

## La futurista furgoneta NV200 es la gran novedad del proyecto de Nissan Vehículos Comerciales

Nissan anunció hoy, durante una rueda de prensa celebrada en el Salón del Automóvil de Hannover, su estrategia para duplicar los beneficios obtenidos del negocio de los Vehículos Comerciales Ligeros (LCV por sus siglas en inglés) y alcanzar el máximo nivel de satisfacción de los clientes.

Dentro de las previsiones de lanzamiento de 13 nuevos productos durante el plan de negocio a medio plazo Nissan GT2012, Nissan introducirá una pequeña furgoneta a nivel global en 2009. Este vehículo, inspirado en el 'Concep Car' NV200 presentado en Tokio durante el Salón del Automóvil de 2007, llegará al mercado japonés durante la próxima primavera y, más adelante, a Europa y a otros mercados durante la segunda mitad de 2009.

Igual que el 'Concep Car', esta nueva furgoneta recibirá el nombre de NV200. Su diseño atractivo combinará la practicidad, la utilidad y los bajos costes de rodaje con una alta calidad. Además, su inteligente distribución interior ofrecerá un espacio de carga líder en su segmento.

Recogiendo la importancia de la reducción del consumo de combustible y de las emisiones de CO2 de las flotas de camiones en Europa, Nissan ha anunciado el desarrollo de un motor híbrido para un vehículo comercial ligero que llegará al mercado global a finales de 2012. Se trata del Cabstar Hybrid, cuyo prototipo ha sido presentado durante el Salón del Automóvil de Hannover y que demuestra el compromiso de la tecnología híbrida y el desarrollo de baterías más eficientes para los LCV.

Desarrollado conjuntamente con el socio especializado en

motorizaciones, ZF, este motor demuestra gran parte de su potencial en zonas urbanas, donde las paradas y arrancadas son constantes. Nissan estima que este motor supondrá una reducción de las emisiones de CO2 y del consumo de combustible de alrededor del 30%.

“Aún no hemos alcanzado nuestro máximo potencial”, aseguró el Corporate Vice President, Nissan Motor Company, LCV Business Unit, Andy Palmer. “Estamos trabajando para expandir nuestro negocio mucho más allá gracias a ideas inteligentes y a servicios que conecten con las necesidades de nuestros clientes, tanto en Europa, como en el resto del mundo”, añadió Palmer.

Durante el Salón de Hannover, Nissan también ha presentado un Cabstar renovado, con una caja de cambios automática mecanizada sin pedal de embrague, con lo que los conductores podrán circular de forma fácil y relajada, sobre todo en entornos urbanos, donde las paradas y arrancadas son una realidad constante. Otro beneficio de esta caja de cambios es la menor fatiga de los componentes, lo que comporta un menor coste de rodaje y un menor tiempo de reparaciones.

Además, el Cabstar estará disponible con un filtro de Partículas Diésel como opción en las versiones equipadas con el motor ZD30 de tres litros. Con esta tecnología, el vehículo reducirá sus emisiones de CO2 y cumplirá con los requerimientos de la normativa Euro 5.

Tanto el Cabstar con caja de cambios automática mecanizada y con el Filtro de Partículas Diésel llegarán al mercado durante la primavera de 2009.

A mediados de 2009, Nissan lanzará un Atleon equipado con un motor Cummins ISB5-4H 4.5 diésel de 4.5 litros actualizado para cumplir con las regulaciones de la normativa Euro 5.

Por último, Nissan ha creado un centro de carrozado para la planta de camiones ligeros que tiene en Ávila. Estas instalaciones suministrarán los pedidos de cajas carrozadas para los camiones directamente a la fábrica, lo que supondrá una mayor velocidad en la entrega y una mejora de la calidad. La Compañía prevé iniciar la venta de los vehículos carrozados el 1 de octubre y espera alcanzar unas ventas de 2.000 cajas durante el primer año de operaciones.

A principios de este año, la Compañía anunció el nuevo plan de negocio

a medio plazo Nissan GT2012, que contiene las estrategias para el futuro crecimiento y rentabilidad de Nissan. Un punto clave de este plan es el crecimiento global del negocio de los LCV.

Antes de finales de 2012, Nissan se ha puesto dos objetivos para los LCV:

- Duplicar el beneficio respecto a 2007
- Alcanzar el máximo nivel de satisfacción de los clientes

Estos dos objetivos son tanto globales como regionales, con el negocio en Europa también concentrado en alcanzar estos dos importantes resultados.

Además de con el lanzamiento de 13 nuevos modelos, el crecimiento de los beneficios vendrá a través de una expansión geográfica. Este mes, Nissan ha empezado la venta de vehículos comerciales ligeros en Rusia, un mercado en el que la Compañía cree tener un gran potencial. Las ventas se han iniciado con dos vehículos, el Cabstar y el pick up NP300, con la perspectiva de ofrecer un total de seis modelos en 2012. Nissan ya ha establecido una red de ocho concesionarios en Rusia con planes de expansión previstos en función del crecimiento del negocio.

Fuera de Europa, la expansión geográfica continuará en 2010 con la introducción de vehículos comerciales en Estados Unidos y en 2010-2011 en India. Dos mercados donde Nissan aún no tiene presencia en este segmento pero que despiertan grandes expectativas de negocio.

La satisfacción del cliente es el segundo principal objetivo de Nissan y se centra en la calidad: calidad del vehículo y calidad durante el proceso de compra y del servicio postventa.

“Hemos analizado meticulosamente toda la cadena de valor y ahora estamos preparados para ofrecer un nivel de calidad que esperemos que supere las expectativas de nuestros clientes”, agregó Palmer.