

Negocios & Empresas

Nissan Frontier a Colombia



A tan sólo un año del anuncio de la apertura de nuevos mercados de exportación Nissan Argentina embarca las primeras unidades de su icónica pickup Frontier a Colombia. La pickup es fabricada en la provincia de Córdoba, Argentina, bajo la normativa de emisiones Euro 6

Husqvarna Norden 901



Husqvarna Motorcycles Argentina, integrante del Grupo Simpa S.A., ya produce en el país en la planta ubicada en Campana, pcia de Buenos Aires la Husqvarna Norden 901, para el segmento de las trail aventureras de claro enfoque off-road, posee un cuidado diseño, formas angulosas y una estilizada ergonomía que se asemeja al estilo de las motos de rally. La Norden 901 es una moto impulsada por un suave y potente motor, adaptado a la normativa Euro 5, de dos cilindros en línea de 889 cc, con doble árbol de levas en cabeza y refrigeración líquida con intercambiador de calor agua/aceite y doble electroventilador; y con una potencia de 105 CV a 8.000 pm y 100 Nm de par a 6.500 rpm. tiene un peso de 204 kg y posee un tanque de 19 litros, que proporciona una autonomía de más de 400 km. El precio es de US\$ 39.120.

CELERIDAD Y CONFIANZA

Cientes de IVECO cuentan ventajas del servicio de postventa

Tres empresas que usan a diario camiones destacan los beneficios.

Empresas que utilizan camiones Iveco, se refirieron a las ventajas del servicio de postventa, el uso de repuestos Nexpro y los motores semi-armados. Ciageser SA, Logística Bruma SA y Benaglia Martín, forman parte de la larga lista de clientes que utilizan camiones Iveco para sus labores diarias. Con sedes en Tigre, Mar del Plata y Tucumán; Ciageser SA se dedica desde hace más de 15 años a la recolección de residuos, desobstrucción y servicios atmosféricos, haciendo especial hincapié en el cuidado del ambiente y la limpieza urbana. Desde sus inicios como compañía, Iveco fue la marca elegida para su flota que cuenta actualmente con 17 Tector y 2 Stralis Hi-Road para tareas de recolección, labores atmosféricas y desobstrucción. Facundo Allo, encargado del mantenimiento de la flota y responsable de compras de la sucursal Tigre, comenta sobre su vínculo con los concesionarios de Iveco Aurelia e Ivecam, y el trabajo en conjunto que realizan con el objetivo de mantener su flota en perfecto

estado. “Si bien tengo stock de rotación, hay roturas continuas producto del uso y desgaste natural de los equipos, entonces necesito de los concesionarios para tener las unidades funcionando en el menor tiempo posible y evitar frenos en el trabajo”, afirmó. “Para los repuestos de alta rotación, es decir, filtros, correas, tensores o rulemanes la respuesta es inmediata. A veces se necesitan cosas específicas que si no las tienen se encargan de conseguirlas en el menor tiempo posible”, aseguró. Por su parte, Martín Benaglia, dueño de Logística Bruma SA y la empresa unipersonal Benaglia Martín se refirió a su vínculo con el concesionario Punto Truck y a la atención que le brindan al momento de necesitar repuestos u otros servicios. “Los visito continuamente porque siempre cumplen en tiempo y forma”, señaló. Con más de una década trabajando junto a Iveco, Benaglia posee una flota con 19 unidades Tector y hace algunos meses comenzó su labor como proveedor de YPF, dedicándose al traslado de piedra y arena para las obras de Vaca Muerta. Ambos clientes coinciden en que los mayores beneficios de postventa están en los motores semi-armados. “Es una salvación. Hoy en día es más accesible que enviar el motor a



la rectificadora. Con el semi-armado el beneficio es abismal y además en una semana o menos vuelves a trabajar, el camión prácticamente no está parado nunca”, expresó Facundo. Por otro lado, Martín, afirmó que el semi-armado es como “comprar un camión 0km”. “El rendimiento es muy bueno, te dura mucho tiempo. Aunque puede ser un poco más costoso en un principio, ganás tiempo porque si lo llevas a una rectificadora el camión está más tiempo sin trabajar y terminas perdiendo plata”, cerró. De la misma manera lo entiende Ezequiel Campagna, Gerente de Marketing y Business Intelligence de Posventa Iveco Group Argentina, quien afirmó que los camiones son “bienes de capital” y que deben estar

el menor tiempo posible sin funcionar. “Estamos convencidos de que debemos tener una excelente atención y estar próximos a nuestros clientes. La red de concesionarios trabaja permanentemente en renovación edilicia y de infraestructura y en capacitación para que todos los asesores técnicos y de servicios estén dando la respuesta que nuestro cliente quiere, en el momento que quiere y lo más rápido posible”, expresó. En este sentido, el servicio de postventa es una garantía para aquellas empresas que desean mantener sus vehículos con repuestos originales. “Uso mucho el servicio de postventa sobre todo porque es original y le tengo mayor confianza”, aseguró Benaglia.

