

## Vehículos comerciales PEUGEOT, al servicio de los profesionales desde 1896

- **Tras crear su primer turismo en 1890, Armand Peugeot tardó menos de un lustro en desarrollar su primer vehículo comercial, el Type 13, pensado para el reparto de mercancías y paquetería.**
- **En sus más de 125 años de experiencia en materia de vehículos comerciales, PEUGEOT ha estado en vanguardia con camiones, furgones y furgonetas que han asegurado tanto el abastecimiento de productos básicos como servicios esenciales como bomberos, ambulancias o fuerzas de seguridad.**
- **Actualmente, PEUGEOT cuenta con una gama completa de vehículos comerciales, capaz de cubrir las necesidades de movilidad de empresas y profesionales muy diversos con motores fiables y eficientes y un equipamiento tecnológico entre los más avanzados del mercado.**

April 15, 2020, Ciudad de México - Armand Peugeot se dirigía a un nuevo tipo de cliente cuando diseñó y desarrolló el Type 13 en 1894. Desde 1890, sus automóviles se dirigían a particulares. Sin embargo, incluyó entre sus objetivos a empresas y profesionales con este "ómnibus de reparto", que podía transportar hasta 500 Kg de mercancías y desarrollaba 3 CV de potencia. Con pocos años de intervalo, completó su primera gama de vehículos comerciales con un minibús de 8 plazas, el Type 20 (1897-1900), un pick-up como el Type 22 (1898) y su primer camión, el Type 34 (1900), con la zona de carga cubierta.

En 1904, el PEUGEOT Type 64 se convertía en el primer camión del León en rodar sobre neumáticos. Con una carga útil de 1.200 Kg y un motor de 10 CV, adoptaba una estética moderna, lejos del aspecto de carreta de caballos sin caballos habitual en la época, con un motor delantero vertical y un volante inclinado.

Con el estallido de la Primera Guerra Mundial, los vehículos PEUGEOT pusieron a prueba su fiabilidad y resistencia en el campo de batalla.

Durante este conflicto, la marca produce 6000 camiones, desde la camioneta PEUGEOT 1501 (1914-16) al imponente PEUGEOT 1525 (1917), un camión militar moderno, con la zona de carga en lona, capaz de transportar 4.000 Kg de carga o un pelotón de aguerridos "poilus" preparados para el combate. Todos estos modelos tuvieron protagonismo en la "Voie Sacrée", una ruta estratégica de 72 Km que unía la localidad de Bar-Le-Duc con Verdun. Por aquí pasaron 600 camiones diarios que transportaron 48.000 toneladas de municiones y 263.000 soldados durante toda la guerra, en una carretera difícil y muy castigada por esta intensa circulación.

Tras la firma del Armisticio, PEUGEOT inició una larga tradición de vehículos comerciales derivados de los turismos que iba lanzando en cada época. Lanzado en 1919, el Type 163 fue primer vehículo de la marca con motor de arranque eléctrico y batería. A lo largo de sus 5 años de trayectoria comercial, incluyó en sus gamas versiones furgoneta y "carreta normanda". Una estrategia que recogieron modelos posteriores hasta los años 80. Así, mitos como los PEUGEOT 203, 204, 404, 504 o 505 contaron con un abanico de siluetas que incluían camionetas con lonas, chasis cabina, furgoneta y pick-up. Se impusieron en Europa y también, en los principales mercados africanos.

La publicidad de la marca tenía muy en cuenta a los clientes profesionales. Así, en 1937, el PEUGEOT SK3 Boulangère, derivado del 302, se anunciaba poniendo de manifiesto las posibilidades de sus 800 Kg de carga útil: era capaz de transportar 12 sacos de trigo o 6 barriles de 200 lts de gasolina.

Sin embargo, la producción de vehículos comerciales PEUGEOT tuvo que centrarse en cargas y necesidades menos pacíficas. La ocupación alemana de Francia impuso la fabricación del DMA (1941-48), el primer camión de la marca con cabina avanzada, que utilizaba el motor de 45 CV del PEUGEOT 402. Con sus 2.000 Kg de carga útil, fue utilizado por la Wehrmacht en toda Europa.

Tras el fin de la Segunda Guerra Mundial, PEUGEOT no tuvo más remedio que seguir produciendo este modelo, ya

que la planta de Montbéliard no disponía de herramientas y maquinaria para fabricar otro vehículo. Así, se lanzaron unidades capaces de funcionar con gasógeno y, a partir de 1946, este camión pasó a denominarse DMAH, con la incorporación de frenos hidráulicos. Dos años después, con una estética muy similar, la marca desarrolló el Q3A, que presentaba un chasis mejorado, amortiguadores traseros y una distancia entre ejes más larga.

En 1950, PEUGEOT adquirió un modelo de furgón desarrollado por Chanard et Walcker, con carrocería monocasco y tracción delantera. Nació el D3, conocido popularmente como "nariz de cerdo", por su parrilla abultada para dejar espacio a los motores longitudinales PEUGEOT. Se comercializaron versiones furgón, minibús, ambulancia, transporte de ganado... que también llegaron al catálogo del J7 (1965-80), que incorporaba mejoras como un suelo de carga muy bajo, mejorado con una suspensión independiente en las 4 ruedas. Destacaba por una excelente fiabilidad y por sus puertas de cabina deslizantes.

Su sucesor, el PEUGEOT J9 (1981-91) fue el último vehículo comercial de la marca con cabina avanzada. Amplio, rápido y confortable, fue muy popular en cuerpos de bomberos y unidades de ambulancias en el país vecino. Se siguió fabricando en Turquía hasta 2010 bajo la denominación Karsan J9.

Paralelamente, la firma del acuerdo SEVEL entre Groupe PSA y Fiat dio como fruto el desarrollo del PEUGEOT J5 (1981-94), que dio sus primeros pasos con el motor gasolina del 504 y llegó a contar con motores turbodiésel, tracción total desarrollada por Dangel y una versión eléctrica pensada para grandes flotas.

A mediados de los 90, se configuró la gama de vehículos comerciales actual con tres modelos: PEUGEOT Partner, PEUGEOT Expert y PEUGEOT Manager. La marca concede una gran importancia a su gama de vehículos comerciales, a la que dota de evoluciones tecnológicas al mismo nivel que a su gama de turismos.

En 1996, PEUGEOT llevó un soplo de aire fresco al mercado de las furgonetas. Al presentar la Partner, la marca no sólo entraba en un segmento exigente, sino que planteaba toda una revolución, al ofrecer un vehículo diseñado, desde el principio, como un modelo con identidad propia y no como un derivado de un turismo. Desde sus orígenes, este modelo se fabrica en el Centro de Producción de Vigo.

Al trabajar sobre la nueva generación de este modelo, los estilistas e ingenieros de PEUGEOT han creado un turismo pensando en las necesidades de robustez, volumen de carga y prestaciones de los profesionales de sectores muy diversos. Esta filosofía se refleja en cuestiones como el equipamiento de confort o las funciones de ayuda a la conducción, al nivel de una berlina o un SUV del segmento C.

**PEUGEOT Expert**, expresa robustez y modernidad. Con una carga útil máxima de 1.400 Kg, y una altura de 1,90 m, está especialmente adaptado a los retos del tráfico urbano. Este modelo aprovecha plenamente las ventajas de la plataforma modular EMP2, incorporando equipamientos innovadores en el segmento y motores eficientes que logran unas cifras de consumo y emisiones que lo sitúan entre los mejores de su categoría.

**PEUGEOT Manager** es el modelo más grande de la gama actual. Además de una multitud de combinaciones, incorpora equipamientos poco frecuentes dentro del mercado de los vehículos comerciales ligeros, con un alto nivel de seguridad y motorizaciones adaptadas a las necesidades de cada profesional.

## **PEUGEOT**

Con su estrategia tecnológica y la electrificación de su gama, la marca PEUGEOT entra con entusiasmo en la era de la transición energética. Una experiencia de conducción intensa y tecnológicamente avanzada, un diseño elegante y un elevado nivel de calidad constituyen el compromiso de la marca con sus clientes y contribuyen a la emoción que proporciona cada PEUGEOT. Presente en más de 160 países, con más de 10.000 puntos de venta, la marca vendió alrededor de 1.500.000 vehículos en todo el mundo en 2019. PEUGEOT aúna Exigencia, Elegancia y Emoción, con el objetivo de ser la marca generalista de alta gama con vocación mundial.

## **Acerca de PEUGEOT México**

Peugeot en México suma más de 20 años con 46 puntos de venta que forman su amplia red de distribuidores. Contamos con un compromiso muy fuerte en la parte de servicio al cliente, con el programa PEUGEOT CUMPLE, y

sus 10 compromisos, bajo el principio: "Si no estás satisfecho con el servicio postventa, no lo pagas". Para mayor información te invitamos a ver nuestra página [www.peugeot.com.mx](http://www.peugeot.com.mx) y nuestras Redes Sociales @PeugeotMx y FB Peugeot México.

-###-

Additional information and news from Stellantis are available at: <https://media.stellantisnorthamerica.com>