



ADHERIDA A F.A.C.R.A.



ADHERIDA A F.A.A.T.R.A.

· Reportaje: Eduardo H. Perez - PERSAN

· Charla Técnica en la CRA - Las 5 S Herramientas básicas

Integración CRA - PyMI / UIPBA

· Historias del Automovilismo: Jorge Cosma





REPUESTOS

PARA VEHICULOS COMERCIALES

FORD

VOLKSWAGEN

UTILITARIOS - PICK UP - CAMIONES

CAMIONES

LINEAS COMPLETAS



Av. La Plata 683 - (C1235ABD) Buenos Aires
Tel: 054-11-4924-8770 (L. Rot.) Fax: 0800-9992371
e-mail: ventas@rapa.com.ar www.rapa.com.ar

DISTRIBUIDOR OFICIAL



CUMMINS

rectificaciones acosta

CONCESIONARIO OFICIAL
DEUTZ



Los Patos 3270 | C1437JAN | CABA
tel 54 11 4911 7787 / 2746
fax 54 11 4911 4640
Sucursal Mar del Plata
Calle E entre A y G
Pto. Mar del Plata | 7600
tel 54 223 4800413

www.rectificacionesacosta.com | info@rectificacionesacosta.com



ASIAN MOTORS S.R.L.

Repuestos y Accesorios



Warnes 1256/64 - Tel 4581-5075 / 4583-6530
asianmotor@arnet.com.ar



FIESTA ANUAL 2017

28 de Octubre

Círculo de la Fuerza Aérea Argentina

Av. del Libertador 611 - Vicente López

Importantes sorteos y shows

Entradas Limitadas
Valor de la Invitación \$1500
(Elegante Sport)

Organizan



Cámara de
Rectificación Automotriz



CRABA

CAMARA DE RECTIFICACION AUTOMOTRIZ

Comisión Directiva

Presidente

Hector Maffei

Vice presidente

Ricardo Daneluz

Secretario

Ariel Cappelletti

Prosecretario

Cristian Lomele

Tesorero

Agustin Holvoet

Protesorero

Marcelo Carabelli

Vocales

1ro: Daniel Casagrande

2do: Carlos Ponce

3ro: Silvino Patiño

4to: Florencio Flores

5to: Daniel Cervone

6to: Sergio Ortega

7mo: Julio Polter

8vo: Juan Amadio

Suplente 1ro

Ernesto Rejala

Suplente 2do

Pablo Nucaro

Revisores de Cuentas

Hernan Nuñez

Marcelo Barbon

Tribunal de Honor y Etica

Jose L Esteban

Nicola Lomele

Domingo Castillo

Presidente Honorario

Leonel Polter

Gerente Administrativo

Roberto Omar Secreti



Editorial



El pasado 3 de junio una vez más los integrantes de la comisión directiva de FAATRA nos reunimos con los directivos del SMATA con motivo de paritarias. En el encuentro quedo demostrado que cuando las partes aportan buena voluntad las soluciones están al alcance de las manos, en principio las diferencias no eran chicas pero con dialogo y cuartos intervalos de por medio las distancias se acortaban, las necesidades por un lado el impedimento por otro se fueron limando, afortunadamente la frase "BUENO DE ACUERDO" no tardó en llegar todos estábamos consiente que las metas no se alcanzaban pero la situación del país no da para mucho más por lo cual se dejó establecido que ante cualquier imprevisto en la política económica las partes se auto convocaran como ya lo han hecho en otras oportunidades.

Una vez a solas recordaba las paritarias de décadas atrás donde las discusiones eran arduas, me invadió el optimismo ver la distancias entre ellas y esa distancia

me hizo recordar las reflexiones que me hizo llegar un amigo y hoy quiero hacer extensible a todos mis colegas,

Pasados los 50 o más años de vida aprendemos que: el tiempo pasa. La vida continúa. La distancia separa. Los hijos dejan de ser niños y se independizan y a los padres se le parte el corazón pero .. es la vida.

Los empleos van y vienen. Las ilusiones, los deseos la atracción, el sexo ..se debilita.

Las personas no son como creíste. Los padres mueren. El llanto rompe mucho más fácil. Los conocidos olvidan los favores. Las carreras se terminan. La vejez se aproxima no tan lenta.

Pero los verdaderos amigos siempre están ahí no importa a cuantos kilómetros se encuentren o cuanto hace que no se ven, nunca están más distantes que el alcance de tu necesidad, con los brazos abiertos y bendiciendo tu vida. Ama a tus padres, cría a tus hijos pero no pierdas a tus amigos, quiérellos, cuídalos y charla con ellos sin tener como propósito imponer tus criterios. Remite este texto a todos los amigos que ayudan a dar sentido a tu vida.....

Yo ya lo hice..

Revista Informativa de la Cámara de Rectificación Automotriz

Mayo - Junio del 2017 N° 139 858.328

Contactos : Cochabamba 2774 (1252) Bs.As. Tel/Fax. 4941-6666

e-mail: camararectificacion@fibertel.com.ar

www.camararectificacion.org.ar

Diseño: URBANO-VA 1155082171 Redacción periodística: Luciano Iriondo

Edición gral.: Roberto Omar Secreti



MAHLE

Driven by performance

**LINEA DE JUNTAS MAHLE:
DIVERSIFICANDO LA LINEA DE PRODUCTOS, CONSOLIDANDO LA
CALIDAD.**

MAHLE lanza su línea de juntas para reposición. Estas utilizan la misma tecnología y diseño del equipamiento original, garantizando mayor eficiencia para las más diversas aplicaciones. A la vez que beneficia al aplicador y facilita su trabajo, brinda al consumidor final, una opción más de elección con la garantía de calidad del líder mundial en componentes de motor. Para mayor información consulte a su distribuidor local. www.mahle-aftermarket.com

MAHLE[®]
ORIGINAL

• EXPERIENCIA

• CALIDAD

• SERVICIO



www.intertradejp.com



DAEWOO



ISUZU



MAZDA



HONDA



YUEJIN



SUZUKI



NISSAN



DAIHATSU



ROVER



TOYOTA



CHRYSLER



MITSUBISHI
MOTORS

GENUINE PARTS
KOMATSU



Kubota



KIA
KIA MOTORS



HYUNDAI



SUBARU

**PISTONES - AROS - CAMISAS - JUNTAS - VÁLVULAS
BOMBAS DE ACEITE / DE AGUA y MAS...**

NOZUMI

Engine Parts

Productos de primera calidad producidos por
fabricantes internacionales para la marca NOZUMI
con estándares de calidad originales.

Intertrade Japan Parts S.A. es el representante exclusivo
en Argentina, asegurando a sus clientes la provisión
de autopartes confiables para la reparación de motores.

Indiscutiblemente la marca de mejor calidad y precio
del mercado local



INTERTRADE JAPAN PARTS S.A.

UN MUNDO DE AUTOPARTES PARA AUTOMOTORES ASIÁTICOS

Sede Central:

Av Bartolomé Mitre 690/700
(B1603CQT)
Villa Martelli - Vicente López
Prov. de Buenos Aires

Sede Suspensión:

Av Bartolomé Mitre 655 (1602) Florida
Vicente López - Prov. de Buenos Aires
Telefonos: (54 11) 4760-0647 / 4760-4397
4761-5503 / Fax: (54 11) 4761-2860

E-mail: ventas1@intertradejp.com.ar - contaduria@intertradejp.com.ar
interdevoluciones@hotmail.com - intertradejp@hotmail.com
intertradesuspension@hotmail.com

LAS CLAUSULAS ABUSIVAS DEL CONTRATO DE ADHESION

Siguiendo con algunos lineamientos básicos de normas relativas al derecho, pasamos en el presente artículo a delinear algunas nociones respecto a las nuevas regulaciones y reglamentaciones que nos proporciona en forma novedosa el nuevo Código Civil y Comercial vigente desde el 1 de agosto de 2015 en relación al tema de las cláusulas predispuestas en los contratos llamados “DE ADHESION”.

En el nuevo instrumento se delinear algunas normas protectoras para las partes débiles (Contratantes) que adhieren a estos contratos predispuestos por las empresas que no pueden ser modificarse. De esa forma se aceptan en su totalidad o se desecha el vínculo.

Es común en la compra de servicios por teléfono y por internet.

EL CONTRATO CELEBRADO POR ADHESIÓN A CLÁUSULAS GENERALES PREDISPUES-TAS

El nuevo Código define al contrato de adhesión como “aquél mediante el cual uno de los contratantes adhiere a cláusulas generales predispuestas unilateralmente, por la otra parte o por un tercero, sin que el adherente haya participado en su redacción” (art. 984).

El supuesto regulado no es un tipo general del contrato en particular, sino una modalidad de la formación del consentimiento.

Puede determinarse que el consentimiento se constituye en los contratos según el Código “ con la recepción de la aceptación de una oferta o por una conducta de las partes que sea suficiente para demostrar la existencia de un acuerdo”.

Es decir que el consentimiento se manifiesta como el acuerdo de voluntades de ambas partes contratantes para aceptar el contrato. Este consentimiento debe ser prestado en forma válida y libre para cada una de las partes.

Pero este consentimiento puede verse afectado o viciado por cláusulas abusivas que pueden estar contenidas en los llamados contratos de adhesión en donde a una de las partes contratantes solo se le permite valga la redundancia aceptar el contrato con CLAUSULAS PREDISPUES-TAS por la parte proponente sin posibilidad

de ser modificadas.

Existe en estos supuestos una desigualdad entre las partes que debe protegerse legalmente. El régimen protectorio consagrado en el nuevo Código se justifica a fin de superar esa desigualdad inicial.

Su campo de aplicación son los contratos que no son de consumo y que presentan situaciones de adhesión, como ocurre, a modo de ejemplo, entre las pequeñas y medianas empresas y los grandes operadores del mercado, o entre el individuo que actúa profesionalmente y el elaborador.

El contrato se celebra por adhesión cuando las partes no negocian sus cláusulas, ya que una de ellas, fundada en su mayor poder de negociación predispone el contenido y la otra adhiere.

Concierne a la aceptación, por tanto no debe ser confundida con la pre-redacción, ya que en el contrato predispuesto el oferente tiene un plan o programa de contratación, en tanto la adhesión es un modo de aceptar la propuesta; aquello es objetivo y esto subjetivo.

En el contrato por adhesión, la libertad contractual del adherente se limita a la autodecisión (facultad de contratar o no contratar) y si se trata de bienes imprescindibles, ni siquiera aquélla existe. La autorregulación, como facultad de concertar las cláusulas del contrato, desaparece. La igualdad y libertad económicas se encuentran desequilibradas. Ello determina la necesidad de examinar desde afuera el contenido contractual para asegurarse de que no existan vicios invalidantes en el consentimiento residualmente prestado o la existencia de cláusulas abusivas que es lo que se protege en la ley

En ese sentido, el nuevo Código prevé que las cláusulas generales predispuestas deben ser comprensibles y autosuficientes, así como su redacción debe ser clara, completa y fácilmente legible. Se

agrega que se tienen por no convenidas aquéllas que efectúen un reenvío a textos o documentos que no se faciliten a la contraparte del predisponente, previa o simultáneamente a la conclusión del contrato.

Para despejar cualquier duda, dispone la aplicación de esta normativa a los contratos celebrados por medios telefónicos, electrónicos o similares (art. 985).

Todo ello tiene como claro fundamento el cumplimiento de la obligación de informar que se desprendió de la buena fe como deber secundario de conducta y hoy importa una obligación que se intensifica a propósito de la desigualdad genética que exhibe el contrato celebrado por adhesión.

La nueva normativa recoge los principios interpretativos propios de la contratación por adhesión, en cuanto las cláusulas particulares—son aquellas fruto de la negociación de las partes y amplían, limitan, suprimen o interpretan una cláusula general—, prevalecen sobre las condiciones generales del contrato (art.986); en cuanto a las cláusulas ambiguas—son aquéllas oscuras, que permiten más de un significado—, se interpretan en sentido contrario a la parte predisponente (art. 987).

Se fija un criterio general amplio en materia de cláusulas abusivas que comprenden no sólo a los contratos por adhesión, sino también a aquéllos cuyo contenido es predispuesto.

Se alude de esta forma, tener que pergeñar un elenco de cláusulas abusivas y la problemática que ello acarrea en cuanto a su desactualización y la necesaria adecuación a cada uno de los contratos específicos.

Se considera que las cláusulas abusivas son las que desnaturalizan las obligaciones del predisponente; importan renuncia o restricción a los derechos del adherente, o amplían derechos del predisponente que resulten de normas supletorias

(en términos similares a los que ya brinda la Ley de Defensa de los Consumidores y Usuarios (24.240); y agrega la categoría de las cláusulas sorprendivas: aquellas que por su contenido, redacción o presentación, no sean razonablemente previsibles (art. 988). Esta categoría permite incluir como cláusulas abusivas aquellas que violentan la finalidad económica jurídica del contrato.

Las cláusulas abusivas se tienen por no convenidas.

Cuando el juez declara la nulidad parcial del contrato, simultáneamente lo debe integrar, si no puede subsistir sin comprometer su finalidad. La integración del contrato por el Juez tiene pues carácter excepcional, sólo se justifica si se arruina la finalidad del contrato.

Es importante también tener en cuenta que la aprobación administrativa de las cláusulas generales no obsta a su control judicial (art. 989). Esta previsión permite despejar cualquier duda en cuanto faculta al Poder Judicial a efectuar el control del contenido del contrato por adhesión, aún cuando previamente una autoridad administrativa lo haya efectuado en la etapa precontractual.

Por ello ante cualquier cláusula abusiva según las características del Código aunque hubiesen sido aprobadas por cualquier autoridad administrativa no implican renuncia alguna de reclamo judicial por el contratante. Aun aprobada por la Administración no impide al Juez decretar la nulidad de cualquier cláusula en particular y/o el contrato en general por más que estuviere aprobado por la autoridad de aplicación.

Es decir como conclusión de lo expuesto surge claramente el principio de protección para la parte aceptante en estos contratos de adhesión que permite aun luego de aceptados o prestado el consentimiento el reclamo de nulidad de las cláusulas abusivas en forma judicial.



Jorge Basail - Alejandro Bernardo

Capital: Lunes de 16 a 19 hs. - Lavalle 1290 4to piso of. 409

Morón: Lun y Martes de 9 a 12 hs. Míe y Viernes 16 a 19hs.

25 de Mayo 432 Piso1 dto 9 - Tel: 4627-3126 / 15-4027-7819

CAMISAS CENTRIFUGADAS
CAMEC S.R.L.
INDUSTRIA ARGENTINA

FABRICANTES Y DISTRIBUIDORES
Con muestra o plano se fabrica cualquier tipo de
camisa para cualquier aplicación

Depósito y Ventas: Espora 3731 - Villa Lynch - Tel: 4755-1891



Av. Mosconi 237 - B1752CXC - L. del Mirador - Pcia. de Buenos Aires
Tel: (011) 4657-8360 - 4657-7275 - 4488-3794 -  11-2658-1493
ventas@tapacil.com www.tapacil.com



Tapas de Cilindros

Arboles de Levas



Cigüeñales





LIDER NACIONAL EN COMPONENTES DEL TREN DE VALVULAS



www.massicomponents.com - info@massicomponents.com

FPT presenta en Argentina, por medio de EURO TORQUE, dos nuevos productos en el mercado: Motores en pack para aplicaciones industriales y de incendio; con certificación de la Comunidad Europea, y con las variantes:

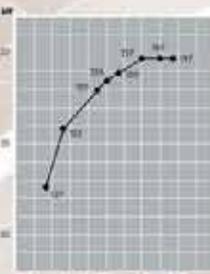
- Motor Pack con radiador y filtro de aire
- Motor pack que se refrigera con agua de bombeo
- Motor pack a 2940rpm de motor

N67 MNT F42



Dimensiones

L = 1046 mm
 W = 670 mm (version N67MNT F42.10)
 W = 706 mm (version N67MNT F42.09)
 H = 1003 mm



N45 MNT F41



FPT – EURO TORQUE
 CALIDAD TOTAL

Pte. Perón 7545 - Ituzaingó (1714) Bs. As.

(011) 4481-8822 - ventas@eurotorque.com.ar



MOTORES *FPT*
EL CORAZON
DE LAS MEJORES MARCAS



EURO TORQUE Concesionario oficial *FPT*

Pte. Perón 7545 - Ituzaingó (1714) Bs. As.

(011) 4481-8822

ventas@eurotorque.com.ar

SISTEMAS INNOVADORES DE JUNTAS PARA LOS MOTORES DEL FUTURO

JUNTAS DE CULATA DE ACERO MULTILÁMINAS (MLS)



JUNTAS DE CULATA MLS: LA MEJOR SOLUCIÓN PARA CUALQUIER CALIDAD DE SUPERFICIE

Con su diseño especial las juntas multiláminas se adaptan por sus especiales características a cualquier calidad de superficie, siempre y cuando las mismas se encuentren dentro de los valores de tolerancia de mecanizados indicados.*



TENDENCIAS QUE MARCAN LA PAUTA

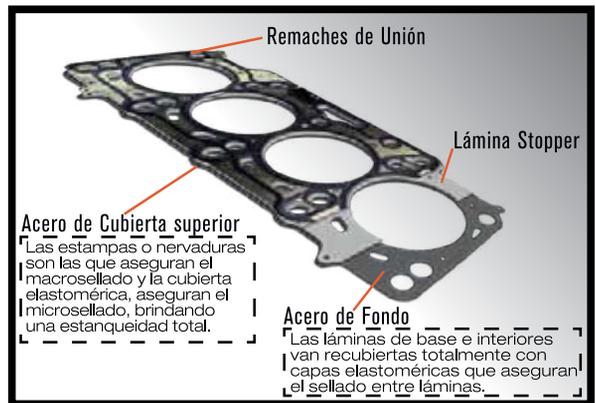
Actualmente en los motores, el par motor y la potencia aumentan el consumo, y las emisiones se reducen. Los objetivos de desarrollo en la fabricación de motores determinan los requisitos que se impondrán a los sistemas de juntas. Las juntas de culata se ven sometidas a estrés, debido a presiones de ignición y temperatura cada vez mayores y más altas. **La solución únicamente: juntas de culata de acero multiláminas MLS <Multi-Layer-Steel> (no acepte imitaciones).**

Las primeras juntas de los años 30 se producían con amianto laminado y cobre en ambas caras, rodeando las bocas del cilindro. Luego estas fueron reemplazadas por las comúnmente llamadas juntas de composite material libre de asbestos acero laminado reforzado y libre de asbestos (llamado sándwich). Luego de la década del 80 y debido a las grandes modificaciones en los nuevos motores, aparecen las juntas **MLS**. Estas juntas son el estándar y permiten a los ingenieros de todo el mundo desarrollar con éxito conceptos innovadores en la construcción de motores.



MAYOR POTENCIAL DE SELLADO CON ACERO MULTILÁMINAS

Las juntas de culata multiláminas se componen de dos y cinco láminas de acero tipo muelle o de acero al carbono, que se superpone para formar una junta de culata de varias capas de acero. Para conseguir un sellado seguro frente a los agentes a sellar, se practican nervaduras cóncavas y convexas en las cámaras de combustión y en los pasos de refrigerante y aceite, que aumentan la presión local (macro sellado), y los refuerzos elastoméricos totales o parciales mejoran adicionalmente el efecto de sellado (micro sellado).



REQUISITOS PARA UN ÓPTIMO SELLADO

CARACTERÍSTICAS DE LAS SUPERFICIES A SELLAR

Las juntas **MLS** son el concepto que marca la tendencia del futuro en las juntas de culata. En la actualidad, el sellado entre la culata y el bloque del motor se realiza casi exclusivamente con juntas multiláminas. Pero no sólo es la calidad de la junta de culata la que asegura la perfecta estanqueidad. La calidad de la superficie de la culata y del block de motor también juegan un papel muy importante. Los requisitos en cuanto al acabado superficial son un factor decisivo para un buen resultado de sellado. En el montaje de las juntas de culata es imprescindible cumplir los valores predeterminados. Y en esto, no hay diferencia entre juntas de culata de composite y de **MLS**.

DESVIACIONES EN LA CALIDAD DE LAS SUPERFICIES Y EN SU GEOMÉTRICA

La calidad de la superficie de la culata y del bloque del motor se ve influenciada negativamente por las siguientes circunstancias:

- Falta de planitud
- Desviaciones de paralelismo
- Deformaciones de la pieza
- Rugosidades



IRREGULARIDADES Y DEFORMACIONES

Las irregularidades y deformaciones en la pieza se pueden detectar con una regla de filo. La medición se realiza con el llamado método haz de luz. La regla se coloca con el filo sobre la superficie y se desliza en sentido longitudinal y transversal sobre todas las superficies de las piezas. Las irregularidades se hacen patentes por la aparición de resquicios de luz. Los valores medidos deben estar, en sentido longitudinal y en una distancia de 100 mm, por debajo de 0,03 mm, y en una distancia de 400 mm, por debajo de los 0,05 mm, así como en sentido transversal, en una distancia de 100 mm, por debajo de 0,03 mm.

* CONSEJO DE EXPERTOS

Observe ante todo los requisitos de calidad de superficie:

- Irregularidades en la pieza
 - Inferiores a 0,03 mm en una distancia de 100 mm en sentido longitudinal
 - Inferiores a 0,05 mm en una distancia de 400 mm en sentido longitudinal
 - Inferiores a 0,03 mm en una distancia de 100 mm en sentido transversal
- Ondulaciones
 - Inferiores a 20 µm
- Rugosidades
 - Entre 7 µm y 20 µm

MANTENGA SU VEHICULO ORIGINAL, USE





SI LOS MEJORES LA USAN... VOS TAMBIEN HACE QUE TU AUTO SEA DE CARRERA...

Todos los autos de **TURISMO CARRETERA**,
TC-2000, **TOP RACE**, **1/4 DE MILLA**, **TN** y
muchas más!! Utilizan **Juntas CICCARELLI**

****CICCARELLI recomienda no correr en la vía pública****



Sponsor Oficial de



Emiliano Spataro (Piloto)
Benjamín Lozada (Navegante)



Seguinos Juntas CICCARELLI

@juntaciccarelli

Juntas Ciccarelli

Visita nuestra **NUEVA WEB!!!**
www.ciccarelli.com.ar



Concesionario Oficial Cummins



RECTIMEC

RECTIFICACION DE MOTORES NAFTEROS Y DIESEL



- Venta de Motores
- Atención a Flotas
- Banco de Pruebas
- Repuestos Genuinos
- Servicio en Campo
- Garantías

PARA LA REPARACION Y RECTIFICACION DE TU MOTOR CUMMINS COLOCA UNICAMENTE REPUESTOS GENUINOS, NO TE DEJES TENTAR CON ALTERNATIVOS. RECTIMEC POSEE UN AMPLIO STOCK PARA TUS NECESIDADES. HACEMOS ENVIOS A DOMICILIO

Ruta 8 Km. 52,5 - 1629 - Pilar - Bs. As | Tel/Fax: 0230-4428697 / 4423417
info@rectimec.com.ar / rectimec@gmail.com
www.rectimec.com.ar | Tel de urgencia: 011-15-6019-5417

Tecno = Blast

Estos equipos permiten la limpieza y desengrase de piezas, las que se depositan sobre un cesto giratorio, el potente spray mas el agua caliente y la acción química de desengrasantes biodegradables, logran remover toda la suciedad en pocos minutos.



Modelo T-1300



Modelo T-1500



Modelo T-1000

El ciclo de trabajo es totalmente automático, es decir que una persona coloca las piezas a tratar en la lavadora, le da el tiempo y puede continuar con otra actividad.

ESTADOS UNIDOS DEL BRASIL 462 (1888) FCIO. VARELA - PCIA. BS.AS.
TEL/FAX: (011) 4255-4451 - TEL: 4237-0149 - E-MAIL: tecnoblast@fullzero.com.ar / tecnoblast@speedy.com.ar
Web Site: www.tecnoblastargentina.com.ar

SINTERMETAL®

Since 1951, always original



SINTERMETAL®

www.sintermetal.info / www.pistonessintermetal.com.ar

COJINETES
PISTONES

BEARINGS
PISTONS

BRONZINAS
PISTÕES

MAQUINAS PARA RECTIFICACION DE MOTORES



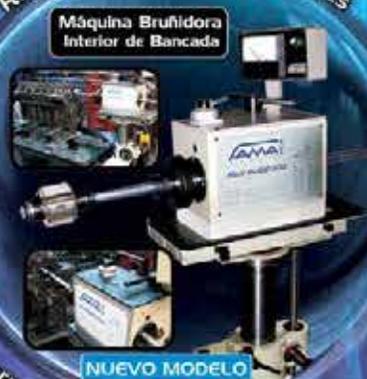
Fábrica Argentina de Máquinas y Anexos

RUGO 1000 - División Motores



Máquina Bruñidora para Interior de Belas

RUGO 200 - División Motores



Máquina Bruñidora Interior de Bancada

NUEVO MODELO

LINEA FF - División Motores



Mandriles Bruñidores Verticales Ajustables a cualquier tipo de Máquina

RUGO 600 - División Motores



Máquina Bruñidora Vertical con Horizontal Diamantado

NUEVO MODELO

RUGO 300 - División Motores



Máquina Bruñidora Horizontal Moto-Kart • Biela • Turbos

RUGO 100 - División Motores



Máquina para bruñido de guía de válvulas

- Parque Industrial Plátanos
Av. Nicolás Milazzo 3251
Plátanos - Buenos Aires
Tel/Fax: (011) 4207 0061 / 9185
ventas@famabrunidoras.com.ar
www.famabrunidoras.com.ar

FAMA BRUÑIDORAS
alta precisión

NUBO

NUEVO PRODUCTO



Guías Nitridadas



www.nubo.com.ar

Tel./Fax: (011)4686-0077 y Rotativas

Importante Seminario en la CRA

El pasado 7 de junio en la sede de la CRA el Sr. Daniel Garcia dio una interesante charla sobre las 5 herramientas basicas de la calidad de vida ante una importante cantidad de asistentes, aqui repasamos las 5 herramientas.



Las 5 S herramientas básicas de mejora de la calidad de vida

¿Qué son las 5 S?

Es una práctica de Calidad ideada en Japón referida al "Mantenimiento Integral" de la empresa, no sólo de maquinaria, equipo e infraestructura sino del mantenimiento del entorno de trabajo por parte de todos.

En Ingles se ha dado en llamar "housekeeping" que traducido es "ser amos de casa también en el trabajo".

JAPONES

Seiri
Seiton
Seiso
Seiketsu
Shitsuke

CASTELLANO

Clasificación y Descarte
Organización
Limpieza
Higiene y Visualización
Disciplina y Compromiso



¿Por qué las 5 S?

Es una técnica que se aplica en todo el mundo con excelentes resultados por su sencillez y efectividad.

Su aplicación mejora los niveles de:

Calidad.
Eliminación de Tiempos Muertos.
Reducción de Costos.

La aplicación de esta Técnica requiere el compromiso personal y duradera para que nuestra empresa sea un autentico modelo de organización, limpieza, seguridad e higiene.

Los primeros en asumir este compromiso son los Gerentes y los Jefes y la aplicación de esta es el ejemplo más claro de resultados a corto plazo.

Menos movimientos y traslados inútiles.
Menor tiempo para el cambio de herramientas.
Lograr un **MEJOR LUGAR DE TRABAJO** para todos, puesto que conseguimos:

Más espacio.
Orgullo del lugar en el que se trabaja.
Mejor imagen ante nuestros clientes.
Mayor cooperación y trabajo en equipo.
Mayor compromiso y responsabilidad en las tareas.
Mayor conocimiento del puesto.

Resultado de Aplicación de las 5 S

Estudios estadísticos en empresas de todo el mundo que tienen implantado este sistema demuestran que:

Aplicación de 3 primeras S :

- Reducción del 40% de sus costos de Mantenimiento.
- Reducción del 70% del número de accidentes.
- Crecimiento del 10% de la fiabilidad del equipo.
- Crecimiento del 15% del tiempo medio entre fallas.

¿QUÉ BENEFICIOS APORTAN LAS 5S?

La implantación de las 5S se basa en el trabajo en equipo.
Los trabajadores se comprometen.

Se valoran sus aportaciones y conocimiento.

LA MEJORA CONTINUA SE HACE UNA TAREA DE TODOS.

Conseguimos una **MAYOR PRODUCTIVIDAD** que se traduce en:

Menos productos defectuosos.
Menos averías.
Menor nivel de existencias o inventarios.
Menos accidentes.



Antes



Después

La 1ª S: Seiri (Clasificación y Descarte)

Significa separar las cosas necesarias y las que no lo son manteniendo las cosas necesarias en un lugar conveniente y en un lugar adecuado.

Ventajas de Clasificación y Descarte

Reducción de necesidades de espacio, stock, almacenamiento, transporte y seguros.

Evita la compra de materiales no necesarios y su deterioro. Aumenta la productividad de las máquinas y personas implicadas.

Provoca un mayor sentido de la clasificación y la economía, menor cansancio físico y mayor facilidad de operación.

Para Poner en práctica la 1ra S debemos hacernos las siguientes preguntas:

¿Qué debemos tirar?

¿Qué debe ser guardado?

¿Qué puede ser útil para otra persona u otro departamento?

¿Qué deberíamos reparar?

¿Qué debemos vender?

Otra buena práctica sería, colocar en un lugar determinado todo aquello que va ser descartado.

Y el último punto importante es el de la clasificación de residuos. Generamos residuos de muy diversa naturales: papel, plásticos, metales, etc. Otro compromiso es el compromiso con el medio ambiente ya que nadie desea vivir en una zona contaminada.

Analice por un momento su lugar de trabajo, y responda a las preguntas sobre Clasificación y Descarte:

¿Qué podemos tirar?

¿Qué debe ser guardado?

¿Qué puede ser útil para otra persona u otro departamento?

¿Qué deberíamos reparar?

¿Qué podemos vender?



SEITON (Organización) La 2da S

La organización es el estudio de la eficacia. Es una cuestión de cuan rápido uno puede conseguir lo que necesita, y cuan rápido puede devolverla a su sitio nuevo.

Cada cosa debe tener un único, y exclusivo lugar donde debe encontrarse antes de su uso, y después de utilizarlo debe volver a él. Todo debe estar disponible y próximo en el lugar de uso.

Tener lo que es necesario, en su justa cantidad, con la calidad requerida, y en el momento y lugar adecuado nos llevará a estas ventajas:

Menor necesidad de controles de stock y producción.

Facilita el transporte interno, el control de la producción y la ejecución del trabajo en el plazo previsto.

Menor tiempo de búsqueda de aquello que nos hace falta.

Evita la compra de materiales y componentes innecesarios y también de los daños a los materiales o productos almacenados.

Aumenta el retorno de capital.

Aumenta la productividad de las máquinas y personas.

Provoca una mayor racionalización del trabajo, menor cansancio físico y mental, y mejor ambiente.

Para tener claros los criterios de colocación de cada cosa en su lugar adecuado, responderemos las siguientes preguntas:

¿Es posible reducir el stock de esta cosa?

¿Esto es necesario que esté a mano?

¿Todos llamaremos a esto con el mismo nombre?

¿Cuál es el mejor lugar para cada cosa?

Y por último hay que tener en claro que:

Todas las cosas han de tener un nombre, y todos deben conocerlo.

Todas las cosas deben tener espacio definido para su almacenamiento o colocación, indicado con exactitud y conocido también por todos.

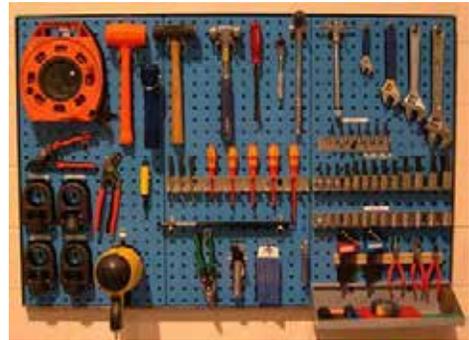
Analice por un momento su lugar de trabajo y responda las preguntas sobre organización:

¿De qué manera podemos reducir la cantidad que tenemos?

¿Qué cosas realmente no es necesario tener a la mano?

¿Qué objetos suelen recibir más de un nombre por parte de mis compañeros?

Fíjese en un par de cosas necesarias ¿Cuál es el mejor lugar para ellas?



SEISO (Limpieza) : La 3° S

La limpieza la debemos hacer todos.

Es importante que cada uno tenga asignada una pequeña zona de su lugar de trabajo que deberá tener siempre limpia bajo su responsabilidad. No debe haber ninguna parte de la empresa sin asignar. Si las persona no asumen este compromiso la limpieza nunca será real.

Toda persona deberá conocer la importancia de estar en un ambiente limpio. Cada trabajador de la empresa debe, antes y después de cada trabajo realizado, retirara cualquier tipo de suciedad generada.

Beneficios

Un ambiente limpio proporciona calidad y seguridad, y además:

Mayor productividad de personas, máquinas y materiales, evitando hacer cosas dos veces

Facilita la venta del producto.

Evita pérdidas y daños materiales y productos.

Es fundamental para la imagen interna y externa de la empresa.

Para conseguir que la limpieza sea un hábito tener en cuenta los siguientes puntos:

Todos deben limpiar utensilios y herramientas al terminar de usarlas y antes de guardarlos

Las mesas, armarios y muebles deben estar limpios y en condiciones de uso.

No debe tirarse nada al suelo

No existe ninguna excepción cuando se trata de limpieza. El objetivo no es impresionar a las visitas sino tener el ambiente ideal para trabajar a gusto y obtener la Calidad Total

Analice por un momento su lugar de trabajo y responda las preguntas sobre Limpieza:

¿Cree que realmente puede considerarse como "Limpio"?

¿Cómo cree que podría mantenerlo Limpio siempre?

¿Qué utensilios, tiempo o recursos necesitaría para ello?

¿Qué cree que mejoraría el grado de Limpieza?

SEIKETSU (Higiene y Visualización). La 4° S

Esta S envuelve ambos significados: Higiene y visualización. La higiene es el mantenimiento de la Limpieza, del orden. Quien exige y hace calidad cuida mucho la apariencia. En un ambiente Limpio siempre habrá seguridad. Quien no cuida bien de sí mismo no puede hacer o vender productos o servicios de Calidad.

Una técnica muy usada es el "visual management", o gestión visual. Esta Técnica se ha mostrado como sumamente útil en el proceso de mejora continua. Se usa en la producción, calidad, seguridad y servicio al cliente.

Consiste en grupo de responsables que realiza periódicamente una serie de visitas a toda la empresa y detecta aquellos puntos que necesitan de mejora.

Una variación mejor y más moderna es el "colour management" o gestión por colores. Ese mismo grupo en vez de tomar notas sobre la situación, coloca una serie de tarjetas, rojas en aquellas zonas que necesitan mejorar y verdes en zonas especialmente cuidadas.

Normalmente las empresas que aplican estos códigos de colores nunca tiene tarjetas rojas, porque en cuanto se coloca una, el trabajador responsable de esa área soluciona rápidamente el problema para poder quitarla.

Las ventajas de uso de la 4ta S

Facilita la seguridad y el desempeño de los trabajadores.

Evita daños de salud del trabajador y del consumidor.

Mejora la imagen de la empresa interna y externamente.

Eleva el nivel de satisfacción y motivación del personal hacia el trabajo.

Recursos visibles en el establecimiento de la 4ta. S:

Avisos de peligro, advertencias, limitaciones de velocidad, etc.

Informaciones e Instrucciones sobre equipamiento y máquinas.

Avisos de mantenimiento preventivo.

Recordatorios sobre requisitos de limpieza.

Aviso que ayuden a las personas a evitar errores en las operaciones de sus lugares de trabajo.

Instrucciones y procedimientos de trabajo.

Hay que recordar que estos avisos y recordatorios:

- Deben ser visibles a cierta distancia.



- Deben colocarse en los sitios adecuados.
- Deben ser claros, objetivos y de rápido entendimiento.
- Deben contribuir a la creación de un local de trabajo motivador y confortable.

Analice por un momento su lugar de trabajo y responda las preguntas sobre Higiene y visualización:

¿Qué tipo de carteles, avisos, advertencias, procedimientos cree que faltan?

¿Los que ya existen son adecuados? ¿Proporcionan seguridad e higiene?

En general ¿Calificaría su entorno de trabajo como motivador y confortable?

En caso negativo ¿Cómo podría colaborar para que si lo fuera?

SHITSUKE (Compromiso y Disciplina) : la 5° S

Disciplina no significa que habrá unas personas pendientes de nosotros preparados para castigarnos cuando lo consideren oportuno. Disciplina quiere decir voluntad de hacer las cosas como se supone se deben hacer. Es el deseo de crear un entorno de trabajo en base de buenos hábitos.

Mediante el entrenamiento y la formación para todos (¿Qué queremos hacer?) y la puesta en práctica de estos conceptos (¡Vamos hacerlo!), es como se consigue romper con los malos hábitos pasados y poner en práctica los buenos.

En suma se trata de la mejora alcanzada con las 4 S anteriores se convierta en una rutina, en una práctica mas de nuestros quehaceres. Es el crecimiento a nivel humano y personal a nivel de autodisciplina y autosatisfacción.

Esta 5 S es el mejor ejemplo de compromiso con la Mejora Continua. Todos debemos asumirlo, porque todos saldremos beneficiados.

Exponga los motivos por los cuales Ud. Piensa que debe o no comprometerse con este sistema.

No dudes más

**Tu puedes cambiar tu lugar de trabajo
en el mejor lugar de vida para ti.**



CRABA

Cooperativa de Provisión de
Rectificadores Automotores Buenos Aires

Creada por rectificadores
para rectificadores.



Sabemos lo que le ofrecemos!!!

CRABA: Cochabamba 2774 - C.A.B.A. - Administración Tel: 4943-4278

Ventas Tel: 4308-6479 / 4942-9063

info@craba.com.ar

SERDI **RG** MACHINES



AC 170



CF 200



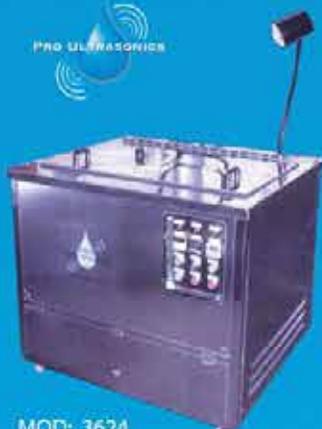
RP 1300



RV 516



MOD: 300



MOD: 3624



MOD: SVS II

Santa Marta 2135 - (1650) Villa Maipu - San Martín
Prov. de Buenos Aires - República Argentina
Telefax: 4754-8901 / 4753-3531
e-mail: serdirg@movi.com.ar

bayerque hermanos s. r. l.®

Fabricación Integral de Arboles de Levas

MÁS DE 30 AÑOS PRODUCIENDO EN ARGENTINA



**“Calidad es Seguridad
y Marca la Diferencia”**

Líder en el mercado de reposición automotriz

bh bayerque hnos srl, produciendo en Argentina desde hace más de 30 años, confirma su compromiso de Calidad Total; brindado Seguridad frente al medio ambiente, integrantes, proveedores y clientes; pero sobre todo, hacia las personas.



www.bhbayerquehnos.com.ar

info@bhbayerquehnos.com.ar

Que es el anodizado?

El anodizado es un proceso electroquímico de oxidación forzada, por medio del cual el aluminio forma una capa protectora de óxido de aluminio (alúmina).

La protección del aluminio dependerá en gran medida del espesor de esta capa, la cual se mide en micrones.

En el anodizado de protección hay distintos espesores dependiendo de las aplicaciones, que van desde 10 micrones hasta 25 o 30 micrones, y en el caso del anodizado duro puede llegar hasta 100 micrones.

El espesor de esta capa depende principalmente del electrolito, la corriente eléctrica aplicada, de la temperatura del baño y de la duración del tratamiento.

Una propiedad importante de un proceso de anodizado es el voltaje y la corriente requerida para determinar el proceso.

Se llama anodizado porque la pieza a tratar con este material hace de ánodo en el circuito eléctrico de este proceso electrolítico.

Anodizado en los Pistones

El anodizado en los pistones se realiza en la cabeza y en algunos casos en la primera ranura del aro de compresión.

Esas dos partes son las zonas críticas del pistón, ya que son las partes más exigidas por estar en contacto directos con los gases de combustión.

El espesor del anodizado en los pistones puede ir a partir 50 micrones dependiendo su utilización.

Debido a la baja conductividad térmica de la alúmina, esta capa actúa como barrera térmica.

El anodizado le otorga al pistón las siguientes propiedades:

- Alta dureza.
- Resistencia al desgaste.
- Buena resistencia a la corrosión.
- Buena disipación del calor.

Con el anodizado logramos prolongar la vida útil del pistón y tener un producto con mejores propiedades mecánicas.



Anodizado de la cabeza del pistón



Anodizado en la primera ranura del aro de compresión



FEDERAL-MOGUL MOTORPARTS

Más de 50 años produciendo en Argentina

AMPLIA EXPERIENCIA EN MOTORES



Equipo Original de las principales terminales automotrices

Federal Mogul produciendo en el país hace más de 50 años, ratifica su compromiso con la calidad, liderando en tecnología e innovación, la excelencia en la manufactura y flexibilidad en la distribución.

Impulsando el futuro de la Ingeniería Automotriz.

www.federalmogul.com.ar



JURID

MODE

National
Oil Seals & Bearings

Niiral

Payen





Un mes antes de sufrir un ataque al corazón tu cuerpo te avisa con estos 6 síntomas

En los últimos dos años, los ataques cardíacos se han vuelto muy comunes entre la población mundial. Desafortunadamente, son la razón número uno de muertes. Se producen como consecuencia de nuestros estilos de vida estresantes y dietas poco saludables.

Usted puede proteger su salud cardio-vascular mejorando su estilo de vida, seguir una dieta más saludable y disminuir la cantidad de estrés. También, es bueno reconocer los síntomas de la insuficiencia cardíaca que usualmente comienzan a mostrar un mes antes de que el corazón experimente un fallo.

Dificultad respiratoria: cuando los pulmones no tienen suficiente oxígeno, su corazón no obtendrá la sangre que necesita pasar a través de ella. Por lo tanto, si tiene problemas con la respiración, consulte inmediatamente



a su médico.

Presión torácica: este es un síntoma claro de que un ataque cardíaco puede tener lugar en un futuro próximo. Es importante consultar a su médico si experimenta dolor torácico.

Síntomas de resfriado y gripe: mucha gente, antes de experimentar un infarto, experimenta estos dos síntomas.

Debilidad: cuando las arterias se

aprietan, se evita el flujo sanguíneo adecuado. Por lo tanto, los músculos no están recibiendo lo que necesitan, lo que puede llevar a la insuficiencia cardíaca. Por lo tanto, si experimenta fatiga y debilidad constantes, consulte a su médico.

Sudores fríos y mareos: la circulación deficiente interrumpe el flujo sanguíneo adecuado al cerebro, lo cual es crucial para el buen funcionamiento del cerebro.

Somnolencia: si usted todavía se siente cansado y somnoliento después de dormir o descansar durante algún tiempo, y si esto continúa durante días y días, usted podría estar teniendo una pérdida de flujo de sangre en el corazón.

La prevención de los ataques cardíacos es muy importante; a percibir y tratar oportunamente los síntomas antes mencionados, disminuirá significativamente las posibilidades de ataques cardíacos.



ANTONIO B. PALEO

ANTONIO B. PALEO

PROVEEDOR INDUSTRIAL
HERRAMIENTAS PARA RECONSTRUCCION DE MOTORES

**Mas de 38 años en el mercado
brindando Honestidad y Responsabilidad**



- * **Abrasivos**
- * **Bruñidores**
- * **Herramientas especiales para motores nafteros diesel y gnc**
- * **Herramientas de Corte**
- * **Instrumentos de medición**
- * **Herramental para tornos.**



TERMÓMETRO INFRARROJO
Medición de temperatura a distancia (sin contacto).

COCHABAMBA 1782 - (1148) - BUENOS AIRES - REPUBLICA ARGENTINA
TEL/FAX: 4304-1202 - 4304-2045 - e-mail: apaleo@infovia.com.ar



Institucional

Nació en 1946 para abastecer el mercado automotriz. Apuesta en forma permanente a la inversión y el desarrollo, cuenta con una estructura humana altamente capacitada y orientada a la calidad y el servicio.



Producto

La gama de productos MEYRO abarca juntas, retenes y tornillos para motores de automóviles, vehículos comerciales, agrícolas e industriales.

Producción

Partiendo con materiales de última generación y maquinaria de alta tecnología MEYRO produce juntas de alta calidad y precisión asegurando la estanqueidad.



José Ingenieros 2215 [Parque Industrial Almirante Brown] [B1852LHC] Burzaco - Almirante Brown Buenos Aires - Argentina
Tel.: [54-11] 4238-8215 [rotativas] Fax: 0800-222-6671 [54-11] 4238-8330
junar@juntasmeyro.com.ar/info@juntasmeyro.com.ar/ventas@juntasmeyro.com.ar/www.juntasmeyro.com.ar

SIROC

Concesionario
Oficial

www.gruposiroc.com

MOTORES - GENERADORES - CAMIONES - TRACTORES - MOTOGUADAÑAS - MOTOBOMBAS - REPUESTOS - SERVICIO

REPARACIÓN - REPUESTOS PARA MOTORES DIESEL



SIROC es una empresa familiar nacida con el objetivo de brindar servicios de reparaciones de motores de gran porte y que, luego de más de 40 años de trayectoria en el sector, hemos alcanzado una posición de privilegio dentro de los concesionarios oficiales DEUTZ AGCO MOTORES S.A. del país.

La trayectoria y referencias de nuestra empresa garantizan la seriedad y calidad de nuestro trabajo, respuesta inmediata y provisión de repuestos originales con una muy amplia cartera de clientes que supera los 3.500 entre institucionales e individuales.

El amplio stock de repuestos (inédito en las condiciones actuales del mercado), la muy saludable situación financiera y el permanente y estrecho contacto con nuestras Casas Matrices, con quienes compartimos cada decisión de negocios afrontada, son las razones por las que encaramos esta nueva etapa de crecimiento absolutamente convencidos de estar en el buen camino.

Actualmente, disponemos de distintas divisiones operativas, con productos y servicios específicos para cada sector a través de las representaciones de las marcas DEUTZ, AGCO PARTS y HONDA POWER PRODUCTS sobre las cuales trabajamos toda la línea de productos, servicios y repuestos.

Prueba de esto es la incorporación al grupo de J. TINTORI & CIA. S.R.L., Concesionaria Oficial de MWM INTERNATIONAL MOTORES S.A. y de AGRALE ARGENTINA S.A. donde la propuesta de servicios se ve potenciada con la cobertura de garantías, venta de motores y repuestos.

FORMAS DE PAGO



CONCESIONARIO OFICIAL



Casa Central: Olavarría 2802 C.A.B.A
Tel: (5411) 4301- 4454 (Lin. Rot.)
www.gruposiroc.com

VENTAS: ventas@gruposiroc.com
SERVICIO: servicio@gruposiroc.com
info@gruposiroc.com

INTERNATIONAL
ENGINE
of the year
awards 2017



Presented by engine technology international magazine

Basso hizo póker en el Premio Internacional al Motor del Año.

Cuatro motores equipados con válvulas producidas por Basso S.A., fueron seleccionados como finalistas en el "International Engine of the Year Awards 2017", el premio más prestigioso que otorgan anualmente 65 periodistas de todo el mundo a los mejores exponentes de la Industria Automotriz. En la categoría "Alto Rendimiento" tres de cinco motores están equipados con válvulas hechas por la autopartista con base en Rafaela: el Alfa Romeo 2.9 litros, V6 twin-turbo; el Ferrari 3.9 litros biturbo V8 y el poderoso Ferrari de 6.3 litros V12. Mientras que en la terna "Nuevo Motor", el Alfa Romeo V6 twin-turbo compete con motores de Honda, BMW, Mercedes y Volkswagen.

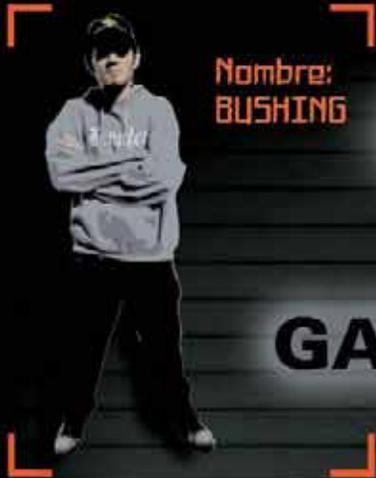
El "Engine of the year" es un concurso anual para los motores de combustión interna de la industria automotriz, juzgado por un panel de periodistas organizado por las revistas

automotrices de UKi Media & Events. El concurso se inició en 1999 y no es la primera vez que motores equipados con "Válvulas 3b", llegan a una instancia final. Ferrari, McLaren y Alfa Romeo son algunas de las terminales galardonadas en la instancia final equipado con válvulas argentinas.

Esta nueva edición, tendrá un condimento especial; los ganadores de cada una de las 12 categorías serán anunciados en la Feria "Engine Expo" que se llevará a cabo en la ciudad alemana de Stuttgart el próximo 21 de junio y que reunirá como es costumbre a los más grandes exponentes de la industria automotriz y su cadena de valor.

El premio es determinado por los panelistas utilizando impresiones subjetivas y conocimientos técnicos, tales como la economía de combustible, ruido, suavidad, desempeño y conducción.





Nombre:
BUSHING



GARBOSSA HNOS.

SELECCIONAR BUJE:



VOLVER

CONTINUAR

UBICACION:

Dpto. Amsterdam 3764/70 - (C14176DB)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Republica Argentina
Tel.: [+54-11] 4567-9589
Tel./Fax: [+54-11] 4568-2179
info@garbossa.com - www.garbossa.com



COMENZAR

usar las flechas para navegar



SERVICIO INTEGRAL PARA RECTIFICADORES

TODOS LOS MODELOS EN STOCK DE CONJUNTOS Y SUBCONJUNTOS

PISTONES DE GRADO - TODAS LAS MEDIDAS

ENGRANAJES DE DISTRIBUCION INFRAMEDIDA

COJINETES - TODOS LOS MODELOS

LEVAS - BOTADORES - BOMBA DE ACEITE

MEJOR CALIDAD DE JUNTAS

REPUESTOS DE TAPAS DE CILINDROS

CIGÜEÑALES - BIELAS - BLOCK - TAPAS

REPUESTOS INYECCION - TOBERAS

STOCK PERMANENTE PARA MOTORES ELECTRONICOS Y MECANICOS

*Si tenes un motor CUMMINS en tu taller, MUNDO SIDAC
te brinda todo el asesoramiento, todos los repuestos en stock
y te lo llevamos a domicilio*

TODO CUMMINS EN UN SOLO LUGAR

Pte. Perón 7665 / 71 - Ituzaingó
Buenos Aires
(011) 4621-6451 / 4481-6611
ventas@mundo-sidac.com.ar
servicios@mundo-sidac.com.ar





LODI S.A.

Guías de Válvulas
Asientos de Válvulas
Bujes para Asientos
Pastillas Reguladoras
de Válvulas



REPRESENTANTE EXCLUSIVO PARA ARGENTINA
BOLIVIA, PARAGUAY, URUGUAY Y CHILE



EXCELENCIA MUNDIAL EN MAQUINARIAS PARA LA RECTIFICACION
DE MOTORES Y HERRAMIENTAS

ROTTLER

www.rottermfg.com

Esmeralda 4936 (B1604CST), Florida Oeste - Bs.As. - Rep. Argentina

Tel: (54-11) 4761-7377/6669/6686 - FAX:(54-11) 4761-3377/ 0800-555-0451

ryc@ryc.com.ar / ventas@ryc.com.ar - <http://www.ryc.com.ar>



Por Omar Secreti

HOMBRE DE HONOR

"NUESTROS PRODUCTOS LLEGARON A LUGARES QUE
JAMAS HUBIERAMOS IMAGINADO"



Don Eduardo junto a Franco Benini de Sintermetal, Pedro Martin de Juntas Meyro, Sergio Masufri de Affinia y Pablo Monti de Pistones Persan

Como siempre planteamos en esta sección, presentamos a quienes hacen grande el mundo de la rectificación automotriz. Hoy conoceremos a Eduardo Horacio Pérez, dueño de una rica historia de vida, de decisiones y constante crecimiento laboral. Nació en 1932 en Balcarce, es hijo de María Amelia Barragán de la Localidad de Tres Arroyos y de Eduardo Pérez de la ciudad de Punta Alta. Ambas familias se radicaron en Balcarce, allí se conocieron y se casaron. ***“Al poco tiempo, como mi madre tenía problemas de salud (asma), amigos le recomendaron instalarse en las sierras de Córdoba, dónde el clima le favorecería a su salud. Eso provocó que la familia se traslade a la ciudad de Alta Gracia, en la provincia de Córdoba, y en pocos días mi madre fue sintiendo el efecto beneficioso del clima, por lo que mi padre empezó a buscar trabajo para radicarse en Córdoba”***, recuerda el entrevistado.

¿Cuál fue el primer trabajo de su padre?

En la búsqueda, surgió una buena oportunidad en la Fábrica Militar de Aviones, en la Ciudad de Córdoba. Ingresó a trabajar haciendo actividades relacionadas a su oficio, trabajando con hierros y metales, por lo que comenzaron a buscar casa en la ciudad. Afortunadamente consiguieron casa en un barrio que recién se estaba desarrollando, justamente frente al predio de la fábrica de Aviones, ello fue en 1936 o 1937, ochenta años atrás. Mi padre de oficio era herrero, tenía una herrería artística en Balcarce, en una época que ese oficio era un arte, un trabajo admirable. Tenía una gran capacidad para hacer todo tipo de cosas, a martillo y fragua. Era admirable ver sus

trabajos de herrería terminados.

¿Qué recuerdos tiene de su infancia?

Mi infancia fue relativamente buena, con necesidades, como todos, en esos años, pero en general bien para la época en la que vivíamos. En el barrio, se había formado una escuelita, donde hice parte de la escolaridad primaria hasta 4º grado, y completé esos estudios (hasta 6º grado) en una escuela de la ciudad. Cuando terminé la primaria, comencé el colegio secundario. Como no me gustaba mucho el estudio le decía a mi padre que quería ir a trabajar. Él no estaba muy de acuerdo, pero al verme tan firme en mi decisión, generó la posibilidad para que pueda ingresar a trabajar a la Fábrica de Aviones, con 17 años de edad.

¿Cómo fueron sus primeras experiencias en la fábrica?

En la fábrica, trabajé como personal civil durante cinco años, desde muy joven me fui haciendo y formando en el trabajo. Mis primeras actividades fueron en el área de motores y ajuste. Me sentí muy cómodo trabajando allí, me fui ganando la simpatía y respeto de los compañeros de trabajo y de los superiores. En ese lugar se hacían pequeñas matrices y moldes, realizábamos los ajustes, gran parte de esos ajustes se hacían a mano, con lima, ya que el martillo prácticamente no se usaba. Estuve en la actividad descrita, hasta que el Directorio de la Fábrica de Aviones, decide llevar un nuevo proyecto adelante y ese proyecto se destinó al área en la que yo trabajaba. Ese nuevo



Junto a su familia esposa e hijas.

desarrollo era hacer el prototipo de un motor para automóvil, refrigerado por aire; el responsable fue el subdirector de la fábrica, el Ing. Ambrosio Tarabella, una excelente persona. En el equipo de trabajo, entre otros participó también un amigo, el Sr. Eduardo Genari, y comenzamos a fabricar la primeras piezas para ese motor.

¿Qué recuerda de esa experiencia?

En ese momento, tuve la oportunidad de conocer al Ingeniero Benjamín Ortiz, que colaboró con el desarrollo. El Ingeniero, además de trabajar en la fábrica, tenía una pequeña empresa metalúrgica, proveedora de la Fábrica Militar. En aquel momento, la dirección de la Fábrica Militar de Aviones apoyaba la formación de pequeñas empresas. Ofrecía máquinas a los emprendedores del momento, con la posibilidad de pagarlas con trabajo, todo para favorecer la creación de una industria manufacturera que en aquella época era casi nula en la ciudad de Córdoba. Varios ingenieros que trabajaban en la fábrica, fundaron sus pequeñas empresas.

¿Cómo era su relación con Ortiz?

Tuvimos un muy buen vínculo, en su empresa fabricaba las bombas de agua para los motores Institec, que elaboraba la Fábrica Militar. Después comenzó a mecanizar tapas de cilindros de aviación y con el tiempo surgió la posibilidad de fabricar el pistón de motores. Por entonces, el Ingeniero me ofrece la posibilidad de ir a trabajar a su empresa. En un principio le dijo que iba a analizar

su propuesta así que lo estudié y lo hablé con mi padre. Mi padre, no estaba muy convencido, pero me dijo que piense bien antes de tomar una decisión. Debido a que en su momento no había podido gozar de mis vacaciones, por la gran cantidad de trabajo, al tener muchos días disponibles, se me ocurrió pedir un mes de esas vacaciones y usar ese tiempo para ir a trabajar en la empresa del Ingeniero Ortiz y probar. Pero previo a realizar eso, pasó algo que cambió el rumbo de mi vida.

¿Qué sucedió?

Me parece importante comentarlo, porque a veces hay desgracias o episodios feos que colaboran. Antes de tomar las vacaciones, cerca de las dos de la tarde, en una casilla estaban pagando los salarios, yo fui a cobrar un ratito antes de la hora, no se podía hacer eso, pero no lo hice con mala intención. Lo hice porque después de hora empezaban a correr horas extras y si perdía tiempo haciendo cola le costaría más dinero a la fábrica. Además quería terminar el trabajo comprometido a tiempo antes de salir de vacaciones. En ese momento, aparece un militar de un servicio de vigilancia y me dice "¿Qué está haciendo usted acá? ¿Usted sabe que no se puede cobrar antes de hora?" y me hizo una nota de observación. Ante esta situación, cobré mi salario y retorné a mi lugar de trabajo. Tomé las vacaciones y durante este tiempo trabajé en la otra empresa, un mes aproximadamente, me gustó el lugar, me agradaba porque era poca gente.

¿Qué conclusión sacó de esa experiencia?

Cuando regreso a la Fábrica Militar de Aviones, no estaba muy decidido por el rumbo a tomar. La fábrica del Ingeniero Ortiz me quedaba lejos, y estar en los talleres de la Fuerza Aérea era un trabajo de jerarquía. Le comento a mi padre y me dijo: "Bueno, pensalo, yo no me iría de la fábrica de aviones". Tenía una indecisión terrible, pero debía dar una contestación. Durante mi ausencia, apareció en una pizarra de notificaciones que me habían castigado por el episodio de haber ido a cobrar antes de hora. Me castigaron con 10 amonestaciones. Eso me provocó mucha indignación y bronca, por ello decidí renunciar e irme a trabajar con el Ingeniero Ortiz.

¿Cómo fue su trabajo con el Ingeniero Ortiz?

En la fábrica del Ingeniero, trabajé casi dos años. Allí conocí a un muchacho que era el encargado principal, llamado Salvador San Felipe, con el cual hicimos una gran amistad. Juntos le expresamos al Ingeniero Ortiz, la idea de comenzar a fabricar pistones para el mercado de reposición (repuestos), para motores que no se fabricaban en la Fábrica de Aviones, pero el Ingeniero no estuvo de acuerdo. Consideraba que solo debía fabricar para la Fábrica Militar de Aviones. Por ese motivo y otros personales, al poco tiempo se fue generando una situación de conflicto entre el Ingeniero Ortiz y San Felipe, que desencadenó la decisión de despedir de la empresa a San Felipe. Al haber entablado una gran amistad con San Felipe, al enterarme de su despido, me generó un fuerte impacto, porque era una excelente persona. Decidí hablar con el Ingeniero Ortiz, y le pido que reflexione esa decisión, y como respuesta me dijo que cuando tomaba una determinación era inflexible. Su respuesta me dolió y le dije "Mire ingeniero, si usted mantiene esa decisión, yo me voy de la empresa también", a lo que me responde "Nooo... ¿Cómo se va a ir?, insistí diciendo que el conflicto con San Felipe no era para tomar esa determinación y el ingeniero me dice, "mañana vamos a hablar".

¿Cuál fue su determinación?

Al día siguiente, el ingeniero me propone habilitarme en la empresa (darme un porcentaje) como personal jerárquico, pero a pesar de ofrecerme una mejor remuneración y el cargo que tenía mi amigo San Felipe, y ya teniendo cierta jerarquía en la empresa le dije "Bueno, así como cuando Ud. toma una determinación y la cumple, yo también"

por lo que renuncié. El hecho es que nos quedamos los dos "con una mano atrás y otra adelante"; tendríamos que empezar de cero. Mi padre tenía un pequeño galpón en su casa, que nos prestó para iniciar nuestras actividades; yo tenía una moto Norton de 500 cc que para esa época era una barbaridad y San Felipe tenía un coche usado, vendimos nuestros medios de movilidad y con eso compramos máquinas y pagamos la primera cuota para equipamientos, así empezamos. Salvador San Felipe, tenía un amigo, el Sr. Carranza que tenía una tornería donde hacía reparaciones, nuestro proyecto era hacer pistones para el mercado de reposición. Mientras yo me dedicaba a construir una matriz, Salvador colaboraba con su amigo en la tornería. Una vez que estuvo listo el herramental, fundimos el primer pistón. La materia prima eran pistones usados, usamos una fragua. Así elaboramos el primer pistón. Contentos, fuimos a ofrecer el pistón a la gente amiga del Sr. Carranza que tenían taller de rectificación, nos dijeron "Está bien, pero ustedes nos tienen que traer por lo menos una docena de diferentes modelos". Eso nos desarmó, porque sólo teníamos una matriz y no teníamos mucho dinero para desarrollar muchos modelos.

¿Cómo siguió la historia?

Nos fuimos a un bar cerca de donde trabajábamos, a unos 50 metros, muy bajoneados. Pero la vida te da revancha, apareció un conocido que nos vio con cara



de preocupados y nos preguntó: "¿Qué les pasa que están con esa cara?" y le comentamos sobre nuestra frustración. Este señor era Armando Biancuzzi, propietario una casa de repuestos para motocicletas, y nos dijo que fabriquemos pistones para el mercado de repuestos de moto, y que estaría dispuesto a comprar las primeras 50 unidades. Así fue como iniciamos la fabricación, hicimos la matriz para el pistón de la moto Puma, y desde allí no paramos. Con el tiempo fuimos desarrollando otros modelos

para diferentes marcas; ya teníamos más clientes, y nos fuimos relacionando. Conocimos al Sr. J. Fernando Bagnis, que tenía el concesionario oficial en Córdoba de la marca de motocicletas Alpino, fabricadas en Buenos Aires por Edeweis Alpino S.A. motos fabricadas en Italia, que empezaron a armar en Argentina y nacionalizando partes, nosotros empezamos a fabricar pistones para ellos, tenían varios modelos, así que no paramos de crecer. Nuestro progreso era constante, a punto tal que en más de una oportunidad tuvimos que rechazar trabajo. Era increíble, fuimos tomando personal, las primeras incorporaciones fueron mis hermanos, soy mayor que ellos diez años aproximadamente. Así fue que junto a mi socio, creamos la marca Persan, con las primeras sílabas de nuestros apellidos: Pérez y San Felipe. Después de más de dos años trabajando juntos, uno de los hermanos de Salvador San Felipe pierde su empleo, porque la empresa en la que trabajaba se estaba disolviendo, y le surgió la posibilidad de adquirirla y formar una sociedad entre los hermanos San Felipe, y su idea era también producir pistones. Por ello, Salvador San Felipe me dice: "Mira, dividimos las máquinas y las matrices y nos separamos de la sociedad" y así lo hicimos.

¿Cómo fue la separación?

El se alquiló un galponcito y junto a sus hermanos comenzaron a fabricar mazas para rueda de motocicletas. Al

Repuestos para tractores y motores



ARGENTAGRO
S.R.L.
REPUESTOS TRACTORES

Perú 1133 - (1068) Buenos Aires
Tel/fax: (011) 4361-1022 (Lineas Rotativas)
www.argentagro.com.ar
email: info@argentagro.com.ar

poco tiempo me viene a hablar y me ofreció vender todo lo que tenía relacionado a pistón, máquinas, matrices, etc. porque el negocio de fabricar masas era muy bueno, acepté su propuesta y seguimos siendo siempre amigos. A él le fue muy bien con ese emprendimiento. Cuando

mi socio decidió separarse, yo le digo "Salvador, yo tengo a mi esposa que es de apellido Santarossa, (una casualidad más de la vida) y le propuse quedarme yo con la marca Persan y el aceptó. Al quedarme con todas las matrices, seguí siendo el único dueño. Como crecía necesitaba incorporar personal, así fue que ingreso para trabajar en la parte administrativa, un joven llamado José María Battistutti, un muchacho excelente que le brindó a la empresa mucha dedicación y sacrificio. Era una persona muy hábil para administración y contabilidad y se había puesto la camiseta de la empresa desde el primer día. Sentí un dolor muy grande hace diez años cuando falleció después de una cruel enfermedad, pero siempre quedó su gran recuerdo en todo el equipo.

¿Cómo fue su primera época sin San Felipe?

En Buenos Aires, un Señor llamado Juan Zanella, se había instalado para fabricar partes de motocicletas. Al tiempo consiguió una licencia de una fábrica

Italiana de motos y así fue empezó a fabricar el motor en Argentina, lo hacía con la marca Zanella. Por presiones del gobierno, tal como pasó con Alpino, debieron empezar a nacionalizar piezas. Vino a Córdoba y nos reunimos, me ofreció fabricar los pistones para sus motores, un negocio tentador, pero le tuve que decir que no podía proveerle por el momento porque estaba en el límite de lo que podía producir y no quería quedar mal con él. Un año después volvió a visitarnos y le pedí paciencia, porque en poco tiempo ampliaría la capacidad de producción y le entregaría como corresponde. Con el tiempo tomamos más gente, incorporamos más maquinaria y comenzamos a fabricar uno de los modelos de pistones que utilizaban. Entramos en vínculo comercial y después creció una amistad. Juan Zanella fue una excelente persona, muy buena gente. Con el pistón para automóvil, empezamos después de 10 años de actividad. Nuestro primer cliente fue la fábrica Fiat; hacíamos el pistón para el motor de 750 cc porque el 600 cc era importado. Al poco tiempo nos incorporó como proveedor la fábrica Renault. En aquel tiempo crecía la demanda de pistones para motocicletas y también la demanda para automotores.

¿Esa creciente demanda fue acompañada por un plan de ampliación?

En uno de los ciclos de la economía de nuestro país, en un cambio de gobierno,

se modificó la política económica al abrir la importación en forma indiscriminada. Empezaron a caer las fábricas en el país, sobre todo las fábricas de motocicletas. Pasamos momentos difíciles, pero con el tiempo la fábrica nos quedó chica y tuvimos que ir ampliando siempre en la misma manzana donde nació nuestra fábrica. Además de las ampliaciones edilicias, fuimos incorporando tecnología de punta, específica para fabricar pistones. En la mayoría de los casos la maquinaria era importada, del mismo tipo que las usadas por las grandes fábricas del mundo. Eso hacía que creciera nuestra producción y permitía mejorar cada vez más nuestra calidad. La incorporación de la nueva tecnología, las visitas a ferias, la experiencia de años de trabajo, nos dio el conocimiento para fabricar nuestras propias máquinas para fabricar el pistón. Eso nos dio un salto cualitativo en la capacidad de la empresa para emprender nuevos desafíos. Ese crecimiento sostenido, nos hizo analizar y realizar una gran inversión, que fue adquirir la tierra y construir una nueva planta industrial, a dónde actualmente estamos ubicados, junto a la avenida circunvalación de la ciudad de Córdoba. En esa evolución, de proveer un 5 % de las necesidades de las terminales en aquel momento, llegamos al 50 % y en poco tiempo nos convertimos en los proveedores del 100 % de los pistones,



EXCELENCIA MUNDIAL EN LAVADORAS ULTRASONICAS REPRESENTANTE EXCLUSIVO

www.ekyma.com.es - www.ryc.com.ar

Esmeralda 4936 (B1604CST) Florida Oeste - Bs.As. - Rep. Argentina

Tel: (54.11) 4761.7377 – 6669 - 6686

diego@ryc.com.ar - diego.rinaldi@ekyma.es

ganando la competencia de empresas nacionales con licencia de marca alemana.

¿En esa ampliación se contempló la apertura hacia el exterior?

En la década del ochenta, durante el gobierno del Dr. Alfonsín, se impulsó el desarrollo de comercio exterior a través de consorcios para exportadores. Así fue que junto a fabricantes de otras partes, por ejemplo pernos de pistón, aros, cojinetes, bujes, juntas, etc. armamos un consorcio y juntos nos lanzamos a ofrecer por medio de esa "cooperativa", autopartes en diferentes países de América. Primero fue en América del Sur y así fuimos avanzando. Esos pasos en el desarrollo del comercio exterior, nos abrieron el camino, para colocar nuestros productos en casi todo el continente americano, europeo, sudafricano, norte de África, también en Corea del Sur, entre otros, con un área de comercio exterior funcionando dentro de la empresa.

¿Cómo impacta la realidad económica que vive nuestro país en su empresa?

Nuevamente desde hace tiempo sentimos una nueva crisis; el incesante aumento de los costos y el valor del dólar que no evolucionó al ritmo de la inflación nos restó competitividad y con ella iniciamos un proceso en el que tuvimos que achicar la estructura. Llegamos a tener más de 200 personas, y en la actualidad tuvimos que disminuir sensiblemente el plantel, ahora somos menos de 110 personas.

En el recorrido histórico, seguramente quedaron muchas anécdotas. ¿Recuerda alguna en particular?

Nuestra empresa nació el día 17 de Setiembre de 1956. Pasaron muchos años y por consecuencia muchas son las anécdotas. Vivimos momentos de gran crecimiento, y pasamos momento de depresión, en estos 61 años de actividad. Hoy junto a mis hermanos, Héctor Pérez, Juan Carlos Pérez (mellizos) y Tito Raúl Pérez, continuamos produciendo y pensando llegar con nuestros pistones a los clientes en nuestro país, y a los diferentes lugares del mundo a los que llegamos, sin haber imaginado lo que creceríamos.

Su familia fue un gran pilar en su experiencia laboral y de vida. Un amor de seis décadas con Elsa Matilde Santarrosa dio los mejores frutos: cuatro hijas, cuatro yernos; doce nietos con formación profesional son el excelente resumen de la historia que vive Eduardo Pérez, próximo a cumplir 85 años de vida. Persiste en él el gran recuerdo hacia sus padres ya fallecidos, pero de eterna vida en los pensamientos que siempre lo acompañan.

Dueño de una decisión límite en un momento particular de su experiencia laboral, los reconocidos Pistones Persan llegaron a lugares que el protagonista de esta historia no imaginaba en momentos que el país buscaba abrirse al mundo con sus políticas de exportación. Con sueños que transformó en proyectos concretos acompañados de la tenacidad y perseverancia, paseó su nombre y el de la República Argentina por distintas partes del mundo. Donde jamás había imaginado llegar.



ANTE CUERPOS BOMBA DE AGUA



BASE DE CARBURADOR



BASE DE TERMOSTATO



CONECTORES PORTA TERMOSTATO



TAPA BASE DE TERMOSTATO



TAPAS DE DISTRIBUCION



BATEA LAVA PIEZAS CON BOMBA SUMERGIBLE



24 de Agosto. Charla Técnica en la CRA

MOTUL

Temario:

- Breve presentación de Motul, conceptos básicos de lubricación. Viscosidad, oleosidad, balance térmico, como se forma un multigrado y su necesidad en el motor moderno.
- Normativas OEM, ACEA, API, ILSAC.
- Ejemplos con productos para explicar el diverso panorama y su creciente complejidad de los lubricantes actuales.

- Transmisión manual y automática que es el tema del momento.
- Presentación de herramientas de consulta para el mecánico, guías de lubricación de transmisión simple y doble.

Por consultas y horarios consultar en

Camara de Rectificación Automotriz

Tel/Fax. 4941-6666 / e-mail: camararectificacion@fibertel.com.ar

RECTIFICACIÓN MÁXIMO FERNÁNDEZ VENDE

**GRUPO ELECTRÓGENO 40KVA XIFEL 3100BRUSHES
TRIFÁSICO 80HS DE USO, PROPULSIÓN FORD F100 V8 FASE 1
EXCELENTE ESTADO \$ 220.000.-**



Amenábar 3249/51 , [1429]
Ciudad De Buenos Aires,
Capital Federal
Teléfono: [011] 4544-2610
ajmuzzi@yahoo.com.ar





INDUSTRIA DE MAQUINAS

CHINELATTO

FRESADORA DE ASIENTO
DE CAMISA - FAC 86
ALESADORA DE CULATAS
SCANIA VOLVO CUMMINS - FAC 86 R

FAC 86 R



Facil de adaptar sobre tapas de
cilindro VOLVO
Compuesto por 2 dispositivos de fijación con
electro iman sobre la tapa de cilindro

Incluye 2 herramientas.

FAC 86



Ideal para mecanizar alojamientos de
carnisas humedias

Fijación electromagnetica sobre
cilindro de block

Eje porta - herramientas acoplado al centro
del electro iman, tiene avance vertical para
mecanizar la profundidad y avance horizontal
para mecanizar el ancho del asiento de la
camisa de cilindro.

Posee Anillo graduado para control de altura.

Incluye 5 herramientas para mecanizar
73/88 85/110 97/132 123/162 158/296 mm.



EMC - 2

RECTIFICADORA de ALOJAMIENTO
de ALOJAMIENTOS de ARBOL DE LEVAS
en TAPAS de CILINDRO



Representante en Argentina
MIGUEL ROVAGLIO

Soporte Comercial Para Argentina - Uruguay
miguel.rovaglio@chinelatto.com.br

Cel: 011 15-6092-7207 / Tel: 011 4643-2382



**UNION INDUSTRIAL
DE LA PROVINCIA
DE BUENOS AIRES**

La Cámara de Rectificación Automotriz integra el departamento PyMI de la UIPBA

Autoridades:
Presidente - Ing. Leonardo Álvarez
Vicepresidenta - Mariana Perea
Secretario - Ariel Cappelletti



Objetivos:

El departamento tiene como objetivo trabajar activamente a través de la articulación público - privado y con la sinergia de todos los socios de la entidad para mejorar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas industrias de la provincia de Buenos Aires. Recoger las inquietudes y problemática de la industria bonaerense y trabajar sobre ellas buscando soluciones y respuestas con el estado y las entidades privadas

Temas de agenda del departamento PyMI

Comunicación e Información. Estrechar la comunicación con las PyMIS de la provincia, mantener cercanía tanto para informar como para escuchar sus problemáticas

Articulación con otros departamentos. La problemática pyimi, es transversal a las temáticas del resto de los departamentos, por eso proponemos un abordaje integral y coordinado con el resto de los departamentos de UIPBA según temas.

Competitividad. Tarea permanente. Revisar y analizar todos y cada uno de los aspectos que inciden en la competitividad de las PYMES de la provincia

– Conflictividad laboral – Costo laboral ART – Costo de la energía

**Federación Argentina de Asociaciones de Talleres
de Reparación de Automotores y Afines**



Por consultas sobre convenios
colectivos de trabajo

www.atrar.org.ar / e-mail: faatra@atrar.org.ar

Importaciones. Fundamental, reclamar y buscar la realización de un sistema de importaciones inteligente que beneficie la adquisición de tecnología para la producción y desaliente la importación de bienes manufacturados que afectan deslealmente a nuestra industria

Presión impositiva en sus tres niveles. Trabajo en conjunto con el departamento de Economía, Política Tributaria y Comercio, este es un tema central de la problemática PyMI

Financiamiento. Recopilar todas las líneas de financiamiento existentes para el desarrollo de las PYMES

Calidad en la Industria. Generar conciencia de las ventajas competitivas que produce el certificar una norma de calidad reconocida y aplicar las herramientas de la calidad

Transformación Digital. Generar conciencia en los industriales de la provincia de la necesidad de evolucionar la oferta de productos mediante la incorporación de la tecnología

Leyes y normativas . Participar activamente en las reformas y mejoras de nuevas leyes y normativas que se dicten en los tres niveles y que afecten a la PyMI

Fomento al empleo e inserción laboral. Estudiar y difundir los distintos programas de inserción y perfeccionamiento laboral

Actividades en las que esta participando la CRA

- Seminario de políticas tributarias de UIA
- 2do conferencia ambiental UISCUMARR
- Presentación de ventanilla UIA en la UIPBA
- Reunión en el Ministerio de Trabajo (PIL - Plan Entrenamiento – Empalme)
- Reuniones y jornadas de trabajo conjuntas de los departamentos PyMi de UIA y UIPBA



Mariano Mayer y Carolina Castro desarrollaron las ventajas de la ley pyme nacional



Autoridades del BNA anunciaron nuevas líneas de créditos para PyMES

Weskan

ESTABLECIMIENTOS METALURGICOS GAYS S.I.C.C. José Ingenieros 390 52300FTH Rafaela (SF)
Tel.: 03492-578797-504690 / Dir.: Juan Domingo Perón 2189 / E-mail: comercial@weskan.com.ar

PRODUCTOS DE EXPORTACION

CALIDAD EN LA INDUSTRIA - INTI

Tomando como objetivo brindar herramientas y servicios que mejoren la competitividad y los procesos productivos de nuestras PyMIS, comenzamos una estrecha relación con INTI realizando 2 reuniones (21 de Marzo y 10 de abril) donde asistieron:

- Leonardo Alvarez, Mariana Perea, Ariel Cappelletti - por UIPBA
- Javier Beláustegui, Juan Pedro Corica - Por INTI



CALIDAD EN LA INDUSTRIA - IRAM

Realizamos una primera reunión con IRAM el 24 de Mayo en sede de UIPBA , en la misma se acordó comenzar un plan de acciones en conjunto para promocionar la normalización en las PyMIS bonaerenses, este plan se acoplará al de INTI logrando tener una oferta completa en materia de calidad y mejoras de productividad en nuestras empresas.

Posteriormente el departamento visito IRAM para conocer las instalaciones y metodología de trabajo, además de reforzar y estrechar la relación entre ambas instituciones



EFICIENCIA ENERGETICA

Subsecretaría de Ahorro y Eficiencia Energética

Ministerio de Energía y Minería
Presidencia de la Nación

Tomando el tema de los costos de la Energía como uno de los problemas más graves de la industria en la actualidad el departamento propuso comenzar a trabajar en la reactivación del programa de *Diagnostico Energético*. Contactamos al *ministerio de Energía e iniciamos un dialogo fluido con la subsecretaria de ahorro y eficiencia energética*

Luego de 4 reuniones en Sede de UIPBA, y tomando como base un proyecto de promoción de la *eficiencia energética de nuestro departamento de infraestructura, se acordó comenzar un plan de trabajo conjunto para promocionar la eficiencia en las PyMIs.*

El plan es a largo plazo y contempla asistir y recorrer los distintos territorios y sectores

El 5 de Julio se realizó una reunión en el ministerio de energía donde participaron

- Leonardo Alvarez, Mariana Perea, Ariel Cappelletti – por UIPBA
- Mariana Graciano, Jose Weisman, Alan Roitman – por SSAYEE
- Enrique Canepa – por Ministerio de Producción de la Provincia

Definiéndose la fecha de realización del evento de lanzamiento del plan de promoción de la eficiencia energética que será el 11 de agosto en instalaciones del ministerio de energía donde los socios CRA están invitados a participar



11 de AGOSTO
EVENTO UIPBA – SSAYEE

LANZAMIENTO DEL PLAN DE EFICIENCIA ENERGETICA EN LA INDUSTRIA
sede Ministerio de Energía

PRESENTACION DE LA RED DE CALIDAD INNOVACION Y TECNOLOGIA PARA LA INDUSTRIA

El Jueves 27 de abril se realizó la presentación de la *red nacional de calidad, innovación y tecnología para las industrias.*



PLAN DE TRABAJO conjunto con IRAM - INTI - Ministerio de la Producción

Reunión en la sede del INTI donde se confecciono un plan de trabajo en el cual participarán UIPBA, INTI, IRAM y Min Producción de la prov. de Bs As, donde acordó realizar una serie de charlas a cerca de las herramientas y *beneficios para pymis que tienen ambas entidades, se delinee el contenido de las presentaciones y herramientas a presentar.*
En la CRA se realizara en el mes de Septiembre en fecha a confirmar.

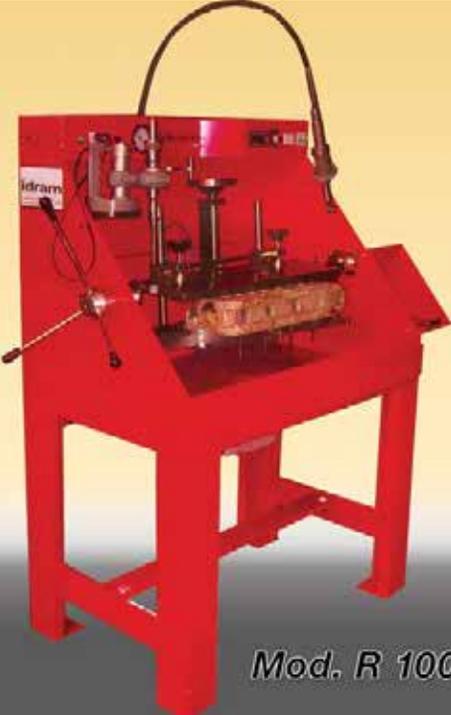


LEY DE COMPRE NACIONAL

En nuestro departamento consideramos que esta ley es de gran importancia e impacto positivo en las PyMIs, por tal motivo nos informamos de la propuesta ya desarrollada por CADIEEL (cámara Argentina de industrias electrónicas, electromecánicas y luminotécnicas) realizando una reunión el 28 de Marzo del 2017 con Oscar Cálvelo, integrante de dicha cámara donde analizamos detalles técnicos del proyecto. Dándole continuidad a este tema, nuestro departamento trabajará en conjunto con UIA para analizar el *proyecto oficial y realizar cambios sobre él. Este trabajo se realizará en conjunto con Pablo Dragún, coordinador del Centro de Estudios de la UIA y Gabriel Vienni Coordinador de UIA.*



Señores socios CRA, estas son algunas de las actividades que se están realizando junto con la UIPBA, la que posee diversos departamentos los que podemos participar activamente.



www.idramrectificadoras.com.ar

idram

PRODUCTOS ARGENTINOS DE CALIDAD INTERNACIONAL

**RECTIFICADORA
DE ASIENTO
DE VÁLVULAS**

Asamblea 50 (1846) Adrogüe
Pcia. de Buenos Aires
Tel: 4293-8292 / 15-5140-1487
e-mail: info@idramrectificadoras.com.ar

Mod. R 1002



metaljet
www.metaljet.com.ar

REPARACIÓN DE LA TAPA DE CILINDROS O CULATA UTILIZANDO EL PROCESO DE METALIZACIÓN POR PROYECCIÓN

INTRODUCCIÓN

La superficie de la tapa de cilindros puede rellenarse de forma extremadamente fácil, rápida y segura, y con un costo extremadamente bajo, a través del proceso de metalizado por Arc Spray.

Utilizando el equipo Metaljet Arc spray 400 A ó el Metaljet Flame Spray TS-A, es posible aplicar una capa del metal correspondiente, sea la tapa de aluminio, de acero o fundición, reestableciendo la medida original en un tiempo muy corto.

En el caso de la fotografía, se trata de una tapa de cilindros de aluminio donde fue recuperada la superficie. Por el mismo proceso también se pueden reparar fisuras en el circuito de enfriamiento, alojamiento de sede de válvulas, daños en la estructura, etc.



EQUIPO

Metaljet arc spray 400 A / Metaljet Flame Spray TS-A

MATERIAL

AlSi 11. Aleación de aluminio con silicio que permite excelente terminación.



ATENCIÓN
PERSONALIZADA
ON-LINE
LAS 24 HS



- ✓ EQUIPOS USADOS, REVISADOS Y CON GARANTÍA.
- ✓ REPUESTOS, ACCESORIOS Y SERVICE PARA TODAS LAS MARCAS DE EQUIPOS DE METALIZADO EXISTENTES EN EL MERCADO (SULZER METCO; TAFA; METALLIZATION; TBA; ETC)
- ✓ ASISTENCIA TÉCNICA, ENTRENAMIENTO Y CAPACITACIÓN GRATUITA Y PERMANENTE EN SU TALLER
- ✓ SERVICIO EXPRESO PARA EL INTERIOR

m metaljet



METALJET SRL

Alicia M. de Justo 740 / Puerto Madero, Buenos Aires

☎ (+54 11) 3529 5434

✉ info@metaljet.com.ar

🌐 metaljet.srl

EL SISTEMA DE RECUPERACIÓN DE PIEZAS MÁS EFECTIVO POR EL PRECIO MÁS CONVENIENTE



- EQUIPOS ARC SPRAY (Arco Eléctrico)
- EQUIPOS FLAME SPRAY con alambre (Llama Oxiacetilénica)
- EQUIPOS HVOF (Iper-sónicos)
- EQUIPOS OXIACETILÉNICOS para aplicación de **polvos metálicos, cerámicos y superaleaciones**
- EQUIPOS SPRAY para aplicación de **termoplásticos** por aspersión
- CONSUMIBLES para todas las marcas de equipos de metalizado (Alambres y Polvos)



PARA LA RECUPERACIÓN DE:

- CIGUEÑALES,
- ÁRBOLES DE LEVAS,
- TÚNEL DE BANCADA,
- BLOCK DE MOTOR (DE ALUMINIO, H°F°, ACERO)
- TAPA O CULATA DE CILINDROS (DE ALUMINIO, H°F°, ACERO)
- CAMPANA DE FRENO
- PLATO DE EMBRAGUE
- RESORTE DE EMBRAGUE (SOMBRERO CHINO)

Y cualquier pieza o componente mecánico que requiera volver a su dimensión original o pieza nueva que se quiera proteger previamente.



 **metaljet**
Líderes en rociado térmico

**DESCUENTO
ESPECIAL**
A LOS SOCIOS
DE LA CÁMARA

CHASIS

GRASA ADHESIVA PARA EL TRANSPORTE AUTOMOTOR

SENDECO S.A. ha desarrollado una grasa moderna para ser aplicada en la totalidad del parque automotor: automóviles, camiones, micros de larga y corta distancia, etc.

Su característica hidropelente y su adhesividad la proyectan como un lubricante de avanzada en la industria automotriz.

La grasa **CHASIS** está elaborada a través de una combinación de jabón de calcio, aceites refinados de alta calidad, antioxidantes, antiherrumbre y otros aditivos de última generación.

CHASIS posee una gran resistencia al agua es hidropelente; posee además una gran adhesividad lo que brinda una gran adherencia ideal para ser usadas en los platos del transporte automotor.

DONDE UTILIZAR CHASIS :

Platos de camiones, lubricación de cojinetes, engrase de chasis, bastidores, bombas de agua, movimientos en general, etc.

VALORES TIPICOS:

Apariencia: Cremosa
Color: Verde
Jabón de calcio %: 18 aprox.
Penetración ASTM1/10 MM S/TMS: 278 +- 5
Punto de goteo: 80°

SENDECO S.A., no solo ofrece productos, sino que primordialmente brinda servicios y soluciones.

Planta de tratamiento de efluentes



Lavadoras Industriales



Industrias

Orense S.R.L

Carlos Pellegrini 616 - Lujan - Tel: 02323-426270 / 438246
Carlos A. Giaccaglia - 011 15-6000-5224



SENDECO[®] S.A.

MANTENIMIENTO LUBRICANTES ESPECIALES

Una empresa ARGENTINA con Tecnología Internacional

- ◆ *Sistemas para mantenimiento, producción e higiene industrial - institucional.*
- ◆ *Lubricantes especiales.*
- ◆ *Productos APROL[®] aprobados por SENASA.*
- ◆ *Aprobación de Normas ISO (en trámite).*
- ◆ *Línea institucional PREFERED[®]*
- ◆ *Productos ecológicos.*
- ◆ *Servicios.*
- ◆ *Atención personalizada.*

Prefered[®]

Juan B. Justo 9658 P. 1° (C1408ALN) Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel./Fax 4644-3600 / 4644-0877 líneas rotativas / ID: 575*6703
E-mail: ventas@sendeco.com.ar / Web: www.sendeco.com.ar



Valter Motor

FABRICACION - IMPORTACION - EXPORTACION - DISTRIBUCION DE PARTES DE MOTOR

- Tapas de Cilindro
- Árboles de Levas
- Botadores
- Engranajes
- Válvulas
- Juntas

- Blocks de Motor
- Camisas
- Pistones
- Aros
- Bombas de Aceite
- Bielas

- Cigüeñales
- Semiarmados
- Enchavetados
- Motores Completos
- Turbos
- Balancines

LINEA PESADA



IVECO



MWM



Perkins



Lista de Precios en la web online
www.valtermotor.com

Fabricación de Árboles de Levas y Cigüeñales - Unitaria y en Serie

San Antonio 1047 (C1276ADO) - Capital Federal - Buenos Aires

Tel: (011) 4105 - 8000 (Lin. Rot.) - Fax: (011) 4303-3111 - e-mail: ventas@valtermotor.com

ACEROMETAL

COJINETES ACEROMETAL®

- COJINETES Y BUJES ANTIFRICCIÓN PARA MOTORES DIESEL, ELÉCTRICOS, BOMBAS, TURBINAS Y DE TRACCIÓN.
- INDUSTRIA NAVAL, PETROLERA, AUTOMOTRIZ, FERROVIARIA, MINERA, VIAL.
- COJINETES Y BUJES DE BRONCE, METAL ROSADO, METAL BLANCO, TRIMETALICOS Y ALEACIONES ESPECIALES.
- BUJES DE BRONCE CENTRIFUGADOS.
- REMETALADO Y MECANIZADO DE BUJES, COJINETES Y PIEZAS VARIAS.
- INGENIERIA DE SERVICIO.



Tel./Fax: +54 (0) 11 - 4652-3091/8255/3118
Lisandro de la Torre 1317/29 - Quintana 4430/34
(1752) Lomas del Mirador - Bs. As.
e-mail: acerometal@speedy.com.ar
<http://www.cojinetesacerometal.com.ar>

Todo para su Tapa de Cilindros



Tapas de cilindros



Camisa porta inyectores



Botadores hidráulicos [USA] y porta pastilla



Soporte de fundición árbol de levas



Precámaras de combustión



Balancines de válvulas



Arboles de levas con balancines



Resortes de válvulas



Tapa bancada a/levas



Tubos de calefacción



Platillos y trabas de válvulas



Buje de depresor

Disponemos de pastillas de regulación de válvulas (todos los modelos)

**FABRICACION Y DISTRIBUCION
DE REPUESTOS PARA AUTOMOTOR**

Boulogne Sur Mer [calle 23] N° 1555 - [1650] San Martin

Buenos Aires [54 11] 4753-5840 / 5722 [24HS.]

www.cirautopiezas.com.ar cirautopiezas@yahoo.com.ar

**C
CYC
C**

**CIR Y CIA
AUTOPIEZAS**

ABIMA S.A.



CATERPILLAR
DEUTZ
JOHN DEERE



SCANIA - VOLVO - ZETOR
MERCEDES BENZ - MOTORES
ECOLOGICOS LINEAS 900/400/500

CONJUNTOS - CAMISAS - PISTONES - AROS - PERNOS - SEGUROS DE VALVULAS - GUIAS - ASIENTOS - BOTADORES - RESORTES
JUEGOS COMPLETOS DE TAPAS DE CILINDROS - CIGÜEÑALES - BUJES DE BIELAS - LEVAS - RETENES - JUNTAS DEL MOTOR



QUILMES 173/175 - (1437)

Buenos Aires

Tel/Fax: 011 4923-6469 / 4926-0906

abimasagw@gmail.com / Cel: 011 156800-0628



TEL.: 0054 11 4716 1399 (INT.: 101)
FAX: 0054 11 4716 1399 (INT.: 107)
Cel.: 0054 9 11 15 6903 3017
maquinas@industriaskras.com

Caferatta 5147 - Caseros, Pdo. de Tres de Febrero
Buenos Aires - Argentina
horarios de atencion: Lun. a Vier. de 8.00 a 17.30 hs
www.industriaskras.com

"La mas prestigiosa compañía de equipos para alesado de asientos de valvula vuelve a la Argentina, con el respaldo mas profesional que puede recibir, Industrias Kras SRL"



SERDI



SERDI
ARGENTINA

Applications:

Heavy diesel:



Stationary engines:



Marine:



Racing:



Motorcycle:



Automotive:



4.5

TORNILLOS DE TAPA DE CILINDROS: CLASIFICACIÓN Y CONSEJOS ÚTILES

► MEDICIÓN DE TORNILLOS

Ejemplo: **M10** x **1.5** x **117**

1
2
3

1 Medición del diámetro del tornillo



2 Medición del paso de rosca



3 Medición de la longitud bajo cabeza



► RECUERDE!!!

En aprietes angulares es imprescindible cambiar los tornillos cada vez que se abra el motor.

Las consecuencias de no cambiar los tornillos de Tapa de Cilindros son más costosas que reemplazarlos.

► TIPOS DE CABEZA

-  **HEXAGONAL**
-  **HEXAGONAL CON CUELLO**
-  **HEXAGONAL CON ALA**
-  **HEXAGONAL CON ALA Y CUELLO**
-  **HEXAGONAL CON FLANGE**
-  **HEXAGONAL EMBUTIDA**
-  **HEXAGONAL EMBUTIDA CON ALA**
-  **CILINDRICA SPLINE EMBUTIDO**
-  **CILINDRICA SPLINE EMBUTIDO C/ CUELLO**
-  **CILINDRICA SPLINE EMBUTIDO C/ ALA**
-  **CILINDRICA SPLINE EMBUTIDO C/ FLANGE**
-  **TORX EMBUTIDO**
-  **TORX EMBUTIDO CON CUELLO**
-  **TORX EMBUTIDO CON ALA**
-  **TORX EXTERNO CON ALA**
-  **TORX EXTERNO CON ALA Y CUELLO**
-  **TORX EXTERNO CON FLANGE**
-  **DODECAGONAL EMBUTIDO**
-  **DODECAGONAL EMBUTIDO CON CUELLO**
-  **DODECAGONAL EMBUTIDO CON ALA**
-  **DODECAGONAL EMBUTIDO CON FLANGE**
-  **DODECAGONAL EXTERNO CON ALA**

► IMPORTANTE!!!

Siga las recomendaciones de los informes técnicos de nuestros productos, ya que la evolución de los motores, materiales y tecnologías requieren una constante actualización de los procedimientos y métodos de trabajo.

www.juntasillinois.com



ILLINOIS, UN PRODUCTO PARA CADA NECESIDAD DE SELLADO.



www.juntasillinois.com



SIDAC

CONJUNTOS PAR MOTOR: STD - SUPERMEDIDAS
TAPAS DE CILINDRO: REPARACION - NUEVAS
COJINETES - JUNTAS - BOMBAS DE ACEITE



REPUESTOS

REPARACION INTEGRAL

Salcedo 1027 Villa Insuperable (1752) Bs. As.

TEL.: (011) 4655-3361 - Tel/Fax: (011) 4655-3462

e-mail: sidac@ciudad.com.ar

CALIDAD TOTAL

ASESORAMIENTO TECNICO

PISTONES

Persan®



**MAQUINAS - HERRAMIENTAS
INSUMOS PARA EL RECTIFICADOR**

ALESADORA DE ASIENTOS DE VALVULA EXACTA DD - DIRECT DRIVE

**Nuevo modelo, con acople directo, 1000 rpm de giro de husillo -Servo Driver Japon
Con nivel digital -inclinómetro italiano con cuadrante en X-Y en simple operación de nivelado.**

- Sistema tradicional de flotación cabezal con colchón de aire y bloqueo neumático.
- Sistema de bloqueo de cabezal neumático (volteo +/- 15°)
- Volante práctico para ajustes fino - mecanizado más efectivo.
- Micrómetro digital e iluminación LED.
- Mecanizado asistido, nueva novedad.
- Sistema de botonera blindada anti polvillo y humedad.
- Pantalla LCD
- Mayor distancia entre culata y husillo, usted tiene el dominio del asiento en todo momento
- Admite culatas CUMMINS, CAT, FIAT ASTRALIS, FIAT CURSOR y similares.
- Muy popular en el ámbito de la competición, especialmente multivalvulares y motos.
- Super equipada

*Seguimos ofreciendo la unidad más vendida de asientos
La más versátil, la mas económica.*

**KRAS siempre utiliza consumibles ~~NEWENT~~ made in USA
CONSULTE PLAN CANJE DE EQUIPOS!!**



**HAGA SU PEDIDO DE INSUMOS
llame gratis al 0800-888-2232**



A. Cafferata 5147/49
(B1678BAI) - Caseros - Pcia. de Bs. As.
Argentina - Tel/Fax: (5411) 4716-1399
www.industriaskras.com
maquinas@industriaskras.com

POWER ENGINE®

COOLING SYSTEM TREATMENT

REFRIGERANTE

Favorece el intercambio térmico en días de alta temperatura, por su mayor capacidad de transmisión del calor.

ANTICONGELANTE

Reduce el punto de congelamiento, evitando fisuras y roturas en el block, tapa de cilindros y radiador.

ANTICORROSIVO

Protege al aluminio y demás metales del sistema de enfriamiento del vehículo, permitiendo que el líquido circule libremente evitando deterioros prematuros.



Mantenga el color original del sistema de refrigeración de su vehículo, con líquidos Power Engine.

Los líquidos refrigerantes Power Engine cumplen con la función de evacuar el calor generado en el interior de los motores, además de proteger los componentes internos del motor, de la corrosión y la cavitación.

Protegen de la corrosión, especialmente al aluminio, tapa de cilindros, radiador, bomba de agua y block, demás metales como acero, cobre, fundición gris y soldadura.

Protección contra la cavitación (burbujas que implotan favoreciendo la corrosión, además de dificultar la transferencia del calor), especialmente en camisas de cilindros y bomba.

Los refrigerantes Power Engine tienen un bajo punto de congelamiento (manteniendo el líquido fluido a bajas temperaturas) y un alto punto de ebullición.

Facilitar la detección de pérdidas, mediante el empleo de colorantes.



Presentación en envases de 1 - 5 - 20 y 200 litros, en diferentes colores: Rojo - Azul - Amarillo y Verde.

Cumple con la Norma: IRAM 41368, ASTM D3306 y satisface las especificaciones de las principales terminales automotrices.

Asistencia Técnica y Garantía
☎ 0 800 444 3262

www.armetal.com.ar

info@armetal.com.ar

POWER ENGINE®

PARTES DE MOTOR

*Una perfecta combinación entre nuestra experiencia
y la fuerza de la tecnología líder.*



Aros de pistón, subconjuntos y conjuntos armados, bombas de agua, bombas de aceite, botadores, balancines, válvulas, árboles de levas y cadenas de distribución, micro-aceite protector multiuso y adhesivo para juntas de motor.



UN NOMBRE PARA LA HISTORIA

Martín García fue el pseudónimo que utilizó Jorge Cosma en su paso por el Turismo Carretera hasta la fatídica carrera de San Miguel del Monte. El nombre quedó inmortalizado en el equipo que compitió por casi 40 años en las categorías de la ACTC



Uno de los equipos de competición con mayor historia dentro del Turismo Carretera es el **“Equipo de competición Martín García”**, cuyo nombre obedecía al seudónimo que utilizó Jorge Cosma en sus primeras competencias dentro de la máxima categoría nacional. Precisamente, fue Cosma el primer piloto de una formación que perduró durante décadas en el Turismo Carretera y, en los últimos años, en las teloneras TC Mouras y TC Pista.

¿Porqué el nombre Martín García?

Así lo comenta Ernesto Sandonato, colaborador estrecho del equipo. *“Surgió la necesidad del ocultamiento del nombre del piloto y para ello la adopción del pseudónimo ‘MARTIN GARCIA’ que ocultaría a sus padres la verdad de los acontecimientos y que se develaría en Paraná a fines de 1975, cuando toda la familia se trasladó a ver la llegada de la última Etapa del Gran Premio de la Mesopotamia a presenciar la misma, en la que supuestamente habían colaborado sus hijos. A Rodolfo lo entraron enseguida y la verdad oculta se descubrió recién al arribo del auto, al bajar el piloto Jorge Cosma y su acompañante Armando Sosa. Recién insitu debieron aceptar ambos padres la realidad de su hijo piloto de TC, pero la alegría de todos pudo más”*

Jorge Cosma, empresario textil, comen-

zó sus actuaciones en Turismo Carretera siendo copiloto de Héctor Pietracupa, quien fuera el primer piloto en el TC en correr con Dodge. Oriundo de O’Brien, Cosma debutó en Turismo Carretera con un Valiant. Luego corrió con Do-



dge hasta aquel fatídico 14 de julio de 1985, cuando falleció junto a Roberto Brizuela, su copiloto, en un accidente cuando se disputaba una competencia en San Miguel del Monte. Recordaba la

publicación TC la Revista al respecto: *“Su participación en la categoría lo tuvo como un animador entusiasta de facetas netamente amateurs. Se destacó por su corrección, lo que le valió la obtención de una medalla otorgada por la CADAD en 1977 por esa virtud”.*

Bajo el nombre “Equipo de Competición Martín García”

la formación continuó en el Turismo Carretera con distintos pilotos que corrieron la Dodge que recibía atención de Los 2 Polacos, tradicional taller de autos de competición que regentaban Carlos y Dante Blasig. *“En memoria de Jorge y Roberto, tratando siempre de tenerlos cerca es que después de un duelo que nos*

afectó con creces, es que encaramos una segunda Etapa del Equipo Martín García”, reconoció el periodista Ernesto Sandonato, quien integró siempre la formación acompañando a la Familia



Cosma desde los inicios con Jorge, hasta los últimos años con Gabriel, sobrino de Jorge, quien corrió en TC Mouras y TC Pista.

La Familia Cosma mantuvo su vínculo con el Turismo Carretera por poco más de 40 años. Jorge, iniciador de este vínculo, tuvo en varias ocasiones a su hermano Rodolfo, también empresario textil, en la butaca derecha del Dodge en el que también aplicaba sus conocimientos técnicos, y fue Gabriel (hijo de Rodolfo, sobrino de Jorge), el último piloto de esta escudería cuando corrió en TC Mouras con el mismo Dodge que

utilizó su tío, aunque luego corrió con un auto de nueva generación.

Carlos Maricovich, Carlos Luaces, Carlos Saiz, Orlando Rodríguez, Henry Martín, Ernesto Bessone, Hugo Olmi, Edgardo Lavari, Oscar Fineschi, Mariano Calamante, Sergio Alaux (todos ellos en Turismo Carretera) y finalmente Gabriel Cosma en TC Mouras y TC Pista, fueron pilotos del equipo que marcó una época en el Turismo Carretera, siendo cultores del perfil bajo, el comportamiento correcto y la gran pasión por el automovilismo y el Turismo Carretera.



FABRICANTES
ELEMENTOS ESPECIALES PARA MOTORES

FORD - CHEVROLET - CHEROKEE
TORINO - DODGE

ELEMENTOS
SAGLIMBENI
DE COMPETICIÓN

Toda la experiencia del Turismo Carretera volcada a los zonales
TC Rioplatense - TC Platense D - 1/4 de milla

Nueva Dirección **Martín García 3429 - Quilmes - Tel: (011) 15-57133448**
E-mail: saglmbeni@hotmail.com / www.gi.com.ar/saglmbeni



CO·BER®

PERNOS PARA PISTON

AUTOPARTES CO-BER S.A. - Avellaneda 961 - (1704) Ramos Mejia
Buenos Aires - Argentina - www.co-ber.com.ar



PRODUCTOS ARGENTINOS DE CALIDAD INTERNACIONAL

www.idramrectificadoras.com.ar



**Nuevo
Producto!!!**

Rectificadora Plana R-950



Asamblea 50 (1846) Adrogüe
Pcia. de Buenos Aires
Tel: 4293-8292 / 15-5140-1487
e-mail: info@idramrectificadoras.com.ar

Distribuidora **BULNES S.R.L.**

Distribuidor Mayorista

TAPAS DE CILINDROS
ARBOLES DE LEVAS
BLOCKS DE MOTORES M.BENZ
VOLANTES DE MOTOR
ENGRANAJES DE CAJAS DE VELOCIDADES
REPUESTOS DE DIFERENCIAL
CORONAS Y PIÑONES
PALIERES
CAMPANAS Y DISCOS DE FRENO LINEA PESADA

MAET
AUTOTEILE

FADATAN
INDUSTRIA ARGENTINA

TIPH
TECNICA INDUSTRIAL TIRM S.A.

Block Strong

bh bayerque hnos s.r.l.

APAZ

ENGRETECNICA

FRUM
TECNOLOGIA ENTREGAS

DANA

AMK

CINPAL
PECAS ORIGINAIS

TOPLINE
ENGINEERING ARGENTINA

MP
MOTOPECAS

Nueva Sucursal

CASA CENTRAL
TUCUMAN 3843 S2002JWM - ROSARIO
T.E./ FAX 0341 - 4119002 / 9003 / 9004
e-mail: distbulnessrl@fibertel.com.ar

SUCURSAL BUENOS AIRES
MATURIN 2322 - 1416 - Capital Federal
T.E./ FAX 011 - 45839707 / 4584-0046
e-mail: bulnesbsas@fibertel.com.ar

www.bulnes-srl.com.ar



FERNANDEZ INSUA

www.fernandezinsua.com



**Repuestos para Máquinas
Viales
y Motores Diesel y a Gas**

Originales e Importados



Filtros de Alta Eficiencia

Heavy Duty Quality Parts

- ▶ Fabricados bajo las mas importantes normas de calidad y seguridad.
- ▶ Diseñados bajo especificaciones originales.



Casa Central (011) 4208 3907
Neuquén (0299) 447 1470
Mar del Plata (0223) 489 9060
Más información: info@fdez-insua.com.ar

Comodoro Rivadavia (0297) 447 5683
Don Torcuato (Bs. As.) (011) 4846 3222
Salta (0387) 427 0010



Valter Motor

FABRICACION - IMPORTACION - EXPORTACION - DISTRIBUCION DE PARTES DE MOTOR

- Tapas de Cilindro
- Árboles de Levas
- Botadores
- Engranajes
- Válvulas
- Juntas

- Blocks de Motor
- Camisas
- Pistones
- Aros
- Bombas de Aceite
- Bielas

- Cigüeñales
- Semiarmados
- Enchavetados
- Motores Completos
- Turbos
- Balancines



LINEA AUTOMOTRIZ Nacionales e Importados



Lista de Precios en la web online
www.valtermotor.com

Fabricación de Árboles de Levas y Cigüeñales - Unitaria y en Serie

San Antonio 1047 (C1276ADO) - Capital Federal - Buenos Aires

Tel: (011) 4105 - 8000 (Lin. Rot.) - Fax: (011) 4303-3111 - e-mail: ventas@valtermotor.com



Química Antártida S.R.L.

Productos de Limpieza y Mantenimiento Industrial

Desengrasantes alcalinos - Solventes de seguridad

Descarbonizantes - Fosfatizantes

Lubricantes p/maquinado y rectificado - Productos Magnaflux

Baño Micropelícula de cojinetes - Crema Limpiamanos

Lavadora ecológica de Motores

Juncal 1952 - Lanús (B1824) - Buenos Aires - Argentina

Tel/Fax (54-11) 4241-3415 / Cel: (011)15-5881-2222

e-mail: ventas@quimicaparker.com

www.quimicaparker.com



DESDE HACE MÁS DE 5 DÉCADAS,
LAS CATEGORÍAS ARGENTINAS Y LAS
MEJORES AUTOMOTRICES DEL MUNDO
COMPARTEN LA MISMA PERFECCIÓN.



BASSO S.A.

www.basso.com.ar