

AUTOMOTOR

Nuevo lanzamiento sedán y HB de Chevrolet



Chevrolet

El Chevrolet Joy es la apuesta del fabricante para atraer a consumidores más jóvenes pues según información de la marca da una "excelente relación entre costo y beneficio". El modelo tiene un motor 1.400 cc de 97 caballos de potencia, que entrega un torque de 126 Nm, frenos ABS, sistema de distribución de frenado, sistema de anclaje Isofix & Top Tether y alerta sonora para el cinturón de seguridad. (LVV)

INDUSTRIA

Continental lanza la CrossContact LX25



Continental

La empresa de fabricación de llantas, liderada por **Juan Carlos Rosado**, lanzó para Colombia un producto dirigido a los segmentos SUV, crossover y premium. Los materiales de la llanta permiten absorber de mejor forma las irregularidades del camino, lo que se traduce en una conducción confortable, además tiene la tecnología EcoPlus que reduce la resistencia al rodaje, para ahorrar combustible. (LVV)

AUTOMOTOR

Hyundai liderará en movilidad de hidrógeno



Hyundai

Shanghai Electric Power, Shanghai Sunwise New Energy System y Shanghai Ronghe Electric Technology Financial Leasing son, desde ayer, los nuevos aliados del fabricante francés para liderar este mercado en China. El objetivo de la alianza es suministrar 4.000 vehículos comerciales eléctricos de pila de combustible en el país asiático para 2025, donde la marca considera que hay mucho potencial. (LVV)

“Hay más opciones que

AUTOMOTOR. ALIVIOS EN IMPUESTOS DE MOVILIDAD PARA LOS VEHÍCULOS NUEVOS O CON BAJAS EMISIONES ES LA PROPUESTA DE PEUGEOT PARA INCENTIVAR LA COMPRA DE CARROS NUEVOS



Jorge Neira
Gerente Autocom
distribuidor de JAC

“Un ‘Día sin IVA’ para el sector automotor podría ser bueno, pero no creo que el Gobierno apruebe esta medida ya que estas ventas representan impuestos muy altos”.

BOGOTÁ

La volatilidad del dólar es algo que ha afectado de manera directa los precios de los productos

INSIDE importados, y los carros no se han salvado de esa realidad.

Adriana Casadiego Pineda, directora para Colombia de Peugeot, habló de cuál es la proporción entre la tasa de cambio y los precios de los automotores; la empresaria también habló de sus servicios posventa, su participación en el mercado y de lo que pasaría en un posible día sin IVA.

¿Cuánto representa la posventa en sus ingresos?

En posventa lo ideal es que su utilidad cubra todos los costos fijos de las operaciones, desafortunadamente en Peugeot tenemos alta dependencia de los nuevos, entonces todavía no llegamos a ese punto, este año apenas estamos en 60% de cobertura posventa.

Con respecto a las pérdidas, tuvimos dos meses completamente cerrados donde no facturamos ni en repuestos ni en vehículos, y con todos los costos de inventario al 100%, esperamos terminar el año con un resultado de break even.

¿Cómo los ha afectado el dólar y cómo han manejado su impacto? ¿Cuánto puede subir el precio de un vehículo con la devaluación que ha tenido el peso colombiano?

Nunca la devaluación del peso colombiano se ha trasladado 100% al precio de los vehículos, esto es una buena noticia para los clientes finales, aunque golpea los márgenes de esta cadena de negocio.

Hemos tenido mucha volatilidad, pero hasta octubre el tipo de cambio promedio del mes era muy similar al del mes anterior, entonces si hay una alta volatilidad en el mes, al cierre ese promedio no es tan diferente con respecto a los meses anteriores. En noviembre esto será diferente, afortunadamente hemos tenido una revaluación y esperamos que siga el ritmo.

¿Cuál es la proporción entre el incremento del dólar y los precios?

La devaluación a octubre era de 24% y a cierre de ese mes, nuestra competencia directa había subido apenas 8,7% los precios. Si tuviéramos todo el inventario con el nuevo tipo de cambio de ahora, con una devaluación de 20%, el aumento de precio debería estar en un rango de 12% a 15%. Debemos incluir variables como las desgravaciones arancelarias; Europa tenía aranceles de 35% hoy estamos a 0% en la mayoría de los vehículos que comercializamos y con desgravaciones promedio de 4,4% anuales, Corea está en proceso de desgravación y probablemente van a poder amortiguar el incremento de precios.

¿Los modelos 2021 van a ser más caros de lo que está planeado ahora?

Probablemente. Si alguien está pensando en comprar, ahora es un buen momento, antes de que suban los precios. Independientemente de que baje el dólar, el precio del inventario



Adriana Casadiego Pineda,
directora de Peugeot para Colombia.

Lady Zambrano / LR

demora en moverse de dos a cuatro meses.

Otro tema bastante favorable para la compra de vehículo es la tasa de interés, el Banco de la República ya está en 1,75% de tasa de referencia y los bancos ya se están fondeando más barato, lo que está haciendo que los créditos sean más baratos.

Las vitrinas virtuales fueron parte de la estrategia para enfrentar la pandemia, ¿cuántas unidades vendieron en el país?

En junio lanzamos nuestro store.peugeot.co, el mes pasado realizamos el 15% de nuestras ventas a través de ese canal.

¿Cuántas vitrinas tienen en el país?, ¿tienen planes de abrir nuevas?

Tenemos en este momento 14 puntos de servicios y nueve puntos de venta. Para 2020 esperábamos tener una nueva vitrina en el norte de Bogotá, pero esos planes quedaron aplazados

INDUSTRIA. CON EL PROCESO SE EMPLEA 68% MENOS PETRÓLEO

El miércoles se estrena la planta de reencauche más moderna del país

BOGOTÁ

La marca de llantas para transporte de carga y pasajeros Automundial inaugurará el próximo miércoles en el municipio de Galapa, Atlántico (vía Cartagena - Barranquilla) su sexta planta de reencauche en el país y una de las más modernas de Latinoamérica.

José Miguel Carreira, gerente general de la empresa expresó que “el reencauche de llantas genera una reducción de

costos de 50% para los transportadores, la plata también impacta de forma positiva al medio ambiente. En Automundial ofrecemos nuestros servicios a los sectores de industria, transporte, minería, puertos, agrícola e infraestructura”.

Gracias a la tecnología italiana con la que contará la planta, estará destinada al reencauche de llantas OTR, o neumáticos que están contruidos especialmente para terrenos severos, en

este segmento el reencauche ahorra 68% de petróleo, 82% de agua y reduce sus emisiones de fabricación 60%.

La plata fue pensada para estar estratégicamente ubicada en el Caribe colombiano porque la zona reúne la operación de muchas empresas de sectores donde los vehículos de carga pesada operan con este tipo de llantas.

LINA VARGAS VEGA
@VargasVega20

establecer un día sin IVA”



Escanee para ver el InsideLR con Adriana Casadiego Pineda, directora de Peugeot.

EL PERFIL



Adriana Casadiego Pineda es profesional en administración de empresas de la *Universidad El Bosque*, tiene una especialización en administración financiera y un MBA de la *Universidad de Los Andes*. Inició su trayectoria laboral como responsable de producto y planeación en ventas en *Volkswagen*, trabajó en empresas del sector automotor como *Skoda* y *Seat*, donde ocupó el cargo de gerente de marca. En 2014 entró a *Peugeot* para ocupar el cargo de gerente de línea y en el siguiente año en el mes de octubre se posicionó como directora de marca para Colombia.

167.000

UNIDADES VENDIDAS ESPERA PEUGEOT EN SU “MERCADO RELEVANTE” AL CIERRE DE ESTE AÑO A PESAR DE LA PANDEMIA.

Síganos en:

www.larepublica.co
Para leer el informe de Ultra Air, la nueva aerolínea del país.



Importador de BMW se une a las donaciones para Providencia

BOGOTÁ

Autogermana anunció a través de un comunicado de prensa que su fundación se unirá a la campaña de donación para reconstruir a San Andrés y Providencia.

“Reconstrucción y solidaridad” es el lema mediante el cual influenciadores de *Autogermana* y *Autocolombiana* quieren incentivar a los colombianos a unirse a la campaña para ayudar a los damnificados por el paso del huracán Iota por el Caribe colombiano.

Los encargados de promover el mensaje son **Gabriela Tafur, Sebastián Martínez, Santiago Botero, Sofía Gómez, Mónica Jaramillo, Gusi, Víctor Hugo Peña, Isabel Estrada, Nairo Quintana, Silvy Araújo y Daniela Salazar**. Las figuras públicas han publicado un emotivo video al respecto.

Los interesados en la campaña, que hace parte de una alianza con la fundación *Colombia cuida a Colombia*, pueden donar a través de www.colombiacuidacolombia.com.

LINA VARGAS VEGA
@VargasVega20

por la pandemia, esperamos retomarlos en 2021.

No necesariamente necesitamos tener muchos puntos de venta adicionales en las ciudades donde ya tenemos presencia, porque hemos aprendido a trabajar a distancia tanto en venta como en posventa.

¿Cuál es su participación en el mercado?

Este año esperamos tener 0,8% de participación de mercado, similar a 2019, esperábamos crecer y lo estábamos haciendo, y ahora tenemos un buen problema y es que estamos muy cortos de inventario. Las ventas respondieron mejor de lo esperado, el fabricante también tiene alta demanda en Europa después de la reapertura, por esto se nos ha frenado el crecimiento en 2020.

Para 2021 esperamos fabricar 2.200 unidades, esto nos dejaría en 1,1% de participación en el mercado.

¿Qué lanzamientos preparan?

Vamos a lanzar nuestra nueva 2008, tendremos precio de lanzamiento a partir de \$84,9 millones y vamos a llegar con tres versiones Active, Allure y GT-Line. Para 2021 esperamos vender 700 unidades de esta versión.

Fenalco propuso un día sin IVA por sectores e incluye al sector automotor, ¿le parece válido pensar en ese idea para 2021?

Un día sin IVA en el sector podría frenar la venta. El IVA es un componente importante en el costo de los vehículos para los clientes y el hecho de saber que pagarán 19% menos un día al año, frenaría la demanda. Hay alternativas para incentivar la demanda, como políticas que beneficien a vehículos con bajas emisiones o beneficios tributarios para los vehículos nuevos y renovar el parque automotor.

LINA VARGAS VEGA
@VargasVega20

2,45

METROS CÚBICOS DE AGUA SON EMPLEADOS EN EL REENCAUCHE DE LAS LLANTAS, 82% MENOS QUE SI FUERA FABRICADA DESDE CERO.

AVISO

SOCIEDAD DE ACUEDUCTO, ALcantarillado Y Aseo de BARRANQUILLA S.A. E.S.P.

Con el objeto de seleccionar el proveedor para la “PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE OUTSOURCING DE IMPRESIÓN DE OFICINAS ADMINISTRATIVAS DE LA TRIPLE A DE B/Q S.A. E.S.P.”, la Sociedad de Acueducto, Alcantarillado y Aseo de Barranquilla, TRIPLE A de B/Q S.A. E.S.P., invita a los interesados en participar en el proceso de contratación a ingresar al link <http://www.aaa.com.co/contrataciones/convocatorias-abiertas/> de la página web: www.aaa.com.co donde se encuentra publicada la información correspondiente del proceso de invitación abierta a ofertar IAO-26-2020.

Las dudas o inquietudes relacionadas con los pliegos de este proceso de contratación se recibirán hasta el día **27 de noviembre de 2020**, vía email a la siguiente dirección: invitacionesaofer@aaa.com.co

Las respuestas a las inquietudes manifestadas se publicarán en la página web: <http://www.aaa.com.co/contrataciones/convocatorias-abiertas/>

Las ofertas deberán presentarse por medio digital a través del correo electrónico invitacionesaofer@aaa.com.co hasta el día **03 de diciembre de 2020**.

Triple A S.A. E.S.P.

Estamos buscando nuevos proveedores y contratistas para Triple A

Atendiendo criterios de participación, oportunidad y transparencia, la Sociedad de Acueducto, Alcantarillado y Aseo de Barranquilla, **Triple A S.A. E.S.P.**, invita a las empresas en Barranquilla, la costa Atlántica y del territorio nacional, interesadas en participar de todos nuestros procesos de compras y contrataciones a inscribirse formalmente como proveedores y/o contratistas de Triple A.

Para ello deben ingresar a la página web www.aaa.com.co, menú **Proveedores y Contratistas**, pestaña Regístrate, y llenar los requisitos.

Para dudas e inquietudes pueden escribirnos al correo proveedoresycontratistas@aaa.com.co

¡Donde estés, estamos!

www.aaa.com.co TripleApp @SomosTripleA