

VÍA LIBRE

Diciembre 2020 / Núm. 76

UN EQUIPO ESPECIALIZADO PARA TI

TRANSFORMANDO LA INDUSTRIA HACIA UN
SISTEMA DE TRANSPORTE SUSTENTABLE

#SCANIATRUCKS

#SCANIABUSES



  /Scaniamx

  /Scania México

contacto.mexico@scania.com
www.scania.com.mx

SCANIA



VIPAL TE DESEA
FELICES FIESTAS

ÉXITO

FELIZ
NAVIDAD

FELIZ
AÑO
2021

SALUD



Facebook: Vipal México

www.vipal-mexico.com

LÍDER EN LATINOAMÉRICA EN RENOVADO DE LLANTAS

SEÑALES
6



LA TRANSFORMACIÓN DE LA MOVILIDAD PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

14



LA DGAF TRABAJA EN ATENCIÓN A REZAGO DE TRÁMITES
36

DIRECTORIO

Director General

Marco Hernández G.
marcohvialibre@gmail.com
marcoh@revvialibre.com.mx

Coordinadora de información

Miriam Ramírez
miriamr.vialibre@gmail.com
miriamr@revvialibre.com.mx

Consejo Editorial

Marco Hernández, David Arriaga,
Miriam Ramírez, Francisco Ramírez,
Javier García.

Diseño

InDesign

Sistemas

Guadalupe Ramírez

Distribución

José Francisco Ramírez Hernández

Colaboradores

David Arriaga.

VÍA LIBRE es una publicación mensual editada por Marco Antonio Hernández Guzmán. Rancho El Palmar Mz. 11 Casa 17-A Cuautitlán, Estado de México. Tel: 26340312. Número de Certificado de Reserva otorgado por el Instituto Nacional de Derecho de Autor 04-2013-051310031-102. Los demás registros en trámite. Se prohíbe la reproducción total o parcial del material publicado sin previa autorización de los editores. Impresa por: GarcíaGraphics, Gumersindo Esquer No. 92, Colonia Asturias, Delegación Cuauhtémoc, México, DF.

VÍA LIBRE www.revvia Libre.com.mx

<https://www.facebook.com/revvialibre>

[@revvialibre](https://twitter.com/revvialibre)

https://www.instagram.com/vialibre_revista/
<https://www.youtube.com/watch?v=XwkK6lfBOqk>

SE MODIFICA EL ESCENARIO, CAMBIAN LOS NEGOCIOS

Nunca como ahora el escenario afectó a las empresas de todos los sectores del país, la pandemia del COVID-19 vino a modificarlo todo, a algunos negocios los derrumbó e hizo increíblemente nacer a otros más, el nuevo escenario ahora será dominado por las empresas que más rápido reaccionaron a los cambios.

Todo indicaba que sería un año difícil, pero la pandemia trajo consigo una avalancha de incertidumbre que acabó por hacer una carambola, cuando inició la pandemia muchos no se imaginaban el impacto que tendría, algunos pensamos que sería parecido a lo ocurrido con el virus N1H1 hace más de 10 años, pero nos hemos sorprendido al ver la cantidad de casos y muertes que el COVID-19 ha causado en nuestro país.

Sin duda, la industria del autotransporte ha sido fundamental durante todos estos meses de confinamiento, tanto para llevar mercancías y víveres a los puntos de distribución, como para las entregas a domicilio, los operadores son parte de los héroes de todo este tiempo.

En esta edición les traemos todo lo referente al XX Foro Nacional del Transporte de Mercancías, organizado por la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP), que este año tuvo que seguir estrictos protocolos de seguridad sanitaria y que sirvió para festejar los primeros 25 años de esta organización que ha impulsado la mejora en la logística y el transporte en nuestro país.

Además, Volvo Buses México tiene varias sorpresas para los siguientes meses, por un lado entregó unidades Volvo Access y Volvo Biarticulados para la Red de Transporte de Pasajeros (RTP), y por otro anunció la llegada de 10 autobuses 100% eléctricos para la Línea 4 de Metrobús de la Ciudad de México, lo interesante de esto último es que existe la posibilidad de fabricar este tipo de unidades en su planta de Tultitlán, Estado de México, con lo cual se uniría a Kenworth Mexicana y a DINA como fabricante de unidades eléctricas en la República Mexicana.

De igual forma, Luis Rojas, responsable de Volkswagen Vehículos Comerciales, nos ofrece una visión de lo que será la empresa en los siguientes meses y de todas las sorpresas que la firma tiene para nuestro país. En tanto, Leandro Radomile –que dejó hace unas semanas su puesto como director general de MAN Truck & Bus México– ahora tiene nuevos desafíos al volante de Fruehauf y aquí los conocerán. Como se pueden dar cuenta, esta industria por fortuna tiene todavía muchas historias por contar.

No podemos dejar de agradecer su preferencia en todo el 2020 y deseárselo, de todo corazón, una feliz navidad y un próspero 2021, donde seguramente nos encontraremos. **VL**



PORTADA
Línea completa de autobuses y camiones Scania.

La especialización de Scania México, experimentada desde la llegada a la dirección general de Alejandro Mondragón con la creación de Cargo Transport Solutions y People Transport Solutions, la primera enfocada al mercado de carga y la segunda al segmento de pasaje, ha traído como consecuencia la creación de nuevas áreas como la de Business Transformation Solutions, liderada por Raúl Rodríguez.



Hace la diferencia: escucha las voces de los transportistas y crea soluciones



Marco Hernández G.

Business Transformation Solutions se encargará de incrementar el abanico de soluciones. Hoy en día se tiene el servicio tradicional en el que los auto-transportistas acuden a los talleres de servicio; además, el Scania Assistance, en el cual la firma ofrece un servicio de asistencia en carretera a cualquier hora del día o de la noche; así mismo, se tienen las pólizas de mantenimiento, CWS (Customer Workshop Services), que consiste

en dar mantenimiento a los vehículos en las instalaciones de los clientes con una estructura de personal administrativo y técnico de la marca y un stock de refacciones siempre disponibles, entre otros beneficios.

Entre estos servicios existen algunas ventanas de oportunidad, por lo que el área de Business Transformation Solutions será la encargada de crear esos servicios que serán complementarios a los ya existentes.



El área está encabezada por Raúl Rodríguez, quien en los últimos ocho años se ha desarrollado dentro de Scania Servicios. Por ahora, se encuentran en la organización del departamento que arranca de cero, por lo que lo primero que ha hecho es desarrollar la estructura, la metodología y los procesos que lo llevarán a los primeros pasos como la recolección de ideas.

“Estamos en todo ese proceso de identificar las necesidades de nuestros clientes para luego pasar a las soluciones, queremos empezar a hacer los pilotos durante los primeros meses de 2021”.

Business Transformation Solutions está conformada por 13 integrantes quienes deberán responder a las necesidades tanto de Cargo Transport Solutions y People Transport Solutions, quienes realmente serán sus clientes internos.

“Esto es lo que más nos llama la atención, ya que los equipos de Mauricio De Alba al frente de Cargo Transport Solutions, como los de Jorge Navarro que dirige People Transport Solutions, son los responsables

de negociar con nuestros clientes tanto la venta como la postventa, y nuestra área será la encargada de soportar esas actividades. Claro, estaremos escuchando las voces del mercado y seremos quienes den soluciones a esas demandas”.

El directivo afirmó que una de las características de los integrantes de su equipo es la pasión por la marca y por dar los mejores resultados, siempre buscando la competitividad y productividad de los autotransportistas mexicanos.

“Para estar en esta área es necesario conocer las operaciones de nuestros clientes, comprender sus necesidades y a partir de ahí tomar la decisión de implementar los pilotos, una vez que se tengan resultados positivos podrán pasar a formar parte de nuestro catálogo de servicios”.

Aunque el directivo sabe que son tiempos difíciles, está seguro que nuevamente Scania México hará diferencia y podrá ganarse la confianza de clientes con base en un servicio con los más altos estándares.

“En el mercado de autobuses seguire-

mos con más fuerza, viendo la posibilidad de ofrecer mayores beneficios; en el mercado de carga estamos apenas implementando nuestra filosofía, aquí la recomendación ha sido de boca en boca con nuestros clientes y cada vez son más las empresas que confían sus operaciones en camiones y tractocamiones Scania, ahí tenemos que trabajar con más fuerza, claro, sin descuidar todo lo que hemos ganado en el segmento de autobuses”.

Algo que ha sido positivo en el mercado de carga es que la red pertenece a Scania y si algunos de sus clientes tienen alguna necesidades en cualquier parte del país, sabe que la atención se la brindará Scania, con la misma calidad de mano de obra.

“Lo que buscamos es que el área de Business Transformation Solutions sea una parte más de todo el engranaje de la empresa, que seamos capaces de conseguir soluciones para cada uno de nuestros clientes y sabemos que tenemos soluciones muy bien estructuradas, pero que no aplican para todos, y ahí está lo que tenemos que hacer: crear soluciones a la medida de las necesidades de nuestros clientes”. **VL**

CADA VEZ MÁS COMPETITIVOS EN EL SEGMENTO DE CARGA

Raúl Rodríguez es uno de los jóvenes directivos que acompañan a Alejandro Mondragón, director de Scania México, y está convencido en que el único camino que tiene la marca en México es el crecimiento, sobre todo en el mercado de carga, donde cada vez son más las empresas que confían en la firma.

“A todos los empresarios que confían en la marca les decimos que no les vamos a fallar y que pueden estar seguros de que tendrán el respaldo de una marca premium, con todo el servicio al mismo nivel, por lo que estoy seguro de que en algunos años seremos mucho más fuertes en el segmento de carga”, finalizó.



SCANIA

En la ruta de expansión. Entrega nueve tractos más a Trucka

Poco a poco, los transportistas mexicanos siguen incorporando tractocamiones Scania a sus flotas; ahora, la empresa de autotransporte Trucka adquirió nueve tractocamiones Scania R410 con motores a Gas Natural Comprimido (GNC) Euro 6.





Miriam Ramírez

Con estas nuevas unidades, Trucka ya cuenta con 56 tractocamiones Scania en su flota y es una de las compañías con más cantidad de tractocamiones de esta marca en nuestro país, uno de los elementos importante de esta transacción ha sido la disponibilidad de las unidades para entrega inmediata.

Con esta cantidad de tractocamiones Scania en la flota de Trucka, se ha tomado la decisión de contar con un taller in house, en las propias instalaciones de Trucka, para de esta manera contar con todos los elementos para una mayor productividad, como dicen en Scania, un taller más Customers Workshop Service (CWS), es decir, un taller Scania en las instalaciones de sus clientes.

De hecho, ambas empresas exploran varias posibilidades para contar con mayor autonomía de los tractos Scania. Sea como sea, la marca –ahora comandada por Alejandro Mondragón– sigue en plena conquista de empresas de autotransporte de carga. **VL**



VOLVO

Volvo Buses México toma el liderato en autobuses foráneos

Una de las sorpresas del 2020 es lo que ha sucedido en los primeros 10 meses del año en el segmento de autobuses foráneos, donde según las cifras del INEGI, Volvo Buses México ha logrado ventas al menudeo por 262 unidades, lo que representa 64.37% del mercado.

Con ello, la firma encabezada por Rafael Kisel se convierte en el líder absoluto del sector, escenario que no veíamos por lo menos en los últimos 10 años en nuestro país, Volvo Buses había cedido el primer puesto desde hace muchos años a Scania. Lo anterior se debe a varios factores, uno de ellos es el contar con un producto de última generación como lo es el Volvo 9800 y, por otra parte, el tener alianza con los fabricantes de carrocerías como Irizar, Marcopolo y Beccar, entre otros.

MOBILITY

MOBILITY ADO DE VISITA EN LA PLANTA DE MARCOPOLO MÉXICO

Hace unos días, parte de los directivos de Mobility ADO, encabezados por Aldo Alarcón, director de transporte terrestre de este grupo empresarial, visitó la planta de Marcopolo México en García, Nuevo León, donde recorrió la línea de producción para conocer a detalle cómo se fabrican las carrocerías de esta marca.

Ahí, la comitiva fue recibida por José Luiz Moraes Goes, director general de Marcopolo México, Paulo Andrade, director general saliente de Marcopolo México, y Francisco Chávez, director comercial de Marcopolo; los temas que se tocaron fueron variados, sobre todo la posibilidad de incorporar nuevamente unidades de la marca en Mobility ADO.

CANAPAT

Concluye la campaña "Así se usa" en la Central de Autobuses de Pasajeros de Puebla

Concluyó en la Central de Autobuses de Pasajeros de Puebla (CAPU) la campaña "Así se Usa", que desde el pasado 12 de octubre promovieron, en el autotransporte de pasajeros, la Cámara Nacional del Autotransporte de Pasaje y Turismo (Canapat) y el Consejo de la Comunicación.

El movimiento social "Así se usa" es una iniciativa que se formó con el objetivo de promover el uso correcto del cubrebocas y normalizar su uso en el transporte público, al salir al supermercado, en reuniones familiares o en general en espacios públicos para disminuir los contagios de COVID-19.



DAIMLER

27 tractos Nuevo Cascadia para DTI Transportes

Daimler Trucks México entregó 27 unidades del Nuevo Cascadia EuroV DD13 modelo 2021, a DTI Transportes, empresa con más de 25 años de experiencia y un parque vehicular de 180 unidades, en su totalidad Freightliner.

Estas 27 unidades forman parte de una primera entrega y, al finalizar el año, se completará hasta haber otorgado 49 automotores en total. Con más de 20 años siendo cliente, DTI comparte con Daimler el enfoque absoluto al cliente y el compromiso por entregar soluciones que dan forma al futuro de la movilidad.



TRACTOS

8,107 tractos vendidos entre enero-octubre al mayoreo

El vehículo ícono de carga reportó 8,107 unidades vendidas al mayoreo en el periodo enero-octubre de este año, esto es, 47.5% con respecto al año anterior cuando en las mismas fechas la cifra era de 15,432 vehículos de este tipo comercializados.

En octubre, las ventas de tractocamiones reportaron 2,411 unidades, contra las 1,510 unidades del mismo mes del año anterior. Los tractos siguen siendo el mercado más importante de vehículos de carga en nuestro país.

Diciembre 2020

DAIMLER

ACTIVE LANE ASSIST DE FREIGHTLINER, TECNOLOGÍA ENCAMINADA AL TRACTOCAMIÓN AUTÓNOMO

Como parte de su compromiso con la seguridad vial, Daimler Trucks anuncia su nuevo sistema Active Lane Assist (Asistente Activo de Carril), el cual estará en producción a partir de enero de 2021 para el mercado mexicano.

Con este equipamiento opcional para el Nuevo Cascadia, Freightliner se diferencia como el primer y único fabricante de equipos originales (OEM, por sus siglas en inglés) con nivel 2 de automatización de la Sociedad de Ingenieros Automotrices (SAE, por sus siglas en inglés).





INEGI

Es octubre el peor mes para autobuses foráneos

Según cifras del INEGI, en octubre no se fabricaron autobuses foráneos en la República Mexicana, sin duda este es uno de los sectores más afectados con la pandemia, tanto las líneas regulares como las de turismo han luchado por sobrevivir, por lo que no han incorporado unidades a sus flotas.

Esperamos que surja algún modo de ayuda para las compañías del sector o se empiece ya a reactivar la industria del turismo.

COPARMEX

Nicolás Rosales, nuevo presidente de la Comisión de Movilidad de Coparmex CDMX

El presidente de Coparmex Ciudad de México, Armando Zúñiga Salinas, nombró a Nicolás Rosales Pallares, como nuevo presidente de la Comisión de Movilidad, en sustitución de Maite Ramos Gómez.

La Comisión de Movilidad de Coparmex Ciudad de México, fundada hace más de 10 años por la Mtra. Maite Ramos Gómez, actual directora general de Alstom y vicepresidenta de Afiliación y Grandes Empresas de este sindicato patronal, ha sido un pilar fundamental en la transformación que la capital ha experimentado en este importante tema.



VOLVO

VOLVO BUSES CONTINÚA ELECTRIFICANDO A EUROPA

Volvo Buses continúa fortaleciendo su posición en el mercado europeo de soluciones de sistemas de electromovilidad y autobuses eléctricos. Durante el último año, la empresa ha recibido un gran número de nuevos pedidos de varias ciudades de Europa. Lodz en Polonia, Hertogenbosch en Holanda, Bodö y Ålesund en Noruega, Aarhus en Dinamarca, Gotemburgo y Malmö en Suecia y Luxemburgo son solo algunas de las ciudades que han optado por electrificar su sistema de transporte público



en colaboración con Volvo. A pesar de la pandemia de COVID-19, la demanda de electrificación de los transportes públicos continúa.

“Las ciudades de Europa se centran cada vez más en sistemas de transporte público que sean sustentables, desde el punto de vista medioambiental como el financiero. Con nuestra amplia gama de vehículos electrificados y soluciones de sistemas integrales, podemos ofrecer a nuestros clientes varias alternativas competitivas y flexibles para operaciones atractivas, silenciosas y sin emisiones”, expresó Håkan Agnevall, presidente de Volvo Buses.



DAIMLER

TRANSPORTES ARLEQUÍN RECIBE 20 TRACTOS NUEVO CASCADIA

Daimler Trucks México entregó 20 unidades Nuevo Cascadia DD16 510HP modelo 2021 a Transportes Arlequín, empresa 100% mexicana dedicada al transporte de carga. Con esta adquisición, su flota está compuesta en un 98% por vehículos Freightliner.

Flavio Rivera, presidente y director general de Daimler Vehículos Comerciales México, dijo que Transportes Arlequín es una empresa que se basa en valores como la seguridad, honestidad e innovación. "Por lo cual valoramos que confíen en nosotros para ofrecer sus servicios, pues estamos convencidos de que con nuestras unidades consolidan su negocio".

KENWORTH

30 Kenworth T680 para SUE Transportes

SUE Transportes mantiene su flota joven y renovada haciéndose acreedora de 30 nuevas unidades T680 por medio de la concesionaria Kenworth de Jalisco. Adquiriendo camiones equipados con motor Cummins X15, esta compra se llevó a cabo bajo el esquema de arrendamiento puro con mantenimiento preventivo incluido a través de PaLease Mexicana, que les permitirá contar siempre con unidades confiables, eficientes y rentables.

Contando con más de tres dé-

cadás brindando un servicio superior de transporte especializado, la empresa jalisciense busca prevalecer continuamente sobre las expectativas de sus clientes, manteniendo el estándar de excelencia en cada una de sus entregas. Pascual Montañez, gerente de Ventas de Kenworth de Jalisco, afirmó que con toda seguridad estas unidades serán una herramienta sumamente confiable para el operador, ofreciendo la máxima comodidad a la vez que eficiencia de combustible en cada viaje.



ESTAFETA

Estafeta prueba el Volkswagen Constellation 17.290



Desde hace unos días, Estafeta Mexicana tiene a prueba un camión Volkswagen Constellation 17.290, con el cual espera superar las expectativas de la firma de mensajería y soluciones logísticas mexicana para formar parte de esta importante flota.

Como sucede en estos casos, la unidad es evaluada en diferentes rutas del país, por ahora esta unidad está en la zona metropolitana de la Ciudad de México y no sería nada raro que en las siguientes semanas se le vea por el interior del país.

NAVISTAR

Corporativo Transporta adquiere autobuses Navistar Marcopolo Torino MD



La firma del diamante, Navistar, entregó –en conjunto con su distribuidor Camionera del Centro (Cacesa)– tres autobuses International FE modelo 2021 con carrocería Marcopolo Torino MD a Corporativo Transporta SA de CV.

“Es la primera ocasión que adquirimos unidades International, nos decidimos por las condiciones que nos ofrecieron, el servicio y la excelente atención postventa, estamos realmente muy satisfechos”, comentó Gustavo Ascencio Origel, director general de Corporativo Transporta.

KENWORTH

20 Kenworth T680 para Garza Leal

Transportes Garza Leal, una de las compañías transportistas con mayor presencia en la región de la comarca lagunera ubicada en Torreón, recibió 20 unidades T680 último modelo equipadas con dormitorio de 76 pulgadas y motor Cummins X15 Euro 5 de las manos del Concesionario Kenworth de la Laguna.

Con una flota que es 95% de la marca Kenworth, Garza Leal cuenta con más de 30 años de experiencia en la industria del transporte, especializándose en el segmento de auto tanques de grado alimenticio, como leche, crema de leche, sueros lácteos, fructuosa, glucosa, aceites vegetales, jugos y concentrados de frutas, vino, por mencionar algunos. En cuanto a sus cajas refrigeradas se transportan alimentos como carnes, pollos, derivados lácteos y frutas. Además de ofrecer transporte general a través de cajas secas. Sus servicios están disponibles en todo México y en la zona fronteriza de Estados Unidos.



COPPEL

SUMA GRUPO COPPEL MÁS DE 475 MDP EN ACCIONES QUE HAN BENEFICIADO A 11.5 MILLONES DE MEXICANOS

Como parte de la iniciativa “Ayudando a quienes salvan vidas”, Grupo Coppel ha destinado más de 475 millones de pesos en proyectos en beneficio de más de 11.5 millones de mexicanos en todo el país. Para lograr este objetivo, centró las acciones en tres ejes estratégicos: salud, protección a los más vulnerables y seguridad alimentaria.

“En Grupo Coppel estamos muy orgullosos del impacto que logramos con Ayudando a quienes salvan vidas, una iniciativa creada para sumar esfuerzos con autoridades, aliados y comunidad, en momentos en los que la solidaridad y la fraternidad son muy importantes. Sabemos que aún queda mucho por hacer y Grupo Coppel seguirá contribuyendo con la comunidad para mejorar la vida de los mexicanos”, expresó Rocío Guerrero, directora de Responsabilidad Social de Grupo Coppel.



KENWORTH

Kenworth, intocable en tractocamiones. Sigue siendo el Rey

El segmento del vehículo ícono de carga en México, como lo es el de tractocamiones, sigue siendo comandado por Kenworth Mexicana. Durante los primeros 10 meses del año, las ventas de la marca del guitarrón son de 4,462 unidades al mayoreo, lo que representa 54.76%, en otras palabras, de cada dos tractos comercializados en nuestro país uno es Kenworth.

Por muchos años, las ventas de Kenworth se han atribuido a la tradición de la marca con los transportistas mexicanos, sin embargo, las nuevas generaciones que se han incorporado al sector siguen incluyendo a la marca en sus flotas.



KENWORTH

UN TOTAL DE 45 TRACTOS KENWORTH T680 PARA TRG

Transportes Refrigerados Galván recibió 45 tractocamiones Kenworth T680, equipados con el Kenworth Aero Package, Motor PACCAR MX-13 Euro 5 455HP, transmisión Eaton de 18 velocidades, y sistema Bendix de detección de objetos en el camino, lo que asegura al operador la seguridad y eficiencia en cada trayecto.

La concesionaria Kenworth de Michoacán, con sede en San José de la Trinidad, Michoacán, fue la encargada de realizar esta entrega. Fundada en 1980 y consolidada de una tradición familiar, TRG ha trabajado por más de 30 años fortalecida por el trabajo en equipo desde el comienzo de sus operaciones, buscando satisfacer siempre las necesidades y expectativas de sus clientes.

AMAVE

Crece el arrendamiento de transporte de carga en el 3T2020.

La Asociación Mexicana de Arrendadoras de Vehículos (AMAVE) presentó las cifras correspondientes al 3T2020, en las que se puede observar una baja en el arrendamiento de vehículos ligeros y un crecimiento en el sector de transporte de carga.

A nivel de la gran flota AMAVe, se



presentó una baja del 1.46%, lo que representa un total de 222,240 unidades al cierre del trimestre, (esta baja se identifica en el segmento de vehículos ligeros), sin embargo, presentó un crecimiento del 9.16% comparado con el mismo periodo del 2020, por lo que este esquema se mantiene consolidado y con buen crecimiento anual.

DTNA

Alfredo Carsolio deja la dirección de postventa de DTNA

El rumor sobre los cambios en la dirección de postventa de Freightliner corría desde hace días, y DTNA lo ha dado a conocer oficialmente, Alfredo Carsolio dejó esta dirección, tras su jubilación, y su lugar es ocupado por San Carballo, actual gerente de Estrategia y Crecimiento del mercado de refacciones en DTNA, quien asumió el cargo de director de postventa en México a partir del 1 de noviembre.

San Carballo ha ocupado varios puestos internacionales en postventa y finanzas a lo largo de su trayectoria profesional, incluyendo jefe de Postventa en Medio Oriente y África, jefe de Postventa en Ja-



pón (asignación interina), jefe de Garantía y Auditorías Globales de Fuso en Japón, gerente de Control de Postventa en Japón y gerente de Control de Camiones y Postventa en México. Cuenta con una licenciatura en Finanzas y Gestión Pública Empresarial, así como un MBA en Gestión Técnica por la Universidad de Phoenix.

BRIDGESTONE

Bridgestone le dice qué revisar en sus neumáticos para garantizar su máximo desempeño

Realizar una correcta revisión del estado de los neumáticos nos ayuda a extender su vida útil y a evitar posibles accidentes. Por esta razón, Bridgestone, líder mundial en movilidad sostenible y soluciones avanzadas, le brinda una guía para que obtenga el mayor provecho de sus llantas y viaje siempre de forma segura.

1.- Revise la presión de inflado. 2.- Rote las llantas. 3.- Identifique gol-



pes o malformaciones. 4.- Observe el nivel de desgaste de la banda de rodadura. En caso de detectar cualquier desperfecto en las llantas o de encontrar un desgaste irregular será necesario cambiarlas.



KENWORTH

UTTSA RECIBIÓ 20 TRACTOS KENWORTH T680

En vísperas de sus 25 años de servicio en el transporte de refrigerados, UTTSA recibió 20 nuevas unidades T680 equipadas con motor Cummins X-15 y transmisión de 18 velocidades a través del concesionario Kenworth de Jalisco. Adquisición con la que busca fortalecer su flota y continuar su legado de impecable servicio en la industria transportista.

Con sede en Tamazula de Gordiano, Jalisco, UTTSA es una empresa líder en el mercado mexicano de autotransporte, con más de 20 años de experiencia brindando un servicio de transporte especializado en productos perecederos y contenedores refrigerados. La seguridad, calidad y compromiso en cada uno de sus servicios de manera de correcta y oportuna son los pilares de su negocio, asegurando la plena satisfacción de las necesidades y expectativas de sus clientes en cada entrega.

CANACAR

GESTIÓN AUTOMATIZADA DE REMOLQUES PARA UN TRANSPORTE EFICIENTE CON WEBFLEET SOLUTIONS

El sector de transporte, especialmente el de carga, tiene su base de rentabilidad en la reducción de los costos de operación. En este sentido, las empresas tienen que procurar diversos medios que les ayuden a optimizar la actividad de su flota, ahorrar en insumos y mantenimiento sin sacrificar productividad o disminuir la calidad del servicio al cliente.

Según un informe publicado por la Cámara Nacional de Autotransporte de Carga (Canacar), el autotransporte de carga moviliza el 5.5% de los productos en México. Sin embargo, a pesar de su efectividad, los costos de transporte terrestre en el país son muy susceptibles a las variaciones, ya que en estos influyen aspectos como el entorno, la inseguridad, la falta de operadores y las regulaciones del sector.



COOPER

Cooper Tire es proveedor exclusivo de neumáticos para Uber en México

Cooper Tires, la marca estadounidense líder en el mercado de reposición de neumáticos en Estados Unidos y con más de 100 años de trayectoria, ha dado un paso más para convertirse en un referente de la industria en México al llevar a cabo una alianza comercial con Uber, la compañía de movilidad más importante del mundo.

Con esta alianza, Cooper Tires se consolida como el proveedor exclusivo de Uber a nivel nacional, al ofrecer descuentos a los socios de esta importante plataforma a través de sus distribuidores.

FEDEX EXPRESS

Anuncia FedEx Express en México contratación de más de 6 mil 500 empleados para su temporada alta

FedEx Express en México anunció que realizará la contratación de 5,000 empleados temporales y más de 1,500 permanentes con el objetivo de atender las operaciones de su temporada de mayor demanda. Dichas contrataciones representan un incremento de más de 5 mil nuevos empleos, en comparación con el mismo periodo del año pasado.

“En más de 30 años de operación,



FedEx Express México ha estado constantemente comprometido con el desarrollo de México. Incrementamos nuestra fuerza laboral para

responder a las necesidades y altas expectativas de nuestros clientes, impulsadas por el crecimiento exponencial del comercio electrónico. Al mismo tiempo, abrimos nuevas oportunidades laborales para contribuir al desarrollo económico del país, integrando a miles de mexicanos a nuestra cultura enfocada en la gente”, comentó Jorge Torres, vicepresidente de Operaciones para FedEx Express en México. **VL**



La transformación de la movilidad para el transporte de mercancías

Usuarios ANTP
del transporte de carga

El XX Foro Nacional del Transporte de Mercancías, organizado por la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP), tuvo varios ingredientes especiales, el primero fue festejar el 25 aniversario de la organización que ha marcado la pauta a seguir en nuestro país, el segundo que se llevó a cabo de manera híbrida tanto por expositores en vivo como de manera remota.

Durante varios días los protagonistas de la industria del autotransporte se reunieron en un solo lugar, para analizar la transformación que se ha experimentado este año la movilidad del transporte de mercancías.

Alex Theissen, presidente de la ANTP, dijo que es momento de sumar esfuerzos, pues ayudará a crear soluciones para todos, ya que el transporte de carga demostró ser esencial y eficiente en momentos difíciles, la contingencia generada por la pandemia provocó un cambio en el panorama, por lo que la industria se está adaptando y haciendo frente a los retos que se le presentan.

Agregó que la ANTP trabaja en favor de la logística, pues es un hecho que las colaboraciones y alianzas dentro de la industria son el futuro del transporte de carga, sin duda el sector del autotransporte de carga ha demostrado ser esencial para la sociedad “Debemos reconocer este esfuerzo y aprovechar las oportunidades que se presentan”, expresó Theissen.

En esta edición del Foro se contó con la participación de Salomón Elnecavé, titular de la Dirección General de Autotransporte Federal (DGAF) de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), quien dijo que las asociaciones han ayudado a generar propuestas para combatir los principales desafíos del transporte de carga.

Explicó que la DGAF trabaja para el cumplimiento de normas, dignificar la labor de los conductores e implementar un enfoque de capacitación por competencia en todo el autotransporte federal.



El funcionario adelantó que en las siguientes semanas la SCT contará con un sistema para emitir licencias federales de forma digital, que reducirá trámites personales, así como los costos de elaboración.

Tendencia para una mejor movilidad

Entre los temas que se tocaron durante esta edición del Foro Nacional del Transporte de Mercancías, estuvo el panel “Tendencias tecnológicas en el transporte de carga para una mejor movilidad”, ahí los panelistas coincidieron en que las matrices energéticas se complementarán, co-

mo lo son electricidad, gas, diésel y celdas de hidrógeno.

Alex Theissen explicó que que las energías limpias tienen un futuro con mucho potencial, pero que se debe aprender a desarrollar tecnología y estrategias por cuenta propia, además de aliarse con los agentes adecuados para seguir superándose y creciendo al mismo nivel del actual internacional.

Para ello, es necesario apoyo gubernamental con programas de incentivos, sobre todo a las compañías que lo están desarrollando, así como a las que quieren adoptarlas en sus flotas. Las compañías que participaron en este panel fueron: Isuzu, Grupo Quimmco y Freightliner.

De igual forma, se llevaron a cabo paneles como “Políticas públicas para la movilidad ante el nuevo entorno”, “Seguridad vial y salud e higiente rumbo a los objetivos internacionales”, y “Perspectivas empresariales en logística y movilidad”, así como conferencias magistrales.

Como parte de las actividades del XX Foro Nacional del Transporte de Mercancías se llevó a cabo un reconocimiento a directivos de la ANTP, como a Alex Theissen, Leonardo Gómez, Miguel Ángel García Paredes, Miguel Ángel Hoyo, Leonel Carrasco y María de Los Ángeles Fromow.

Las cenas de este año, estuvieron patrocinadas por Freightliner y Scania, así como la cena conmemorativa de los 25 años por la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP), donde las compañías hablaron sobre la importancia que ha tenido esta agrupación en el sector logístico y de transporte. **VL**

El dominio de Cummins no solo sigue en el mercado de motores pesados en nuestro país, con 60% de participación de mercado, sino que también abarca ahora el 50% en rango medio, esto quiere decir que al menos uno de cada dos camiones Clase 8 y tractocamiones vendidos en México cuenta con motor Cummins y uno de cada dos de rango medio también tiene corazón Cummins.



Los caballos de fuerza de Cummins siguen a todo galope en México

Las inversiones de Cummins seguirán tanto para para la instalación de nuevas líneas de sistemas de combustible de nuevas generaciones y sistemas de tratamiento de gases, modificaciones en su Centro de Desarrollo e Investigación de SLP y renovación de líneas del negocio de remanufactura.

Gaspar Aguilar, director de operaciones de Cummins México, dijo que las inversiones seguirán tanto en su Centro de Investigación y Desarrollo, así como en la adecuación de sus plantas, por lo que para ello se destinarán alrededor de cuatro millones de dólares.

En tanto, Ignacio García Albarrán, vicepresidente de Cummins en América Latina, afirmó que la inversión total de la compañía en 2021 será de 46 millones de dólares, los cuales serán destinados principalmente a las líneas de sistemas de combustibles



de las nuevas generaciones y a los sistemas de tratamientos de gases.

En cuanto a la producción, actualmente las plantas de Cummins trabajan alrededor del 90%, esto debido a que han cuidado a su personal, sobre todo a los grupos vulnerables.

Jorge Machuca, director del negocio de motores para Hispanoamérica, explicó que Cummins decidió poner

a disposición de los autotransportistas mexicanos toda la tecnología, tanto Euro V, Euro VI, EPA y gas natural en los segmentos medianos y pesados.

“En pesados tenemos 60% del mercado y en medianos pasamos de 30 al 50%; en los ligeros ya vamos con 20% de participación de mercado, con las versiones de 2.8 y 3.8 litros”.

Por último, Lucía López, líder del negocio de filtración para México y Centroamérica, informó que 34% del mercado de filtración es de Fleetguard, lo cual es un logro obtenido gracias a la confianza de sus clientes. **VL**



El XX Foro Nacional del Transporte de Mercancías en imágenes



Usuarios ANTP
del transporte de carga

TractoQuality crece su flota y adquiere 10 unidades International

La empresa mexiquense TractoQuality recibió 10 unidades Navistar CityStar CT Clase 4 , en las instalaciones de Distribuidora de Autos y Camiones de Zamora (DACZA).



Arturo Chávez de TractoQuality, afirmó que en esta ocasión seleccionaron camiones Navistar debido a que encontraron una excelente relación costo-beneficio por las especificaciones que solicitaron para sus unidades. “También, por la atención personalizada y proactiva que recibimos del distribuidor”, agregó.

La compañía adquirió las unidades a través de Navistar Financiamiento, el brazo financiero de Navistar en México. Actualmente cuentan con 21 unidades, de las cuales 50% ahora son International.

Estos vehículos serán utilizados en los servicios de distribución que ofrece la compañía, estarán recorriendo el Estado de México, Hidalgo, Morelos, Puebla y Tlaxcala, así como la Ciudad de México y la Zona Metropolitana del Valle de México.

“Estamos muy contentos de recibir a TractoQuality en la familia Navistar, aunque Grupo Acero Transporte –al que pertenece la compañía– ya tenía experiencia con International, es la primera vez que adquiere soluciones de la marca”, comentó Carlos López, director de Ventas Carga de Navistar México.

En tanto, Francisco Sánchez director general de DACZA Toluca, expresó: “En DACZA nuestra prioridad es el cliente, por ello ofrecemos paquetes integrales con excelentes propuestas atractivas de financiamiento. En el caso de TractoQuality también cumplimos con tiempos de entrega urgente y una excelente atención posventa”. **VL**





Mobil impulsa la productividad de las flotas

El 5° Foro Latinoamericano de Productividad, uno de los eventos regionales con mayor relevancia en la industria del autotransporte, nuevamente se llevó a cabo, ahora en una versión digital que sirvió para conocer el panorama actual, tendencias y recomendaciones de Mobil.

Miriam Ramírez

Una de las nuevas novedades presentadas por Mobil es su oferta integral para el mercado mexicano, esto es que los transportistas mexicanos utilicen sus combustibles, lubricantes y servicios, lo cual tiene como meta aumentar la productividad y eficiencias en las flotas.

Alejandro Cardona, director de ventas de ExxonMobil Lubricantes en América Latina, afirmó que en esta ocasión pudieron estar acompañados por el área de negocios de combustibles de Mobil y los servicios especializados de Mobil Serv, lo que les permitió transmitir los beneficios tangibles de su oferta integral.

Como se sabe, Mobil ofrece Diésel de Ultra Bajo Azufre (DUBA) en sus más de 430 estaciones de servicio, aunado a su evolución de lubrican-



tes y su servicio Mobil Serv, dan como resultado una mayor eficiencia en toda la operación de la flota.

El directivo comentó que saben el compromiso de los transportistas de estar en constante movimiento por lo que la meta es lograr mayor eficiencia y productividad. El compromiso de Mobil es ofrecer soluciones totales de mantenimiento, ya que siendo eficientes y producti-

vos estarán más cerca de lograr las metas fijadas.

De igual forma, con el propósito de ofrecer herramientas e información exclusiva para ayudar a impulsar la productividad de las flotas, Mobil hizo el lanzamiento oficial de una nueva oferta de productos Mobil Delvac, que marcará precedente en la calidad de los productos utilizados en la industria.

Se trata de los lubricantes Mobil Delvac Modern 10W-30 Eficiencia de Combustible Plus, que tiene como característica principal el potencial ahorro de combustible y Mobil Delvac Modern 15W-40 Súper Protección. Ambos productos ofrecen IDA dos veces más que la recomendación del fabricante de equipo original y 50% mayor protección contra el desgaste en motores con tecnología moderna.

“Estamos muy orgullosos de confirmar que México será el primer país de América Latina en comprobar la eficiencia de la nueva tecnología sintética de Mobil Delvac. Este lanzamiento llega en un momento crucial para la industria del transporte que, hoy más que nunca, requiere impulso en la región”, comentó Ximena Pliego, gerente de ventas de ExxonMobil lubricantes a nivel regional.

La tecnología sintética presente en los productos Mobil Delvac Modern 10w-30 Eficiencia de Combustible Plus y Mobil Delvac Modern 15W-40 Super Protección, pasó por procesos exhaustivos y personalizados de moldeo molecular que, sumado con un paquete de aditivos, dieron como resultado final lubricantes que brindan mayor desempeño.

Las moléculas con tecnología sintética de Mobil Delvac son desarrolladas



en el Centro de Investigación e Ingeniería de ExxonMobil (EMRE), donde se analizan, desarrollan y prueban los productos más innovadores de la industria. Con esta evolución, la marca Mobil Delvac confirma su compromiso por ofrecer productos adaptados a los cambios tecnológicos del mercado.

En cuanto a Mobil Serv, una plataforma tecnológica que ayuda a cuidar la vida de los motores, Sara Valenzuela, ingeniera de soporte en campo de ExxonMobil, dijo que las tres partes de la oferta son entender la operación, que se refiere a

obtener la mayor cantidad de información de cada flota para crear un traje a la medida; el servicio planeado de ingeniería, donde el personal experto de Mobil define las actividades a desarrollar en el campo; y trabajar de la mano, que es un seguimiento puntual de los objetivos, metas y retos que habrá de enfrentar las flotas en todo el proceso.

Durante los tres días de ponencias, Mobil enfatizó en prácticas de seguridad, mantenimiento y sustentabilidad para llevar a la industria del transporte en Latinoamérica al siguiente nivel. **VL**





¡Todos a bordo!

TRATON

adquiere a Navistar

TRATON, uno de los fabricantes de vehículos comerciales más grandes del mundo, y Navistar International Corporation, un fabricante líder de camiones de Estados Unidos, celebraron un acuerdo de fusión definitivo en virtud del cual TRATON se convertirá en el propietario de todas las acciones ordinarias en circulación de Navistar que aún no son propiedad de TRATON a un precio de 44,50 dólares estadounidenses por acción en efectivo. TRATON actualmente posee el 16.7% de las acciones ordinarias en circulación de Navistar.



A NAVISTAR COMPANY

A partir de marzo de 2017, TRATON y Navistar se han beneficiado de una alianza estratégica que ha aportado un valor significativo a ambas empresas a través de una mayor escala de compras y la integración de nuevas tecnologías. Esta transacción se basa en ese éxito al combinar la sólida posición de TRATON en Europa y la presencia sustancial en América del Sur con la presencia complementaria de Navistar en América del Norte para crear una empresa global bien posicionada para beneficiarse de un rendimiento de marca mejorado, mayor innovación y capacidades líderes en la industria.

“Este anuncio acelera nuestra estrategia de campeón global al expandir nuestro alcance en los mercados clave de camiones en todo el mundo, incluida la escala y las capacidades para ofrecer productos, tecnologías y servicios de vanguardia a nuestros clientes”, dijo el CEO de TRATON, Matthias Gründler.

“Juntos, tendremos una capacidad mejorada para cumplir con las demandas de las nuevas regulaciones y tecnologías de rápido desarrollo en conectividad, propulsión y conducción autónoma para clientes de todo el mundo. Navistar ha sido un socio valioso, y confiamos en que esta combinación brindará atractivos beneficios estratégicos y financieros, creará mejores oportunidades para Navistar y TRATON, y nos posicionará mejor para impulsar el valor sostenido en la industria global de vehículos comerciales en evolución”, agregó.

“Esta transacción se basa en nuestra alianza estratégica altamente colaborativa y exitosa y mejora aún más la trayectoria de crecimiento de la compañía combinada, al tiempo que brinda un valor inmediato y sustancial a nuestros accionistas”, dijo el presidente y director ejecu-

tivo de Navistar, Persio Lisboa. “Esperamos seguir trabajando con el equipo de TRATON para crear oportunidades para nuestros empleados y brindar una experiencia excepcional para nuestros clientes y distribuidores a través de los mejores productos, servicios y tecnologías”.

Gunnar Kilian, miembro del Consejo de Administración de Volkswagen AG y responsable de la división Truck & Bus, dijo: “Volkswagen es el mayor accionista de TRATON. Por lo tanto, el acuerdo es un hito importante para Volkswagen porque respalda nuestro sólido compromiso estratégico de continuar impulsando el crecimiento también durante el actual clima económico desafiante. La adquisición de Navistar potenciará significativamente el posicionamiento de TRATON en Norteamérica, uno de los mercados más grandes y rentables para camiones pesados. Juntas, las empresas pueden mejorar la escala y el alcance en mercados clave, así como crear más sinergias”.

FINANCIACIÓN

Las fuentes de financiamiento para la adquisición en efectivo de las acciones de Navistar en circulación que aún no son propiedad de TRATON incluyen financiamiento totalmente comprometido por el Grupo Volkswagen por un precio de compra de acciones de aproximadamente 3.7 mil millones de dólares. TRATON mantiene su compromiso de mantener una calificación de grado de inversión.

PLAZOS Y APROBACIONES

La transacción está programada para cerrarse a mediados de 2021 y está sujeta a la aprobación de los accionistas de Navistar, las condiciones de cierre habituales y las aprobaciones regulatorias. Los principales accionistas Icahn Capital LP y MHR Fund Management LLC acordaron votar sus acciones a favor de la transacción. **VL**



ISUZU

Con el dominio absoluto del mercado de camiones chatos en México



Marco Hernández G.

Los primeros camiones chatos de Isuzu empezaron a comercializarse en 2005, desde ese momento la transformación en la distribución de mercancías en nuestro país cambió, con sus camiones chatos a diésel demostraron ser productivos y competitivos comparados con las unidades con motores a gasolina que dominaban en segmento en ese momento.

Ahora, 15 años después, el tiempo le ha dado la razón a la marca japonesa que sigue como el líder en vehículos de distribución urbana, con presencia en las principales flotas de distribución de mercancía.

“Tenemos varias áreas de oportunidad, existen todavía flotas que no conocen las bondades de nuestros camiones chatos con motores a diésel y vamos a tratar de trabajar con ellas”, explicó Hiroshi Ikegawa, quien desde hace unos meses vive su segunda temporada en Isuzu México como director comercial.

Desde hace 15 años la firma japonesa Isuzu marcó su dominio en nuestro país con sus camiones chatos de distribución que ahora suman poco más de 47 mil unidades comercializadas y –a decir de Hiroshi Ikegawa, su director comercial– todavía tiene muchas ventajas y bondades que ofrecer a las flotas mexicanas.

ISUZU



En entrevista con Vía Libre, Ikegawa explicó que ahora se observan más camiones Isuzu en las calles de México, los camiones chatos se convirtieron en una opción para la distribución de mercancías, por lo que ahora ya no son desconocidos para las empresas mexicanas, quienes los han adquirido como una opción real de productividad.

Para el directivo, el escenario se modificó con el paso de los años, y ahora más con la pandemia de COVID-19, ya que las empresas tienen más necesidades, por lo que Isuzu no solo ofrece camiones y servicio postventa, sino que ahora también ofrece soluciones logísticas integrales, como servicios de telemetría y optimización de rutas.

“Estamos en constante comunicación con nuestros clientes y con las empresas que nos pueden ayudar a ofrecer este tipo de soluciones, donde tengamos un ecosistema; se trata de tener alianzas y poder tener un solución integral para nuestros clientes, con un solo responsable: Isuzu México”.

Este es uno de los retos para Hiroshi Ikegawa al frente de la dirección comercial de Isuzu México, comercializar alrededor de 2,500 a 2,600 unidades este año, en un mercado que tuvo momentos difíciles pero que al parecer empezó a reaccionar desde el mes de septiembre.

“Mexico es un país con mucho potencial, seguramente seguirá creciendo en los siguientes años y esto traerá buenos números en la venta de camiones, por lo que estamos preparados para ofrecer la mayor tecnología”.

Hiroshi Ikegawa estuvo en México durante su primera temporada –como él lo dice– de 2009 a 2015, le tocó ver cómo la empresa se convertía en la líder de unidades de distribución y cómo la firma llegaba a las 30 mil unidades vendidas con un sinfín de aplicaciones, lo mismo equipadas con cajas secas, cajas refrigeradas, grúas, basureros, pipas, comida rápida y plataformas, entre otras.

Ahora, la marca cuenta con un portafolio más completo con su línea ELF 100 a ELF 600, con capacidad de carga de 2 a 6 toneladas que se complementa con su gama de camiones Forward 800, 1100 y 1400, con una capacidad de carga de 8 a 12 toneladas, así como su chasis ELF 600.

FESTEJAR LOS 16 AÑOS



Para Hiroshi Ikegawa, director comercial de Isuzu México, el festejo de los primeros 15 años de actividades de la marca en nuestro país era importante, pero también lo era cuidar la salud de sus colaboradores, por lo que este tendrá que esperar para mejores tiempos y puede ser el siguiente año, cuando la marca llegue a los 16 años de operaciones y esté más cerca de las 50 mil unidades comercializadas en México. “La prioridad es la salud de la gente, ojalá 2021 sea un año próspero y podamos festejar en México los 16 años de Isuzu”, concluyó.

Todo parece indicar que los planes para que la planta de Volvo Buses México ensamble autobuses eléctricos van viento en popa, por lo que se prevé que durante 2021 se realicen todas la inversiones y adecuaciones en esta factoría para que arranque la producción de estas unidades durante 2022.

La planta de Volvo en Tultitlán podría ensamblar autobuses eléctricos en 2022

LA PLANTA DE VOLVO BUSES MÉXICO
ESTARÍA LISTA PARA FABRICAR
AUTOBUSES ELÉCTRICOS.



LOS AUTOBUSES VOLVO ELÉCTRICOS SE EMPEZARÍAN A FABRICAR EN 2022





un éxito en el mercado mexicano y ya va en su tercera generación.

En entrevista con Vía Libre, el directivo explicó que aún no se tiene cuantificada la inversión que se realizará en la planta de Tultitlán, Estado de México. "Tendremos tecnología de alta calidad que ha demostrado ser eficiente en ciudades de Europa, con el respaldo de muchos colaboradores de Volvo Buses a nivel mundial y ensamblada con mano de obra mexicana".

La importancia de las evaluaciones en la Línea 4 de Metrobús son fundamentales, ya que prácticamente se está buscando que autobuses con ese tipología de 12 metros y eléctricos sean los que den vida a la Línea 8 de Metrobús o Línea Cero, como también se le conoce al interior de Metrobús, donde se habla de 260 automotores.

El proyecto de Volvo Buses México por el momento solo contempla autobuses eléctricos de 12 metros y no autobuses eléctricos articulados, ya que para estos la solución que tienen la marca sueca es de autobuses de piso bajo o estaciones a ras de piso, lo que de alguna manera no hace rentable una inversión para unidades de piso alto. VL

Marco Hernández G.

Carlos Acosta, director comercial de Volvo Buses México, afirmó que el proyecto contempla desarrollar un autobús con base en el chasis Volvo 7900 eléctrico, del cual circulan alrededor de 250 unidades en varias ciudades europeas, el punto de arranque del proyecto serán las evaluaciones de la primera unidad que llegará este mes a nuestro país para iniciar operaciones en la Línea 4 de Metrobús durante seis meses.

De ahí, llegarán nueve unidades más para marzo 2021, el plan contempla evaluaciones en otras ciudades entre las que se encuentran Monterrey, Guadalajara y el Estado de México.

La idea principal es que con base en la plataforma eléctrica del Volvo 7900 se desarrolle una carrocería en nuestro país, y se tenga una denominación para este desarrollo, tal como sucedió con el articulado 7300, que ha sido todo

Territorio Volvo. Empieza la entrega de los 87 autobuses Volvo Access para RTP



LOS PRIMEROS
AUTOBUSES VOLVO ACCESS
EMPIEZAN A SALIR DE LA PLANTA
DE VOLVO BUSES MÉXICO.



La planta de Volvo Buses México, ubicada en Tultitlán, Estado de México, trabaja a todo vapor para cumplir los tiempos y entregar los 87 autobuses Volvo Access a la Red de Transporte de Pasajeros (RTP) de la Ciudad de México, en tiempo y forma, en la planta de producción se pueden ver el ir y venir autobuses de color verde listo para salir a la capital del país.

Marco Hernández G.

La planta de Volvo Buses México mantiene un ritmo constante para cumplir el compromiso de entrega de los 87 autobuses Volvo Access, se tiene programado que durante todo el mes de diciembre se entreguen al menos tres autobuses diarios.

Como se recordará, esta entrega de autobuses forma parte de las licitaciones ganadas por Volvo hace unos meses, por lo que tiene que entregar 87 autobuses Volvo Access y 10 autobuses Volvo biarticulados.

En su oportunidad, Rafael Kisel, director general de Volvo Buses México, dijo que están muy entusiasmados con la venta de estas unidades a RTP, por lo que casi llegarán a una flota de 600 unidades en este sistema de transporte, que en los últimos años ha apostado por la tecnología de la marca sueca. “Estos autobuses vienen equipados con motores Euro VI, los más limpios del país, lo que hace que la capital mexicana cuente con la máxima tecnología”.

Con este ritmo de entregas se espera que antes del 30 de diciembre estén todos los autobuses en los patios de RTP, incluidos los 10 biarticulados

que prácticamente ya están listos. El director general de la Red de Transporte de Pasajeros (RTP), Ramón Jiménez López, señaló que se invirtieron 597.6 millones de pesos, los cuales se desglosan de la siguiente manera: 213.881 mdp en la adquisición de 42 unidades para la flota “Lázaro Cárdenas” con tecnología Euro VI y de 12.5 metros de longitud; 247.950 mdp en 45 unidades para la flota “Emiliano Zapata” con Euro VI y son de 11 metros; 135.836 mdp en 10 unidades para Metrobús Biarticulado con Euro V EVV con filtro y de 25 metros. Todas las unidades comenzarán a llegar en diciembre de este año. **VL**



A RITMO DE TRES
AUTOBUSES POR DÍA
SERÁN ENTREGADOS.



LA CALIDAD
VOLVO.



La Ford E-Transit llega a revolucionar al mercado mexicano

Ford trajo al mercado nacional la E-Transit, la van totalmente eléctrica, un vehículo inteligente de batalla que ofrecerá a los clientes una mayor productividad gracias a su tren motriz totalmente eléctrico, nuevas tecnologías y opciones de Pro Power Onboard.



Ford es líder en camiones comerciales en Norteamérica y Europa, por lo que la transición de los vehículos de flota a cero emisiones, especialmente para el segmento de entrega en la última milla, es crítica para lograr el objetivo de la firma de neutralidad de carbono para el 2050, dijo Jim Farley, presidente y CEO de Ford.

El directivo agregó que la firma del óvalo azul está lista para liderar la carga, comenzando con E-Transit totalmente eléctrica. "Esto es bueno para el planeta y una gran ventaja para los clientes al ayudar a reducir costos de operación y proporcionar tecnologías de gestión de flotas conectadas que ayudarán a sus negocios".



E-Transit ofrece las mismas dimensiones de carga interior y puntos de montaje estándar para una integración continua con cientos de adaptaciones en sus vehículos en todo el mundo que proporcionan soportes, contenedores y accesorios compatibles con todos los modelos Transit. La mayoría de los vehículos Transit vendidos el año pasado en Estados Unidos fueron convertidos, y Ford continúa proporcionando el mismo apoyo financiero a la medida de los clientes.

Ford es la marca líder de vehículos comerciales en Norteamérica y Europa, desde 1905 ha fabricado vehículos comerciales y durante 55 años ha desarrollado a la familia de vehículos Transit. La compañía ensamblará E-Transit para los clientes norteamericanos en la planta de ensamblaje de Kansas City en Claycomo, Missouri.

Conducir para ser más sustentable

Ciudades de todo el mundo –desde Londres a Los Ángeles– se comprometen a crear zonas libres de emisiones para mejorar la calidad del aire, reducir los niveles de gases de efecto invernadero y la contaminación. Por

su parte, California ha ordenado que para 2035 todos los vehículos nuevos sean de cero emisiones.

“Más personas en el área de la construcción, de servicios de emergencia y públicos eligen los camiones comerciales de Ford por encima de cualquier otro fabricante, estamos comprometidos a ayudar a los clientes a hacer la transición a la tecnología de

que más vehículos inteligentes se conecten a través de la nube”.

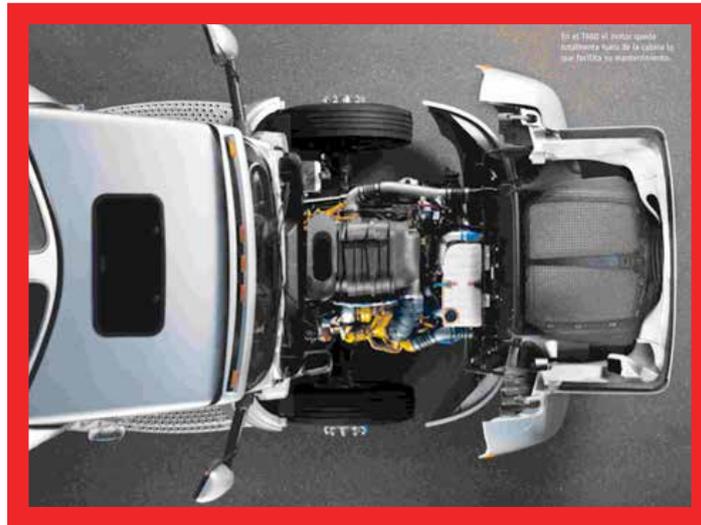
E-Transit es parte de la inversión anunciada hasta el 2022 en electrificación de más de 11.5 mil millones de dólares. En Norteamérica, Ford es el primer fabricante de automóviles de línea completa en anunciar planes para producir una van totalmente eléctrica de tamaño completo.



cero emisiones”, dijo Hau Thai-Tang, jefe de operaciones de productos de Ford. “E-Transit ayudará a los clientes a lograr una mayor productividad. El valor para nuestros usuarios comerciales crecerá con el tiempo a medida

E-Transit está disponible con tres alturas de techo y tres longitudes de carrocería, en versión van de carga como introducción al mercado mexicano. **VL**





DINA y Kenworth, los primeros en fabricar vehículos pesados eléctricos en México

Según las cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en México se han fabricado –en el periodo enero-octubre– 22 unidades eléctricas en nuestro país, estas son: 20 DINA y dos de Kenworth Mexicana; las primeras han salido de la planta de Ciudad Sahagún, Hidalgo y las de Kenworth de su factoría en Mexicali.

Marco Hernández G.

Los vehículos DINA son del modelo Hustler –tractor de patio para puertos– y forman parte de un proyecto para una empresa de Estados Unidos que normalmente solicita entre 60 y 100 unidades anuales; ahora, los vehículos son equipados con un motor eléctrico.

Por su parte, según el reporte de INEGI, Kenworth Mexicana fabricó en marzo de este año un vehículo eléctrico en su planta de Mexicali y en agosto uno en la misma factoría. Con lo anterior, las plantas de vehículos pesados ubicadas en nuestro país se preparan para entrar a la era de la electromovilidad. **VL**



DINA



FedEx crece su flota para #ElGranMaratóndeEnvíoFedEx



FedEx Express en México invertirá 25.8 millones de dólares –cerca de 500 millones de pesos– para atender la demanda de la temporada alta del año llamada #GranMaratóndeEnvíoFedEx.



Miriam Ramírez

Para ello, su flota vehicular pasará de tres mil a cuatro mil unidades, esto es, que espera un incremento de envío de cerca del 25%, basado en un aumento de 1,003 rutas temporales para su servicio de recolección y entrega.

Jorge Torres, vicepresidente de operaciones para FedEx Express en México, dijo que serán mil las unidades que recibirá y en enero o febrero decidirán con cuántas se quedarán. Se espera que las unidades sean Sprinter de Mercedes-Benz para entrega de última milla. “Son de la marca con la que llevamos trabajando al menos 10 años”.

La inversión será en la diversificación de los puntos de acceso; proporcionando más opciones, facilidad y conveniencia durante esta temporada. Con ello, la compañía tiene el objetivo de fortalecer su red, así como su capacidad para manejar el volumen de ventas récord de comercio electrónico que se espera para la temporada con mayor operación del año, la cual normalmente se concentra entre los meses de octubre a diciembre con momentos significativos como el Buen Fin.

La inversión incluye: Contratación de más de 6,500 empleados entre permanentes y temporales a la fuerza laboral que tiene en todo el país, y crecimiento de la infraestructura nacional aérea con la expansión de su Hub aéreo

doméstico en el Aeropuerto Internacional de Toluca, Estado de México.

Las instalaciones tienen la capacidad de procesar un volumen destinado a 12 ciudades directamente, que a su vez conectan con otras 54 ciudades, municipios y alcaldías cada día, mejorando hasta en cinco horas los arribos a las estaciones destino, lo que fortalecerá la propuesta de valor de su servicio exprés.

“Mejorar nuestras capacidades nos permitirá atender un crecimiento de volumen sin precedentes esta temporada y brindar el mejor servicio posible a nuestros clientes, especialmente pequeñas y medianas empresas durante tiempos tan desafiantes”, finalizó el directivo. **VL**



Frank Gundlach toma el volante de MAN Truck & Bus México

Desde el 3 de noviembre del presente, Frank Gundlach ocupa la dirección general de MAN Truck & Bus México, reportando a Roberto Cortes, presidente y CEO de Volkswagen Caminhões e Ônibus, del cual MTB México es parte. Frank reemplaza a Leandro Radomile, quien dejó de prestar sus servicios a la empresa para iniciar nuevos retos profesionales.



MAN



**Camiones
Autobuses**

A sí mismo, está apoyado de un nuevo board directivo que se conforma por Giovanni Juárez, director comercial, y Rafael Santos Magallanes, director de Finanzas, para establecer nuevas estrategias en pro de la comercialización y posicionamiento de las marcas MAN y Volkswagen Camiones y Autobuses en México.

“Las oportunidades son muchas. Nuestra presencia en México cada año se va fortaleciendo y México se ha convertido para nosotros un mercado internacional de gran relevancia, hemos invertido continuamente en la expansión de nuestra planta, además del portafolio de productos y la relación con los clientes. Con toda la experiencia profesional que tiene Frank, asume esta posición de direc-

tor general para dar continuidad a los logros alcanzados hasta ahora. Deseamos todo el éxito al Frank en su nueva posición”, dijo Roberto Cortes.

Formado en la Universidad de California y con MBA en la Universidad de Michigan, todo en administración de negocios, Frank Gundlach se unió a VWCO desde hace 5 años dirigiendo el área de Estrategia Corporativa y liderando el plan de transformación y excelencia que fortaleció la posición competitiva de la compañía en los últimos años. Ahora, es el responsable de todas las operaciones de MAN y Volkswagen Camiones y Autobuses en México, junto con el nuevo board directivo y un equipo de especialistas ya consolidado. **VL**

Volkswagen Camiones y Buses renueva su identidad en México

Se escribe una nueva historia para la marca Volkswagen Camiones y Buses en México al renovar su identidad. Esta renovación se suma a la tendencia mundial impulsada por la marca y que ha llegado a diversos rincones del mundo desde el año pasado de manera gradual.



**Camiones
Buses**

La imagen de la marca refleja ahora una nueva personalidad basada en nuevos valores: más humana, empática; cercana con sus clientes, cálida; enfocada en la simplicidad, en lo más importante; con sentido del humor, divertida; inspiradora y sorprendente. El estilo del logo VW está reducido a lo esencial, más limpio, moderno, legible y bidimensional, adaptado totalmente a la nueva realidad para fortalecer y digitalizar su visión del mañana.

Además, se suma a los mercados latinoamericanos al manejar una misma etiqueta con el nombre de Camiones y Buses con el fin de lograr un mejor posicionamiento de la marca a nivel regional.

“Enfocados totalmente en las necesidades de nuestros clientes; cercanos a ellos; motivadores e innovadores. Esta nueva imagen viene a impulsar la visión y con ello nuestra estrategia del siguiente año para que el cliente la viva, la compruebe y nos siga brindando su confianza”, comentó Frank Gundlach, director general de MAN Truck & Bus México.

La transición será ordenada y de manera paulatina, iniciará con la renovación en toda su comunicación y plataformas digitales, así como su sitio www.vwcamionesybuses.com.mx y social media; en el 2021 trabajará con su red de concesionarios para que también se implemente de manera adecuada en toda su comunicación, será hasta el 2022 cuando llegue una renovación en la imagen exterior de las fachadas. **VL**

La DGAF trabaja en atención a rezago de trámites

La Dirección General de Autotransporte Federal (DGAF) de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) adoptó diversas medidas que permitirán, a finales del presente mes, abatir el rezago en distintos trámites de alta y baja de placas vehiculares.





Esta Dirección General continuará brindando atención al público usuario durante este mes de diciembre, con excepción de los días festivos inhábiles.

Cabe indicar que se extendió la vigencia de las licencias federales hasta el 31 de diciembre de 2020. A partir del 9 de julio, en que se reinició la atención de todos los trámites de la DGAF, a la fecha se han registrado a nivel nacional 11 mil 404 citas, para los operadores que cuenten los requisitos aplicables vigentes.

Para solicitantes del trámite de expedición de la licencia federal de conductor, la Dirección General de Protección y Medicina Preventiva en el Transporte (DGPMPT) busca reiniciar en las entidades federativas, a partir del día 17 de noviembre, la práctica de los exámenes psico-físicos en las unidades médicas cuyos estados se encuentren en semáforo epidemiológico naranja o amarillo, hasta con una capacidad operativa del 30% del personal.

A fin de regularizar el flujo de recepción y resolución de trámites, la DGAF canalizó personal adicional al Centro Metropolitano del Autotransporte y dispuso modificaciones a los procesos internos cumpliendo la normatividad aplicable, cuyos detalles pueden consultarse en la página de internet de dicha área: <http://www.sct.gob.mx/transporte-y-medicina-preventiva/autotransporte-federal/>

En coordinación con las autoridades sani-

tarias y debido a la situación de la pandemia COVID-19, se lleva a cabo un análisis para la posible emisión de un nuevo acuerdo por el que se extienda la prórroga de las constancias de aptitud psico-física integral y de las propias licencias, con efectos hasta el primer semestre del año 2021.

Derivado de las medidas que implementó la SCT en el marco de la actual contingencia sanitaria COVID-19, referente a los trámites que se realizan en materia de autotransporte federal, se han tenido que adecuar los procesos respectivos de atención para proteger a los usuarios y servidores públicos.

Asimismo, con el objeto de posibilitar la atención de solicitantes cumpliendo con las disposiciones de sana distancia y evitar aglomeraciones de personas, se incorporó el uso de un sistema de citas para autotransporte federal.

También, para tener otra vía de atención a los usuarios, se instrumentó un mecanismo de recepción de documentos con firma electrónica (e.firma), lo que permite el inicio de algunos de los principales trámites y el envío de documentos digitalizados validados con la firma electrónica del solicitante.

A pesar de las dificultades que ha impuesto la pandemia del COVID-19, la DGAF de la SCT trabaja en dar soluciones, anteponiendo siempre la salud de los trabajadores y de los usuarios. **VL**

TIP México anunció el lanzamiento de TIP Renting, su esquema de arrendamiento que promueve la gestión completa de los vehículos de una manera sencilla y práctica para los clientes debido a que, "con el pago de una renta mensual, se incluyen todos los servicios: asistencia legal, telemetría, servicios preventivos y correctivos, tenencias, seguro, administración de mantenimiento, cambio de llantas, etcétera, mismos que al estar integrados brindan grandes beneficios administrativos, mayores deducciones fiscales y ahorros", comentó Alejandro Duk, director comercial TIP Auto de la compañía.

TIP Renting: todo en una renta, así de fácil

En el marco del Buen Fin y las fiestas decembrinas, TIP México dio a conocer que el objetivo y mayor beneficio está en apoyar a los clientes a concentrar su atención en su core business, dejando en manos de un experto la administración de sus vehículos.

"Este año nos ha enseñado que la única variante segura es el cambio, por ello, hemos desarrollado TIP Renting, un producto pensado para la administración de flotas, desde un solo vehículo hasta más de cien. Es momento que las empresas se concentren en los temas estratégicos de su negocio, que aprovechen oportunidades y picos de demanda que se presentarán este fin de año, pero sobre todo seguir creciendo en un panorama incierto", profundizó Alejandro Duk.

En medio de un contexto de incertidumbre y volatilidad, la optimización de costos, disminución de riesgos y aprovechamiento de oportunidades serán el principal objetivo de las empresas, razón por la que destaca el nuevo producto de TIP México.

"El arrendamiento de equipo de



transporte permitirá a las empresas cubrir nichos de oportunidad mientras acceden a un amplio catálogo de beneficios, como lo son pagos iniciales bajos, deducibilidad de la renta, monitoreo y rastreo satelital de los vehículos, además de la inclusión del mantenimiento, seguros y administración de flotas. Todo ello, incluido en un solo pago, y dejando en manos de un asesor experto, la administración de sus unidades productivas", concluyó Alejandro Duk. **VL**



El proyecto de Total en México en el sector gasolinero empieza a tomar forma, para este año espera finalizar con 275 estaciones de servicio; actualmente funcionan 225 y tiene firmadas 266, algunas en proceso de transformación y otras en construcción.



El desafío de Total en México: alcanzar 650 estaciones de servicio para 2025

Para 2021, Total proyecta finalizar con 410 estaciones de servicio y para 2025 llegar a 650 puntos de servicio y así cubrir la mayoría del territorio mexicano, afirmó Cuauhtémoc Iñiguez, director adjunto de la red de estaciones de servicio Total México. Actualmente, la empresa está presente en 12 estados de la República Mexicana del Centro y Occidente.

Agregó que Total participa con la mayoría de sus áreas de negocio en nuestro país, como son la electrificación, eólica, hidroeléctrica y fotovoltaica. "En México contamos con 9,000 colaboradores a nivel nacional, después de los franceses, seguimos los mexicanos con más colaboradores".

En cuanto a sus tiendas de conve-

niencia, "Bonjour", el directivo explicó que actualmente funcionan 16, y 19 están en proceso de transformación, por lo que espera que en 2021 funcionen entre 45 y 50.

Respecto al negocio de autolavado "Total Wash", comentó que la firma tiene dos unidades en funcionamiento, tres en proceso y espera llegar a las 25 para 2025. **VL**





A seguir rodando por las carreteras mexicanas

En uno de los años más complicados para la industria automotriz en México, Volkswagen Vehículos Comerciales espera comercializar alrededor de 7 mil unidades, realizar una serie de lanzamientos en el 2021 donde la meta es vender 8,500 vehículos, seguir con una recuperación y lograr ventas de 11 mil automotores para 2022 y –si todo va conforme a su plan de negocios– llegar a las 14 mil unidades comercializadas en el 2023.

Marco Hernández G.

El desafío para la compañía es muy retador, aunque a su favor cuenta con la calidad de sus productos, la fidelidad de sus clientes y una serie de factores que juegan, sin duda, a su favor. Por lo pronto, el cierre del 2020 será positivo con una serie de entregas de flotillas que le harán llegar a la meta de 7 mil unidades comercializadas.

Luis Rojas, director de Volkswagen Vehículos Comerciales, afirmó que las actividades de la compañía a partir de la pandemia de COVID-19 han sido complicadas y retadoras, pero al mismo tiempo han sido positivas, porque les han permitido trabajar muy fuerte con su corporativo en Alemania para los próximos lanzamientos en el mercado mexicano. **VL**

Su portafolio de productos está liderado este año por la Caddy, seguido por Amarok, Transporter y Crafter, este escenario se ha dado sobre todo por el crecimiento en los segmentos de mensajería, paquetería y entrega de última milla.

“La pandemia impulsó la demanda de vehículos como la Caddy, que ha sido una de nuestras respuestas al mercado, la otra ha sido Transporter 6.1 de la cual realizaremos una serie de entregas antes de finalizar el año”.

En entrevista con Vía Libre, Luis Rojas explicó que las características principales de Volkswagen Vehículos Comerciales han sido, por muchos años, la calidad, confiabilidad, productividad y todo el soporte postventa que tiene para sus clientes mexicanos.

Resultado de todo el trabajo que la firma ha hecho en estos meses, serán los lanzamientos de Crafter equipada con motores Euro VI, de 4, 5 y 9 toneladas; Crafter 4x4; Transporter 6.1 de carga y pasajeros; y la Nueva Caddy. “Con la incorporación de todos estos vehículos esperamos un escenario mucho mejor que nos hará llegar a ventas de 14 mil unidades anuales para 2023”.



El mensaje principal de Volkswagen Vehículos Comerciales a sus clientes mexicanos es que cuentan con vehículos de calidad comprobada, tecnología, seguridad y productividad, pero sobre todo con un respaldo postventa que los acompañará por todas las carreteras mexicanas, así como toda la red de concesionarios de la marca que está lista y capacitada para cualquier contrat tiempo.

“Lo mejor está por venir, y todas las oportunidades que tengamos para servir a nuestros clientes las vamos a aprovechar”, finalizó. **VL**



**Vehículos
Comerciales**

UNA NUEVA ERA DE MOVILIDAD

A Luis Rojas también le ha tocado encabezar una nueva era de movilidad con sus vehículos eléctricos, que arrancaron una serie de evaluaciones con Grupo Pepsico hace unos meses en Guanajuato y que sus primeros resultados han sido muy positivos.

“Se trata de un trabajo conjunto entre Grupo Pepsico y toda nuestra área de monitoreo en Alemania, donde se analizan los tiempos de carga, la duración de las baterías y sobre todo el comportamiento del día a día de estas unidades, su maniobrabilidad y flexibilidad; hasta ahora todo ha sido conforme a las condiciones requeridas por nuestro cliente”.

En enero se realizará una evaluación total de las cinco eCrafter y los cuatro eTransporter, aunque muchos clientes más se han interesado en esta clase de vehículos, por lo que se realizará una petición para incorporar más unidades eléctricas para pruebas con más compañías, entre las interesadas en contar con unidades eléctricas están: DHL, Amazon, Mercado Libre, Grupo Bimbo, entre otros.

“Si todo sale conforme a nuestros planes, esperamos liberar el producto para México en los primeros meses de 2021, pasar todas las homologaciones de gobierno y, para finales del año, tenerlo disponible”.



Con una inversión de más de mil millones de pesos, Mercado Libre anunció la creación de su propia red logística que le permitirá llegar a todo el territorio mexicano en 24 horas. En una conferencia virtual de prensa, Mercado Libre México destacó que esta iniciativa generará más de 6,000 empleos directos e indirectos a nivel nacional y que este número se incrementará con el tiempo.



Cuatro aviones y miles de camionetas amarillas de Mercado Libre recorren el país

La red propia, que se suma a la construida por la empresa de e-commerce con compañías aliadas, contará con aviones y camionetas amarillas, además de nuevos centros de distribución conocidos como estaciones de última milla y cross docking, para cubrir el país entero.

“Los usuarios incrementaron sus expectativas con las entregas y se ha vuelto importantísimo conquistar la última milla, que es ese último trayecto del paquete antes de llegar al comprador. Por eso decidimos involucrarnos aún más y llevar nuestra red logística a otro nivel, con la conciencia de que las oportunidades del mercado son amplias y que la demanda sigue y seguirá creciendo”, comentó David Geisen, director general de Mercado Libre México.

Para llegar más rápido y a más lugares, se anunció el lanzamiento de Meli Air, una flota de aviones de carga que complementará la red de aerolíneas comerciales con las que ya trabajaba Mercado Libre.

“En México tendremos por ahora cuatro aviones, que llevarán la marca Mercado Libre y nos darán velocidad en

todo el territorio. Queremos construir la mejor red logística del país porque eso se traduce en eficiencia, confianza y excelencia para nuestros usuarios”, indicó Omar Ramírez, director de logística de Mercado Libre México.

Ramírez agregó que los aviones de Meli Air tienen una capacidad total de 40 toneladas. Esta flota aérea tendrá su centro aeroportuario en Querétaro y recorrerá cuatro rutas distintas que abarcarán todo el territorio nacional.

En cuanto a la entrega final de los usuarios, serán miles de camionetas de color amarillo que recorrerán la última milla para entregar paquetes a los compradores y también complementarán los vehículos de los múltiples operadores que integran la red de Mercado Libre.

Las estaciones de última milla y los centros de cross docking forman parte de la nueva red logística que se suma a los tres centros de almacenamiento –dos en operación y uno en Jalisco que iniciará actividades en noviembre– con los que actualmente cuenta la plataforma de e-commerce más grande de América Latina. [VL](#)

Es más seguro viajar en autobuses Irizar equipados con el purificador de aire Hispacold eco3

El Grupo Irizar sigue comprometido en fomentar la movilidad colectiva sostenible y el uso del autobús como mejor alternativa por los beneficios que aporta a nivel de seguridad, eficiencia, conectividad y reducción de emisiones contaminantes y sonoras. Viajar en autobuses y autocares Irizar es más seguro y sostenible.

Durante el pasado mes de octubre, en el campus de La Marañosa, centro tecnológico del INTA, sede de la Subdirección General de Sistemas Terrestres, el purificador de aire eco3 de Hispacold, empresa del Grupo Irizar, fue sometido a unas pruebas bajo un estricto control de seguridad y siguiendo un protocolo muy exigente. Los ensayos se realizaron en un autocar Irizar i6 de 15 metros de longitud, con un sistema de climatización de 35 kw, con control independiente para conductor y pasajeros equipado con dos purificadores de aire eco3 y su objetivo era evaluar la disminución de la carga viral en su habitáculo.

Ante la imposibilidad de realizar estas pruebas con el SARS-CoV-2 por no poder cumplir con la protección de los trabajadores, según legislación vigente, las pruebas se llevaron a cabo con el virus MS2, diez veces



más resistente que el SARS-CoV-2. Los resultados fueron muy concluyentes, los purificadores de aire eco3 instalados en el autocar, son eficaces al 99,7% para la disminución de la carga viral del MS2 en aire en las condiciones probadas.

El purificador de aire eco3 emite iones en la corriente de aire durante el funcionamiento de los sistemas de HVAC, logrando generar un ambiente libre de virus, incluido el SARS-CoV-2, microorganismos, bacterias, gérmenes, alérgenos y partículas de polvo. Además, durante el proceso de generación de iones, se produce ozono en muy baja concentración (menos de 0,05 ppm),

inofensivo para los pasajeros, con el que se eliminan malos olores y se incrementa la concentración de oxígeno en el habitáculo, reduciendo de esta manera la sensación de cansancio a pasajeros y conductor.

Este dispositivo se ubica en el retorno del equipo de climatización, donde se produce la limpieza y desinfección del aire interior, siendo los propios ventiladores del equipo los encargados de distribuir el aire tratado en el interior del vehículo. **VL**



Los autobuses dotados del purificador de aire Hispacold eco3 demuestran una efectividad para eliminar el SARS-CoV-2 superior al 99,7%, según el informe de pruebas realizadas por el Área de Defensa Biológica del Departamento de Sistemas de defensa NBQ del Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial (INTA), dependiente del Ministerio de Defensa del gobierno de España.

A man in a dark suit and light blue shirt stands in the foreground, looking towards the camera. Behind him is a long, straight line of white semi-trailers parked in a lot. The trailers have 'FRUEHAUF' and 'SAR MW' logos on them. The background shows a clear sky and some distant hills.

FRUEHAUF®

**Va por nuevos mercados,
más clientes y mayor
crecimiento**

Con algunas semanas como director general de Fruehauf, Leandro Radomile tiene muy claro que el camino de la empresa, que cuenta con una larga tradición en el autotransporte mexicano de carga, es el crecimiento que se dará con un mayor acercamiento con sus clientes para responder con innovaciones en el segmento de semirremolques.

Marco Hernández G.

La apuesta de Leandro Radomile al frente de Fruehauf, empresa especializada en la fabricación de remolques y semirremolques, es lograr un crecimiento interno y desarrollar nuevos productos que le permitan incrementar su presencia en todo el país, e incluso fuera de éste con envíos a mercados internacionales.

Por ahora, desarrolla una serie de estrategias para tener mayor presencia tanto en el norte como en el sureste de la República Mexicana, donde se pueden lograr mayores ventas. “Una de las ventajas que tenemos es el excelente posicionamiento de la marca, el negocio es rentable, pero siempre existen oportunidades de mejorar y eso es precisamente lo que vamos a hacer, con gerencias regionales que deberán estar listas este mismo año. El centro del país, afortunadamente, lo tenemos bien cubierto”, agregó.

El directivo explicó que la firma trabaja en dos pilares principales, la excelencia operacional para lograr mayor calidad en sus productos y una agresiva propuesta comercial. “Estamos trabajando para implementar una manufactura en nuestra planta de calidad mundial, en conjunto con nuestros proveedores, y lograr una cadena de suministro con la mayor productividad posible, así como estar atentos a las necesidades del mercado y ofrecer una respuesta rápida”.

Uno de los objetivos más importantes para Radomile es ganarse la confianza de los autotransportistas, que cuando estos seleccionen pro-



TRABAJO CONJUNTO

Los planes de Fruehauf están apoyados por el consejo de Grupo Fultra, un grupo empresarial enfocado al sector transporte en nuestro país, incluso junto con otras firmas del grupo se respaldará las actividades de Fruehauf. Este conglomerado está integrado por: Sierra Norte (concesionario Internacional), Ideallease (arrendamiento y renta de vehículos comerciales), AMPARTS (ventas de partes de camión y remolques), PROMARE (venta de partes para camión y remolque y componentes para fabricantes de remolques en México), Truckmax (comercialización de vehículos seminuevos) y Fruehauf (fabricante de equipos de remolques).

ductos Fruehauf estén seguros de que adquieren remolques de calidad, que serán competitivos y con gran valor de reventa, también busca generar que los clientes tengan confianza en los tiempos de entrega y en el servicio. Precisamente en esta última área, la compañía prepara una inversión importante al ser una pieza clave del negocio.

El desafío que representa Fruehauf –continúa el directivo– es muy retador, ya que tiene que estar muy de cerca de sus clientes y hacer productos a la medida de sus necesidades,

por lo que cuenta con una alta flexibilidad en todos sus productos.

Si bien es cierto, se tienen productos de línea como remolque, cajas secas y plataformas, existen transportistas con requerimientos especiales, como llantas más bajas, diferentes dimensiones, puertas adicionales, pisos diferentes y todo esto Fruehauf lo puede realizar en su planta de Coacalco, Estado de México.

“Lo que tenemos muy claro es que los transportistas están en el centro de nuestro negocio, ellos son quienes pagan la nómina, las inversiones en nuevos desarrollos y, por lo tanto, debemos estar muy atentos para ofrecerles ventajas competitivas”.

En entrevista con Vía Libre, el directivo explicó que tendrán que estar listos para darle seguimiento a sus clientes, a toda la gestión de cartera, regionalización e incluso internacionalización.

“Mi llegada a Fruehauf no es para hacer una revolución, sino una evolución de la compañía que tiene un equipo muy profesional y comprometido, por lo que será más fácil estar en este camino”, aseguró.

Leandro Radomile espera que la firma que ahora preside logre entrar a nuevos segmentos, tener más clientes y ganarse su confianza. “Vamos a trabajar muy fuerte, y aunque la crisis ha pegado muy duro al sector transporte, Fruehauf ha sido de las compañías que mejor ha manejado este nuevo escenario al concretar negocios fundamentales; la crisis nos ha abierto nuevas puertas, tanto que en enero esperamos llegar a trabajar en dos turnos”.

FRUEHAUF®

Con objeto de reunir a clientes potenciales para los socios distribuidores, la Asociación de Distribuidores de Llantas y Plantas Renovadoras A.C (Andellac) estableció un nuevo canal de ventas digital a través de su Feria Virtual Andellac 2020, generando una experiencia diferente de comercialización para el usuario de llantas y servicios automotrices. El evento se concibió pensando en recibir a más de 10 mil visitantes en los dos días, pudiendo atender a mil personas simultáneamente.



Feria Virtual Andellac 2020, nuevo canal de ventas

Fernando García Luévano, presidente de la Andellac, dijo que se están adaptando a nuevas formas de realizar actividades, rompiendo viejos paradigmas, estableciendo nuevas formas de hacer negocios y de relacionarse con clientes y amigos. "Hoy, la digitalización de procesos se aceleró con la situación que nos ha tocado vivir. Sin embargo, en Andellac tenemos tiempo haciendo esta reconversión tecnológica para brindar una oferta de valor a nuestros socios."

Lo novedoso de este evento consistió en visitar los stands de productos y servicios, para interactuar con los expositores en tiempo real y realizar compras en ese momento, obteniendo grandes descuentos y beneficios. Además, en áreas claramente identificadas por círculos en



el piso, se accedió a pláticas privadas entre vendedor y comprador para realizar negocios.

Alberto Vieyra Angulo, gerente general de Andellac, explicó que el haber sido parte de este evento fue entrar de lleno en el mundo digital para aprovechar las ventajas y co-

mercializar productos y servicios a un mayor número de clientes finales, reduciendo costos en el traslado y montaje de stands. Sobre todo, ser parte de una nueva manera de comercializar los productos y servicios para un público cada vez más informado.

Mediante esta Feria Virtual Andellac 2020 celebrada el 6 y 7 de noviembre, el organismo reiteró su compromiso por ofrecer los mejores productos y marcas de prestigio y poder estar en contacto con el cliente final para hacer una relación a largo plazo de manera virtual o en el mundo real.



Nuevo Volkswagen Transporter 6.1 llega a México



El Nuevo Transporter 6.1 está listo para rodar en México y convertirse en la opción ideal de todos los clientes que cuentan con negocios en donde el traslado de insumos, equipo, mercancías o pasajeros, es vital. Se trata de un modelo renovado en todas sus versiones que cuenta con un estilo único, elegante, vanguardista y funcional.

El Nuevo Transporter 6.1, en su versión chasis, está disponible a partir de noviembre en la red de Concesionarias de Volkswagen, mientras que la versión Cargo está disponible a partir de este mes de diciembre. En tanto, la versión de pasajeros se introducirá en el mercado mexicano a principios de 2021.

Este nuevo vehículo tiene la peculiaridad de que el cliente puede seleccionar diferentes alturas de techo, asientos y plataformas, en función del modelo. Asimismo, está conformado por una carrocería robusta, materiales duraderos y acabados de la más alta calidad, que lo hacen el aliado perfecto para los negocios.

CONDUCCIÓN

El T6.1 cuenta con nuevos sistemas electrónicos a bordo y configuraciones de equipamiento específicas, así como dirección asistida electromecánica. Adicionalmente está dotado con sistema de protección lateral, asistente de viento lateral y cámara de reversa, por mencionar algunos, los cuales en conjunto dan la sensación de un manejo cómodo y eficiente.

FUNCIONALIDAD

Este vehículo está diseñado con suelo universal pa-



ra estanterías homologadas, revestimiento lateral completo de tabloneros de aglomerado y una nueva función de carga debajo del asiento con 350 mm más de espacio para objetos de una longitud de hasta 3,325 mm, por lo que es un vehículo que se adapta con facilidad a todas las tareas y actividades económicas.

DISEÑO EXTERIOR

El Nuevo T6.1 tiene un diseño frontal nuevo, elegante y sofisticado. Sus faros de halógeno H7 le aportan un toque vanguardista, al igual que sus nuevos rines.

DISEÑO INTERIOR

Siendo uno de los modelos favoritos de los clientes, este nuevo auto brindará una mejorada experiencia para los

ocupantes al contar con un tablero totalmente renovado, nuevo volante, nuevas vestiduras y equipamiento, así como iluminación interior led, todo en conjunto brinda a los usuarios una sensación única en un vehículo de trabajo.

El Nuevo T6.1 es un vehículo que fusiona de manera magistral tradición, versatilidad, tecnología, diseño y funcionalidad. Un vehículo que es referente en el sector y que ha liderado el mercado desde hace más de 70 años. Sin duda, todo un orgullo para Volkswagen Vehículos Comerciales. **VL**

A partir del mes de noviembre, Marcopolo México tiene nuevo director general, se trata de José Luiz Moraes Goes quien sustituye a Paulo Andrade, ejecutivo que durante seis años llevó los controles de la firma en la República Mexicana.

José Luiz Moraes Goes toma el volante de Marcopolo México



Miriam Ramírez

José Luiz Moraes Goes es egresado de la FAAP en São Paulo en Ingeniería Mecánica, con posgrado en Comercio Exterior por la UCS en Caxias do Sul, el directivo trabajaba desde el año pasado en la gestión de exportaciones de Marcopolo Brasil al mercado latinoamericano.

Con experiencia en la gestión de ingeniería de desarrollo, procesos y productos, y en el comercio internacional, José Luiz Moraes Goes tendrá el desafío de colaborar para el mayor crecimiento de Marcopolo en este importante mercado de América Latina.

El ejecutivo inició su trayectoria profesional en Marcopolo en 1993, en el área de Exportación, y trabajó entre 2000 y 2001 en Argentina. Posteriormente, regresó a Brasil para asumir la dirección de la Ingeniería de Desarrollo de la empresa.

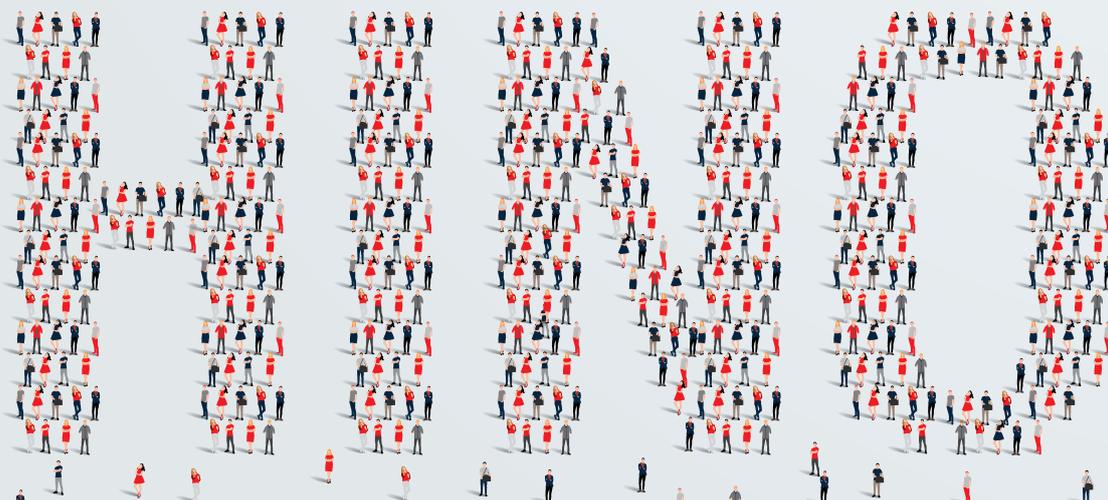
También tuvo la oportunidad de trabajar en India entre 2010 y 2013, donde fue responsable del área de Ingeniería de la empresa en el país. En 2016, fue ascendido a gerente ejecutivo de Negocios Internacionales y trabajó en Malasia, entre 2017 y 2018, antes de regresar a Brasil para asumir la gestión de exportaciones para el continente. **VL**

Los miembros de la **Familia HINO** son increíbles:

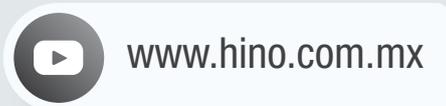
- Colaboradores
- Proveedores
- Personal administrativo
- Asesores de venta
- Operadores
- Técnicos
- Accionistas
- Y nuestros clientes

Muchas gracias por crecer con nosotros y formar parte de nuestra **Familia**. Cada uno de ustedes es esencial para lograr que **HINO** no se detenga.

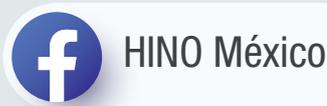
¡Sigamos recorriendo nuestro camino juntos!



¡GRACIAS!



Diciembre 2020



VIA LIBRE 49

Tecnología innovadora. “Ahorros incomparables.”

Más del

40%

de menos gasto en mantenimiento preventivo

Disminuímos más del

74%

en accidentes con los sistemas de seguridad.

Más del

10%

de ahorros en combustible

50%

más tiempo en carretera con los sistemas de telemática.

Libre tránsito 24/7 compatible con las nuevas reglas de la megalópolis.

La nueva tecnología GHG17 hará que tu negocio sea competitivo y rentable, obtén potencia optimizada, seguridad mejorada, mayor tiempo de actividad y disponibilidad de partes, lo que se traduce en ahorros incomparables para mejor tu operación.

Juntos lideramos el progreso.
#VolvoLaInversiónInteligente
#PensamosEnUnFuturoParaTodos

Contáctanos
(55) 52578900 y (55) 52578910

📺 [Volvo Trucks Mx](#) 📘 [VolvoTrucksMX](#)
📱 [@VolvoTrucksMx1](#) 📧 [VolvoTrucksMx](#)

Volvo Trucks. Driving Progress

