

MÁS OPCIONES

Los camiones Isuzu llegan a la Argentina

Desde Japón, las nuevas unidades del modelo NPR 75 ingresarán al mercado este mes; quieren ampliar la oferta en los próximos años y reforzar el servicio de posventa

Alejo González Prandi
REDACCIÓN EXPOTRADE

Por las rutas argentinas comenzarán a rodar los primeros 60 camiones Isuzu, llegados este mes desde Japón. La unidades del modelo NPR 75 (versiones K y L), equipadas con un motor turbodiésel 5.2 con intercooler de 153 CV, ya están en depósitos, en proceso de inspección, antes de estar disponibles para la venta.

Las expectativas de este vehículo urbano, pensado para trabajos de reparto, "son muy buenas", según Diego Sánchez Navarro, presidente de Isuzu Vehículos Comerciales de Argentina SA.

"La venta de camiones empezó a repuntar a mediados de 2016. El segmento de los livianos, donde se ubica el NPR, si lo comparamos en enero y febrero de este año con respecto al mismo período del año pasado, se ubica casi un 70 por ciento arriba", afirmó.

La confianza puesta en este nuevo producto también tiene su sustento en la historia recorrida en el país. "Los últimos modelos se habían vendido en 2002, aunque la mayoría son de la década del '90. El reconocimiento de la marca es muy grande. Nos sorprendimos por la cantidad de NPR que están circulando", dijo Sánchez Navarro.

Ahora que Isuzu vuelve a apostar al mercado argentino, la idea de la firma es apuntar a 5% por ciento del segmento de livianos, más de 200 vehículos durante el primer año.

Proyecciones

Para 2018, las proyecciones alcanzan a 10 o, inclusive, 15 por ciento. El directivo destacó que los NPR 75 que circularán por la Argentina "son los mismos que se producen en Japón para Estados Unidos, Europa o Asia".

A vez, señaló que los distinguen algunas características particulares, como el largo del chasis, que se presentan en 3,80 y 4,20 metros, ideal para quienes necesitan un mayor volumen de carga o para los que tie-

nen más interés en el peso de carga.

Otros de sus aspectos principales son una caja de seis velocidades, freno hidráulico, faros halógenos regulares en altura, luces antiniebla, ergonomía del asiento, regulación del volante, un mejor ángulo de visión, aire acondicionado. Respecto a la seguridad, cuenta con frenos hidráulicos, freno motor, sistema ABS, distribución electrónica y asistencia hidráulica de frenado.

Por otra parte, Sánchez Navarro aseguró que "hemos logrado ofrecer un muy buen precio, lo que nos permite insertarnos dentro del segmento de forma muy competitiva. Si a eso lo combinamos con una oferta de financiación, con buenas tasas, beneficios de lanzamiento, hace que la desventaja de ser extra zona, pueda ser compensada".

Por lo pronto, durante el próximo año, en la categoría de los livianos, además del NPR 75, la empresa apunta a agregar el NQR (9,5 toneladas).

"También estamos estudiando la posibilidad de traer el NPS, que es un NPR 4x4, con el que vemos una linda oportunidad. Además de las aplicaciones obvias, como minería o petróleo, se abren posibilidades de trabajo para el área de agroquímicos.

Con el NPR 75 no se terminan las inversiones de Isuzu.

Los planes incluyen ampliar la oferta a la Serie F, camión interurbano de 17 y 20 toneladas, que está en proceso de homologación, con la configuración Euro 5.

"Eventualmente, para más adelante, está la posibilidad de traer los más pesados, que son la serie C

y la E, de 25 toneladas para arriba, además de los chasis de buses. Hay mucho por delante, mucha innovación", comentó.

Zonas de influencias

Sánchez Navarro recalco el fuerte interés en el apoyo y el soporte que ofrece la compañía en la etapa de posventa, a fin de que sea accesible en toda el país.

"Nuestra red inicial no está centrada en Buenos Aires. Estamos abriendo en zonas como Mendoza, Santa Fe, Tucumán, Chaco y Río Grande (Tierra del Fuego). Además de la Capital Federal y Gran Buenos Aires, queremos estar en las ciudades grandes del interior del país".

El ejecutivo señaló que desde Isuzu van a destinar todos los esfuerzos en crear una red de posventa "lo más federal posible".

En esa línea, enfatizó apuntarán a expandir las zonas de influencias de los talleres oficiales en las localidades de mayor importancia. "Nuestra idea es tener un mapa lleno de puntos. La posventa es fundamental porque es ahí donde el cliente de un camión encuentra realmente el valor en lo que compró", añadió.

Según el presidente de Isuzu Vehículos Comerciales de Argentina, traer camiones desde Japón, una vez que la parte burocrática está cumplida, es una misión "bastante simple".

Al respecto, comentó que "de la fábrica en Fujisawa llevan las unidades directamente al Puerto de Yokohama, donde embarcan para el país, vía Panamá. El navio puede tardar dos meses aproximadamente. Hay otros barcos que demoran más, debido que realizan muchas paradas. Por eso es importante llegar lo antes posible".

Además, añadió que "una vez que los vehículos se piden a producción, a Tokio, se producen en dos meses, se embarcan en tres y llegan a la Argentina en cinco meses. El desafío está en la planificación porque las decisiones son a largo plazo. Luego, se distribuyen a cada uno de los concesionarios".



Sánchez Navarro, presidente de Isuzu Argentina

EXPOTRADE

POSICIONAMIENTO

IDAS Y VUELTAS DE UN VEHÍCULO CON HISTORIA

Con la apertura de las importaciones, entre 1989 y 1990, el Grupo Covel tuvo en sus manos la importación de vehículos, pick up y camiones, de Isuzu, entre otras marcas.

Cuando General Motor toma control de Isuzu a principios de los 2000 y comienza a manejarla de forma directa, decide retirar la marca del país.

Tras la crisis financiera de Estados Unidos, en 2008, el gobierno de ese país salió al rescate de General Motor.

Entre las condiciones, figuraba la de achicar la corporación. Muchas de sus marcas comenzaron a desaparecer. "Por suerte, los accionistas originales de Japón recompraron la marca y se enfocaron en los motores diésel, que es el corazón de Isuzu, y los vehículos de trabajo, como la pick up D-Max, y la línea de camiones livianos, medianos, pesados y también buses", explicó Diego Sánchez Navarro, presidente de Isuzu Vehículos Comerc-

ciales de Argentina SA. Mencionó que la marca "es N°1 en camiones livianos en más de 35 países. Por lejos, es líder en ese segmento, camiones livianos de 7 a 10 toneladas con cabina volcable".

En Sudamérica, sus vehículos estaban sólo en Colombia, Paraguay, Bolivia, Perú y Ecuador. "A la Argentina la tenían pendiente. Como en su momento habíamos estado vinculados a la marca, nos eligieron entre varios candidatos. Estamos muy identificados con la marca", destacó.

Las expectativas de Sánchez Navarro sobre lo que se puede esperar del mercado de vehículos pesados son muy positivas. Dijo que comienza a dinamizarse la actividad, que "es un indicativo de la economía en general. Cuando se empieza a mover el tema de los camiones, quiere decir que las empresas renuevan sus flotas, que hay un poco más de inversión, y un panorama más interesante".



**EXPO
TRANSPORTE**
CAMIONES - BUSES - UTILITARIOS

+



**EXPO
LOGISTI-K**

11ª Exposición Internacional de equipamiento y tecnología del autotransporte de carga y pasajeros

Planifique su participación : sùmese

18 al 21 - Septiembre de 2018 - La Rural Predio Ferial de Buenos Aires

patrocina



El Transporte de Carga

auspician



auspician

