

# MOTOR

● La Junta de Castilla y León ha adquirido 36 vehículos defender para la Consejería de Medio Ambiente.

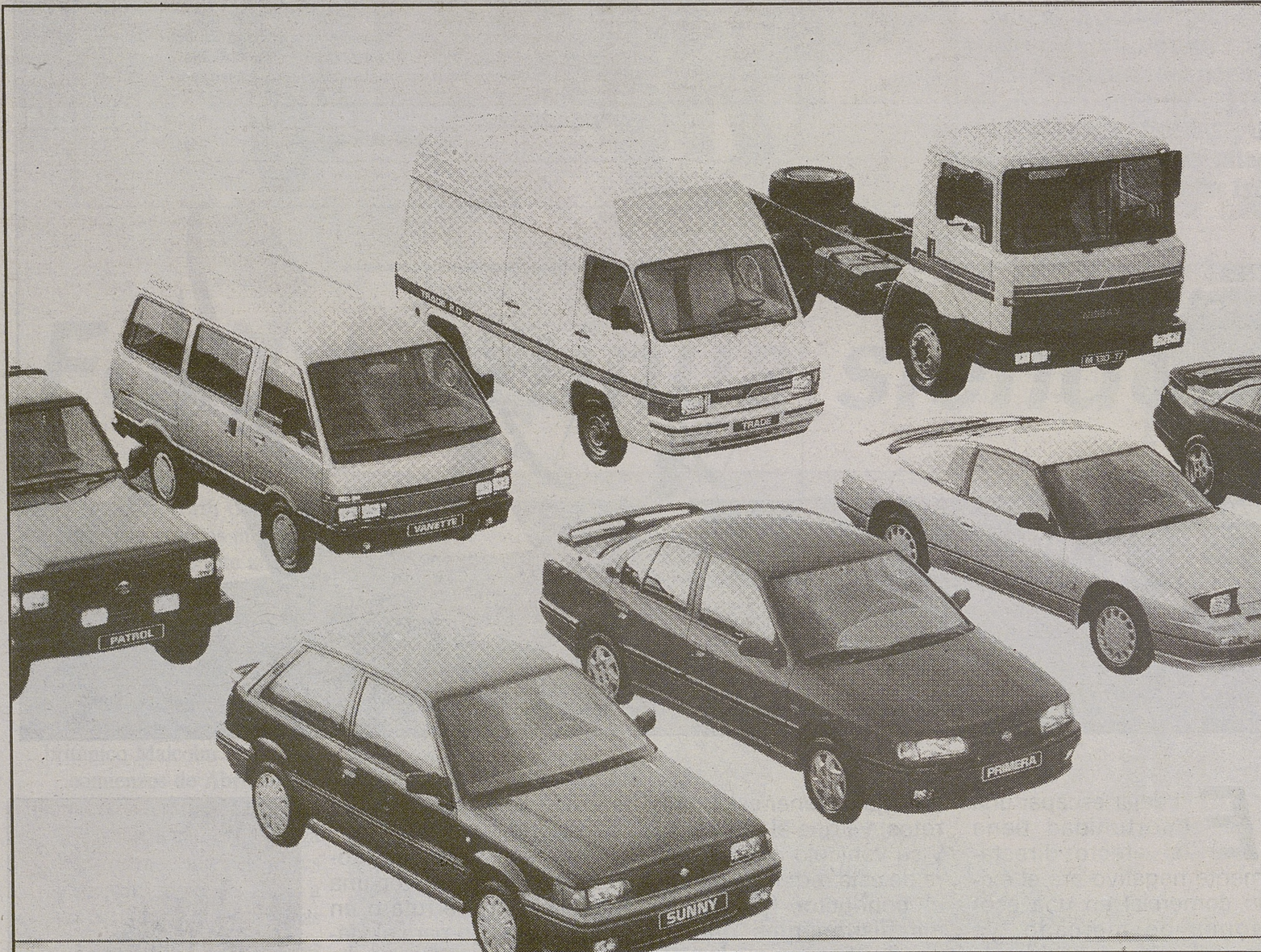
■ **Página 3.**

● La Comunicación Móvil ha dado un paso de gigante al incorporar modernos sistemas de radio para garantizar una mayor eficacia en el transporte.

■ **Página 2.**

● En esta edición de "MOTOR" presentamos el nuevo Audi 100, caracterizado por un mayor refinamiento, un moderno diseño y una excelente marcha entre otras cualidades.

■ **Página 4.**



## Servicio Nissan de Atención al Cliente

Nissan Motor Ibérica ha puesto en marcha hace algunos meses el Servicio de Atención al Cliente, adscrito al área de Post-Venta. Con ello se pretende seguir la política global que Nissan lleva a cabo en un aspecto tan importante como es la política de atención al cliente. Este servicio atiende a usuarios, tanto por carta como por teléfono, informando de manera puntual sobre cualquier cuestión referida al servicio pos-venta ofrecido por la red de Concessionarios y Talleres de Nissan Motor Ibérica en toda España.



# Nissan: Nuevo récord de producción

Por tercer año consecutivo, Nissan Motor Co., Ltd. ha logrado superar sus anteriores volúmenes de producción durante el ejercicio finalizado el pasado 31 de marzo. La cifra total alcanzada entre sus factorías de Japón y las otras 24 repartidas en 21 países, fue de 3.063.186 unidades. Esta cifra representa un 1'5% de aumento en relación al total de unidades producidas durante el mismo período del ejercicio anterior.

Es necesario destacar el 5'8% de incremento de la producción fuera de Japón como consecuencia de la estrategia que Nissan está desarrollando. Esta consiste en establecer centros productivos en distintos países y distintos continentes con el objetivo de consolidarse como una auténtica "compañía internacional".

Con ello, Nissan pretende reducir las exportaciones desde Japón y aumentar los niveles de producción local, facilitando el aumento de las oportunidades laborales.

Esta política de globalización permite a la compañía

minimizar las fricciones comerciales, reducir los riesgos derivados de la actuación de la competencia, mantener un bajo nivel de costos y ayudar a la creación de puestos de trabajo y al desarrollo industrial en aquellos países donde está presente.

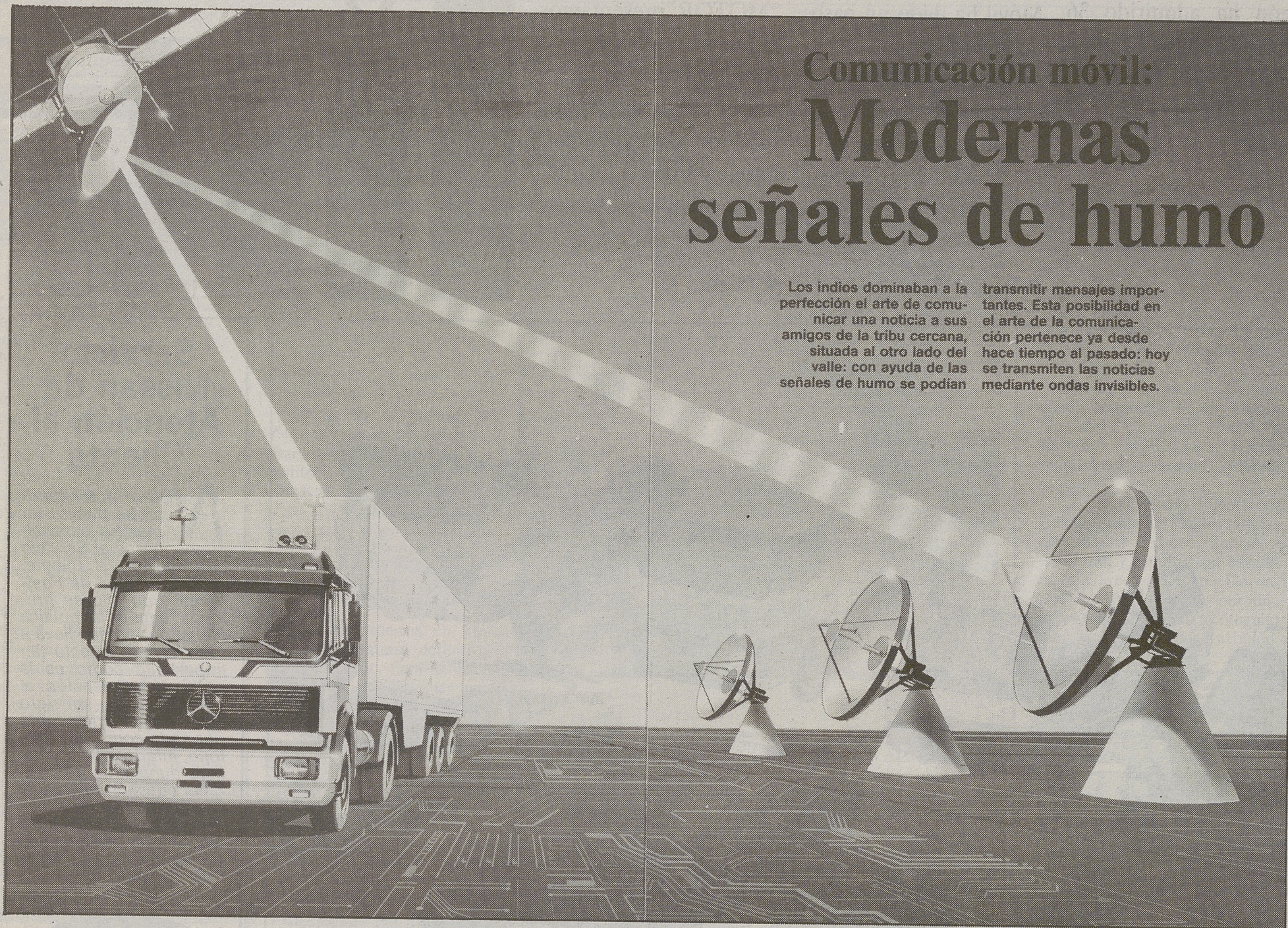
Todas las actividades de Nissan, desde el desarrollo productivo hasta el marketing y las finanzas, se llevan a cabo desde una perspectiva global. Este sistema ha ido creando una vibrante organización, con una gran sensibilidad hacia las necesidades de sus clientes en

cada uno de sus mercados.

Los principios y valores de Nissan animan un objetivo específico y fundamental: Lograr la máxima satisfacción del cliente. Para conseguirlo, Nissan incorpora en todos sus procesos, innovadoras tecnologías que permitan desarrollar fabricar y comercializar vehículos que aporten soluciones eficaces a las necesidades cambiantes del mercado.

Destinados a su mercado típicamente industrial, Nissan Motor Ibérica ha incrementado su gama de camiones con los modelos M-140.17 y el M-130.17 doble cabina.





## Comunicación móvil: Modernas señales de humo

Los indios dominaban a la perfección el arte de comunicar una noticia a sus amigos de la tribu cercana, situada al otro lado del valle: con ayuda de las señales de humo se podían transmitir mensajes importantes. Esta posibilidad en el arte de la comunicación pertenece ya desde hace tiempo al pasado: hoy se transmiten las noticias mediante ondas invisibles.



La red GSM (que en Alemania se llama red D) permitirá, cuando esté definitivamente acabada, una exhaustiva comunicación móvil.

**E**l dejar escapar una oportunidad tiene un efecto directamente negativo para el éxito comercial en una economía de mercado, ya que, como es sabido, la competencia no se duerme.

Con la liberación de las tarifas, así como con la posibilidad de transportar cargas, se ofrecen nuevas oportunidades a los agentes de transporte en Europa a partir de 1993.

Las nuevas situaciones requieren unas nuevas formas de pensar y métodos adecuados de trabajo. Entre estos últimos cuenta la comunicación entre el proveedor, transportista, conductor y cliente.

### ¿Incomunicado en el futuro?

Los transportistas modernos utilizan un sinnúmero de canales de comunicación. Reciben consultas por teléfono, encargos por telefax, teletexto o teletipo, y pueden participar en los mercados de transporte mediante el texto sobre pantalla. De esta manera, el consignador, la agencia de transportes y el cliente quedan unidos en una estrecha red de comunicaciones. Pero la cadena

no deja de tener eslabones rotos, ya que el conductor y su vehículo quedan fuera de esta red: una vez que el conductor ha partido, los disponentes quedan con las manos atadas. Ya no les es posible dar informaciones sobre el punto actual en que se encuentra la mercancía, ni intervenir en el desarrollo del transporte.

Incomunicación que puede costar cara.

### Información-¿Un factor de racionalización?

Las ventajas de una comunicación entre conductor y disponente se ponen de manifiesto con un simple ejemplo: Imagínese usted que una empresa de taxis no hubiera dotado a sus vehículos de emisoras de radio y que cada conductor tuviera que regresar cada vez a la central para recibir informaciones sobre sus próximos clientes. ¿Inimaginable? Pues exactamente así se presenta la situación hoy en día en el ramo del transporte.

Si el disponente fuera capaz de cerrar la cadena, estableciendo comunicación permanente con el conductor, podría participar flexiblemente en el de-

sarrollo de la operación de transporte.

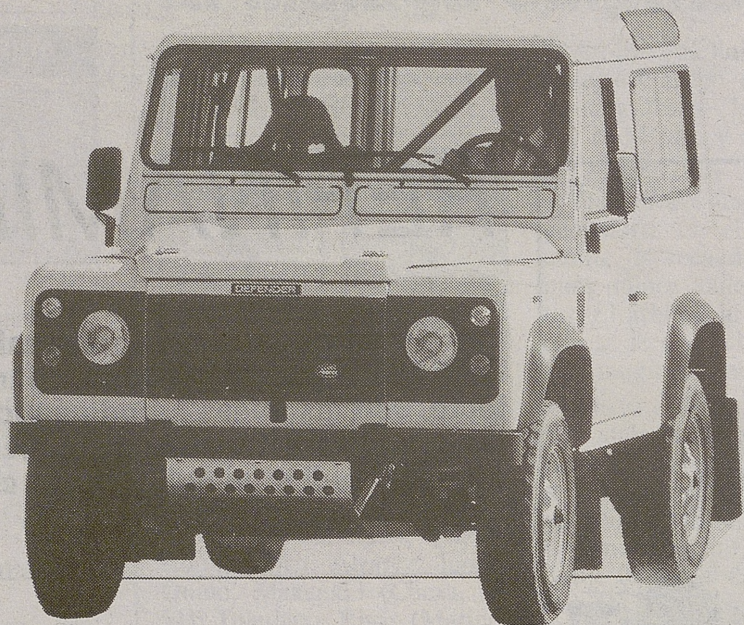
Por ejemplo, para comunicar al conductor una modificación de ruta o un nuevo encargo para el viaje de regreso. Esto ayuda a evitar los kilómetros circulados en vacío, que hoy representan, aproximadamente hasta el 30% del trayecto total, elevando de esta manera la rentabilidad del parque móvil, descongestionando nuestras carreteras y disminuyendo la carga a soportar por el medio ambiente. No sin motivos ha sido elegido en Mercedes Benz AG el término "Logística de las vías de transporte".

Las ventajas para el conductor son evidentes: Puede comunicarse inmediatamente y sin problemas con la central. Una ganancia en seguridad, en especial en el transporte de mercancías peligrosas. Y los clientes lo saben valorar también, ya que de esa manera pueden recibir información precisa, en cada momento, de donde se encuentra la mercancía y el momento exacto en que ésta llegará a su destino. Una condición previa, para conseguir un suministro en el momento justo, cada vez más deseado.

¿Música del futuro?...



Las tareas del mañana ya están técnicamente solucionadas hoy. Lo que resta por realizar es la unión organizativa en el desarrollo logístico del transporte.



## La Junta adquiere 36 Defender

La Junta de Castilla y León acaba de adquirir para la Consejería de Medio Ambiente una flota de 36 vehículos Land Rover Defender.

Los Land Rover Defender -18 unidades del modelo 90 Tdi y 18 del modelo 110 Tdi-, fueron entregados al organismo autonómico por el concesionario oficial de la marca en Valladolid, De la Fuente Motor, S.A.

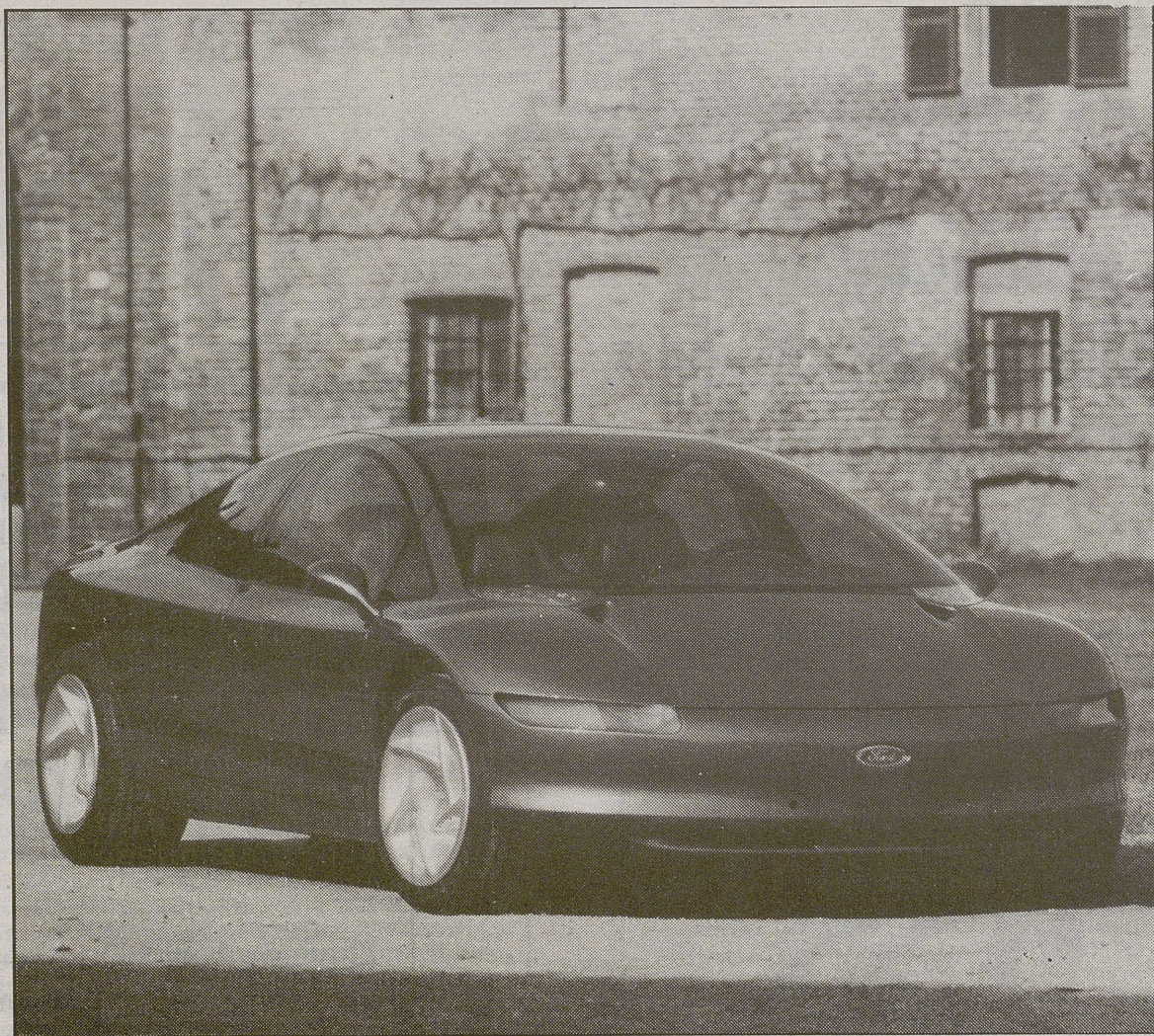
Todos los vehículos incorporan el conocido motor Turbo Diesel de 2.5 litros intercooler e inyección directa que desarrolla una potencia de 107 CV de potencia 3.800 rpm. Disponen asimismo, de carrocería de aluminio, suspensión de muelles helicoidales y tracción permanente a las cuatro ruedas. Los Defender 90 y 110, diseñados para ser los vehículos más fiables y duraderos, se han convertido en la opción más adecuada para quienes deciden poner sus flotas "a trabajar".

# Ford continúa siendo noticia

Ford Motorsport ha inscrito dos Sierra Cosworth Grupo A, de cuatro ruedas motrices, para la edición de este año del Tour de Córcega, la prueba francesa puntuable para el Campeonato del Mundo 1991.

Los coches van a estar conducidos por el francés François Delecour y por el británico Malcolm Wilson. A comienzos de Abril ambos pilotos estuvieron, durante una semana, en Córcega desarrollando nuevos ajustes de suspensión para adaptar a sus Sierras de cuatro ruedas motrices. Para superar las condiciones únicas de este montañoso Rallye, ambos coches van a incorporar refrigeración por agua para los frenos. "Las carreteras por las que transcurre este Rallye son muy variadas, desde recorridos muy estrechos y retorcidos por sendas de montaña, hasta largas y rápidas rectas salpicadas por curvas de alta velocidad", dijo Malcolm Wilson, que añadió: "La superficie de asfalto es lisa en algunas ocasiones, y en otras llena de baches y de badenes, por lo que es muy difícil encontrar un ajuste de suspensión que sirva para todo tipo de condiciones. De cualquier manera tenemos claro que el Sierra está mejorando sensiblemente en cada competición. "Hemos probado nuevas llantas de 17 pulgadas de diámetro con neumáticos Pirelli y hemos

encontrado positivas mejoras respecto a las de 16 pulgadas", indicó Philip Dunabin, ingeniero de rallies de Ford. Una ventaja de ello es que con llantas más altas podemos utilizar frenos



delanteros con un disco de 14 pulgadas (355 mm) con lo que, pese a no ganar demasiado en potencia de frenado, la disipación del calor es mucho más positiva, reduciendo el riesgo de pérdida de eficacia por calentamiento. En cualquier caso se va a continuar una refrigeración de frenos por agua, mediante un spray a presión sobre los discos delanteros para reducir la temperatura. A modo de pronóstico, Peter Ashcroft, director de Motorsport de Ford Europa, ha dicho: "Nosotros ganamos aquí en 1988 con el Sierra Cosworth de dos ruedas motrices y, obviamente nuestras esperanzas de repetir la misma victoria son altas. Malcolm ha hecho un excelente trabajo mejorando el coche y probablemente conoce el Sierra mejor que nadie. Por otra parte François se ha convertido en el hombre a seguir tras su excelente conducción en Montecarlo. Hay también una excelente participación de Sierras de equipos privados y, entre ellos, Franco Cunico y Bernard Beguin pueden hacerlo muy bien en Córcega".

## Décima edición del premio a la Conservación

La Fundación para la Conservación, con sede en Gran Bretaña, ha convocado el Premio Europeo a la Conservación de la Naturaleza y del Patrimonio Histórico Artístico para el año 1991, que en nuestro país cuenta con el patrocinio de Ford España. El premio, organizado desde hace diez años a nivel europeo, está dotado con 3.200.000 pesetas para el ganador europeo, 2.000.000 para el premio nacional de cada país participante y 500.000 para los finalistas de cada categoría. El plazo de admisión de los concursantes concluye el próximo uno de octubre de 1991.

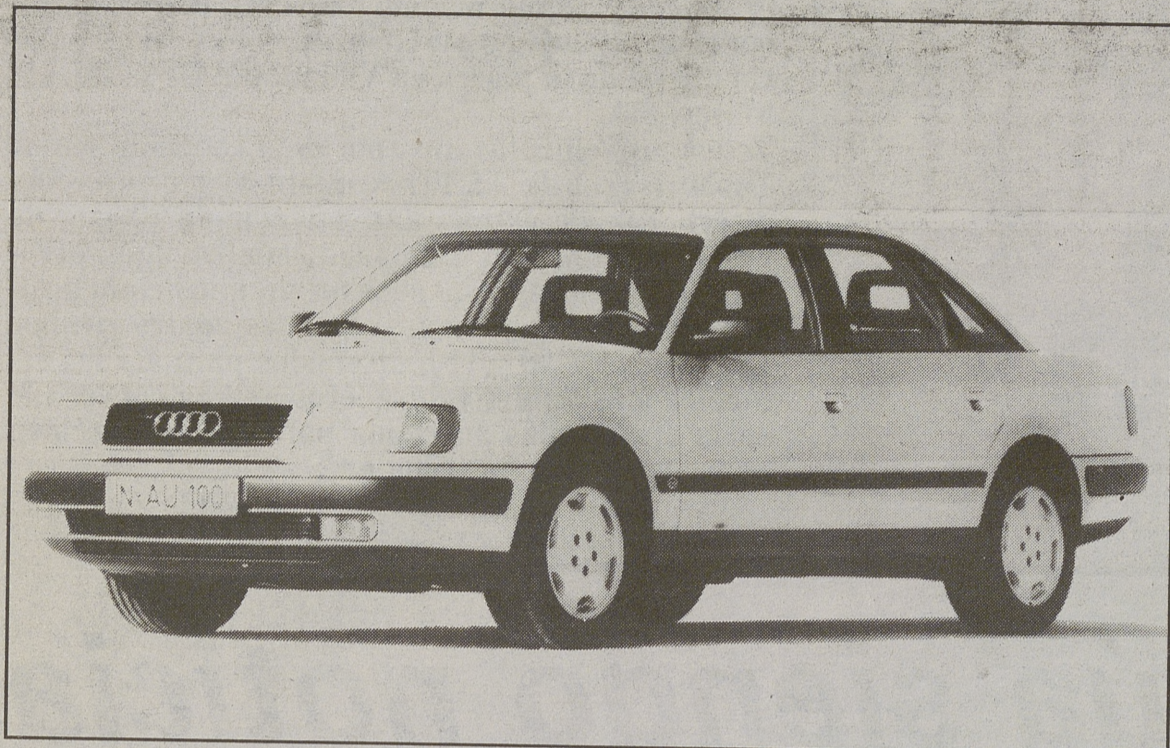
Cada año se presentan en España una media de 80 concursantes. Al margen de la dotación económica, el premio supone para el grupo ganador una gran proyección pública, tan interesante o más que el apoyo financiero, y de esta publicidad ya se han beneficiado varias asociaciones españolas.

# MOTOR

Texto: J.Carlos Huerta

Fotos: Archivo del Diario

# El nuevo Audi 100, motor V6



## REFINAMIENTO

Las características más sobresalientes del nuevo Audi 100, una refinada berlina para un mercado selecto, son las líneas aerodinámicas de la carrocería con el característico tratamiento que del diseño hace Audi y un ágil y rígido chasis.

## CARROCERIA

Las equilibradas líneas de su carrocería combinan el estilizado capó del nuevo Audi con la bella vista lateral y el elegante tratamiento de la parte posterior. La tapa del maletero acaba en un pequeño alerón que separa las líneas de flujo de aire.

## MOTOR

Los ingenieros de Audi han diseñado un nuevo motor V6, que ofrece un impresionante par y una elevada potencia; calculado para cumplir los requisitos de refinamiento y potencia que se esperan de un modelo para el mercado selecto.

## INTERIORES

El nuevo Audi 100 (modelo que está en su cuarta generación) ofrece un amplio espacio interior. La longitud total y la distancia entre ejes permanece inalterada, (4.79 m y 2.69 m). La anchura se ha reducido. La altura se ha aumentado.

- ★ MODERNO DISEÑO
- ★ ALTO NIVEL DE CALIDAD
- ★ GRAN CONFORT
- ★ EXCELENTE MARCHA
- ★ ALTOS NIVELES DE SEGURIDAD
- ★ ALTAS PRESTACIONES
- ★ ECOLOGICO



MODELO	CILINDRADA	POTENCIA	TRACCION	LANZAMIENTO COMERCIAL
AUDI 100	2.0 4 CIL.	115 CV.	DELANTERA	JULIO'91
AUDI 100	2.3 5 CIL.	133 CV.	DEL/QUATTRO	ABRIL'91
AUDI 100	2.8 6 CIL.	174 CV.	DEL/QUATTRO	MARZO'91
AUDI 100	2.2 20V. TURBO	230 CV.	QUATTRO	SEPTIEMBRE'91
AUDI 100	2.5 TDI	115 CV.	DELANTERA	JULIO'91