

El 85° aniversario de Jaguar Cars

El lanzamiento del Jaguar XF

El 4 de septiembre se celebró el 85° aniversario de Jaguar Cars, compañía fundada por Sir William Lyons en 1922, coincidiendo con su 21° cumpleaños. La marca comenzó con la producción de motocicletas con sidecar, hasta llegar a ser uno de los mayores productores de vehículos deportivos y sedanes de lujo.

Sir William Lyons inició sus actividades en un diminuto garaje -con una producción que se reducía a una motocicleta con sidecar semanal- en colaboración con William Walmsley, entonces su socio, que abandonaría posteriormente la compañía en 1934. Con el tiempo, el éxito de la empresa superó las expectativas convirtiéndose en un icono cultural, artífice de algunos de los

vehículos más elegantes y aristocráticos jamás concebidos. Los más famosos de ellos fueron el legendario E-Type de 1961, inolvidable deportivo de competición y vencedor de Le Mans, el D-Type de 1955 y los sedanes Serie XJ.

La gama de modelos Jaguar ha sido objeto de notables cambios durante los últimos años y la gran novedad es el debut del nuevo Jaguar

XF en el Salón del Automóvil de Frankfurt

El XF es un Jaguar de cuatro puertas que fusiona el estilo y las prestaciones de un deportivo con el refinamiento, espacio y sofisticación de un sedán de lujo. Este modelo de 5 plazas tiene un aspecto exterior de cupé, y es capaz de proporcionar una apasionante experiencia de conducción a todos sus ocupantes.

Caracterizado por el selector de marchas "Jaguar Drive Selector", equipado con la opción de cambio manual con levas en el volante, el nuevo XF estará disponible en las versiones diesel V6 Bi-Turbo de

2.7 litros, gasolina V6 de 3.0 litros y el poderoso V8 de 4.2 litros sobrealimentado o de aspiración atmosférica.



NEGOCIOS & EMPRESAS

10 Años de Renault Minuto en Argentina



La red Renault Minuto cumple su décimo aniversario en el país ofreciendo máxima calidad en el servicio mecánico inmediato. Desde 1997 a la fecha se han instalado 35 Renault Minuto, y se inaugurarán otros 27 nuevos locales en los próximos 18 meses. Así la Red estará presente en 17 provincias, cada vez más cerca de los clientes y con mayor capacidad de servicio.

Con un ritmo de 155.000 clientes por año, Renault Minuto viene cumpliendo su compromiso de atención rápida, transparencia en los precios y calidad en las reparaciones. El primer Renault Minuto del mundo se instaló en Francia, en 1986 y hoy ya hay 1.200 implantaciones distribuidas en Francia, España, Argentina y Colombia entre otros países.

En agosto de 1997 se inauguró el primer Renault Minuto en Argentina, y ya pasaron por sus locales más de 1.300.000 vehículos. Este año la facturación total de la Red será de 50 millones de pesos y hasta el momento ocupa a 220 personas entre operarios, administrativos y encargados.

derna y un diseño basado en los más exigentes estándares internacionales de la compañía, creando así el Centro de Capacitación Bosch de habla hispana más importante de América.

El edificio cuenta con dos espacios dedicados a desarrollar todos los contenidos teóricos para el profesional. Además, el predio cuenta con cuatro laboratorios y un salón de trabajo dedicados exclusivamente a la parte práctica del entrenamiento, permitiendo realizar prácticas efectivas en los vehículos. El nuevo centro contará con un plantel de instructores permanentes y la última tecnología en Equipos de Diagnóstico, dedicados por entero al entrenamiento. De esta forma, será posible ampliar la diversidad de los cursos de Bosch, desde inyección de nafta (Mototronic), sistemas de seguridad (ABS, ESI, Airbag) y climatización, hasta Car Audio y gestión de taller. se proyecta capacitar a más de 1.000 técnicos mecánicos durante el primer año de funcionamiento.

Los profesionales que asistan a los cursos obtendrán un certificado de Robert Bosch Argentina Industrial S.A. Para informes e inscripción, ingresar en www.bosch.com.ar o por mail a stecnico.autopartes@ar.bosch.com.



Bosch inauguró su Centro de Capacitación Técnica

Bosch, líder mundial en tecnología automotriz, inauguró el Centro de Capacitación Bosch Argentina. Con una superficie de más de 1000m² una inversión de \$2.000.000, con una concepción arquitectónica mo-

Programa de Cercanía con el Cliente

Dentro del marco del programa de Cercanía con el Cliente de Postventa, Volkswagen Argentina continúa desarrollando su ciclo de acciones iniciadas en 2006, a través de la implementación de Promociones de Servicio (Volksservicio) destina-

das a usuarios finales y la realización de Eventos Forum orientados al mercado de Casas de Repuestos y Especialistas que comercializan piezas Originales; con el objetivo de fidelizar a sus Clientes a partir de la elección de la mejor opción: Servicios y Repuestos Originales.

De esta manera, Volkswagen Argentina asegura al usuario de la Marca la disponibilidad de productos en cualquier punto del país, denotando el Valor que implica la comercialización y la utilización de Repuestos Originales. A lo largo de estos años, los Forum de Repuestos se han convertido en el evento donde la Terminal, los Concesionarios y sus Clientes comparten información a cerca de los beneficios que otorgan los Repuestos Originales como la Visión y Estrategias de la Marca con su cadena Comercial. Durante el 2007 se realizarán diez Forum de Repuestos en todo el país, continuando con el proceso de integración y consolidación de la cadena Comercial de Postventa Volkswagen.



Dietrich y la nueva gama de modelos seat

Dietrich, la principal empresa de soluciones de movilidad de Argentina, presentó en el país la nueva gama de modelos de la línea deportiva de la automotriz española SEAT: Ibiza, Córdoba, León, Altea y Toledo.

Los nuevos modelos de la automotriz española están disponibles en la recientemente inaugurada sucursal SEAT de Dietrich, ubicada en la Recova de Posadas, en el Barrio de Retiro Capital. El acuerdo con SEAT es un avance de la

compañía argentina en su estrategia de crecer horizontalmente en la industria automotriz, mediante la diversificación de sus negocios. En este plan, Dietrich creó ocho unidades de negocio que conforman la empresa, y que comprenden actualmente la venta de vehículos cero kilómetro, la venta de vehículos usados selectos, la prestación de servicios de post-venta y taller, la venta de repuestos y accesorios, el blindaje de vehículos, el alquiler de vehículos sin chofer y la prestación de servicios online a través del sitio de Internet Autocosmos.com.



Exito de la caravana de Camiones Frontales



Con motivo del lanzamiento de los camiones frontales Axor y Atego Mercedes-Benz y luego de 17 años de haber realizado una acción de esta envergadura, concreto con gran éxito, una caravana de camiones recorriendo todo el país de Norte a Sur. Se realizaron grandes eventos y pruebas de manejo (ya se concretaron más de 1.000 tests) en las ciudades que cuentan con talleres y concesionarios oficiales. En cada parada se realizaron eventos en los concesionarios oficiales Mercedes-Benz, donde los clientes, pudieron realizar pruebas de manejo de las diferentes unidades disponibles.