



15 de enero de 2016

Boletín de Noticias

Denuncia pone en duda las ventas de Chrysler

Fecha: 15/01/2016 - Fuente: La Nación - Página: 15/Sección: The Wall Street Journal - País: Argentina - Tirada Promedio: 152.790 - Sección: The Wall Street Journal

Jeff Bennett,

SEGUIR

Eric Sylvers

The Wall Street Journal Americas.

DETROIT-Las acciones de Fiat Chrysler Automobiles NV sufrieron una fuerte caída el jueves luego de que un grupo con concesionarios en los estados de Illinois y Florida acusó a la automotriz italo-estadounidense de haber falsificado datos de ventas de nuevas unidades.

Napleton Automotive Group, que distribuye las marcas Chrysler, Dodge, Jeep y Ram, afirmó que Fiat Chrysler, la automotriz de más rápido crecimiento en Estados Unidos, recompensó financieramente a concesionarios que falsificaron sus informes de unidades vendidas como parte del programa de la compañía para presentar un volumen de ventas mayor al real. Fiat Chrysler ha reportado alzas de ventas mensuales por 69 meses seguidos, en gran parte gracias al flujo de nuevos productos y atractivos incentivos para los compradores.

La acusación sostiene que Fiat Chrysler usó tácticas agresivas para lograr que los concesionarios falsifiquen sus informes de ventas y crear así "la apariencia de que el desempeño (de Fiat Chrysler) es mejor de lo que, en realidad, es".

Fiat Chrysler dijo que aún no había recibido copia de la demanda, pero que creía que "la acusación carece de fundamento". También dijo que confiaba "en la integridad de sus procesos de negocio" y sus acuerdos con los concesionarios, y que tiene la intención de defenderse "enérgicamente".

Edward Napleton, presidente de Napleton Automotive, no pudo ser contactado para que haga comentarios. Leonard Bellavia, un abogado que lo representa, dijo que su cliente no tenía comentarios adicionales y que aún no había oído de Fiat Chrysler. El año pasado, Bellavia presentó una demanda similar contra la automotriz en nombre de un concesionario de Maserati que afirmaba haber sido presionado para inflar sus ventas. La compañía negó las acusaciones.

Napleton alega que recibió un ofrecimiento de US\$20.000 para reportar falsamente la venta de 40 vehículos. Dijo que rechazó la oferta y que les dijo a trabajadores de Fiat Chrysler en el centro de negocios de la empresa que deberían abstenerse de tales prácticas. Fiat Chrysler, según la denuncia, se dirigió a otros concesionarios, que sí habrían participado en el arreglo.

Napleton Automotive también alega que un concesionario rival reportó 85 ventas falsas y recibió decenas de miles de dólares como recompensa ilícita por su supuesta complicidad. En EE.UU., los concesionarios generalmente compran su inventario de los fabricantes.

Según la denuncia, Fiat Chrysler estaba al tanto de la práctica y, para proteger a los concesionarios de una auditoría de ventas, disfracó los pagos como incentivos de fábrica. La denuncia no dice que los altos ejecutivos de la automotriz conocían la situación.

La demanda, presentada el martes en la Corte de Distrito de EE.UU. en Chicago, pide al tribunal determinar los daños y perjuicios causados por la supuesta exclusión de Napleton de un programa de bonificaciones, más gastos de la demanda y honorarios de abogados.

La noticia de la demanda fue reportada inicialmente la noche del miércoles por la publicación especializada Automotive News. Al día siguiente, las acciones de Fiat Chrysler cayeron 4,2%, a US\$7,53, en la Bolsa de Nueva York.

Las automotrices a menudo pagan bonificaciones a los distribuidores que aumentan sus pedidos o que venden rápidamente los modelos más viejos y dan así lugar a pedidos de vehículos más nuevos.

En 2015, su sexto año consecutivo de crecimiento de las ventas, Fiat Chrysler reportó el envío de 2,24 millones de vehículos en EE.UU. Esto representó un crecimiento de 7,7%, con más de un millón vehículos vendidos.

Renault y Fiat, también bajo la lupa

Fecha: 15/01/2016 - Fuente: La Nación - Página: 15/Sección: The Wall Street Journal - País: Argentina - Tirada Promedio: 152.790 - Sección: The Wall Street Journal

Jason Chow,

SEGUIR

Nick Kostov

The Wall Street Journal Americas

PARÍS-La autoridad antifraude de Francia puso en marcha una investigación sobre emisiones contra Renault SA y otros fabricantes de automóviles, dijo el jueves Emmanuel Macron, ministro de Economía francés, profundizando así el escrutinio de la industria automotriz europea tras el descubrimiento de que Volkswagen AG hizo trampa en las pruebas de emisiones en Estados Unidos.

Macron confirmó que inspectores del organismo francés de control de la competencia, el consumo y el fraude (DGCCRF, por sus siglas en francés), que pertenece a la órbita de su ministerio, realizaron allanamientos en la sede central de Renault el 7 de enero. La empresa, por su parte, dijo que también fueron requisadas sus instalaciones de ingeniería en Lardy y un centro técnico en Guyancourt, al sur y al oeste de la capital francesa, respectivamente.

El Ministerio de Transporte y Medio Ambiente de Francia reveló que Renault y otros fabricantes no pasaron las pruebas de emisiones especiales realizadas luego del escándalo de Volkswagen.

En octubre, ese ministerio formó una comisión para examinar 100 autos de toda la industria francesa, incluyendo 25 modelos de Renault. Algunos de los vehículos, incluyendo uno de Renault, excedieron los límites legales sobre el óxido nítrico y dióxido de carbono, dijo la entidad.

El gobierno francés, el mayor accionista de Renault, se enfrenta a un delicado acto de equilibrio entre la necesidad de hacer cumplir las leyes de aire limpio y salvaguardar el futuro de la industria automotriz nacional.

La investigación es un duro golpe para Renault, que ha tratado de distanciarse del escándalo de las emisiones en los autos diésel de Volkswagen. Alrededor de la mitad de los autos que vende Renault usan motores diésel.

El jueves a la mañana, después de que Agence France-Presse publicó la noticia de los allanamientos, la acción de Renault llegó a caer hasta 20% en la bolsa parisina. Luego se recuperó parcialmente y cerró la jornada con una pérdida de 10,2% respecto del día anterior.

Macron dijo que la situación de Renault no es "de ninguna manera comparable" a la de Volkswagen, y agregó que confiaba en el fabricante de automóviles francés.

Los inversionistas han estado muy nerviosos desde que en septiembre pasado los reguladores de EE.UU. revelaron que Volkswagen había manipulado durante años los motores diésel de sus modelos para burlar las pruebas de emisiones. VW admitió que había instalado en algunos vehículos un software que altera las mediciones de emisiones, exponiéndose así a sanciones que podrían ascender a los miles de millones de dólares.

El escándalo en EE.UU. provocó una ola de investigaciones por parte de las autoridades europeas sobre Volkswagen y muchos de sus rivales.

PSA Peugeot Citroën, otro gran fabricante francés de vehículos con motor diésel, dijo que no era

AFP informó que las oficinas de Renault habían sido allanadas en el marco de una investigación vinculada con el escándalo de las emisiones en VW.

El derrumbe del precio de las acciones muestra lo nerviosos que están los inversores con la industria automotriz desde el escándalo, porque todas las fabricantes de automóviles están bajo la intensa mirada de los gobiernos y entes reguladores.

Se les pregunta a las compañías si ellas, al igual que VW, han instalado en sus vehículos diesel software ilegal para que trucar las mediciones de emisiones contaminantes.

"Simplemente muestra lo variable que hoy es el ánimo en torno a las acciones de las automotrices", dijo José Asumendi, analista de JPMorgan. "Y muestra que esta historia de los diésel no pierde vigencia", agregó.

VW reservó 6.700 millones de euros para cubrir los costos del escándalo de las emisiones, pero la factura final podría ser muy superior. La semana pasada el Departamento de Justicia de Estados Unidos informó que está iniciando acciones judiciales contra la automotriz alemana por u\$s 45.000 millones. Hay clientes e inversores que también están considerando hacerle juicio a VW.

Ayer, mediante una declaración de 400 palabras, Renault confirmó que la semana pasada fueron allanadas las oficinas de la compañía por parte de los investigadores franceses anti fraude.

Sin embargo, también comunicó que una comisión formada por el gobierno y que ya examinó cuatro de sus autos no ha descubierto evidencia alguna de que se haya instalado algún software en las unidades para cambiar los resultados de los controles técnicos de emisiones contaminantes.

Renault aseguró que el hecho de que no se hayan encontrado esos dispositivos en sus vehículos es una "buena noticia", pero agregó que había decidido "rápidamente presentar un plan de emisiones apuntado a fortalecer los resultados de sus vehículos".

La comisión independiente está buscando determinar si automotrices locales o extranjeras han instalado en sus autos ese software para trucar los resultados.

Se propone examinar 100 autos de varias compañías, incluyendo 25 modelos de Renault.

La noticia de Renault tuvo un fuerte efecto en el sector. Las acciones de PSA Peugeot Citroën cayeron 5%, mientras que las acciones de BMW, Daimler y VW también descendieron más que el mercado en general.

Los activistas ambientales durante tiempo recalcaron la amplia discrepancia entre los resultados de las emisiones producidas por los autos en tests de laboratorios oficiales y las verdaderas emanaciones de esos vehículos en la calle.

Renault, que forma parte de la alianza Renault-Nissan es la cuarta automotriz más grande en ventas, no escapa a las sospechas.

El Consejo Internacional sobre Transporte Limpio, que ayudó a exponer el escándalo de VW, dijo en septiembre que las emisiones de óxidos de nitrógeno de Renault en el mundo real eran "muy pobres" en relación a los resultados de laboratorio e inadecuados para los tests en la calle que la Unión europea quiere introducir en 2017.

Traducción: Mariana Inés Oriolo.

El gobierno de EE.UU

Fecha: 15/01/2016 - Fuente: La Nación - Página: 15/Sección: The Wall Street Journal - País: Argentina - Tirada Promedio: 152.790 - Sección: The Wall Street Journal

Propuso gastar US\$3.900 millones durante la próxima década para acelerar el desarrollo de vehículos autónomos, con el fin de reducir las muertes por accidentes y hacer más eficientes los viajes. El plan, que debe ser aprobado por el Congreso, apunta a que los reguladores colaboren con las automotrices y otros para idear políticas.

Según los fabricantes, la falta de regulaciones claras es una de las barreras que bloquean el desarrollo de estos autos.

Bajan los intereses para financiar autos nuevos

Fecha: 15/01/2016 - Fuente: La Gaceta (web) - Página: // - País: Argentina - Tirada Promedio: 32.389

Como era de esperarse, luego del cimbronazo que provocó la devaluación del peso -ocurrida a mediados de diciembre pasado- los precios de los autos 0 kilómetro se acomodaron para arriba. Pese a que el Gobierno nacional redujo el impuesto que grava la venta de vehículos de alta gama

(lo cual hizo retroceder algunos valores de unidades de gama intermedia) las automotrices que tienen plantas de fabricación en el país incrementaron sus precios de venta, en el último mes, en torno al 15%, en promedio.

Este reajuste se produjo como consecuencia del salto que dio la cotización oficial del dólar, al pasar de \$ 9,80 a \$ 14.

Además del incremento de precios que aplicaron los fabricantes, también se produjo una actualización de las tasas de interés que los concesionarios ofrecen a los clientes para las operaciones financiadas en cuotas. En este punto radica una de las diferencias principales, ya que las tasas varían según la estrategia comercial de cada empresa, en el marco de un escenario de reajustes.

En un relevamiento propio, LA GACETA constató que la tasa de interés promedio para financiar la compra de un auto nuevo en 12 cuotas, oscila entre el 27% y el 32%, aunque hay concesionarias que ofrecen tasas más bajas, del orden del 10%. Estos casos, según explicaron fuentes del sector automotriz, corresponden a tasas de interés subsidiadas por las fábricas terminales, y que se ofrecen para la compra de determinados automóviles, como parte de una estrategia comercial de las empresas para atraer a los clientes. El problema aquí, advirtieron las fuentes, es que, en general, los concesionarios no tienen autos en stock para vender y entregar en forma inmediata, con estas tasas. "La financiación representa casi el 70% de las operaciones. La falta de autos es un denominador común para todos los concesionarios", analizó el vendedor, Víctor Montero. El mes pasado, luego de la salida del cepo, las tasas de interés para comprar autos treparon del 28% al 41% anual. En el último mes comenzaron a bajar.

Escenario inestable

Los aumentos en los valores de venta de los vehículos responden a la necesidad de las automotrices de reajustar sus costos internos y de producción, luego de la turbulencia cambiaria que provocó la salida del cepo y la posterior devaluación del peso. Sin embargo, los incrementos de los precios también responden a una reacción de las compañías ante la escasez de automóviles para vender.

Así lo explicó Julio Quesada, empresario del sector, quien detalló que la falta de unidades nuevas, como consecuencia de la baja producción industrial, llevó a las automotrices a aplicar fuertes subas en los precios. "La realidad es que la industria automotriz no puede producir con normalidad, porque no dispone de las autopartes provenientes de Brasil. Este es uno de los principales problemas que, además, repercute directamente en la formación de los precios", subrayó.

Por otro lado, Quesada remarcó que los desequilibrios no sólo se perciben en los precios de los rodados nuevos, sino también en las tasas de interés que ofrecen los concesionarios para financiar operaciones en cuotas. Las diferencias de tasas, advirtió el empresario, se deben a que las fábricas terminales subsidian las financiaciones de determinados autos, para atraer compradores. "Lo que están haciendo (los fabricantes) es subsidiar las tasas que brindan los concesionarios, en función del stock de vehículos que tienen y que quieren introducir en el mercado", insistió.

Las fuentes consultadas coincidieron en que este escenario inestable se resolverá cuando las fábricas terminales normalicen su producción, y cuando los concesionarios dispongan de una cantidad de unidades para vender, acorde a la demanda. "Lo que sucede en este contexto de reajuste de la industria, que aún reajusta su producción y sus precios, es que la inflación genera un crecimiento de la demanda, porque los consumidores intentan escudarse de la suba de precios. Entonces, los concesionarios intentan atraer clientes con tasas bajas, pero sin autos para vender", concluyó Quesada.

Una reunión en Davos con la Unión Europea

Fecha: 15/01/2016 - Fuente: El Cronista - Página: 6 - País: Argentina - Tirada Promedio: 58.000

Tras el acercamiento a Uruguay, el Gobierno avanzó en la agenda con Brasil, como la necesidad de avanzar en el acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea, y en el acuerdo bilateral con la industria automotriz.

La canciller Susana Malcorra se reunió durante más de dos horas con su par Mauro Vieira y priorizaron los temas económicos.

En especial el avance de los comercios birregionales con la Unión Europea desde el Mercosur.

A tal punto que la canciller confirmó a Télam que en el Foro Económico de Davos, el presidente Mauricio Macri se reunirá con el Comisionado de la Unión Europea en busca de que "haya una propuesta formal (de acuerdo comercial) en el primer trimestre".

Por su parte, Vieira le entregó a Malcorra una carta de la presidenta brasileña, Dilma Rouseff, para que Macri visite Brasilia en febrero y ambos países relancen "todos los mecanismos bilaterales", tal como hizo el Gobierno con Uruguay. Todavía no está definida la fecha, pero el encuentro sería después de que el mandatario reciba a la oposición brasilera que impulsa un impeachment contra Rouseff.

Antes de volver a Brasil, Vieira se reunió con el ministro de Hacienda Alfonso Prat-Gay, con el foco puesto en el acuerdo bilateral con la industria automotriz.

La agenda regional del Gobierno se reactiva la próxima semana cuando Malcorra reciba a su par chileno el lunes, mientras que la primera se mana de febrero se encontrará con el canciller de Paraguay, Eladio Loizaga.

¿Será Elon Musk, el creador de Tesla y SpaceX, el nuevo "Steve (...)

Fecha: 14/01/2016 - Fuente: iProfesional - Página: // - País: Argentina - Tirada Promedio: 32.000

¿Será Elon Musk, el creador de Tesla y SpaceX, el nuevo "Steve Jobs" que necesita Apple?:

19-11-2015 La empresa ingresó a la industria automotriz a través de la aplicación CarPlay, la plataforma que coloca iOS en los centros de mandos de automóviles como los de BMW, Audi, Honda, Ford, Toyota, Jaguar, entre otros. Pero trabajaría en un proyecto más ambicioso: su propio automóvil.

Desde hace un par de años se especula con la posibilidad de que Apple, la empresa más valiosa del mundo por su cotización bursátil, desembarque en el mercado automotriz.

La versión plantea el debate sobre si el actual CEO de la compañía californiana, Tim Cook, será capaz de esa movida de gigantescas proporciones.

Para Ken Segall, el creador junto a Jobs de las campañas de Apple basadas en productos que empezaban con la letra "i", quien debe llevar adelante esa tarea es Elon Musk, el visionario empresario creador de los autos eléctricos Tesla y de la compañía de viajes espaciales SpaceX.

"Piensa en gran escala, habla de viajes espaciales y autos eléctricos. La gente lo ve como un visionario", explicó Segall durante una reciente visita a la ciudad uruguaya de Montevideo, en una conferencia de prensa que la que participó iProfesional.

Segall compartió un sueño con el público: que dentro de unos años, Apple compre a Tesla y haga de Musk su CEO.

Así, este empresario controlaría un imperio de increíble tecnología y además podría hacer los viajes espaciales, acotó.

Hace casi 20 años, Segall se ilusionaba con otra adquisición: que Disney comprara a Apple e hiciera de Jobs el CEO de un poderoso imperio del entretenimiento y la tecnología, aunque "eso nunca ocurrió", lamentó.

Segall, quien fue el orador estrella del Encuentro GX25, organizado por Genexus, la mayor empresa de software de Uruguay, recordó a Jobs como un hombre intenso, pero no todo el tiempo, como se muestra en la película protagonizada por Ashton Kutcher.

Segall trabajó de forma muy cercana a Jobs durante 12 años en Apple y Next, y encabezó el equipo creativo de campañas emblemáticas como "Think different", además de ser quien "peleó" por ponerle la "i" a toda la gama de productos.

El diseñador se lamentó que esa letra esté desapareciendo, pero entendió que hubo demasiados

problemas legales en varios países y que tiene sentido que los productos empiecen a llamarse Apple.

En la conferencia de prensa previa a su intervención, Segall habló sobre cómo fue trabajar con Jobs.

Al respecto, explicó que el cofundador de Apple no dictaba qué hacer, sino que quería ser parte del proceso creativo publicitario para poder opinar.

"La principal diferencia (con otras empresas clientes de Segall) era que Jobs era un CEO y un verdadero apasionado por el marketing. Literalmente era el que daba la información del producto, estaba presente en las reuniones y no dejaba que nadie hiciera de filtro. Considero muy importante que el tomador de decisiones sea parte del proceso con una frecuencia determinada", explicó Segall.

La campaña "Think different" se creó en un momento en que Apple tenía que decir que estaba viva, porque estaba en una situación delicada y se la veía al borde de la quiebra.

"No sabíamos que productos vendrían; tuvimos que creerle a Jobs cuando nos decía que iban a venir cosas grandiosas. Pero lo realmente grandioso fue que cuando llegaron los productos le dieron vida al eslogan 'Think different'. No se parecían a nada que alguien hubiera visto antes", recordó.

Segall escribió el libro "Increíblemente simple" para compartir una de las claves del éxito de Apple: el convencimiento de Jobs en el poder de la simplicidad.

El publicista consideró que muchos de estos principios pueden ser aplicados a otras compañías, fundamentalmente el del sentido común, en el que Jobs era "extremadamente bueno".

"Cuando desarrollábamos para Next o Apple una regla importante era si se estaba diciendo algo importante, claro, que se entendiera en forma rápida y que si alguien lo recordaría. La filosofía de Apple es tener pocas cosas, pero que la gente sepa bien para qué sirven", afirmó Segall (en la foto de la derecha, con Jobs detrás, en su conferencia en Montevideo).

¿El próximo Jobs?

"La persona para mí que aparece es Elon Musk. Una forma de mirarlo es que él habla de cosas que están a otra escala, de transporte, automóviles eléctricos, viajes espaciales. La gente lo ve como un visionario y él está colaborando para eso", señaló el publicista.

"Tengo un sueño para compartir al respecto: que en unos años Apple compre Tesla y haga a Elon Musk director ejecutivo de la nueva empresa. Entonces, con Musk controlando este imperio con tecnología sorprendente más los autos y además, en separado incluir los viajes espaciales", vaticinó.

"Creo que resulta fácil criticar a Apple diciendo que Cook no es visionario y que tiene gente visionaria trabajando con él, pero con Elon Musk dirigiendo Apple, esta percepción desaparecería", estimó.

"Ya están documentadas las reuniones entre Musk y Cook, sobre todo por lo del Apple Car, y hay gente que me asegura que están en pláticas para una posible compra y sumar al creador de Tesla y Space X al directorio de Apple. Eso realmente le daría un giro interesante a la compañía", afirmó.

"Hay evoluciones en la empresa. Apple siempre se ha distinguido por crear o mejorar productos que atienden las necesidades actuales de la gente. Por ejemplo, muchos lo criticaban por salir tarde con un reloj inteligente, pero se tardaron porque la plataforma de pago Apple Pay no quedaba lista, y se querían diferenciar con ello. Hoy es un éxito. Hoy ven una iPad grande con un stylus, y lo califican de copiar", sostuvo.

"Puede ser, pero el producto es mejor, y yo que soy creativo y he probado varios productos, te

puedo decir que la experiencia es mejor. Ahora, imagina un auto eléctrico mejorado, o un avión al espacio con plataforma de la firma, suena interesante, ¿no?", desafió.

Acerca de los rumores sobre los trabajos que adelanta Apple en la creación de un automóvil, respondió: "Cuando escuché por primera vez sobre este proyecto, pensé que no podía ser. Pero ahora parece haber evidencia de que el producto podría llegar en cinco años. Apple entrará cada vez más en la Internet de las cosas".

Paños fríos

Pero a principios de octubre, Musk se burló de Apple: "Han contratado a gente que hemos despedido. Estamos bromeando cuando llamamos a Apple como el 'cementerio de Tesla'", dijo al diario alemán Handelsblatt.

Cuando se le preguntó si toma a la empresa californiana en serio como un competidor en el mercado automotriz, respondió, riendo: "¿Alguna vez tomó un vistazo al reloj de Apple?"

"Es bueno que Apple se esté moviendo en esta dirección. Pero los coches son muy complejos en comparación con los teléfonos o 'smartwatches'. No se puede ir a un proveedor como Foxconn y decir: 'Edifícame un coche'", afirmó.

"Pero para Apple, el coche es la siguiente cosa lógica para finalmente ofrecer una innovación significativa. Un nuevo lápiz o una iPad más grande por sí solo no eran lo suficientemente relevante", reconoció Musk.

Antecedentes

Apple ingresó a la industria automotriz a través de la aplicación CarPlay, la plataforma que coloca iOS en los centros de mandos de automóviles como los de BMW, Audi, Honda, Ford, Toyota y Jaguar, entre otros.

Pero este año, medios como los diarios Financial Times y Wall Street Journal, señalaron que la empresa cocreada por Jobs trabaja en un proyecto más ambicioso: su propio automóvil.

La empresa californiana reclutó expertos y directivos de grandes automotrices, si bien no oficializó aún este proyecto, del cual se conocen pocos datos, que son los siguientes.

* Nombre: la compañía no dio a conocer el nombre del modelo pero las fuentes de The Wall Street Journal apuntan que el coche se llamará "Titán".

* Eléctrico: Apple promueve las energías renovables y aquellos métodos que contaminen menos al ambiente. Un punto en común con Tesla, de Musk. Cook anunció que la compañía invertirá 850 millones de dólares en una construcción de una planta solar, para dar energía a sus sedes en California.

* Modelo: según las fuentes de WSJ, el coche no será un deportivo sino que se tratará de un monovolumen. De todas formas, señalan que el modelo podría cambiar, ya que todo está en fase de diseño.

* Personal: ambos medios concordaron que Apple reclutó a cientos de expertos y pesos pesados de la industria automotriz. Por ejemplo, Steve Zadesky, ex ingeniero de Ford, quien ayudó en la creación del iPod, lideraría esta división. Johann Jungwirth, ex jefe de I+ D en Mercedes-Benz, contratado por Apple en septiembre de 2014, también estaría involucrado en este proyecto.

* Autónomo: "Se trata de un juego de software. Todo es sobre la conducción autónoma", dijo una fuente a la agencia Reuters.

* Empleados: Musk dijo que tiene en su plantilla a 150 ex trabajadores de Apple, pero que la empresa de Cook trató de llevarse a los suyos con subas salariales de un 60% o con bonos de 250.000 dólares para empezar a trabajar en Apple.

Jobs llegó a declarar al New York Times que "de tener más energía" le hubiese gustado "tomar" Detroit, una ciudad clave para la industria automotriz, "con un auto Apple".

Mickey Drexler, miembro de la junta de directivos de Apple, también declaró el año pasado que si Jobs hubiese vivido, habría fabricado un coche, ya que implicaba muchos retos de diseño.

¿Qué es lo próximo?

Bajo el lema "What's next?", desde Genexus se planteó que el futuro es un lugar imprevisible, pero

hay cosas que se pueden vislumbrar, como la incursión automotriz de Apple. En el ámbito de la tecnología es claro que la nube informática, que ya está consolidada a nivel global, a muy corto plazo va a ser imprescindible. Breogán Gonda, presidente del directorio de GeneXus, destacó: "Me dedico a investigar el futuro, para anticiparme a él. A veces se le acierta, a veces no. Pero sea cual sea el futuro tecnológico, aparezca la tecnología que aparezca, nosotros vamos a conseguir describir bien su comportamiento y tratar a esa nueva tecnología de una forma óptima con GeneXus, porque creemos en describir en vez de programar". Para el CEO de la firma, Nicolás Jodal, el futuro es un término medio entre la utopía y la distopía: "Tiendo a pensar que las cosas van a estar mejor pero que también van a surgir nuevos problemas. Seguramente habrá oportunidades para la Comunidad GeneXus en el área de sensores, visualización y análisis de datos; y en el hecho de que es cada vez más difícil hacer aplicaciones, sobre todo 'mobile', lo cual nos coloca en una ventaja grandiosa debido a las características de nuestro software de desarrollo".

Fin del "impuestazo": Mercedes Benz bajó los precios de sus 0km (...)

Fecha: 14/01/2016 - Fuente: iProfesional - Página: // - País: Argentina - Tirada Promedio: 32.000

Fin del "impuestazo": Mercedes Benz bajó los precios de sus 0km hasta un 40 por ciento: 14-01-2016 Tras eliminar el tributo interno se dieron a conocer los nuevos valores de los modelos que ofrece la marca alemana en el país. Un repaso por los cambios Lentamente, las marcas empiezan a acomodarse a un nuevo escenario, y tras la eliminación del impuesto interno se dieron a conocer los nuevos listados de precio.

Las que realizaron mayores modificaciones fueron las automotrices de alta gama, las cuales en 2014 tuvieron que aplicar subas de hasta 100 por ciento en sus vehículos.

En el caso de Mercedes Benz, los autos y SUV bajaron hasta un 40% en promedio, lo cual las deja a mitad de camino entre los precios que tenían en 2013, antes de pagar el tributo, y los de diciembre de 2015, cuándo el mismo estaba vigente.

Ahora, para llegar a un GLA 200 automático Urban, se necesitan u\$s75.000, frente a los u\$s126.900 del mes pasado. Es decir, bajó 40%. En 2013 este modelo no se vendía en el país por eso no pueden hacerse comparaciones.

Otro caso, el C 250 (204 CV) Automática City C 204 C-Coupé, pasó de u\$s 121.900 a u\$s79.500. Es decir, el precio se redujo 34%. Así quedó muy cerca del precio de 2013, cuando era de 71.000 dólares.

El S 500 (455 CV) Automático de 5 plazas V 222, un Sedán Largo muy tope de gama, pasó de u\$s400.000 a u\$s256.000, mientras que en el rubro de las SUV, la ML 400 4MATIC (333 CV) Automática Sport con techo panorámico bajó de u\$s219.900 a 144.600 dólares.

Las noticias difundidas en este boletín son noticias publicadas exclusivamente por los diferentes medios de comunicación. AFAC no participa en la redacción de las mismas.