

## Alejandro Mondragón: De Becario a CEO de Scania México



• Todo lo que sucedió  
en Expo Proveedores  
del Transporte y  
Logística 2024



# MEXI COLVEN

TECNOLOGÍA PARA TU TRANSPORTE

## LAS EMPRESAS LÍDERES EN MÉXICO CONFÍAN EN LAS TECNOLOGÍAS DE MEXICOLVEN PARA EL TRANSPORTE



AIRE ACONDICIONADO ELÉCTRICO



AUTOINFLADO ELECTRÓNICO DE LLANTAS  
PARA TRACTOCAMIÓN



AUTOINFLADO ELECTRÓNICO DE LLANTAS  
PARA REMOLQUE



# SOMOS EL #1 EN TECNOLOGÍA PARA TU TRANSPORTE

WWW.MEXICOLVEN.COM

+52 (33) 3659 3747





## SEÑALES 10

## NUEVO LEÓN EL ESTADO MEJOR CONECTADO PARA EL AUTOTRANSPORTE 34



## CUMMINS CONSOLIDA SU PRESENCIA Y COMPROMISO CON EL AUTOTRANSPORTE 40

## 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

### Correctora de Estilo

Fernanda Hernández

### Consejo Editorial

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

### Diseño

Jaime Ibarra

### Sistemas

Guadalupe Ramírez

### Distribución

José Francisco Ramírez Hernández

**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: 5526340312.

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.revvialibre.com.mx](http://www.revvialibre.com.mx)

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

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

[https://www.instagram.com/vialibre\\_revista/](https://www.instagram.com/vialibre_revista/)

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

Esta revista estará en imprenta cuando el proceso electoral este con los resultados de una de elecciones más importantes para nuestro país, será fundamental que quien ganó la elección vea al sector del transporte y logística como una industria esencial para el crecimiento.

Sea quien sea que gane tendrá que acercarse a la industria y conocer la importancia del sector que mueve al país. La industria ha hecho su parte con el documento "Diálogo de la Industria automotriz", que se ha entregado a los equipos de las candidatas y candidato, ahora veremos que tanto le pueden hacer caso.

Cuando por suerte concluya todas las campañas para cargo público, será necesaria una "Operación Cicatriz", para que nuestro país pueda seguir con crecimiento.

En esta edición, les traemos todo lo sucedido en Expo Proveedores del Transporte que se ha convertido en una muestra referente para el norte del país, ahí vimos la entrega de los primeros tractocamiones DAF XF, que seguramente serán todo un éxito en el mercado mexicano. También la impresionante apuesta de FOTON que lo ha hecho con su concesionario de Monterrey, Nuevo León.

La Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), llevó a cabo su reunión con un éxito impresionante y se prepara para su convención anual en el mes de septiembre.

Alejandro Mondragón, CEO de Scania México, nos recibió en sus oficinas corporativas de Querétaro, desde donde lleva el volante de una de las compañías con mayores crecimientos en el mercado mexicano de carga y pasaje. Sin duda, su historia es una inspiración para muchos de los que formamos parte del sector.

Conocimos el Sistema de Transporte Va y Ven, es simple y sencillamente impresionante, se ha renovado 700 autobuses y han cambiado totalmente todo el transporte que se realizaba en Mérida, Yucatán, la palabra clave de todo esto es: Voluntad.

Para hacerlo, tanto de parte del Gobierno, de los permisionarios y de los propios usuarios que tienen uno de los sistemas de transporte más modernos de todo el país. La joya de la corona es el sistema ie tram, que tiene 32 autobuses Irizar, totalmente eléctricos, estas unidades son las primeras en todas tierras mexicanas, llegarán a hacer 27 unidades, porque vienen cinco más en camino. **VL**



## PORTADA

Alejandro Mondragón,  
CEO de Scania México.





# Alejandro Mondragón: De becario a CEO de Scania México

*Con casi cuatro años al volante de Scania México, Alejandro Mondragón ha puesto a la firma en el primer lugar de tractos chatos en México, así como uno de los líderes en el segmento de autobuses foráneos. Inició para la firma el negocio de minería, motores y vehículos eléctricos en nuestro país, ahora Scania México es uno de los 10 mercados más importantes de carga para Scania. La historia del actual CEO de Scania en la firma arrancó en 2005, cuando llegó como becario de ingeniería de ventas y ahora es el primer mexicano en llegar a una posición de este nivel en Scania.*







**SCANIA**



## Marco Hernández G.

**E**ran tiempos complicados para la firma sueca que se estaba abriendo paso, ahora sin concesionarios, sino directamente a los empresarios del autotransporte, un esquema que se mantiene hasta el momento. En aquel entonces Alejandro Mondragón estaba recién salido del Instituto Tecnológico de Tlalnepantla de la carrera de ingeniería industrial, tenía en aquel entonces 24 años.

Este ingeniero nacido en Azcapotzalco, en la Ciudad de México, vivió en Atizapán de Zaragoza, en el Estado de México, llegó a Scania por seis meses, donde fue parte del equipo de ingeniería de productos. Para llegar a ese puesto, tuvo que pasar tres entrevistas, su currículum de aquel entonces era muy gráfico totalmente diferente al de los otros aspirantes.

“Desde la presentación, era de opalina gruesa. Era visual, muy innovador, pienso que tal vez, eso les llamó la atención, pero desde eso tiempos quería ser disruptivo”.

La primera y la segunda entrevista fueron sin conocer el nombre de la compañía. Los buscadores de talento no ofrecían más información, pero en la segunda entrevista que fue con quien más tarde sería su jefe (Juan Luis Velázquez), llevaba una camisa con el logotipo de Scania.

Para la tercera entrevista se citó a los tres finalistas y el encuentro se realizó con el director general (Silvio Bracesco), en una sala de juntas en el corporativo de Scania en la Ciudad de México, que estaba en Vallejo.

Ahí los tres aspirantes hablaron del porque buscaban entrar a Scania, los otros dos aspirantes tenían poca información de la compañía, mientras



que Alejandro Mondragón había investigado todo lo que hacía la compañía en diferentes partes del mundo, el resultado fue su elección para entrar como becario.

Scania México en aquel entonces empezaba con sus primeros pasos en la industria, por lo que le tocó realizar una serie de proyectos con los primeros camiones Scania 8x4, para una compañía llamada La Gloria. De igual forma, le tocó desarrollar camiones con contenedores de basura, que tenía cargadores frontales, eran tiempos donde solo existían productos convencionales y los chatos eran una de esas novedades en la industria. En ese entonces, Scania era patrocinador de la Selección Mexicana de Fútbol y la administración de ese autobús era también responsabilidad de Alejandro.

Los seis meses finalizaron y después de recibir una oferta de Comex, Mondragón salió de Scania México, para volver a regresar meses des-

pués por invitación de Eronildo Barros, que se había incorporado como director comercial de la empresa.

Los cambios en Scania se empezaron a dar, llegó Arnaud Dordilly, como director general y Fabio Souza como director de postventa. También se anunciaba que Scania salía del mercado de carga, para enfocarse totalmente al segmento de autobuses foráneos. Un golpe durísimo para este joven ingeniero que tuvo que dejar varios proyectos inconclusos.

En 2006 pasó a formar parte del equipo de postventa, liderado por Fabio Souza, Scania tenía que hacer algo para mantenerse en el mercado, “teníamos que hacer algo, porque si no, nos íbamos; en esos tiempos nacieron las primeras pólizas de mantenimiento Scania, y empezaron a darse los primeros CWS, talleres dentro de las instalaciones de los autotransportistas, la gran fortaleza de Scania en el mercado mexicano había nacido.



“Ha sido un trabajo enorme de todo el equipo, empezamos poco a poco a hacer ruido, el trabajo se fue conociendo, la diferencia empezaba a mostrarse en el mercado, las ventas de autobuses empezaron a darse, gracias a la fortaleza de la empresa en postventa”.

Los cambios en Scania se siguieron dando, Fabio Souza fue invitado a una nueva responsabilidad a Scania Brasil en julio de 2013, esa responsabilidad recayó en Alejandro Mondragón que tenía 32 años, y era parte del equipo directivo de Scania México.

Un año después vendría una invitación de un buscador de talento para la empresa también sueca Sandvik, que llevaría a Alejandro Mondragón siete años a Europa, primero como: Gerente Global de Operaciones de Servicio y dos años después como: Responsable de Soluciones de Servicios Globales, que le permitió prácticamente visitar todo el mundo y conocer nuevas soluciones en servicio. Vivió esos siete años en Amsterdam, Holanda.

En 2020 volvió a tomar una decisión que lo llevaría nuevamente de regreso a Scania, tomar el volante de Scania México, ahora con 39 años, con más experiencia, con dos segmentos de mercado, el que conocía de autobuses foráneos y el de carga que estaba volviendo al mercado mexicano.

“Lo pensamos, ahora junto con mi

esposa, mis hijos, regresar a México, con nuevos desafíos, pero arropados por nuestra familia y tomamos la decisión de volver”.

Después de un proceso de selección, Alejandro Mondragón se convertía en el primer mexicano en llegar a la dirección general de Scania México, además de ser el primer mexicano con la responsabilidad de tomar



#### Negocio en ascenso

*Alejandro Mondragón es uno de esos directivos que se caracteriza por hacer todo diferente, camino a su oficina se detiene a saludar a todos los colaboradores de la empresa, sabe que las personas están en el centro de todo el negocio. Este directivo está acostumbrado a leer un libro por mes, y recuerda que eso lo aprendió en su paso por el Colegio de Ciencia y Humanidades (CCH), de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).*

*Una de sus fortalezas desde que entró a Scania en aquel lejano 2005, es hablar inglés, que le dio la posibilidad de comunicarse con personas importantes de la compañía, explica que aprendió este idioma después de los 20 años por falta de recursos económicos. El gusto por el inglés se debe a su padre quien viajaba por temporadas a Canadá para trabajar en el campo, quien regresaba cada año con libros y casettes y Alejandro lo quería ayudar a aprender aún más el idioma. Aho no solo domina el inglés, también habla portugués fluidamente y aprendió holandés, cuenta con dos nacionalidades (mexicana y holandesa), su preparación es constante, cuenta con una maestría en negocios (MBA), y entrenamientos ejecutivos en Londres, Suecia, Dinamarca, La India, Malasia, Estados Unidos. Alejandro se considera un curioso por naturaleza y es un hombre de familia, su esposa es también Mexicana/Holandesa, es licenciada en Comercio Internacional, ahora se encuentra estudiando una maestría en Educación Especial e Inclusión, ella ha sido crucial en el éxito de Alejandro.*

el volante de la compañía en plena pandemia donde el principal negocio de la empresa experimentaba una de las caídas más pronunciadas.

“Lo primero era conocer el diagnóstico de la empresa hacer los cambios necesarios, tener un equipo enfocado en el segmento de autobuses y otro en carga, los dos con la misma importancia”.

El primer año, los resultados en autobuses foráneos fue como se esperaban, en camiones poco a poco, se empezaron a dar a conocer, la misma fortaleza sería la postventa. “Claro que nos costó mucho trabajo, horas de planificación con el equipo, cambio de estrategia, lo más importante construir un equipo de locos por la industria”.

Ahora es la empresa con mayor crecimiento en el mercado de tractocamiones, es el cuarto lugar en venta de tractocamiones, el primero en tractocamiones chatos, se ha esforzado en traer al mercado mexicano lo más adelantado de la marca, como lo son los tractocamiones Scania Súper, es el primer mercado del continente en presentar camiones eléctricos, así como autobuses eléctricos, es uno de los protagonistas en la industria de autobuses foráneos, creo un innovador programa enfocado a desarrollar a las mujeres como operadoras de tractocamiones y autobuses, para este año espera comercializar tres mil soluciones de transporte, que para 2025 espera que sean cinco mil.

“Es un trabajo de todo el equipo que ahora está motivado y sabe que puede hacer grandes cosas, es un orgullo que estemos cambiando el transporte en México, lo vamos a seguir haciendo”. **VL**



**SCANIA**





**Modasa aumenta la velocidad,  
presenta sus carrocerías Zeus 380  
y Zeus 5 a los socios de ATAH**







*Los primeros pedidos para autobuses con carrocerías Modasa en una línea regular han llegado, serán sobre plataformas Scania Nuväk y estarán en los siguientes meses en las diferentes rutas de la línea Autotransportes Tlaxcala Apizaco Huamantla, S.A. (ATAH), en especial en su servicio SUPRA, estos serán autobuses Scania Modasa 380 y Scania Modasa Zeus 5.*





#### Marco Hernández G.

La firma peruana de carrocerías para autobuses urbanos y foráneos Modasa, empieza a lograr contratos con líneas regulares. La primera línea regular en tenerlos será Autotransportes Tlaxcala Apizaco Huamantla, S.A. (ATAH), que recibirá en los siguientes meses autobuses Scania Nuväk K450 Modasa Zeus 380 y Scania Nuväk 450 Modasa Zeus 5.

Las firmas Modasa y la financiera FINACTIV, se reunieron con socios de Autotransportes Tlaxcala Apizaco Huamantla, S.A. (ATAH), quienes desde hace meses habían mostrado interés en los autobuses equipados con carrocerías Modasa, por lo que ahora tuvieron la oportunidad de conocer más a detalle información de su producción, así como todo el portafolio de productos disponibles en nuestro país, como los diferentes tipos de financiamientos ofrecidos por FINACTIV, para este tipo de unidades.

Edgar Fernando Santamaria, gerente comercial de Modasa en nuestro país, dijo ha sido una reunión importante, ya que se tienen los primeros pedidos en firme (dos Scania Modasa Zeus 5 DD y un Scania Modasa Zeus 380), que estarán rotulados con el servicio SUPRA.

“Los autobuses Scania, equipados con carrocerías Modasa los han visto en Expo Foro Movilidad 2024, les han llamado la atención y ahora tenemos los primeros pedidos, estamos seguros de que superaremos las expectativas iniciales. Los primeros en llegar serán los Scania Modasa Zeus 5, cabe señalar que hemos hecho equipo tanto Scania, Modasa y FINACTIV, para ofrecerles a los socios de ATAH atractivos planes de financiamiento”.

El directivo añadió que algunos integrantes de ATAH, estarán de visita en la planta de Modasa en Lima, Perú para que conozcan más a fondo cómo se fabrican las carrocerías

de la marca. “Sin lugar a dudas, los primeros autobuses Scania Modasa Zeus 380 y Scania Modasa Zeus 5 nos ayudarán a reafirmar nuestro compromiso con el autotransporte mexicano, estamos seguros que será el punto de despegue”.

Aunado al pedido de ATAH, ya vienen para México algunos autobuses equipados con las carrocerías Modasa Zeus 5 para el norte del país, otros más para Querétaro y tres autobuses Volkswagen Modasa Apolo para Turismo San José Hugo Galaviz, integrante de Autotransportes Tlaxcala Apizaco Huamantla, S.A. (ATAH), afirmó que en la compra de este autobús un Scania Nuväk Mo-







dasa Zeus 380, se conjuntaron una serie de factores como contar con un chasis Scania y una carrocería eficiente, con refuerzo en la estructura, de buena calidad, así como un frente atractivo.

“Este autobús se integrará al servicio SUPRA, saliendo de las terminales TAPO, en la Ciudad de México y CAPU, en la Ciudad de Puebla, con distintas rutas tanto a Huamantla, Apizaco, Zaacatlán y Poza Rica, entre otras.

Armando Hernandez, socio de Autotransportes Tlaxcala Apizaco Huamantla, S.A. (ATAH), dijo que en su caso serán dos autobuses Scania Nuvåk K450, equipados con carrocerías Modasa Zeus 5 DD, los cuales sustituirán a dos unidades de la línea SUPRA, que han llegado al fin de su vida útil por lo que optaron por la dupla Scania Modasa.

“El chasis Scania ya lo conocemos, ahora vamos con todo con Modasa que nos parece una carrocería bien armada, con una estructura reforzada, estamos seguros de que podemos ofrecer un excelente confort a nuestros usuarios”.

Las unidades han sido adquiridas



mediante el financiamiento de FI-NANTIV, que ha ofrecido atractivos planes de financiamiento que van desde 24 a 72 meses.VL



## FREIGHTLINER

# Freightliner líder en ventas totales de unidades pesadas de enero a abril



La marca dirigida por Marcela Barreiro, Freightliner acumula en los cuatro primeros meses del año un total de 4,758 unidades, esto es, 31.87% del segmento de carga. Lo anterior, representa un crecimiento de 18.39%, al pasar de 4,019 a 4,758 unidades, es decir, que desplazó 739 automotores.

El segundo lugar corresponde a Kenworth Mexicana con 3,919 unidades, es decir, 26.25% del total, en este caso la marca del guitarrón experimentó un incremento de 10.71% con respecto al año anterior. El tercer sitio es para International con 3,025 unidades.

## ANPACT

### TRACTOS 8,232 UNIDADES VENDIDAS... RÉCORD A LA VISTA....

Las ventas del vehículo ícono de carga en México llegaron en el primer cuatrimestre a 8,232 unidades, una de las cifras más altas para este mercado en estos cuatro meses del año.

Según las cifras de la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT), todo indicaría que este año tendríamos un año récord en la venta de tractos, ya que serían más de 25,000 los colocados, algo nunca antes visto en el mercado mexicano.



## ESTAFETA

### Mauricio Salvatori, es el nuevo director nacional de Operaciones de Estafeta

Estafeta, anunció el nombramiento de Mauricio Salvatori Mier como director nacional de Operaciones, un cambio que refleja el compromiso continuo de Estafeta con la eficiencia, la calidad y la plena satisfacción de sus clientes.



Con una trayectoria destacada y un profundo conocimiento del sector logístico, Salvatori Mier asume esta dirección estratégica en la empresa con el objetivo de fortalecer la posición de Estafeta como sinónimo de excelencia operativa. Con su liderazgo se espera que la empresa alcance nuevos niveles de eficiencia operativa.





## MERCEDES-BENZ

# MERCEDES-BENZ AUTOBUSES COMANDA LAS VENTAS DE AUTOBUSES

El líder indiscutible del segmento de autobuses, Mercedes-Benz Autobuses colocó en los primeros cuatro meses del año un total de 1,400 autobuses al menudeo, con lo que nuevamente marca el pasó en este sector.

La marca dirigida por Alexandre Nogueira, experimentó un crecimiento de 55.73%, al pasar de 899 a 1,400 autobuses. El segundo lugar es para International con 471 autobuses, el tercer sitio es para Volvo con un total de 427 unidades, lo que representa 14.82%.



## YUTONG

# Yutong reporta ventas al INEGI, de enero a abril fueron 71 autobuses

La firma china Yutong, reportó por primera vez sus ventas al INEGI, con lo que las unidades comercializadas serán de ahora en adelante públicas, también con esto se abre la posibilidad de que la firma sea integrante de algunas asociaciones como la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT).

Con ello, les podemos decir que de enero a abril, Yutong desplazó al menudeo 71 autobuses, esto es uno menos que en el mismo periodo del año anterior. De estos fueron 20 autobuses con motor a diésel, tres eléctricos, y 48 híbridos.



"CUANDO LA PASIÓN SE TRANSFORMA EN CONFORT"



**Enfocamos nuestros procesos y  
experiencia en las necesidades  
del cliente.**

Somos una empresa 100% mexicana.  
Desarrollamos asientos y conversiones  
con calidad certificada ISO 9001:2015 en  
los diferentes sectores: turismo, escolar,  
transporte de personal, ejecutivo.



+52 1 55 3001 7066

[www.asientosprecom.com.mx](http://www.asientosprecom.com.mx)



## KENWORTH

# Kenworth sigue siendo el Rey

La marca del guitarrón, Kenworth Mexicana reportó ventas en los primeros cuatro meses del año por 3,272 unidades al mayoreo, esto es, 38.86% del total de tractocamiones, por lo que nuevamente es el líder de este sector.

La empresa dirigida por Alejandro Novoa, es líder de tractocamiones desde 1996, la última vez, que no fue líder se registró en 1995, el año donde sufrimos las consecuencias del error de diciembre, ese año Dina fue quien más tractos comercializó en nuestro país. En los primeros cuatro meses del año, Kenworth experimentó un crecimiento de 12.5%, al pasar de 2,908 a las 3,272 unidades.



## FEMSA

## Coca-Cola FEMSA México profesionaliza a sus conductores

Comprometida con la seguridad de las comunidades en las que tiene presencia y la de sus colaboradores, Coca-Cola FEMSA México adquirió recientemente dos aulas simuladoras de manejo para transporte pesado y una para montacargas, con las que busca impulsar la profesionalización de sus operadores con un programa de capacitación avanzado, que integra innovadores simuladores digitales inmersivos, fortaleciendo una cultura de prevención. Con estas adquisiciones, la embotelladora cuenta ya con cuatro aulas simuladoras de manejo (incluyendo una enfocada en Tractocamiones).

La configuración de estos simuladores incluye más de 30 vehículos y 40 combinaciones de escenarios, que obedecen al reglamento de tránsito mexicano y ofrecen recorridos de hasta 40 km. Los simuladores han sido montados en tráileres equipados con un aula móvil para llevar a cabo un plan de entrenamiento con la meta de capacitar a más de mil choferes en 2024, en sus 28 plantas y 141 centros de distribución en México.

## YUTONG

## CDMX TERRITORIO YUTONG... OTRA VEZ.. GANA LICITACIÓN, 50 AUTOBUSES PARA RTP

Parece que la marca consentida de esta administración de la Ciudad de México, sigue siendo la firma china Yutong que ahora se adjudicó la licitación por 50 autobuses nuevos eléctricos para prestar servicio público de transporte de pasajeros, con lo que la invasión de esta marca a la capital del país sigue.

Las licitaciones más importantes han



sido para ellos, tanto en trolebuses, como en autobuses y de no tener participación, ahora en esta administración han logrado una presencia sin precedente. Según el acta circunstancia, derivado de un análisis cualitativo, Yutong cumple con todos los requisitos de la licitación y es el ganador del concurso por un monto de 409, 358 mil pesos y tendrá 120 días para realizar la entrega de las unidades.





## VOLVO

# VOLVO MARCA EL PASO EN AUTOBUSES FORÁNEOS CON 276 UNIDADES VENDIDAS

En los primeros cuatro meses del año, Volvo Buses comercializó 276 autobuses foráneos al mayoreo, esto representa 64.94% del total del segmento, la marca sueca experimentó un crecimiento de 49.2%, ya que en el mismo periodo del año pasado había colocado 185 autobuses de larga distancia.

El segundo lugar corresponde a Scania con 133 autobuses, esto es, el equivalente a 31.29%, en este caso la marca dirigida por Alejandro Mondragón, tiene una serie de entregas importantes en los siguientes meses, que harán que se acerque al primer lugar. Le sigue MAN con 15 unidades y Mercedes-Benz con 1.

## GRUPO GAL

# Grupo Gal recibe tractos Scania, será 50 R450 Euro 5

Grupo GAL incorporó a su flota los primero 17 tractos Scania, luego de que la transportadora de cajas refrigerantes para alimentos probara una unidad demo, "G450", para traslado de carga sencilla refrigerada en 2023. Con ello se comprobó la rentabilidad que les representaba para el negocio y decidieron invertir en más tractos Scania.

Alejandro Vargas Canto, presidente del Consejo de Grupo GAL, destacó la trascendencia de la alianza con Scania en términos ambientales, comentando: "la empresa que no dirige sus esfuerzos al cuidado del medio ambiente permanecerá fuera del mercado. Dependemos de los combustibles fósiles, pero buscamos que los equipos de transporte contaminen lo menos posible. Un ejemplo de esto lo llevamos a cabo con nuestras cajas refrigerantes a base de gas CO2, además de los R450 de Scania".



"CUANDO LA PASIÓN SE TRANSFORMA EN CONFORT"



En grupo Precom, ponemos a su disposición más de 35 años de experiencia en el desarrollo de conversiones y asientos para la industria del autotransporte.

+52 1 55 3001 7066

[www.asientosprecom.com.mx](http://www.asientosprecom.com.mx)



## ANPACT

### Ventas al mayoreo de vehículos pesados crecen 13.1% en abril

La Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT), informó que durante abril, las ventas al mayoreo de vehículos pesados totalizaron en 4,387 unidades, que comparadas con las 3,880 del mismo mes de 2023 representaron un crecimiento de 13.1%.

“La comercialización al mayoreo en el periodo enero - abril de este año fue de 17,425 unidades, cifra que representa alzas de 6.7% si se compara con las 16,333 vendidas durante el mismo periodo de 2023”, informó Virginia Olalde López-Gavito, directora de Comercio Exterior y Estudios Económicos de la asociación.



## MERCEDES-BENZ

### MERCEDES-BENZ AUTOBUSES PREPARA UNA FLOTA DE AUTOBUSES CON I8 EFFICIENT

Una de las empresas que ha apostado a la tecnología de las carrocerías i8 Efficient es nada más y nada menos que Mercedes-Benz Autobuses, que tendrá al menos dos autobuses en cada una de las empresas más representativas del sector.

De entrada, les podemos adelantar que en Mobility ADO para la famosa prueba para seleccionar a las empresas para la renovación de los GL, Mercedes-Benz Autobuses mandará dos autobuses. Lo mismo hará con algunas de las empresas de Grupo IAMS, con Flecha Amarilla para Primera Plus y con Futura del Grupo Estrella Blanca.

## AMDA

### Tractocamiones encabeza ventas menudeo con cifras históricas

Durante abril la comercialización al menudeo (del distribuidor al público en general) del segmento Tractocamiones alcanzó las mil 941 unidades y de 8 mil 239 en el acumulado 2024, representando la venta histórica más alta desde 1995, destacó Guillermo Rosales Zárate.

En conferencia de prensa conjunta con la ANPACT, el presidente ejecutivo de la AMDA agregó que el resto de los segmentos en los periodos de referencia también presentaron avances. “Para el cuarto mes de 2024 y en lo que de año, todas las clases en que se divide el mercado superaron los niveles de venta al menudeo prepandémicos de 2019, con excepción de autobuses foráneos”, ajustó.







# 1 AÑO

## DE MANTENIMIENTO INCLUIDO



# 3 AÑOS

## DE GARANTÍA

### ¡LLÉVATELO HOY!

# EST A



Modelos participantes: EST A. Vigencia de la promoción al 30 de junio de 2024. Sujeto a verificación de crédito por las instituciones financieras participantes. Consultar términos, condiciones y restricciones, requisitos de control y detalles de la promoción a través de tu Distribuidor autorizado más cercano o en [www.foton.mx](http://www.foton.mx). Aplican restricciones: FOTONM, primer año de garantía incluida y a través de sus filiales comerciales con las instituciones financieras participantes se otorga el financiamiento correspondiente según de organismos vigentes, por lo que FOTONM no tiene responsabilidad alguna en otorgar, aprobar o rechazar solicitudes de crédito en el momento de la documentación que se requiere para la formalización del financiamiento por lo que las tasas de interés corresponden, las reglas de cancelar cualquier No incluye los intereses, sujeta a disponibilidad de unidades. \*El costo del seguro no está incluido en el precio de la unidad, se refiere a que podrá ser financiado por la Institución Financiera que otorgue el crédito.

ANPACT

# Autobuses foráneos vende 425 unidades de enero a abril



La venta de autobuses de larga distancia acumula 425 unidades en los primeros cuatro meses del año, según las cifras de la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT).

Con lo anterior, este sector reporta un crecimiento de 3.7%, ya que en el mismo periodo del año anterior, habían sido 410 las unidades comercializadas. Cabe señalar que las armadoras y fabricantes de carrocerías trabajan a todo vapor para dar abasto a la demanda de estas unidades. En este caso, la expectativa es lograr una venta de 1,300 unidades, lo que marcaría prácticamente la recuperación de esta industria.

VOLVO

## TORNADO BUS COMPANY, ESTRENA 20 AUTOBUSES VOLVO 9800

Volvo Buses México felicita a Tornado Bus Company por la reciente adquisición de 20 autobuses 9800 15 metros, con una nueva configuración que asegura accesibilidad universal para todos los pasajeros, resultado del gran trabajo colaborativo entre ambas empresas.

Para Volvo Buses es un honor ser socios comerciales de Tornado, empresa hispana de orígenes orgullosamente arraigados en México con más de 20 años de experiencia, que se ha distinguido por su misión de unir familias brindando soluciones de transporte que aseguren el mejor servicio y las mejores experiencias en cada viaje.





Aniversario

35

**CANACAR**  
CÁMARA NACIONAL DEL AUTOTRANSPORTE DE CARGA



# Convención Nacional 2024

Septiembre 25 - 29

Sede: Moon Palace The Grand Cancún

[www.convencioncanacar.com.mx](http://www.convencioncanacar.com.mx)



## COOPERADORES



## PESADOS

# La industria de vehículos pesados a velocidad de récord



La comercialización al mayoreo de unidades para el autotransporte experimentó un crecimiento de 7.5%, en el primer cuatrimestre del año, al pasar de 16,042 a 17,240 unidades, esto es, que se desplazaron 1,192 automotores más.

Si las ventas se comportarán de esta manera en los siguientes meses, tendríamos que al final del año se podrían comercializar al mayoreo 68,960 por lo que la industria va a velocidad de récord este año.

## SCANIA

## SCANIA IRIZAR SE LLEVAN PEDIDO DE 120 AUTOBUSES PARA GEB

Uno de los grupos empresariales más importantes como Grupo Estrella Blanca (GEB), este año decidió que la renovación de su flota será con la combinación Scania Irizar, en el pedido están tanto i5 Efficient, i6s, y por su puesto, i8 Efficient de que se dicen serán más de 50 unidades.

Las primeras entregas se darán en las siguientes semanas. Por cierto, el nuevo color de Futura será el verde que se presentó en Expo Foro Movilidad 2024, todos pensábamos que sería solo ese autobús, pero sorpresa esa es la nueva cromática para este servicio.





SCANIA

## SCANIA DOMINA COMO EL MEJOR CAMIÓN EN EUROPA POR NOVENA OCASIÓN

Con el nuevo tren motriz Super, Scania gana por novena ocasión el premio Green Truck edición 2024. Dicho certamen es organizado por las revistas alemanas Trucker y Verkehrrundschau, para identificar al camión de larga distancia más eficiente en cuanto a consumo de combustible.

Mediante pruebas comparativas en un mismo recorrido de 340 km por autopistas de Múnich, se supervisa detalladamente el proceso de estas mediciones, así como el recorrido, considerando un vehículo de referencia con las mismas condiciones climáticas, como el viento, la lluvia y la temperatura. Para determinar al ganador, se aplica una fórmula que abarca todos los aspectos relevantes de la eficiencia y la sustentabilidad del transporte: el consumo de combustible, la velocidad media, el volumen de AdBlue utilizado y el peso del camión (cuanto más ligero, mejor).



TIP

## TIP México refuerza su compromiso en pro de la movilidad sostenible

TIP México, anunció la adquisición en arrendamiento puro de 299 cajas secas y semirremolques equipados con faldones, a través de BBVA México, y su unidad de BBVA Leasing México, con una operación por un monto superior a los 276 millones de pesos.

Mediante su programa Eco Leasing, que forma parte de la estrategia de sostenibilidad, TIP México tiene como objetivo reducir la huella de carbono de sus operaciones y promover prácticas más responsables con el medio ambiente. Es así como la instalación de los faldones, que son estructuras aerodinámicas instaladas en la parte inferior de los remolques, ayudará a disminuir la resistencia al viento y permitirán generar un ahorro de combustible, emitiendo así una menor cantidad de dióxido de carbono a la atmósfera.

AMAVE

## 324 mil unidades se han arrendado en el primer trimestre del año

Víctor Campuzano líder del Comité destacó durante la presentación de información estadística al primer trimestre del año 2024, que han sido arrendadas más 324 mil unidades con una estructura del mercado dividida entre un 70.5% de arrendamiento puro, un 15.7% solo administrado, 11.8% de renta diaria y un 2.0% en el renglón de arrendamiento financiero.

La Directora Ejecutiva de la AMAVe, Liliana Anaya, enfatizó la importancia de que el andamiaje jurídico mexicano tenga un capítulo especial para el arrendamiento puro lo que fortalecerá la solidez del mercado además de dotar de certeza tanto a las empresas arrendadoras como al cliente. En la presentación de cifras se ilustró un crecimiento anual de 16.5% global frente al trimestre del 2023. En ese indicador hubo un crecimiento de 15.5% para vehículos ligeros y un 19.6% en vehículos pesados. **VL**

*Isuzu Motors de México llevó a cabo la ceremonia de premiación a "The Club Elite 2023" en la que reconoció a los participantes de la fuerza de ventas que tuvieron la trayectoria más destacada durante 2023.*



## "The Club Elite" clase 2023, los mejores de Isuzu son...

**L**a firma japonesa, Isuzu llevó a cabo la ceremonia de entrega de reconocimientos a "The Club Elite" clase 2023. Con este reconocimiento, Isuzu busca motivar a su fuerza de ventas, para que todos sus miembros, lleven la atención a los clientes a los más altos niveles de excelencia en la industria.

En esta ocasión además de la premiación, se llevó a cabo la ceremonia de entrada a la segunda generación de los miembros del "Club Elite Hall of Fame": Elizabeth Patricia Aguilar Jiménez de Isuzu Central y Juan Carlos Ayón de Isuzu Tijuana, quienes fueron seleccionados al salón de la fama por su exitosa carrera comercial con Isuzu a lo largo de los años.

En la entrega de reconocimientos participaron los señores Hiroshi Ike-

gawa, Presidente y Director General de Operaciones; Alfonso Rodríguez, Subdirector de Ventas; Tomoki Hiramatsu, Gerente Comercial; así como todo el equipo de Ventas de Isuzu Motors de México.

### **La lista completa del Club Elite 2023 es como sigue:**

#### **Asesores de Ventas Oro**

- Isuzu Nayarit / Victor Miguel Galván Meza
- Isuzu Veracruz / Oscar Hernández Mora
- Isuzu Mérida / Lilia Margarita Rosado Lara
- Isuzu Veracruz / Alfonso Alberto Hernández Mojica
- Isuzu Tabasco / Jorge Enrique Dominguez Ramon
- Isuzu Abastos / Julián Alvarez González
- Isuzu Puebla / Arnulfo Olivos

#### **Carreón**

- Isuzu Central / Elizabeth Patricia Aguilar Jiménez
- Isuzu Abastos / María Esther Padilla De La Rosa
- Isuzu Naucalpan / Norma Angélica Hernández Ramírez
- Isuzu San Luis / Abraham Guerrero Ortíz
- Isuzu Central / Gilberto Espinoza Flores
- Isuzu Nogalar / Salvador Yeverino Carrillo
- Isuzu Cancún / Eduardo Ornelas Reyna
- Isuzu Nogalar / Arturo Cecilio Dueñas Ponce
- Isuzu Plasencia / Juan Carlos Baulto Nieves
- Isuzu Central / Magali Rodríguez Flores
- Isuzu Oaxaca / Oscar Abraham López Palacios



- Isuzu Nogalar / Fernando Antonio Villanueva Quiroga

#### **Gerentes de Ventas Oro**

- Isuzu Sonora / Jorge Emanuel Olvera Lozada
- Isuzu Cancún / Jorge Ornelas Reyna
- Isuzu Tabasco / Hugo Rafael Ruíz Méndez
- Isuzu Chihuahua / Luis Raúl Acosta Aragón
- Isuzu Tijuana / Juan Carlos Ayón
- Isuzu Bajío / Luis Miguel Durán González
- Isuzu Chiapas / Elmer Castillejos Vera
- Isuzu San Luis / Fátima Reyna Chávez
- Isuzu Abastos / Juan Paulo Hernández
- Isuzu Puebla / Ricardo Estupiñán Villanueva
- Isuzu Vallejo / Noe Gamaliel Torres Trejo
- Isuzu Nogalar / Gilberto Mendoza Alarcón

#### **Asesores de Ventas Plata**

- Isuzu Chihuahua / Roberto Flores Gaytán
- Isuzu San Luis / Rene Alejandro González Cuevas
- Isuzu Central / Marcos Franco Gonzalez
- Isuzu Aguascalientes / Luis Angel Piñón Zavala
- Isuzu Tijuana / Carlos Alberto Zamora Paredes
- Isuzu Puebla / Julián Benito Castillo Cabrera
- Isuzu Puebla / Angel Arturo Ponce Romero
- Isuzu Naucalpan / Reyna Edith Delgado Aguila

- Isuzu Vallejo / Cesar Raygoza Moreno
- Isuzu Sonora / Salvador Ponce Castro
- Isuzu Guadalajara / Hugo Augusto Nava Ureña
- Isuzu La Paz / Fernando Uriarte Valenzuela
- Isuzu Mérida / Jorge Carlos Rodríguez Quiñones
- Isuzu Tijuana / Enrique Becerra Arriaga
- Isuzu Nayarit / Israel Becerra Santana

#### **Gerentes de Ventas Plata**

- Isuzu Toluca / Belen González González
- Isuzu Fame / Alejandro Corona Villafraanco
- Isuzu Veracruz / Ramon Gamero Ruíz

- Isuzu Oaxaca / Jesús López Sánchez
- Isuzu Guadalajara / Miguel Ornelas Torres
- Isuzu Chiapas / Jessica Mondragón Trujillo
- Isuzu Santa Catarina / César Alejandro Figueroa Benita
- Isuzu Santa Catarina / Jesús Ignacio Chávez Muñoz
- Isuzu Santa Catarina / Tadeo Raul Alvear Contreras
- Isuzu Central / Marcos Ramiro Cabañas
- Isuzu Vallejo / Maria Del Carmen Cruz Carreto
- Isuzu Bajío / Mariana Elizabeth Quiroz Murillo

- Isuzu Guadalajara / Arturo Cortes Haro
- Isuzu Central / Lorenzo Manuel Juárez Escobar
- Isuzu Bajío / Arturo Castro Nito
- Isuzu Chiapas / Sergio Enrique Reyes Estrada
- Isuzu Toluca / Edith Zarco Juárez
- Isuzu Puebla / Hilario Alberto Espinosa De Los Monteros Morales
- Isuzu Vallejo /



#### **Asesores de Ventas Bronce**

- Isuzu Norte / Francisco Javier Carmona Ramírez
- Isuzu Nogalar / Abner Millán Harrison
- Isuzu Plasencia / Carmen García Medina
- Isuzu Plasencia / Sergio Alberto Sánchez Valenzuela
- Isuzu Toluca / Luis David Pérez Garrido
- Isuzu Bajío / Carolina Marisol Fuentes Méndez
- Isuzu Tijuana / Janneth Haro Rodríguez

- Victor Fernando Gutiérrez Molina
- Isuzu Santa Catarina / Liliana Lopez Leos
- Isuzu Sinaloa / Quetzalcóatl Marco Antonio Ramírez Zavala
- Isuzu Central / Daniel Ramírez Rodríguez
- Isuzu Fame / Francisco Daniel Hernández Juárez

#### **Gerentes de Ventas Bronce**

- Isuzu Guadalajara / Salvador Torre Valero
- Isuzu Plasencia / Gamaliel Romo Pérez **VL**



# Los mejores técnicos Isuzu... Eleazar Hernández y Jorge Salazar

*Desarrollar técnicos de excelencia le ha resultado a Isuzu México, una de sus mejores inversiones, ahora en su Competencia de Habilidades Técnicas, los ganadores han sido Eleazar Hernández de Isuzu Aguascalientes y Jorge Salazar de Isuzu Vallejo, ambos técnicos Élite de la marca japonesa.*

## Marco Hernández G

**E**sta pareja de técnicos logró las calificaciones más altas en la final, desarrollada en la planta de Isuzu en San Martín Obispo, en Cuautitlán Izcalli, Estado de México, donde 12 competidores, divididos en seis equipos, tuvieron tanto competencia teórica y práctica.







En esta ocasión, la dinámica del concurso cambió, ya que el país se dividió en cuatro zonas que dieron como resultado que los 12 mejores llegarán a la final. Para esta competencia se inscribieron 114 técnicos de las 25 concesionarias de la República Mexicana.

Miguel Mejía, subdirector de Post-venta de Isuzu Motors de México, dijo que ahora le dieron la oportunidad de participar a todos sus técnicos del país, llegando a la gran final un técnico básico, dos intermedios y nueve élite, con lo cual se motiva a todos los integrantes de la red de concesionarios a la competir.

“Es un gusto ver a estos tres integrantes de nuestro equipo de técnicos llegar hasta la gran final, les envían una señal a sus compañe-

ros de que se pueden hacer cosas importantes con capacitación y estudio de sus manuales”.

El directivo agregó que el objetivo es ahora lograr estar entre los mejores 10 equipos de técnicos en la final del I-1 Gran Prix 2024 que se llevará a cabo en noviembre en Japón, por lo que la dupla ganadora estará en una capacitación constante para llegar lo mejor preparados a la competencia final.

Hiroshi Ikegawa, presidente y director general de operaciones de Isuzu Motors de México, dijo que en este concurso están los mejores técnicos de Isuzu de todo el país, que se han preparado para ofrecer la mejor atención a sus clientes.

“Estamos contentos con los resultados, los 12 finalistas ya son ganadores, aun-

que solo podemos llevar a dos a la final que se desarrollará en Japón, estamos seguros que seguiremos preparando a nuestros técnicos de la mejor manera para poder hacer un buen papel en la competencia final”.

La final de la Competencia de Habilidades Técnicas, tuvo un proceso que fue mediante dos etapas. La primera y la segunda etapa se realizaron online por zonas a través de la plataforma I learning, es decir, los técnicos compitieron entre sí, de tal manera que por cada zona avanzaron a la gran final los tres mejores resultados de zona 1 norte, zona 2 bajo, zona 3 centro y zona 4 sur. La etapa final se realizó en dos días. Día 1 competencia individual, día 2 Competencia en equipos, los dos técnicos mejores resultados son quienes viajarán a Japón. **VL**



# Yoshihiko Watanabe es nombrado nuevo CEO de Isuzu en México

*Isuzu Motors de México anunció, el regreso a Japón, del Sr. Takashi Ichinose y, el nombramiento del Sr. Yoshihiko Watanabe, como el nuevo Presidente del Consejo y Director General Ejecutivo de la empresa japonesa.*



**W**atanabe cuenta con 30 años de experiencia en la industria automotriz, a lo largo de su carrera ha estado a cargo del mercado mexicano desde su posición en el área de ventas de Mitsubishi Motors Japan. En 2016 comenzó a trabajar para Isuzu Motors Ltd. en el área de ventas internacionales donde ha tenido experiencia en los mercados de Australia, Nueva Zelanda y el resto de Oceanía.

El directivo llega a México con el objetivo de consolidar el liderazgo de Isuzu en el país, de frente a los grandes cambios tecnológicos que se avecinan en los próximos años, y que tendrán un profundo impacto en el autotransporte de carga en México. Para lograrlo, trabajará de la mano Hiroshi Ikegawa, COO de la empresa, y quien cuenta con una amplia experiencia en el mercado mexicano. **VL**

# ISUZU





# Manuel Aranda, nuevo Director de Retail en Scania México

*Scania México, anunció el nombramiento de Manuel Aranda Portillo como nuevo director de Retail, posición de nueva creación. Aranda Portillo tiene una experiencia de más de 20 años en el sector transporte, tras desempeñarse y entregar resultados positivos en distintos roles como ingeniero de ventas, planeador de producto y mercadotecnia.*

**C**uenta también con experiencia de 11 años como gerente Regional en diversas zonas del país, en donde desarrolló una amplia experiencia en áreas comerciales, de conocimiento del mercado y atención a necesidades del cliente. Durante los últimos cinco años en Scania, ha contribuido también, con la estrategia de la marca para el crecimiento exponencial en camiones.

“La misión es potenciar el desempeño y crecimiento de la red de sucursales, las cuales seguirán siendo propias de la marca, para dar soporte a nuestros clientes mientras continuamos transformando la industria del transporte hacia un modelo más sustentable, con la comercialización de vehículos y soluciones innovadoras, siempre pensadas en facilitar la operación de los clientes y hacerles la vida menos complicada”, comentó Aranda.

“Asimismo, la cultura y valores que distinguen a Scania, ayudarán a abordar los principales retos de la industria y aprovechar las señales positivas del mercado, para continuar

posicionándonos entre los diferentes clientes de nuestro país”, destacó el ejecutivo.

A propósito de los retos que implica la industria actual, Manuel resaltó la transición hacia el ecosistema de la electromovilidad, comprendiendo las nuevas necesidades que esta tendencia implica, para los clientes y los pasos intermedios que habrá que dar en el mediano y largo plazo: “Scania está preparada y actualmente, entregando vehículos que lideran la eficiencia energética, que pueden operar con combustibles más limpios, así como combustibles alternativos; con infraestructura, personal capacitado y una red de sucursales en crecimiento para dar el soporte a los clientes que se suman a estas nuevas tecnologías, y en la misma medida, para los que comienzan con la incorporación de vehículos eléctricos a su flota”, aseguró. **VL**



# Volkswagen Truck & Bus continúa su expansión en México, ahora ABG Camiones abre sus puertas



*En un año de celebración para la empresa, derivado de la conmemoración de sus 20 años en México, Volkswagen Truck & Bus México da un paso más en su estrategia de consolidación y crecimiento en territorio mexicano, dando la bienvenida a ABG Camiones, su nuevo distribuidor en el estado de Jalisco.*



**Camiones  
Buses**



**U**bicado estratégicamente en el oriente de la zona conurbada de Guadalajara, la nueva concesionaria de Volkswagen Truck & Bus México abrió sus puertas en un evento donde se dieron cita más de 100 asistentes entre autoridades, clientes, así como directivos de la marca y de Grupo ABG.

ABG Camiones representa así, un nuevo punto estratégico para la comercialización de camiones y buses, así como de refacciones y servicios de Post Venta en el occidente de México, contando con el portafolio completo de productos de las marcas Volkswagen Camiones y Buses y MAN, con soluciones de carga y pasaje, con soluciones de transporte que van desde las seis hasta las 80 toneladas, para atender las necesidades de los diferentes segmentos de clientes.

La nueva agencia ofrece un área de 10,000m<sup>2</sup> para la atención de los clientes de la región, y dentro de su estructura cuenta con nueve boxes de servicio para dar mantenimiento a las unidades por parte de técnicos capacitados y ofrecer un servicio de postventa de primer nivel, enfocados en llegar a empresas de transporte de carga y pasajeros de todo el estado de Jalisco, región estratégica debido a su fuerte economía, considerando que el sector industrial en el estado es el tercero más productivo del país. Oscar Beckman, Director General de Grupo ABG mencionó que “es un orgullo y una oportunidad única

representar a estas dos marcas tan importantes a nivel mundial”, destacando que a lo largo de 22 años Grupo ABG se ha caracterizado por su enfoque al cliente de la mano de un equipo capaz, invirtiendo constantemente en infraestructura y en las personas.

Por su parte, Frank Gundlach, Director General de Volkswagen Truck & Bus México se dijo muy feliz por la inauguración y resaltó la importancia que Jalisco tiene al ser el tercer mercado de camiones y buses más grande de México. Finalmente, agradeció a Grupo ABG por la confianza y compromiso depositados en el negocio, asegurando que planta y concesionario trabajarán juntos para garantizar el éxito del negocio y la satisfacción de los clientes. Volkswagen Truck & Bus México continúa con paso firme, demostrando su compromiso con el mercado mexicano, siempre con el objetivo de ofrecer los mejores productos en conjunto con un servicio de postventa confiable para respaldar a sus clientes. **VL**







# Transportes Telo estrena tractos Volkswagen Constellation 19.360

*Volkswagen Truck & Bus México, de la mano de su concesionario AT Camiones y Autobuses continúa fortaleciendo su presencia en el mercado de transporte en México gracias a la reciente integración de nueve unidades Constellation 19.360 y un Demo del mismo modelo a la flotilla de Transportes Telo, empresa mexicana que combina la tecnología con la logística para brindar servicios especializados de transporte.*

**L**os vehículos están equipados con un motor Cummins ISL 8.9 litros, así como transmisión automatizada y suspensión neumática, brindando mayor eficiencia y confort para el operador.

El Constellation 19.360 es el tracto ideal para arrastre de remolque sencillo, ofreciendo una capacidad máxima de tracción de hasta 45 toneladas junto con su configuración 4x2 que reduce de manera importante los costos operativos.

Esto sumado al ADN de los camiones

Volkswagen con una cabina cab over con dormitorio, amplia y moderna que permite una mejor maniobrabilidad, visibilidad y confort. Iñaki Elola, Director General de Transportes Telo, resaltó la "excelente atención y servicio de AT Camiones y Autobuses desde el primer contacto para resolver dudas y elegir las unidades que se adaptan a las necesidades y operación de la empresa.

Por su parte, Aitor Soto, gerente de ventas de AT Camiones y Autobuses agradeció la confianza de Transportes Telo y reforzó su compromiso para ofrecer todo el respaldo ne-

cesario, destacando que "gracias a la experiencia que tenemos acerca de este producto, confiamos en que este es el vehículo ideal para el tipo de operación requerida".

Volkswagen Truck & Bus México y AT Camiones y Autobuses reafirman su consolidación en el sector, ofreciendo vehículos confiables, seguros y eficientes que satisfacen las necesidades específicas de sus clientes, siempre comprometidos en proporcionar las mejores soluciones de transporte y un servicio de Post Venta excepcional, demostrando así, su pasión por el cliente. **VL**



# Coca-Cola FEMSA recibe e-Delivery de Volkswagen

*Durante el segundo Encuentro de Movilidad Sostenible, organizado por la Asociación Nacional del Transporte Privado (ANTP), con el objetivo de reunir a los actores involucrados de la industria para participar en la estrategia de electromovilidad para el país, así como el uso de tecnologías alternativas en búsqueda de la disminución de emisiones contaminantes.*



**V**olkswagen Truck & Bus México presentó su visión hacia un futuro más sustentable y responsable, demostrando las diferentes soluciones y tecnologías implementadas para sumarse a un asunto tan importante para México y el planeta.

Rafael Santos Magalhães, CFO de la compañía mencionó que “la sustentabilidad es un tema de gran relevancia en la industria que representamos y en la sociedad, por lo cual, constantemente buscamos promover las mejores prácticas e impulsar el uso de tecnologías que favorezcan el cuidado del medio ambiente”.

Hablando de electromovilidad, la marca presentó la tecnología de vanguardia de su e-Delivery, un camión 100% eléctrico y sustentable, con 300kW de potencia, sistemas de seguridad de última generación y suspensión neumática para un mayor confort y desempeño sobresaliente.

Un vehículo ideal para distribución en centros urbanos, contribuyendo a la descarbonización. En el marco del evento, Volkswagen Truck & Bus México y Coca-Cola FEMSA aprovecharon el foro ideal para celebrar la entrega de las primeras seis unidades del e-Delivery 14 toneladas, las cuáles circularán por las calles de México en los próximos días.

Rafael Magalhães, realizó la entrega simbólica de la primera unidad de esta flota, agradeciendo a los directivos de Coca-Cola FEMSA por la confianza en la marca y reconociendo los esfuerzos del grupo para contribuir con la movilidad sostenible, siendo una referencia a nivel nacional mediante la incorporación de unidades eléctricas a su flota.

Humberto Calva, Gerente de Gestión de Flota de Coca-Cola FEMSA reafirmó el compromiso del grupo con la implementación de prácticas sustentables y resaltó la confianza al apostar en e-Delivery para continuar acelerando la electromovilidad en México. **VL**



*Alejandro Novoa Director General de PACCAR México dio a conocer cambios en la estructura organizacional en el área comercial de Kenworth Mexicana. Carlos Ayala decide jubilarse como Director General Adjunto-Comercial, después de 39 años de una excelente trayectoria en la empresa dentro de las áreas de Ingeniería, Operaciones, Latinoamérica y Comercial.*

## Juan Leonardo Fiorentini es nombrado Director General Adjunto- Comercial



**J**uan Leonardo Fiorentini es nombrado Director General Adjunto-Comercial, asumiendo el cargo a partir de mayo de este año. Juan Leonardo, es Ingeniero Industrial en Producción egresado de CETYS Universidad y cuenta con estudios de Maestría en Finanzas Corporativas y en Economía Financiera y de Negocios por parte de Universidad Pontificia de Comillas de Madrid, España.

Cuenta con más de 26 años de experiencia profesional desempeñando puestos dentro de PACCAR México como Director de Mercadotecnia y Soporte a Ventas, Director Proyecto LF, Director General de PLM, Director Desarrollo de Concesionarios, Director Comercial para América Latina, Director General de Kenworth Del Noroeste y recientemente como Director Comercial para México. Alejandro Novoa hizo extensiva la felicitación a ambos, agradeciendo a Carlos su amistad, liderazgo y sus muchas contribuciones al éxito de PACCAR México, así como sus felicitaciones a Juan Leonardo por su nueva asignación, extendiendo su apoyo en sus nuevas funciones. **VL**

# PACCAR

# La Casa del Autobús celebra la producción de su chasis número 100 mil



*Mercedes-Benz Autobuses anunció un hito trascendental en su historia empresarial: la fabricación de su chasis número 100 mil en la Planta García de Nuevo León. Este logro llega en el año en que la compañía celebra sus 30 años de operaciones en México, demostrando su compromiso continuo con la excelencia y la innovación en el ámbito de la movilidad mexicana.*

La unidad 100 mil es un chasis OF Evolution que incorpora nuevos soportes de motor para una mayor resistencia, una capacidad de carga mejorada y un sistema de enfriamiento más eficiente. Equipado con suspensión multi-hoja que garantiza un confort superior tanto para pasajeros como para el conductor, y potenciado por un motor Mercedes-Benz de alto rendimiento. Esta unidad conmemorativa ya ha encontrado su hogar con un cliente, y pronto revelarán la empresa que se enorgullece de ser parte de esta celebración.

Es importante destacar, que, desde sus inicios, la empresa ha reconocido que su capital humano constitu-



ye el pilar fundamental de su éxito. Juntos, han generado un legado de calidad, confiabilidad y compromiso con la satisfacción del cliente. La producción de 100 mil chasis es un testimonio del esfuerzo y dedicación de todos los que forman parte de la familia de Mercedes-Benz

Autobuses en México.

Por ello, el compromiso de la compañía con la movilidad va más allá de la fabricación de vehículos de alta calidad; se extiende al ofrecimiento de soluciones de transporte confiables y eficientes. Los autobuses de





Mercedes-Benz no solo son medios de transporte, sino la conexión entre personas, familias y comunidades. Han sido inclusivos, brindando a sus pasajeros la comodidad, seguridad y todos los servicios necesarios para llegar a sus destinos, ya sea a escuelas, lugares de trabajo, destinos turísticos o simplemente desplazarse para encontrarse con sus seres queridos.

Mercedes-Benz Autobuses comprende que su labor tiene un impacto humano significativo. Por lo tanto, se esfuerza por proporcionar un transporte que mejore la calidad de vida de las personas y contribuya positivamente a su economía. El compromiso de la compañía con la seguridad garantiza que los pasajeros viajen de manera segura y protegida.

“La dedicación de nuestra empresa a la movilidad no se limita a la excelencia en la fabricación de autobuses; se centra en crear experiencias memorables para los pasajeros. Cada kilómetro es una oportunidad para conectar y promover el bienestar de quienes viajan con nosotros. En Mercedes-Benz Autobuses, no solo producen autobuses, crean 100 mil oportunidades para que las personas vivan experiencias enriquecedoras”, comentó Alexandre Nogueira, CEO Daimler Buses México.

“Al conmemorar esta emblemática producción de 100 mil unidades, reafirmamos nuestro compromiso iMBAtible con los usuarios, clientes y autoridades de movilidad en México. Seguiremos dedicados a trabajar incansablemente para ofrecer soluciones de transporte innovadoras que satisfagan las necesidades cambiantes de la sociedad mexicana, creando así momentos inolvidables en cada uno de los próximos 100 mil viajes”, puntualizó Raúl González, director de Ventas, Postventa y Mercadotecnia de Mercedes-Benz Autobuses.

Con la producción de su unidad número 100 mil, Mercedes-Benz Au-

tobuses celebra un logro significativo reflejando el constante esfuerzo de la empresa por ofrecer soluciones de transporte confiables e innovadoras que conecten comunidades, promuevan el bienestar de los pasajeros y contribuyan al desarrollo sostenible del país.

La Estrella de las Tres Puntas agradece a los usuarios, clientes y autoridades de movilidad por su confianza en la marca. Mercedes-Benz Autobuses continuará trabajando con determinación para mantener su posición de liderazgo en la industria, creando momentos inolvidables en cada viaje. **VL**





# ie Tram, la joya de la corona del Sistema de Transporte Va y Ven

*Con una nueva filosofía en el transporte urbano, el Sistema Metropolitano de Movilidad Amable y Sostenible Va-y-Ven, conocido simplemente como Va y Ven, es uno de esos casos de éxito que le ha cambiado a los habitantes de Mérida, Yucatán la forma de movilidad, dentro de todo ese proceso de cambios, este sistema tiene 32 autobuses eléctricos Irizar ie tram, que le dan vida a un sistema único en el país, que marca la pauta para el futuro de la movilidad en nuestro país.*

**Marco Hernández G.**

**L**o que ha hecho, la Agencia de Transporte de Yucatán (ATY), es simple y sencillamente espectacular le ha cambiado la cara al transporte de la capital del estado de Yucatán, al renovar mediante su nuevo sistema Va y Ven, un total de 700 autobuses con la más alta tecnología disponible en el país.

La Joya de la Corona es el sistema ie tram, operado por Mobility ADO, el cual está conformado por 32 autobuses Irizar ie tram, de 12 metros de longitud, con una capacidad máxima de 100 pasajeros.

Daniela Flores Ramírez, directora de Electromovilidad de la Agencia de Transporte de Yucatán (ATY), dijo







que ha logrado llevarlo a cabo, gracias a un trabajo conjunto con Mobility ADO, que no dudo en traer para este servicio este tipo de autobuses de última generación

Explicó que, al principio, les decían que era imposible traer autobuses como los Irizar ie tram, pero encontraron la forma de cómo lograrlo y lo han hecho con aliados como Mobility ADO, que es el operador de esta ruta y por ende de las unidades.

Como se recordará, la Agencia de Transporte de Yucatán (ATY), es un ente autónomo del gobierno, por lo tanto, tiene la facultad de seguir trabajando en más proyectos de movilidad son importar la finalización de alguna administración. “Eso nos da la fuerza para seguir adelante y renovar todo el parque vehicular”.

Los autobuses Irizar ie tram son 100% eléctricos, cero emisiones, con atributos estéticos de tranvía que combina su gran capacidad, la facilidad de acceso y circulación interior de un tranvía, con la flexibilidad de un autobús urbano.

Estas unidades han sido las encargadas de crear un sistema de transporte único en el Continente, ya que marcan la diferencia inmediatamente con las otras unidades del Sistema de Transporte Van y Ven. De hecho, el ruido que emiten los Irizar ie tram es prácticamente imperceptible, tal vez, hace más ruido el aire acondicionado con el



que están equipadas las unidades.

Mobility ADO, espera incorporar cinco autobuses Irizar ie tram al sistema, por lo que se contará con 37 unidades. Actualmente esta firma cuenta con 150 autobuses en el Sistema de Transporte Va y Ven, donde atienden a 15 rutas, para esto, la marca se ha preparado de una manera impresionante.

Ya que en Mérida cuentan con un simulador, donde todos sus operadores son capacitados, incluso quienes no forman parte de Mobility ADO, pueden entrenar en el simulador al ser este un Centro de Capacitación autorizador por la Secretaría de Infraestructura, Comunicación y Transporte (SICT).

La infraestructura que la Agencia de Transporte de Yucatán (ATY), tiene en la terminal de ie tram es



espectacular, ya que se encuentran los cargadores, donde los Irizar ie tram son cargados nuevamente para salir a dar servicio. Este sistema ha sido muy bien planeado y puede ser que sea el mejor estructurado de todo el país.

Máximo García De la Sierra, Gerente General de Van y Ven de Mobility ADO, dijo que en este proyecto de movilidad se conjuntaron varios elementos, pero el principal es la voluntad de hacer las cosas bien, en pro de un mejor transporte para Mérida, Yucatán.

Reconoció que actualmente cuentan con 150 unidades dentro del sistema Vaivén, de estas los 32 Irizar ie tram, pero el plan es que, para fines de este año, Mobility ADO cuente con 300 unidades, que representará alrededor del 40% del transporte urbano en esta ciudad. **VL**



# Nuevo León el estado mejor conectado para el autotransporte

*Nuevamente Expo proveedores del Transporte y Logística lo ha hecho, reunir en un solo espacio a los protagonistas de la industria del autotransporte y logística en el norte del país, donde los principales protagonistas de estos sectores se han dado cita.*

**Marco Hernández G.**

**T**odo un éxito ha sido esta muestra que se consolida cada vez más, como la más importante del norte del país, aquí el líder de los autotransportistas de carga en México, Miguel Martínez Millán, dijo que esta entidad registra el mayor crecimiento del país, por lo que esperan seguir creando sinergias para que el estado se mantenga como el líder de manufactura, así como en la relocalización de las empresas de mano del autotransporte.

Añadió que Nuevo León es el estado con mayor atracción de inversiones directas, para el autotransporte es una de las regiones más importantes al tener registradas al 40% de las empresas del autotransporte.

Samuel García, Gobernador de Nuevo León, afirmó que sigue avanzando para ser el estado más conectado y seguro para el autotransporte de carga, reconoció que este sector es clave en impulsar el nearshoring, la logística y la economía de Nuevo León.



El Gobernador explicó que se ha desarrollado una infraestructura necesaria para la entidad, la cual era urgente, así como un fondo de infraestructura carretera, que cada año contará con un presupuesto del estado. "Lo siguiente será una nueva Ley de Infraestructura Carretera, que tendrá etiquetado 5% del presupuesto. Siéntanse cobijados por este gobierno, sabemos lo importante que es el autotransporte de carga, el transporte es el que mueve al país y tenemos que ayudarles en todo, en carreteras seguras".

Marcela Barreiro, CEO de Daimler Truck México, explicó que si siguen trabajando en la visión de movilidad con cero emisiones, ya que esto beneficiará al país, por lo que reafirmó el compromiso de su empresa con el autotransporte.

En esta edición de Expo Proveedores del Transporte y Logística, los visitantes pudieron apreciar unidades de firmas como: DAF, Kenworth, Isuzu, Hino, FOTON, Scania, International, Shacman, MAN, Volkswagen, entre otros. Sin lugar a dudas, esta edición también marcó un nuevo récord de visitantes y expositores. **VL**









# Los pilares del Multiverso FOTON en Expo Proveedores y Logística 2024

*El pabellón de FOTON en Expo Proveedores del Transporte y Logística 2024, funcionó como una importante sala de encuentro entre empresarios del autotransporte de carga del norte del país y asesores de FOTON Monterrey, encabezados por Ciro Picardi y Johanes Martínez, director general y gerente comercial, respectivamente de FOTON Monterrey.*







**D**urante Expo Proveedores del Transporte y Logística, FOTON México, junto con su distribuidor FOTON Monterrey, creó una infraestructura de conexión con los empresarios del norte del país, quienes pudieron apreciar la calidad de los productos de la marca china Premium en México.

En los tres días que duró el evento, todo fue posible en el pabellón de FOTON, desde hablar con los directivos de la marca, inspeccionar cada uno de los vehículos exhibidos y hasta ser parte de un espectáculo dentro del mismo stand.

Los grandes protagonistas han sido los vehículos FOTON, Ciro Picardi, director general de FOTON Monterrey, dijo que presentaron cada uno de los pilares del Multiverso de la marca, empezando por su tractocamión A-EST de 460 caballos de fuerza, ideal para esta región del país y el cual poco a poco se ha convertido en uno de los consentidos de la Sultana del Norte.

También se exhibió el FOTON S12 uno de los más vendidos en la región, el cual puede ser equipado con diferentes equipos aliados, en esta ocasión estuvo como grúa y



arriba de esta unidad se presentó el eView eléctrico, que ha sido equipado como vehículo de reparto, sobre todo en las firmas de paquetería.

Sus unidades de última milla han llamado la atención, una de estas ha sido la Miller y la TM, las cua-

les han demostrado ser de las más productivas del sector. "Estas unidades son muy versátiles, tanto que, en nuestro caso las hemos equipado como talleres móviles. De esta forma, nuestros clientes no tienen la necesidad de ir a nuestras instalaciones, sino que nosotros vamos a las de ellos, y realizamos un servicio nocturno".

Estas dos unidades se han convertido en referentes de la industria y están dentro de las más vendidas por FOTON. "Tenemos un gran portafolio de productos para todas las necesidades de la industria".

De hecho, FOTON Monterrey, se ha convertido en una de las fuentes de abastecimiento más importantes para el sector del auto-transporte y logística que abrió sus instalaciones en Allende, para estar más cerca de sus clientes. "Estamos finalizando con todas las bahías de servicio para empezar a dar todo el servicio postventa, estamos muy emocionados de esta expansión de nuestras operaciones", finalizó Picardi. **VL**





# Mexicolven: Más aire acondicionado, más negocios, más potencia

*Una de las empresas referentes en la industria de los vehículos pesados en nuestro país es Mexicolven que ha desarrollado una serie de herramientas tecnológicas que ayudan a los autotransportistas a hacer sus operaciones más eficientes, en Expo Proveedores del Transporte y Logística 2024, la firma presentó sus últimos desarrollos.*



Desde hace varios años, Mexicolven tiene en el mercado aires acondicionados autónomos eléctricos, por lo que una vez apagado el motor comienza a ahorrar, esta se ha convertido en una de las opciones más inteligentes, ahora la empresa amplió su portafolio de productos.

En estos momentos tiene la gama más amplia de aires acondicionados, han complementado su oferta buscando ofrecer diferentes tipos de productos en cuanto a potencias, costos, diversos tipos de productos tanto para cabinas convencionales, como chatas, así como para diferentes volúmenes.

Edgardo Paduan, director general de Mexicolven, afirmó que están logrando más presencia con aires acondicionados en las flotas mexicanas, realizando verdaderos trajes a las medidas de las necesidades de sus clientes. “Lo primero que hacemos es analizar las necesidades y con base en ello, hacemos la reco-



mendación del mejor equipo para cada operación”.

Uno de los valores fundamentales de Mexicolven, ha sido desde hace años, el servicio postventa que ofrece a nivel nacional a todos sus clientes, algo que ha distinguido a la compañía es su velocidad de reacción para respaldar todos los equipos que tiene instalados a lo largo de toda la República Mexicana.

“Todos los equipos que hemos colocado cuentan con el soporte postventa y eso es lo que nuestros clientes valoran, que estemos con ellos, no solamente durante la venta, sino que estamos desde antes, durante y después de la venta. Hacemos el análisis de cual producto funciona, lo instalamos y después respaldamos al producto durante su vida útil”.

En Expo Proveedores del Transporte y Logística 2024, Mexicolven prospectó una serie de clientes que buscan más confort y por ende más productividad para sus operadores, y en el

transporte de carga una de las mejoras de eficiencia es en las paradas de descanso, carga y descarga que se realizan con el aire acondicionado a motor parado.

Los productos de Mexicolven son 100% amigables al medio ambiente, ya que las unidades funcionan con el motor apagado, sin consumo de combustible, libre de emisiones, esto ayudará a nuestro planeta a ser un mejor lugar para vivir.

Para este año, Edgardo Paduan espera seguir por la ruta del crecimiento, con un negocio más diversificado, ya que por un lado tiene el crecimiento de los aires acondicionados, pero también sigue con los equipos de autoinflado, tanto para tractocamiones, como para remolques

“Seguimos trabajando muy de cerca con los autotransportistas, nos ponemos en los zapatos de los empresarios para conocer a detalle sus necesidades y ofrecer la mejor solución”, finalizó. **VL**





# Cummins consolida su presencia y compromiso con el autotransporte

*En el marco de la edición más reciente de Expo Proveedores del Transporte y Logística, Cummins presentó sus soluciones de energía y potencia motriz, a todos los transportistas de la región. Cristina Burrola, Vicepresidenta de Cummins Latinoamérica, encabezó al equipo directivo durante esta muestra internacional.*



**E**n esta ocasión, Cummins exhibió parte de sus soluciones para el autotransporte, los mismo motores con las normas más avanzadas como lo es Euro 6, así como parte de la potencia motriz con la que puede abastecer a las diferentes armadoras de camiones tanto en equipo original como en refacciones.

De hecho, Expo Proveedores del Transporte y Logística 2024, sirvió para que se reunieran con más de 100 clientes para compartir los beneficios y resolver inquietudes sobre la tecnología Euro 6.







Como parte de su compromiso enfocado en el cliente y dedicados a acelerar el camino hacia la descarbonización, Cummins, empresa líder en soluciones de energía y potencia motriz, junto a su distribuidor autorizado Cummins Alesso y su socio comercial Tractorefacciones Allende, se reunieron con más de cien clientes para fortalecer lazos.

En un ambiente de camaradería y confianza, y en el marco de la edición más reciente de Expo Proveedores del Transporte y Logística, el equipo del poder rojo tuvo la oportunidad de comentar y responder inquietudes con respecto a la tecnología Euro 6.



“Estamos en un punto de no retorno respecto al cambio climático por lo que nuestro deber es cumplir con todas las normativas vigentes y futuras para reducir al máximo la emisión de gases contaminantes. Es un orgullo para mí reafirmar ante ustedes que en Cummins estamos listos para ofrecerles la tecnología adecuada para sus necesidades”, comentó Víctor Reyes, Director de Cummins Alesso.

A lo largo de su historia, Cummins se ha caracterizado por el desarrollo de productos cada vez más amigables con el medio ambiente por lo que, en línea con su estrategia Destination Zero que busca alcanzar las cero emisiones para 2050, mostró los beneficios de su tecnología Euro 6.



Cabe destacar que un motor Euro 6 -dependiendo de su aplicación- puede reducir hasta un 20% la emisión de óxidos de nitrógeno, así como dejar de emitir cerca de un 5% de material particulado en comparación con la tecnología Euro 5.

Este tipo de equipos, además de ofrecer resistencia, potencia y durabilidad también logran una mejora significativa en la eficiencia del combustible y amplia capacidad de respuesta para diferentes tipos de aplicaciones. Los motores Cummins Euro 6 están disponibles -en dis-

tintas versiones- para cumplir con las regulaciones sobre emisiones vigentes en cualquier parte del mundo.

“Nuestro mayor interés es escuchar a nuestros clientes y resolver juntos sus inquietudes respecto a cualquiera de las tecnologías de Cummins y saber más sobre cómo pueden alcanzar sus objetivos con equipos más sostenibles”, aseguró Jorge Machuca, Líder del segmento de motores de Cummins. **VL**



# Scania aumenta su presencia en el norte del país

*En los últimos años, una de las regiones con mayor presencia de Scania ha sido el norte del país, donde poco a poco Scania ha logrado pedidos importantes, ahora en Expo Proveedores del Transporte y Logística 2024, exhibió parte de su gama de productos que la han ubicado como una de las marcas con mayor crecimiento en el mundo de las unidades pesadas.*



**E**l mejor foro que podía tener Scania para exhibir parte de su portafolio de productos ha sido Expo Proveedores del Transporte y Logística 2024, donde la marca presentó su camión P450 con aplicación de madrina, esto es, para transportar vehículos sin rodar, una de las ventajas de esta unidad, es que puede ser equipada con el equipo, sin necesidad de hacer cortes en la cabina.

Miguel Guerrero, responsable Corporativo de Marketing y Comunicación de Scania México, dijo que ya existen pedidos para esta aplicación, entre ellos, la firma ATR, así como una empresa filiar de Estrella Roja de Puebla, dedicada al traslado de autos sin rodar.





El directivo explicó que otras de las unidades seleccionadas para estar presente en Expo Proveedores del Transporte y Logística 2024, ha sido la G500, un vehículo desarrollado para aplicación de minería que puede ser equipado por diferentes equipos aliados de los carroceros disponibles en la República Mexicana, con el Scania G500, se obtiene mayor productividad, así como ciclos de trabajo, con un menor consumo de combustible.

La tercera unidad presentada por Scania fue su tractocamión Scania Super 450S, el cual es de los consentidos del mercado mexicano, al ofrecer al menos 8% más de productividad contra su versión anterior. "Queremos seguir siendo un referente para la industria y estar cerca de nuestros clientes".

Cristhian León, director Comercial y de Postventa de Scania Trucks México, afirmó que su cobertura en la región norte del país, continuará atendiendo las necesidades de los clientes actuales en entidades como Tamaulipas, Coahuila, Chihuahua, Durango y por supuesto, Nuevo León.

"Consideramos pertinente este fortalecimiento, debido al impulso de nuevas formas de producción e intercambio que implementan las firmas, tales como el nearshoring".

De igual manera, el servicio postven-



ta de Scania es uno de los principales diferenciadores que el cliente reconoce, debido a la atención personalizada y con tiempos de respuesta que mejoran la disponibilidad en campo de las flotas. Este distintivo, independientemente de la demarcación es -entre otras razones-, una de las causas por las que la armadora se fortalece en el territorio norte mexicano, representando éste el segundo lugar en facturación de servicio, a nivel nacional.

Manuel Aranda, director de Retail de Scania México, puntualizó que, para Scania, la zona norte del país representa el segundo lugar en facturación a nivel nacional, con un crecimiento en la base de clientes del 90%, incorporando entre sus socios estratégicos a empresas como: Regiocal, Trainsa, Servygru, Pía Logistic, Transportes Servicios, SIETE, OXXO, Transporte Roca, Translíquidos del Norte, Transportadora NEUMA e Interconexión Portuaria.

Los ejecutivos de la firma, que este 2024 cumple 30 años de presencia en México, coinciden en que, al invertir en vehículos Scania, no sólo se adquiere una unidad, sino también una solución completa en la gestión de su flota. Es importante acotar lo anterior, en un contexto en el que ya es bien sabido que los clientes están optando por confiabilidad y respaldo, antes que el precio. **VL**





# Fruehauf, exhibe su Caja Seca de 57 pies en Expo Proveedores

*Por segundo año consecutivo, Fruehauf, líder fabricante de semirremolques en el país participa en el evento de la industria del transporte más importante en el norte del país, Expo Proveedores del Transporte y Logística.*

**L**eandro Radomile, Director General de Fruehauf, dijo que siempre han tenido claro que quieren estar presentes en los eventos más relevantes del sector para estar cerca de los clientes, escuchar sus necesidades y requerimientos. “En este caso Nuevo León es uno de los estados más fuertes en cuanto a la industria del transporte, el año pasado ocupó un 25% del Market Share total de las unidades emplacadas de acuerdo a los datos de la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transporte (SICT)”.

Este año presentaron, a los clientes de esta región, un equipo que cuenta con las mismas bondades de la caja 2.0, pero ahora con una longitud exterior de 57 pies (17.3 mts), única en su tipo, fabricada en composite, con bastidor de patines deslizable en dos posiciones, atornillable y

apoyado en 6 puentes, equipado con patín Fruehauf Jost H450; top kit de la marca Transtex, llantas Michelin y rines de aluminio marca Ampro.

La ventaja competitiva más emblemática de esta unidad es que está equipada con una suspensión deslizable Vantraax con tecnología ZMD, primera unidad en México en llevar esta innovación. La tecnología ZMD es un sistema patentado de amortiguamiento de cero mantenimiento, el cual elimina la necesidad de un componente externo como un amortiguador. En cambio, la función de amortiguación de la suspensión ha sido incorporada a las cámaras de aire de la suspensión. El diseño único de la cámara de aire exclusiva de ZMD ofrece un paquete todo en uno de amortiguación de la suspensión y aislamiento del remolque sin agregar componentes adicionales a la cámara de aire.

“Dentro de nuestros compromisos con los transportistas mexicanos es poder ofrecer productos de alta calidad, con componentes que sean durables, innovadores, como lo es en este caso Hendrickson, con su sistema patentado ZMD, que representen una considerable reducción de gastos de mantenimiento y mayor up time de las unidades” añadió Leandro Radomile. **VL**





*Una de las noticias más importantes durante Expo Proveedores del Transporte y Logística 2024 ha sido la entrega del primer tractocamión DAF en nuestro país, Kenworth - DAF de Chihuahua, ha sido la concesionaria encargada de este hecho histórico, la unidad se la llevo Transportadora ZEMOG, una empresa líder dedicada al transporte de alimentos y bebidas con sede en Ciudad Juárez, Chihuahua.*

## ¡Histórico! PACCAR entrega el primer DAF XF a Transportadora ZEMOG



### Marco Hernández G.

**L**uis Fernando Reyes, director comercial de PACCAR México, dijo que esta entrega será una de las muchas que esperan realizar a lo largo de todo el país, Transportadora ZEMOG, representada por su director general César Aldana Alarcón, recibió las llaves de esa unidad.

Aldana Alarcón explicó que este tracto DAF XF, realizará viajes hacia la Ciudad de México, donde espera lograr rendimientos de combustible importantes, adelantó que en los siguientes meses estarán recibiendo

otra unidad con las mismas características, estas unidades forman parte del plan de renovación y ampliación de su flota vehicular.

Esta entrega del primer tracto DAF XF, marca el comienzo de una asociación sólida entre PACCAR México y Transportadora ZEMOG, y subraya el compromiso de ambas compañías con la excelencia en el transporte de carga en México. Se espera que esta entrega sea el primero de muchos éxitos futuros para ambas partes.

Por segundo año consecutivo, PACCAR

reunió a sus concesionarios de la region: Kenworth DAF Monterrey, Kenworth DAF Chihuahua, Kenworth DAF Del Río Bravo, Kenworth DAF La Laguna, quienes hablaron sobre todo lo que ofrecen en la zona, tanto sus puntos de venta, servicios, cuántas bahías de servicio tienen, la disponibilidad de refacciones, entre otras puntos

Para PACCAR esta región representa 4,510 unidades Kenworth, siendo una de las de mayor importancia, así como alrededor de 325 unidades DAF que esperan comercializar en lo que resta del año. **VL**



## La línea de renovado Vipal presente en Expo Proveedores del Transporte y Logística 2024

*La amplia gama de productos de Vipal fortalece el compromiso de Llantas Compañía SA de CV (LLANCO), integrante de la Red Autorizada de Vipal en México, que estuvo presente en Expo Proveedores del Transporte y Logística 2024, donde exhibieron los productos y servicios del líder en renovado.*

**E**l equipo comercial de LLANCO estuvo presente en la exposición más importante del norte del país, como lo es Expo Proveedores del Transporte y Logística 2024, ahí el ingeniero Francisco López, y Francisco Samyr López, director general y director comercial, respectivamente recibieron a sus clientes para ofrecerles los productos y servicios que Vipal tiene disponibles para el mercado mexicano.

Como se recordará, LLANCO cuenta con una amplia cobertura en el

norte del país, donde ofrece los pisos de renovado más productivos para las carreteras de esta región. "Estamos en Expo Proveedores del Transporte y Logística 2024, para seguir respaldando las operaciones de nuestros clientes y para dar a conocer a nuevos socios de negocios los beneficios de los productos Vipal".

Durante los tres días de la muestra, el equipo comercial de LLANCO ofreció todo tipo de información acerca de los pisos de renovado Vipal, así como todas las herramientas

que pueden dar servicio para hacer más rentables las operaciones de los empresarios del transporte de carga.

Esequiel Di Matteo, Gerente comercial regional de Vipal para México y Centroamérica, estuvo presente en esta muestra internacional y explicó que LLANCO es un importante socio de negocios, ya que a través de su profesionalismo pueden estar cerca de los autotransportistas mexicanos, basados en sus necesidades de cada uno de sus clientes, al ofrecer los mejores pisos y servicios posibles. **VL**



# Daimler Truck México, tendrá año récord en ventas

**M**arcela Barreiro y Claudio De la Peña, CEO y director de ventas y mercadotecnia de Daimler Truck México respectivamente, afirmaron que este año será récord de ventas para la empresa, ya que pueden alcanzar entre 11,500 y 12 mil unidades, esto se logrará mediante su esfuerzo continuo por fortalecer su relación con sus clientes.

Para Marcela Barreiro, es importante construir relaciones con sus clientes mediante una atención personalizada para cada uno de ellos, esta filosofía ha guiado las acciones y estrategias de la empresa, ofreciendo con ello soluciones de valor y respondiendo lo más rápido posible a las necesidades del mercado.

Recordó que Daimler Truck México busca lo mejor para la industria y hacer realidad una movilidad cero emisiones para 2023, este es un compromiso que no solo beneficiará a sus clientes, sino impulsará el desarrollo del país.

En tanto, Claudio De la Peña, dijo que durante los primeros meses del año han aumentado algunos puntos porcentuales que les harán lograr nuevamente una venta récord en nuestro país. De hecho, dijo que Daimler Truck México está lista para poder ofrecer sus productos con motores que cumplan con las normas de emisiones Euro 6, EPA 2010.

“La estrategia que tendremos será



abastecer a sus clientes en lo que resta del año con camiones y tracto-camiones con motores Euro 5 y EPA 2007, en algunos casos nuestros concesionarios tendrán un inventario con camiones con estos motores y tendremos a partir de enero de 2025, unidades equipadas con motores Euro 6, EPA 2010”.

El directivo explicó la transición de una tecnología a otra será sin contratiempos, aunque llamó a las autoridades a tener disponibilidad de Diésel de Ultra Bajo Azufre



(DUBA) “Nuestra responsabilidad social incluye no solo cumplir con las regulaciones, sino también superar las expectativas en términos de sostenibilidad y eficiencia”. **VL**

*La financiera de marca, Toyota Financial Services México (TFSM), anunció el lanzamiento de TFS Insurance Solutions, su nuevo broker de seguros.*



## Toyota Financial Services lanza su nuevo broker de seguros: TFS Insurance Solutions

**María Hernández**

**T**FS Insurance Solutions se crea con el objetivo de llevar la experiencia de servicio al siguiente nivel, brindando las mejores soluciones en materia de seguros para los clientes y distribuidores de las marcas que integran el portafolio de TFSM, actualmente Toyota, Lexus, Subaru y Hino. Un ejemplo de ello es la oferta de productos complementarios al crédito, como paquetes de cobertura para gastos médicos o seguros para las instalaciones de los distribuidores. Otro ejemplo es que ahora, gracias a la interconexión de los sistemas e información entre Toyota Financial Services y TFS Insurance Solutions, no se triangula información y esto facilita la comunicación con los clientes, brindando una atención directa por parte de personal especializado con experiencia en seguros.

En alianza con las aseguradoras mejor posicionadas por su trayectoria y solidez en el segmento automotriz, TFS Insurance Solutions ofrecerá planes de seguros para autos y protección de crédito en caso de desempleo, incapacidad o fallecimiento, así como garantías extendidas. Entre ellas destacan: GNP, HDI, Quálitas, Zurich y Cardif.

“Estamos muy orgullosos con este lanzamiento porque representa un valor agregado para los consumidores mexicanos, pues ampliaremos aún más, nuestra oferta de productos y servicios. Además, contribuye con la expansión de la cadena de valor de nuestra Financiera en beneficio de nuestros clientes, socios de negocios y la sociedad en general”, comentó Alex Kuntzy, presidente y CEO de Toyota Financial Services México.

“Al cierre del primer año buscaremos contar con un total aproximado de 60 mil pólizas emitidas y la incorporación de nuevos productos en nuestra oferta comercial”, agregó Kuntzy.

TFS Insurance Solutions posee el respaldo de 22 años de experiencia de la financiera de marca en México y a través de la cual se han financiado más de 750 mil vehículos Toyota, es decir, uno de cada dos autos vendidos en el país por la marca japonesa.

Este lanzamiento es un ejemplo más de la solidez de Toyota en México, reafirmando su apuesta por la innovación, y su transición de una empresa automotriz hacia una empresa que ofrece soluciones de movilidad en beneficio de sus consumidores. **VL**



PIENSA EN  
**GRANDE**  
PIENSA EN  
**ISUZU**

HAZ REALIDAD TUS SUEÑOS CON  
**EL MEJOR RENDIMIENTO**



**ELF**  
400

**ELF**  
800

**ELF**  
800

☎ 01 800 **Mi ISUZU**  
(64 47 898)

[www.isuzumex.com.mx](http://www.isuzumex.com.mx)

[/isuzumex](https://www.facebook.com/isuzumex)

# CONFIANZA Y SEGURIDAD

GRACIAS A LOS PRODUCTOS VIPAL  
VAS EN EL CAMINO CORRECTO.

Vipal recorre el mundo  
con el fin de desarrollar  
los mejores productos  
para su empresa.



[www.vipal.com](http://www.vipal.com)  
[info@vipal-mx.com](mailto:info@vipal-mx.com)  
Facebook: Vipal México