

Fuerte malestar por la tasa vial

Transportistas de Santa Fe rechazaron el impuesto que impulsa la provincia para financiar mejoras en las rutas

El gobierno de Santa Fe impulsa la creación de una tasa vial para financiar la reparación de las rutas provinciales con un impuesto de 32 centavos por litro de nafta o gasoil y por metro cúbico de gas natural comprimido. El rechazo del sector del transporte fue contundente.

"Esto va a traer problemas porque nos va a sacar de competencia frente a provincias vecinas. Nos coloca en inferioridad de condiciones", afirmó el presidente de la Asociación Autotransportes de Carga de Santa Fe (Aaacar), Hugo Bauza.

El dirigente señaló que desde esa entidad se está haciendo "un frente común" con diferentes instituciones relacionadas con el transporte, el campo y el comercio. "Todas las cámaras están en estado de alerta", aseveró.

Sergio Beccart, subsecretario de Ingresos Públicos de la provincia, defendió el proyecto y explicó que con el dinero recaudado del Fondo Provincial de Vialidad "en tres años y medio podríamos arreglar los 1000 kilómetros de rutas provinciales que están en muy mal estado".

Aclaró que "estos fondos no van a ir a las rutas que están concesionadas. Por este motivo, no hay una doble imposición", y agregó que la "tasa recaudaría unos 55 millones de pesos mensuales".

La Asociación Argentina de Transportes de Hacien- da (Aatha), la Asociación de Transporte de Cargas de Rosario (ATCR), la Cámara Em-

presaria de Autotransporte de Cargas Esperancina (Cesace), la Cámara Empresaria Sunchalense de Autotransporte de Carga (Cesac), la Cámara Empresaria del Transporte Automotor de Rafaela (Cetar), y la Cooperativa de Provisión de Insumos para Transportista Limitada, expresaron en un comunicado su desacuerdo con la medida.

Además, mantuvieron contactos con la Federación Argentina de Expendedores de Naftas del Interior (Faeni), la Confederación de Asociaciones Rurales de Santa Fe (Carsfe), la Federación Agraria, Coninagro, la Bolsa de Comercio de Rosario y la Bolsa de Comercio de Santa Fe, para manifestar su postura.

Bauza indicó que, de aprobarse el proyecto, "cada camión de la provincia tendrá un costo entre \$ 30.000 a \$ 40.000 al año". Se quejó de que el impuesto, además de ser "inconsulta", contribuirá al proceso inflacionario.

"Nos da un poco de náuseo la voracidad fiscal que tiene el gobierno (provincial) y que en esas sesiones maratónicas legislativas aparezca la ley aprobada. En la Argentina, los impuestos se instalan por un tiempo y después quedan toda la vida", dijo el titular de Aaacar.

Por ahora, Bauza mantiene las esperanzas. "Creemos que va a primar la cordura y que el gobierno de Santa Fe busque los fondos a través de otros medios".

Redacción Expotrade



Pugliese: "Venimos de un 2013 con récord de ventas"

VOLKSWAGEN

"Tenemos buenas expectativas"

Sergio Pugliese, gerente general de Camiones y Buses de la terminal, espera que el segundo semestre sea positivo

Impulsada por el lanzamiento de un nuevo plan de financiación para camiones y por mayores inversiones para buses, Volkswagen Argentina busca ganar terreno en ambos mercados. Los resultados de 2013 le dejaron el suficiente margen para apostar a nuevas iniciativas. "Durante el año pasado las terminales tuvieron números muy expresivos. Lanzamos enero con una alta motivación. Al tener un producto ciento por ciento importado, nos impactó la devaluación que hubo a principios de año. Si bien eso pudo generar alguna dificultad en los compradores, las acciones del Gobierno fueron bien encaminadas", sostuvo Sergio Pugliese, gerente general de Camiones y Buses de Volkswagen Argentina.

—¿Cómo avizora que será el segundo semestre del año?

—Esperamos que sea positivo. Hoy vivimos un momento de estabilidad y volvemos a tener expectativas. Venimos de un 2013 muy bueno, con récords de ventas. Si lográramos alcanzar las 2150 unidades de patentamientos que hicimos en 2013, sería un número bastante positivo para nuestras operaciones. Las perspectivas son buenas, tenemos productos y producción. Los proyectos siguen. Somos una gran marca que busca ubicarse en una posición mejor de la que está hoy, y lo lograremos.

—¿En qué consiste el nuevo plan de financiación que lanzaron?

—Está destinado a camiones, con entrega inmediata, y permite al cliente abonar el 50 por ciento del valor total de la unidad en 48 cuotas fijas en pesos, con una tasa nominal anual de 8,9 por ciento, bajo el sistema de amortización francés. La financiación

no tiene gastos. Hoy se dispone a una tasa del 17,5 por ciento anual para las pymes con un límite de facturación por año. Hicimos un mejoramiento de esa tasa, con la ayuda de Brasil, para poner toda la carne al asador.

—¿Y cuáles son las expectativas?

—Las condiciones son importantes para quien necesita renovar un camión o incrementar su flota. Creemos que tenemos una herramienta muy competitiva, un producto adecuado, un precio justo y una financiación muy interesante. Como terminal

"REALIZAMOS UNA INVERSIÓN IMPORTANTE PARA TENER TASAS ACCESIBLES", DIJO PUGLIESE

realizamos una inversión importante para hacer tasas accesibles con el objetivo de sacar el máximo provecho de este momento.

—¿Por qué decidieron lanzar el plan ahora?

—En el último trimestre del año pasado habíamos lanzado uno, pero no era tan competitivo. Tuvimos que hacer algunos ajustes internos. La experiencia nos empujó a un relanzamiento, aunque mejorado. Para pymes podemos llegar a financiar hasta \$ 750.000 para personas jurídicas o \$ 450.000 para personas físicas. Estos créditos son de bajo requerimiento de papeles. También está la posibilidad de dar financiamientos mayores con otro tipo de requerimientos.

—¿La financiación es clave?

—Es fundamental. Sin la financiación, el problema no sería sólo en la Argentina, sino también en Brasil y en cualquier lugar de Europa. Contamos con una importante ayuda del Gobierno por un decreto que determina que los bancos privados ofrezcan una tasa por debajo de la inflación.

—¿En qué otros proyectos está invirtiendo Volkswagen?

—Nos estamos preparando para el Euro 5 y trabajamos con cierta velocidad en trámites internos de adecuación a la norma. Hay que tener en cuenta que la Argentina para Volkswagen significa el segundo mercado de América del Sur para camiones. Por otra parte, ya se hizo un curso de capacitación interna para jefes de taller y otro para gerentes de servicios. Continuamos con el proyecto MAN. Todas las unidades llegan de Brasil, donde ya se vendieron 1200 camiones de ese modelo.

—¿En el segmento de buses tienen novedades?

—Si entre 2014 y 2015 logramos alcanzar el 10 por ciento del mercado estaríamos bien. Entre las estrategias de crecimiento en la Argentina y los estados para seguir invirtiendo en el país, el sector de buses ocupa un lugar importante. Pronto inauguraremos una nueva concesionaria. ■

Redacción Expotrade

A GRANDES CLIENTES,
GRANDES SOLUCIONES.

Tel: 11 4571 2528
www.rucipo.com.ar | www.transportes.com.ar