www.talleractual.com.uy // info@grupofaros.com

TALLER ACTUAL URUGUAY

Reparación y Servicios del Automotor • Año 01 • Nº 019 •

AUTOMEC 2025 rumbo a un nuevo récord. Pág. 22

BYD presentó carga ultrarrápida para autos eléctricos Pág. 38

ESTRATEGIA
AUTOMOTRIZ
WWW.ESTRATEGIAAUTOMOTRIZ.COM

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

aPLUS
Steering & Suspension

Las exportaciones de autos ganan terreno en 2025

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

NOSSO®
Líderes en autopartes eléctricas - nosso.com

LITTON®
BRAKES

CORVEN® | Autopartes

KESSEL
ENCENDIDO ORIGINAL

Calidad que marca la diferencia
Accesorios Argentinos S.A.
Fabricación de parrillas y accesorios plásticos adaptables a vehículos nacionales
1000 artículos a su disposición

Lucas

CTM REPUESTOS
F. Acuña de Figueroa 1997/CP: 11800 / Montevideo, Uruguay
Tel.: +59829297587/Whatsapp: +59894094044
ventas@castellmar.com.uy
CASTELLMAR
M.BENZ - BMW
AUDI - MINI

TALLER ACTUAL

Desde el papel
hasta el escritorio virtual:
somos tu fuente de información
en ambos mundos.

Suscribite a nuestro
Newsletter Semanal y enterate
de todas las Novedades del Sector

T E C N I C A A L D I A

DAYCO: normalización de dimensiones en correas trapezoidales

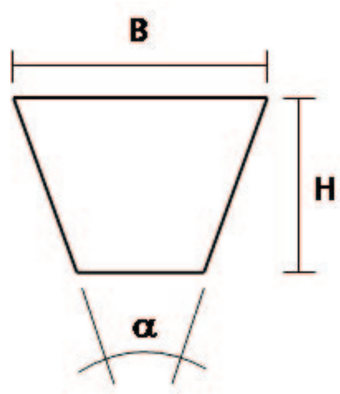
Esta nota es presentada por: DAYCO.

Dimensiones en su sección y su Normalización Internacional

La sección de una correa trapezoidal queda definida por los Parámetros dimensionales:

- Base mayor (B)
- Altura (H)
- Angulo (α)

los cuales se hallan reproducidos en el esquema siguiente:



Conforme sea el tenor de la potencia a transmitir según su aplicación (aire acondicionado; bomba de agua; dirección hidráulica; alternador) existen diversas secciones de correas como las que detallamos:

10A; 11A; 13A; 15A; 17A; 20A

Internacionalmente existen normas (ISO, DIN, SAE) que definen valores Nominales de cada una de las dimensiones citadas conforme al tipo de sección.

Los fabricantes de correas tienen el libre albedrío de adoptar una norma especifica para su producto.

En tabla siguiente indicamos los valores nominales de las dimensiones para una sección tipo 10A según las normas citadas:

CARACTERISTICAS DIMENSIONALES PARA UNA **SECCION 10A**	**NORMA**		
	ISO	SAE	DIN
BASE MAYOR (B)	10	9,6	10
ALTURA (H)	8	8,3	8
ANGULO (α)	36°	36°	36°

Nota: dimensiones en mm

Los valores indicados son ¨Nominales¨ con lo que las tolerancias sobre cada característica dimensional quedan a juicio de cada fabricante y dentro de rangos aceptables.

Es por ello que analizando una misma sección de correa en diversos fabricantes se pueden hallar diferencias en los valores que puede adoptar una misma característica dimensional como puede ser la ¨Base Mayor¨ pero siempre dentro de limites aceptables de tolerancias.

Este ¨Juego¨ de tolerancias adoptados por los diferentes fabricantes sobre una misma dimensión como lo es la base mayor, se ve reflejado en el montaje de la correa sobre las poleas, visualizándose una diferencia ¨mínima¨ en la penetración de la correa sobre las poleas.

Esta manifestación del ¨calce¨ Correa/polea no altera la funcionalidad del producto.■

BYD y CUTCSA impulsan carga gratis para taxis eléctricos

Esta nota es presentada por: TALLER ACTUAL URUGUAY

Fuente: Comunicación SADAR – Auto Anuario

El convenio ofrece tres meses de carga sin costo para nuevos propietarios de taxis y remises BYD, como parte de una estrategia conjunta para ampliar el uso de vehículos eléctricos en Uruguay.

BYD Auto Uruguay S.A. y **CUTCSA** firmaron un acuerdo de cooperación que busca acelerar la transición hacia el transporte eléctrico en Uruguay. La iniciativa beneficiará a quienes adquieran taxis o remises BYD 0 km, ya que podrán acceder a un periodo de carga gratuita en las estaciones que CUTCSA tiene en funcionamiento.

Este beneficio, equivalente a tres meses de carga eléctrica sin costo, se enmarca en el plan de electrificación que ambas partes impulsan. El objetivo común es facilitar la adopción de vehículos eléctricos en el sector del transporte profesional y reducir las barreras operativas para taxistas y remiseros.

Más puntos de carga y mejor acceso

CUTCSA avanza en la transformación de su infraestructura para acompañar este proceso. En su hoja de ruta, la empresa proyecta tener 280 ómnibus eléctricos en circulación para fines de 2025, lo que representará el 25% de su flota total. Además, convertirá sus predios de estacionamiento en centros de carga con más de 244 estaciones de 200 kW.

La estrategia de carga nocturna para sus ómnibus permitirá liberar estaciones durante el día, facilitando el acceso de otros actores del transporte como los nuevos vehículos BYD utilizados como taxis o remises. Esta sinergia mejora la eficiencia de los puntos de

carga ya existentes y amplía las posibilidades de uso para más usuarios.

Un impulso a la movilidad eléctrica

BYD es uno de los principales fabricantes de vehículos de nueva energía a nivel mundial. En Uruguay, su distribución está a cargo de Sadar, que junto a Carrica Automóviles, promueve modelos eléctricos especialmente pensados para taxímetros y remises, que requieren tiempos de carga ágiles y confiables.

El acuerdo entre BYD Auto Uruguay S.A. y CUTCSA busca potenciar justamente esa necesidad, ofreciendo una solución operativa para quienes apuesten por cambiar sus unidades a modelos eléctricos.

Durante la firma del acuerdo estuvieron presentes representantes de CUTCSA, BYD, Sadar, Carrica Automóviles y de la Cámara de Remises y Turismo del Uruguay (CARTUR), quienes destacaron el valor estratégico de esta alianza para modernizar el transporte urbano y reducir el impacto ambiental del sector.
Integración con acuerdos anteriores

Esta iniciativa complementa el convenio ya existente entre CUTCSA y CPATU, que permite a los taxis eléctricos BYD acceder a carga eficiente en la Planta Añón, sin esperas ni demoras. La combinación de ambas propuestas facilita una operación más eficiente para los trabajadores del sector, que necesitan tiempos de carga rápidos y disponibilidad continua.

Con este paso, BYD y CUTCSA consolidan su rol como impulsores de la movilidad eléctrica en Uruguay, colaborando para que más actores del transporte urbano accedan a tecnologías más limpias y sustentables.■

Ancap reporta fuerte déficit en su balance anual

Esta nota es presentada por:
TALLER ACTUAL URUGUAY

Fuente: LaRed21 (Uruguay) CESLA

La Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (Ancap) cerró el año 2024 con un déficit de US$ 130,2 millones, de acuerdo con los estados contables publicados esta semana. El resultado negativo se explica principalmente por la paralización de la refinería de La Teja durante 170 días en el primer semestre del año, debido a tareas de mantenimiento programadas.

Durante los años 2023 y 2024, la planta operó parcialmente durante casi 10 meses, lo que generó un perjuicio estimado de US$ 115 millones por la necesidad de importar combustibles. Según datos oficiales, el lucro cesante promedio diario durante el cierre técnico fue de US$ 670 mil. Esta situación impactó directamente en los costos de la empresa estatal.

Además del efecto de la refinería, otros factores también incidieron en el resultado económico. La comercialización de supergás generó una pérdida de US$ 40,9 millones, mientras que el subsidio focalizado para determinados sectores representó un gasto adicional de US$ 20 millones. En contraste, el gasoil fue el único producto que registró un resultado positivo, con una ganancia de US$ 6,9 millones.

Uno de los aspectos señalados en el informe es la diferencia entre los ingresos reales por venta de combustibles y los valores sugeridos por la Unidad Reguladora de Servicios de Energía y Agua (Ursea). Esa diferencia alcanzó los US$ 41 millones, dado que el gobierno aplicó ajustes mensuales de precios inferiores a los recomendados por los indicadores PPI. Desde el Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM), se defendió esa política como un intento de equilibrar el costo para el consumidor con la estabilidad del mercado local.

El senador frenteamplista Daniel Caggiani se refirió al resultado a través de redes sociales, calificándolo como “otra de las bombas dejadas por el anterior gobierno”. Según Caggiani, el Frente Amplio entregó Ancap en 2019 con US$ 150 millones en caja, mientras que el balance de 2024 refleja un déficit de más de US$ 130 millones. Ancap había registrado tres años consecutivos de ganancias antes de este resultado.

Por otro lado, el contexto internacional también afectó. El precio del crudo Brent, que sirve de referencia para Uruguay, osciló entre US$ 69,19 y US$ 80 en los últimos meses, influenciado por factores como la política energética de Estados Unidos, tensiones en Medio Oriente, la demanda global y aranceles comerciales. En marzo de 2024, el Brent subió de US$ 69,28 a US$ 74,49.

El economista Aldo Lema cuestionó la posibilidad de aplicar ajustes semestrales en lugar de mensuales, como sugirió el gobierno, afirmando que sería “imposible” que Ancap pueda cubrir toda la volatilidad internacional a seis meses. También advirtió que esto podría derivar en subsidios regresivos.

Otro especialista, José Licandro, afirmó que las bajas de precios recomendadas por Ursea —más del 5% en naftas y más del 9% en gasoil— no se aplicaron en su totalidad. Ambos coinciden en que la demora en los ajustes distorsiona los costos reales y complica la planificación financiera de la empresa.■

Las exportaciones de autos ganan terreno en 2025

Esta nota es presentada por: TALLER ACTUAL URUGUAY

Fuente: El Observador

Durante el primer trimestre de 2025, el sector automotriz mantuvo una participación destacada en las exportaciones uruguayas. Según el informe de Uruguay XXI, **los vehículos** estuvieron entre los productos más vendidos al exterior durante marzo, un mes que marcó la recuperación del comercio exterior tras la baja registrada en febrero.

En total, las exportaciones de bienes —incluyendo zonas francas— sumaron **US$ 2.896 millones** entre enero y marzo, con un crecimiento acumulado del 5%. Solo en marzo, las ventas al exterior alcanzaron **US$ 1.060 millones**, lo que implicó una **suba interanual de 14%.**

En ese mes, el sector automotriz apareció como uno de los diez principales rubros exportados, junto con productos como la celulosa, carne vacuna, bebidas y lácteos.

Principales destinos del sector automotor

Entre los mercados de destino, se destacaron:

Brasil: uno de los principales compradores de vehículos uruguayos, junto con trigo y productos lácteos.

Argentina: otro destino clave para el sector, donde los automóviles fueron el producto más exportado desde Uruguay, junto con productos farmacéuticos y aceites.

La inclusión del rubro automotor en los principales mercados refuerza su importancia dentro del perfil exportador nacional, con posibilidades de crecimiento a lo largo del año si se mantiene la tendencia.■

Actualización oficial de precios de los combustibles

Esta nota es presentada por: TALLER ACTUAL URUGUAY

Fuente: El Observador

El Poder Ejecutivo confirmó los nuevos precios de los combustibles, vigentes a partir de las 00:00 del martes 1.º de abril en todas las estaciones de servicio del país.

De acuerdo con el decreto oficial, el precio de la **nafta Súper 95** se mantiene sin cambios, a **$ 78,54** por litro.

Lo mismo ocurre con la nafta Premium, que continúa a **$ 81,08 por litro**.

En cambio, el **gasoil 50S** experimenta una **reducción del 1,5%**, fijando su nuevo precio en por litro desde el inicio del mes.

El valor del **supergás** también se mantiene sin **modificaciones**, permaneciendo en **$ 88,46**.■

Uruguay pagará un 10% de arancel para exportar a EE.UU.

Esta nota es presentada por: TALLER ACTUAL URUGUAY

Fuente: Ámbito

Uruguay deberá pagar un arancel del 10% en sus exportaciones hacia Estados Unidos, según anunció el presidente Donald Trump como parte de su nuevo programa económico. La medida también alcanzará a otros países de la región como Argentina y Brasil, bajo lo que se considera la tarifa base de este nuevo esquema arancelario.

Aunque se trata del nivel más bajo dentro de la política anunciada, el porcentaje supera el promedio que históricamente abonaba Uruguay, estimado en torno al 2,5%.

El anuncio fue realizado durante el denominado “Día de la Liberación”, donde Trump calificó la jornada como una “declaración de independencia económica” y proyectó que las nuevas políticas generarían ingresos anuales por 600 mil millones de dólares para la economía estadounidense.

Trump sostuvo que Estados Unidos ha sido “saqueado, violado y expoliado” por países cercanos y lejanos, aunque insistió en que los nuevos aranceles no se aplican “por mala voluntad”. En su discurso, señaló que China “se aprovechó enormemente” de EE.UU. y justificó un arancel del 34% sobre sus exportaciones. La Unión Europea, en tanto, enfrentará un 20%.

Estas medidas alimentan la posibilidad de una guerra comercial global, ya que muchos países podrían responder con contramedidas. También se anticipan posibles aumentos de precios a nivel mundial.

Dentro del nuevo esquema arancelario, los países con mayores cargas serán Camboya (49%) y Vietnam (46%). Venezuela, por su parte, pagará un arancel del 15%, mientras que la mayoría de los países latinoamericanos, incluido Uruguay, quedarán con el 10% de tarifa base.

Desde la firma Gastón Bengochea & Cía. Corredor de Bolsa se analizó que esta medida eleva “en la práctica” el arancel promedio de Uruguay, lo que podría generar consecuencias económicas en el corto y mediano plazo. El nuevo escenario abre la puerta a negociaciones bilaterales, aunque estas “tomarán tiempo”.

En un análisis al que accedió Ámbito, los especialistas indicaron que una economía más cerrada tiende a ser menos productiva, especialmente en contextos donde los servicios generan mayor valor agregado que la manufactura.

Además, advirtieron que esta transformación del comercio exterior podría impactar las cadenas de suministro y el empleo, aunque aún es pronto para prever los efectos concretos. Basándose en la reacción del mercado, señalaron que la preocupación se centra en la actividad económica más que en la inflación.

El mejor escenario, concluyeron, sería que las negociaciones avancen con rapidez y que la Reserva Federal de EE.UU. reduzca las tasas de interés antes de lo previsto, lo que aliviaría parte de la tensión económica.■

Reciprocal Tariffs

Country	Tariffs Charged to the U.S.A. (including Currency Manipulation and Trade Barriers)	U.S.A. Discounted Reciprocal Tariffs
China	67%	34%
European Union	39%	20%
Vietnam	90%	46%
Taiwan	64%	32%
Japan	46%	24%
India	52%	26%
South Korea	50%	25%
Thailand	72%	36%
Switzerland	61%	31%
Indonesia	64%	32%
Malaysia	47%	24%
Cambodia	97%	49%
United Kingdom	10%	10%
South Africa	60%	30%
Brazil	10%	10%
Bangladesh	74%	37%
Singapore	10%	10%
Israel	33%	17%
Philippines	34%	17%
Chile	10%	10%
Australia	10%	10%
Pakistan	58%	29%
Turkey	10%	10%
Sri Lanka	88%	44%
Colombia	10%	10%

Reciprocal Tariffs

Country	Tariffs Charged to the U.S.A. (including Currency Manipulation and Trade Barriers)	U.S.A. Discounted Reciprocal Tariffs
Peru	10%	10%
Nicaragua	36%	18%
Norway	30%	15%
Costa Rica	17%	10%
Jordan	40%	20%
Dominican Republic	10%	10%
United Arab Emirates	10%	10%
New Zealand	20%	10%
Argentina	10%	10%
Ecuador	12%	10%
Guatemala	10%	10%
Honduras	10%	10%
Madagascar	93%	47%
Myanmar (Burma)	88%	44%
Tunisia	55%	28%
Kazakhstan	54%	27%
Serbia	74%	37%
Egypt	10%	10%
Saudi Arabia	10%	10%
El Salvador	10%	10%
Côte d'Ivoire	41%	21%
Laos	95%	48%
Botswana	74%	37%
Trinidad and Tobago	12%	10%
Morocco	10%	10%

Nuevo gerente comercial en Nissan Uruguay

Fuente: Meta Fierro

Esta nota es presentada por: TALLER ACTUAL URUGUAY

Andrés Ciccariello, gerente comercial de Nissan Uruguay.

Andrés Ciccariello fue designado gerente comercial de Nissan Uruguay, marca que forma parte del portafolio de Santa Rosa. Cuenta con más de 26 años de trayectoria en áreas de comercialización y marketing, en las que dirigió procesos de transformación empresarial y equipos orientados a resultados.

A lo largo de su carrera, Ciccariello ocupó roles de liderazgo en distintas compañías. Es licenciado en Marketing por la Universidad de la Empresa (UDE) y magíster en Marketing Digital por la EUDE Business School. Además, completó diversas formaciones complementarias.

"*Continuaremos trabajando en el posicionamiento de Nissan como se ha venido realizando, cuidando la propuesta de valor otorgada por el producto y asegurando la satisfacción del cliente*", afirmó el ejecutivo.

Para este año, Nissan Uruguay tiene previstos varios lanzamientos, entre ellos la renovación del SUV Nissan Kicks, que ampliará la oferta del segmento e incorporará nuevas tecnologías en seguridad y eficiencia, áreas que la marca busca fortalecer.

En relación con la estrategia comercial, Ciccariello indicó que estará enfocada en fortalecer la presencia de la marca, alineando su oferta con las necesidades del mercado uruguayo.■

FISPA
ESPECIALISTA Y LÍDER EN INYECCIÓN ELECTRÓNICA, SENSORISTICA Y ENCENDIDO PARA EL AUTOMOTOR.
AUTOMOTIVE MOVEMENT MAKER

FISPA ARGENTINA
Casa Central en Italia y presencia en 60 países.
Asistencia técnica, venta, logística y servicio de posventa en Argentina.

CALIDAD ISO 9001-2000
fispa@fispaargentina.com.ar

Nuevos Volksbus modernizan el transporte brasilero

Esta nota es presentada por: VEHICULOS PESADOS

Autor: Vehículos Pesados // Fuente: Volkswagen Camiones Brasil

Volkswagen Caminhões e Ônibus entregará 24 nuevos chasis VW 17.230 A a Viação Atalaia, una de las empresas operadoras del transporte público en Aracaju (SE). Esta adquisición permitirá renovar la flota de la ciudad con autobuses Volksbus cero kilómetros, equipados con carrocería Caio Apache VIP V y aire acondicionado, reafirmando el compromiso de la empresa con la modernización y accesibilidad del transporte en la capital sergipana.

Los nuevos autobuses cuentan con caja de cambios automática, brindando mayor comodidad para conductores y pasajeros. Además, la empresa ha incorporado sistema Wi-Fi en los vehículos, alineándose con su estrategia de ofrecer un servicio eficiente y adaptado a las necesidades de la población.

Para Volkswagen Caminhões e Ônibus, esta alianza con Viação Atalaia refuerza la confianza en la robustez y eficiencia de sus vehículos. “Nos enorgullece formar parte de la renovación del transporte público en Aracaju. El VW 17.230 se distingue por su fiabilidad, confort y eficiencia operativa, factores clave en el día a día del servicio”, destacó Jorge Carrer, director de Ventas de Autobuses de Volkswagen Caminhões e Ônibus.

En abril de 2024, Viação Atalaia ya había adquirido 30 chasis VW 17.230, y esta nueva compra reafirma su elección por la calidad y desempeño de los productos Volkswagen en el transporte urbano.■

ESTRATEGIA AUTOMOTRIZ
Conocé en profundidad tu mercado con nuestras herramientas de investigación y análisis
comercial@estrategiaautomotriz.com
+54 9 11 2456-3493

MiAuto reunió al sector automotor y financiero en Uruguay

Esta nota es presentada por: TALLER ACTUAL URUGUAY

Fuente: El Observador

El foro abordó digitalización, financiación y el rol de las plataformas tecnológicas en el sector.

La digitalización como eje del cambio

Via Disegno fue el escenario de la segunda edición del foro internacional de MiAuto, una jornada que reunió a referentes del sector automotor y financiero para debatir sobre el desarrollo del financiamiento vehicular, la evolución del ecosistema digital y el impacto de las plataformas tecnológicas.

Uno de los ejes centrales fue la transformación digital. La tecnología no solo mejoró la experiencia del usuario, sino que amplió las posibilidades de financiamiento en todo el país. "*El desafío está en el uso adecuado de las herramientas digitales para alcanzar a la mayor cantidad de personas*", destacó Pablo Barcelona durante su participación.

MiAuto: una propuesta consolidada

Con una plataforma que opera en más de 600 automotoras, MiAuto se consolidó como un actor clave en el financiamiento vehicular en Uruguay. Juan Piazze, responsable de la operación, señaló: "*Podemos decir que transformó la manera de financiar un auto en Uruguay*".

La propuesta cuenta con una participación del 63% en el mercado. Gustavo Trelles, CEO de Santander, remarcó la importancia de compartir datos concretos sobre el crecimiento del proyecto y su alcance: "*La propuesta es una realidad que alcanza a todo el país. Compartir números, perspectivas y ratificar esto con datos es lo más importante*".

Experiencia regional y proyección para Uruguay

El foro también contó con la participación de Alexander Ortega, CFO & COO de Webmotors Brasil, quien compartió la experiencia de la plataforma en el país vecino. "*Webmotors siempre busca innovar. Es el líder en Brasil de los marketplaces del rubro automotor*", señaló Ortega.

Además, subrayó el papel de las plataformas digitales en la generación de leads: "*Nuestro principal rol es generar leads a los mediadores, traer la audiencia a nuestros portales*". Este modelo se presenta como una referencia para el desarrollo del mercado local.

Espacio de conexión y alianzas

Más allá de las conferencias y paneles, el foro se consolidó como un espacio de networking para el intercambio de experiencias y la construcción de alianzas estratégicas.

Rodrigo da Rosa, gerente de Productos y Canales, expresó: "*En ese afán de financiación, de movilidad y de la demanda por nuestros principales socios, tenemos que comprometernos más con el ecosistema digital*".

La jornada dejó en evidencia que la digitalización y la innovación son elementos clave para el futuro del mercado automotor en Uruguay. Con MiAuto y Santander impulsando esta transformación, el sector avanza hacia un modelo más ágil y accesible.■

Renault Trucks alcanza un millón de camiones fabricados

Esta nota es presentada por:
VEHICULOS PESADOS

Autor: Vehículos Pesados // Fuente: Renault Trucks

La fábrica de Renault Trucks en Bourg-en-Bresse ha sido un pilar clave en la industria automotriz francesa por más de 60 años. Desde esta planta han salido modelos icónicos como Berliet GBC, GLR, CBH, Renault Magnum y Renault Trucks T. En 2023, la fábrica dio un paso hacia la descarbonización con la producción en serie de los camiones eléctricos Renault Trucks E-Tech T y C.

A diferencia de las fábricas de automóviles, cada camión fabricado aquí es personalizado según las necesidades del cliente. Actualmente, la planta produce 25,000 unidades anuales.

El vehículo número 1,000,000 fabricado en esta planta es un Renault Trucks T, un modelo clave en el transporte de larga distancia desde 2013. Con mejoras en eficiencia, confort y reducción de consumo, ha sido una referencia en Europa. En 2023, Renault presentó su versión 100 % eléctrica (E-Tech T), ensamblada en la misma línea de producción.

Este camión también representa el Renault Trucks T número 126,600 producido en la planta y será entregado a TJA, un importante operador de transporte en la Península Ibérica.

Fundada en 1985, TJA se ha consolidado en el transporte multimodal y ahora apuesta por la transición energética, incorporando vehículos más eficientes y ecológicos. Este Renault Trucks T forma parte de un pedido de 120 unidades, reafirmando su compromiso con soluciones más sostenibles en el sector del transporte.■

AUTOMEC 2025 rumbo a un nuevo récord

Esta nota es presentada por:
TALLER TOTAL internacional

Autor: Taller Total Internacional /// Fuente: Automec

La 16ª edición de Automec 2025, el evento más importante de reposición y reparación automotriz en América Latina, promete ser histórica. Se llevará a cabo del 22 al 26 de abril en São Paulo Expo, con más de 1.500 marcas expositoras y un espacio de 105.000 m². Se espera la asistencia de 90.000 visitantes.

Mayor Presencia Internacional

En comparación con la edición anterior, el evento contará con un 20% más de expositores internacionales. Empresas de países como Turquía, Argentina, India, China, Corea, Japón, EE.UU., Alemania, Holanda, Polonia y Luxemburgo presentarán las últimas innovaciones en autopartes, equipos y tecnología.

Habrá un área exclusiva para empresas globales especializadas en soluciones para la cadena de suministro, ofreciendo a los visitantes acceso a un portafolio diversificado.

Automec XP: Innovación y Experiencia en Vivo

Automec XP ofrecerá tres grandes atracciones interactivas:

• **Arena de Contenidos:** En el Pabellón 8, con paneles y conferencias sobre descarbonización, nuevas tecnologías para talleres y sostenibilidad. Entrada gratuita para acreditados.

• **Universidad Automec:** Nueva propuesta en alianza con SENAI e IQA, brindará cursos y certificaciones nacionales sobre dirección asistida y gestión de talleres. Requiere inscripción previa.

• **Garage Show:** En la Arena Perfect Automotive, con exhibiciones de drift extremo a cargo de pilotos profesionales y el respaldo de Mahle, NGK y SKY Automotive.

El registro para participación gratuita está disponible hasta el 19 de abril. Posterior a esa fecha, se cobrará entrada.

KIA presenta su primer SUV eléctrico en Uruguay

Esta nota es presentada por:
TALLER ACTUAL URUGUAY

Fuente: Raúl Soares Netto - El País

Kia Uruguay presentó el EV5, su primer vehículo 100% eléctrico en el país. El SUV llega bajo el concepto global de la marca “Movimiento que inspira” y marca el inicio de una nueva etapa comercial. Con líneas aerodinámicas, techo panorámico y alerón trasero, el modelo combina diseño, espacio y tecnología. Martín Oyarzún, gerente general de Kia Uruguay, señaló que el EV5 reúne condiciones de versatilidad, confort, tecnología, rendimiento y seguridad. Estuvo acompañado por el presidente de la compañía, José Luiz Gandini.

Dimensiones y espacio interior

Cuenta con una distancia entre ejes de 2750 mm, lo que le permite ofrecer un interior espacioso. El baúl tiene una capacidad de carga de 513 litros, que se amplía hasta 1718 litros con los asientos traseros rebatidos. Entre los elementos de confort incluye asientos delanteros calefaccionados, asiento del conductor eléctrico con función de masaje y encendido a distancia.

El volante multifunción ofrece cuatro modos de conducción. En el interior se destaca un panel digital de 29,9” compuesto por tres pantallas: instrumental, climatización y multimedia (12,3”). También cuenta con cargador inalámbrico por inducción y cuatro puertos USB.

Motorización y autonomía

Posee un motor eléctrico con tracción delantera que entrega 217 caballos de fuerza. Está equipado con una batería de 88,16 kWh que permite una autonomía de hasta 550 km con una carga completa. Fue diseñada para mantener su eficiencia tanto en altas como bajas temperaturas.

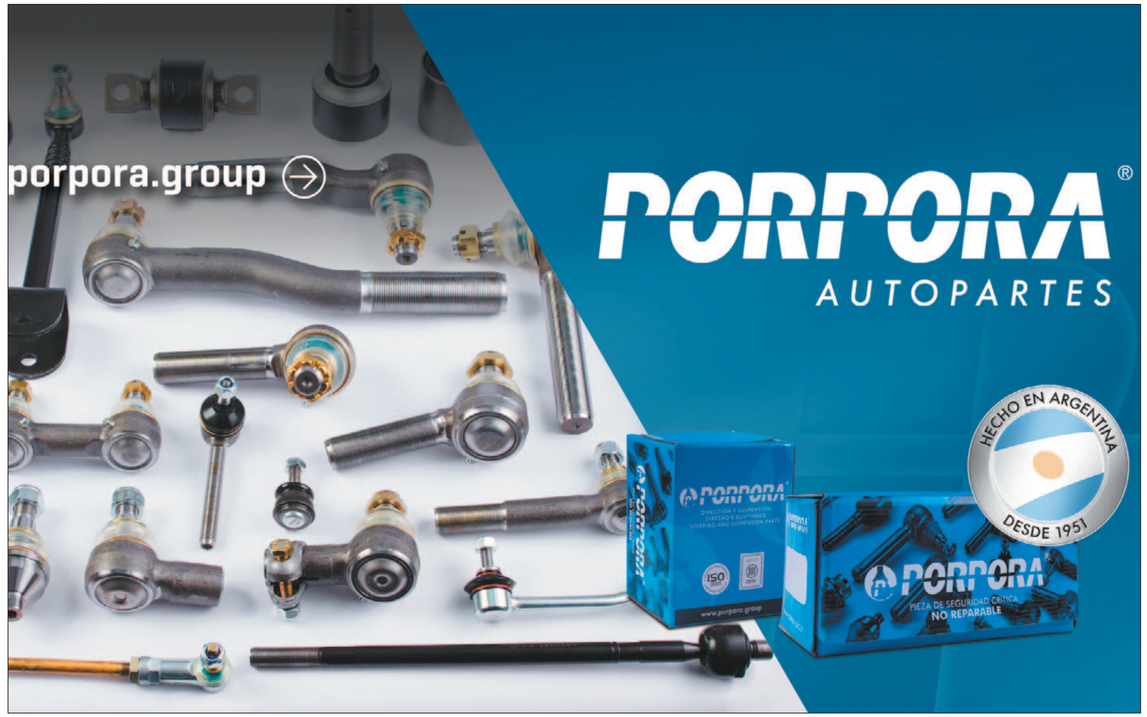
Entre las tecnologías que optimizan la energía se incluyen un sistema de frenado regenerativo y el modo i-Pedal, que permite acelerar y frenar con un solo pedal.

Seguridad y asistencia

En materia de seguridad, el EV5 incorpora seis airbags y una estructura reforzada con deformación programada. Además, está equipado con once sistemas de asistencia a la conducción, entre ellos:

- Frenado autónomo de emergencia
- Detección de punto ciego
- Control crucero inteligente
- Cámara 360°

Con esta propuesta, Kia busca posicionarse en el creciente mercado de la movilidad eléctrica en Uruguay, ofreciendo un vehículo pensado para el uso urbano y de largo alcance.■



Gestión térmica en baterías para autos eléctricos

Esta nota es presentada por: TALLER ACTUAL URUGUAY

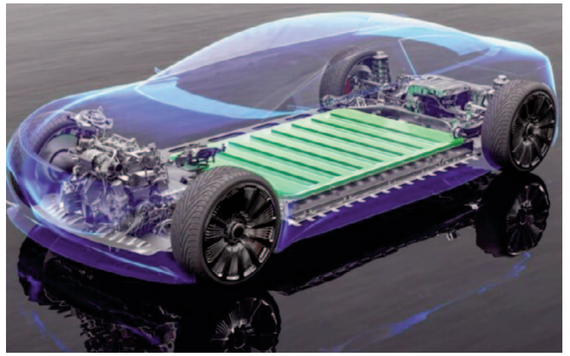
Fuente: UyPress - Agencia Uruguaya de Noticias

El desarrollo de baterías para vehículos eléctricos enfrenta desafíos técnicos que exigen soluciones cada vez más eficientes. Uno de los principales retos es el control de temperatura, ya que las baterías deben operar dentro de un rango térmico específico para garantizar rendimiento, seguridad y durabilidad.
En condiciones de calor extremo, las celdas pueden sobrecalentarse y reducir su vida útil. En climas fríos, el rendimiento disminuye de forma significativa. En este contexto, investigadores de la Universidad de Ilmenau, Alemania, llevaron a cabo un estudio para optimizar los sistemas de gestión térmica aplicados a baterías de vehículos eléctricos.

Estudio comparativo: refrigeración por aire vs. PCM

El equipo de investigación comparó dos métodos de regulación térmica:
Sistema de refrigeración por aire con aletas metálicas, que actúan como radiadores disipando el calor de forma rápida y uniforme.
Materiales de cambio de fase (PCM), que almacenan y liberan energía térmica al pasar de estado sólido a líquido y viceversa. Estos materiales estabilizan la temperatura frente a picos térmicos.

Los resultados indicaron que el sistema con PCM no solo reduce la temperatura máxima de la batería, sino que también mejora la distribución térmica en toda la celda. Esto contribuye a mantener la eficiencia operativa y a prolongar la vida útil del sistema.



Combinación de PCM y aletas rectangulares
El estudio también analizó el uso conjunto de PCM y aletas metálicas. Se probaron distintas geometrías: circulares y rectangulares. Las aletas rectangulares demostraron una mayor capacidad de disipación térmica, reduciendo la temperatura de forma significativa y uniforme.

Esta combinación permite gestionar la temperatura de forma más estable y eficiente, lo que reduce el riesgo de sobrecalentamiento incluso bajo exigencias operativas elevadas.

Implicancias para el futuro de la movilidad eléctrica
Los hallazgos tienen implicaciones clave para la industria automotriz, ya que permiten avanzar en el diseño de sistemas térmicos más robustos. La integración de materiales de cambio de fase con estructuras disipadoras de calor mejora la seguridad, la eficiencia energética y la durabilidad de las baterías.

Además, el desarrollo de estas tecnologías favorece la adopción de vehículos eléctricos al minimizar uno de los principales temores de los usuarios: la falla térmica. También promueve la transición energética y la reducción de emisiones contaminantes, con impacto directo sobre el calentamiento global.

Este avance es parte de un ecosistema en evolución que busca consolidar la movilidad eléctrica a través de la innovación científica y tecnológica.■

Expocarga 2025: transporte, logística y movilidad

Esta nota es presentada por:
TALLER ACTUAL URUGUAY

Fuente: Prensa Expocarga

Del 3 al 6 de diciembre de 2025, el Punta del Este Convention & Exhibition Center será sede de la tercera edición de Expocarga, el encuentro que reúne a referentes del transporte, la logística y la movilidad en Uruguay y la región.

Con foco en innovación, sostenibilidad y el rol de la mujer en el sector, la exposición busca consolidarse como un espacio de referencia para empresas, profesionales y especialistas. Habrá tecnología, tendencias e iniciativas que marcan el rumbo del transporte y la logística regional.

Expocarga 2025 ofrecerá un recorrido integral por la oferta actual del sector: vehículos comerciales, maquinaria especializada, soluciones tecnológicas, servicios logísticos y proveedores clave. Las principales marcas estarán presentes para mostrar innovaciones, comparar opciones y establecer alianzas estratégicas que impulsen la eficiencia y el desarrollo.

En el pasado, muchas empresas uruguayas debían viajar al exterior para acceder a ferias y exposiciones del sector. Hoy, el desafío es diferente: convertirnos en anfitriones. Con esta feria, Uruguay se posiciona como centro estratégico para el transporte y la logística, atrayendo oportunidades e inversiones a nivel regional.

Contar con una exposición de este tipo permite mostrar capacidades operativas, conectividad e infraestructura, fortaleciendo el rol del país como plataforma de negocios en el Cono Sur.

Expocarga se construye con el aporte de cada expositor, visitante y aliado. Es una oportunidad para ser parte de un ecosistema en expansión, donde la conexión y el trabajo conjunto definen el futuro del sector. Más que una feria, se plantea como una plataforma de colaboración y crecimiento colectivo.

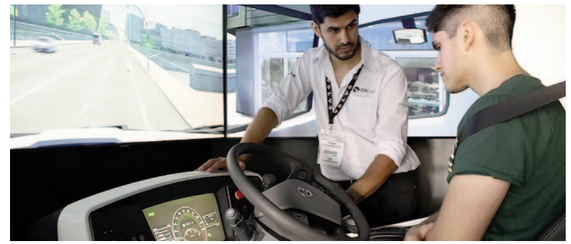
Luego de reunir a más de 9.000 asistentes en sus ediciones anteriores, Expocarga 2025 se amplía. Se espera una exposición con más de 6.000 m² de stands de productos y servicios, y otros 8.000 m² destinados a maquinaria y vehículos pesados.

Participarán empresas de todo tamaño, desde fabricantes de camiones y buses, hasta soluciones para gestión de flotas, automatización y digitalización de procesos logísticos. También habrá espacio para propuestas en movilidad urbana, inteligencia artificial aplicada y nuevas tecnologías vinculadas al transporte.

Una de las novedades de esta edición será el espacio Expocarga GREEN, dedicado a iniciativas sostenibles en logística y transporte. Liderado por CEGRU, integrará soluciones en economía circular, gestión de residuos y tecnologías ecológicas. La propuesta apunta a reforzar el compromiso del sector con prácticas más responsables.

Punta del Este como punto de encuentro

La elección del Punta del Este Convention & Exhibition Center responde a su capacidad para albergar eventos de gran escala. Con zonas interiores y exteriores para maquinaria y demostraciones, permite una experiencia completa con espacios de networking, charlas y actividades en vivo.■



Electrificación de flotas: impacto en las empresas

Esta nota es presentada por: TALLER ACTUAL URUGUAY

Fuente: Airbag

Uruguay se posiciona entre los países líderes de América Latina en movilidad eléctrica. En 2024, el 9% de los vehículos vendidos fueron eléctricos, un crecimiento del 310% respecto al año anterior. Este avance representa una oportunidad concreta para las empresas, tanto en términos económicos como operativos.

Ventajas económicas y operativas

Electrificar flotas permite a las empresas reducir costos. Por ejemplo, un camión mediano que recorre 140 km diarios puede gastar hasta USD 800 mensuales en combustible fósil, mientras que su versión eléctrica

Continúa en la pág. 30

@talleractualtv
suscribite a nuestro canal!
YouTube

consume apenas USD 50 en electricidad. A esto se suma una disminución del 75% en costos de mantenimiento, gracias a la menor cantidad de piezas móviles. El valor de reventa también resulta favorable: la demanda creciente de vehículos eléctricos está fortaleciendo su valor residual, lo que mejora los retornos al momento de renovar unidades.

Beneficios fiscales y financieros

El marco normativo en Uruguay apoya esta transición. Las empresas pueden acceder a los siguientes incentivos:

• Exoneración de IMESI, con descuentos de hasta un 35% para vehículos eléctricos frente a los de combustión.

• Descuentos en patente, reduciendo el costo frente a vehículos convencionales.

• Bonificaciones en seguros, con hasta un 20% de ahorro a través del Banco de Seguros del Estado.

• Créditos verdes con tasas preferenciales, ofrecidos por bancos privados en coordinación con el Ministerio de Industria, Energía y Minería.

• Programa Subite Cargo, que otorga un reembolso de USD 3.000 por cada vehículo eléctrico de carga y un 20% de descuento en cargadores.

Infraestructura en expansión

La red de carga también crece. La UTE ya instaló 350 puntos en todo el país, con al menos uno cada 50 km. Además, el 45% de estos cargadores son rápidos, capaces de recargar el 80% de la batería en solo 20 minutos. Se prevé que se sumen otros 25 puntos en el primer trimestre de 2025.

Crecimiento del segmento utilitario

En 2024 se vendieron en Uruguay 279 utilitarios y 52 camiones eléctricos. Empresas como MercadoLibre, Grupo Bimbo y FedEx ya integran vehículos eléctricos en sus operaciones. Guillermo Novelli Bonilla, director ejecutivo de Mobility, destacó que estos vehículos son competitivos incluso sin incentivos, y proyecta duplicar ventas de camiones eléctricos en 2025.

Liderazgo regional

Con 17,4 vehículos eléctricos cada 10.000 habitantes, Uruguay es el segundo país de la región en penetración, después de Costa Rica. Esto es posible gracias a políticas públicas estables, una matriz energética basada en renovables y el compromiso del sector privado.

Una inversión respaldada

La transición hacia flotas eléctricas no solo representa un paso hacia la sostenibilidad, sino también una inversión estratégica respaldada por políticas fiscales, ahorro operativo y financiamiento verde. Para las empresas uruguayas, el cambio ya está en marcha.■

ESTRATEGIA AUTOMOTRIZ
Conocé en profundidad tu mercado con nuestras herramientas de investigación y análisis
comercial@estrategiaautomotriz.com +54 9 11 2456-3493

Porsche prueba reciclaje de baterías en tres fases

Esta nota es presentada por: TALLER TOTAL internacional

Fuente: Prensa Porsche

Porsche puso en marcha un **proyecto piloto** para recuperar **materias primas valiosas de baterías de alto voltaje** al final de su vida útil, con el objetivo de crear un ciclo cerrado de materiales. Esta iniciativa responde a la necesidad de **mejorar el manejo de baterías usadas** y anticiparse a las exigencias regulatorias en la Unión Europea a partir de 2031.

Barbara Frenkel, miembro del Consejo Ejecutivo para Adquisiciones de Porsche, explicó:

"*Con procesos innovadores buscamos mayor independencia de mercados volátiles. La economía circular es clave en nuestra estrategia de sustentabilidad*".

Tres fases del proyecto piloto

Trituración y masa negra:

Las baterías usadas de vehículos de desarrollo se trituran mecánicamente, generando una mezcla conocida como "masa negra", que contiene níquel, cobalto, manganeso y litio. Ya se produjeron 65 toneladas.

Separación de materiales:

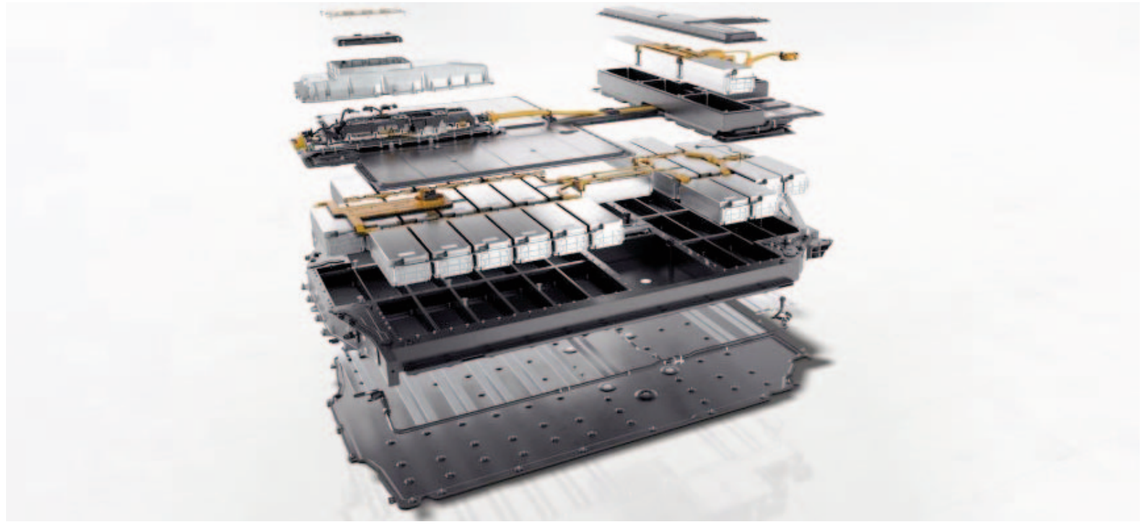
La masa negra se refina y se separa en materias primas esenciales. La calidad y pureza de estos materiales reciclados son cruciales para su reutilización en nuevas baterías.

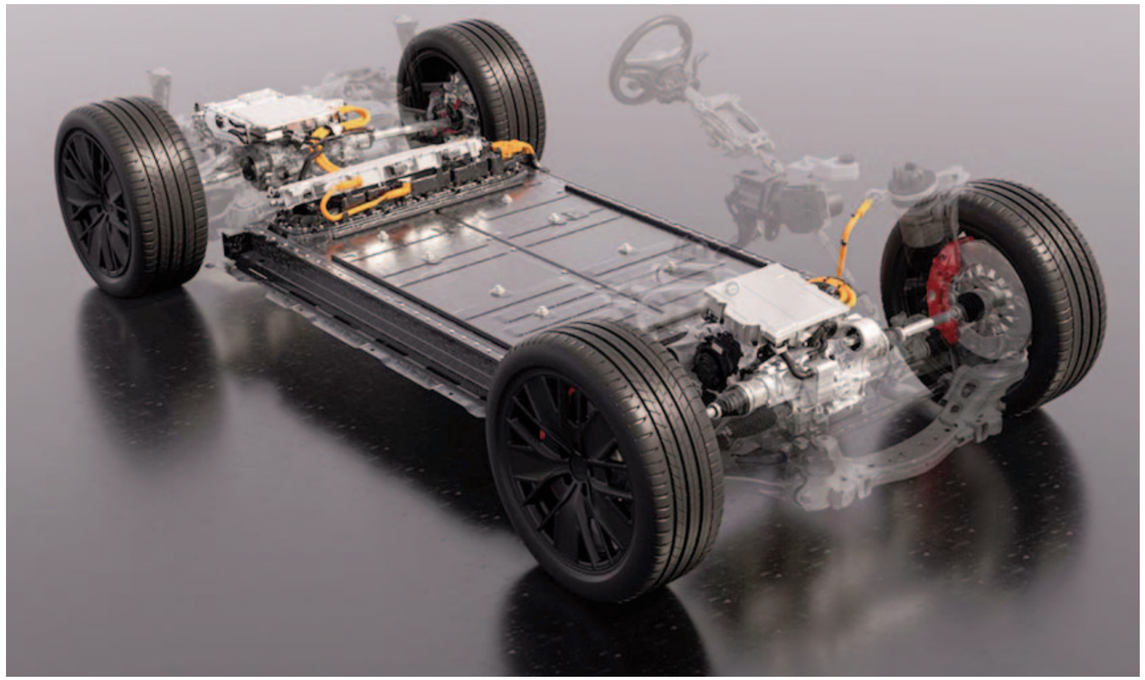
Fabricación con reciclados:

Se planea fabricar celdas de baterías con una proporción específica de materiales reciclados, evaluando su viabilidad en vehículos Porsche.

Este proceso busca prolongar la vida útil de recursos críticos, reducir el impacto ambiental y sentar las bases de una red de reciclaje junto a socios estratégicos.

Además, Porsche trabaja en otros proyectos que integran su estrategia de economía circular, como la remanufactura de componentes, el uso de materiales circulares, la reducción de residuos y la eficiencia en toda la cadena de valor.■





Autopromotec, 60 años de feria en posventa automotriz

Esta nota es presentada por:

autopromotec

Autopromotec celebra su 30.ª edición, consolidándose como la feria de referencia para la industria de equipos y productos de posventa automotriz. Con seis décadas de trayectoria, es el evento más antiguo del sector a nivel mundial y un punto de encuentro clave para fabricantes, proveedores y profesionales.

Un evento que evoluciona con la industria

A lo largo de los años, Autopromotec ha crecido junto con su público y expositores, ofreciendo un espacio integral donde se presentan las últimas innovaciones en neumáticos, servicio técnico, equipos de taller y repuestos. Su prestigio internacional radica en la calidad de las marcas participantes y en la capacidad de generar conexiones comerciales a través de convenciones, paneles de alto nivel y encuentros B2B.

Un ecosistema completo de productos y servicios

El evento abarca 583 categorías de productos que cubren todas las áreas del mercado de accesorios automotrices. Desde grandes multinacionales hasta startups innovadoras, Autopromotec ofrece una plataforma para la exhibición de equipos, repuestos, lavados de vehículos, neumáticos, accesorios y las más avanzadas soluciones de software y TIC.

Un modelo de especialización y diversidad

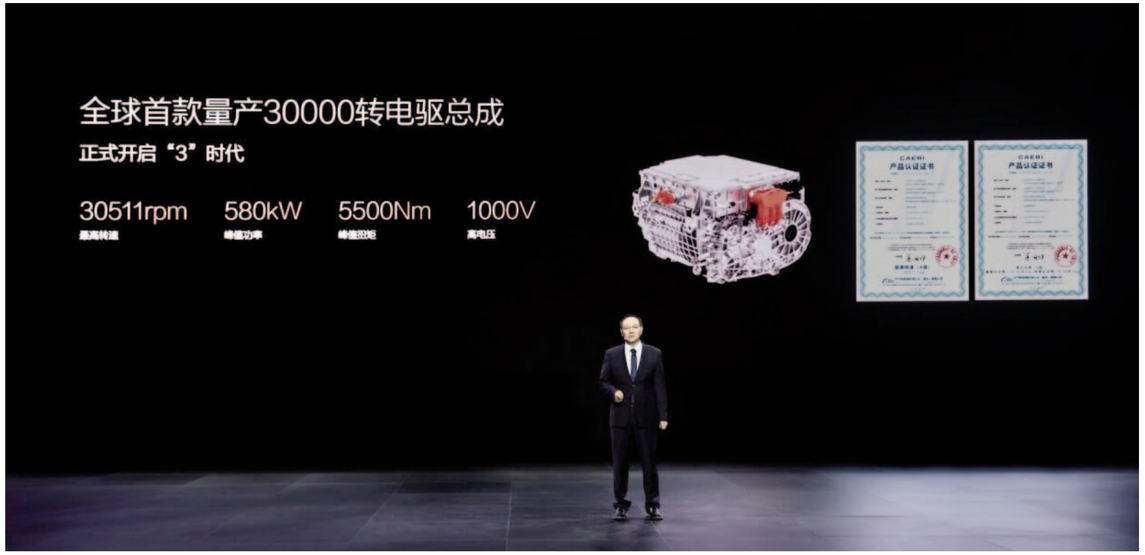
Cada pabellón de Autopromotec se convierte en una feria dentro de la feria, permitiendo a los visitantes explorar diferentes segmentos con un alto grado de especialización. Este enfoque integral y detallado convierte al evento en una oportunidad única para conocer las tendencias del mercado, establecer alianzas estratégicas y fortalecer la red de negocios a nivel global.

Autopromotec sigue marcando el rumbo en el sector de posventa automotriz, reafirmando su compromiso con la innovación y el desarrollo de la industria.■

BYD presentó carga ultrarrápida para autos eléctricos

Esta nota es presentada por: TALLER TOTAL internacional

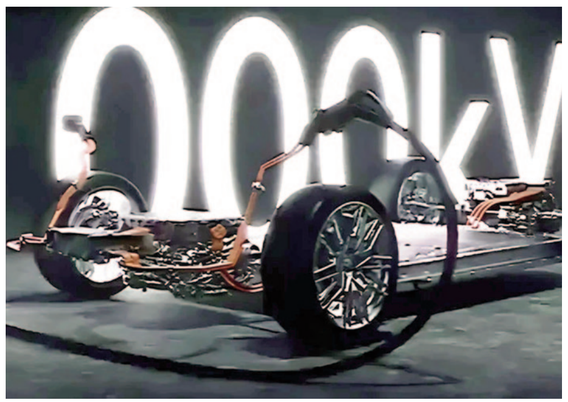
Fuente: Meta Fierro



BYD sorprendió a la industria automotriz al presentar una innovadora tecnología de carga ultrarrápida capaz de añadir hasta 400 kilómetros de autonomía a un vehículo eléctrico en tan solo cinco minutos. Esta plataforma, denominada “Super e-Platform”, promete equiparar los tiempos de carga de los vehículos eléctricos con los de repostaje de los automóviles de combustión interna, abordando así una de las principales preocupaciones de los consumidores respecto a la movilidad eléctrica.

La clave de este avance radica en una arquitectura eléctrica de 1.000 voltios, que supera a las actuales de 800 voltios presentes en muchos vehículos eléctricos de producción. Esta mejora no solo permite tiempos de carga más rápidos, sino que también contribuye a reducir el peso y la complejidad del conjunto mecánico, disminuye la carga de trabajo de la batería y prolonga su vida útil.

Los primeros modelos en incorporar esta tecnología serán el sedán Han L y el SUV Tang L, cuyos precios iniciales se sitúan en 270.000 yuanes (aproximadamente



34.300 euros) y 280.000 yuanes (unos 35.600 euros), respectivamente. BYD también ha anunciado planes para instalar alrededor de 4.000 estaciones de carga que soporten esta nueva capacidad, aunque no se ha especificado el cronograma para su implementación.

Este avance coloca a la firma china BYD en una posición destacada frente a competidores como Tesla, cuyo sistema de supercargadores permite añadir hasta 320 kilómetros de autonomía en 15 minutos. La noticia ha tenido un impacto notable en el mercado, reflejándose en una caída del 5% en el valor de las acciones de Tesla tras el anuncio de BYD. Sin embargo, expertos del sector señalan que la adopción generalizada de esta tecnología dependerá de la capacidad para desarrollar una infraestructura de carga adecuada que soporte potencias de hasta 1.000 kW. Además, la implementación de sistemas de carga ultrarrápida plantea desafíos relacionados con la seguridad, la gestión térmica y la durabilidad de las baterías.

Con esta innovación, BYD no solo refuerza su liderazgo en el mercado de vehículos eléctricos, sino que también impulsa la industria hacia una nueva era de eficiencia y conveniencia en la recarga, eliminando barreras significativas para la adopción masiva de la movilidad eléctrica.■

Smart desembarca con sus autos eléctricos en la región

Esta nota es presentada por: TALLER ACTUAL URUGUAY

Fuente: América Retail

Smart inicia una nueva etapa en Latinoamérica con la llegada de sus modelos eléctricos a Colombia, Ecuador y Uruguay. La marca, reconocida por sus vehículos urbanos compactos, reafirma su enfoque en la movilidad eléctrica y avanza en su estrategia de expansión regional.

Desde su origen en los años 90 como un proyecto conjunto entre Mercedes-Benz y Swatch, Smart ha evolucionado con el objetivo de ofrecer soluciones prácticas para el entorno urbano. Hoy, convertida en una marca 100% eléctrica, apuesta por modelos que integran tecnología, diseño y eficiencia.

Una alianza estratégica para crecer en la región

La expansión en estos tres países es posible gracias a un acuerdo con Inchcape, el distribuidor independiente de vehículos más grande del mundo. Con experiencia en marcas del segmento premium y presencia en varios mercados de Latinoamérica, Inchcape será el socio clave para representar a Smart en esta etapa.

"*Estamos entusiasmados de trabajar con Inchcape, cuya experiencia y conocimiento del mercado local contribuirán a ofrecer una experiencia única a los consumidores de Smart*", señaló Mandy Zhang, CMO Global de la marca.

Smart ya opera en Chile y ahora suma nuevos destinos en una región que muestra un crecimiento constante en la adopción de tecnologías limpias. En esta primera fase, se presentarán dos modelos eléctricos:

smart #1: SUV compacto eléctrico con diseño moderno, batería de alto rendimiento, asistencia al conductor e integración digital.

smart #3: Con un enfoque más deportivo y aerodinámico, está orientado a usuarios que buscan un estilo dinámico y urbano.

Ambos modelos fueron diseñados para ofrecer una experiencia de conducción eficiente, conectada y adaptada a las ciudades.

La llegada de Smart coincide con un contexto regional favorable. Factores como los incentivos fiscales, la mejora en infraestructura de carga y una mayor conciencia ambiental están impulsando la transición hacia vehículos eléctricos. En este escenario, Inchcape ya tiene una participación del 17% en el segmento eléctrico y refuerza su presencia con la incorporación de la marca.

El relanzamiento de Smart como marca exclusivamente eléctrica responde a las demandas actuales de movilidad urbana. Su propuesta combina tecnología, eficiencia y compromiso ambiental para adaptarse a las nuevas necesidades de transporte en las ciudades.

Con la expansión hacia Colombia, Ecuador y Uruguay, Smart busca posicionarse como un actor relevante en la transformación del transporte urbano en Latinoamérica.

EL CRECIMIENTO DE TU EMPRESA COMIENZA CON UNA INVESTIGACIÓN

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

estrategiaautomotriz.com

comercial@estrategiaautomotriz.com

+54 9 11 2456-3493

ESTRATEGIA
AUTOMOTRIZ