

# carmahe

## TECNOTRADE

Publicación de la Cámara Argentina  
de la Máquina Herramienta y Tecnologías  
para la Producción.



# CARMAHE

## activa

Entrevista a  
Leandro  
Mora Alfonsín

Nueva cotidianeidad,  
nuevas tareas y nuevos desafíos



La industria  
ante la pandemia

Seminarios  
CARMAHE



# MÁQUINAS HERRAMIENTA

GUILLOTINAS, PLEGADORAS, PUNZONADORAS, CORTE LÁSER, PRENSAS MECÁNICAS E HIDRÁULICAS

## ALTA TECNOLOGÍA EN ESTAMPADO



**J25-250**  
PRENSA MECÁNICA



**JD 36-400**  
PRENSA MECÁNICA

### BIPRESS BUENOS AIRES

Margarita Corvalán 1150  
B1685CDH - El Palomar  
Buenos Aires - Argentina  
Telefax: (+5411) 5293-1514 / 1516  
(+5411) 4650-8070 / 8111  
[informacion@bipress.com.ar](mailto:informacion@bipress.com.ar)

### BIPRESS ROSARIO

AV. Ovidio Lagos 4501  
(S2004GRA) - Rosario  
Santa Fe - Argentina  
Tel: (0341) 463-5013  
(0341) 465-6876 • 462-4926

 **bipressrl**  
**BIPRESS**  
**.COM.AR**







## CARMAHE activa en épocas de COVID-19

**E**n el último número de la Revista CARMAHE TecnoTrade recién estaba comenzando el Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio y la situación de las pymes y empresas argentinas empezaba a cambiar radicalmente. En el cierre de esta edición se han superado los 130 días desde el anuncio del ASPO, y desde la Cámara Argentina de la Máquina-Herramienta y Tecnologías para la producción nos enfocamos en acompañar a nuestros socios y en aportar, desde nuestro lugar, a todo el sector para buscar una salida de esta situación.

En este nuevo número les contaremos nuestras acciones durante estos días tan singulares. EN estas paginas podrás conocer la realidad industrial y las miradas a futuro desde dos voces representativas del sector, la voz empresarial e industrial de parte de Pedro Cascales, Secretario de CARMAHE y Vocero de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), y la voz del gobierno a través de Leandro Mora Alfonsín, Director Nacional de Desarrollo Regional y Sectorial.

A través ellos te acercaremos cuales son las perspectivas del Gobierno, el trabajo que se está realizando y también las necesidades y las miradas de los industriales que día a día enfrentan la crisis en busca de mantener a la industria activa.

En este numero también compartiremos las acciones que CARMAHE continúan realizando para representar a los socios y es por eso que



te contaremos las charlas exclusivas que se han organizado sobre comercio exterior y nuevas tecnologías para acercar a todos los socios una nueva herramienta para sobrellevar el ASPO.

Desde el día uno el lema de CARMAHE fue: “Quedate en casa. La industria necesita estar activa, nosotros trabajamos para eso”; ese fue el objetivo y hoy en día lo seguimos sosteniendo. Los socios produciendo en sus plantas, cumpliendo con todas las medidas de prevención, y la Cámara dialogando con el gobierno y abriendo puertas para sumar a la construcción y fortalecimiento de la industria argentina.

El diálogo, el asesoramiento y la producción industrial son los tres pilares en los que esta edición de la revista se centrará para hacer un aporte general a la lectura actual de la industria y a las perspectivas y miradas sobre el futuro que se avecina post pandemia.

Te invitamos a recorrer este nuevo número de la revista CARMAHE TecnoTrade.

## ÍNDICE

Editorial	3
Sumario	4
La industria ante la pandemia y el rol de las cámaras empresarias	8
Nota técnica AMS	14
“Si uno rompe las pymes, se termina el tejido industrial” Alfredo Bonazzi	20
Entrevista a Leandro Mora Alfonsín	24
Pedro Cascales: “Necesitamos un programa integral para enfrentar esta crisis”	34
CARMAHE en movimiento	38
El compromiso de informar en la incertidumbre	42
Servicios CARMAHE	44
Socios	46

## ANUNCIANTES

BIPRESS	ret. tapa	GÖTTERT	29
KAESER	5	INTERTECH	31
TONY EXPRESS	6	TCG	32
OSHMA	6	URANGA	33
KYOCERA-MEGA TOOLS	7	MERCADO INDUSTRIA	35
SANVIK	11	DRYADA	37
TEI	12	MOLYKOTE	39
INTEGRA SERVICE	13	INGECOL	39
PATRIANO	15	BALUFF	40
BANCO COMAFI	17	SULLAIR	41
AMS	18	HIDRO OIL	43
AMS	19	OSG-MEGA TOOLS	45
DG LASER	21	SOLDADURAS CENTRO	45
GRUAS DANIELE	22	HAAS	ret. contratapa
FESTO	23	MOLINARI	contratapa
DEFANTE	27		

## CARMAHE TECNOTRADE

**Fundador:** Ing. Gregorio Hernandez  
**Dirección:** Gerencia CARMAHE- Federico Meligrana  
**Colaboradores:** Cdor. Federico Meligrana  
 Sr. Gustavo Galli - Sra. Soledad Cristaldo  
**Edición Integral :** Juanita Publicidad  
**Coordinación general:** Ana Amadeo  
**Dirección comercial:** Ana Amadeo  
**Producción periodística:** Dpto. prensa CARMAHE  
 VS Comunicación  
**Redacción:** Vanesa Salgado - Sayi Zabaleta  
 Germán Petroselli  
**Dirección de arte y diseño:** Natalia Donamaria  
**Colaboración fotográfica:** Mariana Salgado  
**Producción gráfica:** Juanita Publicidad

Si desea publicar en nuestra revista, comuníquese al tel:  
**54 11-5579-4730** [revistacamahetecnotrade@gmail.com](mailto:revistacamahetecnotrade@gmail.com)



CARMAHE es una Cámara de puertas abiertas y todos los asociados plenos pueden participar de sus comisiones de trabajo y llegar a formar parte del Directorio ¡Los invitamos a acercarse a CARMAHE y dejar de ser un expectador para convertirse en protagonista de la Cámara!

*Ante cualquier consulta o que deseen contactarse con nosotros, les dejamos los datos de contacto:*

**Gerente:** Lic. Federico Meligrana Dorín - [gerente@carmahe.com](mailto:gerente@carmahe.com)

**Asistente de Gerencia:** Sr. Gustavo Galli - [gustavogalli@carmahe.com](mailto:gustavogalli@carmahe.com)

**Administración Carmahe:** Sra. Soledad Cristaldo - [administracion@carmahe.com](mailto:administracion@carmahe.com)

**Coordinadora FIMAQH:** Dra. Mary Trigo - [coordinacion@fimaqh.com](mailto:coordinacion@fimaqh.com)

**Asistente de Coordinación FIMAQH:** Sra. María Inés Martínez Gai - [info@fimaqh.com](mailto:info@fimaqh.com)

**Administración Fimaqh:** Srta. María Elena Leon Lugo - [administracion@fimaqh.com](mailto:administracion@fimaqh.com)

**Los teléfonos de nuestra Cámara:** 011 4343-1493 / 3996 / 9476

**Mail General:** [info@carmahe.com](mailto:info@carmahe.com)

**Mail Prensa:** [prensa@carmahe.com](mailto:prensa@carmahe.com)

**Mail Revista Carmahe Tecnotrade:** [revistacamahetecnotrade@gmail.com](mailto:revistacamahetecnotrade@gmail.com)

## COMISIÓN DIRECTIVA

**PRESIDENTE:**

**Ing. Alfredo C. Bonazzi - ABD S.A.**

**VICEPRESIDENTE:**

**Florencia Vitale - BIPRESS S.R.L.**

**SECRETARIO:**

**Lic. Pedro Cascales - TRADEFIN S.A.**

**TESORERO:**

**Ing. Juan C. Ferrero - BUENOS AIRES WELDING S.R.L.**

**VOCALES TITULARES:**

**Ing. María Fernanda Poggi - GALAGAR ARGENTINA S.R.L.**

**Ing. Aldo Di Federico - AMS ADVANCED MACHINE SYSTEM**

**Lic. Diego Gregorat - OSHMA SRL**

**VOCALES SUPLENTE:**

**Sr. Sebastián Milne - MEGATOOLS S.A.**

**Sr. José Miguel Aguado - AGUADO Y CÍA. S.A.**

**Ing. Luis Schmidt - ISCAR TOOLS ARG. S.A.**

**Ing. Luis Lewin - ABYPER S.A.**

**REVISORES DE CUENTAS:**

**TITULARES**

**Ing. Eduardo Micheloni - EDUARDO MICHELONI**

**Ing. Claudio Picotti - HYDRAULIK S.A.**

**SUPLENTE:**

**Ing. Nelson Heisecke - FESTO ARG. S.A.**

**KAESER**  
COMPRESORES®



# SIGMA AIR UTILITY

Compre solamente el aire comprimido que necesita.

**Sigma Air Utility (SAU)** es un servicio que, mediante un análisis previo de la demanda de aire comprimido que su empresa necesita **se encarga de construir, instalar y operar** la estación de compresores, **sin costo de inversión** para su empresa, abonando solamente el costo del aire que consume.



#### **Sin inversión previa**

No compra los equipos simplemente paga por el aire que consume



#### **Sin personal dedicado**

Nosotros nos encargamos de la operación de la sala y el mantenimiento preventivo



#### **Suministro asegurado**

Aseguramos una provisión confiable de aire comprimido a su línea de producción

54 3327 414800  
info.argentina@kaeser.com

[www.kaeser.com.ar](http://www.kaeser.com.ar)

Seguinos en:    

# Tony Express

Mensajería-correo

SERVICIO DE ENTREGA 24 HS

puerta a puerta

## Salidas diarias

Mar del Plata - La Plata - Tandil - Gran Buenos Aires - Miramar  
Necochea - La Costa - CABA

- Trámites • Gestiones • Retiros • Encomiendas con entrega a domicilio
- Distribuciones especializadas • Cobros en destino • Contrareembolso

Alsina 2872 :: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Tel.: 11-6806-4088



Durómetros Banco y portátiles Rockwell, Brinell, Shore.



Durómetro portátil para medición de no ferroso



Metalografía



Durometría



Cámaras de ensayo para simulación ambiental



Líquidos penetrantes  
Partículas magnéticas



TRAYECTORIA DE CALIDAD PARA SU CALIDAD



Servicios OSHMA

30 de Septiembre (ex Warnes) 513 - Témporley - Buenos Aires - Argentina  
+54 11 4292 - 4767 (Lineas rotativas) - info@oshma.com.ar - www.oshma.com.ar

Cámara climáticas para ensayos de pruebas ambientales



Equipos para ensayos no destructivos



Máquinas de ensayos universales



Acoplantes para ultrasonido





**OFERTA LANZAMIENTO**

**FRESAS SIN CARGO**



**MFPN66** | FRESA DE ALTA EFICIENCIA  
CON ÁNGULO DE CORTE DE 66°

Ø50 MFPN66050R-4T + 20 INSERTOS  **US\$ 360**

Ø63 MFPN66063R-5T + 20 INSERTOS  **US\$ 360**

Ø80 MFPN66080R-6T + 30 INSERTOS  **US\$ 540**

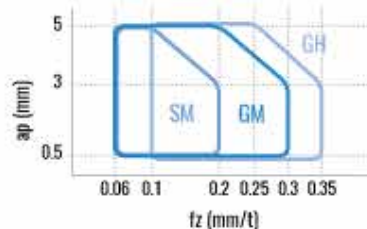
Ø100 MFPN66100R-7T + 30 INSERTOS  **US\$ 540**

Ø125 MFPN66125R-9T + 40 INSERTOS  **US\$ 720**

Ø160 MFPN66160R-11T + 50 INSERTOS  **US\$ 900**



**Metal Duro Recubierto**



**MEGA TOOLS**

 (+5411) 3535 0606 / 4642 7040  
 INFO@MEGATOOLS.COM.AR  
 WWW.MEGATOOLS.COM.AR

# La industria ante la pandemia y el rol de las cámaras empresarias

La situación de la industria argentina es compleja. Sobre una situación ya crítica se sumaron las consecuencias de la pandemia y las medidas para prevenir el contagio de COVID-19. No obstante, algunos sectores reiniciaron sus actividades de forma progresiva en esos últimos dos meses. El sector industrial fue, es y será uno de los pilares para la recuperación del país y es por eso que debe atenderse de forma particular; en este sentido, las cámaras sectoriales tiene un importante rol, organizando y visibilizando los requerimientos de las empresas a fin de lograr un trabajo colaborativo con el sector público.

La industria es un factor esencial para la recuperación económica del país, ya que permite al mismo tiempo salir al mundo, comercializar y abastecer al mercado interno. Pero para eso, la ayuda financiera, económica e impositiva en estos momentos de pandemia de COVID-19 es vital.

Desde el ciclo de Audiovisuales TecnoTrade dialogamos

con Pedro Cascales, Secretario de CARMAHE y Vocero de CAME, sobre los pilares de “ayuda” esenciales para las pymes en esta época tan compleja.

Las Pequeñas y Medianas empresas, sobre todo del sector metalmecánico, bienes de capital e indumentaria, son según CAME las más afectadas por el ASPO y la coyuntura pandémica en donde el



consumo ha bajado notoriamente. Pedro Cascales y CAME comentan la necesidad de pensar y dialogar con el gobierno las formas de recuperación de estas PyMES, no solo pensando en la pos pandemia sino también en el durante.

Según CAME el 70% del trabajo en el país se da a través de las pymes y el cierre o la quiebra de muchas de éstas no solo genera menos producción y por ende menos capacidad de competir en el mercado internacional si no que genera desempleo y, como concatenación del mismo, una baja del consumo interno en el país, lo cual implica un panorama muy oscuro a la hora de pensar en una recuperación económica de la Argentina.

Es por eso que CAME ha presentado el “Plan de recuperación Pyme”, que consta de cuatro puntos vitales en la ayuda a las pequeñas y medianas empresas en la coyuntura actual:

- **Pilar económico:** Mantener el ATP pero que crezca para potencialmente cubrir el 100% de los salarios de aquellas pymes que no pueden afrontarlo, por lo menos en contexto de que la empresa no pueda volver a producir al 100%

- **Pilar impositivo:** El tratamiento de la moratoria, que la misma sea “En la fecha más actual posible”, en palabras de Pedro Cascales

- **Pilar financiero:** Como refinanciar los pasivos que se han acumulado, la misma tendría que correr por parte de los bancos privados según CAME. La idea está en sacar la mochila financiera y dar un año de gracia para lograr pagar los pasivos acumulados

- **Pilar legal:** El objetivo puesto en suspender las quiebras y los remates para permitir que las PyMEs no cierren y puedan recomponerse.

Este plan de recuperación PYME está pensado para la época actual, Pedro Cascales así lo expreso diciendo: “Esto es para la pandemia, después habrá que tomar medidas para la pos-pandemia” (la entrevista completa a Pedro Cascales puede encontrarse en la página 34).

Con respecto a la recuperación de la industria en general, en una entrevista exclusiva con Audiovisuales Tecnotrade el economista Leandro Mora Alfonsín, Director Nacional de Desarrollo Regional y Sectorial (la cual se encuentra completa en la página 24), explicó cuáles son los objetivos del Gobierno en relación al futuro pos pandemia, sabiendo que para lograrlo deben trabajar junto al sector para salir de la situación actual lo mejor posible.

En esta línea, Mora Alfonsín sostuvo que desde el Ministerio de Desarrollo Productivo se quiere generar “un sector metalmecánico integrado al mundo”, para lo cual entendemos que es vital escuchar las propuestas y problemas de los industriales ante la situación actual, no solo en lo relativo a la coyuntura sanitaria sino también en materia impositiva, licencias no automáticas de importación, comercio exterior, entre otros temas.

Para esto, al mismo tiempo que se trabaja en plan de emergencia debido al COVID-19, Mora Alfonsín cuenta que su dirección y el ministerio de producción en general también trabaja con el objetivo puesto en el “Plan calidad Argentina”, en sus palabras consta de: “Colaborar con el entramado industrial argentino a reducir las brechas que le cierran mercados en el extranjero, que son brechas de normas de calidad, reglamentos técnicos, entre otros. El objetivo es preparar a nuestra industria para salir al mundo”.

Por último el Director resalta que la incidencia del sector privado en la política industrial es vital, así lo ha manifestado diciendo que “La incidencia siempre es importante, porque



las políticas públicas surgen siempre del diálogo público-privado, es imposible hacer política pública sin los actores. Difícilmente podamos hablar de industria si no nos acercamos al empresario, al trabajador, al que toma decisiones de inversión. Las preocupaciones y los diagnósticos, si bien podemos tener un análisis previo, siempre por una cuestión lógica y básica tenemos que interactuar con el sector privado. No solamente para atender problemas, porque el chip del ciclo económico nos lleva a la resolución de un problema en sí, sino para pensar estratégicamente que tipo de industria queremos, que tipo de sector queremos, cómo lo queremos a nivel de tecnología, a nivel de capacitación y formación de nuestros trabajadores”.

CARMAHE hace eco de esto y sabe que el dialogo es la

herramienta principal para la construcción y el fortalecimiento industrial, es por eso que participamos de todos los espacios posibles, y esta línea de actividades realizadas por la cámara se enmarcan en dos conceptos que tanto desde el Gobierno como desde CAME mantienen y coinciden en las entrevistas que hemos realizado, los industriales deben formar parte de cámaras empresariales/industriales.

En palabras de Mora Alfonsín: “Las asociaciones empresarias cumplen el rol principal en el diálogo con el Estado, porque son los interlocutores naturales de la multiplicidad de empresas”, es por eso que desde CARMAHE invitamos a los empresarios a formar parte de nuestra comunidad industrial ya que aseguramos llevar su voz y representarlos en todos los espacios.



Lo que hace

Lo que siempre  
hemos hecho



La nueva CoroMill® 390 combina todos  
nuestros conocimientos de fresado en una  
misma y precisa herramienta de fresado.

**Made for Milling**

[sandvik.coromant.com/madeformilling](http://sandvik.coromant.com/madeformilling)

**SANDVIK**  
Coromant





Montacargas familiar  
para 300 Kg.  
Con paracaídas inercial  
Plataforma de 800 x 1200 mm.  
o a medida según su necesidad.  
Kit de instalación con guías  
encastrables de 1 y 2m.  
para su fijación según el largo.

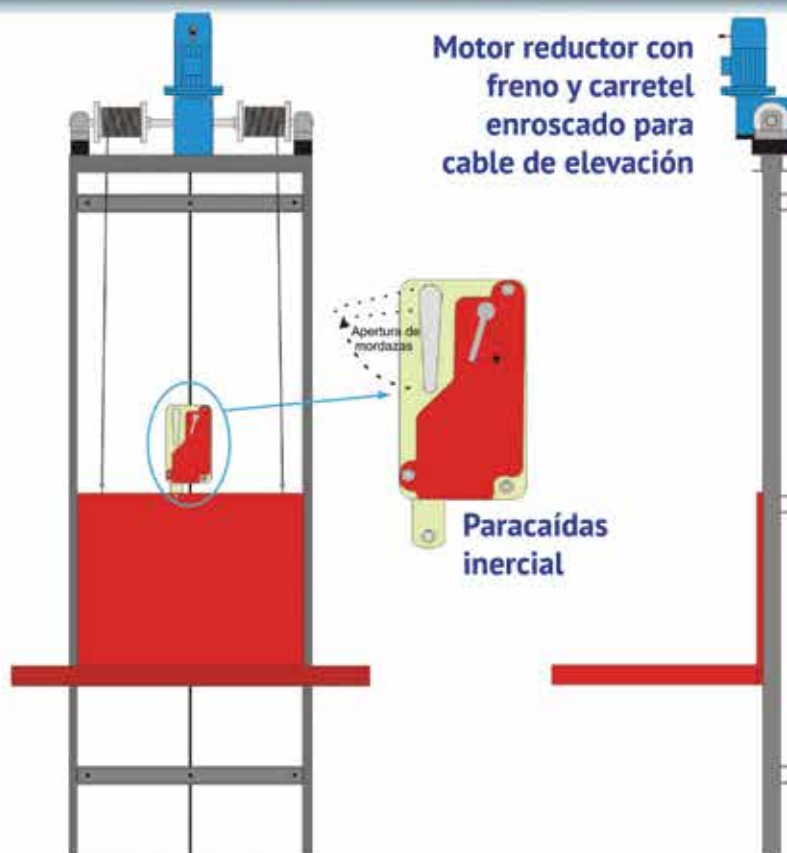
Av. De los constituyentes 2006  
Villa Maipú – San Martín  
ESQ. 52 (Ex Echeverría)  
(A 8 cuadras de Av. Gral. Paz  
lado provincia)

Buenos Aires – Argentina

(011)4754-8200 / 4753-2226

ventas@hydro-oil.com.ar  
www.hydro-oil.com.ar  
elevafacil@yahoo.com.ar

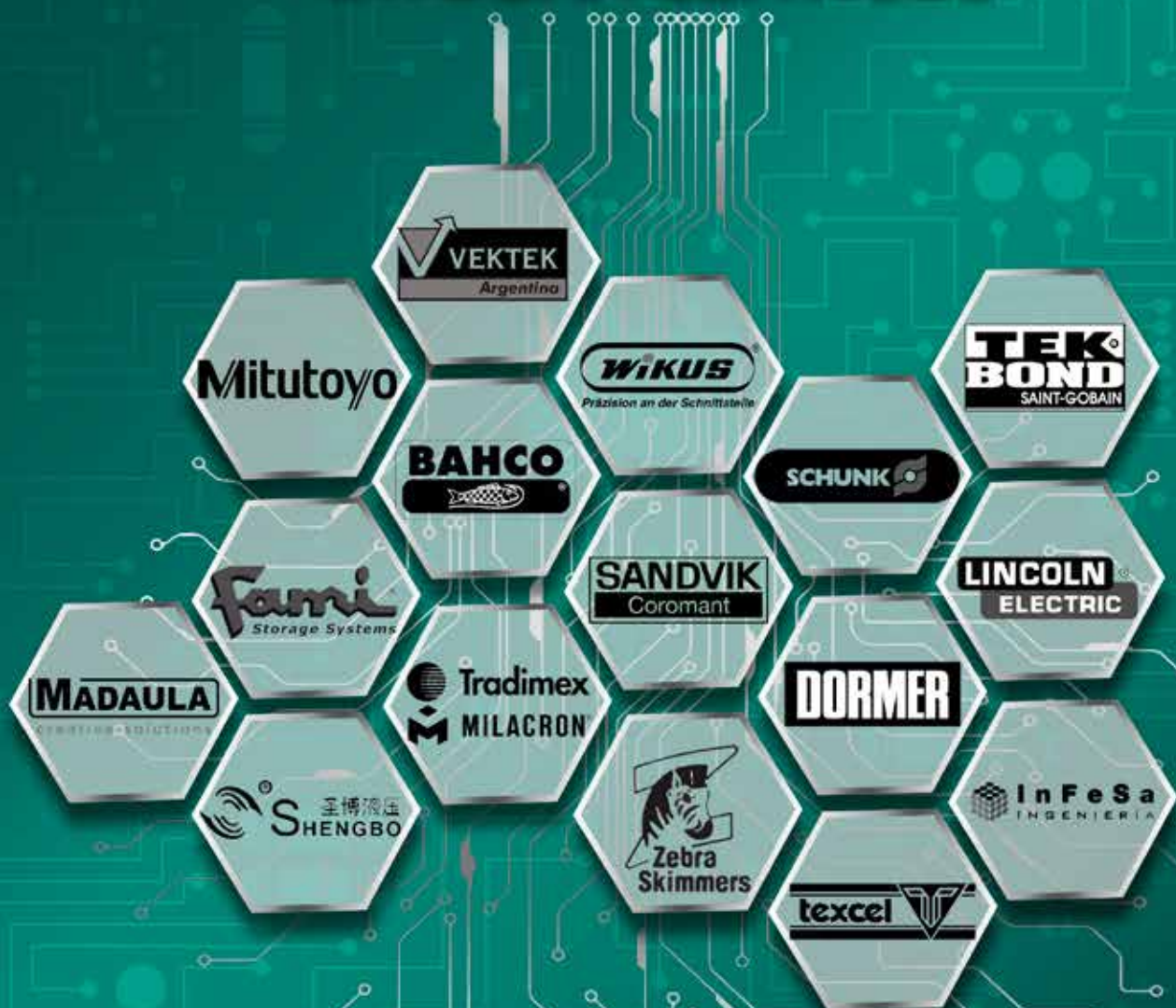
Motor reductor con  
freno y carretel  
enroscado para  
cable de elevación







**INTEGRA SERVICES**



**INGENIERIA ACTIVA**



Contáctenos 4572-7510/1401



[www.integraservices.com.ar](http://www.integraservices.com.ar)



[info@integraservices.com.ar](mailto:info@integraservices.com.ar)

# Un preciso agarre y trayectorias perfectas

**August Mössner GmbH & Co. KG optimiza la producción y programación con ZEISS T-SCAN**



**Christian Kunz, jefe del departamento de robótica, investigación y desarrollo, con un accesorio que debe encajar perfectamente para sujetar una caja de cambios.**

Cuando un robot agarra un bloque de cilindros que pesa 50 kilos y se acerca a una sierra o una fresa, debe evitarse cualquier vibración o movimiento deslizante. Pero las desviaciones de los objetivos de datos de producción dificultan el agarre de los robots.

August Mössner GmbH & Co. KG, que fabrica maquinaria especializada para las industrias de fundición y aluminio junto con sierras para la mayor variedad posible de materiales, así como equipos para el desmantelamiento de centrales nucleares, ha encontrado una solución para este problema. Además de manipuladores a medida para robots fabricados con la ayuda de ZEISS T SCAN, la programación del equipo está optimizada con escaneo láser flexible.

Los dos brazos del robot estarán rígidamente sus cuellos en el aire, sus movimientos parecen congelados. Uno de ellos sostiene un bloque de cilindros en suspensión, que pesa al menos 50 kilos. Solo dentro de unas pocas semanas, cuando la planta completa se haya completado, comenzarán a moverse y cortarán sistemas perturbadores de comederos y bebederos y fresarán los destellos de fundición en los bloques del motor que provienen de una fundición. Para hacer esto, empujan las piezas a sierras y fresadoras que sobresalen de la pared y se parecen a taladros dentales gigantes.

Sin embargo, aquí en Eschach no es donde serán puestos a trabajar, sino más bien en las plantas de motores de fabricantes de automóviles conocidos. Las estaciones de procesamiento están di-



**Christian Kunz (derecha) y Christian Haase inspeccionan las pinzas de un robot. Deben sostener fundiciones de motores pesados en las estaciones de procesamiento más adelante, que sobresalen de la pared a la derecha.**

señadas y puestas en operación de prueba en August Mössner en Eschach. Mössner tiene una reputación en la industria automotriz para entregar líneas de producción automatizadas con docenas de robots a tiempo y perfectamente funcionales.

## Desviaciones de varios milímetros.

El equipo de Christian Kunz juega un papel importante cuando se trata de desviaciones. Los 20 empleados de su departamento de robótica, investigación y desarrollo son responsables de planificar la operación precisa, segura y eficiente de las líneas de procesamiento.

Pero el diablo está en los detalles. Uno de estos detalles son las partes del contorno con las que los robots agarran el bloque de cilindros. Son tan pequeños como un disco de hockey, pero debe ser capaz de agarrar el bastidor con precisión y mantenerlo en posición durante el procesamiento, contra las fuerzas que se producen. Para este propósito, las partes del contorno tienen huecos que se ajustan exactamente sobre las protuberancias de las pie-





[www.transmisionesy motores.com](http://www.transmisionesy motores.com)  
[Info@transmisionesy motores.com](mailto:Info@transmisionesy motores.com)

WhatsApp 1131852041 / 1122904032  
@Patrianotransmisiones (Facebook e Instagram)

zas fundidas. Sin embargo, este no es el caso inicialmente.

Kunz mantiene una parte del contorno del colado en bruto de una caja de engranajes, en el punto donde el robot luego recogerá el componente, pero no importa cómo el ingeniero mecatrónico gira e inclina el accesorio, las piezas no encajan. “Cuando los fabricantes de automóviles nos envían piezas de fundición, a menudo se desvían del diseño objetivo en unos pocos milímetros”, explica Kunz.

Esto no es de extrañar, ya que la mayoría de ellos son las llamadas partes de arranque para nuevos tipos de motores.

Las tolerancias siguen siendo grandes cuando comienza la producción en serie y no se muestran en los modelos CAD de las piezas fundidas.

Kunz y su equipo han encontrado una solución en la que ZEISS T-SCAN es de importancia central. Utilizando un escáner láser

de mano, los ingenieros miden el contorno de la superficie de la fundición, por ejemplo, un bloque del motor o una carcasa de transmisión, y comparan el conjunto de datos generado por este con los datos CAD objetivo suministrados por el fabricante del automóvil. Por un lado, esto sirve para documentar el estado real y, por otro lado, la medición es la base para adaptar las partes del contorno al bastidor y para la programación posterior del robot. De esta forma, los ingenieros pueden ver rápidamente dónde hay desviaciones y pueden iniciar de inmediato la re-elaboración de las partes del contorno. La parte del contorno se vuelve a trabajar a mano, luego se escanea y, por lo tanto, se puede documentar y convertir en datos CAD.

#### **Ahorro de tiempo significativo La decisión de comprar en ZEISS**

T-SCAN se tomó en 2017. El manejo libre dentro del campo de medición fue particularmente

convinciente, dice Kunz: “Con el ZEISS T-SCAN también podemos capturar piezas grandes y muy pesadas desde los cuatro lados y desde arriba sin tener que laboriosamente mover la parte.

Un proceso de medición tan flexible no hubiera sido posible con la solución estacionaria de un competidor. Además, ZEISS T-SCAN es un sistema portátil con un alto grado de facilidad de uso. Esto significa que, si es necesario, los componentes se pueden medir directamente en las instalaciones del cliente después del procesamiento en la celda del robot. Esto ahorra un tiempo valioso, especialmente al iniciar un nuevo sistema.

La configuración lleva solo 10 minutos”, dice Kunz, “y junto con el cliente podemos verificar rápidamente el resultado del procesamiento. Dado que el sistema modular no requiere una conexión física a una mesa de medición, la adquisición de datos es fácil y sin esfuerzo, incluso en áreas de difícil acceso.

**No encaja: la mordaza de la pinza, con la cual el robot luego empacará la caja de la caja de engranajes, se desliza fuera de la carcasa. La razón: en los prototipos, los valores nominales y reales a menudo no coinciden. ZEISS T-SCAN determina los valores reales.**



**No se pierdan la segunda parte de esta nota en la siguiente edición de CARMAHE TECNOTRADE.**






# OPERÁ CON CHEQUES ELECTRÓNICOS

Emití, recibí y gestioná tus cheques electrónicos desde **eBanking Empresas**.

Operá **100% digital** sumando eficiencia y seguridad a la gestión de los cobros y pagos de tu empresa.

 0810-122-6622

 [comafiempresas@comafi.com.ar](mailto:comafiempresas@comafi.com.ar)

**BANCO COMAFI**   
Si te va bien, nos va bien.



**PLAN CANJE**  
EDICIÓN PRIMAVERA

**ASIMETO®**

**La mejor relación Costo-Beneficio  
en Instrumentos de Medición**

**¡Aprovechá esta oportunidad!**

**Recibiendo tu usado de  
cualquier marca**

**30% de descuento sobre el  
instrumento nuevo**



**VÁLIDO DESDE EL 21 DE SEPTIEMBRE**

**AMS**

**CONSULTANOS:**

[canjeasimeto@amsarg.com.ar](mailto:canjeasimeto@amsarg.com.ar)

(+54 11) 4571-9875

# PLAN CANJE EDICIÓN PRIMAVERA

PALPADORES PARA MÁQUINAS DE MEDIR 3D

**ZEISS**

**Contá con la mejor tecnología  
alemana en tu máquina de medir**

**¡Aprovechá esta oportunidad!**

**Recibiendo tu usado de  
cualquier marca**

**30% de descuento sobre el  
palpador equivalente Zeiss**

**VÁLIDO DESDE EL 21 DE SEPTIEMBRE**

**AMS**  
*advanced machine systems*

**CONSULTANOS:**

[ventas@amsarg.com.ar](mailto:ventas@amsarg.com.ar)

(+54 11) 4571-9875

[www.amsarg.com.ar](http://www.amsarg.com.ar)

# Alfredo Bonazzi:

## “Si uno rompe las pymes, se termina el tejido industrial”

**CARMAHE Tecnotrade conversó con Alfredo Bonazzi y Florencia Vitale, presidente y vicepresidente de CARMAHE, sobre el trabajo de la Cámara en los últimos meses, donde el COVID-19 dejó poco margen para pensar la industria en clave de futuro.**

“**L**os primeros meses de la pandemia fueron muy duros para todo el sector, prácticamente nadie estuvo trabajando”, comienza **Bonazzi** a relatar lo que se vivió al comienzo del Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio, hace ya cinco meses al momento de edición de esta revista. “*Hoy en día todos nuestros socios están trabajando, pero con ciertas dificultades*”, agrega. Sobre estas dificultades, tanto él como su colega opinan que la movilidad es lo que más inconvenientes acarrea, sumado al hecho de no poder trabajar todos los días o tener que hacerlo con la mitad de los operarios. Por otro lado, la imposibilidad de poder viajar entre provincias para asistir a, por ejemplo, un cliente que tuviera problemas con una máquina, hace que muchas de éstas estén paradas y se dificulte la producción.

Uno de los principales pilares de **CARMAHE**, aseguran sus máximos representantes, siempre ha sido escuchar y acompañar a sus socios, y eso no ha cambiado en los últimos meses. “Hoy nuestra forma de acompañarlos es escuchándolos y transmitiendo sus inquietudes al gobierno en las reuniones y mesas en las que participamos”, asegura la **vicepresidenta de la Cámara, Florencia Vitale**. En ese sentido, ambos dirigentes aseguran que, antes que moverse como una empresa en

soledad, es mucho más positivo estar representado por una cámara que pueda llevar adelante sus demandas o inquietudes a las autoridades. “Ir solo a golpear puertas no puede ser la táctica de nadie”, afirma Bonazzi. En el último tiempo, comenta Vitale, han participado de reuniones con representantes del

Ministerio de Desarrollo Productivo, de las Mesas Sectoriales y del relanzamiento del Programa de Apoyo a la Competitividad (PAC), éstas últimas dos iniciativas también a cargo de la cartera conducida por Matías Kulfas. “Se mostraron muy predispuestos al trabajo en equipo, a la colaboración, y nosotros los invitamos a visitarnos en CARMAHE y en nuestras empresas cuando pase todo esto”, agrega Vitale sobre estos encuentros.

Por otro lado, Bonazzi se explaya sobre el contacto de CARMAHE con otras cámaras y asociaciones empresarias, como **CAME** y **CIRA**, con quienes, asegura el dirigente, están en “contacto constante”, siguiendo de cerca la situación de las pymes. “Están pasando por un momento muy cruel”, afirma Bonazzi mientras añade: “Estamos tratando de llevar a las autoridades sus problemáticas, pero sabemos que el presupuesto del gobierno es corto y no da para todo”.

Desde CARMAHE se asegura que existen pymes que, a pesar de estar en grado de exportar, no pueden hacerlo por no ser lo sufi-

cientemente competitivas, para lo cual necesitan tener la financiación necesaria para potenciar su tecnología. A su vez, los aranceles de importación para máquinas que no se fabrican en el país son otro “palo en la rueda” para este tipo de empresas.

“En esos puntos es que le estamos pidiendo a las autoridades que pongan el foco, aunque entendemos que hoy la vista pasa por otro lado y no podemos pretender que nos den el máximo de atención. Pero indudablemente esto tiene que resolverse porque muchas pymes dependen de eso”, explica Bonazzi. “Si uno rompe las pymes, se termina el tejido industrial”, agrega.

Pero, a pesar de estar transitando tiempos difíciles, la industria argentina siempre se caracterizó por proyectar hacia el futuro, sin perder la confianza. “Hacia delante esperamos poder crecer, que todos podamos crecer. Que la empresa que nunca pensó en exportar pueda hacerlo, que las pymes puedan tecnificarse”, confirma Vitale. Bonazzi, por su parte, agrega:

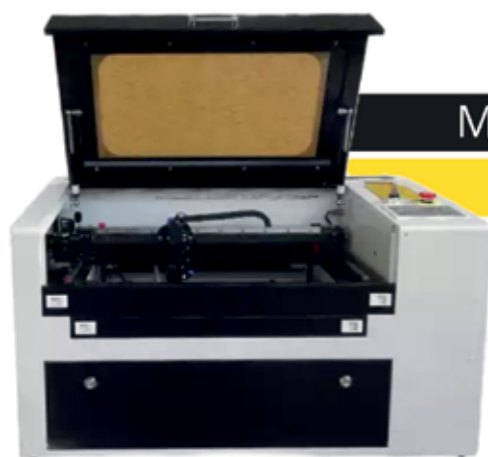
“Esperamos que el gobierno pueda dar reglas claras y manifiestas, para que de esa podamos planificar y proyectar”.





Máquinas Láser | Repuestos

**SPT**



Modelo SH-G 350

**USD 4899**



Modelo SH-G 1060

**Tubos Láser Co2 | Chiller Industrial | Lentes  
| Fuentes de Alimentación | Máquinas Láser**

Importación | Servicio Técnico™



[www.dglaser.com.ar](http://www.dglaser.com.ar) |  [dg.laser.c](https://www.instagram.com/dg.laser.c)



LA PERFECCIÓN  
EN ALTURAS



SUMATE A NUESTRAS  
REDES SOCIALES



+5411 4657 1031

INFO@GRUASDANIELE.COM.AR

WWW.GRUASDANIELE.COM.AR

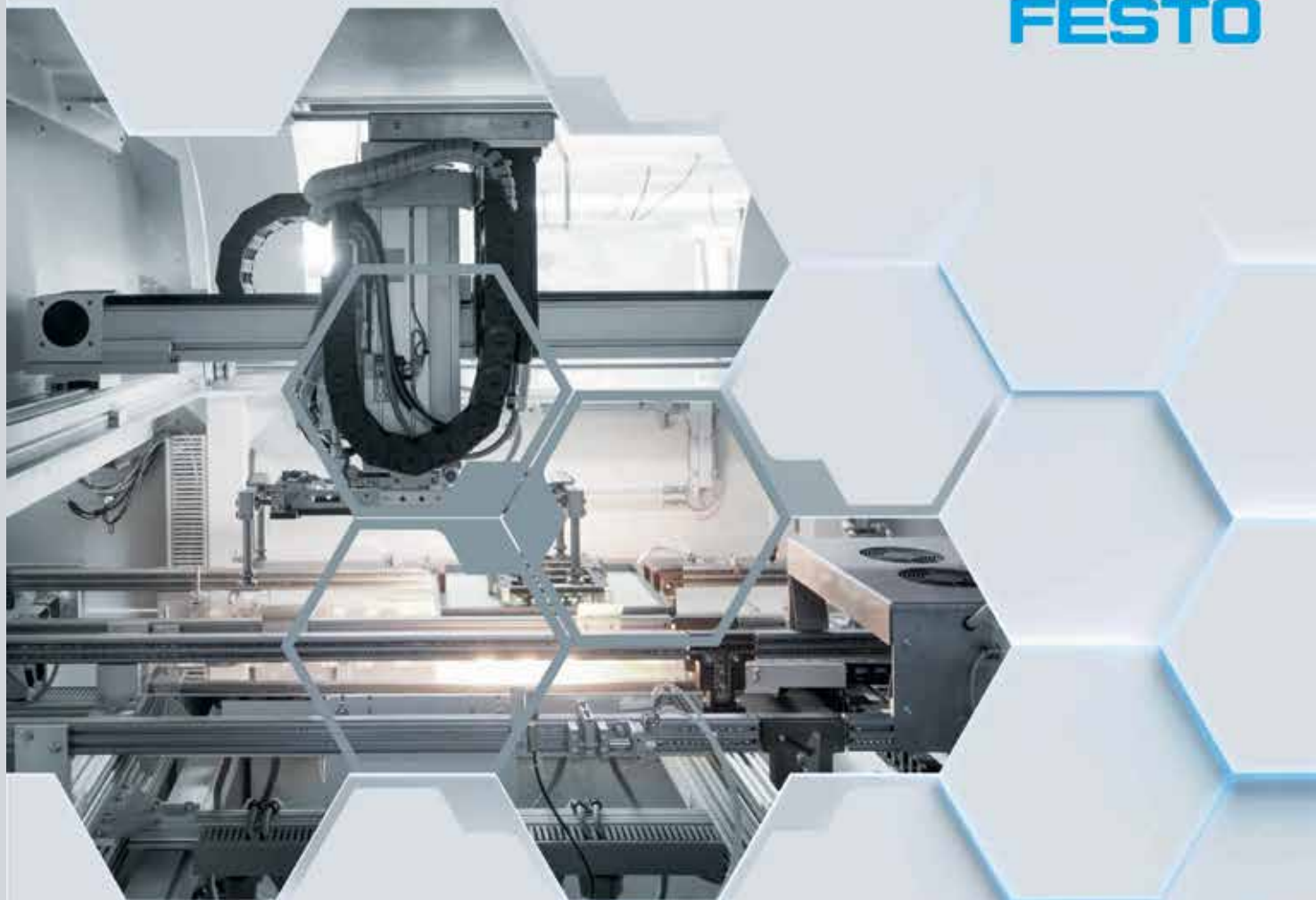




# Más rápido. Mejor. Conectado.

Sólo con Festo: Conectividad Integral entre el componente y la nube.

# FESTO



Conozca mejor la automatización de los movimientos industriales en toda su dimensión y vuélvase:

- **Más rápido.** Con las herramientas de planificación y construcción de Festo.
- **Mejor.** Con la más amplia gama de componentes neumáticos y eléctricos para una máxima escalabilidad y soluciones a todos los niveles.
- **Conectado.** Automatización sin problemas e integral mediante una conectividad mecánica, eléctrica e inteligente en el hardware y el software de Festo.

Nuestros productos clave para esta conectividad integral son el nuevo regulador de servoaccionamiento CMMT-AS y el nuevo servomotor EMMT-AS, así como el software de puesta en funcionamiento Festo Automation Suite.



[www.festo.com.ar/electrico](http://www.festo.com.ar/electrico)

Ingresá aquí para ver mucho más



## Leandro Mora Alfonsín: “El objetivo es preparar a nuestra industria para salir al mundo”

En una entrevista exclusiva para CARMAHE, el economista Leandro Mora Alfonsín, Director Nacional de Desarrollo Regional y Sectorial (dependiente de la Subsecretaría de Industria del Ministerio de Desarrollo Productivo), habló sobre la situación actual del sector industrial y metalmecánico, las medidas de apoyo que están desplegando desde el gobierno y el tipo de industria que quieren construir.

**CARMAHE Tecnotrade:** ¿Qué trabajo realizan en la Dirección Nacional de Desarrollo Regional y Sectorial?

**Leandro Mora Alfonsín:** En la Dirección trabajamos en diseñar y pensar estratégicamente la política industrial que hay que hacer, trabajando en dos velocidades: por un lado en la velocidad de la emergencia, de lo coyuntural, y por otro lado la dimensión más estratégica, de diseño de la política industrial.

Cuando hablo de la emergencia no hablo solamente del COVID y la crisis derivada de la pandemia: cuando nosotros llegamos al despacho la industria argentina arrastraba 24 meses consecutivos de caída, la pérdida en cuatro años de 165.000 puestos de trabajo industriales, con todas las ramas del sector en terreno negativo. Durante los primeros

dos meses nos abocamos a esa crisis. Para dar una idea, en enero solamente el secretario Schale (Secretario de Industria, Economía del Conocimiento y Gestión Comercial Externa) tuvo alrededor de 172 audiencias con empresas, cámaras y asociaciones empresarias.

En relación a la dimensión que denominamos “estratégica”, nuestra dirección está organizada en dos direcciones simples, la de desarrollo sectorial y la de desarrollo regional; una Coordinación de Proyectos Estratégicos Industriales, que trabaja con una mirada que se sale del día a día, pensando en proyectos a mediano o largo plazo; y por último tenemos la Coordinación del Plan Calidad Argentina, cuya función es colaborar con el entramado industrial argentino a reducir las brechas que le cie-



ran mercados en el extranjero, que son brechas de normas de calidad, reglamentos técnicos, entre otros. El objetivo es preparar a nuestra industria para salir al mundo.

Por último tenemos una agenda más amplia, que va hacia otros temas. Estamos trabajando y pensando junto con el Ministerio de Economía, junto con la Secretaría PyME, en espacios de mesas regionales, en la discusión de contribuciones patronales, de derechos de exportación y reintegros.

**C.T.:** A fines de junio CARMAHE participó en una de las mesas sectoriales impulsadas por el Ministerio. ¿En qué consiste esta iniciativa?

**L.M.A.:** Las mesas sectoriales, que venimos desarrollando en los últimos dos meses, son pensadas como un espacio de interacción público-privada que no tienen la intención de ser simplemente un espacio de catarsis, sino que debe servir como una mesa de trabajo donde se analicen los problemas del sector privado y se piensen soluciones en conjunto. Es decir, los que más saben sobre su sector son los empresarios, que son los que tienen que decidir si contratan o no contratan, si invierten o no invierten. Nosotros lo que hacemos es acompañarlos, identificar sus problemas y ver cuáles necesitan o pueden tener una solución más inmediata, a partir de los programas que ya están en funcionamiento, y cuáles problemas requieren de soluciones especiales que hay que trabajar en conjunto. Esa es un poco la idea de las mesas sectoriales.

Las primeras que lanzamos son

las mesas sectoriales “Capítulo COVID”: en un marco de emergencia con algunas actividades cerradas, sin poder operar, sobre todo al principio del ASPO. Esta situación requería cierta política de emergencia que el gobierno ha desplegado con el ATP, con el IFE, con herramientas propias de la emergencia. Pero saliendo un poco de esas herramientas la idea era ver cómo le pegaba la situación y el entorno pandémico a cada uno de los sectores

**Lo que ha demostrado la situación de los últimos meses es que no da lo mismo tener o no tener industria**

para identificar cuáles eran los mecanismos de solución particulares en cada uno.

Ahora estamos en una segunda “ronda” de estas mesas sectoriales. Para la primera elegimos doce sectores que eran los más afectados, en total 61 cámaras industriales, y sirvió para escuchar los problemas de cada sector. Esta segunda ronda es para empezar a dar solución a muchos de esos problemas a través de los programas que están dispuestos, y estamos pensando en una tercera ronda donde calibremos y bajemos un poco las cuestiones vinculadas al Plan Productivo Nacional, que ya fue anunciado y se está tra-

bajando. Un dato no menor es que las mesas sectoriales en sí fueron un insumo fundamental que nosotros hemos elevado a este Plan Productivo. Lo que surge de las cuestiones de los sectores en materia de financiamiento, de energía, de provisión de insumos han sido elementos que se han elevado para la confección de esta política pública.

**C.T.:** El estallido de la pandemia de COVID-19 cambió drásticamente las vidas y los planes de toda la sociedad, ¿en qué sentido modificó los planes de trabajo de su cartera?

**L.M.A.:** Como Secretaría de Industria el tema del Coronavirus lo empezamos a trabajar en enero, cuando veíamos que iba a haber problemas de provisión de insumos asiáticos en muchas cadenas de valor. Ese trabajo quedó absolutamente desactualizado en la medida que la pandemia empezó a tener focos en distintas partes del globo. Después nuestro trabajo se basó, sobre todo en marzo y abril, en un informe permanente destinado al Ministerio de Salud y al Presidente de la Nación sobre la producción de bienes sensibles a la emergencia sanitaria, siguiendo de cerca a los productores de esos bienes para ver si tenían necesidades de financiamiento, alguna traba en los insumos, o algún problema que puedan llegar a tener en caso de que aumente la demanda. También estuvimos trabajando en los protocolos de fábricas para que trabajen en el marco del ASPO. Esa agenda pandémica se sigue trabajando muy fuerte, pero ahora con un foco decididamente destinado a evaluar la recupera-



ción de este momento tan álgido y con una mirada productiva. Lo que ha demostrado la situación de los últimos meses es que no da lo mismo tener o no tener industria, no es algo trivial. Tener una industria que te permita tener capacidad de respuesta a factores exógenos o extraños como puede ser una pandemia siempre es un activo. Esto va en contra del discurso que quizás hemos escuchado en los últimos años de que la industria no valía tanto y que teníamos que concentrarnos en un grupo de actividades económicas extractivistas y solo eso; hay que enterrar esas falsas dicotomías, porque Argentina necesita una estructura productiva diversa, heterogénea, con mucha industria, mucho campo, mucho servicio, mucha agregación de valor. Tener industria es una decisión política, que en este gobierno está tomada porque no nos da lo mismo tener o no tener industria. Por eso nuestro acompañamiento y nuestro apoyo permanente va a ser hacia la sumatoria de valor agregado nacional, a la

creación de empleo y de plataformas industriales que puedan exportar al mundo, generar divisas y sacarnos de la trampa permanente de problemas en el camino al desarrollo que hemos tenido históricamente. Más allá de los obstáculos, el momento para trabajar en eso es hoy.

**C.T.:** Nadie puede negar que hoy estamos viviendo una gran crisis económica, que muchos adjudican a la cuarentena. Por su parte, ¿qué cuestiones identifican como causantes de esta crisis?

**L.M.A.:** Para empezar, la cuarentena es una consecuencia de la pandemia. A nadie le resulta agradable la situación de aislamiento social, es una medida que hay que tomar para cuidar la salud de la población, para reducir la circulación de personas, y es el único camino ante la inexistencia de una vacuna. Pero por supuesto nadie está feliz tomando esa decisión porque tiene sus consecuencias económicas, que nadie las niega. Se pueden estudiar tanto del lado de la oferta como de la deman-

da. Del lado de la oferta, vemos la interrupción de las cadenas globales de valor en la provisión de ciertos insumos y las demoras que generan sobrecostos y problemas logísticos. Al mismo tiempo, hay problemas de ofertas porque algunas actividades han estado cerradas durante un tiempo, dentro del contexto del ASPO.

Esos problemas se han superado, ya que hoy tenemos una industria que está trabajando prácticamente al 100%, pero vienen los otros problemas que es el canal de transmisión de la demanda. Independientemente de la posibilidad de poder producir o no, nosotros venimos arrasando cuatro años consecutivos de caída del salario real. En ese sentido, no solamente hay una cuestión del impacto de la caída del salario real de los trabajadores y del consumo, sino que van cambiando las pautas de consumo de las familias y las personas. Ahí vemos que no impacta de la misma manera en los distintos sectores. Algunos han registrado aumentos discretos



DEFANTE

60

AÑOS

Somos pioneros en la industria de  
máquinas - herramientas. Crecemos día a día  
incorporando nuevas tecnologías.

**Contactos:**

Av. Ovidio Lagos 1350, Rosario, Argentina.

+54 (341) 4381114 / 4381115 / 4371249 / 4351715

[www.defante.com.ar](http://www.defante.com.ar) [info@defante.com.ar](mailto:info@defante.com.ar)



de las ventas en algunos meses del ASPO, vinculados con este cambio de pautas de consumo, pero en general hay caídas en las ventas.

Estamos en un punto muy bajo del ciclo económico, que por supuesto tiene que ver con la pandemia pero también con el arrastre, ya que venimos arrastrando esta situación de crisis y de recesión desde 2018. La pandemia vino a ser un trasatlántico de problemas que se cruzó en una situación que ya de por sí era muy problemática. Nosotros ya en diciembre veíamos una situación muy problemática en el entramado industrial. No obstante vemos con optimismo hacia adelante, vemos que hay una salida, hay una voluntad política de salida, de acompañamiento, sobre todo a los sectores industriales y de agregación de valor, donde queremos poner a disposición el crédito público, con política industrial para la diversificación y no primarización de nuestras exportaciones. Hay una vocación de hacia dónde ir a partir de una crisis que nadie niega y cuyas causas son variadas. El problema más que las causas son los mecanismos para anular esas causas y transformarlas en

drivers de recuperación lo más pronto posible.

**C.T.:** ¿Qué tipo de medidas ha tomado el gobierno para acompañar a la industria desde el comienzo de la pandemia?

**L.M.A.:** Ante una crisis, un Estado presente lo que hace es salir a responder independientemente de que no esté en la mejor situación de recursos. En ese sentido hay dos tipos de medidas que pueden tomarse: las más vinculadas a la emergencia y el sostenimiento del empleo y la producción, como puede ser el ATP y el IFE; y las medidas de recuperación, como el Programa de Desarrollo de Proveedores o el Programa de Parques Industriales, para fortalecer el entramado industrial y la inversión industrial en las economías regionales. Hoy también se está trabajando en un Plan Productivo a escala nacional, ya anunciado por el Presidente, con más de 60 medidas vinculadas a ejes financieros, de recuperación del consumo, pensando en salir de esta situación poniendo en pie la capacidad productiva y la capacidad de consumo de la gente.

**C.T.:** Cuando hablaste de las mesas sectoriales mencionaste

*La pandemia vino a ser un trasatlántico de problemas que se cruzó en una situación que ya de por sí era muy problemática.*

la importancia del diálogo y la vinculación con el sector privado. ¿Cuál es la real incidencia de éste a la hora de desarrollar políticas públicas?

**L.M.A.:** La incidencia siempre es importante, porque las políticas públicas surgen siempre del diálogo público-privado, es imposible hacer política pública sin los actores. Difícilmente podemos hablar de industria si no nos acercamos al empresario, al trabajador, al que toma decisiones de inversión. Las preocupaciones y los diagnósticos, si bien podemos tener un análisis previo, siempre por una cuestión lógica y básica tenemos que interactuar con el sector privado. No solamente para atender problemas, porque el chip del ciclo económico nos lleva a la resolución de un problema en sí, sino para pensar estratégicamente que tipo de industria queremos, que tipo de sector queremos, cómo lo queremos a nivel de tecnología, a nivel de capacitación y formación de nuestros trabajadores. Todo eso se calibra de manera público-privada, nadie tiene por sí mismo o por sí solo la receta mágica de las cosas, sino que se conciben en el diálogo y en las mesas de trabajo, sentándonos a trabajar





LÍDERES EN  
TRATAMIENTO DE SUPERFICIES  
Y SISTEMAS DE TRANSPORTE



#### GÖTTERT S.A.

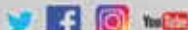
Mozart esquina Haendel  
1619JWA Centro Industrial Garín  
Buenos Aires – Argentina  
Tel. : +54 (11) 5368 4200  
ventas@gotttert.com.ar

#### GÖTTERT DO BRASIL LTDA.

Rua Virginia Dalabona, 399 - Órleans  
CEP 82310-390  
Curitiba –Paraná - Brasil  
Tel.: +55 (41) 3342 2822  
vendas@gotttert.com.br

[www.gotttert.com](http://www.gotttert.com)

Seguinos en





30

*Las políticas públicas surgen siempre del diálogo público-privado, es imposible hacer política pública sin los actores.*



y a identificar problemas, oportunidades y no quedarnos en la mera identificación sino pensar la resolución y en las líneas de trabajo.

**C.T.:** ¿Cuál es el rol de las asociaciones empresarias en el diálogo con el Estado?

**L.M.A.:** Las asociaciones empresarias cumplen el rol principal en el diálogo con el Estado, porque son los interlocutores naturales de la multiplicidad de empresas; la producción siempre es heterogénea y atomizada, y las gremiales empresarias lo que hacen es agrupar esas voluntades, gestionar e identificar esos intereses y en función de eso establecer prioridades, generando un diálogo transparente y honesto donde no juegan los intereses de un actor en particular sino de un grupo de actores que se tienen que poner de acuerdo previamente en donde está apretando el zapato y dónde están las principales oportunidades, sobre qué ejes hay que trabajar con mayor velocidad y mayor profundidad. Si queremos saber cómo está un sector

en particular hablamos con las asociaciones que tienen el pulso, el termómetro, que hablan permanentemente con las empresas y en lo que es la vorágine de esta lógica de trabajo, si bien podemos hablar con empresas particulares que por su incidencia y su conocimiento del mercado son interlocutores válidos, las cámaras son interlocutores válidos para el pulso, el tono y el termómetro de la situación, representando los intereses de sus asociados, por lo cual para nosotros son nuestros interlocutores de todos los días.

**C.T.:** A pesar de qué hoy en día es difícil proyectar hacia el futuro, ¿qué tipo de industria desean construir en los años que vienen?

**L.M.A.:** Queremos sentar las bases de un sector que pueda recuperar y mejorar su potencial de internacionalización, que pueda abastecer al mercado interno, contratar gente, invertir. Hay que trabajar en la previsibilidad para que el sector sea complejo, en el sentido de que sea diverso, que haya heterogeneidad de

actividades, que tengan su nicho y que todos puedan hacer negocios en Argentina en función de su leal saber y entender.

Queremos un sector metalmeccánico integrado al mundo, integrado en las cadenas de valor hacia dentro, con un esquema fuerte de desarrollo de proveedores para alimentar con los grandes jugadores y los grandes proyectos a las pymes que pueden sostener y enriquecerlos, y que esté al servicio de una idea de desarrollo de país en donde nos movamos de las falsas dicotomías entre recursos naturales e industria, donde integremos todo. Queremos aprovechar integralmente los recursos naturales, una plataforma nada despreciable industrial con décadas de trayectoria, con décadas de incidencia en la vida de miles de argentinos y dónde podamos vender al mundo. El desafío es romper las barreras que nos restan competitividad, queremos un sector industrial y metalmeccánico competitivo, recuperar este sector insignia de la República Argentina.



# INTERTECH ARGENTINA



## MITAMURA

La excelencia japonesa llega de la mano de InterTech Argentina, manifestando su rigidez, precisión y alta velocidad

- Centros de mecanizado horizontales CNC
- Centros de mecanizado verticales CNC
- Centros de mecanizado de pórtico y 5 ejes CNC
- Movimientos rápidos de 50m/min, 1500 rpm



## LEADWELL

LEADWELL CNC MACHINES MFG. CORP.



La máquina de Taiwan más vendida en la Argentina

- Tornos horizontales CNC
- Centros de mecanizados horizontales y verticales CNC
- Una amplia línea de máquinas versátiles, robustas, ágiles, que se adaptan a los requerimientos de mecanizado de productos con las mayores exigencias.
- Una línea confiable donde la ecuación costo/beneficio encuentra su equilibrio.

## S&T Dynamics



### Creadora de engranajes CNC

- Permite tomar piezas de hasta 200 mm de diámetro, con máxima módulo de 4,5.
- Recaridos (ejes Z, X) 350/200 mm.
- Equipada con mesa rotativa con velocidad de hasta 300 RPM y alto torque (eje C).
- Velocidad de herramienta de hasta 1.500 RPM.
- Tipo de árbol NT Nº 40.
- Creador diámetro/largo 130 / 230 mm, con ángulo de +/- 45°.
- Equipada con control Fanuc o Siemens.
- Pesa 8.500 kg.



### INTERTECH ARGENTINA

Caracas 5312 - (C1419ELH) CABA  
info@intertechargentina.com.ar  
www.intertechargentina.com.ar  
Tel./Fax: (54-11) 4573 3755 / 4571 0547  
Fax: (54-11) 4574 3286

### INTERTECH ARG./CORDOBA

info@intertechargentina.com.ar  
s.carrara@intertechargentina.com.ar  
Tel: + (54-351) 15 379 8176  
Tel: + (54-351) 15 403 5681

### INTERTECH ARG./ROSARIO

Moreno 1114 - PB  
(S2000DKX) Rosario - Prov. de Santa Fe  
o.rovitti@intertechargentina.com.ar  
Tel./Fax: (54-341) 440-8059  
Celular: (54-351) 15-4681-880

### INTERTECH BRASIL LTDA

vendas@intertechbrasil.com.br  
Tel.: (+5519) 3283-0021 - Fax: (+5519) 3283-0148

### INTERTECH PERU

cnc@intertechperu.com  
Tel./Fax: (+511) 222-4453 - Fax: (+511) 442-5626





**TECNO  
COMPRESOR  
GROUP S.A.**

**FABRICA ARGENTINA DE COMPRESORES A TORNILLO DE VELOCIDAD FIJA,  
DE VELOCIDAD VARIABLE, Y DE VELOCIDAD Y POTENCIA VARIABLE**

**SISTEMAS DE TRATAMIENTO, ALMACENAMIENTO Y TRANSPORTE PARA  
EL AIRE COMPRIMIDO Y GASES EN GENERAL**

**Ahorros energéticos promedio del 50% Variación de potencia superior al 95%**

**EL MANTENIMIENTO PREVENTIVO MÁS ECONÓMICO  
DE TODO EL MERCADO ARGENTINO**



**Ingeniería Argentina + Tecnología Alemana**

**Gral. Villegas 4433 • Caseros • (B1678AUK)  
Pdo. de Tres de Febrero, Bs. As. Argentina  
Tel.: (+54) - 11 - 4750-3476 / 4734-2610  
tecno.compreszor@gmail.com  
consultas@compresorestcg.com.ar**

**www.compresorestcg.com.ar**

**+54 9 11 4970-9415**



**facebook  
Tecno Compresor Group SA**





# MACHOS DE MÁQUINA DE ALTO RENDIMIENTO

## NUEVA LÍNEA URANGA TOP

HSSE ACERO RÁPIDO ESPECIAL  
ALTA TECNOLOGÍA EN HERRAMIENTAS



### NUEVAS GEOMETRÍAS

MEJORAN EL RENDIMIENTO,  
LA FORMACIÓN DE VIRUTA Y  
LA TERMINACIÓN SUPERFICIAL

AL

PARA ALUMINIO

INOX

PARA INOXIDABLE

HRD

Y ACEROS MÁS TENACES  
PARA MATERIALES DUROS

ETD

ACEROS EN GENERAL DE  
BUENA MAQUINABILIDAD

*Tenemos la mejor opción  
para cada tipo de material.  
Consultanos.*



Argerich 3260, Carapachay  
(5411) 4756- 2645  
info@uranga.com



# URANGA

ALTA TECNOLOGÍA EN HERRAMIENTAS

www.uranga.com

## Pedro Cascales: “Necesitamos un programa integral para enfrentar esta crisis”

En conversación con Pedro Cascales, Secretario de Prensa y de Industria de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) y Secretario de CARMAHE, el industrial se refirió a la situación de las PyMES en el contexto de pandemia y el Plan Integral de Recuperación de PyMES que están impulsando desde la Confederación.

Gran parte del entramado productivo de la Argentina se encuentra atravesando una importante crisis económica, que no comenzó con la pandemia pero sí fue profundizado por ésta. Ante esta situación y con el inicio del Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio, el gobierno del presidente Alberto Fernández impulsó diversas medidas de emergencia con el objetivo de evitar el cierre de empresas y el aumento de los despidos, con el consecuente aumento de la pobreza.

Sobre estas medidas, Pedro Cascales considera que “no tuvieron un real alcance entre las pequeñas y medianas empresas” ya que, en el caso de los créditos al 24% y según mediciones de CAME, solo un 18% de las pymes pudieron acceder a éstos. En relación al Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP) considera que, si bien fue de ayuda, muchas pymes se encuentran en una situación de crisis que requiere de medidas más abarcativas. “La realidad es que algunas medidas sirvieron y otras no, pero no estamos viendo un programa integral sino que se trata de medidas parciales. Lo que vemos es que en algunos casos el gobierno está reaccionando sobre la marcha”, afirma Cascales.

Desde CAME, donde participa como Secretario de Prensa y de Industria, elaboraron el Plan Integral de Recuperación de

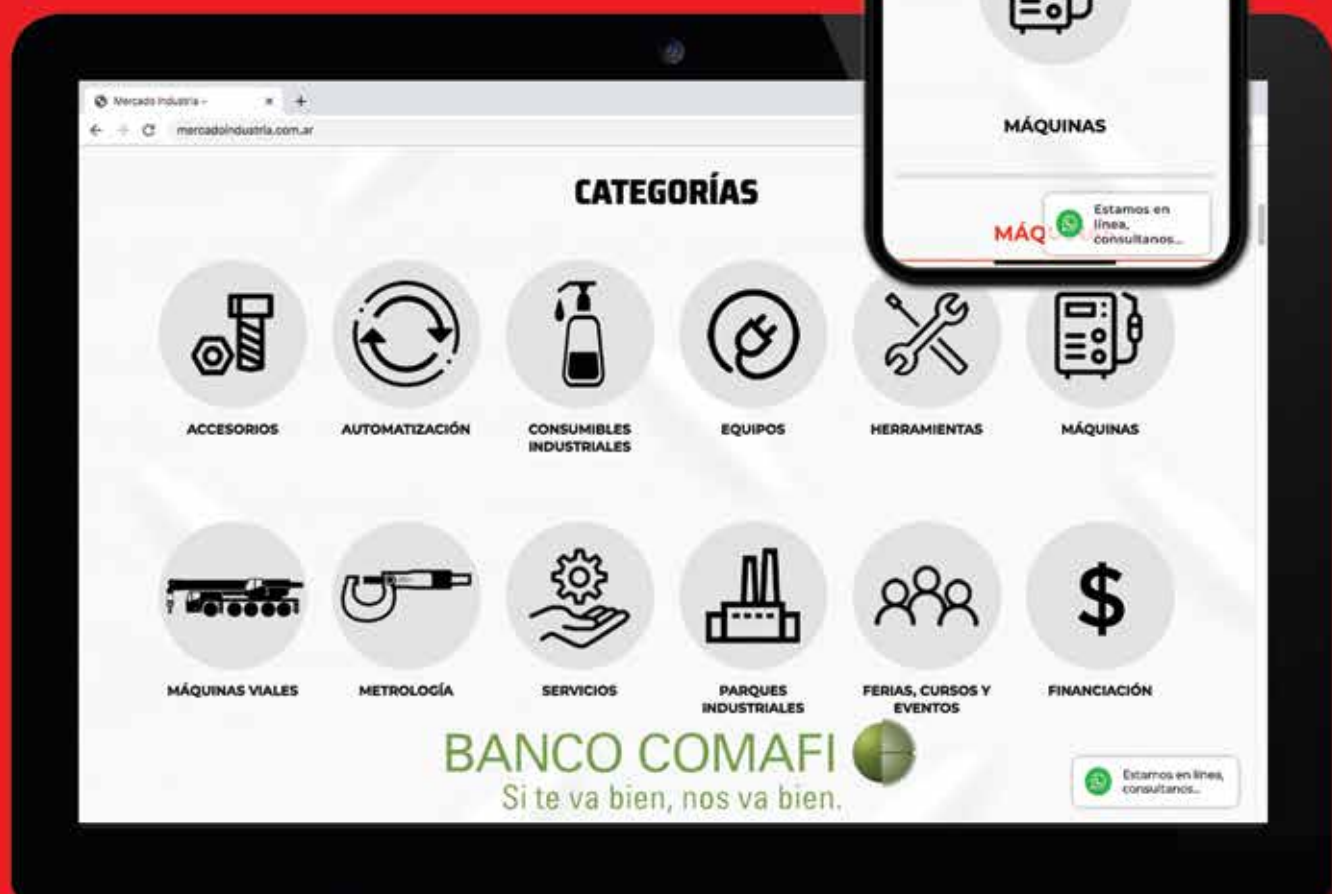
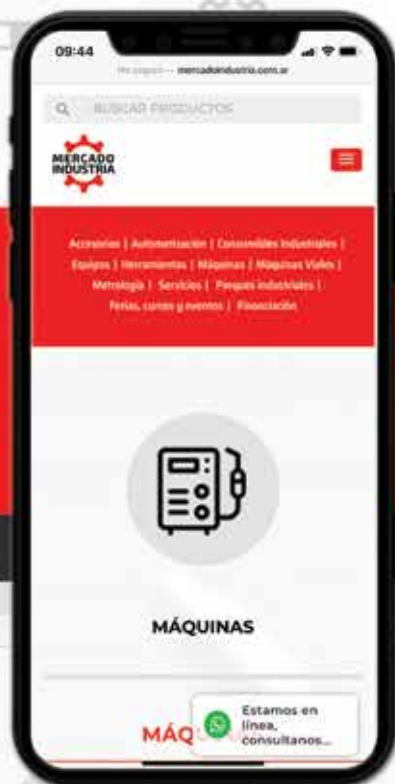


La primera plataforma **DIGITAL**  
de **COMPRA Y VENTA**  
de la **INDUSTRIA**

**SIN COMISIÓN  
NI INTERMEDIARIOS**

[www.mercadoindustria.com.ar](http://www.mercadoindustria.com.ar)

**¡Visítanos!**



**¡Sumate!**

TEL: 54 9 11 3441-1694  
[contacto@mercadoindustria.com.ar](mailto:contacto@mercadoindustria.com.ar)



[mercado.industria](https://www.instagram.com/mercadoindustria)

[mercado industria](https://www.facebook.com/mercadoindustria)

[mercado industria](https://www.linkedin.com/company/mercadoindustria)



PyMES, sostenido en cuatro “pilares”: el económico, relacionado a una ampliación del mencionado programa ATP para el soporte efectivo de las pymes; el impositivo, que implica la extensión de la moratoria (el gobierno presentó en el Congreso un anteproyecto de ley al respecto); el financiero, que tiene que ver con la refinanciación de los pasivos acumulados en el último tiempo; y el legal, relacionado a un proyecto de ley de emergencia económica donde se suspendan las quiebras y remates, para así evitar el cierre de la mayor cantidad de pymes posible.

Como representante de CARMAHE dentro de CAME, Cascales asegura que el sector metalmecánico será uno de los más afectados por esta crisis, pero que ya están planificando medidas para proponer en la pospandemia con el objetivo de incentivar la inversión

y la recuperación. “Hoy parece un poco lejano, pero esto en algún momento va a pasar y cuando eso suceda va a ser necesario pensar cómo reactivar la inversión. Hay mucho camino para recorrer hacia arriba y nosotros tenemos que tener un papel muy importante proponiendo herramientas al gobierno que la motoricen y la financien”, afirma el industrial, explicando que “sin inversión no va a ser posible la generación de riqueza porque vamos a ser ineficientes, no vamos a ser productivos ni competitivos”.

Como secretario de CARMAHE, Pedro Cascales alienta a las PyMES industriales a sumarse a este tipo de asociaciones empresarias, ya que éstas “nos dan la representación posible para llegar al gobierno y a los medios, pudiendo proponer cambios y exponer las problemáticas que tengamos”. “Las cámaras nos permiten a los empresarios juntarnos con nuestros colegas, analizar lo que está pasando y entre todos buscar una solución”, asegura.



**La entrevista completa a Pedro Cascales está publicada en el canal de Youtube AudiovisualesTecntrade CARMAHE.**

**KODAK PORTRAIT**

**PROMOCIÓN  
U\$S 3499.- + IVA**



**SERVICIOS DE SCAN 3D**

**IMPRESIÓN 3D Y POSTPROCESOS**

**VENTA DE EQUIPOS E INSUMOS**

**Contactanos**

[contacto@dryada.com.ar](mailto:contacto@dryada.com.ar)

**WWW.DRYADA.COM.AR**

## CARMAHE en movimiento

**En los últimos tres meses, desde La Cámara Argentina de la Máquina Herramienta se trabajó en brindarles a los socios nuevas herramientas para enfrentar la situación de crisis actual. Para eso se llevaron adelante dos jornadas virtuales de seminarios con profesionales que expusieron sobre los cambios tecnológicos y económicos de la Argentina actual.**

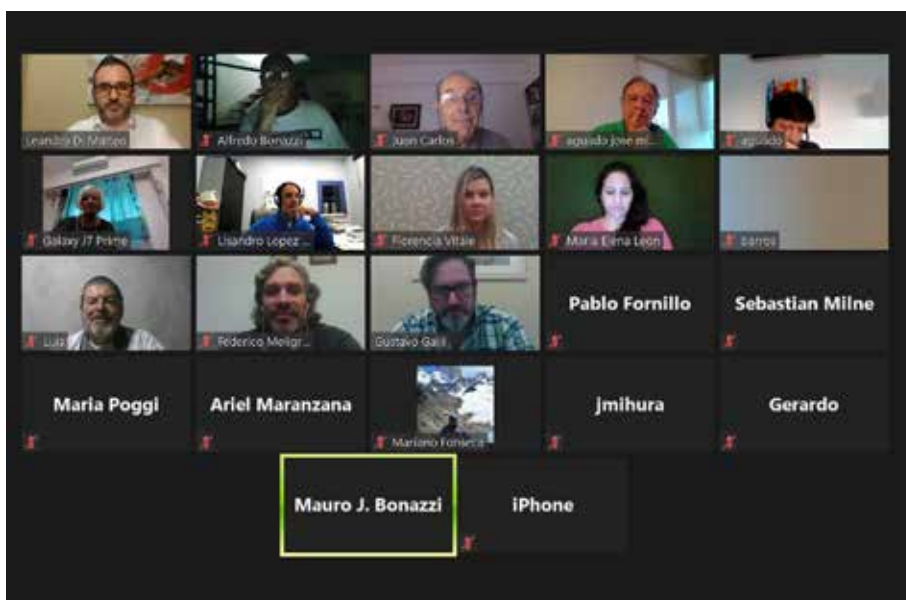
CARMAHE representa y acompaña a sus empresas socias en las estrategias para superar los obstáculos que se presentan vinculados a la actividad industrial. Es en esta línea que durante el ASPO se siguió trabajando en la realización de exposiciones y seminarios para clarificar dudas sobre la coyuntura actual e impulsar su actualización constante.

En este sentido, el Licenciado Leandro Di Matteo, de ALKEM, disertó sobre "Presente y futuro de las empresas: hacia un paradigma digital y desarrollo de equipos". El foco principal estuvo puesto en acercar a los socios una mirada sobre cómo adecuar los métodos de trabajo tradicionales en el sector a la nueva realidad digital, desde el Home Office que impuso el

ASPO hasta las nuevas formas de trabajo digital y a distancia que se avecinan en el horizonte.

El concepto del nuevo paradigma digital no estuvo, ni está, desligado de la situación actual de las PyMES, si no que fue uno de los principales ejes de la charla. La pregunta central fue "¿Dónde apoyarse para superar esta crisis?" y como respuesta el Lic. Di Matteo propuso el teletrabajo, afirmando que será una de las herramientas vitales en el futuro.

Todas las actividades de seminarios o charlas realizadas por la Cámara tienen como denominador común aportar a la producción industrial de sus socios de manera directa o indirecta, y en esta línea también se realizó la charla-seminario con la Lic. Betina



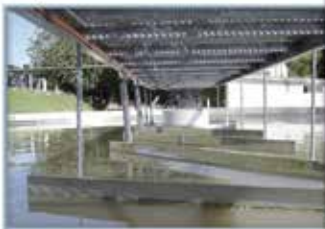




**INGECOL S.R.L.**  
Ingeniería Ecológica

- ▶ Planta de Tratamiento de líquidos lixiviados.
- ▶ Operación y mantenimiento de Plantas de tratamiento de líquidos lixiviados.
- ▶ Planta de Tratamiento de líquidos residuales Cloacales.
- ▶ Planta de Tratamiento de líquidos residuales Industriales.
- ▶ Tratamientos especiales.

- ▶ Sedimentadores con barredor de fondo y superficie.
- ▶ Equipos recuperadores de hidrocarburos.
- ▶ Equipos de Flotación - Sedimentación.
- ▶ Equipos Aeradores rápidos y lentos.
- ▶ Tamices estáticos autolimpiantes.
- ▶ Estudios, proyectos y asesoramientos.



Equipos desarrollados y fabricados en el país con tecnología nacional.

J. L. Cantilo 1734 - Santos Lugares - (1676) / Tel: (011) 4712-1964 / 4757-3310  
[www.ingecol.com.ar](http://www.ingecol.com.ar) / [info@ingecol.com.ar](mailto:info@ingecol.com.ar)

**Publicá  
en nuestra  
revista**

**carmahe**  
TECNOTRADE

**Contactános**

[revistacarmahetecnotrade@gmail.com](mailto:revistacarmahetecnotrade@gmail.com)



**MOLYKOTE**

FROM DOW CORNING

**COMPLETA LÍNEA  
DE LUBRICANTES**

• **INGENIERÍA EN  
LUBRICACIÓN**

• **SERVICIO Y  
ASESORAMIENTO  
TÉCNICO**

• **LUBRICANTES ESPECIALES**

**Aceites - Grasas  
Pastas - Lacas y  
Sólidos Lubrificantes**

**IMPLEMENTACIÓN  
BAJO NORMAS  
DE CALIDAD**

**molsil argentina s.a.**

Virrey Olaguer y Felló 3398 • (C1426ECL) C.A.B.A.  
Tel.: (54 11) 4555-4800 • Fax: (54 11) 4555-6556

E-mail: [infoindustria@molsil.com](mailto:infoindustria@molsil.com)  
Website: [www.molsil.com](http://www.molsil.com)

Atención al Cliente: 0-800-888-6659

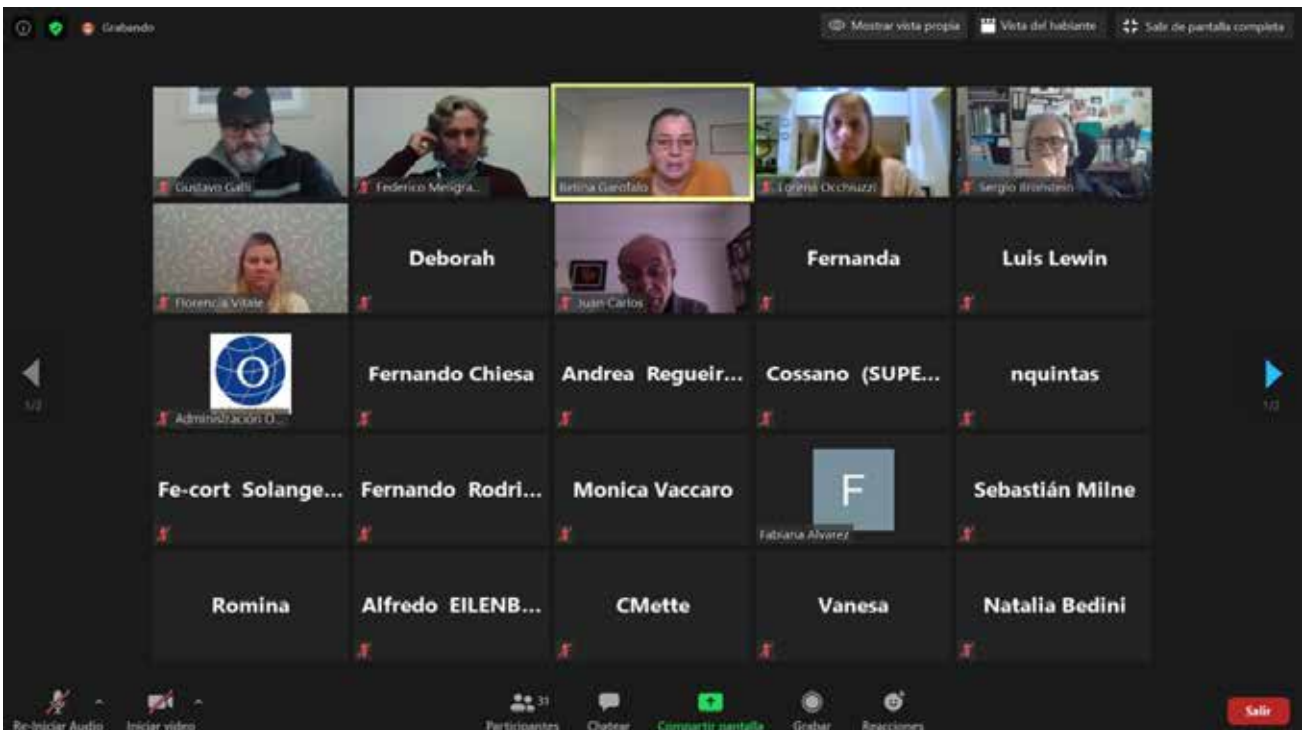
DOW CORNING



Garófalo de Help Comex, Consultora de comercio exterior, sobre las nuevas normativas del BCRA del mes.

En esta actividad se le acercó a los socios la posibilidad de disipar sus dudas sobre las comunicaciones del Banco Central

que establecieron restricciones de acceso al Mercado Único y Libre de Cambios (MULC), las Comunicaciones A 7001 y A 7030, y nuevas normas para la compra de divisa extranjera, Comunicación B 12020, que presentaban incertidumbre en como operar para los empresarios industriales. El trabajo en el asesoramiento y acompañamiento a los socios no queda ahí, la cámara ha trabajado, y sigue haciéndolo, en forma directa y a través de otras asociaciones de las cuales forma parte, en vehicular al Gobierno Argentino todas las dudas que se le presentan a sus socios a la hora de solicitar autorizaciones en distintos rubros.



# Nuestro aire más puro

Compresores de aire a tornillo 100% libres de aceite

El aire más puro para garantizar la más alta calidad de producción, según normas ISO 8573-1. Sumamos la experiencia de Sullair más la tecnología de Hitachi para asegurar confiabilidad, durabilidad y rendimiento.

ÚNICOS CON  
GARANTÍA  
DE 3 AÑOS



LIBRE DE ACEITE



 **SULLAIR ARGENTINA**

ALQUILER | VENTA NUEVOS Y USADOS | POSTVENTA

 Sullair Argentina  sullairargentina  Sullair Argentina  
[www.sullairargentina.com](http://www.sullairargentina.com) | [blog.sullairargentina.com](http://blog.sullairargentina.com)

Gonçalves Dias 1145, C1276ACQ  
Buenos Aires, Argentina

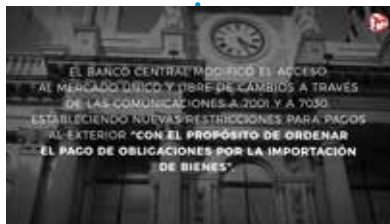
Centro de Atención al Cliente  
T 0810 777 0707  
[clientes@sullair.com.ar](mailto:clientes@sullair.com.ar)

 aire



# El compromiso de informar en la incertidumbre

A través de su ciclo de audiovisuales, CARMAHE hace eco de todas las novedades que semana a semana suceden con respecto a las formas de prevención industriales y cotidianas del COVID-19, las autorizaciones para producción y muchos otros aspectos centrales a la hora de transitar y transitar la pandemia.



En la búsqueda de contribuir a la industria Argentina CARMAHE sabe que la comunicación es vital para la dinámica de la industria basada en el trabajo mancomunado.

El compromiso de comunicar las noticias que influyen en el sector fue de las primeras tareas que se reforzaron ni bien comenzó el ASPO. Con el objetivo de informar tanto a industriales como a toda la población desde Audiovisuales Tecnotrade, ciclo de audiovisuales de CARMAHE, se difundió contenido rápido, fiable y de gran llegada a través de las nuevas tecnologías.

Para poder seguir manteniendo un asesoramiento a los industriales a pesar de la situación extraordinaria la Cámara realizó una serie de audiovisuales claves a la hora de repasar los protocolos de prevención y las autorizaciones para actividades de prevención, manteniendo a sus asociados y al resto del sector actualizado en las nuevas medidas.

Cuando el Gobierno aprobó la reactivación progresiva y paulatina de distintos sectores industriales se realizaron protocolos de prevención que variaban según la rama industrial, con el objetivo de ayudar a toda la industria a adecuarse a los puntos básicos de los mismos se realizó un material exclusivo que hacía hincapié en repasar la medidas principales de prevención que todas las empresas deberán tomar con respecto a sus trabajadores.

A la hora del anuncio de las autorizaciones para actividades de producción, desde Audiovisuales Tecnotrade se trabajó la difusión de la resolución 179/2020 del Ministerio de Desarrollo Productivo que autorizaba el funcionamiento de actividades de producción para exportación o procesos industriales específicos. Este trabajo se continúa realizando con cada novedad importante para la industria, sumando además entrevistas con actores claves para el sector.

Este es el espíritu del ciclo de audiovisuales Tecnotrade desde sus inicios, el objetivo es ser vía de comunicación del industrial, que brinde información a las empresas y a su vez ser el vocero de sus necesidades y propuestas porque son los verdaderos protagonistas de la industria.

Los socios de CARMAHE pueden participar de forma gratuita escribiendo a [prensa@carmahe.com](mailto:prensa@carmahe.com)



NUEVA DIRECCION  
EMBRAGUE HIDRAULICO

HYDRO OIL<sup>®</sup>

TRANSMISIONES  
ELEVACIONES  
INDUSTRIALES



**Aparejos  
eléctricos**

desde 0,25  
hasta 16 tn.  
consultar  
por más tn.

Malacate  
desde 300  
hasta  
1000 kg.



**Motor  
y embrague  
arranque  
suave**



**PUNTERAS  
DE TESTERA**

Fácil montaje

para puentes,  
grúas y pórticos  
motorizadas  
y libres 5 a 10 tn.



**MONTAJE  
ANGULAR**



**MONTAJE  
INFERIOR**



**MONTAJE  
LATERAL**

**Comando a 24 volt.  
para 6 y 8 movimientos.**



**Radio  
control  
para puente  
grúa**



**Actuadores lineales  
a 24 volt.**

SISTEMA INERCIAL    SISTEMA SIN FIN



**Paracaídas para  
Montacargas**



**Testeras completas  
para 1, 2, 3 tn.**



**GRUPO MOTRIZ CON  
EMBRAGUE, RUEDAS  
Y ACCESORIOS  
PARA PUENTE GRUA**

**Tel: 4754-8200 / 4753-2226**

Av. de los contituyentes 2006 Villa Maipú

San Martín (8 cuadras de Av. Gral. Paz) • Buenos Aires • Argentina • C.P:1650

[ventas@hydro-oil.com.ar](mailto:ventas@hydro-oil.com.ar) :: [www.hydro-oil.com.ar](http://www.hydro-oil.com.ar)



# CONOCÉ LOS SERVICIOS QUE CARMAHE BRINDA A SUS SOCIOS



## MISIONES COMERCIALES

Participación en eventos en el exterior y en nuestro país representando a los asociados. Búsqueda de oportunidades comerciales para asociados en el mercado local e internacional.



## CAPACITACIÓN

Cursos y seminarios de capacitación. Capacitación Técnica en articulación con instituciones de educación media y superior.



## ASESORAMIENTO Y CONSULTA

Brindamos asesoramiento online en temas impositivos y de comercio exterior.



## CARMAHE ES ORGANIZADOR DE FIMAQH

Descuentos especiales para asociados.



## ASESORES EXTERNOS

Contable: Estudio Policella | [estudio@gpolicella.com.ar](mailto:estudio@gpolicella.com.ar) | (011) 4300-8495  
Jurídico: LAMADRID - DEJAUREGUI ABOGADOS | [estudio@araozdelamadrid.com.ar](mailto:estudio@araozdelamadrid.com.ar) | (011) 6091 4583  
Prensa y Comunicación: VS COMUNICACIÓN | [info@vscomunicacion.com.ar](mailto:info@vscomunicacion.com.ar) | (011) 4256-8446  
Aduanero: SNI S.A.- Nicolás Pilotto | [npilotto@snisa.com.ar](mailto:npilotto@snisa.com.ar) | 11 6106 3007



## RELACIONES INSTITUCIONALES

Representación ante organismos privados y estatales. Relación inter-cámaras empresarias y con entidades públicas y privadas del exterior.



## COMUNICACIÓN

Espacios de difusión gratuita en la revista, los audiovisuales CARMAHE Tecnotrade y la newsletter mensual. Sitio web con sección exclusiva socios. Síntesis de noticias semanal. Envío de estadísticas e informes del sector.



## COMUNIDAD DE LA INDUSTRIA PRODUCTIVA

Renovamos la sección para ofrecer en un mismo lugar ofertas y búsquedas de empleo, capacitación e información técnica. Ingresá en [www.bolsa.carmahe.com](http://www.bolsa.carmahe.com)



## ASAMBLEAS DE SOCIOS

Reuniones mensuales de Comisión Directiva abiertas a todos los Socios y reuniones parciales de Comisiones AD - HOC. Temas de interés del sector.



## INFRAESTRUCTURA EXCLUSIVA PARA SOCIOS

Sala multimedia para reuniones y seminarios, equipada con cañón para proyecciones y conexión a Internet inalámbrico Wi - Fi. Libre acceso a asociados.

CARMAHE CUENTA CON CERTIFICACIÓN ISO 9001 EN SERVICIOS AL ASOCIADO Y ORGANIZADOR DE FIMAQH

MÁS INFORMACIÓN: [info@carmahe.com](mailto:info@carmahe.com)

[WWW.CARMAHE.COM](http://WWW.CARMAHE.COM)





# SOLDADURAS CENTRO S.A.

FSH WELDING GROUP  
INNOVATIVE WELDING CONSUMABLES

INNOVACION EN SOLDADURA Y CORTE



**Electrodos  
Alambres - Varillas**

**Máquinas  
y  
equipos  
de soldadura**

Acero al carbono - Inoxidables - Aluminio  
Niquel - Cobre - Fundición  
Cobalto - Titanio - Tubulares - Recargue Duro



CALLE 10 (EX GUIDO SPANO) N°: 3564 - B1672ARC VILLA LINCH - Pcia. Bs. As.  
Telefax: (011) 4754-3500 / 0353 / 0349  
E-mail: [ventas@soldacentro.com.ar](mailto:ventas@soldacentro.com.ar)

Web: [www.soldacentro.com.ar](http://www.soldacentro.com.ar)  
[ventas@selectarcarg.com.ar](mailto:ventas@selectarcarg.com.ar)

## Mega Tools S.A. es distribuidor autorizado de Herramientas Rotativas de Corte OSG



+54 11 3535-0606 / 4642-7040  
[info@megatools.com.ar](mailto:info@megatools.com.ar)  
[www.megatools.com.ar](http://www.megatools.com.ar)

Megatools Distribuidor Oficial  
en Argentina de OSG



shaping your dreams

# Socios

Av. Julio A. Roca 516 - Piso 3  
(C1067ABN) Buenos Aires, Argentina  
Tel./ Fax: (5411) 4343-9476/1493/3996



A B D S.A.  
 ABY PER S.A.  
 AERCOM S.A.  
 AGUADO Y CIA SRL  
 ALTEMAQ SA  
 AMS, Advanced Machine Systems  
 ARO S.A.  
 ASCAM S.A.  
 ATLAS COPCO ARGENTINA SACI  
 BALLUFF ARGENTINA  
 BAMAQH, de Luis Barbieri  
 BAW - BUENOS AIRES WELDING SRL  
 BEMAQ S.A.  
 BIMETAL SRL  
 BIPRESS SRL  
 BLACK & DECKER ARG. S.A.  
 BOSCH REXROTH SAIC  
 BURANI SRL  
 C.I.M.H.S.A  
 CAMOZZI NEUMÁTICA SA  
 CANAVESE MAQUINAS SRL  
 CANCELARICH MAQUINARIAS S.H.  
 CENA HNOS SRL  
 CETEC SUDAMERICANA S.A.  
 CNC MAS SRL  
 CNC SERVICE SH  
 CONARCO ALAMBRES Y SOLDADURAS  
 S.A.  
 CONTROL UNO  
 COUTIL S.A.  
 CVA- Control Vehicular Argentino S.A.  
 DAIMA SRL  
 DEFANTE & CIA SA  
 DG METAL -DELLE GRAZIE NICOLAS E  
 HIJOS SRL  
 DISTRITEC S.A.  
 DIXTER S.A.  
 DTMAQ  
 DW MAQUINARIA, de Diego Wagmaister  
 EDUARDO MICHELONI  
 ESTABLECIMIENTOS METALÚRGICOS  
 ATLAS SCA  
 EXEL INDUSTRIAL S.A.  
 FANUC AMERICA DO SUL SERVICOS  
 TECNICOS EN MAQUINAS CNC LTDA  
 SUC. ARG.

FAVEL ARGENTINA S.A.  
 FECORT SRL  
 FESTO SA  
 FIREMA de Jorge Gonzalez  
 FLOW INTERNATIONAL CORPORATION  
 - Argentina branch  
 FORSTHUBER Y CIA SRL  
 FRUND STARK S.A  
 GALA GAR ARGENTINA S.R.L.  
 GAUCHITO FÁBRICA ARGENTINA  
 GÖTTERT SA  
 GRASSMANN S.A.  
 GROSS S.A.  
 GRUPRO S.A.  
 GUHRING ARGENTINA S.A.  
 HEXAGON METROLOGY SISTEMAS DE  
 MEDICAO LTDA SUC. ARGENTINA  
 HIMAQ S.R.L.  
 HYNAR  
 INGYTEC SRL  
 INSUMATRIC SRL  
 INSUMOS DIB SRL  
 INTEGRA SERVICES SRL  
 INTERTECH ARGENTINA SA  
 INTRAUD S.A.  
 ISCAR TOOLS ARGENTINA S.A.  
 KAESER COMPRESORES DE  
 ARGENTINA SRL  
 KARCHER S.A.  
 KENNAMETAL ARGENTINA SA  
 LASERTEC INGENIERÍA S.A.  
 LEXTRAL SRL  
 LINEARTEC  
 LMA INDUSTRIAL S.A.  
 M.A.COCCHIOLA SA  
 MACHCENTER SRL  
 MAKITA HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS  
 DE ARGENTINA SA  
 MAQCHIN RIOPLATENSE S.A.  
 MAQFER SRL

MAQUIMUNDO SRL  
 MÁQUINAS E INSUMOS SRL  
 MAQUINAS LOBPREIS  
 MEGA TOOLS S.A.  
 MESS S.A.  
 METALURGICA LAGILLA SRL.  
 MICFA S.A.  
 MITUTOYO SUL AMERICANA LTDA.  
 MOLINARI SA  
 MOLYSIL ARGENTINA S.A.  
 MORHERCO SRL  
 MULTICAM SRL  
 N. DAVONIS E HIJOS S.A.  
 NAKASE SRL  
 NICOLAS CATANESE E HIJA S.H.  
 OSHMA SRL  
 OXICORTE S.A.  
 PHOENIX CONTACT S.A.  
 PROTEC ASOCIADOS SRL  
 ROPALL INDARMET SA  
 SANDVIK ARGENTINA SA  
 SASU INDUSTRIAL SRL  
 SENNO HERMANOS SRL  
 SERVINDUS S.A.  
 SIEMENS S.A.  
 SIMACO SRL  
 SOLDADURAS CENTRO S.A.  
 STHIL SA  
 SUEIRO TELAS METÁLICAS, De Enrique  
 Sueiro  
 SULLAIR ARGENTINA S.A.  
 SUPERCUT SA  
 TAEGUTEC ARGENTINA SA  
 TALLERES TRUANOVSKY  
 TECMAHE (KF TRADE SA)  
 TIBONI Y CIA S.R.L.  
 TIENDA INDUSTRIAL SA  
 TRADEFIN S.A.  
 VACCARO HERMANOS SAIC  
 WALMAR SRL  
 WEG EQUIPAMIENTOS ELECTRICOS  
 S.A.  
 WEINGER E HIJOS SRL  
 WILSON TOOLS ARGENTINA SRL  
 WORKTECH SRL

# AUTOMATIZATE

**DESDE LA INSTALACIÓN Y  
CAPACITACIÓN HASTA EL SERVICIO  
TÉCNICO Y ASISTENCIA, HAAS TE  
ACOMPAÑA EN TODO MOMENTO**



**Financiación  
directa de fábrica**

**HASTA 36  
CUOTAS**

**APROBACIÓN  
CREDITICIA EN  
48HS**



**HAAS FACTORY OUTLET ARGENTINA**

**Buenos Aires +54 11 4521 2001**

**Córdoba +54 0351 448 3530 | Rosario +54 341 439 1458**

**[info@molinari.com.ar](mailto:info@molinari.com.ar)**

**[www.hascnc.com.ar](http://www.hascnc.com.ar)**





## SOLUCIONES INTEGRALES PARA LA INDUSTRIA



Maquinaria



Inteligencia  
artificial



Ingeniería

**CONSULTE POR FINANCIACIÓN DIRECTA**



+54 9 11 3203 0108



CASA MATRIZ  
Mendoza 4846 - CABA  
Tel: (54) 11 4521.2001  
info@molinari.com.ar

CÓRDOBA  
Gral. Manuel Savio  
5740, of. 6 - Córdoba  
(54) 351.540.4990