VÍA LIBRE

Agosto 2025 / Núm. 129

MODO ADO Platino activado

- Isuzu festeja sus primeros 20 años en México
- Tendremos Bosque International
- APYMSA con Mega Capacitación

MEXI COLVEN

VIGIA

PARA AUMENTAR Y MEJORAR LA RENTABILIDAD DE TU NEGOCIO

VIGIA NM 344

AUTOINFLADO ELECTRÓNICO PARA LLANTAS DE TRACTOCAMIÓN

VIGIA ES AHORRO, RENDIMIENTO Y SEGURIDAD

Los beneficios de contar con este sistema no solo se sienten en las carreteras, también se reflejan en la rentabilidad de sus operaciones.

MEXI COLVEN

www.mexicolven.com
Av. Artesanos 5161 -4 Colonia Artesanos
C.P. 45598 San Pedro Tlaquepaque, Jalisco
(33) 3659 3747

ÍNDICE

VÍA LIBRE No. 128, Agosto, 2025

Señales
5

Isuzu Motors de México celebra 20 años de impulsar el transporte mexicano
20

Expo INA PAACE: lleno de energía e innovación
37

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.comrevistavialibremex?ref=hl
https://twitter.com/revvialibre
@revvialibre
https://www.instagram.com/vialibre_revista/
https://www.youtube.com/watch?v=XwkK6lfBOqk

Editorial

2025 EL AÑO DE LAS LECCIONES QUE TENEMOS QUE APRENDER

Un año como el que estamos viviendo nos tiene que dejar lecciones muy valiosas. La industria de unidades pesadas sufre una caída al mayoreo de casi 40%, si bien es cierto que se esperaba una disminución en la comercialización de unidades, deriva de las compras adelantadas del 2024, nadie tenía pronosticado una caída tan marcada como la que estamos viviendo.

La estrategia de muchas de las marcas fue sobre inventariar a sus concesionarios de esta forma, durante algunos meses del 2025 estarían comercializando autobuses, camiones y tractocamiones con motores Euro 5 y/o EPA 07, lo que no se imaginaban era llegar a más de medio año todavía con unidades con este tipo de motores, lo que ha ocasionado un problema para los concesionarios que han tenido que soportar el cargo financiero de estas unidades.

A principios de agosto todavía se tiene inventario de esta clase de unidades, algunas marcas han optado por ofrecer unidades de entrega inmediata para poder salir de ese cargo que significa tener esas unidades en sus concesionarias, veremos en los siguientes meses que sucede con este tema.

En esta edición les traemos todo lo relacionado a la presentación de los nuevos autobuses Scania Nuvăk Euro 6 Irizar i8 Efficient, que dan vida a ADO Platino, gran trabajo de Mobility ADO, que sorprendió al mercado con estas unidades, que estarán llegando en los siguientes meses a la flota de Mobility ADO.

De igual forma, Mobility ADO recibió el sello “Hecho en México”, de manos del titular de la Secretaría de Economía, Marcelo Ebrard, algo que significa mucho para Mobility ADO que sigue con los festejos de su 85 aniversario.

International anunció su colaboración con Reforestamos para crear el Bosque International, una de esas iniciativas que vale la pena dar a conocer, la firma del diamante estará dando por cada venta de autobuses, camiones y tractocamiones certificados a sus clientes y se irán reforestando 10 hectáreas para crear este Bosque.**VL**

PORTADA

Scania Nuvăk Euro 6 Irizar i8 Efficient para ADO Platino.

EL PEDIDO MÁS IMPORTANTE DE MOBIITY ADO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS DE 303 UNIDADES ESTÁ LISTO PARA SER RECIBIDO A LO LARGO DE LO QUE RESTA DEL AÑO -ADO PLATINO 83 AUTOBUSES Y ADO GL 220 UNIDADES.

EL MODO ADO PLATINO LISTO PARA LAS CARRETERAS MEXICANAS

Marco Hernández G.

Una gran sorpresa para la industria de autobuses ha sido el lanzamiento de los autobuses ADO Platino, los cuales cuentan con solo 23 asientos, con descansa-pies, asientos tipo cama, con separaciones, en síntesis un gran paso de Moblility ADO, con estas unidades.

Los autobuses se irán integrando en las siguiente semanas y se espera tener el total en noviembre de este año, tanto las unidades de ADO Platino, como las de ADO GL. Los asientos de ADO Platino requirieron un desarrollo de tres años, por lo que el alto mando de Mobility ADO quedó satisfecho de la versión final.

La inversión es superior a dos mil millones de pesos en la renovación total de su flota para sus servicios Platino y GL. La incorporación de 303 nuevas unidades marca el inicio de una nueva etapa en la movilidad terrestre del país, que ofrecen una opción de transporte más cómoda y exclusiva para viajeros nacionales y extranjeros, para conectarlos del centro al sur del país.

Esta renovación responde a la visión histórica de ADO de poner al pasajero en el centro, como ocurrió en 1939 al introducir la Primera Clase en México. Hoy, esa filosofía evoluciona hacia una movilidad más cómoda, segura y alineada al estilo de vida del viajero moderno.

"Desde 1939, en ADO hemos trabajado para ofrecer soluciones de transporte que respondan a las verdaderas necesidades de quienes se mueven. Hoy, reafirmamos ese compromiso al presentar una flota que incorpora tecnología de vanguardia, seguridad activa y confort elevado, alineados con el México moderno que queremos impulsar. Esta renovación fortalece nuestra presencia en el centro y sur del país, y nos permite seguir construyendo historia en el transporte de pasajeros", expresó Aldo Alarcón Vargas, Director General de Transporte para México y América Latina en MOBILITY ADO.

ADO Platino es el corazón de esta transformación: un servicio que eleva el estándar del transporte terrestre en México, combinando tecnología, diseño y confort en una experiencia de lujo alcanzable. Por su parte, ADO GL evoluciona como una opción moderna, funcional y accesible para quienes viajan todos los días por el centro y sur del país.

Durante 2025, ADO tiene previsto incorporar 83 unidades al servicio ADO Platino y 220 unidades al servicio ADO GL. Este despliegue no solo moderniza la operación, sino que impulsa el turismo, fortalece las cadenas productivas nacionales, genera empleos calificados y reactiva la economía regional a través de una movilidad más inteligente, sostenible y centrada en las personas.

Estas unidades conectarán más de 50 destinos del centro y sur del país desde más de 70 terminales, movilizando a más de tres millones de pasajeros al año entre ambos servicios. GL y Platino no son servicios distintos, son experiencias complementarias.

El servicio de ADO Platino arranca en julio de 2025 con la ruta México–Veracruz y se extenderá de forma gradual a lo largo del segundo semestre del año. Hacia diciembre, el servicio estará disponible en 10 entidades del país.

Con esta nueva etapa, ADO reafirma su posición como referente en la industria del transporte terrestre, gracias a su apuesta constante por la innovación, la calidad y la experiencia del pasajero, elevando el estándar de lo que significa viajar por carretera en México. Hoy, el confort, el lujo y la exclusividad no son promesas: son una experiencia tangible que avanza, kilómetro a kilómetro, por las carreteras del centro y sur de México. **VL**

UNO DE LOS CONGLOMERADOS MÁS IMPORTANTES DE AUTOBUSES EN MÉXICO, MOBILITY ADO RECIBIÓ EL SELLO "HECHO EN MÉXICO", DE MANOS DEL TITULAR DE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA, MARCELO EBRARD, QUIEN DIJO QUE LA COMPAÑÍA ES UN EJEMPLO DE INNOVACIÓN, EFICIENCIA Y COMPROMISO SOCIAL.

MOBILITY ADO RECIBE EL SELLO "HECHO EN MÉXICO"

Marco Hernández G

Les otorgó a la empresa de transporte de pasajeros Mobility ADO el sello de 'Hecho en México' en aras de integrar a la compañía al Plan México, estrategia que busca crear redes entre regiones industriales, estimular la electromovilidad e impulsar los productos nacionales.

Este certificado, puntualizó Ebrard, lo poseen alrededor de mil empresas en el país solamente; además, destacó que Mobility ADO se hizo acreedora a ella al ser un ejemplo de innovación, eficiencia y compromiso social, como también aprovechó para hablar de lo que representa esto de cara a la Copa Mundial FIFA que tendrá lugar el próximo año.

"Vienen muchas campañas de otro tipo para posicionar nuestro país respecto a este enorme evento internacional. Es decir, vamos a estar en la pasarela mundial y el emblema va a ser: Hecho en México", añadió el titular de esa dependencia.

José Antonio Pérez, director general de Mobility ADO, recordó que esta empresa fue fundada en 1939, cuenta con más de 11 mil unidades, tiene 28 mil personas a su cargo y opera en México, Centroamérica, España y Chile, la compañía cubre más de mil millones de kilómetros al año, transportando a más de 520 millones de pasajeros.

"Recibir el sello 'Hecho en México' es mucho más que un honor institucional: es una declaración de principios. Es reafirmar que somos una empresa que trabaja por México y que la movilidad puede ser una fuerza transformadora con impacto global, pero con raíz profundamente nacional". **VL**

KENWORTH

KENWORTH MEXICANA ALCANZA VENTAS AL MAYOREO POR 62.80% EN EL SEGMENTO DE TRACTOS

El segmento ícono de carga en México, como lo son los tractocamiones sigue siendo dominado por Kenworth Mexicana que alcanzó en el primer semestre 4,537 unidades, lo que representa 62.80% del total del segmento.

En otras palabras, de cada 10 tractos vendidos al mayoreo en los últimos seis meses en México, seis son de la marca del guitarrón, que desde el año anterior planeó una estrategia para que sus clientes conocieran la tecnología Euro 6 y/o EPA 10 y conocieran de esta forma los beneficios de contar con esta tecnología".

TIP MÉXICO

Tecnología, Inteligencia Artificial y Big Data

En un entorno cada vez más competitivo y con una oferta creciente de empresas que buscan posicionarse en el sector de arrendamiento y financiamiento de transporte, TIP México se distingue por su enfoque innovador y su solidez operativa. Gracias al uso de inteligencia artificial, análisis de grandes volúmenes de datos (Big Data) y una profunda experiencia en evaluar riesgos, la empresa ha logrado consolidarse como un referente en eficiencia, respaldo y seguridad para sus clientes.

Al año, TIP México analiza cerca de seis mil solicitudes de crédito y con esta gran cantidad de datos es posible hacer predicciones y revelar tendencias en el comportamiento crediticio de clientes tanto actuales como potenciales.

AMDA

La venta de pesados al menudeo a vuelta de rueda

La comercialización al menudeo (del distribuidor al público en general) de automotores pesados en el sexto mes de este año fue de 3 mil 75, mil 502 menos respecto al mismo junio de 2024, es decir un -32.82%; en el acumulado enero-junio se llevan comercializados 20 mil 549 unidades, 6 mil 125 menos contra lapso homónimo del año pasado, equivalente a -22.96%, informó Guillermo Rosales Zárate.

En conferencia de prensa conjunta con ANPACT, el presidente ejecutivo de la AMDA afirmó que los resultados de junio representaron la sexta tasa anual de contracción en lo que va de 2025; así mismo, durante el mes y el acumulado, el diferencial contra el año 2019 (previo a la pandemia) es negativo en un -26.1% y -6.1%, respectivamente, ante la persistencia de un complejo entorno económico.

PESADOS

Cae la venta de pesados al mayoreo en el primer semestre 47.7%

La comercialización al mayoreo de vehículos pesados durante los primeros seis meses del año cayó 47.7%, al pasar 27,247 a 14,258 automotores, esto es, que se han dejado de desplazar 12,989 unidades, esto como consecuencia de las compras adelantadas del año pasado.

En el segmento de carga la caída es de 47.6%, ya que en el mismo periodo del año anterior se había colocado 23,096 y ahora 12,111 unidades, lo que significa que se ha dejado de vender 10,985 automotores. En el segmento de pasaje la disminución es de 48.3%, al pasar de 4,151 a 2,147 unidades, lo que nos dice que se han dejado de desplazar 2,004 automotores.

MERCEDES-BENZ

MERCEDES-BENZ AUTOBUSES "CONQUISTA" 41.90% DEL SEGMENTO DE PASAJE

La marca de la estrella de tres picos, Mercedes-Benz Autobuses comercializó durante los primeros seis meses del año un total de 1,334 unidades, el equivalente a 41.90% del total del segmento.

En el primer semestre del año, la firma alemana sigue como líder del segmento y todo parece indicar que sumará un año más al frente de esta industria como la empresa preferida en el segmento de pasaje, la gran fortaleza de esta firma sigue siendo el segmento de autobuses urbanos y suburbanos.

PENSKE LOGISTICS MÉXICO

Penske Logistics México reconoce a los principales transportistas

Penske Logistics México llevó a cabo recientemente el "Carrier Excellence Awards" en la Ciudad de México, evento anual que reconoce a los transportistas que tuvieron un servicio de excelencia en 2024, en donde se dieron cita alrededor de 70 participantes, entre transportistas, clientes y equipo de Penske. La selección de los ganadores se basó en varios criterios de calificación: un scorecard de Penske Logistics combinada con retroalimentación de clientes, operaciones y compras.

Bob Black, vicepresidente de Operaciones de Gestión de Flotas de Penske Logistics comentó: "Felicitamos a todos nuestros socios proveedores de transporte, quienes han demostrado un compromiso a la excelencia. Nuestros proveedores son clave en el éxito de nuestro negocio, desarrollando productos innovadores y acelerando el rendimiento de la cadena de suministro para nuestros clientes".

CANACAR®
CÁMARA NACIONAL DEL AUTOTRANSPORTE DE CARGA

CONVENCIÓN NACIONAL 1-5 OCTUBRE 2025

AVA RESORT CANCUN

Nos estamos preparando y TÚ... ¿ya estás listo?

Socios Cooperadores

samsara, FOTON, FREIGHTLINER, INTERNATIONAL, KENWORTH, SCANIA, Camiones Buses, MAN, DONGFENG, HOWO, ATRO REMOLQUES, Circuito Exterior Mexiquense ALEATICA, DFAC DONGFENG, gm Transport Software, GNP SEGUROS, META, SHACMAN, ZAPATA, BAIC TRUCKS MÉXICO, bajafantes, CT CORPUS TRAILERS, FRUEHAUF, GOODYEAR, HUTCHISONPORTS, IG TYRES, Marsh, motive, MOTUM, OXOGAS, PASE, PPG, REFIVIDRIO, rb RITCHIE BROS. Auctioneers, TELEVÍA, UTILITY, ADVAN, ADVANCE, AVA, Allison Transmission, CARMEX, BTC, Carrier TRANSICOLD, COFOR, OFREMEX, DEF-MX, EATON, elit, GEOTAB, Gallegos Trailers, HENDRICKSON, MÁS SEGUROS, Numaris, Noxguard UREA AUTOMOTRIZ, Operbus, QUANTUM, Quálitas COMPAÑÍA DE SEGUROS, ROSHFRANS DIVISIÓN INDUSTRIAL, Shell RIMULA, TIP México, UVICUO

VEMO

VEMO y BEEL cierran financiamiento único en su tipo

VEMO, anunció la obtención de un financiamiento por MXN $500 millones a 12 años por parte de BEEL, la principal plataforma de financiamiento no bancario a proyectos de infraestructura, energía y activos reales en México, con más de US$600 millones en activos bajo gestión, incluyendo recursos de afores locales, compañías de seguros, e instituciones financieras internacionales de desarrollo.

Los recursos se utilizarán para acelerar la expansión de la VEMO Charging Network (VCN), la red de recarga pública para vehículos eléctricos (VE) más robusta y confiable del país.

MITSUBISHI

Mitsubishi Motors de México consolida presencia

Mitsubishi Motors de México refuerza su infraestructura logística para la recepción y almacenamiento de vehículos provenientes de Japón, Tailandia e Indonesia, los cuales llegan al puerto de Lázaro Cárdenas, en el estado de Michoacán.

Con el objetivo de optimizar la gestión de inventario, mejorar tiempos de entrega y asegurar espacios seguros para los vehículos, la marca ha establecido un nuevo patio de resguardo de 42 mil m² con capacidad para albergar hasta 2 mil unidades. Este desarrollo, resultado de una alianza estratégica con SSGA (Suministros de Servicios en General y Automotrices del Puerto), permitirá un crecimiento sostenido en el corto plazo y garantizará una operación logística más eficiente tanto en tiempos como en costos.

TRACTOS

TRACTOS REPORTA UNA CAÍDA DE 46.8% EN VENTAS AL MAYOREO

El vehículo ícono de carga en México, el tractocamión, reporta una caída de 46.8%, en ventas al mayoreo en el primer semestre, ya que pasó de 13,083 a 6,960 unidades, lo que quieres decir que se han comercializado 6,123 unidades.

En este caso, todavía existen unidades en la red de concesionarios

de prácticamente todas las marcas, unidades con la tecnología Euro 5 y EPA 07, por lo que se espera que las ventas se recuperen en los siguientes meses. Como se recordará, en 2024 muchas de las concesionarias se sobre inventariaron con unidades de la tecnología pasada, por lo que se esperaba este efecto para el primer semestre del año.

20 ANIVERSARIO

CELEBRAMOS EL PODER DE NUESTRA HISTORIA

ISUZU liderando la evolución del transporte en México.

ISUZU® se ha consolidado como un referente clave en la industria del transporte en México, ofreciendo soluciones integrales de movilidad y logística con enfoque en eficiencia y sostenibilidad. Con presencia global en más de 150 países y liderazgo en camiones ligeros en 30 mercados, ha comercializado más de 65,000 unidades, destacándose en carga ligera y media.

La innovación tecnológica es un pilar fundamental para ISUZU, ofreciendo vehículos comerciales que maximizan el rendimiento y minimizan el impacto ambiental. Sus motores diésel son reconocidos por su durabilidad y bajo consumo de combustible. La marca no solo vende vehículos, sino que construye relaciones a largo plazo con sus socios, brindando soporte postventa y una red de distribución nacional que garantiza la disponibilidad de refacciones y servicios.

ISUZU, en su 20 aniversario en México, invierte en electromovilidad y digitalización. Proyecta vender 10,000 unidades anuales para 2030, redefiniéndose como una "Empresa de Soluciones de Movilidad Comercial".

Nuestro impulso eres tú

ISUZU

isuzumex.com.mx @isuzumex @isuzumex

SCANIA

SCANIA LÍDER EN AUTOBUSES DE LARGA DISTANCIA CON 54.50% DEL SEGMENTO

La marca sueca Scania sigue como líder indiscutible en el mercado de autobuses de larga distancia, con un total de 496 unidades vendidas al mayoreo en los primeros seis meses del año, esto es, 54.50% del total.

El crecimiento de Scania es de 37%, al pasar de 362 a las 496 unidades, para el segundo semestre se esperan entregas importantes de la marca dirigida por Alejandro Mondragón.

ERGOSOLAR

Impulsa ErgoSolar transición hacia sistemas híbridos

La compañía ErgoSolar está convencida de que el futuro de la energía no solo se trata de generar, sino de resistir, responder y evolucionar. Por tal motivo, alerta sobre un cambio clave en la regulación energética del país.

La Comisión Nacional de Energía (CNE) está por emitir una nueva disposición indicando que toda planta solar o eólica cuente con baterías que almacenen al menos el 30% de su capacidad instalada, con una autonomía mínima de tres horas. ¿La razón?, nuestra red eléctrica ya no puede seguir operando bajo la lógica de la intermitencia. México necesita energía limpia, sí, pero también constante y confiable.

ANPACT

ANPACT llama a fortalecer mercado interno con autotransporte sustentable

En un contexto internacional de volatilidad, y tras un primer semestre marcado por moderación en la demanda y ajustes en el mercado, la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT) hizo un llamado para impulsar el mercado interno, a través de potenciar la movilidad sustentable y competitiva de bienes, equipos, suministros, mercancías y personas, por medio de una flota más moderna y segura, lo que redundará en una mayor eficiencia, rentabilidad y productividad de las empresas, especialmente las MIPyMES, que renuevan sus bienes de capital, como lo son los vehículos pesados, con lo que se podrá generar un mayor crecimiento económico para el país, afirmó su presidente ejecutivo, Rogelio Arzate.

En conferencia de prensa, ANPACT reafirmó su compromiso con el crecimiento económico de México y con impulsar la producción de la industria automotriz establecida en el país, apoyado por el valor agregado de sus productos y el contenido regional los cuales están en línea con los requerimientos establecidos en el T-MEC. Al mismo tiempo, seguir invirtiendo y desarrollando tecnologías más limpias en beneficio de la salud pública y la competitividad con lo cual, la industria de vehículos pesados genera empleo y derrama económica regional.

QUIEN TIENE VIPAL,TIENE

DE HISTORIA Y TODO EL FUTURO POR DELANTE.

Estamos celebrando un año más de trayectoria, con un camino marcado por el compromiso y el reconocimiento, al ofrecer productos y servicios que superan las expectativas.

Hoy, **"Quien tiene Vipal, lo tiene todo"** es una certeza que garantiza no solo un alto rendimiento, sino también la tranquilidad de contar con una compañía líder, aliada y en constante crecimiento. Y nada de esto sería posible sin nuestros colaboradores y aliados estratégicos, quienes nos impulsan a ir más allá cada día.

Agradecemos a todos por formar parte de este viaje.

VIPAL

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

GEOTAB

Flotas a prueba de lluvias

En plena temporada de lluvias, las carreteras y ciudades enfrentan condiciones cambiantes que complican la operación diaria. Charcos, visibilidad reducida, frenadas inesperadas y rutas cerradas son desafíos constantes para conductores y gestores de flotas En este contexto, estar preparados no es solo una ventaja, sino una necesidad operativa para garantizar la seguridad vial

En ciudades con alta concentración vehicular como Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey o Querétaro, las lluvias agravan los retos cotidianos de movilidad. Calles saturadas, pavimento mojado, baches cubiertos por agua y encharcamientos frecuentes hacen que cada trayecto sea más riesgoso tanto para el conductor como para el vehículo. Estas condiciones no solo retrasan las operaciones, sino que también aumentan el riesgo de fallas mecánicas y accidentes, resaltando la importancia de contar con una estrategia de mantenimiento predictivo y proactivo, adecuada al clima y al entorno urbano.

ADO

ADO INAUGURA TERMINAL PARAÍSO EN TABASCO

ADO inauguró su Terminal de Autobuses en Paraíso, Tabasco, una obra estratégica que fortalece su presencia en el sureste del país y responde al crecimiento económico y social de esta región clave, impulsado por los recientes proyectos federales de infraestructura.

Ubicada a solo 10 minutos de la Refinería Dos Bocas, la nueva terminal fue desarrollada para atender el aumento en la demanda de transporte que se ha generado en la zona desde 2019, cuando comenzó la construcción de este polo energético e industrial. Con un diseño moderno, eficiente y sustentable, la terminal brinda conectividad a más de 19,000 usuarios mensuales y beneficia directamente a una población económicamente activa de más de 57,000 personas.

LOGÍSTICA

Logística: la clave para incrementar la competitividad de México

En la actual dinámica global, las cadenas de suministro enfrentan de nueva cuenta importantes desafíos. Diversos factores han puesto a prueba la cadena de suministro, obligando a las empresas a replantear su estrategia logística.

RESILIENCIA OPERATIVA ANTE EL NUEVO ESCENARIO COMERCIAL

En este contexto, la eficiencia y resiliencia de las cadenas de suministro ya no son una ventaja adicional, sino una condición básica. Las empresas que logren reducir su exposición a riesgos mediante operaciones ágiles, adaptables y estratégicamente diseñadas serán las que mantengan su liderazgo de mercado. El desarrollo de modelos logísticos flexibles, la inversión en tecnología para mejorar la visibilidad, el fortalecimiento de la colaboración entre Empresas y Socios logísticos, y la capacidad de respuesta inmediata a cambios son hoy más necesarias que nunca. VL

2025 EXPOTRANSPORTE ANPACT®

PREPÁRATE PARA LA EDICIÓN MÁS GRANDE DE LA HISTORIA

12 AL 14 DE NOVIEMBRE EXPO GUADALAJARA

REGÍSTRATE EN:

WWW.EXPOTRANSPORTE.COM

DINA · FOTON · FREIGHTLINER · HINO · ISUZU · KENWORTH · MACK · MAN · Mercedes-Benz · SCANIA · Volkswagen Camiones y Buses · VOLVO · Cummins

VIPAL MÉXICO EN CONJUNTO CON VITAMÁS INSTALARON EL SISTEMA MASTER VIPAL EN LAS INSTALACIONES DE VITAMÁS, EN CELAYA, GUANAJUATO Y AGUASCALIENTES.

VIPAL Y VITAMÁS: ¡LA INNOVACIÓN SIGUE RODANDO EN BAJÍO!

VitaMás Celaya
En la imagen, de izquierda a derecha:
-Raymundo Martínez (Jefe de Planta)
-Lionel Orpienda (Asesor Técnico Comercial)
-Guillermo Nieto (Gerente General)
-Guillermo Nieto Irabien (Director General)
-Aarón Hall (Gerente de Servicio Técnico)
-Hugo Rodriguez (Asesor Técnico Comercial)

VitaMás Aguascalientes
En la foto (de izquierda a derecha):
Raymundo Martínez (Jefe de planta)
- Juana Carlos Montoya (Jefe de planta VitaMás Aguascalientes)
- Lionel Orpineda (Asesor técnico comercial)
- Aarón Hall (Gerente de servicio técnico)
- Nicolás Ramón Ruiz (Operador de producción)
- Felipe Negrete (Gerente de compras)
- Hugo Rodríguez (Asesor técnico comercial

Con esta tecnología de última generación, VitaMás da un paso firme hacia la automatización, el control total del proceso y una calidad superior en el renovado de llantas. ¿El resultado para las flotas? Más confianza, mejor desempeño y una apariencia impecable.

El Sistema Master ya ha demostrado su eficacia en muchos países, y hoy sigue transformando la industria llantera mexicana.

BENEFICIOS CLAVE:

- Procesos automatizados
- Monitoreo remoto
- Registro digital
- Ahorro de tiempo
- Más eficiencia
- Detección de fugas internas y externas

Con lo anterior, Vipal México y VitaMás garantizan el renovado de llantas en el Bajío Mexicano, demostrando que con tecnología, compromiso y pasión se puede llegar más lejos. VL

VIPAL

HYUNDAI CAMIONES Y BUSES MÉXICO PRESENTA SU NUEVO MIGHTY QT500

EL NUEVO MIGHTY QT500 OFRECE UNA CAPACIDAD DE CARGA DE TRES TONELADAS E INTEGRA, A DIFERENCIA DE TODA LÍNEA MIGHTY, UN MOTOR CUMMINS EURO VI DE 2.8 LITROS CON 150 CABALLOS DE FUERZA, TRANSMISIÓN MANUAL DE SEIS VELOCIDADES Y UN EQUIPAMIENTO DE SEGURIDAD SUPERIOR DENTRO DE SU SEGMENTO: SISTEMA HYUNDAI VDC QUE INCLUYE SEIS SISTEMAS DE SEGURIDAD Y CONTROL DE MANEJO, ASÍ COMO SISTEMA DE ALERTA DE MANTENIMIENTO DE CARRIL (LWD) Y SISTEMA DE FRENADO AUTÓNOMO (FCA) EN CASO DE POSIBLE COLISIÓN FRONTAL O PEATÓN EN LA VÍA.

Adicional a esto, cuenta con frenos de disco accionados por aire en las cuatro ruedas, rines de aluminio, clúster digital de siete pulgadas y todo el equipamiento de comodidad que ya es estándar en todos los camiones Hyundai.

Fabio Pozzolo, CEO de Hyundai Camiones y Buses México comentó que este nuevo modelo busca permitir a Hyundai competir dentro del mercado Mexicano, que son entusiastas de los camiones con motor Cummins, pero con la calidad y seguridad que diferencia a la marca Hyundai. Adicional a esto, comentó que, a diferencia de las otras marcas en el mercado con motor Cummins, el Hyundai Mighty QT500 ofrece una garantía superior de 4 años o 120 mil km.

El directivo comentó que hay una muy buena expectativa de este modelo, ya que su equipamiento, diseño y calidad, harán la diferencia dentro del segmento de camiones diseñados para última milla.

Por su parte, Oscar Limón, Gerente Comercial y de Marketing de Hyundai Camiones y Buses México, comentó que el QT500 completa toda la gama Mighty que ya se encuentra disponible con motorizaciones Euro VI en todos sus modelos 2026. Adicional a esto, comentó que se está desarrollando el QT500 City que será la versión con rodado sencillo y capacidad de dos toneladas; esperan tenerlo listo para finales de 2025. **VL**

FRÍO EXPRESS ESTRENA TRACTOS SCANIA 460 R 6X4

SCANIA MÉXICO TIENE UNA NUEVA ALIANZA ESTRATÉGICA AL REALIZAR LA ENTREGA OFICIAL DE 10 UNIDADES MODELO 460 R 6X4 A FRIO EXPRESS, UNA COMPAÑÍA CON MÁS DE 45 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL TRANSPORTE NACIONAL E INTERNACIONAL DE CARGA GENERAL. LA ENTREGA SE LLEVÓ A CABO EN LAS INSTALACIONES DE LA EMPRESA EN AGUASCALIENTES Y REUNIÓ A DIRECTIVOS DE AMBAS ORGANIZACIONES.

Durante el evento, Alejandro Mondragón, presidente y CEO de Scania México, celebró este nuevo paso para ambas compañías: "Frío Express no solo confía en nuestros vehículos, sino también en una visión compartida de futuro. Una visión donde la rentabilidad y el alto desempeño se combinan con un compromiso real con la sustentabilidad. Hoy celebramos que empresas como Frio Express apuestan por una operación más eficiente y responsable con el medio ambiente", afirmó Mondragón.

Las unidades entregadas —Scania 460 R 6x4— están equipadas con tecnología Euro 6, y motor Super, lo último en tecnología que permite mayor eficiencia en consumo de combustible, reducción de emisiones y confiabilidad operativa, elementos fundamentales para una empresa como Frio Express, que realiza operaciones logísticas de gran alcance y alto volumen.

Jorge Navarro, director comercial de trucks y buses de Scania México, explicó: "Estas unidades están diseñadas para responder a las condiciones más exigentes del transporte de carga general. Además del desempeño técnico, Frio Express contará con el respaldo de nuestra red de servicio nacional, con soluciones conectadas, mantenimiento proactivo y un enfoque centrado en el cliente".

Por su parte, José Ramón Medrano, director general de Frio Express, agradeció la colaboración con Scania y subrayó la importancia de trabajar con socios que comparten objetivos de eficiencia y modernización. Alfonso Giacinti Sánchez, director de operaciones, añadió que esta adquisición representa una inversión en confiabilidad, seguridad y visión a futuro.

Frio Express cuenta actualmente con más de 700 tractocamiones, más de 1,200 remolques, más de 1.200 asociados y una plantilla superior a los 1,300 colaboradores. Su operación abarca rutas nacionales e internacionales, incluyendo cruces hacia Estados Unidos y Canadá, con una apuesta constante por la innovación y la mejora continua. **VL**

PROMETEON TYRE CON FORTALEZAS MÁS ALLÁ DEL PRECIO, ESPERA VENDER 100 MIL LLANTAS ESTE AÑO

UNO DE LOS SEGMENTOS DE MERCADO MÁS COMPETIDO EN UNIDADES PESADAS, SIN LUGAR A DUDA, ES EL LLANTERO, AHÍ SE TIENEN QUE DISEÑAR ESTRATEGIAS QUE VAYAN MÁS ALLÁ DEL PRECIO, DEL COSTO POR KILÓMETROS, SE DEBEN CONJUGAR UNA SERIE DE ELEMENTOS CLAVES EN ESTA INDUSTRIA.

Marco Hernández G.

Para Daniel Peraza, director comercial de Prometeon Tyre, la compañía compite con fortalezas más allá del precio y del costo por kilómetro recorrido, los elementos que tiene a favor son compuestos en tecnología que llevan sus neumáticos, que ayudan a una menor resistencia al rodamiento y por ende, un mejor consumo de combustible.

Prometeon Tyre Group fabrica y comercializa neumáticos especialmente para la industria, el transporte de mercancías y pasajeros, y aplicaciones AGRO y OTR. En México este año, esperan comercializar alrededor de 100 mil neumáticos, entre autobuses, camiones y tractocamiones, que los seguirá ubicando entre los líderes tecnológicos de la industria.

"El objetivo es estar cerca de los transportistas, conocer sus necesidades y adaptarnos a sus requerimientos, tenemos la capacidad, tecnología e inversión para desarrollar productos con la máxima calidad".

El directivo reconoció que es complicado estar en un mercado con tantas marcas asiáticas, por lo que

tienen que contar con estrategias que vayan más allá del precio. Actualmente, Prometeon Tyre importa sus llantas para autobuses, camiones y tractocamiones de sus plantas de Brasil, Egipto y Turquía.

Al ser las llantas el segundo costo más importante para los transportistas, estos deben cuidar los costos operativos, y es ahí donde entra Prometeon Tyre, al ser una de las opciones inteligentes, para ellos cuentan con un equipo especializado que asesora a las flotas, recomienda sus productos para las diversas rutas, ya que cuenta con neumáticos especializados para cada tipo de aplicación. En México Prometeon Tyre cuenta con más de 30 distribuidores, los cuales están prácticamente en todo el país, con equipos profesionales de ventas, servicio técnico, ya que entienden que los transportistas deben recibir asesorías para lograr la máxima eficiencia de sus negocios.

Daniel Peraza explica que otras de las ventajas es que sus llantas pueden soportar hasta dos o tres renovados y eso es un elemento más a favor de la marca. "Los transportistas cada vez están más convencidos de nuestra calidad, tecnología y eficiencia, estamos seguros que este año podremos comercializar poco más de 100 mil llantas", finalizó.

INTERNATIONAL FIRMA ALIANZA CON REFORESTAMOS MÉXICO, TENDRÁ EL BOSQUE INTERNATIONAL EN 2026

EN EL MARCO DEL DÍA DEL ÁRBOL, CELEBRADO EL 10 DE JULIO, INTERNATIONAL MOTORS MÉXICO, ANUNCIÓ UNA NUEVA ALIANZA ESTRATÉGICA CON REFORESTAMOS MÉXICO A.C. COMO PARTE DE SU VISIÓN INTEGRAL HACIA LA SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL Y SOCIAL. ESTA COLABORACIÓN MARCA UN HITO EN SUS ESFUERZOS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA, AL INTEGRARSE AL PROYECTO "MEJORES ALIANZAS, MEJORES BOSQUES (MAMB)", CUYO OBJETIVO ES RESTAURAR ECOSISTEMAS CLAVE MEDIANTE ACCIONES MULTISECTORIALES BASADAS EN EVIDENCIA GEOESPACIAL.

Esta iniciativa tiene como objetivo principal la reforestación de "El Bosque International", contemplando la plantación de una diversidad de árboles nativos —como pino lacio, agave lechuguilla y maguey— dentro del Corredor de Conectividad Forestal de la Zona Norte del área metropolitana de Monterrey. La iniciativa no solo busca mitigar el cambio climático, sino también generar impacto social mediante

la participación de comunidades locales, que recibirán empleo para el cuidado, vigilancia y mantenimiento del ecosistema.

Como parte de este compromiso, por cada solución vendida ya sea camión o servicio integral contratado por los clientes; International donará un árbol a través de un certificado personalizado al cliente como constancia de su contribución ambiental con el objetivo de lograr sembrar todo un bosque, el cual se llamará el bosque International.

Esta acción se complementa con los avances tecnológicos en los camiones y soluciones de servicio de la marca, como el tren motriz integrado S13, que prioriza la eficiencia operativa al favorecer menores costos a lo largo del ciclo de vida, facilita el mantenimiento y reduce paros no programados. Su tecnología contribuye a disminuir las emisiones de CO_2 y mejorar el desempeño del motor al operar con mayor torque a bajas revoluciones.

UNA RESPUESTA INTEGRAL AL RETO AMBIENTAL DEL TRANSPORTE

Como parte de su compromiso con el desarrollo sostenible, International Motors México también lleva a cabo diversas acciones internas que

refuerzan su enfoque en la responsabilidad social corporativa:
Colaboración con Banco de Tapitas, recolectando 140 kg de plástico en 2024 para apoyar tratamientos contra el cáncer en jóvenes de 0 a 21 años, con el objetivo de duplicar la cifra en 2025.

El programa "Caminito de la Escuela" tiene como propósito combatir el abandono escolar en comunidades rurales mediante el apoyo directo a estudiantes de educación básica. En 2024, International respaldó a la mitad de los alumnos de la escuela primaria Sebastián Lerdo de Tejada, en Puebla, mediante la entrega de mochilas y útiles escolares, incluyendo cuadernos, lápices y colores, contribuyendo así a su desarrollo académico. Para 2025, el objetivo es ampliar este compromiso, reforzando la entrega de materiales esenciales que incentiven la permanencia de los niños y niñas en la escuela.

Conservación de la biodiversidad en la planta de Escobedo (Nuevo León) mediante el monitoreo de fauna, jardines polinizadores y manejo responsable de especies nativas.

Investigación con universidades sobre microalgas para captura de CO_2, como parte de la búsqueda de nuevas tecnologías sustentables Capacitación ambiental continúa, con talleres sobre separación de residuos, reducción de plásticos, embalajes sostenibles y huertos en casa.

Rafael Alvarenga, Presidente de Operaciones Comerciales de International Latinoamérica, afirmó que buscan que cada acción, desde el desarrollo de sus vehículos hasta la educación ambiental o la reforestación con aliados como Reforestamos México, sea la semilla para la construcción de un gran futuro: "En International buscamos contribuir a un mundo más limpio y seguro para todos. A partir de un enfoque donde se combina la innovación tecnológica con acción social y ambiental".

Los dos primeros certificados personalizados al cliente como constancia de su contribución ambiental con el objetivo de lograr sembrar todo un bosque, han sido entregados a los representantes de DX Xpress y Grupo Traxión. **VL**

ISUZU MOTORS DE MÉXICO CELEBRA 20 AÑOS DE IMPULSAR EL TRANSPORTE MEXICANO

HACE VEINTE AÑOS, ISUZU MOTORS LLEGÓ A MÉXICO CON UNA VISIÓN CLARA: TRANSFORMAR LA MOVILIDAD URBANA Y EL REPARTO COMERCIAL A TRAVÉS DE SOLUCIONES EFICIENTES, CONFIABLES Y SOSTENIBLES, RESPALDADAS POR LA INGENIERÍA JAPONESA.

HOY, ESA VISIÓN SE HA CONVERTIDO EN UNA REALIDAD SÓLIDA: ISUZU ES UN REFERENTE NACIONAL EN TRANSPORTE COMERCIAL, CON UNA RED ROBUSTA, UNA PLANTA DE PRODUCCIÓN ESTRATÉGICA Y UN PORTAFOLIO ADAPTADO A LAS NECESIDADES DEL MERCADO MEXICANO.

María H. Ramírez

El festejo de los primeros 20 años de Isuzu en México tenía que ser espectacular y vaya que superó las expectativas, con más de 300 invitados, entre directivos globales, autoridades, socios estratégicos, distribuidores y clientes.

La celebración fue un homenaje al camino recorrido y a la alianza cultural entre Japón y México, que ha sido clave en la identidad y

crecimiento de la marca. Durante la ceremonia, se destacó la presencia global de Isuzu en más de 150 países, así como su liderazgo en el segmento de camiones ligeros en más de 30 mercados.

Isuzu Motors de México fue reconocida como un actor clave dentro de la estrategia global de la compañía, gracias a su desempeño sostenido, capacidad de adaptación e innovación, y al papel cada vez más relevante que ocupa dentro del grupo. Hoy en día, México se posiciona como el décimo mercado más importante para Isuzu a nivel mundial, reflejo del crecimiento sólido y la confianza construida en estos 20 años.

Uno de los momentos más representativos del evento fue la exhibición de un modelo ELF 100% eléctrico, símbolo del compromiso de Isuzu con la movilidad de cero emisiones. Aunque su incorporación al mercado mexicano dependerá del desarrollo de infraestructura y estudios de factibilidad, su presentación marcó un mensaje claro: Isuzu está preparada para liderar el futuro del transporte sostenible.

"Estos 20 años han sido una historia de crecimiento, aprendizaje y compromiso. México nos ha transformado tanto como nosotros hemos contribuido a su desarrollo. Isuzu no solo vende camiones: construye comunidad, genera empleo y fortalece relaciones. Esta celebración marca el inicio de una nueva etapa para la marca", expresó Yoshiniko Watanabe, Presidente y Director General de Isuzu Motors de México.

Desde el lanzamiento del modelo ELF en 2005, Isuzu revolucionó el reparto urbano en el país. Cuatro años después, en 2009, se consolidó su presencia industrial con la apertura de su planta de ensamble SKD en Cuautitlán Izcalli, Estado de México. A la fecha, se han producido ahí más de 13,600 unidades con mano de obra nacional calificada, bajo un modelo de manufactura esbelta.

Con más de 65 mil unidades comercializadas en dos décadas, el portafolio de Isuzu ha crecido en diversidad y sofisticación. Sus dos líneas principales son:

ELF: El modelo insignia, ideal para entornos urbanos, con capacidades de carga de 2.5 a 4.5 toneladas, reconocido por su maniobrabilidad y eficiencia.
FORWARD: Pensado para el transporte regional y de media carga (de 8 a 14 toneladas), con motores EURO VI y sistemas de seguridad avanzados.
Ambas líneas responden a la filosofía SEE: Seguridad, Economía y Ecología, poniendo al operador en el centro, cuidando el medio ambiente y optimizando el desempeño operativo.

Con 37 puntos de venta y servicio a lo largo del país, Isuzu cubre más del 98% del territorio nacional. Esta red garantiza atención técnica especializada, disponibilidad de refacciones originales y asesoría profesional, fortaleciendo así la logística de miles de empresas mexicanas.

"Nuestro motor son las personas: clientes, distribuidores, técnicos y colaboradores que han hecho posible este camino. Celebrar 20 años es renovar nuestro compromiso con el país y su gente, ofreciendo soluciones de transporte más limpias, seguras y eficientes", declaró Hiroshi Ikegawa, Presidente y Director de Operaciones de Isuzu Motors de México.

Como parte de la conmemoración del 20 Aniversario, Isuzu México lanzó en abril, la iniciativa "Rodar por Ayudar", una caravana nacional que, con el re spaldo de su red de distribuidores, entrega apoyo directo a comunidades vulnerables en distintas regiones del país. Más que una campaña, es una muestra del vínculo profundo entre la marca y la sociedad mexicana.

Isuzu se prepara para el futuro con su estrategia global "Transformation, IX", que busca evolucionar de fabricante de vehículos a proveedor integral de soluciones de movilidad comercial. Esta transformación contempla la digitalización de servicios, la adopción de tecnologías avanzadas y modelos de negocio enfocados en sostenibilidad y conectividad.

Entre sus objetivos para 2030 destacan: alcanzar ventas globales por 41 mil millones de dólares, lograr una utilidad operativa del 10% y comercializar 850,000 unidades anuales.**VL**

LA GENERACIÓN ISUZU “CLUB ÉLITE 2024” RECONOCIDA POR SUS RESULTADOS SOBRESALIENTES

ISUZU MOTORS DE MÉXICO CELEBRÓ LA CEREMONIA DE PREMIACIÓN DE “THE CLUB ELITE” CLASE 2024, RECONOCIENDO A LOS PROFESIONALES DE SU FUERZA DE VENTAS QUE LOGRARON RESULTADOS SOBRESALIENTES Y DEMOSTRARON UN COMPROMISO EXCEPCIONAL CON LA ATENCIÓN AL CLIENTE.

Este programa tiene como objetivo impulsar la cultura de excelencia en cada punto de contacto con los clientes, consolidando los estándares de calidad que distinguen a la marca dentro del sector automotriz.

Durante la ceremonia, también se llevó a cabo el ingreso de nuevos miembros al “Club Elite Hall of Fame”, un reconocimiento reservado para aquellos colaboradores que han alcanzado consistentemente los más altos niveles de desempeño a lo largo de su trayectoria. En esta edición, se integraron: Arturo Dueñas Ponce de Isuzu Nogalar, Jorge Carlos Rodríguez Quiñones de Isuzu Mérida y Luis Raúl Acosta Aragón de Isuzu Chihuahua.

“El compromiso, la pasión y la disciplina de nuestra fuerza comercial son lo que verdaderamente impulsa a nuestra marca a ser líder en México. En Isuzu, el compromiso con el país, la calidad en el servicio y la confianza de nuestros clientes forman parte de nuestro ADN como marca que transforma el transporte y genera valor para todos.” — Alfonso Rodríguez, Subdirector de Ventas, Isuzu Motors de México.

A continuación, los integrantes que formaron parte de The Club Elite 2024, distinguidos conforme al nivel de reconocimiento obtenido:

NIVEL ORO

- Isuzu Veracruz / Oscar Hernández Mora
- Isuzu Puebla / Arnulfo Olivos Carreón
- Isuzu Chihuahua / Roberto Flores Gaytán
- Isuzu Central / Elizabeth Patricia Aguilar Jiménez
- Isuzu Nayarit / Victor Miguel Galván Meza
- Isuzu Mérida / Jorge Carlos Rodríguez Quiñones
- Isuzu Plasencia Sta Anita / Juan Carlos Basulto Nieves
- Isuzu Morelia / Francisco Daniel Hernández Juárez
- Isuzu San Luis Potosí / Abraham Guerrero Ortiz
- Isuzu Tabasco / Jorge Enrique Domínguez Ramón
- Isuzu Central / Alexis Magali Rodríguez Flores
- Isuzu Oaxaca / Oscar Abraham López Palacios
- Isuzu Nogalar / Fernando Antonio Villanueva Quiroga
- Isuzu Tabasco / Hugo Rafael Ruíz Méndez
- Isuzu Chiapas / Elmer Castillejos Vera
- Isuzu Mérida / Cinthya Tatiana Romero Terán
- Isuzu San Luis Potosí / Fátima Reyna Chávez
- Isuzu Chihuahua / Luis Acosta Aragón
- Isuzu Puebla / Ricardo Estupiñán Villanueva
- Isuzu Nogalar / Gilberto Mendoza Alarcón

NIVEL PLATA

- Isuzu Nogalar / Salvador Yeverino Carrillo
- Isuzu San Luis Potosí / René Alejandro González Cuevas
- Isuzu Sta. Catarina / César Alejandro Figueroa Benita
- Isuzu Veracruz / Alfonso Alberto Hernández Mojica
- Isuzu Nogalar / Arturo Dueñas Ponce
- Isuzu Chiapas / Jessica Mondragón Trujillo
- Isuzu Central / Daniel Ramírez Rodríguez
- Isuzu Chiapas / Sergio Enrique Reyes Estrada
- Isuzu Morelia / Alejandro Corona Villafranco
- Isuzu Veracruz / Ramón Gamero Ruíz

NIVEL BRONCE

- Isuzu Nogalar / Enrique Becerra Arriaga
- Isuzu Nayarit / Quetzalcóatl Marco Antonio Ramírez Zavala
- Isuzu La Paz / Fernando Alfredo Uriarte Valenzuela
- Isuzu Guadalajara / Arturo Cortés Haro
- Isuzu Guadalajara / Hugo Augusto Nava Ureña
- Isuzu Nogalar / Abner Millán Harrison
- Isuzu Vallejo / María del Carmen Cruz Carreto
- Isuzu Mérida / Alfonso Benjamín Jiménez Villanueva
- Isuzu Central / Hugo Reza López
- Isuzu Vallejo / Víctor Fernando Gutiérrez Molina
- Isuzu Norte / José Francisco Carmona Ramírez
- Isuzu Sta. Catarina / Jesús Ignacio Chávez Muñoz
- Isuzu Puebla / Antonio Giovani Lozano García
- Isuzu Colima / Juan Pablo Barba Aguayo
- Isuzu Naucalpan / Reyna Edith Delgado Águila
- Isuzu Cancún / Eduardo Gerardo Ornelas Reyna
- Isuzu Central / Gilberto Espinoza Flores
- Isuzu Naucalpan / Norma Angélica Hernández Ramírez
- Isuzu Abastos / María Esther Padilla De La Rosa
- Isuzu Aguascalientes / Paul Ortega Viramontes
- Isuzu Toluca / Belén González González

The Club Elite Isuzu reafirma el compromiso de la marca con el desarrollo y reconocimiento de su capital humano, quienes día con día construyen relaciones de confianza con los clientes y consolidan el prestigio de Isuzu como líder en soluciones de transporte en México. **VL**

CUMMINS MÉXICO FORTALECE COMPROMISO CON EL BIENESTAR FAMILIAR

CUMMINS, LÍDER MUNDIAL EN SOLUCIONES ENERGÉTICAS, REFUERZA SU COMPROMISO CON EL BIENESTAR INTEGRAL DE SU TALENTO AL IMPLEMENTAR UNA NUEVA POLÍTICA DE PERMISOS PARENTALES CON GOCE DE SUELDO EN SUS OPERACIONES DE SAN LUIS POTOSÍ.

Esta iniciativa ofrece un mayor apoyo a todas las personas que asumen el rol de madres, padres, tutores o cuidadores —ya sean principales o secundarios—, sin importar la conformación de su familia. San Luis Potosí se convierte así en el primer sitio de Cummins en México en adoptar esta directriz como parte de un proceso gradual para extender este beneficio a todas sus instalaciones en el país.

"En Cummins, creemos que apoyar a nuestros colaboradores en momentos clave de su vida personal fortalece a las familias y también a nuestra organización. Esta política es una muestra de nuestro compromiso con la equidad y el bienestar integral de nuestra gente", afirmó Maribel Méndez, Líder de Relaciones Laborales Cummins Latinoamérica.

Vigente a partir del primero de junio, esta normativa aplica a todas las trabajadoras y trabajadores que desempeñen sus labores de forma regular en instalaciones ubicadas en este estado. Su principal distintivo es que otorga 60 días de licencia con goce de sueldo a quienes asuman la tutela legal de un niño, niña o adolescente de hasta 18 años. Además, contempla un permiso parental remunerado de 30 días naturales/calendario para cuidadores principales y de 25 días para cuidadores secundarios, en casos de nacimiento o adopción de menores de 18 años.

La nueva política amplía los beneficios ya existentes e incorpora un innovador periodo de adaptación diseñado para acompañar la reincorporación laboral después de un permiso de maternidad o de cuidador principal. Este periodo consiste en una reducción del 50% de la jornada laboral durante 5 o 6 días hábiles consecutivos, posteriores al permiso con goce de sueldo, sin afectar el salario. Esta medida busca facilitar una transición gradual entre la vida familiar y laboral, reconociendo los retos físicos y emocionales de la crianza inicial, permitiendo un ajuste progresivo para los empleados.

Adicionalmente, la compañía brinda la oportunidad a empleadas con hijos o hijas recién nacidos de tomar un período de lactancia, hasta que el/la menor cumpla 1 año de edad, lo cual es mayor al período de 6 meses que otorga la ley.

INCLUSIÓN Y CORRESPONSABILIDAD: PILARES DE LA POLÍTICA

Con este tipo de esquemas, Cummins reconoce diversos modelos de familia al brindar estos beneficios a cónyuges, parejas del mismo sexo, tutores legales y padres adoptivos o de acogida. Lo cual representa un avance significativo en la generación de condiciones laborales más inclusivas, empáticas y equitativas.

"Ampliar los beneficios del permiso parental, más allá de lo que marca la ley, responde a una visión clara: construir un entorno de trabajo donde el desarrollo profesional y la vida personal puedan avanzar de la mano", mencionó Gaspar Aguilar, Líder de Cummins Hispanoamérica. "Con esta acción continuamos con la activación gradual de este beneficio, ya implementado en nuestros campus de distribución en Hispanoamérica, comenzando por nuestro sitio en San Luis Potosí".

"Con esta acción, continuamos con la implementación gradual de este beneficio, el cual fue introducido este año en nuestros campus de distribución en Hispanoamérica, incorporando ahora a México, comenzando por nuestro sitio en San Luis Potosí."

De este modo Cummins se suma al grupo de empresas que buscan generar impacto social desde el ámbito corporativo elevando además el estándar en materia de beneficios familiares en México. **VL**

AUTEX ACADEMY DE APYMSA REALIZA MEGA CAPACITACIÓN EN CDMX

UNA GRAN INVASIÓN DE AUTEX ACADEMY DE APYMSA ES LO QUE SE HA VIVIDO EN LA CIUDAD DE MÉXICO, DONDE CERCA DE 350 AUTOEXPERTOS, TANTO DE LA CAPITAL DEL PAÍS, COMO DEL ESTADO DE MÉXICO, RECIBIERON CAPACITACIÓN DE LA MANO DE EXPERTOS EN EL MUNDO DE LAS REFACCIONES.

Francisco Ramírez

Refaccionaria APYMSA lo ha hecho nuevamente, convocar a clientes y amigos relacionados con la industria de la postventa de aftermarket o mercado de refacciones, ahora ha sido en el Lienzo Charro de Aragón, donde mujeres y hombres dedicados a la mecánica recibieron charlas técnicas donde analizaron las mejores prácticas para reparar vehículos ligeros.

Como parte de la apertura de las actividades se presentó la visión general de la industria, Alejandro Villarreal, técnico experto comentó todo lo relacionado a las precauciones que tienen que llevarse a cabo para la revisión y mantenimiento del sistema de combustible, esto es, desde la bomba y tanque de gasolina.

Una de las características principales de esta clase de encuentros es la participación de los autoexpertos, quienes tienen la posibilidad de exponer las situaciones a las que se enfrentan día a día en sus talleres mecánicos, cuando tienen que atender los diferentes problemas de los automotores, como es la pérdida de potencia o los cascabeleos de los motores.

En este caso, los autoexpertos cuenta con el apoyo de las Refaccionarias APYMSA, ya que se suma a los esfuerzos de sus clientes de responder de la mejor manera con mano de obra calificada más productos de alta calidad, ya que siempre está en busca de mejores soluciones con productos que cuenten con calidad con estándares internacionales.

La calidad de los productos de Refaccionarias APYMSA, más la capacitación de Autex Academy de APYMSA, más la calidad de mano de obra dan como resultado un respaldo total para atender cualquier tipo de tecnología disponible en el mercado.

Ricardo Guzmán, un autoexperto recomendó sus 10 puntos más relevantes en la gestión de los talleres para ser exitosos, estos lo han llevado a ser de los talleres más reconocidos del país.

De igual forma se tocaron aspectos como orden y limpieza del taller, el uso de los dispositivos digitales para registrar todas las incidencias cuando se recibe y se entrega una unidad, así como el cambio de piezas y refacciones.

Diego Arias, Gerente de Trade Marketing de APYMSA, invitó a los más de 350 asistentes a sumarse al reality de Autoexpertos, que ha tenido un gran impacto entre los talleres mecánicos del país y a confiar en la marca que ha buscado elevar el conocimiento de los técnicos mecánicos, así como que sean más vistos, ya que gracias a

ellos, se mantienen muchas unidades en movimiento.

Todos los asistentes recibieron su constancia de participación de parte de Autex Academy de APYMSA, ya que está avalada por los Centros de Formación para el Trabajo y la Confederación Nacional de Talleres. La Mega Capacitación contó con el apoyo de firmas como Bosch, Mikels, WD40 y del Grupo CEDVA. **VL**

VOLVO TRUCKS PARA TODOS: LLEGA A MONTERREY EL VOLVO FH DE LA MANO DE XELL TRUCKS

UNA DE LAS FIRMAS MÁS IMPORTANTES DE CAMIONES Y TRACTOCAMIONES ESTÁ DE REGRESO EN EL MERCADO MEXICANO, SE TRATA DE VOLVO TRUCKS, QUE REALIZÓ LA PRESENTACIÓN DE SU TRACTOCAMIÓN CHATO O CAB OVER, VOLVO FH QUE SEGURAMENTE SERÁ UNO DE LOS FAVORITOS DE LOS TRANSPORTISTAS MEXICANOS.

Que más personas conozcan las características de los tractocamiones Volvo FH, así como sus beneficios, es clave para el crecimiento de sus ventas, y sobre todo, lo que pueden aportar a los empresarios mexicanos.

Ahora los tractocamiones Volvo FH, llegan a Monterrey, gracias al concesionario Xell Trucks Monterrey, que desde hace algunos años, da soporte a todos los camiones y tractocamiones Volvo de la región, por lo que tiene relación comercial con las principales líneas de transportistas de la región.

De hecho, Xell Trucks cuenta con una red de concesionarios en varias regiones del país, por lo que su cobertura es fundamental para que Volvo logre un excelente número de ventas en nuestro país. La gran fortaleza de Xell Trucks es, que ha sido, especialista en camiones y tractocamiones Volvo desde hace varios años.

Juan José Hernández, Gerente de Xell Trucks Monterrey, comentó

que están seguros de que los transportistas del norte del país, tendrán un gran aliado en el Volvo FH, ya que cuentan con los mayores adelantos de las unidades pesadas en el mundo.

"Nuestros clientes conocen perfectamente nuestro soporte de servicio y refacciones, ahora con la llegada del Volvo FH, se amplía nuestro portafolio de productos y estamos seguros de que los vamos a conquistar".

Como parte de la presentación del Volvo FH para los clientes de Monterrey, se realizaron presentaciones sobre los principales beneficios con los que cuenta este tractocamión de última generación, así como el soporte con el que contará en toda la región de influencia de Xell Trucks.

"Contamos con el mejor tractocamión de la industria, el Volvo FH será uno de los favoritos del mercado mexicano y estará soportado por la mejor red de concesionarios, como lo es Xell Trucks".

Una de las estrategias que ha puesto en marcha Xell Trucks, es la presentación personalizada de su tractocamión Volvo FH, por lo que después de la presentación general para todos sus clientes del norte del país, ha desarrollado una serie de visitas a los patios de sus clientes para que puedan conocer a detalle todos los beneficios que ofrece la tecnología con que está equipado este tractocamión de última generación. **VL**

VOLKSWAGEN TRUCK & BUS MÉXICO INICIA PRUEBAS CON VOLKSBUS 9.180 OD PARA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MOVILIDAD DE QUINTANA ROO

VOLKSWAGEN TRUCK & BUS MÉXICO (VWTB) PARTICIPÓ ESTE LUNES 30 DE JUNIO EN LA PRESENTACIÓN OFICIAL DEL PLAN ESTRATÉGICO DE MOVILIDAD PARA EL ESTADO DE QUINTANA ROO, EVENTO ENCABEZADO POR LA GOBERNADORA DEL ESTADO, MARA LEZAMA.

En el Centro de Convenciones de Chetumal, el Instituto de Movilidad del Estado de Quintana Roo (Imoveqroo) a través de su director, Rafael Hernández, dio a conocer los pormenores del proyecto de movilidad a nivel estatal, además de anunciar el inicio de una serie de pruebas de ruta y performance, como parte del programa de renovación de flota.

En el marco de este evento, VWTB inició pruebas con un Volksbus 9.180 OD, en su versión Euro 6. Una solución ESPECTACULAR para atender los requerimientos de movilidad de las diferentes ciudades de México, ofreciendo mayor eficiencia, seguridad, confort y tecnología.

Esta unidad Volksbus cuenta con una configuración para transporte urbano y circulará en las vialidades del Chetumal durante las próximas semanas, demostrado el desempeño y rendimiento positivos que han posicionan a los autobuses Volkswagen en esta región del país.

Además de ofrecer vehículos de última generación, VWTB cuenta con una oferta integral para este tipo de proyectos, incluyendo atractivas condiciones de financiamiento propio, además de un programa de contratos de mantenimiento, garantizando un soporte de Post Venta sólido y confiable. Volkswagen Truck & Bus México refuerza su compromiso para ofrecer soluciones integrales de movilidad para los mexicanos, revolucionando el transporte con tecnología, sostenibilidad y un desempeño ESPECTACULAR. **VL**

DAIMLER MÉXICO REALIZA EXITOSA EMISIÓN DE BONOS POR MXN 3,000 MILLONES CON SOBRESUSCRIPCIÓN

DAIMLER MÉXICO, EMPRESA DE SERVICIOS DE TESORERÍA E IMPUESTOS DEL GRUPO DAIMLER TRUCK MEXICO, CONCLUYÓ CON ÉXITO LA COLOCACIÓN DE SU NUEVA EMISIÓN DE BONOS CORPORATIVOS LISTADA EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES (BMV), ALCANZANDO UN MONTO TOTAL DE MXN TRES MIL MILLONES, CON UNA SOBRESUSCRIPCIÓN DE 2.02 VECES SOBRE EL OBJETIVO INICIAL.

La emisión, con clave de pizarra Daimler 25, estructurada a tasa flotante con vencimiento a dos años, recibió la máxima calificación crediticia (AAA) por parte de las agencias Moody's y S&P, soportada en la garantía irrevocable e incondicional de Daimler Truck Holding AG. Los bancos colocadores que participaron en esta operación fueron Scotiabank, BBVA y Santander.

El monto objetivo era de MXN 2,000 millones, pero el apetito del mercado permitió alcanzar una demanda total de MXN 4,040 millones, lo que representó una sobresuscripción de 2.02 veces. Este resultado también permitió optimizar las condiciones financieras del instrumento, ajustando el spread de 95pb a 88pb.

"Esta emisión representa un paso firme en nuestra estrategia de consolidación financiera y crecimiento sostenible en México. El respaldo del mercado confirma la confianza en Daimler Truck México y en nuestra visión de largo plazo para seguir impulsando la transformación del transporte en el país," señaló Marcela Barreiro, CEO de Daimler Truck México.

Desde el área de Tesorería, también se destacó el respaldo del mercado y la ejecución estratégica de la operación:

"La sobresuscripción alcanzada y el cierre exitoso de esta emisión envían una señal clara del mercado: existe una sólida confianza en Daimler Truck Mexico y su visión de largo plazo", Maria Jose Bonivento Head of Treasury del Grupo Truck Daimler México.

"El éxito de esta emisión se atribuye a la sinergia de Daimler México con las unidades de negocios: Daimler Truck Financial Services, Freightliner y Mercedes-Benz Autobuses para lograr estructurar y comunicar una operación plenamente alineada con los objetivos estratégicos del grupo Daimler Truck México, consolidando la confianza de los inversionistas en su robustez y trayectoria como líderes del sector de vehículos pesados y de buses en el mercado Mexicano."

"Esta emisión representa la confianza, el compromiso y la visión estratégica que muestra nuestra empresa. Con productos eficientes, con gente inspirada y con un prometedor futuro de la movilidad que, todos los que estamos aquí, vamos construyendo. Ser los inventores del autobús desde hace 130 años refleja lo que somos, gracias a los inversionistas por confiar en la empresa líder de movilidad en México y en el mundo", expresó Dr. Holger Dürrfeld, CEO de Mercedes-Benz Autobuses.

"La exitosa colocación de esta emisión de bonos reafirma el compromiso de Daimler Truck Financial Services México con la solidez financiera, el crecimiento y el acompañamiento estratégico de nuestras marcas en el país. El respaldo del mercado refleja no solo la fortaleza de nuestro modelo de negocio, sino también la confianza en nuestra capacidad para ofrecer soluciones financieras integrales que impulsen el desarrollo del transporte en México. Somos un socio clave en la transformación de la movilidad y esta operación es un ejemplo de lo que podemos lograr cuando actuamos con visión, colaboración y enfoque al cliente.", señaló David Velázquez, CEO de Daimler Truck Financial Services México. **VL**

FULTRA RENT ENTREGA 45 CAJAS SECAS ARRENDADAS POR ABC AUTOLÍNEAS

FULTRA RENT, EMPRESA DEDICADA AL ARRENDAMIENTO DE REMOLQUES A TRAVÉS DE PLANES FLEXIBLES Y PERSONALIZADOS QUE MAXIMIZAN LA EFICIENCIA, DISPONIBILIDAD Y RENTABILIDAD DE LOS TRANSPORTISTAS, ANUNCIA UNA SÓLIDA COLABORACIÓN ESTRATÉGICA CON LA EMPRESA ABC AUTOLÍNEAS, CON QUIEN CONCLUYÓ LA ENTREGA DE 45 CAJAS SECAS EN PLAN DE ARRENDAMIENTO, QUE LES PERMITIRÁ SEGUIR FORTALECIENDO SU CAPACIDAD OPERATIVA Y ATENDER CON MAYOR EFICIENCIA LA CRECIENTE DEMANDA DE SUS CLIENTES.

ABC Autolíneas, es una empresa mexicana especializada en soluciones de transporte, distribución y logística bajo demanda, que ofrece servicios flexibles adaptados a las necesidades de la industria, apoyados en tecnología, eficiencia operativa y atención al cliente.

La confianza depositada por ABC Autolíneas en Fultra Rent, refleja el trabajo en conjunto, la flexibilidad y la atención personalizada que caracteriza la propuesta de valor. Mediante soluciones de arrendamiento a la medida, Fultra Rent contribuye a que empresas como ABC Autolíneas puedan enfocar recursos en su crecimiento, manteniendo al mismo tiempo una flota confiable y adaptada a sus necesidades.

“En ABC autolíneas estamos satisfechos con la atención rápida y oportuna por parte de Fultra Rent, quienes en todo momento han estado muy atentos a nuestras necesidades que, a pesar de que han sido repentinas, su adaptación en tiempos y personalización de planes hicieron que todo encajara perfecto. Además nos da confianza que forman parte de grupo Fultra, lo cual facilita todos los procesos, desde la autorización del proyecto hasta la entrega de las unidades”, expresó Carlos Nuñez, Director General de ABC Autolíneas.

Ricardo Valdés, Director General de Fultra Rent, compartió “nuestro objetivo es adaptarnos a las necesidades de cada uno de nuestros clientes, así generamos confianza y valor que se transforma en relaciones profesionales a largo plazo en donde avanzamos y crecemos en conjunto”.

Por su parte, Julio Villaseñor, Gerente Comercial de la Zona Norte en Fultra Rent, expresó “la escucha activa de nuestros clientes es parte importante de nuestro proceso, ya que eso nos permite detectar las necesidades específicas que tienen y así poder ofrecer planes personalizados que brinden soluciones a su operación logística mientras cuidan su capital y se enfocan en sus clientes”.

En Fultra Rent reiteramos nuestro compromiso de seguir acompañando a nuestros clientes en su desarrollo, ofreciendo esquemas de arrendamiento de remolques que brindan flexibilidad financiera, eficiencia operativa y reducción de costos de capital. **VL**

“FESTIVAL DEL AUTOBÚS MERCEDES-BENZ” EN RIVERA CAMIONES ECATEPEC

EL LÍDER EN VENTAS DE AUTOBUSES EN MÉXICO, MERCEDES-BENZ AUTOBUSES JUNTO CON SU CONCESIONARIO CAMIONES RIVERA ECATEPEC LLEVÓ A CABO EL “FESTIVAL DEL AUTOBÚS”, DONDE SE OFRECIERON PROMOCIONES Y DESCUENTOS A SUS CLIENTES, TANTO EN UNIDADES URBANAS, FORÁNEAS, ASÍ COMO EN REFACCIONES.

Marco Hernández G.

Gran convocatoria logró Camiones Rivera Ecatepec, durante el Festival del Autobús Mercedes-Benz, integrantes de Grupo Corredor Insurgentes (CISA), San Pedro Santa Clara, Servicios Expresso de Transporte y Alimentadores, Grupo Almaar Orizaba y Autobuses Cometa de Oro, entre otros se dieron cita para conocer más a fondo el portafolio de productos de Mercedes-Benz Autobuses.

De igual forma, los asistentes conocieron de cerca las diversas alternativas que tiene Mercedes-Benz Autobuses, tanto en el segmento urbano, suburbano y de larga distancia, como parte del evento se contó con el autobús del equipo de fútbol femenil del América, un autobús con plataforma O500 de Mercedes-Benz, equipado con una carrocería Marcopolo G7, de igual forma se contó con dos autobuses Mercedes-Benz equipados con carrocerías de la firma BECCAR y uno más de AYCO, como el Zafiro GT.

Fernando Muñoz, Gerente de Camiones Rivera Ecatepec, dijo que este tipo de eventos sirven para fortalecer las relaciones con sus clientes de la región, así como para saber de viva voz las necesidades de sus clientes. De igual forma, reconoció que sirve para realizar ventas integrales, tanto de unidades, respaldo postventa, como financiamiento.

Raúl González, director de venta, postventa y Marketing de Mercedes-Benz Autobuses, dijo que siguen siendo los eMBAjadores del segmento de pasaje en nuestro país, lo que habla del compromiso que tienen con todos los clientes del país. “Estar aquí es para que todos nuestros clientes sepan que cuentan con el respaldo de la marca y que en todo momento pueden contar con nosotros.

Dentro del “Festival del Autobuses Mercedes-Benz” se realizaron entregas de autobuses a empresas como: Unidad de Personal y Alumnos, Autotransportes México San Andrés Jaltenco Zumpango y Ramales Cometa de Oro, Grupo Almaar Orizaba, Servicios Expresso de Transporte y Alimentadores.VL

LA GRAN FUERZA DEL GREMIO LLANTERO ES CUANDO ESTÁN UNIDOS, Y ESO ES PRECISAMENTE LO QUE HA HECHO LA DIRECTIVA DE LA ASOCIACIÓN DE DISTRIBUIDORES DE LLANTAS Y PLANTAS RENOVADORAS (ANDELLAC), CON LA REALIZACIÓN DE SUS JUNTAS REGIONALES, YA QUE TRABAJAN EN CONJUNTO Y FORTALECEN CADA ESLABÓN DE SU CADENA.

ANDELLAC FORTALECE CADA ESLABÓN DE SU CADENA CON SUS JUNTAS REGIONALES

Marco Hernández G.

Ahora se llevó a cabo su Junta Regional en la Ciudad de México, donde se reunieron distribuidores y especialistas de la industria llantera y equipo aliado para conocer lo último en el sector, así como para analizar los retos del gremio.

Enrique Acosta y Arce, presidente de ANDELLAC, reconoció que están tratando de unir al gremio llantero, que está en una situación un poco incierta, aunque el objetivo de la organización es ofrecer a todos los agremiados elementos para poder salir adelante y logren negocios rentables.

Entre los temas que tocó está el contrato de adhesión, en el cual están tratando que los problemas que se puedan presentar a nivel judicial sean manejados por este medio y tengan la posibilidad de hacerlo más ágil.

Una de las preocupaciones de la industria es que conozcan los beneficios que ofrece el renovado de llantas de camión. De hecho, en la Junta Regional, William Vasconcelos Callafell, vicepresidente de Renovado de ANDELLAC, ofreció la conferencia “Panorama de la comercialización y renovación de llantas”.

El directivo reveló que “anualmente ingresan al país más de 30 millones de llantas TBR (Truck, Bus, Radial), de auto y camioneta, de estas lamentablemente no se renuevan ni 10% de ellas, unas por precio y otras por falta de cultura e información de los beneficios grandiosos del renovado”.

“Las llantas que no se renuevan van a parar a las barrancas, a los ríos, al mar o tiraderos y hornos clandestinos de tabiques, generando un grave daño ecológico. Recordó que ANDELLAC ha trabajado y gestionado en concientizar a las grandes y medianas flotas de transporte, tanto gubernamentales como privadas, a tomar conciencia y renovar sus llantas. Debemos apoyar la economía circular, evitando llantas de un solo uso.

En esta ocasión, se realizó la conferencia “IA para llanteras: cómo duplicar ventas y reducir 90% del trabajo de Marketing”, ofrecida por José Antonio Vergara, CEO de Patios Llenos. **VL**

EXPO INA PAACE: LLENO DE ENERGÍA E INNOVACIÓN

LA INDUSTRIA NACIONAL DE AUTOPARTES (INA), EN COLABORACIÓN CON MEMA AFTERMARKET SUPPLIERS —ASOCIACIÓN QUE AGRUPA A PROVEEDORES DEL MERCADO DE REPUESTO AUTOMOTRIZ EN ESTADOS UNIDOS— Y MESSE FRANKFURT —ORGANIZADOR GLOBAL DE FERIAS ESPECIALIZADAS—, INAUGURÓ LA SEGUNDA EDICIÓN DEL INTERNATIONAL AFTERMARKET SUMMIT (IAS), EL FORO MÁS INFLUYENTE DEL SECTOR POSTVENTA AUTOMOTRIZ EN AMÉRICA LATINA.

Durante la inauguración, la presidencia ejecutiva de INA subrayó que México vive una oportunidad única para transformar el sector postventa mediante la innovación, el nearshoring y la promoción de políticas públicas que fortalezcan el "Derecho a Reparar".

Esta iniciativa busca reforzar la trazabilidad de las refacciones a través del Número de Identificación Vehicular (VIN), impulsar que las garantías de los vehículos se mantengan sin importar el lugar de servicio y facilitar el acceso de los talleres a herramientas de diagnóstico especializadas.

Por su parte, la presidencia de Messe Frankfurt destacó el papel del IAS y de la exposición INA PAACE Automechanika México como catalizadores para conectar a la industria global y generar nuevas oportunidades de negocio. Desde la visión de MEMA Aftermarket Suppliers se enfatizó la resiliencia del mercado de repuestos, que hoy cuenta con más de 150 millones de vehículos en operación de América Latina y que podría alcanzar los 500 millones para 2035. También se mencionó el REPAIR Act de Estados Unidos como un modelo global que favorece al consumidor y promueve la movilidad asequible.

El programa incluyó conferencias magistrales, casos de éxito y paneles estratégicos. Participaron representantes de asociaciones internacionales, empresas tecnológicas, fabricantes y plataformas digitales, quienes abordaron temas clave como el avance del "Derecho a Reparar" en Canadá, la expansión del mercado de repuestos en América Latina, la movilidad segura en motocicletas, el impacto del comercio electrónico en la cadena de valor y las estrategias de servicio técnico para vehículos electrificados.

INA PAACE Automechanika México este año reunió a más de 600 empresas de 25 países en un espacio de 28,700 m² de exhibición, marcando un récord como la más grande en su historia.

Francisco González, presidente ejecutivo de INA, afirmó que la edición de este año puso especial énfasis en la tecnología emergente, la capacitación técnica especializada y la internacionalización de negocios. **VL**

APYMSA CONFIANZA, CAPACITACIÓN, PRODUCTOS Y CALIDAD

LA EMPRESA 100% MEXICANA GRUPO APYMSA, ESPECIALIZADA EN LA DISTRIBUCIÓN DE AUTOPARTES FUEL INJECTION, ELÉCTRICO, SISTEMA DE ENFRIAMIENTO Y ACCESORIOS, SE PRESENTÓ EN INA PAACE AUTOMECHANIKA MÉXICO 2025.

Eric Eric Blasco Ruiz, director comercial de Grupo APYMSA, junto con parte de su equipo comercial ha sido el anfitrión en esta muestra internacional, donde presentaron sus productos de las nuevas familias con las que están trabajando para sus clientes refaccionarios.

Agregó que ahora tienen valores agregados, servicios adicionales que ofrecen a sus clientes. “Nuestro pabellón está diseñado para que todos puedan ver y conocer las diferentes familias de refacciones que tenemos, sobre todo, los equipos de diagnóstico que ya tenemos y que han sido un éxito rotundo, gracias a su capacidad y precio competitivo, por lo que cada vez más autoexpertos los han ido adaptando a sus operaciones.

La compañía destaca su línea de escáneres de diagnóstico inteligente Juls Carman. Los diferentes modelos, de gran capacidad y precio competitivo, han ido ganando preferencia en el mundo de la auto mecánica en México.

El directivo dijo que su fuerza de ventas sigue trabajando muy de cerca con sus socios refaccionarios, los cuales fueron invitados a INA PAACE Automechanika México 2025, donde a lo largo de los tres días recibieron promociones importantes.

Irma Soto, Directora de Mercadotecnia de Grupo APYMSA, explicó que la marca es más confianza, capacitación, productos y calidad, ya que ofrecen un respaldo total a sus clientes, quienes a través de su cobertura nacional de 135 sucursales, pueden confiar en que tendrán cada pieza de su catálogo en tiempo y forma.

“Siempre es bueno escuchar la voz de nuestros Autoexpertos, estamos muy contentos de estar en a INA PAACE Automechanika México 2025, y más de encontrarnos con el gran interés que existe por nuestros productos”, finalizó. **VL**

PARECE MENTIRA, PERO DR1V ESPERA ELEVAR SUS VENTAS ESTE AÑO EN DOS DÍGITOS. Y ES VERDAD, CON SU ESTRATEGIA GLOBAL DE SOLUCIONES INTEGRALES "DE DEFENSA A DEFENSA", ESPERA LIDERAR EN COBERTURA PARA "CONQUISTAR" EL MERCADO DE REEMPLAZO, CON DISEÑO, INGENIERÍA, EXPERIENCIA EN SOPORTE TÉCNICO ENFOCADO AL CLIENTE.

DR1V PRESENTA SU ESTRATEGIA GLOBAL "DEFENSA A DEFENSA"

Marco Hernández G.

Verónica Martínez, Vicepresidenta y gerente general de DR1V México y Latinoamérica, afirmó que la compañía ha evolucionado significativamente en los últimos años, con el propósito de ser el socio más confiable para sus clientes y consolidarse como el mayor fabricante a nivel mundial con su estrategia "de defensa a defensa".

Durante el PAACE Automechanika México 2025, DR1V presentó su estrategia global, está es muy sencilla, estar prácticamente en los segmentos, esto es vehículos ligeros, medianos, pesados y motocicletas, por lo que tendrán una estrategia integral, ganando posiciones en el mercado con una cartera continúa en expansión, para finales del año, se espera que tengan 18 nuevas familias que coadyuvará a tener más presencia de marca.

La cobertura con la que contará DR1V será mayor tanto en lo que resta de 2025, como en 2026, su portafolio se caracteriza por estar diseñado para movimientos audaces, cuenta con presencia en los segmentos de amortiguadores y Struts, dirección y suspensión, frenos, mantenimiento, motor y sellado, con sus marcas Monroe, MOOG, WAGNER, CHAMPION, FP DIESEL, y National FELPRO.

Los directivos de la marca explicaron que las decisiones audaces marcan la diferencia, por lo que nadie puede hacer lo que ellos hacen, al ser socios de confianza, contar con entregas de primera clase, contar con un poderoso legado y un portafolio en expansión con una gama de productos que proporcionan soluciones integrales y ofrecen los últimos avances para satisfacer las diversas necesidades del mercado.

Febo Salinas, director de producto, dijo que DR1V, está respondiendo a los cambios del parque vehicular de la región, al incorporar más de 2,000 números de parte en el último año, entre estos están: turbocargadores de FP DIESEL, sensores y focos de WAGNER, soportes de motor y transmisiones de TS, entre muchos otros más.

La propuesta de DR1V responde a la necesidad creciente en el mercado: contratar productos de calidad. Para Verónica Martínez, no se trata solo de tener las piezas correctas, sino de ofrecer soluciones que generen confianza, rentabilidad y eficiencia para sus socios comerciales.**VL**

TOYOTA MÉXICO MANTIENE SU CRECIMIENTO AL CIERRE DEL PRIMER SEMESTRE DE 2025

LA FIRMA JAPONESA, TOYOTA SE MANTIENE CON UN CRECIMIENTO MODERADO DURANTE LOS PRIMEROS SEIS MESES DEL AÑO, TOYOTA HA COMERCIALIZADO 60,260 UNIDADES, MANTENIENDO UN RITMO CONSISTENTE CON RELACIÓN AL DESEMPEÑO DEL MISMO PERIODO EN 2024, DÓNDE ALCANZÓ 58,081 VEHÍCULOS VENDIDOS. ESTE INCREMENTO DEL 3.75% REFLEJA LA ESTABILIDAD OPERATIVA DE LA MARCA, SU ADAPTACIÓN A LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y LA CONFIANZA QUE LOS CLIENTES SIGUEN DEPOSITANDO EN SU PORTAFOLIO DE PRODUCTOS.

María H. Ramírez

Guillermo Díaz, presidente de Toyota Motor Sales y Lexus de México, afirmó que el desempeño alcanzado en 2024 representó un punto de referencia importante para la operación de Toyota en México.

"En 2025, nuestro enfoque no se limita a igualar esos resultados, sino a consolidar ese avance de manera moderada y sostenida. Estamos fortaleciendo nuestras capacidades operativas y comerciales para generar valor más allá del producto, priorizando el servicio, la tecnología y una relación de largo plazo con nuestros clientes y socios de negocio".

Toyota sigue fortaleciendo su liderazgo en electrificación. En este primer semestre, las ventas de vehículos híbridos eléctricos (HEV) representaron 21,866 unidades, equivalentes al 36% del total, lo que marca una continuidad con los avances logrados en 2024.

Este año, la marca cumplió 15 años de haber lanzado al mercado Prius, lo que fue marcó el comienzo de la electrificación en el país. A la fecha, se han vendido más de 188 mil (188,4421) vehículos híbridos eléctricos HEV. Gracias a esto, se han reducido más de 1.5 millones de toneladas de CO_2.

Gracias a este desempeño comercial y a la distribución de canales de venta, actualmente los cinco modelos Toyota más populares entre el mercado mexicano, y que representan más del 56% de las ventas totales de la marca durante el primer semestre del año son:

1.- RAV4 (9,761)

2.- Hilux (9,652)

3.- Avanza (5,554)

4.- Corolla (5,190)

5.- Yaris Sedán (3,778) VL

BAIC TRUCKS
MÉXICO

Motor Cummins
X13 Euro VI

Faros **LED**
autoajustable

Transmisión **ZF Traxon**
2da generación

Freno auxiliar
y sistemas

AEBS + EBS + ABS + ASR + ESC
+ FCW + LDWS + Smart EBI Wabco

INTELIGENCIA REAL
EN MOVIMIENTO

BAIC Trucks MX

baictrucksmx

BAIC Trucks México

Accede a nuestro sitio web
baictrucksmexico.com

Power Onward™

MÁS RENTABILIDAD
MÁS POTENCIA
MENOS EMISIONES

- **Mejor TCO y hasta 5%** de ahorro de combustible.
- **Tecnología EURO VI** que cumple con la NOM-044.
- **Mayor tiempo en carretera** con intervalos de mantenimiento extendido.

@CumminsdeMexico

cummins.com