



## ALLISON TRANSMISSION VISITA UROVESA

**Skip Clark, Director General de Allison Transmission para Europa, Oriente Medio y África, visita Urovesa, el fabricante gallego fiel a la marca desde hace 25 años.**



Skip Clark, Director General de Allison Transmission para Europa, Oriente Medio y África tiene unos ambiciosos objetivos para los próximos años. Por eso no ha dudado en mostrar su apoyo incondicional al mercado español y a uno de sus clientes más fieles: UROVESA.

Así los pasados 12 y 13 de Febrero vino a Madrid donde se reunió con el equipo de Transdiesel y de Allison. Juntos volaron a Santiago de Compostela para visitar la planta de UROVESA y estrechar lazos con su Director-Gerente, D. José Sierra. La jornada del día 12 fue de lo más cordial, lo que incluyó una visita turística por la ciudad de los peregrinos.

El día 13 fue por su parte realmente intenso. En primer lugar se realizó una presentación de UROVESA y de sus productos. La compañía, que cuenta con 25 años de experiencia en vehículos especiales todo-terreno incorpora las cajas de cambio con convertidor de par Allison por las ventajas y la fiabilidad que proporcionan. A continuación y tras la visita a la fábrica, comenzaron las pruebas del VAMTAC (Vehículo de Alta Movilidad Táctica) que incorpora la caja de la Serie 1000 de Allison. Este vehículo tiene



tracción 4x4 y ofrece una amplia variedad de configuraciones según la aplicación final a la que se destine. Destaca por su magnífica capacidad de respuesta y gran capacidad de carga, y resulta capaz de superar pendientes superiores al 70%.

## e-maquinaria



Skip Clark con José Sierra (CEO de Urovesa) durante la reciente visita a las instalaciones de la empresa gallega.

El VAMTAC se distingue de otros vehículos parecidos en que tiene tracción independiente en todas las ruedas lo que le permite moverse con tan sólo una única rueda con tracción.

Durante la visita José Sierra, Director Gerente de UROVESA confirmaba la buena relación que siempre han mantenido con Allison Transmission y las principales ventajas que estas cajas de cambio automáticas aportan a su empresa: "Somos clientes de Allison desde hace 25 años. La elección en un principio se planteó junto con otras alternativas pero, la calidad, el servicio y las atenciones de Allison

son merecedoras de que sigamos siendo clientes desde hace tantos años".

La capacidad de respuesta de Allison ha sido uno de los factores principales a tener en

cuenta por la compañía gallega. "Allison siempre nos ha aportado soluciones muy válidas, tanto desde el punto de vista técnico, comercial y de servicio de asistencia técnica, para todos los segmentos que tenemos de nuestros vehículos: militar, protección civil, etc. Hay que tener en cuenta que nuestros vehículos están destinados siempre a situaciones difíciles, de riesgo. Siempre hemos procurado que tengan la mayor facilidad de manejo de conducción lo que permite prestar la máxima atención al entorno" aseguraba.

Especial mención quiso hacer el Sr. Sierra sobre la fiabilidad de Allison. Así afirmaba "La caja Allison es uno de los componentes que no nos da problemas. Su fiabilidad está más que demostrada, y no sólo para nuestros vehículos que están sometidos a situaciones de verdadero riesgo y un uso muy intenso y muy duro".

La visita resultó de lo más agradable para todos, y se confirmó la intención de seguir trabajando juntos en los próximos proyectos de la compañía.



De izquierda a derecha: Francisco Mata (Director Gerente de Transdiesel), Trond Johansen (Responsable de Promoción de Ventas de Allison Transmission en España), Skip Clark (Director General de Allison Transmission para Europa, Oriente Medio y África, y Carlos Ortega (Director Adjunto de Transdiesel)