

# El Camión

LA REVISTA DE IVECO PARA EL MUNDO DEL TRANSPORTE

## FULL RANGE: NUEVOS TECTOR 9 Y 11 TONELADAS

En el marco de los 50 años de producción en el país, la firma incorporó los nuevos vehículos que completan su oferta de productos



### CONTROL ROOM

Junto a Customer Care, la marca consolida su área de monitoreo

### CAPACITACIONES A LA RED

La red de concesionarios de todo el país se capacitó en diversas áreas

## Firmes en el camino

El 2019 es un año especial, de grandes acontecimientos y conmemoraciones importantes, como la de nuestros 50 años de fabricación en la histórica planta industrial de Córdoba.

Con el esfuerzo de todos, equipo y red de concesionarios, mantenemos a IVECO en la cima con hitos muy valiosos, como el lanzamiento de la gama Natural Power, que nos convirtió en los primeros en ofrecer vehículos comerciales movidos a gas natural en Argentina. Este logro demandó mucho trabajo, y tenemos la satisfacción de decir que continuamos contribuyendo al transporte argentino con soluciones sustentables que generan conciencia y cuidan el medio ambiente.

Además, en 2019 nos convertimos en una marca full range con el lanzamiento de los nuevos Tector de 9 y 11 toneladas, camiones que llegaron para reforzar nuestra oferta en el segmento de medianos.

Seguimos rodando en este camino, dando pasos firmes junto a nuestros concesionarios y principalmente juntos a nuestros clientes, quienes depositan su confianza en nosotros y son partícipes de un éxito que ya lleva cinco décadas desandando las rutas argentinas.

¡Buena lectura!

**Francisco Andrés Spasaro**  
Director Comercial de IVECO Argentina



Revista El Camión es una publicación de IVECO. Los artículos aquí publicados no necesariamente representan la opinión de la empresa sobre el asunto. La reproducción total o parcial de las notas es permitida, siempre que esté identificada la fuente.

Comunicaciones Argentina  
Coordinador General: Justo Herrou  
Consejo editorial: Francisco Spasaro / Matías Casey / Pablo Princich / Juan Ignacio Pena / Christian Schroeder / Sergio Gil

Edición Periodística: Santiago Herrera  
Producción: Tatiana Naon Haro  
Fotografías:  
• Archivo Iveco  
• Julián Valerga  
Diagramación: Norma López  
Sugerencias y opiniones:  
Página | Comunicación  
Montañeses 2641 2ºD  
(1428) Buenos Aires, Argentina  
e-mail: argentina@pgl.com.com

## Visita a fábrica



En conjunto con la Asociación Argentina de Hormigón Elaborado se realizó una visita a la fábrica de Ferreyra Córdoba con clientes y choferes. En donde también se aprovechó la oportunidad para conocer cuales son las necesidades técnicas de la asociación.

“Fue una experiencia única, los choferes pudieron observar como es la fabricación de los vehículos que ellos utilizan y sus principales características” afirmó Manuel Pardal, Ingeniero de Ventas de IVECO Argentina.

## Nuevo punto de atención



El concesionario Beta cuenta con un nuevo punto de atención al cliente en Gualeguaychú, en la provincia de Entre Ríos. La sede ubicada sobre la ruta nacional número 14, conecta el sur de Entre Ríos con el límite de Brasil en la provincia de Misiones, y se encuentra en funcionamiento ofreciendo la más alta calidad en postventa.

## Exposiciones en el país

La firma junto a su concesionario Avelli participaron de una nueva edición de Expo Forestal Argentina 2019, cuya 14ª edición se llevó a cabo en el Parque del Conocimiento ubicado en la ciudad de Posadas, provincia de Misiones. En esta importante feria forestal de la industria a cielo abierto, se presentó el nuevo Tector 9 toneladas, un Cursor y el extra pesado Hi-Way.



# Full range: nuevos Tector 9 y 11 toneladas

Con la familia Tector completa, la marca ofrece vehículos en todos los segmentos del transporte de carga



En el marco de la conmemoración de los 50 años de producción en Argentina, se realizó el segundo lanzamiento de vehículos en lo que va del 2019, esta vez con la incorporación de los Tector 9 y 11 toneladas.

En un evento exclusivo, los nuevos camiones Tector de 9 y 11 toneladas fueron presentados en la

ciudad de Campinas, estado de São Paulo, Brasil.

“Volvemos a ofrecer una línea completa que va desde los vehículos ligeros a los camiones pesados. En este caso, y con la incorporación de estos nuevos Tector, seguimos compitiendo con fuerza en el segmento de los medianos”, afirmó Marco Borba, vicepresidente de IVECO para América del Sur.

Los nuevos integrantes de la familia Tector fueron diseñados para garantizar al transportista la mejor experiencia a bordo con una calidad superior de cabina, chasis y motorización.

Con la cabina más grande del segmento, los nuevos Tector poseen una estructura con basculado hidráulico, lo que representa un aumento de la seguridad durante los mantenimientos. Otro atributo que facilita la labor del transportista es el acceso frontal al vehículo para controlar el nivel de aceite y fluido del radiador.

“Nos satisface introducir vehículos con alta tecnología al mercado, lo cual nos permite seguir creciendo junto a nuestros clientes, ofreciéndoles soluciones en todos los segmentos. Los nuevos Tector 9 y 11 toneladas cuentan con una cabina que ofrece





la mejor visibilidad del segmento, con un parabrisas de 1,53m<sup>2</sup> y un tamaño de chasis que facilita las maniobras del conductor en la ciudad”, afirmó Francisco Spasaro, Director Comercial de IVECO Argentina.

Robustez, potencia y confort en un solo vehículo

La motorización del nuevo Tector posee potencia y torque con bajo consumo de combustible gracias al powertrain compuesto por el motor FPT Industrial N 4.5 ID, que posee 190 CV de potencia. Para la sexta marcha, la marca implementó un super ‘over drive’, una última marcha larga que no compromete el consumo, sino que aumenta el rendimiento del vehículo y da una respuesta más rápida.

Los nuevos Tector 9 y 11

toneladas cuentan con una lista de “elementos de confort”: el primero es el eje delantero con suspensión de ballesta parabólica que garantiza seguridad, dirigibilidad y un rodamiento más suave; el segundo, el bajo nivel de ruido

dentro de la cabina y una amplitud de 87° en sus puertas.

Estos vehículos cuentan con un chasis del tipo escalera, que proporciona mayor rigidez estructural, con 40 centímetros entre el suelo y el estribo, permiti-



tiendo un fácil acceso a la cabina.

“Analizamos el mercado y uno de los deseos de los transportistas era tener un camión diferente, es por este motivo que traemos a nuestro mercado

no sólo la mejor cabina, suspensión y chasis del segmento sino también la misma imagen que los camiones europeos. En este año tan especial para nosotros, poder completar nuestro portafolio y

decir que nuevamente somos full range es un orgullo y una nueva apuesta al mercado argentino”, finalizó Spasaro.

# La gama Natural Power en el centro del país

Clientes y fuerza de ventas participaron de una jornada de formación en Córdoba



Junto a su concesionario Beta, la marca realizó una capacitación en la Cámara Empresaria de Autotransporte de Cargas de Córdoba con enfoque en la nueva gama Natural Power de vehículos a GNC.

El evento tuvo una asistencia de un grupo integrado por 100 personas que se interiorizaron sobre las características técnicas de esta nueva familia de productos, y sobre los beneficios ambientales de la utilización de gas natural.



# Primeros en comercializar vehículos a GNC en Argentina

Los vehículos propulsados a gas natural comprimido ya cuentan con habilitación comercial en todo el país

Con una trayectoria de más de 20 años a nivel global comercializando vehículos movidos a gas natural, la marca ofrece al mercado argentino la gama Natural Power con los vehículos Daily y Stralis, convirtiéndose en la primera empresa en estar inscrita en el registro de matrículas habilitantes para comercializar vehículos a GNC.

La gama Natural Power cuenta con tecnología, diseño e implementos equivalentes a su par diésel con un beneficio de hasta dos tercios en la reducción del costo del combustible en relación a los vehículos movidos con combustibles fósiles.

“Hay que destacar que no sólo fuimos los pioneros en la gama Natural Power, sino que además estamos inscritos con el registro 001 de matrículas habilitantes para la venta de vehículos con energía alternativa. Dimos inicio a un camino para que Argentina avance hacia un transporte más sustentable y amigable con el medio ambiente. Este lanzamiento nos permite continuar apostando en el mercado argentino con un logro que fue posible gracias al trabajo en conjunto de todo el equipo de IVECO Argentina” afirmó Francisco Spasaro, Director Comercial de IVECO Argentina.

## CAMINO HACIA LA SUSTENTABILIDAD

La marca tiene un gran interés por reducir la huella de carbono en el medio ambiente, y afirma que la reducción es de un 15% en emisiones de monóxido de nitrógeno (NOx) y 76% menos partículas, comparado con el combustible diésel, manteniendo la potencia y la robustez de los vehículos.

Los vehículos concebidos para funcionar con tecnología a GNC presentan una prolongación en

la vida útil del motor, agregando gran elasticidad de funcionamiento con aceleraciones sin irregularidades ni detonaciones. El aceite que lubrica la planta motriz resulta menos contaminado, por lo que se aumentan los intervalos entre cambios de aceite. Además, no forma sedimentos manteniendo las bujías limpias, no lava las paredes de los cilindros del motor y permite una mejor y efectiva lubricación, lo que se traduce en un menor costo de mantenimiento.





**IVECO**

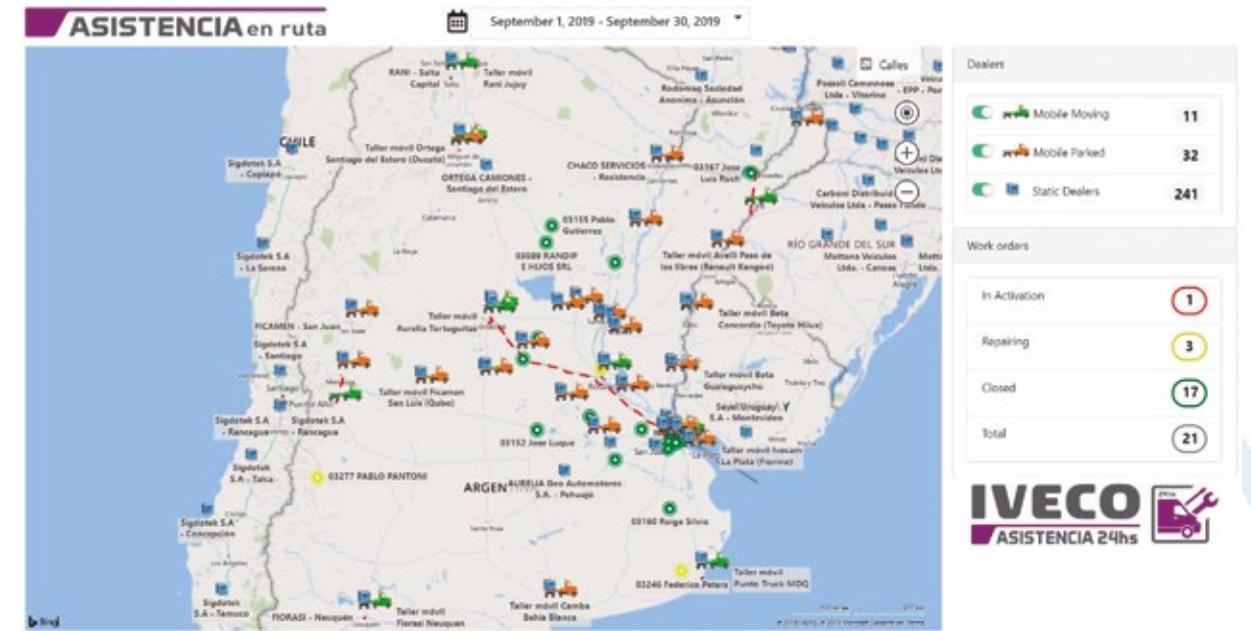
# Control Room: tecnología al servicio de la post venta

Junto a Customer Care, la marca consolida su área de Control Room

El Control Room es el primer sistema de monitoreo de flota que una marca del sector automotriz ofrece en el mercado argentino. Esta novedosa solución le ofrece al pequeño y gran transportista una herramienta en la posventa enfocada en la conectividad y en la gestión de sus vehículos, y tiene como objetivo ofrecer una pronta y ágil respuesta a partir de los requerimientos de los clientes.

El sistema, operado desde la terminal que la marca posee en Buenos Aires, es una herramienta enfocada en lograr mayor eficiencia en el transporte, obtener menor cantidad de costos operativos, mayor disponibilidad de la unidad en ruta y trabajar preventivamente en potenciales fallas.

## DATOS A TENER EN CUENTA:



## ¿Cómo descarga toda la información el Control Room?

Para formar parte del monitoreo en línea se necesita un módulo de hardware de telemetría que puede ser instalado en menos de una hora y que se encuentra disponible en toda la red de concesionarios del país.

## ¿Qué tipo de información se le otorga a cada cliente sobre las alertas de consumo?

El Control Room tiene sectorizada las prioridades de alertas, dependiendo el tipo de necesidad. En color rojo se muestran situaciones críticas y roturas de gravedad. En estos casos, el área se comunica directamente con el

dueño del camión o encargado de flota reportando la situación y contactándolo con un taller móvil de IVECO.

Las alertas en amarillo se informan mediante el envío de correo electrónico y mensaje de texto al cliente, asignándole un turno al concesionario más cercano.

Las alertas en color verde se informan mediante un reporte semanal o quincenal.

## ¿Qué vehículos pueden tener este servicio?

Está disponible para todo el portfolio de productos de la marca.

## ¿Qué costo adicional mantiene este servicio?

Dentro del contrato de mantenimiento de IVECO el servicio no tiene costo adicional.



## Nuevos Daily Hi-Matic para la salud de Tucumán

La empresa de emergencias médicas Soremer trabaja con nuevos Daily Hi-Matic en la provincia del noroeste argentino



Junto al concesionario Ortega Camiones, la marca entregó cinco nuevos furgones Daily Hi-Matic, equipados especialmente para prestar servicio como ambulancias, a la empresa Soremer, de la provincia de Tucumán.

El Daily Hi-Matic, único en el mercado de América del Sur por su caja automática, es utilizado para traslados de urgencias en todo el territorio tucumano. Su facilidad de conducción y confort está dada a partir de una estrategia de cambio autoadaptable que ajusta el control de cambio de marchas entre 20 programas diferentes. El Daily Hi-Matic permite remolcar cargas de hasta 7.000 kilogramos, garantizando una aceleración óptima, incluso desde el pie de una pendiente.

“En nuestro portfolio de vehículos, el Daily Hi-Matic presenta la mejor performance para realizar esta labor, ya que es una excelente opción para hacer frente al tráfico diario de la ciudad. Este furgón combina mantenimiento reducido con durabilidad maximizada, mayor seguridad y productividad para los conductores”, afirmó Francisco Spasaro, Director Comercial de IVECO Argentina.

Los utilitarios ya se encuentran prestando servicio en San Miguel de Tucumán, ciudad capital de la provincia, y alrededores. “Siempre buscamos vehículos que se adapten a nuestras necesidades y los Daily Hi-Matic superaron todas las expectativas. Además, también pensamos en la seguridad de nuestros empleados y choferes, y por este motivo buscamos un utilitario seguro y de alto confort”, aseguró Arturo Soria, responsable de la empresa Soremer.

El diseño que ofrece el modelo optimiza su relación entre la longitud de la zona de carga sobre la longitud total de vehículo, obteniendo una mayor habilidad y una mejor versatilidad en los lugares de destino. Esto hace que este modelo se destaque bajo la tecnología Hi-Matic por su flexibilidad excepcional, eficacia y economía de combustible.

## Mayor atención para los Daily de Buenos Aires

A través de su concesionario Aurelia, la marca ofrece un punto exclusivo en la Capital Federal para la venta y posventa de vehículos comerciales livianos



El concesionario, punto de venta y de posventa exclusivo de vehículos comerciales livianos, se encuentra ubicado en Av. Córdoba 5610, y ofrece un diagnóstico y escaneo total del utilitario Daily en un período máximo de una hora de duración.

El Daily Center dispone de un salón de ventas de 300m con un depósito de repuestos de 200m y un taller con cuatro puestos de trabajo simultáneo con elevadores de alta tecnología.

“El Daily requiere una atención diferente a un camión pesado, y entender esa necesidad nos llevó a hacer algo distinto. Era una opción que se venía desarrollando en otros países como Australia, Gales, Italia y España, entre otros. Con el Daily Center estamos físicamente más cerca del cliente para garantizar que su vehículo o negocio no se detengan”, afirmó Juan Ignacio Pena, gerente de Desarrollo de Red de concesionarios de la marca, y agregó: “Nos parece una opción idónea

para que el transportista pueda encontrar un punto de venta y posventa autorizado y capacitado por IVECO para realizar sus servicios sin perder tiempo, ubicado en un punto estratégico de la ciudad”.

Control Room, servicio al cliente las 24 horas

Acompañando al Daily Center y a toda la red de concesionarios del país, la marca dispone de un centro de atención al cliente que responde consultas las 24 horas. Con el Control Room, el cliente cuenta con técnicos especializados que monitorean los vehículos en tiempo real, convirtiéndose en una herramienta de posventa enfocada en la conectividad y en la gestión de los vehículos. El área es responsable de dar soporte en telemetría, monitoreo de unidades, alerta de fallas, alertas en consumo de combustibles, entre otros servicios.



# Un cliente con trayectoria

Desde 1999, Transporte Reinoso recorre las rutas argentinas con sus camiones IVECO



La empresa Transporte Reinoso se encuentra cumpliendo 20 años brindando servicios de transporte de cargas generales recorriendo todo el país.

*“Mi suegro fue quien me enseñó a manejar un camión y los secretos de la profesión. Empecé viajando mucho y sin volver a casa, pero todo el sacrificio valió la pena. Comencé a crecer en el transporte, conocí al dueño de Transporte Don Pedro y seguí creciendo junto a ellos”,* señaló Guillermo Reinoso, director y dueño de Transporte Reinoso.

La historia de Pedro comenzó con un Fiat 150 del año 1987 con el que recorría de norte a sur y de este a oeste las rutas argentinas.



*“Comencé a armar mi propia empresa con mucho sacrificio y dedicación. Agradezco profundamente a Daniel y Pedro de la empresa Don Pedro por el apoyo y por transmitirme el fanatismo por IVECO”,* agregó el transportista.

Dueño de una flota de más de 25 camiones,



el cliente cuenta con utilitarios Daily chasis y furgón para repartos, y camiones Stralis 360, 410, 420 para grandes cargas, además de sus últimas incorporaciones, los camiones Hi-Way.

*“Todos los camiones que tengo son fuertes, y luego de un trabajo continuo de 20 años en el rubro podemos decir que son irrompibles. Pero eso no es todo, actualmente todavía trabajamos con camiones que tienen más de dos millones de kilómetros y siguen impecables”,* destaca el cliente.

La empresa familiar tiene sus oficinas en Wilde, localidad del partido de Avellaneda en la provincia de Buenos Aires, y ofrece sus servicios a todo el país. “Entre todos formamos parte de esta empresa, en la administración trabajan mis hijos Nicolás, Micaela y Agustina. Además, mi esposa Silvia y mis hermanos Marcos y Gonzalo son nuestros contadores” señaló, y agregó:

*“Agradezco a mis padres que me inculcaron y me dieron el ejemplo del trabajo, el sacrificio y la responsabilidad. Mi viejo fue un ejemplo de lucha y trabajo, y mi madre Sara me transmitió que nada es imposible”.*



# Eficiencia en el transporte de pasajeros

El chasis I70S28 de IVECO BUS se ofrece en toda la red de concesionarios del país

La marca ofrece tres vehículos comerciales de alto confort y robustez para los usuarios del transporte con los buses 19+1, 24+1 y el chasis I70S28, producto con opción a ser carrozado.

El chasis I70S28 posee motor de FPT Industrial de 280 CV con caja de sexta y 6 cilindros. Por sus características es similar al motor del modelo Tector, que asegura durabilidad y eficiencia sin renunciar al rendimiento.



El chasis tiene un diseño con un voladizo para ubicar la puerta de ingreso de pasajeros en la parte delantera del vehículo. Para mayor confort, cuenta con una suspensión parabólica que cumple con todos los requisitos de seguridad se exigen a un vehículo de estas características.

“Este producto brinda resulta-

dos de eficiencia y reducción del consumo de combustible, lo que se traduce en una mayor vida útil del motor. En cuanto a servicio, ponemos a disposición nuestros 50 puntos de atención a lo largo y a lo ancho del país”, afirmó Pablo Princich, Gerente Comercial y Marketing de IVECO BUS en Argentina.



# Más profesionalización de la red

En Buenos Aires, la marca brindó capacitaciones para sus concesionarios

En el marco de la conmemoración por los 50 años de fabricación ininterrumpida en el país, la firma continúa realizando diversas jornadas de capacitación para toda la red de concesionarios.

Con el objetivo de dar continuidad a la formación del personal, se llevaron a cabo jornadas con enfoque en las especificaciones técnicas de los Tector 9 y 11 toneladas y la nueva gama Natural Power. Así, más de setenta vendedores de todo el país se reunieron en las instalaciones del hotel Howard Johnson, ubicado en Pilar, para conocer en profundidad estos nuevos vehículos.

Además, en el marco del proyecto Avanzar se realizaron las primeras jornadas de capacitación en habilidades de gestión y desarrollo para



jefes de taller y asesores de servicio.

Dentro del proceso de formación y desarrollo del personal de la red, este año se integró al portafolio de capacitaciones no técnicas a gerentes de post venta, asesores de

servicio y vendedores. Los participantes obtuvieron las herramientas para profundizar los temas de planificación, desarrollo de potencial interior, habilidades comerciales, habilidades de liderazgo y trabajo en equipo.





# 50 años **IVECO** ARGENTINA 1969-2019



FABRICAMOS EN ARGENTINA  
CAMIONES QUE DEJAN HUELLA  
**EN TODO EL PAÍS**

50 años formando parte  
de la vida de los argentinos.

**CNH**  
INDUSTRIAL

