

VÍA LIBRE

Agosto 2026 / Núm. 141

NUEVA GENERACIÓN

HINO 500 Series

EURO6



2628



1628



1828

JUNTOS, PODEMOS CON TODO





MÁS CONTROL. MENOS IMPREVISTOS.

SISTEMA DE AUTOINFLADO PARA LLANTAS GEOLOCALIZADO PARA REMOLQUES

Con Vigia Autoinflado para llantas y Gestya **monitorea tus remolques en tiempo real, accede a reportes avanzados y recibe alertas inmediatas por pinchaduras o baja presión en las llantas**, permitiendo coordinar las reparaciones antes de que afecten la operación.



CONTROL DE TEMPERATURA

Gracias a nuestros sensores puedes controlar en tiempo real la temperatura y humedad de la carga.



PLAN DE MANTENIMIENTOS

Centraliza el historial de mantenimiento de cada remolque, recibe recordatorios automáticos y mejora la disponibilidad de tu operación.



MEJORA LA ESTABILIDAD DEL VEHÍCULO



MAYOR EFICIENCIA EN TRAYECTOS LARGOS



MAYOR DURABILIDAD DE LOS NEUMÁTICOS



REDUCE EL CONSUMO DE COMBUSTIBLE

AUMENTA LA VIDA ÚTIL DE TUS LLANTAS DESDE UN 20 %

www.mexicolven.com
+52 33 3659 3747

UNA SOLUCIÓN DE

MEXI COLVEN

WHATSAPP





FORO NACIONAL DEL
TRANSPORTE
DE MERCANCÍAS

10

SEÑALES

24



CANAPAT FORTALECE
LA COORDINACIÓN
INSTITUCIONAL

38

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

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

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

https://www.instagram.com/vialibre_revista/

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

Ganar o perder

Todo parece indicar que no nos fue muy bien que digamos en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, sin embargo, la industria tiene que seguir, adaptarse a las nuevas condiciones del mercado, México es y seguirá siendo una de las fuentes de abastecimiento más importantes para Norteamérica. Las plantas de vehículos pesados ubicadas en nuestro país, manufacturan unidades de calidad internacional, por lo que el único camino que se tiene es seguir ganando.

En nuestra edición de agosto traemos todo lo que sucedió en el XXVI Foro Nacional del Transporte de Mercancías, organizado por la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP), liderada por Alex Theissen y Leonardo Gómez, este encuentro es el más importante del año, donde las marcas de unidades pesadas presentan su máxima tecnología.

Precisamente eso ha pasado con Hino México, que exhibió su Serie 500, equipada con motores Euro 6, con lo que la marca volverá a tomar la posición que le corresponde, son un total de 12 modelos los que se incorporan a la marca, todos ensamblados en la planta de Silao, Guanajuato.

También FOTON anunció una inyección de capital de 70 millones de dólares con lo que estará ampliando su capacidad de producción en nuestro país. Los planes de LDR Solutions en México siguen intactos, por lo que esperan una buena cantidad de ventas en los siguientes meses.

Hino México desarrolló su Skill Contest 2026, donde los mejores integrantes de la Red de Concesionarios de la marca compiten para seleccionar a los campeones de este año, que tienen como incentivo un viaje a Japón y representar a la marca en la competencia Continental. Con lo anterior, Hino sigue trabajando para consolidarse como la marca Número 1 en Servicio.

No deben de perderse lo que está haciendo Vival México con el renovado de llantas en Grupo CISA, alcanzar el mismo rendimiento de una llanta premium es para celebrarse y es lo que ha hecho la marca de renovado Vival con sus bandas.

Como siempre, los invitamos a unirse a nuestra comunidad por medio de nuestro boletín diario, nuestras redes sociales, página de internet www.revvialibre.com.mx o bien, con nuestras ediciones digitales e impresas. Nos encontramos en el camino, buena lectura. **VL**



PORTADA

HINO Serie 500 Euro 6
a la venta



EDITORIAL

HINO SKILL CONTEST 2026, EL TALENTO QUE LOS IMPULSA A CRECER

LA COMPETENCIA INTERNA MÁS IMPORTANTE DE HINO MÉXICO ES HINO SKILL CONTEST QUE ESTE AÑO LOGRÓ REUNIR EN LA FINAL A LOS 69 INTEGRANTES MÁS PREPARADOS DE TODA LA RED DE CONCESIONARIOS DE LA MARCA A NIVEL NACIONAL, TODOS CON UN MISMO OBJETIVO CONVERTIRSE EN LOS CAMPEONES DE LA COMPETENCIA EN SU GENERACIÓN 2026.





El HINO Skill Contest 2026 es la competencia más importante de Hino México y celebra su 15 aniversario. Los elementos básicos siguen siendo los mismos: Soporte Total en todas las áreas que han llevado a la empresa a ser la Número 1 en Servicio.

Las áreas que compitieron este año fueron: Asesor de Servicio, Asesor de Ventas, Gerentes, Refacciones y Técnicos, se trata de mantener siempre un nivel superior y la cabeza fría. Se premia la precisión y el buen juicio más que la velocidad.

Para Yu Sakamoto, Presidente y Director General de Hino México, gana quien comete menos errores, aunque la eficiencia también es importante puesto que se trabaja contra reloj, ya que forma parte de la realidad diaria de todos los integrantes de una concesionaria.

Para consagrarse campeón del HINO Skill Contest, los participantes de cada una de las áreas deben dominar todos los aspectos de las pruebas que incluyen: exámenes teóricos, prácticos, mediciones, diagnósticos, simulaciones de atención a clientes entre otros, en el caso del área de servicio, recepción de la unidad, entrega de la unidad y conocimiento del producto.

El mensaje para el mercado mexicano es muy claro: Hino México es el Número 1 en Servicio en México.



co y trabaja fuertemente en poder mantenerlo, elevando los estándares en cada una de sus concesionarias, que cuentan con personal con talento, conocimiento y habilidades para mantener todas las unidades Hino en circulación.

Desde hace 15 años Hino México realiza el HINO Skill Contest, una competencia de alto nivel, donde se reúnen los mejores integrantes de la red de concesionarios, con el objetivo de ganar, representar a México en la competencia continental y ser parte de los campeones de Hino México.

Yu Sakamoto, Presidente y Director General de Hino México, explicó que el HINO Skill Contest 2026 está dedicado a premiar a los mejores integrantes de la red de concesionarios por su gran esfuerzo y dedicación día a día además de motivarlos para esforzarse al máximo.

Agregó que saben perfectamente que para mantenerse como la empresa Número 1 en Servicio en México, es necesario madurar y evolucionar en sus metas, por lo pronto, la competencia de este año les ha servido para mejorar y ser aún más competitivos.

Kenji Mendoza, Director de Operaciones de Hino México, afirmó que llegar a la final del HINO Skill

Contest 2026 es saber qué el trabajo está dando resultados, ya que los 69 finalistas tienen que cumplir con una matriz de entrenamiento y saben que los mejores promedios son los que tiene la posibilidad de disputar la gran final.

El nivel de la competencia cada vez es más fuerte, ya que los integrantes de las concesionarias quieren representar a la marca en la competencia Continental. “Afortunadamente, el nivel crece año con año, cada vez vemos a los participantes más preparados y ese es uno de nuestros objetivos”.

Oswaldo Cacheux, Director de Planificación y Marketing de Hino México, explicó que el HINO Skill Contest 2026, también sirve para interactuar con todos los participantes, y saber en qué pueden mejorar. “El factor humano es importantísimo para las empresas y es una forma de detectar nuestras áreas de mejora”.

Añadió que la mejora continua forma parte de la filosofía de Hino, por lo que trabajan constantemente en todas las áreas para poder brindar una atención extraordinaria a sus clientes a través de su filosofía de Soporte Total.

El directivo adelantó que tendrán un segundo semestre muy activo,

ya que tendrán toda su gama de productos disponible desde su Serie 300, sus unidades híbridas y su Serie 500 que ya está a la venta, por lo que esperan comercializar entre 3,000-3,200 unidades este año.

Después de la competencia, llegó el momento más esperado, la “Noche de Campeones” donde conocimos los nombres de esta nueva generación de ganadores. **VL**



CATEGORÍA TALLERES ALIADOS:

- 1.- Christian Zamora, Servicio Automotriz Escoboza
- 2.- Carlos Espinosa, JS Autorepair Tampico
- 3.- Brandon Lechuca, Minatitlán



CATEGORÍA GERENTES:

- 1.- Luis Ramón Chávez, Muremi Gómez Palacio
- 2.- Karla Camacho, Premier Culiacán
- 3.- Sergio Fernández, Toluca
- 4.- Pedro Vargas, Toyocamiones Irapuato
- 5.- Pedro Migués, Perfectos Querétaro



CATEGORÍA ASESORES DE SERVICIO:

- 1.- Betsabé López, Marbe Tuxtla
- 2.- Stephany Rangel, Perfectos Pachuca
- 3.- Karla Juárez, Premier Tijuana
- 4.- Juan Andrés Barreto, Toyocamiones Irapuato
- 5.- Francisco Javier Valderrama, Toyocamiones León



CATEGORÍA ASESORES DE VENTAS:

- 1.- Roberto Rodríguez, Selectos R. Michel
- 2.- Alejandro Zepeda, Selectos Vallarta
- 3.- Armando Gracida, Selectos Colima
- 4.- Jesús Guereca, Muremi Gómez Palacio
- 5.- José Martín Márquez, GMC Tultitlán



CATEGORÍA ASESORES DE REFACCIONES:

- 1.- Marco Antonio Cruz, Toluca
- 2.- Emmanuel Hurtado, F Hinos Hermosillo
- 3.- Karla González, Cuautli Tlalnepantla
- 4.- Rafael Gutiérrez, Selectos R. Michel
- 5.- Raúl Cruz, Marbe Oaxaca



CATEGORÍA TÉCNICOS:

- 1.- Javier Brito, Premier Tijuana
- 2.- Juan Gamiño, Toyocamiones León
- 3.- Mario Ortiz, Península Cancún
- 4.- Fernando Carmona, GMC Tultitlán
- 5.- Javier Eduardo Castillo, Selectos Tepic

CATEGORÍA 3S 3S

- 1er lugar – Selectos R. Michel
2do lugar – Toyocamiones León
3er lugar – Premier Tijuana

HINO MÉXICO DA EL BANDERAZO DE SALIDA DE SU SERIE 500 EURO 6 EN EL FORO ANTP

UNO DE LOS PRINCIPALES OBJETIVOS DE HINO MÉXICO ES ESTAR CERCA DE SUS CLIENTES, EN ESTOS 19 AÑOS EN EL MERCADO MEXICANO LA MARCA CONTINÚA OFRECIENDO LO MÁS RECIENTE EN TECNOLOGÍA JAPONESA.







Ahora en el XXVI Foro Nacional del Transporte de Mercancías, organizado por la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP), dio el banderazo de salida de su Serie 500, con el modelo 1628, el cual es ensamblado en su planta de Silao, en Guanajuato.

Durante el evento Hino México arrancó con la preventa de esta Serie 500, que se conforma de 12 modelos que estarán disponibles para el mercado mexicano en algunas semanas. Con lo anterior, Hino México tiene toda la gama de modelos 2027 que se complementa con



su exitosa Serie 300 y sus camiones híbridos.

Yu Sakamoto, presidente y direc-

tor general de Hino Motors Sales México, afirmó que la misión con la llegada de la Serie 500 Euro 6, es lograr la satisfacción absoluta de sus clientes, siempre buscando innovar en la oferta de productos y servicios, basada en el trato humano y personal, así como estar al lado de los transportistas para conocerlos mejor y continuar ofreciéndoles un servicio de alta calidad.

El directivo explicó que ahora el portafolio de productos Hino está completo, por lo que esperan lograr una venta de la Serie 500 de alrededor de 500 unidades este año. “Ya

empezamos a ensamblar en nuestra planta de Silao, todas las unidades se entregarán y estamos contentos por ello, seguimos trabajando para continuar siendo la empresa Número 1 en Servicio”.

Oswaldo Cacheux, Director de Planeación y Marketing de Hino México, dijo que decidieron presentar la primera unidad ensamblada de la Serie 500 en México en el XXVI Foro Nacional del Transporte de Mercancías, organizado por la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP), por la importancia que tiene, además de que los asistentes tienen la posibilidad de conocerlo a fondo.

El mensaje para los transportistas mexicanos es muy claro, Hino México, le dará continuidad a la venta de su serie 500 ahora con tecnología euro 6, agradeciendo a sus clientes que han esperado este lanzamiento.

“Estamos iniciando una nueva era en Hino México, con motores más amigables al medio ambiente, para continuar como la empresa Número 1 en Servicio que nos ha distinguido, reflejando en la satisfacción de nuestros clientes que buscan más productividad en nuestros camiones y servicios”.

Durante el XXVI Foro Nacional del Transporte de Mercancías, Alex Theissen, junto con Leonardo Gómez, Presidente de la Mesa Directiva y Presidente Ejecutivo de la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP), junto con su comitiva, visitaron el stand de Hino México, donde recibieron toda la información de los camiones Hino de la Serie 500, así como de toda la gama que conforma la oferta de la marca. **VL**





FORO NACIONAL DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS: MOVILIDAD RESILIENTE PARA UNA LOGÍSTICA EFICIENTE

LA RESILIENCIA NO SIGNIFICA ÚNICAMENTE RESISTIR LOS MOMENTOS DIFÍCILES, LA RESILIENCIA SIGNIFICA APRENDER, ADAPTARSE, INNOVAR Y SALIR FORTALECIDOS, ASÍ LO AFIRMÓ ALEX THEISSEN LONG, PRESIDENTE DE LA MESA DIRECTIVA DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE TRANSPORTE PRIVADO (ANTP), DURANTE EL XXVI FORO NACIONAL DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS.

Marco Hernández G / enviado

CANCÚN, QR.- El directivo afirmó que siempre hemos sido un país sumamente resiliente. “Nunca en nuestra historia, que está llena de estos desafíos que parecían imposibles, hemos fallado y una y otra vez hemos demostrado que cuando trabajamos unidos encontramos la manera de salir adelante”.

Agregó que la logística y el trans-

porte van más allá de la infraestructura, ya que cuando la logística y el transporte funcionan, México funciona. Cuando el transporte y la logística avanzan, México avanza. Por ello, invitó a todos los integrantes de estos sectores a seguir adelante por un mejor país.

Theissen Long dijo que el rol humano es fundamental para la industria, ya que existen operadores que conducen en la madrugada con pro-

fesionalismo, seguridad y responsabilidad. Así como existe un operador que pasa días lejos de su familia para cumplir con su misión, y ellos son los verdaderos protagonistas de esta industria.

Reiteró la disposición total para seguir construyendo puentes de colaboración con el gobierno mexicano. Porque el futuro no se impone, el futuro se construye y se construye entre todos. “Sigamos moviendo

a México hacia un futuro de prosperidad, confianza y esperanza”.

Tania Carro, Subsecretaria de Transporte de la SICT, subrayó que no vienen como espectadores, sino como aliados de un sector que entendió, antes que muchos, que la infraestructura y la tecnología son una necesidad y son la columna vertebral de la competitividad nacional.

Por lo que explicó que la modernización tecnológica y de infraestructura debe ser una política de Estado y reconoció el trabajo de la ANTP en profesionalización, seguridad e innovación.

Durante cuatro días, los asistentes al XXVI Foro Nacional del Transporte de Mercancías ANTP, discutieron los temas más relevantes de la industria entre estos estuvieron: Marco regulatorio y tecnología para el transporte del futuro, Mejores prácticas para la renovación vehicular como motor de competitividad para el transporte de carga, la nueva era del transporte de carga seguro y competitivo, perspectivas de la industria y resiliencia en la logística y el transporte de mercancías, entre otras.

En el panel: Mejores prácticas para la renovación vehicular como motor de competitividad para el transporte de carga, las distintas marcas de camiones y tractocamiones coincidieron en que contar con unidades actuales hace más eficiente

la operación de los negocios.

Andree Robles de FOTON México, habló sobre qué está frenando la renovación de flotas, como lo son las barreras financieras, con el alto peso del precio inicial de adquisición, el crédito y arrendamiento con acceso limitado. Las barreras tecnológicas, sobre la duda sobre qué tecnología elegir, ya que no todas las rutas requieren la misma solución, o las barreras operativas, como la infraestructura insuficiente.

Rafael Gutiérrez, de Scania, explicó la ruta de descarbonización y el potencial de reducción de emisiones de la

regulatorio y como este tiene que estar basado en un Ecosistema de colaboración, entre el Gobierno, armadoras, instituciones financieras, transportistas, concesionarios, y asociaciones.

Adrián Azuara, de Daimler Truck México, explicó sobre los esfuerzos que se tienen que hacer en el mercado secundario de camiones y lo que ellos hacen con SelecTrucks, donde para dar certidumbre realizan revisiones físico-mecánicas, conocen el costo de reacondicionamiento de las unidades y el comportamiento del mercado.



Constantino Vázquez, de Isuzu Motors de México, comentó que las nuevas tecnologías protegen a las personas y reducen los riesgos, esto tiene como beneficios menos accidentes, menores costos de seguros y mayor seguridad para el operador.

Alexandre Linhares, director de Ventas de Volvo

Trucks, explicó que la renovación de la flota en el momento correcto trae ventajas como un mercado más formal, financiamiento disponible, menores costos de mantenimiento, beneficios tributarios, así como una mayor disponibilidad operativa.

José Arturo García, director de postventa de Cummins, explicó como ven el futuro del transporte la convivencia de soluciones, donde aplicarán los motores a diésel, gas natural, eléctricos e hidrógeno. **VL**

empresa, que para 2032 tiene como objetivo 45% de reducción de CO2.

Israel Acevedo, gerente de cuentas clave de Volkswagen Camiones y Buses México, explicó qué hacen para acelerar la renovación vehicular como una ventaja competitiva y la falta de renovación que significa un mayor costo.

Tonatiuh Venegas y Oscar Esparza de PACCAR México hablaron de como anticiparse al entorno

LOS MOMENTOS DEL XXVI FORO NACIONAL DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE TRANSPORTE PRIVADO (ANTP), NUEVAMENTE LO HA HECHO, REUNIR EN UN SOLO ESPACIO A LOS PROTAGONISTAS DE LA INDUSTRIA DE LA LOGÍSTICA Y EL TRANSPORTE. AQUÍ LES DEJAMOS LAS IMÁGENES DE ESTE IMPORTANTE EVENTO QUE CADA VEZ SE CONSOLIDA MÁS COMO UNA DE LAS PIEZAS FUNDAMENTALES DE NUESTRO SECTOR.





LOS CABALLOS DE PODER CUMMINS EN LA DIVERSIFICACIÓN DE SOLUCIONES

EN EL MARCO DEL FORO NACIONAL DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE TRANSPORTE PRIVADO (ANTP), CUMMINS, ASEGURÓ QUE EL FUTURO DEL TRANSPORTE DE CARGA ESTARÁ MARCADO POR LA CONVIVENCIA DE MÚLTIPLES TECNOLOGÍAS ENERGÉTICAS, DESDE MOTORES DIÉSEL MÁS EFICIENTES HASTA GAS NATURAL Y OTRAS SOLUCIONES DE BAJAS EMISIONES



Jorge Machuca, líder de Motores para México e Hispanoamérica de Cummins, afirmó que estamos viendo una transición energética más compleja y gradual de lo que se preveía. La dirección sigue siendo la misma, pero los tiempos y las condiciones varían entre mercados, industrias y tipos de operación.



La apuesta de Cummins es ofrecer a las flotas distintas rutas tecnológicas en lugar de impulsar una única solución. La compañía destacó que actualmente cuenta con plataformas que permiten utilizar diferentes fuentes de energía bajo arquitecturas comunes, facilitando que los transportistas adopten nuevas tecnologías conforme evolucionen



la infraestructura, la regulación y la rentabilidad de cada operación.

Cummins sigue viendo potencial de crecimiento en el mercado mexicano, por lo que siguen con una inversión constante, destinando nueve millones de dólares (mdd) para las actividades de México, también se han incrementado las compras y se han consolidado las plantas de manufactura de San Luis Potosí, Ciudad Juárez, Monterrey y Guadalajara.

Para este año, las inversiones seguirán, ya que se están reposicionando algunas áreas de servicio que se tenían principalmente en Asia, y que están enfocadas en temas de servicio, aunque no dijo el monto de la inversión dijo que se tiene contemplada para las plantas ubicadas en nuestro país.

Lucía López, Directora comercial de motores de Cummins Hispanoamérica, comentó que los transportistas mexicanos necesitan opciones, ya que existen operaciones donde el diésel sigue siendo la mejor alternativa; otras donde el gas natural ofrece ventajas competitivas; y otras más que en el futuro podrán migrar hacia tecnologías de cero emisiones. “La clave es que las empresas puedan tomar decisiones con base en sus necesidades reales de negocio”.

En este sentido Cummins destacó que para las flotas que buscan eficiencia inmediata, el motor X15 Euro 6 se posiciona como el referente en tecnología diésel, logrando una mejora en el consumo de combustible de más del 8% en aplicaciones pesadas, en comparación con su antecesor. Actualmente, ya circulan más de 10 mil de estos motores en las carreteras mexicanas.

Por su parte el X15N, el primer motor a gas natural de la marca para aplicaciones de rango pesado, diseñado para operaciones que buscan reducir emisiones de gases de efecto invernadero sin sacrificar desempeño. En el segmento de rango medio, los motores B6.7 EPA 24 y L9 EPA 24 continúan ampliando su presencia en sectores como reparto urbano, última milla, autobuses, construcción, minería y recolección de residuos.

A través de su portafolio extendido de soluciones Cummins adelantó dos desarrollos para el segmento pesado. El primero es el eje trasero RT-160 HE que incorpora el sistema Meritor Lube Management System para reducir en 5.1 litros el consumo de aceite por cada eje tandem y elevar la eficiencia entre 1 y 1.5% frente a la versión anterior. El segundo es el freno de tambor Meritor Q+, con una geometría que mejora el contacto entre zapata y



tambor para un frenado más consistente en condiciones exigentes.

Para Cummins, el desafío ya no consiste únicamente en desarrollar tecnologías más limpias, sino en ayudar a que las empresas puedan adoptarlas sin comprometer productividad, rentabilidad o disponibilidad operativa.

Como parte de las actividades de Cummins en el XXVI Foro Nacional del Transporte de Mercancías, patrocinó uno de los cócteles, así como el tradicional Torneo de Golf. **VL**



FOTON PRESENTA SU VISIÓN DE CRECIMIENTO EN EL 26° FORO NACIONAL DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

LA PRIMERA NOCHE DEL XXVI FORO NACIONAL DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS, ORGANIZADO POR LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE TRANSPORTE PRIVADO (ANTP) ESTUVO MARCADA POR UNA EXPERIENCIA QUE COMBINÓ TECNOLOGÍA, INNOVACIÓN Y CELEBRACIÓN. COMO PATROCINADOR DE LA CENA INAUGURAL, FOTON MÉXICO DIO LA BIENVENIDA A LOS ASISTENTES CON UN ESPECTÁCULO INMERSIVO DE PANTALLAS QUE REFLEJÓ LA EVOLUCIÓN DE LA MARCA Y SU VISIÓN DE LA MOVILIDAD EN EL MERCADO MEXICANO, EN EL MARCO DE LA CONMEMORACIÓN DE SU 30 ANIVERSARIO.



Durante su participación, FOTON México reiteró que México representa el tercer mercado más importante para FOTON a nivel mundial, consolidándose como un país estratégico para el desarrollo de la marca y pieza clave dentro de su plan de crecimiento internacional.

Roberto Arechederra, CEO de LDR Solutions, presentó la visión de la compañía para 2026 y anunció una inversión superior a 70 millones de dólares, destinada a fortalecer la infraestructura de FOTON en México.

Este plan contempla la expansión de la planta de ensamble, el incremento de la capacidad de producción a más de 18 mil unidades anuales y una mayor disponibilidad inmediata de vehículos para atender la demanda del mercado.

El directivo destacó que esta estrate-



gia permitirá consolidar una operación de postventa robusta, con el objetivo de ofrecer una experiencia de servicio impecable para los clientes.

Como reconocimiento a su participación y contribución al desarrollo de la industria del transporte, la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP) entregó a FOTON un reconocimiento durante la clausura del foro. Tanto Alex Theissen, como Leonardo Gómez, presidente de la mesa directiva y presidente ejecutivo de la ANTP, respectivamente, entregaron un reconocimiento a Roberto Arechederra y a Raúl Téllez, presidente del Consejo de Administración de LDR Solutions.

Con una celebración que rindió homenaje a tres décadas de historia, una visión clara de crecimiento para México y una importante apuesta por la innovación y la infraestructura, FOTON México reafirma su compromiso con el fortalecimiento del sector del transporte y con la construcción de una red cada vez más sólida para seguir impulsando la movilidad del país.

Para finalizar, la reconocida cantante Majo Aguilar amenizó la noche con una presentación especial que reunió a representantes de la industria y líderes del sector en una celebración que destacó el crecimiento y la visión de futuro de FOTON. **VL**





MY INTERNATIONAL UNA PLATAFORMA CON VISIÓN INTEGRAL PARA TRANSFORMAR EL FUTURO DEL AUTOTRANSPORTE

LA MARCA DEL DIAMANTE, INTERNATIONAL PARTICIPÓ EN EL XXXVI FORO NACIONAL DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS, ORGANIZADO POR LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE TRANSPORTE PRIVADO (ANTP), PARA COMPARTIR SU ENFOQUE INTEGRAL QUE ESTÁ TRANSFORMANDO LA GESTIÓN DE LAS OPERACIONES DE TRANSPORTE, FORTALECIENDO LA PRODUCTIVIDAD, LA DISPONIBILIDAD DE LAS UNIDADES Y LA EXPERIENCIA DE SUS CLIENTES.

Rafael Alvarenga, presidente de Operaciones Comerciales de International LATAM, dijo que el futuro del transporte requiere una visión integral que combine innovación tecnológica, eficiencia operativa y una experiencia centrada en el cliente. “Hoy nuestra responsabilidad es acompañar a las empresas con soluciones que les permitan operar con mayor eficiencia y rentabilidad, preparadas para los desafíos que enfrenta la industria”.

En este contexto, International presentó My International, un nuevo ecosistema digital que integra al cliente,





sus vehículos y la red de distribuidores International en un mismo entorno. Al concentrar la información y los servicios en un solo lugar, la plataforma permite evolucionar de una atención reactiva a una gestión más proactiva de la operación, fortaleciendo una experiencia más conectada, inteligente y eficiente.

Con lo anterior, International fortalece una experiencia en la que la información, los servicios y el acompañamiento convergen en un solo entorno digital, facilitando la toma de decisiones y generando mayor valor para la operación de sus clientes.

Carlos López, vicepresidente de Ventas de Soluciones de International Latinoamérica, afirmó que con My International transforma la manera en que sus clientes interactúan con International y con su red de distribuidores.

“Queremos que la información deje de ser únicamente un dato y se convierta en una herramienta para tomar mejores decisiones, simplificar la operación y fortalecer la disponibilidad de las flotas. Este es un ecosistema que seguirá evolucionando junto con las necesidades de nuestros clientes”.



Añadió que My International es el resultado de escuchar a sus clientes y responder a sus necesidades, esto también les ha permitido recuperar la posición de liderazgo en el mercado mexicano.

Con este lanzamiento, International consolida una estrategia que integra vehículos, conectividad,

servicios especializados, herramientas digitales y una sólida red de distribuidores para acompañar a sus clientes durante todo el ciclo de vida de sus operaciones. My International materializa esta visión al fortalecer una relación más cercana, conectada y colaborativa entre la marca, los distribuidores y sus clientes, generando mayor valor para la gestión de las flotas.

Con estas iniciativas, y en el marco del Foro Nacional del Transporte de Mercancías de la ANTP 2026, International reafirma su compromiso de seguir impulsando un autotransporte más conectado, inteligente y eficiente, desarrollando soluciones que fortalecen la competitividad de las flotas y contribuyen al crecimiento de la industria en México. **VL**



NUEVAMENTE LA MARCA DEL GRIFO, SE PRESENTÓ EN EL XXVI FORO NACIONAL DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS, ORGANIZADO POR LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE TRANSPORTE PRIVADO (ANTP), EL CUAL SE HA CONVERTIDO EN UN ESPACIO CLAVE PARA DIALOGAR SOBRE LOS RETOS Y OPORTUNIDADES DEL TRANSPORTE DE CARGA EN MÉXICO.



SCANIA MÉXICO: TRABAJO A LA MEDIDA

La presencia de Scania en este evento reafirma el compromiso de la marca de impulsar soluciones que contribuyan a las operaciones más eficientes, seguras y sostenibles. Alejandro Mondragón, Presidente y CEO de Scania México, dijo que comparten valores con la ANTP, como seguridad, la cual no es opcional en las unidades Scania, ya que están equipadas con los últimos adelantos tecnológicos de la marca.

Añadió que lo mismo sucede con la Sostenibilidad, uno de los pilares de ANTP que también comparte Scania, al ser la primera empresa fabricante de autobuses y camiones en firmar los compromisos de la ONU.

“Estos son algunos de los principios que compartimos con la ANTP, sabemos de la importancia que tiene la movilidad y de qué tan importante es que todos los camiones de nuestros clientes estén en las carreteras, por lo que nuestro compromiso es que todas esas unidades estén en los caminos de México”.



Recordó que Scania opera una red de distribuidores completamente propia, cada uno de sus puntos de servicios en el país, son representaciones directas de la marca,

lo que les permite ofrecer un servicio de postventa con estándares internacionales en cualquier punto del país

De hecho, anunció que seguirán ampliando y abriendo instalaciones a lo largo del año como en Culiacán, Villahermosa, León, Puebla, Guadalajara, Chihuahua y Tijuana. Además, mantiene proyectos de crecimiento en Monterrey, San Luis Potosí, Aguascalientes y Manzanillo, con el único objetivo de seguir robusteciendo su sistema postventa que los ha caracterizado desde hace muchos años como uno de los mejores.

Recordó que siguen trabajando muy de cerca con los autotransportistas, los cuales cuándo alcanzan un determinado número de unidades, pueden solicitar la instalación de un taller en sus propias instalaciones. “Trasladamos toda nuestra experiencia, procesos, estándares, tecnología, equipos, maquinaria y personal especializado para brindar atención inmediata y maximizar la disponibilidad de las unidades”. **VL**

VOLKSWAGEN TRUCK & BUS MÉXICO, APLICACIÓN IDEAL PARA TU APLICACIÓN

LA MARCA QUE HA HECHO DE LA CALIDAD TODO UN COMPROMISO ES VOLKSWAGEN TRUCK & BUS MÉXICO, SE PRESENTÓ EN EL XXVI FORO NACIONAL DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS, ORGANIZADO POR LA ASOCIACIÓN NACIONAL DEL TRANSPORTE PRIVADO (ANTP), DONDE EXHIBIÓ UNO DE SUS GIGANTES, EL MAN TGX, EL CUAL ES UNO DE LOS TRACTOCAMIONES MÁS VERSÁTILES DEL MERCADO.

Rafael Santos Magalhães, Director de Operaciones de Volkswagen Truck & Bus México, fue el anfitrión de los asistentes al XXVI Foro Nacional del Transporte de Mercancías, donde la marca ofreció una comida, y explicó los beneficios de las familias de vehículos que ofrece al mercado.

La primera es la familia Delivery, la cual está dedicada a la última milla, siendo los vehículos más productivos del mercado que van desde las 6 a las 11 toneladas. Después viene los Constellation que es de las más versátiles del mercado, su especialidad de estas unidades de rango medio son aplicaciones urbanas, como refresqueros, carga y paquetería, entre otras.

Después vienen los gigantes de la marca Volkswagen y MAN, con lo que la firma cuenta con un vehículo para cada aplicación. En el XXVI Foro Nacional del Transporte de Mercancías, se exhibió un MAN TGX, el cual llamó la atención de los asistentes.

El directivo explicó que trabajan muy de la mano con todos los transportistas mexicanos, así como con los socios de la ANTP, para consolidarse como una de las mejores opciones del mercado.



Todas las unidades de las marcas Volkswagen como MAN, cuentan con un respaldo de refacciones y sistema postventa en cualquier parte del país, al contar con un almacén de refacciones que cada vez aumenta más su porcentaje de disponibilidad.

Alex Theissen, junto con Leonardo Gómez, entregaron reconocimientos tanto a Rafael Santos Magalhães y Giovanni Juárez, por trabajar por un transporte más competitivo durante los últimos años, al ofrecer vehículos con los más altos estándares de calidad. **VL**

UN VEHÍCULO DAF O KENWORTH EN EL CAMINO ES UNA INVERSIÓN RESPALDADA

PACCAR MÉXICO SE PRESENTÓ EN EL XXVI FORO NACIONAL DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS, ORGANIZADO POR LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE TRANSPORTE PRIVADO (ANTP), DONDE EXHIBIÓ SU TRACTOCAMIÓN DAF DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA COMO LO ES EL DAF XG.



La marca líder en tractocamiones PACCAR, junto con sus marcas DAF y Kenworth se han consolidado como líderes de ventas totales en el primer semestre del año, esto como resultado de una serie de acciones que se han implementado tanto por su corporativo como por su red de concesionarios.

Tonatiuh Venegas, director comercial de PACCAR México, dijo que siguen implementando una serie de acciones sobre todo en postventa, para robustecer más el respaldo que ofrecen a los transportistas mexicanos “Cada unidad DAF o Kenworth en la carre-

tera es una inversión respaldada y eso lo saben nuestros clientes”.

Agregó que esperan lograr mejores resultados en la segunda parte del año, pero es más importante seguir trabajando de la mano con sus clientes, con una mejor atención, mayor infraestructura -cuenta con 162 puntos de atención- más bahías de servicio y mejor respuesta a los requerimientos de las necesidades.

En cuanto a las ventas explicó que disponen de alternativas tecnológicas como unidades equipadas con motores a gas, que desde hace más

de 15 años comercializan en México y cada vez más empresas lo toman como una alternativa viable o bien, con la llegada de tractocamiones eléctricos que los veremos en los siguientes meses.

“En cuanto tecnologías actuales contamos con los motores a diésel más amigables del mercado y seguiremos así, siendo la mejor opción en tractocamiones trompudos. En unidades Cab Over, tenemos más de mil unidades DAF circulando, ahora con el tractocamión DAF XG, tendremos varias pruebas para seguir el mismo camino que es de crecimiento”. **VL**



ISUZU MOTORS DE MÉXICO PARTICIPÓ UNA VEZ MÁS EN EL FORO NACIONAL DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS, ORGANIZADO POR LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE TRANSPORTE PRIVADO (ANTP), REAFIRMANDO SU COMPROMISO CON EL DESARROLLO DEL TRANSPORTE DE CARGA Y CON EL FORTALECIMIENTO DE LA LOGÍSTICA EN MÉXICO.



ISUZU MOTORS MÉXICO TECNOLOGÍA DE MÁXIMA CALIDAD PARA MÉXICO

Considerado uno de los encuentros más relevantes para el sector, el foro reunió a directivos, especialistas, empresas flotilleras, transportistas y autoridades para intercambiar experiencias y analizar los principales desafíos de la industria.

En este contexto, Isuzu encabezó un desayuno con clientes y socios estratégicos, fortaleciendo el diálogo con quienes impulsan diariamente la cadena de suministro del país y refrendando su compromiso de mantenerse cerca de sus clientes para desarrollar soluciones que respondan a las necesidades del mercado.

“Estos encuentros nos permiten estar cerca de nuestros clientes, conocer sus necesidades, entender los retos que enfrentan y seguir contribuyendo con soluciones que



fortalezcan su operación logística nacional. Nos sentimos orgullosos de ser parte de la cadena de suministros que mantiene el movimiento de México, sabemos que detrás de cada ruta, entrega y operador existe un esfuerzo que impulsa el crecimiento económico y bienestar de millones de mexicanos”, señaló Miguel Mejía, Subdirector de Posventa de Isuzu Motors de México.

Como parte del programa académico del foro, Constantino Vázquez, Gerente de Desarrollo de Concesionarios y Relaciones Institucionales de Isuzu Motors de México, parti-

cipó en el panel “Mejores prácticas para la renovación vehicular como motor de competitividad para el transporte de carga”, donde compartió la experiencia de Japón sobre administración de flotas y renovación vehicular.

Durante su participación, destacó que la renovación vehicular debe responder a una visión integral del negocio y compartió algunas de las prácticas que han fortalecido la competitividad del transporte de carga en Japón.

La participación de Isuzu Motors de México en el Foro Nacional del Transporte de Mercancías de la ANTP reafirmó la visión de la compañía de mantenerse cerca de sus clientes, promover el intercambio de conocimiento y contribuir al desarrollo de un transporte de carga más competitivo, seguro y sostenible. **VL**

PILOT

AUTOTRANSPORTES PILOT TENDRÁ 30 TRACTOS DAF XG, FINCA SU PRIMER PEDIDO

Hace alrededor de cinco meses, que Autotransportes Pilot, ubicada en Tlaquepaque, Jalisco, arrancó una prueba con un tractocamión DAF, pues les podemos adelantar que las evaluaciones han salido muy positivas, por lo que decidió fincar su primer pedido en firme por 30 tractos DAF XG.



Con ello, será una de las primeras empresas en tener una cantidad considerable del tractocamión de última generación de DAF México – el DAF XG–, y sin duda, un gran paso para sus nuevos desafíos de PAC-CAR México que tiene planes importantes en el segmento de tractocamiones chatos -Cab Over- en nuestro país.

ANPACT

Industria de vehículos pesados cierra primer semestre 2026 con señales de recuperación

La industria automotriz de vehículos pesados registró durante junio una recuperación en las ventas al mayoreo, impulsada por la demanda del segmento de carga y por un entorno que continúa favoreciendo la renovación del parque vehicular.

Al presentar los resultados correspondientes al sexto mes de 2026, la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT), organismo que representa a los principales fabricantes de vehículos comerciales pesados en México, destacó que este



comportamiento refleja la fortaleza y resiliencia del sector y confirma la importancia de preservar un entorno de certidumbre que incentive la inversión, impulse la integración regional y consolide la competitividad de América del Norte.



SCANIA

Scania abre la cartera, reubica su sucursal de Tijuana

En línea con su estrategia de expansión de red y mejora continua del servicio a clientes, Scania anuncia la reubicación de su sucursal en Tijuana a una nueva sede en la colonia Guadalupe Victoria. El cambio responde a un objetivo concreto: mejorar la ubicación de la sucursal e incrementar su capacidad de atención para vehículos Scania en la zona.

La inversión total en esta sucursal asciende a 13.6 millones de pesos y cuenta con 4,900 metros cuadrados, pasando de tres a once bahías con capacidad de atención de 15 unidades por día, incluidos 3 espacios para reparación de componentes mayores y suma un espacio de estacionamiento para tractocamiones y área de lavado, así como un almacén de 200 metros cuadrados. Estas mejoras forman parte del fortalecimiento del respaldo postventa para los clientes que operan en la región Pacífico, una zona clave para el transporte nacional por su extensión, conectividad y dinamismo logístico, en la que circulan más de 1,700 vehículos Scania.



SOMOS GLOBALES, SOMOS LÍDERES
SOMOS VIPAL.

Uno de los mayores fabricantes de caucho a nivel mundial y referente en el sector del renovado de llantas.



www.vipal.com
info@vipal-mx.com
Facebook: Vipal México

TRAXION RECIBE EL RECONOCIMIENTO EMPRESA COMPROMETIDA DE ECOVADIS

TRAXION obtuvo el reconocimiento Empresa Comprometida que otorga EcoVadis, plataforma internacional dedicada a la evaluación del desempeño empresarial en materia de sostenibilidad.

EcoVadis evalúa cada año a más de 175 mil empresas en distintos países y sectores económicos. La plataforma proporciona información que permite a clientes, proveedores y otras organizaciones conocer el desempeño de las empresas en materia de sostenibilidad mediante un proceso de evaluación independiente.



Bridgestone impulsa la conversación sobre Economía Circular



En la industria automotriz, hablar de sostenibilidad ya no se limita a reducir emisiones. La conversación comienza a desplazarse hacia otro reto igual de relevante: cómo extender la vida útil de los materiales, reducir residuos y replantear el ciclo completo de los productos que hacen posible la movilidad.

Bridgestone considera que la Economía Circular representa una de las transformaciones más importantes para la industria llantera y para las cadenas de valor vinculadas al transporte, la logística y la manufactura.

CONGRESO NACIONAL EN SEGURIDAD VIAL

Usuarios ^{ANTP}
del transporte de carga

DÉCIMO CONGRESO NACIONAL EN SEGURIDAD VIAL

24 AL 26 DE AGOSTO • HACIENDA GALINDO, QUERÉTARO

CONFERENCIAS CON EXPERTOS • DEMOSTRACIONES EN PISTA IMT • NETWORKING Y MUCHO MÁS...

Más información en antp.org.mx

LEASING

La nueva variable del leasing: visibilidad e inteligencia sobre los activos

Durante años, la industria del leasing se enfocó principalmente en financiar activos y optimizar estructuras financieras. Hoy, la evolución del mercado está incorporando una nueva variable estratégica: la capacidad de conocer en tiempo real dónde se encuentran los activos, cómo están siendo utilizados y cuál es su estado operativo.

La digitalización de las flotas y la creciente necesidad de información están transformando la forma en que las organizaciones gestionan sus activos. Más allá de poner un vehículo a disposición de sus clientes, las empresas buscan ahora herramientas que les permitan maximizar la productividad, optimizar la disponibilidad de las unidades, reducir tiempos de inactividad y fortalecer la continuidad operativa.



VOLKSWAGEN

VOLKSWAGEN TRUCK & BUS MÉXICO ENTREGARÁ 120 DELIVERY A DHL

Gran trabajo de Volkswagen Truck & Bus México, con su camión de la última milla Delivery, que ha logrado un pedido con una de las empresas de paquetería y logística más importantes del país, como lo es DHL, por un total de 120 unidades.

Los vehículos se estarán entregando en las siguientes semanas, seguramente este pedido marcará un nuevo camino para Volkswagen Truck & Bus México que poco a poco se han integrado al mercado y ahora son unos competidores de cuidado. Por lo pronto, Volkswagen Truck & Bus México sigue el camino amarillo con grandes perspectivas para los siguientes años.

MÉXICO

Este verano redescubre México y viaja a uno de estos increíbles destinos

Con la llegada de las vacaciones de verano, el país entra en una de las temporadas de mayor movilidad y alta afluencia en las terminales. Durante estas semanas, millones de personas hacen una pausa en su rutina para viajar, ya sea para visitar familiares o simplemente cambiar de destino por unos días.

Es el caso de rutas que conectan con ciudades como Puebla, una parada



obligatoria en el centro del país que, además de su vida urbana y riqueza gastronómica, funciona como conexión hacia otros destinos del sur. Sus calles, edificios históricos y sabores tradicionales la convierten en una excelente opción para quienes buscan una escapada cultural durante el verano. Desde ahí, el viaje continúa hacia Oaxaca, donde la diversidad cultural e histórica se fusionan para convertirla en un referente nacional.

Regístrate hoy



CONVENCIÓN NACIONAL 2026



**4 al 8
de octubre 2026**



**Moon Palace
Cancún**



Conferencias magistrales



Networking



Talleres



Más de 50 expositores



Shows en vivo

Socios Cooperadores



VOLKSWAGEN TRUCK & BUS MÉXICO (VWTBM) PARTICIPÓ EN LA QUINTA EDICIÓN DE EXPO GRÚAS 2026, EL EVENTO MÁS RELEVANTE PARA EL SECTOR DE GRÚAS DE ARRASTRE Y SALVAMENTO, QUE SE LLEVÓ A CABO EN EXPO GUADALAJARA. CON ESTA PARTICIPACIÓN, LA ARMADORA REAFIRMA SU COMPROMISO CON UN SEGMENTO ESTRATÉGICO PARA LA MOVILIDAD DEL PAÍS Y PARA LA CONTINUIDAD DE OPERACIONES EN CARRETERAS, CIUDADES, CENTROS LOGÍSTICOS Y ZONAS INDUSTRIALES.



VOLKSWAGEN TRUCK & BUS MÉXICO IMPULSA LA RENOVACIÓN DE FLOTA EN EL SECTOR DE GRÚAS EN EXPO GRÚAS 2026

Los servicios de grúas desempeñan un papel fundamental dentro del ecosistema de transporte en México, al contribuir a la atención de incidentes, la seguridad vial, agilizar traslados, recuperar unidades y dar continuidad a operaciones que requieren respuesta rápida y equipos confiables. En este contexto, Expo Grúas se ha consolidado como un punto de encuentro clave para empresarios, proveedores, carroceros, fabricantes y aliados del sector.

En el marco de este foro, VWTBM fortaleció su relación con la Asociación Nacional de Empresarios Mexicanos de Grúas (AGRÚAS), organismo que ha impulsado la pro-





fesionalización, integración y desarrollo de este segmento. Esta colaboración responde a una visión compartida: acompañar a los empresarios grueros con soluciones que contribuyan a una operación más eficiente, segura y rentable.

“Para Volkswagen Truck & Bus México, el sector de grúas representa mucho más que una aplicación vehicular. Es un segmento que exige disponibilidad, confianza, soporte y cercanía. Por eso, nuestra participación en Expo Grúas 2026 refuerza el compromiso de seguir acompañando a los empresarios grueros con soluciones robustas, eficientes y alineadas con las necesidades del mercado”, destacó Angélica Martínez, Gerente Comercial en Volkswagen Truck & Bus México.

La gama de camiones Volkswagen se ha consolidado como una alternativa ideal para aplicaciones de grúa, gracias a su versatilidad, eficiencia operativa y capacidad de adaptación a distintas configuraciones. Dentro de esta oferta destaca la familia Delivery, especialmente el Delivery 11.180, una solución valorada por su maniobrabilidad, visibilidad y facilidad de implementación en operaciones de arrastre, plataforma y salvamento.

A esta propuesta se suma el Constellation 18.260, una opción robusta para operaciones que requie-

ren mayor capacidad, manteniendo atributos clave como confiabilidad, eficiencia, compatibilidad con distintos carroceros y respaldo post-venta. Con la nueva generación de productos Euro 6, la marca integra además mayores ventajas en seguridad, tecnología, eficiencia y confort.



Durante Expo Grúas 2026, VWT-BM formalizó la firma de un convenio con AGRÚAS, mediante el cual ofrece condiciones especiales para fomentar la renovación de flota entre los grueros asociados. Esta ini-

ciativa contempla una oferta integral que, además de condiciones comerciales atractivas, incorpora Volks|Telematics sin costo y los primeros tres servicios de mantenimiento incluidos, de acuerdo con los términos del convenio.

“Sabemos que para los grueros cada minuto cuenta. Por eso, nuestra propuesta no se limita a vender un camión; buscamos ofrecer una solución completa que acompañe la operación diaria, desde la configuración adecuada del vehículo hasta el monitoreo, mantenimiento y soporte que el cliente necesita para mantener su negocio en movimiento”, agregó Angélica Martínez.

Con la participación en este evento y su colaboración con AGRÚAS, Volkswagen Truck & Bus México refrenda su cercanía con los empresarios grueros y su compromiso de seguir impulsando soluciones de transporte confiables, eficientes y adaptadas a los retos actuales del sector. **VL**



MEXAMERIK RECIBE EL TRACTO INTERNATIONAL LT S13 NÚMERO 150



INTERNATIONAL REALIZÓ LA ENTREGA DEL TRACTOCAMIÓN LT S13 NÚMERO 150 A GRUPO MEXAMERIK, UN HITO QUE REFLEJA LA EVOLUCIÓN DE UNA RELACIÓN BASADA EN CONFIANZA, INNOVACIÓN Y UN ACOMPAÑAMIENTO PERMANENTE PARA FORTALECER LA PRODUCTIVIDAD DE SUS OPERACIONES.

Francisco Ramírez

La incorporación de esta unidad representa mucho más que una cifra dentro de la flota de Grupo MexAmerik. Es el resultado de una alianza estratégica construida con base en innovación, disponibilidad operativa, atención postventa y un acompañamiento constante para mantener las operaciones de transporte en movimiento.

Con lo anterior, Grupo MexAmerik suma 150 tractocamiones International LT S13, equivalentes al 20% de su flota total. En conjunto, estas unidades han recorrido cerca de 10 millones de kilómetros, con un promedio superior a 120 mil



kilómetros de operación por vehículo y una disponibilidad operativa del 97%, indicadores que respaldan el desempeño de la plataforma LT S13 en condiciones reales de operación.

Fredy Vásquez Gutiérrez, director de Operaciones en Grupo MexAmerik, afirmó que la palabra que mejor

define esta relación es confianza. “Es el mismo valor que transmitimos todos los días a nuestros clientes. International ha demostrado ser un socio fundamental para nuestra operación, evolucionando hacia unidades cada vez más tecnológicas y seguras que nos permiten mantenernos competitivos y rentables dentro de la industria logística”.

La plataforma LT S13 ha contribuido a mejorar la eficiencia operativa de Grupo MexAmerik mediante un rendimiento promedio de 3.37 km por litro, equivalente a 8.8 millones de kilómetros recorridos, además de ofrecer una mejora cercana al 20% en eficiencia de combustible frente a modelos Interna-

tional equipados con generaciones anteriores de motor.

Estos avances también generan beneficios ambientales. Gracias a una eficiencia de 0.0361 kg de CO₂ por tonelada-kilómetro, Grupo MexAmerik ha logrado movilizar mayores volúmenes de carga utilizando menos combustible de manera proporcional, evitando la emisión de cerca de 562 toneladas de CO₂, además de fortalecer la seguridad y el bienestar de sus operadores mediante unidades más modernas y tecnológicas.

Más allá del desempeño de sus vehículos, International y su distribuidor International Sierra Norte han acompañado el crecimiento de Grupo MexAmerik mediante una propuesta integral que incluye respaldo técnico, disponibilidad de refacciones, capacitación de operadores, asesorías especializadas en mantenimiento y soluciones conectadas que fortalecen la continuidad operativa de la empresa. Como parte de esta evolución, Grupo MexAmerik avanza, en la integración de la información generada por las soluciones conectadas de International con su sistema de administración de transporte (TMS), permitiendo que su Torre de Control de Mantenimiento disponga de información en tiempo real para una toma de decisiones más eficiente.

Florencio Martín, Director general de Sierra Norte, dijo que saben que entregar una unidad es apenas el inicio de la relación con sus clientes. “Nuestro compromiso es acompañarlos todos los días con soluciones oportunas, asesoría especializada y un servicio cercano que les permita mantener sus unidades en operación y concentrarse en hacer crecer su negocio. La confianza que hemos



construido con Grupo MexAmerik durante tres décadas es resultado de ese trabajo conjunto y de una visión compartida de largo plazo”.

Como parte de su propuesta de valor, International y su red de distribuidores se preparan continuamente para acompañar a sus clientes ante cualquier reto operativo, poniendo a su disposición las soluciones, capacidades y el respaldo necesario en el momento oportuno. A través de una red de servicio cercana, soporte técnico especializado y una oferta integral de servicios, la marca busca que las flotas mantengan

su operación de forma eficiente, reduciendo el impacto de cualquier eventualidad y contribuyendo a la productividad y rentabilidad de las empresas transportistas.

Carlos López, vicepresidente de Ventas de Soluciones de International Latinoamérica, explicó que International sabe que el éxito de una flota comienza con las personas que están al volante. Por eso desarrollan soluciones pensando en los operadores, porque son ellos quienes impulsan el trabajo diario de la industria y quienes validan, con cada kilómetro recorrido, el desempeño, la seguridad y el confort de nuestros vehículos. “Nos enorgullece que clientes como Grupo MexAmerik confíen en nuestra tecnología para brindar a sus operadores herramientas que les permitan trabajar de forma más segura, cómoda y eficiente”.

Con la entrega de la unidad LT S13 número 150, International reafirma su compromiso de desarrollar soluciones integrales que combinan vehículos de última generación, tecnología conectada, soporte especializado y una sólida red de distribuidores para ayudar a sus clientes a operar con mayor productividad, eficiencia y rentabilidad. **VL**

LA CREDIBILIDAD NO SE FABRICA: SE GANA. ON MOVILIDAD SOSTENIBLE APUESTA POR BAIC TRUCKS

EN LA INDUSTRIA DEL AUTOTRANSPORTE, LA CONFIANZA NO SE CONSTRUYE CON DISCURSOS COMERCIALES; SE GANA CON CONOCIMIENTO TÉCNICO, CUMPLIMIENTO REGULATORIO Y EXPERIENCIA EN OPERACIÓN. ESA ES LA HISTORIA QUE HOY UNE A MIGUEL ELIZALDE, DIRECTOR DE ON MOVILIDAD SOSTENIBLE, CON BAIC TRUCKS MÉXICO.

Su relación con la marca comenzó mucho antes de convertirse en cliente. A través de ON Movilidad Sostenible, Elizalde participó en el proceso de consultoría y compliance que permitió la llegada de BAIC Trucks al mercado mexicano, lo que le dio una perspectiva privilegiada sobre el desarrollo del proyecto.

“Me tocó formar parte del proceso de compliance, de apoyar a ver nacer esta marca y este producto en México. Conocimos el proyecto desde sus primeras etapas y eso nos permitió entender la seriedad con la que se desarrolló.”

La verdadera prueba llegó cuando las primeras unidades comenzaron a operar en las carreteras mexicanas.





ON Movilidad Sostenible participó en los traslados iniciales desde los puertos hacia distintos destinos del país, permitiendo que sus operadores evaluaran de primera mano el desempeño del BAIC Nextar X9.

“Fuimos de los primeros cuyos operadores utilizaron estas unidades en las carreteras mexicanas. Conocemos su historial, su desarrollo y cómo se comportan en la operación diaria.”

Esa experiencia confirmó que la apuesta tecnológica de BAIC Trucks ofrece una propuesta diferenciada para el mercado. Para Miguel Elizalde, la innovación del Nextar X9, su tecnología y reconocimiento internacional fueron factores determinantes para integrarlo a su portafolio de soluciones.

Sin embargo, destaca que la confianza no depende únicamente del producto, sino del respaldo que recibe el transportista durante toda la vida útil de la unidad. En ese sentido, considera que uno de los mayores aciertos de BAIC Trucks México ha sido desarrollar una red propia de postventa con presencia estratégica en Monterrey, Puebla, Veracruz y Tepotzotlán.

“Cuando hablamos de proteger la inversión de un transportista, el



respaldo es tan importante como el vehículo. Tener cobertura, refacciones y atención directa es parte fundamental de esa decisión.”

La relación entre ON Movilidad Sostenible y BAIC Trucks México refleja una evolución poco común en la industria: pasar de ser un aliado estratégico en la llegada de una marca al país a convertirse en un cliente convencido de su propuesta de valor.

“No fue una apuesta basada en expectativas. Fue una decisión basada en conocer el producto desde su origen, entender cómo fue desarrollado y comprobar en operación que está preparado para competir en el mercado mexicano.”

Para ON Movilidad Sostenible, esta alianza también fortalece su portafolio de servicios. Con presencia en Ciudad de México, Mexicali y San Diego, California, la empresa



ha participado en proyectos de consultoría, como el proceso de compliance de BAIC Trucks; en el traslado de unidades; y ahora incorpora una nueva línea de arrendamiento que complementa su reciente incursión en la operación de transporte cross-border.

Esta evolución permite que más empresas accedan al BAIC Nextar X9 mediante esquemas de arrendamiento flexibles, respaldados por la experiencia técnica y operativa de ON Movilidad Sostenible.

“No se trata únicamente de ofrecer un esquema de arrendamiento; se trata de brindar la tranquilidad de que detrás de cada unidad existe un análisis técnico, experiencia operativa y un respaldo que conocemos desde el primer día.”

Hoy, BAIC Trucks México y ON Movilidad Sostenible ofrecen al mercado una solución integral que combina tecnología de última generación, soporte postventa y alternativas financieras para facilitar la renovación de flotas. Así, los transportistas pueden incorporar un BAIC Nextar X9 a su operación con la confianza de contar con un producto validado desde su origen y respaldado por dos compañías comprometidas con el futuro del autotransporte en México. **VL**

ISUZU D-MAX, LISTA PARA EL MERCADO MEXICANO, ARRANCA VENTAS



DESDE HACE 20 AÑOS LA PREGUNTA A LOS DIRECTIVOS DE ISUZU ERA LA MISMA, ¿CUÁNDO VEREMOS LOS PICK-UPS DE LA MARCA EN NUESTRO PAÍS?, PUES BIEN, COMO DICE EL DICHO: NO HAY PLAZO QUE NO LLEGUE, NI DEUDA QUE NO SE PAGUE Y YA VIVIMOS EL LANZAMIENTO DE ISUZU D-MAX.

Marco Hernández G.

La pick-up Isuzu D-MAX está disponible para el mercado mexicano en tres versiones SE, HL y DX, esta unidad combina la experiencia global de Isuzu en el desarrollo de pick-ups con ingeniería japonesa, un motor turbo diésel de 3.0 litros y el respaldo de una garantía de cinco años o 150 mil kilómetros.

Hiroshi Ikegawa, President y COO de Isuzu México, adelantó que la D-MAX está disponible en toda la red de concesionarios del país -36 distribuidores- así mismo, contará con toda la red de talleres de apoyo de la marca en todo el país.

El responsable comercial de la Isuzu D-MAX es el mismo Hiroshi Ikegawa, quien comentó que las pick-up se arman en la planta de Isuzu en Tailandia, su expectativa de venta



para este año no está cuantificada en un número y dijo que no tendrá límite y forma parte de la estrategia para llegar a la venta de 10 mil unidades de Isuzu México para 2030.

“El lanzamiento de Isuzu D-MAX representa un hito fundamental para Isuzu Motors de México. Durante más de dos décadas nos he-

mos ganado la confianza de las empresas moviendo industrias enteras con nuestros camiones; hoy, trasladamos exactamente esa misma ingeniería, resistencia y respaldo a una pick-up comercial. Entrar a un nuevo segmento en México nos permite acompañar a nuestros clientes en nuevos terrenos, desde la logística urbana de última milla has-

ta los caminos más complejos del sector, con la certeza de que el trabajo nunca se detendrá”.

Miguel Mejía, Subdirector de Postventa de Isuzu, explicó que están listos para dar soporte a la D-MAX, aunque comparte algunos componentes con unidades que se comercializan en nuestro país, el inventario de piezas y refacciones aumentó para Isuzu 30%.

La llegada de Isuzu D-MAX responde a la evolución del mercado mexicano, impulsado por el crecimiento de sectores como la construcción, la agricultura, la logística, los servicios y la distribución de última milla, que demandan vehículos capaces de combinar rendimiento, capacidad de carga y durabilidad para enfrentar los retos de la operación diaria.

Respaldada por más de un siglo de historia como fabricante japonés, más de 60 años desarrollando pick-ups y más de 20 años de presencia en México, ISUZU traslada al segmento de las pick-ups la experiencia que ha construido en vehículos comerciales y motores a diésel.

Todas las versiones de Isuzu D-MAX incorporan un motor turbo diésel Isuzu de 3.0 litros, desarrollado bajo la reconocida ingeniería japonesa de la marca, con más de un siglo de experiencia en tecnología diésel. El cual es capaz de desarrollar 188 hp de potencia y 332 lb-ft de torque desde bajas revoluciones ofreciendo una respuesta contundente para el trabajo diario, un desempeño confiable y un consumo eficiente de combusti-



ble. Dependiendo de la versión, Isuzu D-MAX cuenta con una capacidad de carga de una tonelada y una

capacidad de arrastre de hasta tres y media toneladas. Gracias a su desarrollo y validación en condiciones reales de operación en México, proporciona la durabilidad y el rendimiento que caracterizan a los vehículos comerciales Isuzu.

Con el objetivo de atender distintos perfiles de clientes, desde el usuario principal que es el retail, el empresario individual y flotillas que combinan el trabajo con actividades personales, Isuzu D-MAX estará disponible en tres niveles de equipamiento:

1.- SE Cabina Sencilla: Diseñada para quienes requieren una herramienta de trabajo enfocada en la productividad. Con tracción 4x2 y transmisión manual, maximiza el espacio de carga y está orientada a sectores como construcción, agricultura, logística y flotillas.

2.- HL Doble Cabina: Disponible con transmisión manual o automática y tracción 4x4, ofrece un equilibrio entre capacidad de trabajo y confort. Incorpora rines de 17 pulgadas, pantalla táctil de 8 pulgadas con conectividad inalámbrica, cámara de reversa y bloqueo de diferencial trasero.

3.- DX Doble Cabina: El modelo tope de gama, con rines de aluminio de 18 pulgadas, transmisión automática y el máximo nivel de equipamiento. Destaca por integrar una Suite de Seguridad ADAS que incluye, entre otros sistemas, Control de Crucero Adaptativo, Freno de Emergencia Autónomo y Monitor de Punto Ciego. **VL**



CANAPAT FORTALECE LA COORDINACIÓN INSTITUCIONAL PARA EL PERIODO VACACIONAL DE VERANO 2026

CON EL OBJETIVO DE FORTALECER LAS ACCIONES DE PREVENCIÓN Y ATENCIÓN DURANTE LA TEMPORADA DE MAYOR MOVILIDAD DEL AÑO, LA CÁMARA NACIONAL DEL AUTOTRANSPORTE DE PASAJE Y TURISMO (CANAPAT) LLEVÓ A CABO LOS BANDERAZOS DE INICIO DE LOS OPERATIVOS DE SEGURIDAD POR EL PERIODO VACACIONAL DE VERANO 2026 EN LAS CUATRO TERMINALES CENTRALES DE AUTOBUSES DE LA CIUDAD DE MÉXICO.

Las ceremonias se realizaron en las terminales Central del Sur, Central del Poniente, Central del Norte y Terminal de Autobuses de Pasajeros de Oriente (TAPO), como parte de un esfuerzo coordinado entre autoridades de los tres órdenes de gobierno y las empresas afiliadas a la Cámara para reforzar las acciones de seguridad y atención a las personas viajeras.

Durante los eventos participaron representantes de diversas instituciones vinculadas con la movilidad, la seguridad y el turismo, quienes coincidieron en que la coordinación entre autoridades y el sector transportista es fundamental para ofrecer traslados más seguros y eficientes durante esta temporada.



Por parte de la Canapat participaron Benjamín Galván Torres, Vice-

presidente de Seguridad Pública y Virginia Olalde López-Gavito, Directora Ejecutiva del organismo.

En representación del sector empresarial, los afiliados Canapat participaron con unidades, operadores y colaboradores; como parte de estos operativos, las empresas fortalecerán sus acciones preventivas y la coordinación permanente con las autoridades, mediante la aplicación de protocolos de seguridad en terminales y carreteras federales.

Con estas acciones, la Canapat reafirma su compromiso con la movilidad segura y con el fortalecimiento del transporte formal de pasajeros, impulsando la colaboración permanente entre autoridades y empresas. [VL](#)

APYMSA OBTIENE POR SÉPTIMO AÑO CONSECUTIVO EL DISTINTIVO ESR® Y REAFIRMA SU COMPROMISO CON UNA GESTIÓN RESPONSABLE

APYMSA FUE RECONOCIDA, POR SÉPTIMO AÑO CONSECUTIVO, CON EL DISTINTIVO ESR® (EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE), UN RECONOCIMIENTO QUE REFRENDA EL COMPROMISO DE LA COMPAÑÍA CON UNA GESTIÓN ÉTICA, SOSTENIBLE Y ORIENTADA A GENERAR VALOR PARA SUS COLABORADORES, CLIENTES, PROVEEDORES, ALIADOS ESTRATÉGICOS Y LAS COMUNIDADES DONDE TIENE PRESENCIA.

Este reconocimiento distingue a las empresas que integran la responsabilidad social como parte de su forma de operar, promoviendo prácticas enfocadas en el desarrollo de las personas, el cuidado del medio ambiente, la ética empresarial y la generación de un impacto positivo en la sociedad.

Obtener este distintivo por séptimo año consecutivo representa para APYMSA la consolidación de una cultura organizacional basada en la integridad, la responsabilidad, la mejora continua y el compromiso de contribuir al desarrollo sostenible de México.

“Recibir nuevamente el Distintivo ESR® es motivo de orgullo para quienes formamos parte de APYMSA. Más que un reconocimiento, representa el compromiso permanente de seguir construyendo una empresa que genera valor para las personas y para la comunidad. Este logro es resultado del esfuerzo de nuestros colaboradores y de la confianza que



nuestros clientes, proveedores y aliados depositan en nosotros cada día”, señaló Saúl Rodríguez, Director de Capital Humano.

Con 45 años de trayectoria en la industria automotriz, APYMSA continúa fortaleciendo iniciativas que promueven el bienestar de sus colaboradores, el desarrollo responsable de sus operaciones y relaciones de largo plazo con todos sus grupos de interés, convencida de que el crecimiento empresarial debe ir acompañado de acciones que generen un impacto positivo.

Este séptimo Distintivo ESR® representa un incentivo para seguir innovando, fortaleciendo las mejores prácticas dentro de la organización y contribuyendo al desarrollo de una industria automotriz más responsable y sostenible.

Porque en APYMSA, la responsabilidad social no es una meta que se alcanza, sino una forma de actuar todos los días. **VL**

TOYOTA GR COROLLA 2026: INGENIERÍA QUE TRANSFORMA CADA CURVA

PARA GAZOO RACING, LA COMPETENCIA REPRESENTA MUCHO MÁS QUE UN ESCENARIO PARA PONER A PRUEBA EL DESEMPEÑO DE UN VEHÍCULO. ES EL ESPACIO DONDE NACEN NUEVAS IDEAS, SE PERFECCIONAN SOLUCIONES DE INGENIERÍA Y SE DESARROLLAN TECNOLOGÍAS QUE, CON EL TIEMPO, LLEGAN A LAS CALLES.

GR Corolla es resultado de esa filosofía, integrando la experiencia obtenida en el automovilismo para ofrecer una experiencia de manejo que combina precisión, control y emoción.

Desarrollado a partir del aprendizaje obtenido en el Campeonato Mundial de Rally (WRC), GR Corolla refleja el compromiso de GAZOO Racing por desarrollar vehículos cada vez mejores. Cada etapa de su desarrollo fue llevada al límite para perfeccionar su comportamiento dinámico y fortalecer la conexión entre el conductor y el vehículo, manteniendo la calidad, confiabilidad y durabilidad que distinguen a Toyota.

Además, su diseño expresa el carácter deportivo de la familia GR sin dejar de responder a una función específica: el techo de fibra de carbono contribuye a reducir el peso del vehículo, mientras que la parrilla frontal tipo panal en color negro brillante, los rines ENKEI en acabado negro mate y la característica triple salida de escape forman parte de un conjunto pensado para favorecer el desempeño, y los faros Full LED automáticos que complementan su imagen.

Asimismo, el interior fue diseñado para que cada elemento acompañe



la experiencia de conducción. Los asientos deportivos y el volante calefactable, forrados en piel sintética con costuras grises, brindan comodidad y soporte durante el recorrido. A ello se suman la pantalla de información múltiple de 12.3 pulgadas, el sistema de audio premium JBL con nueve bocinas y la conectividad inalámbrica con Apple CarPlay y Android Auto, integrando tecnología que permite mantener la atención en el camino.

Además, incluye el sistema de tracción integral GR-FOUR, desarrollado a partir de la experiencia en el rally. En conjunto con una suspen-

sión optimizada para ofrecer mayor estabilidad y precisión, permite aprovechar el desempeño del vehículo y mantener un alto nivel de control en diferentes tipos de camino.

Es precisamente esa conexión entre el conductor y el vehículo la que da vida al concepto Waku Doki. GAZOO Racing busca despertar esa emoción genuina al volante que fortalece el vínculo con el camino y convierte cada recorrido en una experiencia única. Más que alcanzar un nivel de desempeño, el objetivo es desarrollar vehículos que transmitan confianza, precisión y el placer de conducir. **VL**

5 AÑOS DE
GARANTÍA

Chambeadora **COMO TÚ**



Conoce la **Nueva D-MAX SE**
con una suspensión diseñada
para el trabajo duro.

Motor Turbo Diésel 3.0 L, para más
poder y eficiencia de combustible.

NUEVA ISUZU
D-MAX



Motores Recon[®] El poder de nunca parar.

Mantén tu flota en constante movimiento y maximiza tu operación con motores remanufacturados Cummins.



Estándares de calidad garantizados, con durabilidad prolongada que aseguran la vida útil de tu motor.



Reembolso del CORE que mejora tu retorno de inversión.



Confiabilidad total con pruebas rigurosas en cada parte remanufacturada.



El único motor remanufacturado con 2 años de garantía.



@CumminsdeMexico



cummins.com