

REPORTES SOCIALES EMPRESARIO

HOY
DÍA CÓRDOBA

AGROGUÍA

Ex Presidente de Colombia diserta en Córdoba

El próximo lunes 22 de marzo estará en Córdoba el ex mandatario de Colombia, Ernesto Samper de Pizano, quien adquirió una fuerte exposición pública a nivel internacional, cuando siendo presidente de Colombia, durante los años 1994 y 1998 se dedicó formalmente a combatir el narcotráfico. Su gestión fue bastante controvertida porque incluyó la destrucción de cultivos, laboratorios y la lucha contra el lavado de activos. El Cartel de Cali, por ejemplo, fue también una de las organizaciones delictivas más combatidas durante su mandato.



Bajo el título "Seguridad en América Latina: actualidad y desafíos", Samper de Pizano, quien actualmente es coordinador del Foro de Biarritz, y presidente de la Corporación Escenarios, disertará el lunes 22 de marzo en el Auditorio Diego de Torres, Obispo Trejo 323.

AGENDAR: "Seguridad en América Latina" a cargo del ex presidente de Colombia Ernesto Samper de Pizano.

DÍA Y HORA: Lunes 22 de marzo, a las 18.30 hs.

LUGAR: Auditorio Diego de Torres, Obispo Trejo 323.

ENTRADA / COSTO: Gratis.

MAYOR INFORMACIÓN:

Área de Comunicación Institucional
Tel: +54- 0351- 4219000 int.4
Correo electrónico: prensa@uccor.com.ar

Entrevista a Alberto Eblagon

RESPONSABLE DE MARTRAJ AGRÍCOLA S.A., EMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y VENTA DE TRACTORES POWERTRAC.

POTENCIA EN EL CAMPO

¿CUÁNDO INICIA LA EMPRESA CON SUS ACTIVIDADES?

La empresa comienza su actividad en el año 1978 en el rubro de la metalúrgica. Nuestros inicios han sido como proveedores de autopartes de varias empresas de Córdoba pero con el tiempo fuimos cambiando situaciones, productos, mecanizado, etc. hasta llegar a una etapa en donde comenzamos a abastecer a la industria del tractor. Posteriormente comenzamos a fabricar tractores porque nuestro cliente dejó de ser cliente, se fundió, entonces como teníamos productos para tractores que no podíamos vender decidimos fabricar tractores nosotros mismos.

¿CÓMO COMENZARON CON ESTE PROYECTO?

El proyecto nació hace cinco años. Empezamos analizando los tractores que estaban en plaza porque queríamos hacer un tractor diferente y de buena calidad. La idea fue analizar los elementos que se rompían de aquellos tractores de la competencia; se rompían las cajas, los ejes, los chasis, etc. Entonces decidimos hacer una caja muy robusta para la potencia que tenía el tractor en general. Por ejemplo para un motor de 200 hp nosotros elaboramos cajas de mayor potencia para lograr una mayor resistencia. Es decir, con respecto a la potencia del tractor la caja está sobredimensionada.

¿ES MÁS COSTOSO PRODUCIR UNA CAJA SOBREDIMENSIONADA?

No es tan costosa esta caja porque lleva casi los mismos elementos que una caja más chica solo que es más pesada; si bien es más grande las dimensiones son las mismas y el trabajo en definitiva es el mismo. También comprobamos que otro de los problemas que tienen los tractores en plaza son los ejes así que decidimos hacerlos más robustos. Motivo por el cual nuestros

tractores tienen una mayor durabilidad. Y otro de los puntos débiles que tenían los tractores en su momento era que se cortaban los chasis entonces decidimos utilizar una chapa más gruesa, de esa manera garantizamos una mejor estabilidad a la estructura. Es decir, hicimos un tractor muy parecido a lo que hay en plaza en este momento pero mucho más reforzado.



ADEMÁS DEL TRACTOR ¿QUÉ SERVICIOS BRINDA MARTRAJ S.A.?

Nosotros ofrecemos además algunos repuestos para nuestros productos o para tractores que tienen otras características. También ofrecemos servicio mecánico de nuestra producción en lo que respecta al servicio postventa y apoyamos a los concesionarios amigos en cuanto asistencia técnica.

EN CUANTO A PRODUCCIÓN ¿UTILIZAN MATERIAS PRIMAS DEL MERCADO NACIONAL?

Todo lo que nosotros ponemos en un tractor es total y absolutamente nacional. Ni siquiera el aspecto técnico porque todo lo que tenemos hecho es en base a productos nacionales. Quizá alguna llave o algún producto comercial puede ser importado pero en general todo es nacional.

¿CÓMO COMERCIALIZAN SUS PRODUCTOS? ¿VENDEN DIRECTO AL PÚBLICO O A TRAVÉS DE CONCESIONARIAS?

Vendemos bajo ambas modalidades, directamente o a través de las concesionarias. Nosotros también nos presentamos en las exposiciones más importantes del país. En dichas instancias mostramos nuestros tractores a través de dinámicas. Las dinámicas consisten en poner nuestros tractores al servicio de alguna máquina para que sean vistos en movimiento. O sea, es una demostración práctica. Mostramos a nuestros tractores trabajando lo cual permite que el público interesado reconozca nuestra marca.

¿A QUÉ NIVEL COMERCIALIZAN SUS PRODUCTOS?

Por el momento vendemos a nivel nacional. Hay tractores nuestros en el sur de la provincia de Buenos Aires y



PERFIL

Nombre: Alberto Eblagon
Empresa: Martraj Agrícola S.A.
Marca de los tractores: Powertrac
Cantidad de empleados: 22
Dirección: Av. Velez Sarsfield 6101
Tel: (0351) 4942517 / 4947575
Sitio Web: www.powertrac.com.ar
Mail: info@powertrac.com.ar martrajagricola@yahoo.com.ar

REPORTES SOCIALES EMPRESARIO



Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional Córdoba
Prensa y Protocolo

Maestría en Sistemas de Información y Nuevas Diplomaturas Superiores en temas informáticos

En el día de ayer la Facultad Regional Córdoba de la Universidad Tecnológica Nacional, realizó la presentación de su oferta académica de Nivel Superior que dará comienzo en el próximo mes de Abril. En la misma, estuvieron presentes las más altas autoridades de esa casa de estudio y los más destacados empresarios del rubro informático. Su Decano, el Ing. Hector Aiasa, dio la bienvenida a todos los presentes y manifestó que: "la UTN como Universidad Pública tiene una responsabilidad indelegable e ineludible ante la sociedad". De acuerdo a este criterio y en el marco de la Responsabilidad social universitaria, se presentaron las nuevas Diplomaturas Superiores en temas informáticos. La oferta académica de este año fue presentada por el Ing. Marcelo Marciszack, Director del Departamento de Ingeniería en Sistemas de Información; Ing.



Algunas autoridades de esta Casa de Estudios que estuvieron presentes: Ing. Héctor Aiasa, Decano; Ing. Marcelo Marciszack, Director del Departamento de Ingeniería en Sistemas de Información; Ing. Álvaro Ruiz De Mendarozqueta, Director de la Maestría en Sistemas de Información, entre otros.

Álvaro Ruiz De Mendarozqueta, Director de la Maestría en Sistemas de Información, Ing. Roberto Muñoz, Coordinador de Diplomaturas, entre otros.

INSCRIPCIONES ABIERTAS

Nuevas Diplomaturas Superiores en temas informáticos. Se encuentran abiertas las ins-

cripciones para realizar las Diplomaturas Superiores en "Testing de Software", "Calidad de Software", "Desarrollo de Páginas Web Dinámicas en PHP", "Administración de Redes de Computadoras" y "Administración y Exploración de Bases de Datos" que inician del 12 al 23 de abril. Las inscripciones se realizarán

en la Secretaría de Extensión Universitaria, 1º piso del Edificio Central, de lunes a viernes de 9 a 13 y de 17 a 20 hs. (0351) 5986016.

MÁS INFORMACIÓN:

http://www.frc.utn.edu.ar
formativa@extension.frc.utn.edu.ar

en el norte del país casi llegando a Salta. Es decir, en aquellos lugares donde existe la agricultura ahí estamos nosotros.

EN COMPARACIÓN CON LA COMPETENCIA ¿QUÉ CARACTERÍSTICAS TIENEN SUS TRACTORES?

La base fundamental de nuestro producto es la potencia y la robustez dada por el motor. Nosotros trabajamos con la potencia que marca la potencia del motor no como suele suceder que en ocasiones se le miente al comprador, diciéndole que determinado tractor tiene una potencia mayor cuando en realidad no es así. Ese es un problema grave. Entonces como verdad nosotros estamos poniendo un motor que realmente marca la potencia que indicamos en el producto. Utilizamos una serie de elementos como caja de velocidad, ejes y chasis que son sobredimensionados lo cual posibilita que el producto sea valorado por esas características. Por otro parte, la robustez y la mecánica simple de nuestros tractores permite que la reparación y cambio de repuestos este al alcance de cualquier persona. Además de la durabilidad de nuestro producto que permite que crezca el valor de re-venta del mismo.

¿CUÁL ES EL VALOR PROMEDIO DE VENTA DE UN TRACTOR?

Alrededor de 300 mil pesos.

¿OFRECEN UN ÚNICO MODELO O CUENTAN CON UNA MAYOR VARIEDAD?

Nosotros ofrecemos dos modelos, uno articulado y otro rígido. El articulado tiene la cola que se mueve y permite modificar la dirección mientras que el rígido tiene la dirección adelante como un auto. No obstante, cabe aclarar que, con los dos tractores se pueden hacer las mismas tareas.

PARA IR FINALIZANDO ¿QUÉ OBJETIVOS TIENEN PARA EL 2010?

Como objetivo para este año es tratar de fabricar cuatro tractores mensuales para lo cual necesitaríamos más mano de obra. Actualmente estamos trabajando con un tractor mensual pero tenemos capacidad para crecer en la producción.