

UTILITARIOS

Herederos de la Trafic

Renault trajo al mercado el nuevo Master, que tiene la misión de suceder el éxito del clásico utilitario de la marca francesa

El dinamismo de la industria automotriz exige una renovación casi constante y, aunque el éxito de la Trafic—el utilitario emblema de Renault—se mantuvo a lo largo de muchos años, llegó la modernización con la Renault Master, otro producto de la casa francesa renovado en todos sus segmentos, que se transformó en el sucesor de aquella van elaborada en la planta de Santa Isabel, Córdoba.

El tiempo pasó y la Renault Master cumplió su ciclo para dejarle su lugar a un nuevo modelo que heredó su nombre.

La reciente renovación resulta prometedora, en cuanto arrancó con un éxito inicial en ventas. Marcelo Vaumard, directivo del área de Utilitarios de Renault Argentina, apuntó que “se vendieron más de 25.000 unidades y este nuevo Renault Master viene a reforzar el posicionamiento de la marca en el segmento de utilitarios”.



Marcelo Vaumard

Como en Europa

Vaumard describió que éste “es el mismo modelo que se fabrica en Europa, producido en la planta de Curitiba, Brasil, pero desarrollado de acuerdo con los requerimientos del mercado sudamericano”.

Su diseño exterior, contemporáneo al disponible en Europa, llama la atención. Su grilla frontal le brinda un aspecto robusto y poderoso—potenciado por la generosas y alargadas ópticas—sin quitarle modernidad y llega a nuestro mercado en cinco versiones: una de “entrada”, del tipo furgón corto y techo bajo, otras dos para completar el segmento de furgones, y las dos últimas, que son las opciones de chasis-cabina y minibus.

“En términos de tecnología incorpora el sistema GSI (*gear shift indicator*), el cual brinda la indicación precisa de marcha que el motor necesita y el OCS (*oil control system*), un sistema que ante la aplicación severa de la unidad, anticipa el recambio del lubricante. Ambas tecnologías colaboran en el mantenimiento, en la durabilidad y, por ende, en la economía”, indicó el directivo de la automotriz.

Vaumard añadió que “también en ese punto, el nuevo Master abandonó la correa de distribución, cambiándola por una cadena que le brinda un 40% menos de mantenimiento, en un término de dos años de una aplicación severa”.

Las novedades se hacen notar además

en términos de practicidad y confort, por la disposición de más de 30 portaobjetos y un andar similar al de un automóvil.

La seguridad es otro de los ítems destacados en este flamante vehículo. Para ello, incorpora de serie airbag para el conductor y ABS de serie. Además, la durabilidad es otra de las fuertes virtudes del Master, que ahora dispone de una estructura reforzada que le asegura una durabilidad de 400.000 kilómetros.

Pasajeros

“Las versiones minibus—agregó Vaumard—disponen de asientos reclinables hasta 29 grados, aire acondicionado e iluminación individual y ajustable. También su diseño permite un mejor y más cómodo ingreso por el pasillo central y además, incorpora un comportamiento de equipaje con una capacidad de hasta 1000 litros”, agregó.

Sumada al nuevo Master, la tarea de Renault Argentina en el área de utilitarios se extiende al exitoso Renault Kangoo, un utilitario liviano que desde hace varios años mantiene su liderazgo en ese segmento y el desarrollo de las unidades Pro+, una red de “16 concesionarios que proveen un servicio diferencial a clientes profesionales, con mejor atención, mayor disponibilidad de repuestos y servicios de taller”, precisaron en la automotriz. ●

Redacción Expotrade

El Qubo completó la línea de utilitarios



EXPOTRADE

UTILITARIO

Fiat multiplica su oferta de furgones

La automotriz italiana exhibe un 15% más de ventas respecto de 2012, gracias a una plataforma de modelos bien diversificada

En el transporte de cargas, los llamados utilitarios, furgones o pick ups cumplen un rol activo cuando los volúmenes no son apropiados para un camión y especialmente para moverse en un ámbito urbano. De ahí que las ventas de estos vehículos corra la misma suerte que autos y camioneros.

“La venta de vehículos comerciales está creciendo, en línea con lo que es la venta de automóviles. Estimamos una venta superior al 15% con relación al año pasado; nuestra performance es muy buena desde hace cuatro años”, sostuvo Ricardo Sarni, responsable del área de Utilitarios de Fiat Argentina.

El directivo confió en “poder crecer en participación de mercado” con la última línea de furgones que incorporaron y los productos que prevén lanzar. “Nuestras expectativas son buenas, sobre todo por las novedades que estamos preparando para 2014. Por lo pronto estamos adecuando nuestra gama a la legislación que entrará en vigencia el próximo año, que determina que todos (los vehículos) deben estar equipados con ABS y airbag”.

Referente

Sarni remarcó que Fiat es un “referente” en el rubro de furgones livianos, y remarcó que ahora buscan consolidar esa presencia que comenzó con el Fiorino Fire hace más de quince años. “Nuestra gama nos permite cumplir con las expectativas y necesidades de nuestros clientes, desde aquel que necesita transportar sus productos dentro de un ámbito urbano, hasta quien necesita una mayor capacidad de carga con un producto como el Ducato, que ofrece 12 m3 disponibles para el transporte”, describió.

La marca italiana disfruta del éxito de sus utilitarios Fiorino Qubo y Dobló Cargo, y de la permanencia de su Fiat Strada en el

segmento de las pick ups chicas, en tanto trabaja en su red Fiat Profesional y en los futuros cambios que tendrá su gama.

“El Qubo y el Dobló llegaron para completar nuestra oferta de furgones livianos junto al Uno Cargo y al Fiorino Fire, y esto nos permitió brindarle a nuestros clientes productos que van desde los 1,3 m3 hasta los 3,4 m3”, destacó Sarni.

El empresario mencionó especialmente el modelo Strada, que se mantiene como un referente de su segmento: “No deja de darnos satisfacciones, ya que desde hace dos años es la pick up liviana más vendida de nuestro país, con cuotas del 50% del mercado, gracias a sus tres versiones working, trekking y adventure”.

“Además, la llegada de la doble cabina y su entrada en la versión working nos brinda el 80% de nuestras ventas, gracias a la posibilidad que ofrece como vehículo de transporte y de trabajo, apto para cuatro pasajeros y una excelente capacidad de carga. El precio también fue un diferencial, especialmente para quien la necesita para el trabajo”, detalló.

En síntesis, Fiat tiene seis vehículos comerciales, contando los cuatro furgones, la Strada y la Ducato, lo que posiciona a la marca italiana como la más completa.

En ese marco, la firma evaluó la necesidad de ofrecerles a los clientes una atención especializada, por lo cual desarrolló Fiat Profesional, una red conformada por 26 concesionarios que comercializan el 55% de las ventas de vehículos comerciales.

En línea con el optimismo de la empresa, aun sin confirmación oficial, se espera que Fiat renueve en primer lugar el Fiorino Fire (derivado del viejo Fiat Uno), para ponerlo en línea con la legislación y con la plataforma del Nuevo Fiat Uno. ●

Redacción Expotrade

Garantías y Cauciones:

Seguros Aduaneros y de Transporte para el Comercio Exterior.

S CONSULTORA
(+54-11) 4381-7312
www.sconsultora.com

Tel. (54-11) 5093-9547
www.id-logistics.com

International Freight Forwarder

Solo A. Roca 710
P.O. Box 100
C.A.B.A. - B.A. 16
Argentina

Phone: +54 11 4381 7312
Fax: +54 11 4381 7312
www.dsv.com/ar

www.dsv.com/ar

BOMBAS HIDRÁULICAS Y TOMAS DE FUERZA
WWW.BOMBASNiR.COM.AR