

El Camión

LA REVISTA DE IVECO PARA EL MUNDO DEL TRANSPORTE

PIERRE LAHUTTE

El presidente mundial de Iveco estuvo en Argentina y habló de la actualidad de la marca en el país, la región y el mundo.

INAUGURACIONES

Beta, en Santo Tomé, y Fiorasi, en Trelew, abrieron las puertas de dos importantes nuevos concesionarios.

ECOLINE EN RUTA

Ivecam, Avelli y Camba fueron los encargados de darle el cierre a la gira que recorrió todo el país con los nuevos modelos de la marca.



2017: un año de expansión



En Iveco no nos cansamos de afirmar que tenemos la red de concesionarios más completa y profesional del país. Y esto tiene su sustento: cuando un cliente se acerca a uno de nuestros concesionarios para adquirir un vehículo, no sólo está llevándose consigo un camión con los más altos estándares tecnológicos sino que además está obteniendo el mejor servicio posventa del mercado. Es decir, el flamante vehículo que está llevando a su empresa contará desde el día cero con el soporte técnico, de mantenimiento y stock original de los profesionales que componen nuestra red, asegurándose de tener un camión activo listo para cumplir su misión.

Durante 2016 hemos inaugurados dos importantes concesionarios: por un lado, la nueva casa de nuestro representante Fiorasi en Trelew, que completa la presencia de Iveco en el corredor patagónico de la Ruta Nacional 3; y por el otro, la inauguración del concesionario de Beta en Santo Tomé, ubicado estratégicamente en la ruta de la soja que va desde Brasil a Chile, siendo el único de camiones en la zona. Estas dos aperturas son parte de un plan de expansión de nuestra red, pensando siempre en el beneficio del cliente. En 2017 continuaremos con esta línea de crecimiento. Tenemos proyectado inaugurar 6 puntos más reforzando nuestra presencia principalmente en el noroeste argentino. Hoy, somos referentes del mercado gracias al trabajo y profesionalismo de nuestra red. Que el 2017 nos encuentre trabajando en conjunto, como siempre, para ser los números uno de nuestro sector.

Buena lectura.

Sebastián Rodríguez Macías
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: Sebastián Giménez
Consejo Editorial: Sebastián Rodríguez Macías / Guido Poliseri / Juan Ignacio Pena / Pablo Princich / Christian Schroder / Sergio Gil
Edición Periodística: Federico Mayer

Producción: Emilio Graffignano
Fotografías:
• Archivo Iveco
• Julián Valerga
Diagramación: Norma López
Sugerencias y opiniones:
Página 1 Comunicación
Montañeses 2641 2ºD
(1428) Buenos Aires, Argentina
e-mail: argentina@pgl.com.com



En el marco de un programa diseñado especialmente para afianzar la experiencia de la marca con sus clientes, Iveco invitó a más de 50 usuarios de Rosario, Córdoba,

Iveco continúa con su plan de visitas especiales para clientes a la Planta de Córdoba

Tucumán, Buenos Aires y Mendoza a conocer la planta ubicada en Ferreyra, lugar donde se fabrican íntegramente los modelos Tector, Tector Attack, Trakker, Cursor y Stralis. Durante la cita, los invitados recorrieron paso a paso el proceso de producción de los vehículos y hasta participaron en el ensamble de un camión en la línea de montaje. Además, visitaron las instalaciones de la planta de motores FPT Industrial, ubicada en el mismo polo fabril perteneciente al grupo

CNH Industrial, de características únicas en el mundo. "Para nosotros siempre es grato recibir a nuestros clientes en la fábrica. Que ellos vean cómo trabajamos en los productos que luego conducirán es muy importante para ambas partes: en nuestro caso, para mejorar cada día aún más; y en el de ellos, para conocer en detalle el producto que están adquiriendo y la verdadera calidad de lo que están comprando", aseguró Guido Poliseri, plant manager de CNH Industrial Argentina.

Apuesta constante al crecimiento de nuestra importante red

Iveco posee más de 45 puntos oficiales distribuidos en todo el territorio argentino, representados a través de 11 grupos económicos que conforman la red comercial más completa y profesional del rubro en el país. A través de la misma, no sólo se comercializan vehículos, sino que se ofrecen planes de financiación, paquetes posventa, talleres de reparación y mantenimiento, entre otros servicios distintivos. Para sostener este nivel de estructura, la firma apuesta constantemente al fortalecimiento de su red a través de capacitaciones y mejoras continuas. En esta oportunidad, la marca, en combinación con la Universidad de San Andrés, dictó durante el año un programa de capacitación empresarial destinado a segundas y terceras generaciones de dueños de concesionarios, con el fin de proyectar el futuro de la red que ha hecho de los vehículos Iveco los más vendidos durante los últimos seis años.



Oportunidad única para adquirir el robusto Daily Furgón

Iveco lanzó una nueva promoción que involucra al utilitario Daily, en todas sus versiones furgón. El vehículo se distingue en su segmento por ser el único que posee chasis, lo que lo convierte en el más robusto, resistente, con mayor capacidad de carga y potencia. El Daily Furgón está equipado con un motor FPT FIC de 4 cilindros en línea, 16 válvulas y doble árbol de levas a la cabeza – ciclo diesel de 4 tiempos, con inyección directa, intercooler, gestión electrónica de inyección, tipo common rail, con potencias de 146 cv (torque máximo de 350 Nm) y 170 cv (torque máximo de 400 Nm). Esta característica permite que este utilitario movilice cargas que van desde los 1.400 hasta los 2.770 kg, convirtiéndolo en una de las herramientas más versátiles del mercado. Disponible en versiones de 8, 10, 12, 15 y 17 m, el Daily Furgón está a la venta desde los \$514.800 + IVA. Para más información, acercarse a cualquier concesionario de la red oficial Iveco.



CNHI Capital, la empresa de Servicios Financieros del Grupo CNH Industrial

Fundada hace más de 40 años en el Mundo y hace 3 años en Argentina con el objetivo de financiar maquinaria agrícola, actualmente ofrece créditos para todas las marcas del Grupo, entre las que se encuentra Iveco.

El Grupo CNH Industrial es el productor de bienes de capital número uno en Argentina y uno de los más importantes a nivel mundial, destacándose no sólo por la calidad y cantidad de productos que ofrece al mercado sino además por los servicios adicionales que ofrece como empresa. Entre esos diferenciales se ubica CNHI Capital, la compañía de servicios financieros propia del holding que alberga, entre otras marcas, a Iveco. Durante estos últimos años ha tenido un crecimiento exponencial, administrando actualmente un portafolio de cerca de \$3.500 millones, de los cuales más de la mitad se encuentra en sus libros. Para interiorizarnos un poco más de esta empresa hablamos con el Ingeniero Paulo Máximo Filho, flamante responsable de CNHI Capital en Argentina tras cinco años como Director de Operaciones en el Banco CNHI Capital Brasil.

1. ¿Cuál es el rol de CNHI Capital dentro del Grupo CNH Industrial?

CNHI Capital tiene por objetivo brindar soluciones financieras tanto a la red de Concesionarios de las marcas del Grupo como a los Clientes finales que desean comprar los productos.

2. ¿Cuál es el beneficio de contar con una compañía de servicios financieros dentro del Grupo?

Siempre es positivo para una marca tener dentro de su propia casa un socio que entiende el negocio, las nece-

sidades del mercado y de los Clientes, y que está 100% abocado a brindarle soporte.

3. ¿En qué se beneficia el Cliente con la presencia de CNHI Capital en la compra de un producto?

El diferencial para un Cliente es que actuamos directamente en sus actividades. Esto hace que entendamos sus necesidades y realidades, traduciéndose en una mejora de los índices de aprobación de un crédito, bajando los días de respuesta como ningún otro banco o tercero podría hacer.

4. ¿Cómo se accede a los servicios de CNHI Capital? ¿A través de los Concesionarios o directamente con la empresa?

Cualquier Cliente que esté interesado en comprar un camión se contacta directamente con su Concesionario y éste, que conoce nuestra actividad de tantos años de relación con el Grupo, hace la conexión con CNHI Capital. Una vez que nosotros recibimos la necesidad del Cliente de tomar una financiación manejamos la relación directamente con él, su contador o con quien se nos indique para llevar la solicitud de crédito a "buen puerto".

5. ¿Con qué planes está trabajando CNHI Capital actualmente para Iveco?

Los planes difieren según el tipo de bien que el Cliente desea adquirir. Particularmente con Iveco tenemos diferentes planes de financiación en pesos hasta 4 años con tasas de interés que arrancan desde 0%. Igualmente, siempre invitamos a quienes quieran recibir información más específica que se acerque a su Concesionario de confianza y saque todas sus dudas.



Banco CNH Industrial



“En Argentina tenemos que ser argentinos, en Brasil, brasileños. Los ejecutivos tenemos que poder pasar de una cultura a la otra y unir a la empresa sobre tecnología, procesos y visión”

“Nuestra decisión pasa por apostar por Argentina porque tiene una economía que se está reestructurando”

“El Cursor es un concepto muy interesante y conozco otros mercados en el mundo que pueden tener interés en este producto”

“Latinoamérica es un mercado interesante porque ha basado históricamente el transporte de su producción en camiones”

El presidente mundial de Iveco estuvo de visita en Argentina y dejó interesantes reflexiones sobre el presente y el futuro del transporte de cargas.

¿En qué está trabajando Iveco de cara al uso de combustibles más amigables con el medio ambiente?

Hay mucha tela para cortar en este sentido, ya que Iveco se caracteriza por ser una empresa que busca la innovación constante. Uno de los temas claves, para mí muy importante, es el de las energías alternativas porque como se sabe históricamente desde la Segunda Guerra Mundial, poco antes de los años 30, el diesel se impuso como combustible dentro de las mercancías y ha logrado un monopolio de casi 80 años. Pero en los últimos años se había montado un movimiento contra el diesel por el tema de la salud, de la polución. Fue algo que llegó casi sin previo aviso este escándalo de la marca alemana y era impresionante ver como en poco más de 12 meses todos hablaban sobre qué harían después del diesel, qué alternativa se proponía. Lo interesante era que había dos escuelas distintas: por un lado, seguramente influenciado por el poder de las casas automovilísticas que generan estas empresas de camiones, la apuesta a lo eléctrico. Nosotros, Iveco, trabajamos con eso desde hace tiempo, en especial en nuestra división de buses. Por mucho tiempo fuimos los únicos que tuvimos un vehículo comercial eléctrico. Sin embargo, en nuestro mercado tenían otro enfoque que era el gas. Históricamente Iveco, por los problemas de polución que tienen en Italia desde hace casi 30 años, ha tenido que trabajar con una alternativa al diesel. Desde hace 20 años que hace los buses a gas en Italia, y también vehículos eléctricos desde hace diez. El eléctrico tiene un enorme potencial para el transporte de las personas porque quieren ser transportadas con un alto nivel de confort, lo mismo con los livianos. Pero la apuesta que es mucho más fuerte y acreditamos con más pruebas que funciona muy bien el tema del gas, en especial el GNL: es una verdadera alternativa al diesel para el transporte de mercancías. De hecho, ya hemos entregado los primeros 20 camiones a GNL a un operador alemán. Estamos bastante contentos porque estamos siempre uno o dos pasos delante de la competencia en esta temática.

¿Cuál es su visión del mercado latinoamericano?

América Latina es una región en la cual apostamos constantemente. Seguimos invirtiendo en el desarrollo de algunos modelos, como Daily, y particularmente en Argentina lanzamos a fines de 2016 los Euro V. En este contexto hemos desarrollado el nuevo Cursor que es un producto muy especial porque ha sido partícipe fundamental del éxito de Iveco en Argentina y es la mayor inversión que hemos hecho en los últimos dos años en Sudamérica. La situación de Brasil actual es complicada; Argentina da mayor positividad, tenemos ambiciones de seguir creciendo. La situación de América Latina es importante para nosotros: Argentina, Brasil, los países de los Andes; es un mercado competitivo e interesante. Y si pienso en la región es un mercado interesante porque ha basado históricamente el transporte de su producción en camiones, por ende es fundamental y por eso seguimos estando e invirtiendo. En Perú, por ejemplo, hay una pequeña apuesta



sobre la industria minera, lo cual es interesante porque las mineras pasaron por la crisis y ahora buscan soluciones de logísticas más competitivas que les cuesten menos inversión, y eso hace que estén mirando siempre los camiones especiales, no tanto de construcción pesada sino que regresan a una explotación un poco más razonable a nivel económico. En ese sector Colombia y Chile tienen también un potencial muy interesante para explorar.

¿Cómo ve a la Argentina?

Teniendo en cuenta la situación de Brasil, nuestra decisión pasa por apostar por Argentina porque tiene una economía que se está reestructurando, tiene una perspectiva más positiva que se está desarrollando. En Brasil vemos una pequeña represa y unos indicadores que se invierten por primera vez después de 3 meses pero están tan bajos que no podemos apostar del todo allí, mientras que en Argentina hay reformas, tiene una apuesta internacional, un sector agrícola con muy buen dinamismo, un interesante sector minero, el dólar está fuerte. Yo paso mucho tiempo en Argentina y tengo una visión muy positiva de ella.

En varias entrevistas usted afirmó que Iveco es una multinacional que puede presumir de ser una marca autóctona. ¿Nos podría explicar un poco ese concepto?

La transformación de la marca que yo he querido hacer es dejar de pensar que es una marca italiana, ya que eso no tiene ningún sentido. Cuando empecé el mando de Iveco toda la línea era italiana. Yo adoro Italia, soy italiano de corazón y tengo un hijo nacido allí, pero se tiende a tener una visión demasiado monocultural, y eso es equivocado.

Esa idea de tener que decidir las cosas en un punto central no está bien hoy en día. En Argentina tenemos que ser argentinos, en Brasil, brasileños. Los ejecutivos tenemos que poder pasar de una cultura a la otra y unir a la empresa sobre tecnología, procesos y visión, pero más importante es estar en el mercado local, conocerlo. Por caso tenemos el Cursor, que nació en Argentina en 2012 y obtuvo luego un gran éxito en Brasil. Con todo el tiempo que he pasado aquí, la primera cosa que se me ha comentado cuando hablábamos de Euro V y la actualidad es que es vital tener el Cursor, porque es el producto pensado específicamente para la Argentina. Fue una inversión enorme porque se utilizan tecnologías globales. Sirve para estar en el mercado, para ofrecer competencia.

¿Qué características puede tomar Iveco de Argentina?

Creo que muchas de las soluciones que tenemos en Argentina no son iguales a las que tenemos en Brasil. La posición de mercado que tenemos aquí hoy es debido a lo que hicimos en el pasado: escuchar a los clientes, conocer sus necesidades y trabajar en conjunto con los concesionarios, es una forma de entender el mercado y no solo buscar soluciones globales. Si funciona, bien y si no, probamos otra cosa. El resultado que alcanzamos con más de 25% de participación de mercado es un logro. Hoy en día hacemos estrategias específicas para nuestros clientes. El Cursor es un concepto muy interesante y conozco otros mercados en el mundo que pueden tener interés en este producto. La clave es tener flexibilidad mental para entender por qué funciona aquí esta fórmula y en qué otro lugar del mundo lo podemos ubicar.



Iveco y FCA firman acuerdo sobre combustibles alternativos

El objetivo es mejorar y expandir el desarrollo del gas natural vehicular como solución ecológica.

Pierre Lahutte, presidente de Iveco, y Alfredo Altavilla, jefe de operaciones de Fiat Chrysler Automóviles (FCA) en Europa, Medio Oriente y Asia, firmaron en Italia un memorando de mutuo entendimiento con el objetivo de estimular el desarrollo del gas natural como combustible para vehículos. La iniciativa, que incluye también a Snam, empresa líder en infraestructura de gas en Europa, forma parte de un conjunto de acciones para promover la movilidad sustentable.

Italia es el principal mercado europeo en términos de consumo de gas natural vehicular (GNV) con más de un billón de metros cúbicos consumidos en 2015 y cerca de un millón de vehículos actualmente circulando. La cadena de valor del gas natural de Italia, en el sector del transporte, es mundialmente reconocida por su excelencia tecnológica y ambiental. El país también consigue sacar provecho de la mayor y más accesible red de entubación de gas de Europa, que se extiende por cerca de 32.000 km.

De acuerdo con los términos del memorando, las tres empresas, Iveco, FCA y Snam, van a cooperar activamente para estimular el desarrollo todavía mayor del uso del metano para vehículos en forma de gas natural comprimido (GNC), alternativa más sustentable que los com-

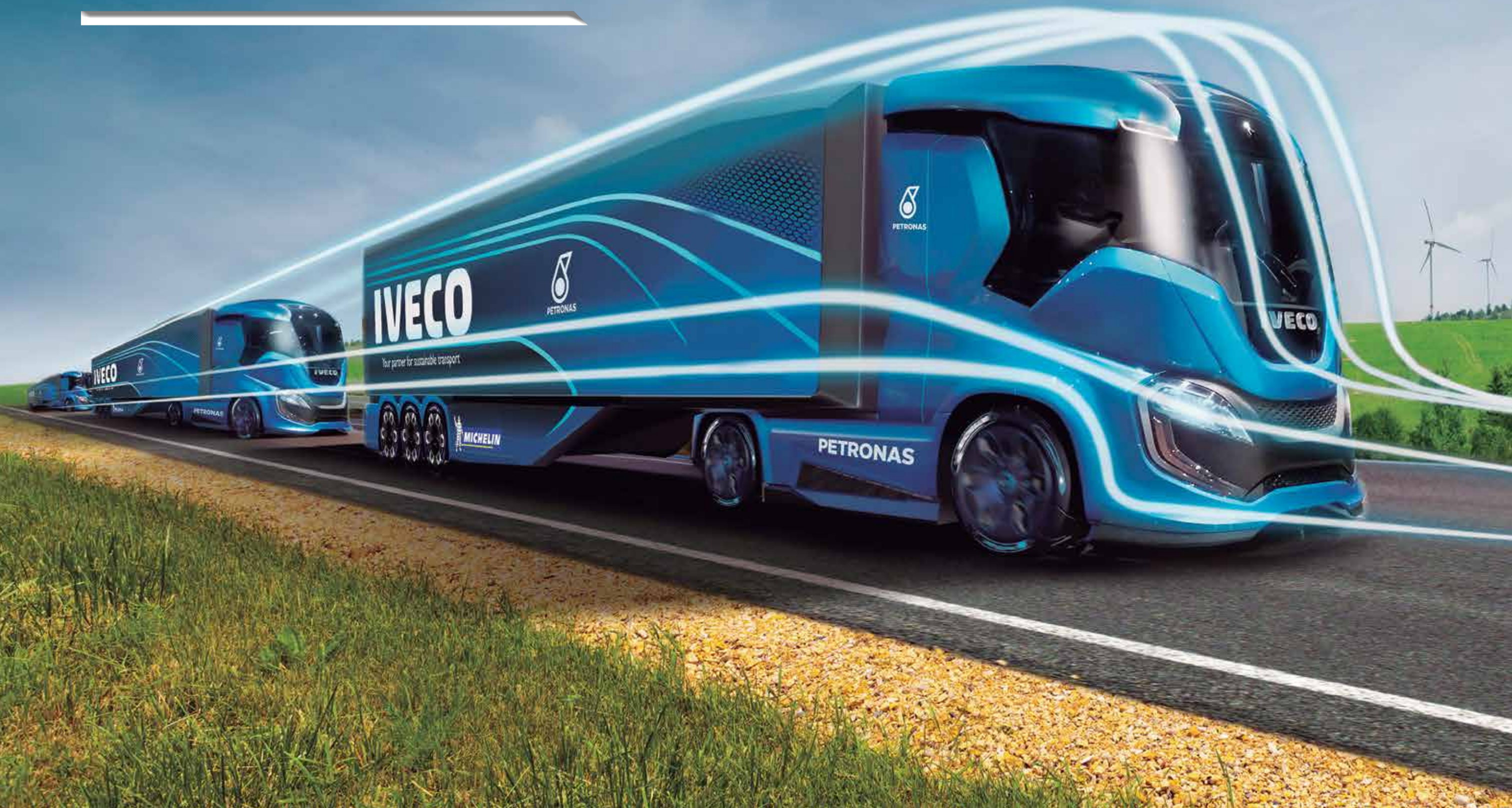


combustibles tradicionales, capaz de traer beneficios ambientales y económicos importantes para los consumidores, empresas y la administración pública. Iveco mantiene una ventaja tecnológica en términos de motores movidos a gas natural al desarrollar una línea de vehículos propulsados a GNC y gas natural líquido (GNL), que van desde el vehículo ligero Daily al bus urbano Urbanway, e incluso el nuevo Stralis a GNL para el transporte de largas distancias, lanzado en junio pasado. Estas iniciativas destacan el potencial del metano como combustible para vehículos comerciales, vehículos de transporte colectivo y vehículos destinados al servicio público, áreas en las cuales la marca también representa un papel fundamental a nivel inter-

nacional.

Por su parte, FCA tiene el desarrollo de motores con combustibles alternativos como uno de los pilares fundamentales de su estrategia, además de encontrarse en una posición de liderazgo entre las tecnologías de GNC. La empresa desarrolló recientemente su línea, compuesta de 12 modelos, que la coloca como una de las más completas del sector automotriz. En tanto, el líder europeo en construcción y gestión de infraestructura para el mercado de gas natural, Snam, compartirá su experiencia consolidada en el sector por medio de una inversión de aproximadamente 200 millones de euros en los próximos cinco años para estimular el desarrollo de instalaciones para el abastecimiento de GNC.

IVECO Z-TRUCK



El nuevo concesionario Beta reluce en la Ruta de la Soja

Ubicado en Santo Tomé, provincia de Santa Fe, la marca abrió las puertas de un estratégico punto oficial. El evento contó con la presencia del presidente mundial de Iveco.

Con un importante evento, Iveco y Beta inauguraron en Santo Tomé un nuevo concesionario modelo en el país. El flamante punto oficial de la firma se suma a los más de 45 existentes que conforman la red más completa y profesional de Argentina. “Esta apertura forma parte de toda una planificación de expansión que tenemos programada para 2017 y que hemos iniciado este año con la apertura del concesionario de Trelew. Esto es una muestra de que nos afianzamos como la red comercial y de atención al cliente más profesionalizada del mercado, a través de la cual ofrecemos productos de altísimo nivel tecnológico y servicios especializados para el mayor rendimiento de los mismos”, sostuvo Sebastián Rodríguez Macías, director comercial de Iveco Argentina. El nuevo concesionario, perteneciente a Beta S.A., cuenta con

“La mentalidad de crecimiento no hay que abandonarla nunca”.
Carla Boccardo

una superficie total de 26.226 m² (3.571 m² de superficie cubierta y 499 m², semicubierta) y fue diseñado y construido desde un principio bajo los estándares de la marca, con una importante infraestructura. Además, cuenta con la particularidad de ser el único concesionario de camiones en la zona, la vital ruta de la soja que une a Brasil, Argentina y Chile, entre la ruta 19 y la Autopista Córdoba-Rosario. El proyecto de desarrollo se llevó a cabo en conjunto con el Gobierno santafesino, el Ministerio de Planificación de Santa Fe, la Municipalidad de Santo Tomé y Vialidad Nacional. La nueva casa de Beta cuenta actualmente con 20 empleados, número que se duplicará cuando se traslade el personal de Santa Fe a esta locación. “El predio de Santa Fe es alquilado y siempre tuvimos ganas de construir algo propio. Años

atrás surgió la alternativa de adquirir este terreno en Santo Tomé, cuando se hablaba de la posibilidad de que la Ruta 19 se convirtiera en Autovía. Así fue finalmente, la ubicación se convirtió en estratégica y decidimos realizar la inversión”, comentó Carla Boccardo, directora de Beta. “Hablamos de un conce-

Los Boccardo, una familia de tradición Iveco

Cuando Lalo Boccardo abrió las puertas de Beta allá por 1969 nunca se imaginó que se convertiría en uno de los grupos empresarios más fuertes de la red comercial de Iveco en el país. Con cinco concesionarios y 250 empleados, Beta no deja de tener un espíritu familiar de trabajo, y hoy está bajo la responsabilidad de sus hijas, Carla y Paola. “Somos muchos familiares trabajando en la empresa, siempre con los principios que desde el primer día nos transmitió nuestro padre: la importancia de la palabra y la mentalidad de generar empresas sólidas”, aseguró Carla. Además, Beta también cuenta con una empresa propia de transporte, lo que les permite tener una visión integral del negocio.

“Nos afianzamos como la red comercial y de atención al cliente más profesionalizada del mercado”. Sebastián Rodríguez Macías

“Nuestros clientes son también nuestros colegas”.
Carla Boccardo



Corte de cinta. Sebastián Rodríguez Macías (Director Comercial Iveco Argentina), Miguel Lifschitz (Gobernador de Santa Fe), Daniela Qüesta (Intendenta de Santo Tomé),

sionario integral, con venta de unidades 0 km, de repuestos y atención de postventa. Para esto último tendremos 16 boxes de atención en simultáneo”,

destacó. Durante la inauguración, estuvo presente el presidente mundial de la marca, Pierre Lahutte, quien afirmó: “En Iveco sentimos

un sincero orgullo por nuestros concesionarios. Esta apertura es el fruto del estrecho trabajo que Iveco realiza en conjunto con sus representantes oficiales”.

Fiorasi a la conquista de la Patagonia

El grupo empresario abrió su sexto concesionario en el sur y afianza su fuerza en la región

Acorde al crecimiento e inversión que vienen desarrollando en los últimos años, Iveco y Fiorasi inauguraron un nuevo hito en su vasta red de concesionarios y en la historia de la marca en la Patagonia argentina, con la apertura de la nueva casa central del grupo en la ciudad de Trelew.

Ubicada en la calle Eva Perón 2020, la nueva sede se asienta como uno de los puntos oficiales más importantes de la marca en la región y forma parte de la red más completa y profesional de Argentina, con más de 45 sucursales a lo largo y ancho del país. La inauguración de este nuevo concesionario permite a la marca completar, a través de la gestión Fiorasi, el importante corredor patagónico de la Ruta Nacional 3 uniendo Trelew con las sedes de Comodoro Rivadavia y Río Gallegos, abarcando en su totalidad la atención y venta de camiones, buses y utilitarios en la zona. Este trío de concesionarios se suma a los demás que el grupo posee en la región, ubicados en Neuquén, San

Historia italiana de larga data

Valentino Fiorasi, un italiano oriundo de Montegardella, Vincenza, decide escapar en 1947 a la desolación que había dejado el paso de la Segunda Guerra Mundial por Europa. Motivado por un tío, decide radicarse en Trelew, por entonces una creciente ciudad de Patagonia argentina. Tras trabajar como operario y obrero en algunas importantes empresas, invita a su hermano Dino a inmigrar a la Argentina. Con algunos ahorros de ambos, deciden abrir el taller de los Hermanos Fiorasi, dedicándose más específicamente a camiones, tractores y barcos pesqueros. La empresa de Valentino y Dino fue creciendo, hasta que en 1975 se incorpora el contador Edgardo Nervi, quien junto a los hermanos italianos fueron actores principales del desarrollo de lo que a la postre sería el Grupo Fiorasi. Con más de 50 años, hoy la empresa está en manos de sus hijos, Fernando Fiorasi y Joaquín Nervi, manteniendo viva la llama que, como Iveco, supo venir de Italia hacia nuestro país.

Carlos de Bariloche y Esquel.

“Es una inauguración importantísima en términos estratégicos, si tenemos en cuenta la continuidad de nuestra presencia sobre la Ruta Nacional 3. Gracias a las inversiones que realizan nuestros representantes, en este caso Fiorasi, es que nuestra red se muestra con una gran fortaleza y efectividad para la atención de nuestros clientes. Es nuestro distintivo como marca”, aseguró Juan Ignacio Pena, responsable de Red de Iveco Argentina.

La nueva casa de Iveco en la provincia de Chubut significó una importante inversión de \$22 millones que arrojó como resultado una superficie cubierta de 1.800 m² y 1.400 m² semicubierta, es decir, un total de 3.200 m² de espacio destinado a la atención técnica y de servicios de postventa y para desarrollar la atención personalizada al cliente y la exposición de vehículos de acuerdo a los más altos estándares y disposiciones que impone la firma. Esta superficie se suma a los 253.270 m² que comprende la totalidad de la red en Argentina. “Haber realizado esta obra e inversión es un orgullo para Fiorasi S.A. porque Trelew es justamente la ciudad donde comenzó el negocio de la empresa a fines de la década del 50. Con el tiempo, la presencia de la compañía se amplió hacia toda la Patagonia, pero fue acá donde comenzó la historia”, explicó Joaquín Nervi, Director del Grupo Fiorasi.

“En Iveco sentimos un sincero orgullo por nuestros concesionarios, y la apertura de esta nueva sede no es otra cosa más que el resultado del esfuerzo que ellos realizan a diario”, dijo Sebastián Rodríguez Macías, director comercial de Iveco Argentina y añadió: “Fiorasi es un ejemplo concreto de que estamos logrando nuestros objetivos y que cumplimos con lo prometido. Con la apertura de esta nueva sede de Trelew y la renovación completa de la oferta de Iveco en el país nos proponemos seguir siendo los número uno en la región y el país”.



Juan Pena (Responsable de Red Iveco Argentina), Joaquín Nervi, Adrián Maderna (Intendente de Trelew), Sebastián Rodríguez Macías (Director Comercial Iveco Argentina) y Fernando Fiorasi

Iveco presentó su concepto Z Truck en la Exposición IAA 2016

El concepto de Impacto Cero de Iveco anticipa el cambio hacia la energía sustentable y la conducción autónoma en el transporte de larga distancia.



En un estreno mundial, Iveco presentó el Z Truck durante la Exposición IAA 2016, en Hannover, Alemania. La muestra internacional de vehículos comerciales es la feria más importante a nivel global y se celebra cada dos años. Este camión concepto, diseñado para recorridos de larga distancia, está llamado a convertirse en un vehículo con Impacto Cero a través de su sistema de transporte totalmente sustentable.

El Iveco Z Truck, diseñado en colaboración con el Departamento de Innovación y el Centro de Diseño de CNH Industrial, da un paso hacia el futuro, anticipando cómo las energías alternativas, las nuevas tecnologías y la conducción automatizada cambiarán el rol de los conductores. Fue diseñado con mejoras aerodinámicas, mayor seguridad y con el objetivo de crear un nuevo espacio para vivir en la cabina. Su enfoque vanguardista resultó en este camión concepto, protegido por 29 patentes.

El concepto está basado en un camión pesado que funciona con Bio-GNL (gas natural licuado) con tanques cómodos, aspectos aerodinámicos mejorados y un sistema de recuperación de calor, que crean un transporte de larga distancia con una autonomía de 2.200 kilómetros y prácticamente cero emisiones de CO₂.

El concepto Z (de Cero, en inglés: "Zero") se aplica a otros elementos del camión, incluyendo cero accidentes

gracias al uso avanzado de tecnologías de conducción automatizada que definen cómo las nuevas tecnologías y la conducción autónoma cambiarán el rol del camionero, convirtiéndolo en un operador de logística a bordo. El diseño centrado en el conductor apunta a alcanzar cero estrés y cero pérdida de tiempo. La cabina no presenta las limitaciones tradicionales y puede configurarse según los distintos usos (conducción, conducción automatizada, trabajo de oficina, descanso). Por su parte, la IMH (interfaz máquina-humano) puede configurarse de modo que proporcione la información según fuese necesaria: la información correcta, en el momento correcto y en el lugar correcto.

Conozca más sobre este nuevo camión concepto de larga distancia en el canal oficial de YouTube de Iveco Argentina: <https://youtu.be/LwUfn8wjvTk>



Daily doble cabina, una opción única en el mundo de los utilitarios

Reconocida, como todos los miembros de la familia Daily, por su resistencia y robustez, este modelo cuenta con la particularidad única en el mercado de poseer doble cabina.

El éxito de la línea Daily de Iveco tiene sólidos fundamentos: Una de ellas es la capacidad de carga, que comienza en la franja de las 3,5 toneladas, la capacidad para maniobrar en zonas limitadas, su resistente y liviano chasis, y su confortable interior.

Con todas estas características comunes de la familia Daily cuenta el distintivo modelo chasis doble cabina, único en el mercado y disponible en tres configuraciones. Este pequeño camión se encuentra equipado con un motor FIC de 4 cilindros en línea, 16 válvulas, distribución por cadena y doble árbol de levas a la cabeza – ciclo diesel. La tecnología de este motor de 4 tiempos tipo common rail se completa con inyección directa, tubo intercooler, gestión electrónica de inyección, sistemas de refrigeración sellados y ventilador

electromagnético. El block del motor está hecho en hierro mientras que la tapa lo está en aluminio. Además, posee un sistema de escape con silenciador ubicado en el centro del chasis. Toda tecnología FPT Industrial, que asegura calidad, economía y rendimiento para el transportista. En materia frenos, el Daily chasis doble cabina cuenta con hidráulicos servo asistidos de doble circuito, a disco en las ruedas delanteras y traseras, a excepción del modelo 70C17 HD en cuyo caso los traseros son por tambor neumático tipo S-CAM, con regulación automática.

Como todos los miembros chasis de la familia Daily, este modelo puede ser equipado con aplicaciones como cajas tipo furgón, grúas, caja frigorífica, carga seca y plataformas para autos, entre otras.



Ecoline en Ruta cerró un gran año recorriendo el país



Más de 1500 clientes de toda Argentina pudieron vivenciar, a través de los representantes oficiales, las bondades de la nueva familia Ecoline.

Muchos fueron los puntos del país que Iveco recorrió durante 2016 a través de la gira Ecoline en Ruta, aquella caravana pensada exclusivamente para que los clientes se interiorizaran y aprendieran sobre la familia Ecoline, la renovación completa de la oferta de la marca en Argentina.

Avelli en Misiones, Ivecam en La Plata y Camba en Bahía Blanca fueron los artífices de los últimos tres recorridos de la gira en este año. La firma no sólo expuso sus renovados vehículos sino que además presentó al público sus promociones y servicios postventa distintivos de la Iveco, disponibles en toda la red de concesionarios y servicios oficiales distribuidos en el país.

Para Sebastián Giménez, gerente de Comunicaciones de CNH Industrial Argentina, Ecoline en Ruta fue una experiencia de gran importancia para Iveco ya que fue pensada para que, a través de la vasta red de concesionarios distribuidos en el país, los clientes pudieran conocer los nuevos



vehículos Euro V. “Es el proceso de todo un año de trabajo que comenzó en noviembre de 2015 con la presentación de la nueva gama a la prensa de Argentina, de Brasil y a toda nuestra red de concesionarios. A partir de este hito, continuamos con un proceso de capacitación a todos los vendedores y responsables de servicios, para luego dar paso a esta gira Ecoline en Ruta que nos permitió estar presentes con nuestra renovada gama en todos los puntos de venta del país”, sostuvo Giménez.

Un Ecoline en Ruta especial en el Mouras

A través de Ivecam, la firma ofreció un testdrive de la familia Ecoline en el mítico autódromo Roberto Mouras de la ciudad de La Plata. Hasta allí se acercaron clientes de la zona y miembros de la prensa para probar ellos mismos los flamantes camiones Iveco. Entre los convocados ilustres estuvo Norberto Fontana, piloto de carreras y cliente de la marca.



DAILY CHASIS. DOBLE CABINA, DOBLEMENTE ÚTIL.

**6 PERSONAS +
EL CONDUCTOR**

DESDE
\$ 605.262
+ IVA (10,5%)

**ÚNICO
CON CHASIS**

MÁS ROBUSTEZ, MAYOR CAPACIDAD DE CARGA Y MUCHA MÁS POTENCIA PARA CUALQUIER DESAFÍO



ENTERATE MÁS ACERCÁNDOTE A NUESTROS CONCESIONARIOS

@ivecoargentina



PRECIO SUGERIDO AL PÚBLICO CORRESPONDIENTE AL MODELO IVECO DAILY CHASIS DOBLE CABINA, INCLUYE IVA DEL 10,5 %. NO INCLUYE GASTOS DE FLETE, PATENTAMIENTO U OTROS OPCIONALES. VÁLIDO EN TODA LA REPÚBLICA ARGENTINA (EXCEPTO TIERRA DEL FUEGO) DESDE EL 1/12/2016 HASTA EL 31/12/2016 INCLUSIVE, O HASTA AGOTAR STOCK DE 80 UNIDADES LO QUE OCURRA PRIMERO. FOTO NO CONTRACTUAL. ORIGEN DEL VEHÍCULO: BRASIL. PARA MAYOR INFORMACIÓN CONSULTE EN LA RED DE CONCESIONARIOS IVECO O BIEN INGRESE EN WWW.IVECO.COM.AR. IVECO ARGENTINA SA, CARLOS MARIA DELLA PAOLERA 299 - PISO 24 - CIUDAD DE BUENOS AIRES. CUIT: 30-58589526-8.

IVECO
EL CAMIÓN