

LANZAMIENTOS

6.160: llegó al mercado un nuevo Delivery

La nueva generación del camión urbano de Volkswagen sigue creciendo en el país

Con una actividad económica que "se está adaptando a las nuevas reglas de juego", según Federico Ojanguren, gerente general de la División Camiones y Buses de Volkswagen Argentina, la terminal presentó el Delivery 6.160.

Se trata de un modelo con gran maniobrabilidad, que cuenta con una cabina amplia y cómoda, caja Eaton ESO-4206 de seis velocidades y motor Cummins ISF de 2,8 litros, 160 CV de potencia y un torque máximo de 430 Nm y con importantes ventajas operacionales. Estas características le proporcionan agilidad para las entregas urbanas que demandan mayores volúmenes de carga.

Para Ojanguren, "el segmento de camiones livianos es uno de los más representativos de América Latina y la nueva familia Delivery le brinda innovación y tecnología a ese mercado, siguiendo estándares mundiales de certificación y calidad".

Además, sostuvo que "eso justifica la recepción que los modelos ya tuvieron en los países donde fueron presentados. El desarrollo contó con una inversión de más de 1000 millones de reales. Este producto reúne los atributos de un camión grande en un vehículo pequeño, como el espacio interno y robustez, con un diseño moderno".

La nueva generación de la línea fue proyectada y desarrollada para definir un nuevo nivel en la atención a los transportistas. Con la idea de combinar soluciones a medida, funcionalidad y calidad visual, la automotriz creó un lenguaje de diseño.

El 6.160 se destaca por su excelente relación de equilibrio, entre capacidades de carga en peso y volumen a transportar con su facilidad de manejo y agilidad con la que se desplazará en zonas urbanas, pudiendo acceder a todos los centros urbanos, gracias al estar configurado con un rodado de 16", afirmó el directivo.

Por su parte, Martín Simon-



pietri, jefe de Producto de Camiones y Buses, enfatizó que es el segmento con mayor variedad de marcas y el más competitivo. "El producto se caracteriza por tener múltiples aplicaciones. La que se destaca es el transporte de cargas por volumen, como el de refrigerados o un furgón paquetero. La ventaja es que tiene la mayor longitud de carrozado. De esa manera, se puede maximizar el espacio".

Pruebas

En su paso por la Cordillera de los Andes, la nueva familia fue sometida a condiciones de rodado a temperaturas de -10°C, en altitudes de hasta 4500 metros sobre el nivel del mar, necesarias para probar el comportamiento del motor en condiciones adversas.

En el equipamiento del Delivery 6.160 se destacan el asiento de conductor con múltiples regulaciones (longitudinal, en altura e inclinación de respaldo), con reposacabezas regulable en altura y cinturón de seguridad de tres puntos regulable en altura también. A su vez figura el asiento de acompañante para dos personas con respaldo independiente e in-

clinación regulable, reposacabezas regulable y cinturón de seguridad de tres puntos.

Tiene una columna de dirección regulable en altura y profundidad; calefacción y aire acondicionado; radio con AM/FM, MP3, USB, Bluetooth; visera para sol externa; computadora de a bordo y panel de instrumentos color y multifunción, levanta cristales eléctricos, espejos retrovisores eléctricos, bipartido (principal + gran angular) y bidireccionales.

Otros rasgos particulares son el control de velocidad cruce; cierre centralizado de puertas; consola de techo; múltiples portaobjetos; escotilla de techo; suspensión de cabina, mecánica e independiente de cuatro puntos; luces de posición de led, faros antiniebla, ABS + EBD; frenos a disco y suspensión delantera independiente.

"El 80% de esta gama son compradores individuales", según aseveró Ojanguren. A fin de brindar facilidades en la financiación, que cubre el 60% de la unidad, el ejecutivo mencionó que los requisitos de la marca para los interesados son mínimos. ●

Un avance en utilitarios

Con una alternativa para cada rubro de la industria, Fiat suma opciones en este segmento dentro del mercado nacional

Alejo González Prandi
REDACCIÓN EXPO TRADE

Con una gama muy amplia de utilitarios, Fiat Chrysler Automóviles (FCA) va por una nueva apuesta en el mercado local. A los modelos ya consagrados de Fiorino, Dobló, Estrada, Toro, Ducato, y por otrolado, la RAM, la compañía sumará a su oferta el nuevo Ducato antes de fin de año.

El flamante vehículo -que se podrá ver en Expo Transporte, en la Rural- llegará en cinco versiones, que incluye un vidriado para ser adaptado a minibus. Algunas de sus principales características estarán renovadas, como la motorización, suspensión y los neumáticos. Además de tener un mayor tamaño, contará con una mayor capacidad de carga.

Desde la llegada de Sebastián Cascini como responsable de Venta Directa, a principios de este año, la compañía comenzó a aplicar políticas comerciales agresivas para llegar a clientes como empresas privadas y públicas, entes gubernamentales y gobiernos.

Un par de ejemplos se destacan entre los buenos resultados de esas múltiples acciones: FCA vendió a la policía de Córdoba 250 patrulleros y 240 unidades del modelo Ducato al SAME.

"El gran caudal de operaciones lo hacemos a través de los utilitarios y estamos teniendo muchos nuevos clientes", señala Cascini.

La importante red de concesionarios que la marca tiene en todo el país le permite afianzar su presencia como uno de los líderes del mercado. Por parte de Fiat, esa red está compuesta por seis concesionarios y 123 bocas de ventas, mientras que Chrysler suma 28 concesionarios y 57 bocas de ventas. Por su parte, Andrea Fumuso, Brand Manager de la firma, enfatiza que "durante 2017, Fiat vendió 33.300 utilitarios de un mercado que comercializó 195.000 unidades". Según Cascini, FCA está cumpliendo las expectativas que tenía para 2018

en este tipo de vehículos. Si bien el directivo observa que "el freno que hay en la economía en general hizo que se baje un poco la venta", insiste en que se está cumpliendo lo que inicialmente tenían como objetivo a principio de año.

Adaptabilidad

La oferta de la compañía en utilitarios contempla a todos los rubros de la industria. Para el caso, la empresa tiene varios proveedores y alianzas estratégicas que le permiten adaptar cualquier vehículo de su gama a la necesidad del cliente. "Nuestra diversidad de productos y adaptabilidad nos permite ser uno de los principales jugadores en estos segmentos", resalta Cascini. A su vez, remarca que el precio de las unidades de la terminal son "una gran diferencia frente al resto". También dice que "las empresas no solo buscan comprar una unidad económica y adaptable a su necesidad, sino que ante cualquier inconveniente quieren un buen servicio de posventa".

"El gran caudal de operaciones lo hacemos a través de los utilitarios y estamos teniendo muchos nuevos clientes"

Para mejorar esa necesidad a las exigencias actuales, FCA dicta capacitaciones internas o externas, de modo presencial y virtual sobre productos nuevos, formas de venta y servicios. "Estamos constantemente brindando capacitación porque entendemos que la persona capacitada es mucho mejor y nos da ventaja frente a la competencia", añade Cascini. Más allá de la capacitación, la empresa entiende que la facilidad de pago es una necesidad. Por eso destaca las distintas líneas de financiamiento que tiene disponibles. ●



EXPO
LOGISTI-K

+



EXPO
TRANSPORTE
CAMIONES - BUSES - UTILITARIOS



18 al 21 Sep 2018 - La Rural Predio Ferial de Bs. As.

AGENDE Y PREACREDITESE

en www.expologisti-k.com.ar o www.expotransporte.com.ar

