

# VÍA LIBRE

Diciembre 2021 / Núm. 87

## MEXI COLVEN

### TECNOLOGÍA PARA TU TRANSPORTE AHORRO Y RENDIMIENTO PARA TUS UNIDADES



**UIGIA**

NM 269



**UIGIA**

NM 344



**VIESA**  
SPLIT  
AIRE CONDICIONADO AUTÓNOMO ELÉCTRICO



**VIESA**  
111



**UIGIA**

Purgador de aire

# 18 años CONTIGO



**VIESA**  
Kompressor III

mexicolven@mexicolven.com  
33 3659 3747  
www.mexicolven.com

MEXI COLVEN

# 2022 EXPOTRANSPORTE

ANPACT®

19ª. EDICIÓN EXPOSICIÓN PRESENCIAL  
**¡NOS VEMOS EN PUEBLA!**



ISUZU

KENWORTH

MAN



**¡REGÍSTRATE! SE PARTE  
DE LA REACTIVACIÓN DE LA INDUSTRIA  
[www.ExpoTransporte.com](http://www.ExpoTransporte.com)**

**EL VALOR DE LA  
TECNOLOGÍA.  
18 AÑOS OFRECIENDO  
SOLUCIONES AL  
SECTOR TRANSPORTE**  
**2**



**SEÑALES**  
**6**

**JULIO MORA ES AHORA  
DELEGADO DE CANACAR  
EN JALISCO**  
**26**



## DIRECTORIO

### Director General

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

### Coordinadora de información

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

### Consejo Editorial

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

### Diseño

**InDesign**

### Sistemas

Guadalupe Ramírez

### Distribución

José Francisco Ramírez Hernández

**VÍA LIBRE** es una publicación mensual editada por Marco Antonio Hernández Guzmán. Rancho El Palmar Mz. 11 Casa 17-A Cuautitlán, Estado de México. Tel: 5526340312.

Número de Certificado de Reserva otorgado por el Instituto Nacional de Derecho de Autor 04-2013-051310031-102. Los demás registros en trámite. Se prohíbe la reproducción total o parcial del material publicado sin previa autorización de los editores.

Impresa por: GarcíaGraphics, Gumersindo Esquer No. 92, Colonia Asturias, Delegación Cuauhtémoc, México, DF.

**VÍA LIBRE** [www.revvialibre.com.mx](http://www.revvialibre.com.mx)

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

<https://twitter.com/revvialibre>

@revvialibre

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

<https://www.youtube.com/watch?v=Xwkk6lfBOqk>

## 2021, EL AÑO QUE VIVIMOS EL PELIGRO

La industria del autotransporte cierra un año que en todo momento vivió en peligro, primero al ser nombrada industria esencial porque todos los talleres de las concesionarias vivieron en peligro de contagiarse de COVID-19, pero se tenía que correr el riesgo para seguir moviendo al país.

Peligro por alcanzar las ventas necesarias para lograr el punto de equilibrio de las compañías, peligro en seguir con la producción cuando la cadena productiva se rompió por falta de componentes, peligro de no poder contar con los incentivos necesarios para que la industria siguiera siendo la que mueve al país.

Así, llegamos al segundo año de una pandemia que no ha podido detener a uno de los sectores más importantes de México, los cambios de escenario han hecho que se aceleren muchos procesos, los estudios dicen que hemos avanzado en estos 20 meses, al menos 10 años, y parecen que tienen razón.

Durante los últimos meses hemos visto cómo se ha renovado parte importante de los organismos del sector. Ramón Medrano es ahora el líder de los transportistas de carga; Julio Mora es delegado de Canacar Jalisco; y Joaquín Gutiérrez es el nuevo responsable del volante de la Alianza Nacional de Transportadoras Turísticas, por lo que tenemos que aprendernos muy bien estos nombres de quienes guiarán los destinos de nuestro sector, ellos serán piezas claves en los devenires de los próximos años.

Lo que les podemos adelantar es que serán ellos quienes busquen fórmulas más competitivas para la industria del autotransporte en México para enfrentar los próximos desafíos.

En esta edición les traemos todo lo sucedido en el Foro Nacional del Transporte de Mercancías, organizado por la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP); así como lo sucedido en la Asamblea General de la Conatram, donde se nombró nuevamente a Elías Dip Ramé como su líder; también fuimos testigo de cómo Julio Mora se convirtió en el delegado de Canacar Jalisco y de cómo Joaquín Gutiérrez es ahora el presidente de la Alianza Nacional de Transportadoras Turísticas (ANTT). **VL**



## PORTADA

Mexicolven, 18 años comprometido con el transporte en México.





## El valor de la tecnología. 18 años ofreciendo soluciones al sector transporte

*Desde hace poco más de 18 años, Mexicolven ofrece tecnología para el transporte, en ese tiempo han sido muchos los vehículos que han incorporado algunos de los productos de la empresa, logrando ahorros y mejores rendimientos en sus autobuses, camiones y tractocamiones.*



**Marco Hernández G.**

Ahora, al paso de los años, Mexicolven se ha fortalecido y hoy en día es una de las filiales más importantes del Grupo Colven; en este tiempo han sumado muchos recursos, donde el activo más importante son sus colaboradores, quienes se encuentran comprometidos en lograr el éxito de la compañía.

Edgardo Paduan, director general de Mexicolven, explicó que indepen-

dientemente de la calidad de los productos comercializados por la compañía, sus colaboradores hacen la diferencia en el mercado, por lo que es reconocida por sus clientes como una solución tecnológica.

“Eso hace que la relación con nuestros clientes sea profesional, escuchamos sus necesidades y ofrecemos la mejor solución, buscando ser más productivos. En estos 18 años no podemos más que decirles: gracias por habernos permitido ser parte de sus negocios”.

Ha llegado el momento de echar raíces más fuertes en México, más profundas, por lo que para los primeros meses del 2022, Mexicolven estrenará instalaciones para ofrecer a sus colaboradores áreas de trabajo más cómodas e ir incorporando nuevas tecnologías que estarán en las carreteras mexicanas en pocos meses.

En estas nuevas instalaciones, Mexicolven tendrá un centro de pruebas e inclusive existe la posibilidad de incrementar la mano de obra en el armado de los equipos que actualmente comercializa en nuestro país, ya que Colven abrió una filial en Houston, Texas y Mexicolven será uno de los respaldos para esa operación. “Muchos de los transportistas que han incorporado tecnología de Mexicolven a sus unidades están de los dos lados de la frontera, por lo



que esa filial será de suma importancia para nosotros”.

En entrevista con Vía Libre, el directivo recordó que al inicio de sus operaciones el principal mercado era el de autobuses foráneos, con el tiempo la comercialización de sus productos se diversificó y ahora el transporte de carga representa un porcentaje muy alto de sus ventas.

Desde hace unos meses, Mexicolven ha desarrollado una serie de soluciones para las unidades de última milla, con un sistema de refrigeración más sencillo para los vehículos que se detienen y avanzan constantemente o protectores para motor para la industria agropecuaria.

“Siempre estamos analizando en qué segmento de mercado podemos ofrecer soluciones que hagan más productivas las operaciones,



tenemos ventajas de que algunos productos se han probado en mercados internacionales, lo que nos puede ayudar con los clientes mexicanos”.

En cuanto a los retos para los siguientes años, el directivo explicó que tienen muchos en el mercado de transporte, uno de ellos es tener mayor presencia con las pequeñas y medianas empresas del sector, ya que su tecnología puede ayudarles a crecer y competir de mejor manera.

Actualmente, Mexicolven ofrece poco más de 20 soluciones tecnológicas, el auto-inflado ha sido su producto estrella durante los primeros años de actividades en México, al grado de convertirse en un genérico de la industria, ahora lo son los aires acondicionados, pero Paduan está seguro de que en los años por venir será otro el producto estrella en México.

“Han sido muchos los vehículos con tecnología Mexicolven en el país, pero estamos seguros de que en los años que vienen serán muchos más, porque buscamos ser más competitivos”, finalizó. **VL**

## Mexicolven presente en Expo Transporte y Logística

*Una de las compañías que no podía faltar a Expo Transporte y Logística es Mexicolven, donde presentó su línea de productos. Gerardo Romero, director comercial de la empresa, fue el anfitrión de los transportistas que visitaron su stand, donde pudieron encontrar soluciones para hacer más eficientes sus operaciones.*





CORTE DE LISTÓN.

# Grupo Platinum: la fuerza de la unión

*Administración, control y mantenimiento de flotas vehiculares desde motocicletas hasta tractocamiones, eso es lo que ofrece Grupo Platinum, una compañía con más de 18 años en la industria de soluciones de movilidad.*



**Miriam Ramírez**

**G**ruPO Platinum ahora se consolida mediante la unión de cinco empresas: Platinum Fleet, Platinum Fix, Vloot, Supertech y Baterías Extrema, cada una enfocada a diversas soluciones y servicios para flotas y clientes finales que, en conjunto, cuentan con más de 2 mil talleres a nivel nacional

Sahul Srugo, CEO de Grupo Platinum, afirmó que esta unión es -entre otras muchas cosas- el comienzo de



una nueva etapa basada en loscimientos de una empresa en constante crecimiento e innovación que, con esfuerzo, constancia y sobre todo excelente trabajo en equipo, encabezado por su hijo Benjamín Srugo, presentan una nueva gama de soluciones para el mantenimiento vehicular.

“Honestidad, orden, compromiso, responsabilidad y entrega, son parte de nuestros valores, de nuestra integridad, que nos han hecho especialistas en el sector. Es el inicio de un nuevo camino; vienen aún más noticias buenas e importantes por presentar en un futuro muy cercano, muchos proyectos por consolidar, sueños y metas por alcanzar. Tenemos claro que aún nos queda mucho camino por recorrer, pero estamos en el momento exacto para seguir creando junto con ustedes una gran sinergia”.

Por su parte, Benjamín Srugo Michan, director general de Grupo Platinum, dijo que en su empresa cada día se presentan con una gran sonrisa para atender a sus clientes y sus necesidades de la mejor manera, dando soluciones y apoyando la operación diaria.

“Entendemos la urgencia de cada

flotilla, nuestro compromiso es darles la mejor atención en el menor tiempo posible, pero no solo como proveedores, sino como socios comerciales. Esto, en conjunto con las ganas de innovar, nos ha llevado a necesitar y tener más y mejores soluciones para las flotillas a nivel nacional”.

Recordó que todo comenzó con una pequeña empresa llamada Platinum Fleet, donde su cliente común eran flotillas pequeñas y medianas, de vehículos utilitarios únicamente. “Nuestro mayor cliente contaba con una flotilla de 1,200 vehículos y, por ende, una operación súper sencilla y básica controlable en Excel con una red aproximada de 250 talleres”.

Con base en ello, y entendiendo la necesidad de mantenimiento, se enfocaron en ampliar su red y cobertura

ra con talleres fiables y de confianza, por lo que se dieron cuenta que la necesidad no solo se limita en vehículos utilitarios, crearon el área y la red a nivel nacional de motocicletas y de carga pesada diésel.

La experiencia los ha llevado a atender desde motocicletas hasta tractocamiones, maquinaria agrícola, al igual que portacontenedores, cajas secas y refrigeradas.

“Ofrecemos como nuestros servicios sistemas de gestión de alta tecnología, administración de mantenimiento vehicular con garantía a nivel nacional, la mayor cobertura de México, sistemas de ahorro de combustible garantizado, baterías a precio de distribuidor, auxilio vial, rescate carretero, taller en patio o a domicilio, verificación vehicular a domicilio, venta de autopartes y refacciones, desflote de unidades y traslado de unidades, y hemos establecido grandes alianzas con grúas a nivel nacional, sistemas de gestión de flota, tarjetas de combustible, GPS, tag de tele peaje, entre otras”.

Todo ese trabajo se ha consolidado en la conformación de un gran grupo de trabajo, con esfuerzo, tiempo y dedicación de todos, y ahora Grupo Platinum trabaja para dar soluciones y servicios de calidad, con alto profesionalismo. **VL**



## FOTON

# Listos los camiones Foton para el H. Cuerpo de Bomberos de CDMX

Están prácticamente listos los 10 camiones Foton tipo cisterna para la Ciudad de México. Como se recordará, desde mayo Universal Motor Gerate de México S.A. de C.V. se llevó la licitación de estas unidades, cuatro camiones Foton S7, se trata de vehículos tipo cisterna de 5 mil litros de capacidad, así como seis camiones Foton S12, tipo cisterna de 10 mil litros de capacidad.

Todos los camiones Foton para el H.



Cuerpo de Bomberos de la Ciudad de México están equipados con motores Cummins, con nivel de emisión de contaminantes Euro 5, serán en configuración 4x2, con suspensión delantera y trasera de muelles semi-elípticos con amortiguadores hidráulicos. Se espera que el banderazo se pueda dar en algunos días, con ello, Foton sigue sumando puntos en el competido mercado mexicano, donde cada vez son conocidos y poco a poco suman más y más entregas de unidades.

## KENWORTH

# KENWORTH SIGUE IMPARABLE EN TRACTOCAMIONES

La firma del guitarrón ha logrado ventas de 4,426 unidades al mayoreo en los primeros 10 meses del año, lo que significa una participación de mercado de 45.22%, lo anterior la ubica en la primera posición de la industria. Esta empresa es la más querida por los autotransportistas mexicanos cuando se trata de unidades de larga distancia.



Las ventas de la marca han experimentado una caída de 0.8% de enero a octubre, comparadas con las registradas el año anterior al mayoreo, ya que en el mismo lapso del 2020 había reportado ventas por 4,462 unidades.

## ESTAFETA

# Estafeta recibe el Innovation Award 2021

Estafeta fue reconocida por OutSystems como Ganador de las Américas en la categoría Modernización de TI de los Innovation Awards que se otorga a empresas que han modernizado y rediseñado sus aplicaciones y sistemas para reducir la complejidad del panorama de TI, aumentar la agilidad logrando reducir los costos de mantenimiento.



Los premios OutSystems Innovation Awards honran y celebran a los equipos que están construyendo el software para crear una verdadera transformación digital en sus organizaciones. Siendo la conexión con el futuro uno de los valores fundamentales de Estafeta, la empresa ha innovado constantemente en sus soluciones tecnológicas para ofrecer una mejor experiencia a los usuarios.



## IRIZAR

# Irizar logra poco más de 70% de participación del mercado en foráneos

La marca española de carrocerías Irizar sigue con una alta participación en el mercado de autobuses foráneos en México, de enero a octubre ha logrado entregar 70% del total de las ventas estas unidades, ahora trabajando con todas las plataformas disponibles.

Juan de Dios Gómez, director general de Irizar México, ha comentado varias veces que siguen trabajando muy de cerca con todos sus clientes, quienes a pesar de la situación complicada que viven por la pandemia, cuando tienen posibilidades de renovar lo hacen con carrocerías de su marca.

Desde el 2020, su relación más fuerte es con Volvo Buses México, comandada por Rafael Kisel, quien ha tenido un gran acierto al tener disponible todas sus plataformas para unidades foráneas que han hecho al menos en los últimos 24 meses que los empresarios mexicanos tengan la combinación Volvo-Irizar como la más solicitada.

## DINA

# AUTOBUSES SELVA MAYA SE ROBUSTECE CON DINA LINNER

Autobuses Selva Maya, empresa dedicada a brindar el servicio de transporte de personal y turístico en el sureste del país desde 1992, adquirió seis unidades modelo DINA Linner para robustecer su operación en diversas ubicaciones de esta zona.

Con la entrega de estas seis unidades DINA Linner, son ya 40 unidades DINA que forman parte de las casi 200 que integran la flota de Autobuses Selva Maya, refrendando su compromiso de aportar un transporte más seguro, rentable, confortable, con la mejor tecnología y una excelente relación costo-beneficio. Estas unidades DINA Linner cuentan con 43 asientos reclinables, aire acondicionado, letrero electrónico y suspensión neumática.

Por ser lector de VíaLibre, tenemos un precio especial para tu seguro de autos, tractos y autobuses.



El éxito de VEASEGUROS se debe al grado de atención que tiene con sus clientes, quienes han manifestado su gran satisfacción por el servicio prestado y nos benefician recomendándonos con sus amigos y familiares.



VEASEGUROS®

El broker líder en seguros de autos que lo tiene todo.



55 3419 7684



## FREIGHTLINER

# Freightliner se consolida como el líder indiscutible del mercado mexicano

En los primeros 10 meses del año, Freightliner es cada vez más líder, en este lapso ha logrado comercializar 6,388 unidades al mayoreo, esto es, alrededor del 30% de las ventas totales del segmento de carga.

La marca dirigida por Marcela Barreiro sigue con paso firme, creando una serie de estrategias que la sigan colocando como la favorita por los autotransportistas mexicanos. El segundo lugar corresponde a Kenworth Mexicana con 5,468 unidades, esto es, 25.6% del mercado de carga. El tercer sitio es para International con un total de 4,568 unidades, aunque en este caso las ventas de la marca incluyen autobuses, camiones y tratocamiones.



## FRUEHAUF

# Fruehauf amplía su familia de cajas Fleet Flyer

Pensando en la demanda de cajas secas y la necesidad de los clientes de tener unidades de rápida disponibilidad, fue como surgió el proyecto de Fruehauf de lanzar una caja seca con ciertas características y componentes premium que la volvieran única en el mercado con la calidad, durabilidad y resistencia que caracterizan al fabricante y que brindara a los transportistas el beneficio de reducir los gastos por paros de mantenimiento, esta caja seca es la Fleet Flyer.

Su primera especificación contaba con borda alta y ante la respuesta favorable de los clientes en el mes de septiembre Fruehauf anunció el lanzamiento de su caja Fleet Flyer con borda estándar, conservando la resistencia y capacidad de carga en la unidad. En esta ocasión, Fruehauf presentó su nueva caja seca que se agrega a la familia de las ya conocidas Fleet Flyer, estas unidades continúan con las mismas características premium, pero ahora fabricadas en poste y panel (con paredes exteriores de aluminio).



## VW

# SE INTEGRAN NUEVOS INVERSIONISTAS A LA RED DE CONCESIONARIOS

Como parte de la estrategia de crecimiento de la marca Volkswagen Camiones y Buses y la marca MAN, se sumaron nuevos inversionistas a su Red de Concesionarios en plazas estratégicas para la empresa en el territorio mexicano.

Recientemente se integró Grupo AT Camiones y Autobuses, liderado por Eduardo Arreguín y Jorge Tello, quienes cuentan con más de 70 años en la industria de tractocamiones, camiones y buses; experiencia que se suma a la red de distribuidores en el país. La cobertura de AT Camiones y Autobuses abarca la zona norte y centro del país, con concesionarias en Santa Catarina, en Monterrey y en el Estado de México, en Cuautitlán, Izcalli. Por otra parte, para fortalecer la zona del Bajío, abrió sus puertas Tangamanga Motors, al sur de San Luis Potosí; encabezado por Patricio Pasquel Quintana, el grupo cuenta con mucha experiencia y presencia dentro de la plaza.



## VOLVO

# Con 230 autobuses foráneos se ubica Volvo como el líder del segmento

En autobuses foráneos, Volvo Buses es el líder al reportar ventas de 230 unidades en los primeros 10 meses del año, para lograr un total de 60.3% de market share, lo que sin duda coloca a la marca comandada por Rafael Kisel en el primer lugar del sector, algo que no sucedía desde al menos 10 años.

La marca sueca ha aprovechado la oportunidad y con base en su estrategia de tener disponibles tanto sus plataformas como sus autobuses integrales 9800 le han dado una gran posición. Se podrá decir muchas cosas, lo único verdadero es que las cifras le dan la razón a Volvo. La segunda posición es para Scania México con un total de 119 unidades, para lograr el equivalente a 31.2%, seguido de Mercedes-Benz Autobuses con 26 unidades y de MAN con 6.

## ANPACT

# SEGMENTO DE AUTOBUSES URBANOS SE RECUPERA 98.49% DE ENERO A OCTUBRE

Poco a poco los números de los autobuses urbanos han empezado a mejorar, en los primeros 10 meses del año se han comercializado 3,299 unidades, contra las 1,662 del año anterior en ese mismo lapso, según cifras de la según cifras de la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT).

Si bien, los autobuses de larga distancia han sido de los más afectados y la recuperación es muy lenta, en autobuses urbanos –transporte de personal y escolar– las ventas han mejorado, en lo que va del año se han vendido 1,637 unidades más. Si en los últimos dos meses del año las ventas siguen como hasta ahora, la cifra final puede ser de alrededor de 4,000 unidades urbanas.

Tenemos para tí los mejores planes en Seguros de Vida y Gastos Médicos Mayores.



El éxito de VEASEGUROS se debe al grado de atención que tiene con sus clientes, quienes han manifestado su gran satisfacción por el servicio prestado y nos benefician recomendándonos con sus amigos y familiares.



VEASEGUROS®

El broker líder en seguros que lo tiene todo.



55 1798 8637



VW

## FÁBRICA DE VW CAMINHÕES E ÔNIBUS EN RESENDE CELEBRA 25 AÑOS

Volkswagen Caminhões e Ônibus celebra el 25° aniversario de su planta ubicada en Resende, región del Sur Fluminense. Con una inversión inicial de 250 millones de dólares, la armadora ya quintuplicó los recursos aplicados para el desarrollo de sus operaciones, que tuvieron un salto cualitativo desde su instalación en la ciudad. Hoy la marca ofrece al mercado una línea completa de camiones y autobuses y celebra la buena aceptación del e-Delivery, primer camión eléctrico desarrollado y producido en Brasil.



ANERPV

## David Román Taméz es el nuevo presidente de ANERPV

Con 32 votos a favor y 15 en contra, David Román Taméz fue electo presidente de la Asociación Nacional de Empresas de Rastreo y Protección Vehicular (ANERPV), para el periodo 2021-2023, en sucesión de Víctor Manuel Presichi Amador.



Buscará incrementar convenios con autoridades y abrir comités regionales para extender presencia de la organización.

A Román Taméz, miembro activo de la ANERPV desde hace más de 15 años, lo respalda una larga trayectoria en el rastreo satelital que habla por sí misma, razón por la cual confía que dará el seguimiento de un trabajo bien hecho por sus antecesores, "cuyas bases ya están puestas para cumplir con el objetivo principal de la asociación de brindar seguridad, tranquilidad y paz a los mexicanos".

ANPACT

## Segmento de carga representa 85.15% de las ventas de pesados

En los primeros 10 meses del año se han comercializado al mayoreo un total de 21,104 unidades de carga, lo que representa 85.15% del total de las unidades pesadas vendidas en nuestro país, según cifras de la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT).

El segmento de carga ha experimentado una recuperación de 27.5% con respecto al año anterior, cuando se habían colocado 16,349 unidades, esto es, que este año se han vendido 4,755 unidades más. En cuanto al segmento de pasaje, en los primeros 10 meses representa 14.84%, esto es, 3,680 vehículos, en este caso las ventas representan una recuperación de 84%, ya que pasó de 2,000 a 3,680 unidades, esto es, se han vendido 1,680 vehículos más.





**SCANIA**

## Scania Marcopolo para Turismo Plus

La empresa Turismo Plus del Guardiania a través de su filial TPG International Tours Inc., adquirió su segunda unidad Marcopolo Paradiso 1350 chasis Scania K440 6X2\*4, el modelo cuenta con 40 asientos, sistema de entretenimiento, luces de lectura, descansa brazos, descansa pies, aire acondicionado, sanitario y música ambiental, patrones únicos que proporcionan una experiencia sin igual para los pasajeros.

**GRUPO TRAXIÓN**

## Grupo Traxión obtiene las normas ISO anticorrupción



Traxión, empresa mexicana líder en movilidad, obtuvo la certificación internacional ISO-37001 "Sistema de Gestión Anticorrupción" y constancia de cumplimiento ISO-19600 en "Gestión del Cumplimiento en materia

Fiscal y de Prevención de Lavado de Dinero", lo que reafirma la correcta administración de su Gobierno Corporativo y su principio de transparencia.

Las certificaciones internacionales avalan los fundamentos de operación de Traxión y su sistema para prevenir, detectar y enfrentar situaciones de este tipo y estimular mejores prácticas de cumplimiento, aunado a su proceso interno de toma de decisiones, ética empresarial, gobernanza, cumplimientos contractuales y de obligaciones.

**SENDA CITI**

## ADQUIERE GRUPO SENDA 12 UNIDADES DINA RUNNER 11 PARA SENDA CITI

La empresa Senda Citi, la cual cuenta con más de 30 años de experiencia brindando el servicio de transporte empresarial en la zona noroeste de nuestro país, decidió depositar su confianza en esta ocasión en 12 unidades modelo Dina Runner 11 para proporcionar el servicio de transporte de personal en la zona metropolitana de Nuevo León.

Este modelo en particular se caracteriza por ser seguro, de alto rendimiento y rentable para este tipo de servicio, por ello Senda Citi eligió la mejor opción para su proyecto y mostró satisfacción por la atención brindada por parte del equipo de ventas y el saber que cuenta con acompañamiento en todo momento por parte del área de postventa.





## UNIDADES PESADAS

# Unidades pesadas, sin recuperación en octubre

La comercialización de unidades pesadas al mayoreo en nuestro país, reportó cifras similares a las del mismo mes del año anterior, 2,701 unidades contra las 2,687 del año anterior, esto es 0.5% de recuperación, en otras palabras, se colocaron 14 unidades más.

En el acumulado enero-octubre al mayoreo, las cifras alcanzan 24,784 unidades, contra las 18,549 del año anterior, esto es, que la recuperación en los primeros 10 meses del año ha sido de 33.6%, el equivalente a 6,235 unidades más.

El segmento de carga, en octubre, registró una caída de cuatro por ciento, esto es, pasó de 2,436 a 2,338 unidades, por lo que se dejaron de comercializar 98 unidades de carga. Aunque en el acumulado de los primeros 10 meses del año llevan 21,104 unidades, contra las 16,549 del año anterior, para una recuperación de 27.5%, esto es, que se han vendido 4,555 más.

## TRACTOCAMIONES

# S.O.S. VENTA DE TRACTOCAMIONES A LA BAJA

La comercialización del vehículo ícono de carga en México, como lo es el tractocamión, registró una de las mayores bajas en los últimos meses, en octubre se colocaron en el mercado local al mayoreo 959 contra los 1,411 del mismo mes de año anterior, esto es, que se dejaron de enviar de plantas al concesionario 452 unidades, esto significa una baja de 32%.

Lo anterior, sin duda prende los focos amarillos, sobre todo porque en esta época del año es cuando se entrega la mayor parte de pedidos de estos vehículos, se dice que la falta de partes ha detenido las ventas.



## MARCOPOLO

# Francisco Chávez deja la dirección comercial de Marcopolo México

Los ajustes en el equipo de Marcopolo México se siguen dando, ahora es Francisco Chávez Rivera quien dejó el puesto de director comercial de la firma fabricante de carrocerías.

Las modificaciones en el equipo de Marcopolo México se dan como consecuencia de la situación crítica que vive el sector, principalmente en el segmento foráneo que no permite tener la estructura que antes se tenía, en los últimos meses algunos gerentes de zona han dejado por lo mismo sus puestos.

José Luiz Moraes Goes, director general de Marcopolo México, ha movido sus piezas para salir de bache en que se encuentra la empresa. Pablo Mociño Peralta continúa asumiendo la responsabilidad de la gerencia comercial, atendiendo la red de los dealers y los clientes del segmento de Turismo; adicionalmente, Mociño Peralta también quedará a cargo de la atención a las compañías armadoras de tren motriz. **VL**

# Alliance Parts abre su primera tienda en México

*Alliance Parts, una marca de Daimler Trucks North America (DTNA), continúa la expansión de su venta al menudeo con la apertura de su primera tienda en México, ubicada en el municipio de Escobedo, Nuevo León. Se trata de la primera tienda Alliance en México, la cual fue inaugurada por el distribuidor Difrenosa, ofreciendo todas las refacciones Alliance Parts para los camiones de la marca Freightliner.*

// Estamos emocionados de abrir la primera de las que esperamos sean muchas tiendas de Alliance Parts en México en el corto plazo”, dijo San Caraballo, director de Postventa en Daimler Trucks México. “Es muy satisfactorio para nosotros contar con distribuidores que inviertan en asegurar una mayor disponibilidad de DTNA Parts, incluida Alliance, para nuestra creciente base de clientes en México”.

La ascendente presencia de puntos de venta al menudeo de Alliance Parts se complementa con una gama de piezas cada vez más amplia, lo que ayuda a los clientes a encontrar la pieza adecuada para el trabajo que requieren y, de esta forma, la compañía genera valor en el lugar y momento que más se necesita. La tienda Alliance Parts en México abre con más de mil piezas únicas en inventario y planea duplicar su oferta para fines de 2022.

“Difrenosa ha mantenido un crecimiento sostenido. La ampliación de nuestra oferta de productos con la inauguración de esta tienda Alliance Parts, la primera en México, representa la apertura de una nueva unidad de negocio para nosotros, en una estrategia conjunta con Daimler Trucks para atender a nuevos clientes”, señaló Jaime Tamez, presidente y director general de Difrenosa.

La tienda Alliance Parts está ubicada estratégicamente en el cruce del Libramiento Noreste y la Carretera a Colombia en el municipio de Escobedo, por ser una zona cercana a una gran cantidad de patios y talleres de transportistas, así como por el alto volumen de camiones que circulan en estas vialidades.

Con la oferta combinada de Alliance y Value Parts, Daimler Trucks México y su distribuidor proveen a los



transportistas de refacciones multimarca para sus vehículos a un mejor precio. Todas las refacciones Alliance Parts cumplen o superan las especificaciones del equipo original en cuanto a calidad, ajuste y acabado, y están respaldadas por una garantía de un año a nivel nacional, con kilometraje ilimitado. **VL**

*Nuevamente se reunieron los integrantes de la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP), junto con los expertos en movilidad en el traslado de mercancías, así como los fabricantes de camiones y tractocamiones para analizar, intercambiar ideas, experiencias y lograr mejores prácticas para el sector.*

## Foro Nacional del Transporte de Mercancías: por un sector más preparado para los cambios tecnológicos

**Marco Hernández G. / enviado**

**P**LAYA MUJERES, Q.Roo.- Este año, los ponentes compartieron tendencias mundiales y locales sobre la movilidad segura y eficiente, el tema para el evento: La Transformación digital en la logística y el transporte de carga. Como lo ha dicho Alex Theissen, presidente de la agrupación, el mundo está en constante cambio, la digitalización y el intercambio de información son claves para poder identificar las áreas de oportunidad que se necesitan atacar para fortalecer la logística y la competitividad de las empresas.

Agregó que se deben impulsar acciones que permitan tener un sector



**ALEX THEISSEN.**

más preparado para los cambios tecnológicos en vehículos, en infraestructura y en capacitación. “Con el objetivo de privilegiar la movilidad

de las personas y mercancías de forma segura, eficiente y amigable con el medio ambiente. Debemos desarrollar soluciones integrales y sistémicas que rompan los paradigmas de la movilidad actual”.

Recordó que para la ANTP es fundamental continuar alineados al Segundo Decenio de Acción para la Seguridad Vial 2021-2030, que implicará reducir en 50% los accidentes viales, por lo que deberán trabajar en forma conjunta, sociedad, industria y autoridades.

“Por ello, nuestra agenda incluye temas relevantes como energías limpias, gas natural y electromovilidad,



**LEONARDO GÓMEZ.**



**SALOMÓN ELNECAVE.**



**FRANCISCO KIM.**

así como una mayor y mejor tecnología en la logística del transporte”.

Explicó que es necesario seguir trabajando para robustecer la agenda en común con los tomadores de decisiones, legisladores, gobierno federal y locales.

Salomón Elnecave, titular de la Dirección General del Autotransporte Federal (DGAF), dijo que la transformación digital en el transporte es la única posibilidad que se tiene para cubrir la demanda creciente del país.

Durante los cuatro días del Foro Nacional del Transporte de Mercancías se desarrollaron temas coyunturales como la sobrerregulación en el autotransporte de carga, la inclusión del transporte de carga en la movilidad, la digitalización en el transporte de carga, las tendencias mundiales en la movilidad, la electromovilidad y las perspectivas empresariales en el transporte de carga. **VL**



INAUGURACIÓN

### TrackSIM, un simulador de manejo para mejorar las habilidades del conductor

Uno de los proyectos más importantes de la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP), es el del simulador de manejo TrackSIM, el cual se desarrolló en colaboración con MAF & Asociados, así como Scania, Almix, Alcoa, TIP y Autotransportes Romedu, quienes apostaron a este proyecto, como parte de la cultura de la seguridad vial, por lo que apoya a las empresas del sector a tener negocios más rentables al conseguir una movilidad más competitiva, segura y sustentable.

Rubén Arca, director comercial de TrackSIM, afirmó que el objetivo primordial es incrementar las habilidades de los operadores, por lo que les dará

mayores herramientas para lograr mejores rendimientos de combustible, con mayor seguridad. “Todas las horas de capacitación en el simulador son consideradas por la SICT, para la renovación de la licencia federal, les damos consejos en la utilización de los frenos, entre otras muchas cosas”.

El directivo agregó que también realizan una labor social, ya que les enseñan a los operadores cómo convivir con los autos y bicicletas. “Este concepto lo llevamos a escuelas y les decimos a los niños la importancia de esta industria y cómo pueden convivir los autos y camiones en la misma carretera”.



### Questum: vehículos con ingeniería mexicana

Questum presentó las cinco plataformas tecnológicas de vehículos que ha desarrollado con ingeniería mexicana de electrificación automotriz de clase mundial, que pueden potenciar el crecimiento económico y social del país.

“Proponemos sensorizar a unidades actuales y futuras para capturar datos de manejo, condiciones de la ruta y otros datos; generando así, la capacidad de diseñar unidades de

trabajo cada vez más conectadas con los sistemas de venta y logística, y, por lo tanto, mayor eficiencia en todo el Sistema de Distribución y Logística”, explicó Daniel Graf Armada, New Ventures Lead de Questum, en el marco del XXI Foro Nacional del Transporte de Mercancías.

Agregó que han validado con bastante satisfacción de los operarios, al brindar opciones sin clutch, sin rui-

do y con mayor seguridad; haciendo cumplir todos los temas regulatorios exigidos y ofreciendo un mejor uptime operativo que necesita menos mantenimiento que el que se acostumbra.

Entre las propuestas exitosas de Questum está el electrocamión, que cuenta con 733 días operando con empresas como KOF, Oxxo, Heineken, Lala y Arca, sumando 38 mil kilómetros recorridos.

*Con entregas a todo vapor en los dos segmentos de negocios, así cerrará el año MAN Truck & Bus México, por lo que espera seguir creciendo más rápido que la industria en los siguientes 12 meses, la firma se presentó en el XXI Foro Nacional del Transporte de Mercancías, organizado por la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP).*

# MAN Truck & Bus México con un buen cierre de año y crecimiento esperado para 2022

**G**iovanni Juárez, director comercial de la firma, dijo que han estado presentes en la reunión para seguir de cerca con sus clientes, que los han posicionado entre los preferidos de algunos de los socios, como lo es Grupo Modelo, que este año adquirió 230 camiones de la firma Volkswagen.

En los primeros 10 meses, en el segmento de carga han crecido alrededor de 45%, por lo que registran ventas similares a las de 2019. “Hemos logrado un abastecimiento regular para nuestros concesionarios, los cuales se encuentran financieramente robustos, sanos; hemos trabajado en conjunto la parte de inventarios para lograr la mejor disposición de unidades para nuestros clientes”.

El directivo reconoció que su financiera ha jugado un papel fundamental en la comercialización de sus unidades. “También se logró aumentar la red de concesionarios en Ciudad de México, Monterrey y San Luis Potosí, por lo que vamos por un buen camino”.

Reconoció que existen retos en el abastecimiento de unidades, ya que la falta de semiconductores es un tema que le ha pegado a todas las empresas, aunque en el caso de su empresa se han planeado entregas para poder seguir cumpliendo los compromisos con sus clientes.



“El mercado mexicano sigue siendo clave para el crecimiento, tanto para la marca MAN como para Volkswagen en la región Norteamérica, por lo que tenemos todo el apoyo de la casa matriz para seguir recibiendo unidades, debemos de aprovechar que contamos con una gama de productos maduros en México como la familia Delivery, que se ha posicionado de excelente manera en el segmento de carga ligera y última milla”.

De igual forma, la línea Constellation ha logrado excelentes desempeños de la mano de los motores MAN de última tecnología, así como los tractocamiones MAN. “En ambas marcas los autotransportistas mexicanos están totalmente respaldados”, finalizó. **VL**



**Camiones  
Buses**

**MAN**

# ISUZU

## Socio confiable.

### Ahora más sustentable



*Las baterías de Isuzu se enfocan ahora en camiones sustentables y, en este caso, en eléctricos. Durante el XXI Foro Nacional del transporte de Mercancías, organizado por la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP), la firma exhibió un camión con estas características, por lo que en los siguientes meses lo veremos circular por las calles mexicanas.*

Isuzu Motors de México es el líder en la venta de camiones chatos de distribución urbana en nuestro país, donde prácticamente revolucionó el mercado, al ofrecer una línea de vehículos más rentables. Ahora, exhibieron en este evento tanto su opción a diésel como eléctrica.

Este foro sirvió para la presentación de Takashi Ichinose, presidente del Consejo y director general ejecutivo de Isuzu Motors de México, quien fue recibido por Alex Theissen y Leonardo Gómez, presidente y director general de ANTP.

Miguel Mejía, subdirector de Postventa de Isuzu, dijo que la marca tiene un compromiso con el mercado mexicano de carga por lo que han logrado respaldar las operaciones de sus clientes en tiempos de pandemia, donde los camiones Isuzu se han convertido en grandes aliados de las empresas de reparto.



Por su parte, Alfonso Rodríguez, gerente de ventas de Isuzu Motors México, dijo que siguen trabajando para lograr cumplir con los compromisos de entrega con sus clientes, por lo que han hecho una serie de negociaciones.

Lo que es cierto es que la mayoría de los clientes han esperado la llegada de los camiones Isuzu, ya que conocen la calidad de los camiones y de la marca. "Muchos de nuestros socios de negocios han esperado la llegada de más camiones, han sido muy fieles con la marca y no podemos más que agradecerles y seguir trabajando para tener la mayor disponibilidad en menores tiempos", finalizó. **VL**





EL EQUIPO DE CUMMINS EN EL FORO NACIONAL DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS.

# El motor de México: Cummins. Confianza ganada con calidad



*Excelente presentación de Cummins en el XXI Foro Nacional del Transporte de Mercancías, organizado por la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP), donde presentó toda su línea de productos y demostró por qué es el líder indiscutible del mercado y se ha convertido en el motor de México desde hace muchos años.*



GRAN COMBINACIÓN, DIRECTIVOS DE CUMMINS Y KENWORTH.

**D**urante la pandemia, los talleres de Cummins estuvieron listos para respaldar a todos los camiones equipados con sus motores para que siguieran en carretera, realizando entregas de mercancías por todo el país.

Jorge Machuca, director de negocios de motores para Hispanoamérica de Cummins, junto con Claudio Bárcena, director de Aftermarket para América Latina de Cummins, fueron los anfitriones durante el Foro Nacional del Transporte de Mercancías, y los encargados



**JORGE MACHUCA Y CLAUDIO BÁRCENA, RECIBEN RECONOCIMIENTOS DE ANTP.**

de encabezar a todo el equipo Cummins para recibir a los integrantes de la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP).

“Tenemos más de 100 años en el mercado, hemos trabajado muy de la mano con todos nuestros socios de negocios, como lo son los fabricantes de camiones, en pro de los beneficios de nuestros clientes finales que son los transportistas, para que sigan entregando productos en todos los lugares donde se necesitan”, explicó Jorge Machuca.

Agregó que seguirán comprometidos con el mercado mexicano lanzando nuevos productos, como lo han hecho, con innovaciones recientes como trenes motrices eléctricos. “Eso es algo que llevamos en nuestros genes y estamos seguros de que seguiremos por ese camino, siendo más amigables con el medio ambiente”.

En tanto, Claudio Bárcena explicó que la empresa ha sido flexible para entregar mejores soluciones a sus clientes, ha escuchado a los transportistas para lograr soluciones reales, por lo que tienen un compromiso social de entregar productos amigables con el medio ambiente, que cumplan con las normas establecidas.

Este año, Cummins ha logrado cerca de 60% de participación de mercado en México en Clase 8, trabajando muy de cerca con todos los fabricantes de camiones, donde se ha consolidado como el líder indiscutible.

En rango medio, su participación es histórica con 40% de market share, en ligeros ya ha conquistado 20%, el cual es uno de los mayores logros de Cummins este año.

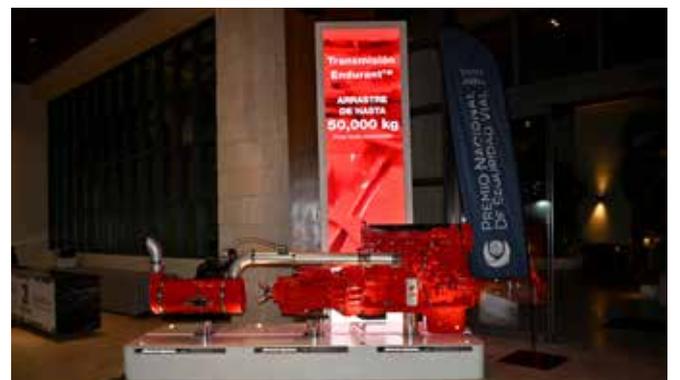
Se ha convertido en uno de los aliados más importantes de las nuevas marcas en México que han seleccionado a



**ALEJANDRO NOVOA, JORGE MACHUCA Y LEONARDO GÓMEZ.**



**LA FUERZA CUMMINS.**



los motores Cummins para entrar de forma más rápida a los diversos segmentos de la industria. “Nosotros estamos para respaldar a cualquier vehículo que tenga nuestro motor”, afirmó Jorge Machuca.

Durante la muestra, el stand de Cummins fue uno de los más visitando para conocer más de cerca las novedades de la compañía que ahora cuenta con su app, Cummins ON, misma que poco a poco se ha convertido en una herramienta para los transportistas del país. **VL**



JOSÉ MANUEL ARMENTA.

## Foton entra a la ruta del crecimiento, presenta sus novedades en el Foro ANTP

*Una de las compañías que ofrece todo un abanico de opciones para los clientes mexicanos es Foton, tanto vehículos con motores a diésel, gas y ahora eléctricos, con lo que las empresas mexicanas pueden resolver cualquier tipo de necesidad con estos camiones.*

**P**LAYA MUJERES, Q.Roo.- Durante el panel de Innovación en el XXI Foro Nacional del Transporte de Mercancías, José Manuel Armenta, director general de la empresa, manifestó que Foton está totalmente comprometido con sus clientes mexicanos ofreciendo vehículos equipados con motores con las más altas normas ecológicas.

“El futuro realmente será eléctrico, eso lo sabemos, y por ello ya contamos con unidades con esta tecnología en México, aunque seguiremos impulsando nuestros camiones con motores a diésel, que es lo que se utiliza en nuestro país en estos momentos”.



DIRECTIVOS DE FOTON MÉXICO JUNTO CON LA COMITIVA DE ANTP.



ALEX THEISSEN, LEONARDO GÓMEZ, JOSÉ MANUEL ARMENTA Y FERNANDO ROBLEDO.



FOTON TECNOLOGIA DE VANGUARDIA.

Añadió que a nivel tecnológico, Foton va más adelantado que nadie en el desarrollo de vehículos eléctricos, por lo que se trabaja todos los días en ser más eficientes, tanto en motores a diésel, gas y, por su puesto, eléctricos.

“En México tenemos disponible la Serie Aumark con motores a diésel, pero ahora en Clase 3 podemos ofrecer una versión eléctrica con dos pack de baterías que nos darán hasta 230 kilómetros de autonomía”.

Alfredo Rosas, gerente de ingeniería de productos de Foton México, explicó que en los siguientes meses ampliarán su línea de productos eléctricos, al contar con camiones Clase 6 y Clase 7 de hasta 12,000 kg de Peso Bruto Vehicular (PBV).

Adelantó que en el segmento de vane y mini trucks también están preparando algunas sorpresas para los siguientes meses. “En el segmento de los pesados, contamos con tractocamiones como una opción interesante con excelentes prestaciones”.

Durante el XXI Foro del Transporte de Mercancías, organizado por la Asociación Nacional de Transporte de Privado (ANTP), los directivos de Foton México realizaron una serie de presentaciones con los auto-transportistas asistentes a la muestra, quienes se sorprendieron de los adelantos con los que cuentan las unidades de la marca, por cierto, los camiones y tractocamiones Foton cuentan con la ventaja de estar equipados con motores Cummins, listos para poder ofrecer todo el respaldo a los vehículos en cualquier parte del país. **VL**



IMPRESIONANTE TRACTO FOTON.



# Daimler Trucks México: tecnología e innovación de vanguardia



*El líder del segmento de vehículos pesados en México presentó su línea de productos en el XXI Foro Nacional del Transporte de Mercancías, organizado por la Asociación Nacional de Transporte Privado. Marcela Barreiro, presidenta y CEO de Daimler Trucks México, dijo que la marca siempre está enfocada en la tecnología e innovación de vanguardia.*



**E**sto es precisamente lo que Daimler ha ofrecido al mercado mexicano: escuchar sus necesidades y realizar una serie de estrategias para superar sus expectativas. “Durante la pandemia, el transporte no se detuvo, las mercancías llegaron a nuestras casas o a las tiendas gracias a ustedes, que no tuvieron freno. Muchas gracias por construir un mejor México y por mantener el mundo en movimiento”.

Por su parte, Claudio de la Peña, director de ventas y Marketing de Daimler Trucks, afirmó que en los retos de la industria, la demanda de tecnologías sustentables es ya una realidad. “La visión estratégica de Daimler hacia las nuevas tecnologías es que tenemos que entender que la pandemia ha cambiado los modelos de negocios y es necesario ser más sustentables; cambió la forma de administración de capital humano, la operación, conectividad y los sistemas de conexión digital”.

Anunció que Daimler está apostando al futuro por el tema de la electrificación, por lo que para fines de 2022 e inicios de 2023 empezarán la curva de poner a punto la producción en toda la región de Norteamérica, de donde México forma parte, pero derivado de esto, no serán solo vehículos sino infraestructura, asesoría, postventa, conectividad y la parte de comunicación de los vehículos.

Como se recordará, Daimler ya cuentan en Norteamérica con versiones eléctricas como el eM2 y el eCascadia que ya están rodando en varias partes de Estados Unidos. Mientras tanto, tienen soluciones enfocadas hacia ser más amigables con el medio ambiente, ya que a partir de enero del 2022 Daimler tendrá disponible en México su motor DD15, el cual cumple con los estándares de emisiones GHG21.

“Esta es una de las soluciones sustentables que te-

nemos, es un motor de 15 litros que por su versatilidad puede ser útil en aplicaciones mixtas para sencillo o para doble semirremolque, podemos lograr una excelente combinación y una mejora en el consumo de combustible”.

El directivo dijo que siempre es importante estar en esta clase de foros donde escucha de viva voz de sus clientes sus necesidades para crear soluciones en conjunto y poder seguir rodando por las carreteras del país. “Estamos muy

contentos de volver a estar en el Foro Nacional del Transporte de Mercancías, un evento que se ha vuelto un referente en la industria, donde podemos escuchar, esto nos sirve mucho para seguir en la mejora continua”, finalizó. [VL](#)



# AT Motors en todos los niveles de movilidad, presente en el Foro ANTP

*Flavio Rivera, director general de AT Motors, realizó la presentación de los productos de la marca, calificados como innovadores, sustentables y orientados a los objetivos más importantes de la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP), y qué mejor escenario que el Foro Nacional del Transporte de Mercancías para darlos a conocer.*



**P**LAYA MUJERES, Q.Roo.- El directivo afirmó que en el caso de las energías sustentables y reducción de emisiones, está totalmente convencido de que la electrificación es la respuesta; sin embargo, para llegar a ese escalón o para eliminar las emisiones tiene que suceder una serie de cosas, existir infraestructura y una transición hacia esa tecnología.

Es precisamente donde entra AT Motors con una gama de productos con motores a gas natural comprimido (GNC), que de entrada ofrecen costos más accesibles entre 25 y 30% en comparación con otros combustibles.

“Es cierto que tenemos algunas deficiencias en cuanto a infraestructura, pero en circuitos controlados puede ser una de las respuestas y reducir emisiones de forma considerable. El gas ofrece ventajas no solo en precio y emisiones, dos factores fundamentales en su uso; es sin duda,



más amigable con el medio ambiente y ofrece una mayor reducción en ruido, aunado a ello, en AT Motors hemos hecho alianzas estratégicas con compañías de gas, de tal forma que podemos ir construyendo nuestra propia red hacia sitios donde nos estaremos moviendo”.

El directivo explicó que las opciones que tienen con motores a gas natural comprimido en camiones de ran-



go medio, también lo tienen en el segmento de tractocamiones, donde la posibilidad de usar este combustible es una alternativa real. “En AT Motors pueden encontrar una respuesta de movilidad independiente, sea cual sea la necesidad –diésel, gas o eléctricos– estamos para escucharlos”. **VL**

*La marca del guitarrón estuvo presente en el XXI Foro Nacional del Transporte de Mercancías, organizado por la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP), donde Javier Valadez, director de Operaciones México de Kenworth Mexicana participó en el panel sobre innovación*



# A seguir desarrollando tecnologías

**E**l directivo explicó que las empresas y los actores clave tienen distintas perspectivas y una fase distinta en ese mapa de ruta donde tienen que ir conociendo las distintas fases de adopción de una tecnología, esta puede ser conducción autónoma, asistencia al conductor o electrificación, pasando del desconocimiento al conocimiento, a lo que se le llama educación presencial o educación activa.

Reconoció que actualmente la industria se encuentra en una fase de aprendizaje y de prueba, en una fase que será determinante y donde las armadoras necesitarán de agentes para que sigan comprendiendo juntos los beneficios de la tecnología. “Necesitamos a las empresas para seguir con el desarrollo de esas tecnologías, para que nos ayuden a poner en marcha esos prototipos en la calle”.

En opinión del directivo, la empresa tiene que verlo como un ecosistema de desarrollo de tecnología que permea y se enfoca al medio ambiente. Sin embargo, recordó que se tienen que tomar en cuenta las tendencias globales como puede ser la electrificación, conectividad, ergonomía e interfaces de conectividad. “Hoy tenemos que poner acciones sobre la mesa y dejar de lado los discursos, empezar a mostrar acciones y el compromiso real que tenemos. Finalmente, para todo esto se requiere un amalgamiento natural por



parte de los reguladores de las empresas, de las armadoras y para esto necesitamos actualizaciones de normas que nos ayuden a tener una adopción de estas tecnologías”, concluyó.

Como parte de la presencia de Kenworth Mexicana en el Foro Nacional de Transporte de Mercancías, estuvo presente su equipo directivo, encabezado por Alejandro Novoa, Carlos Ayala y Luis Fernando Reyes, quienes fueron los anfitriones de todos los asistentes. **VL**





DIRECTIVOS DE ANTP Y FUNCIONARIOS EN EL STAND DE SCANIA.

## Scania tendrá disponible en México su camión totalmente eléctrico

*La marca sueca Scania anunció durante el XXI Foro Nacional del Transporte de Mercancías que para el primer trimestre del 2022 –durante ExpoTransporte-ANPACT– tendrá listo su camión totalmente eléctrico, un Scania Clase 8, rígido, que será el primer vehículo de la firma con estas características en el Continente Americano.*



**Marco Hernández G. / enviado**

**P**LAYA MUJERES, Q.Roo.- Alejandro Mondragón, director general de Scania México, afirmó que están convencidos de que tienen el mejor camión del mundo, así como el mejor equipo, pero que no se quedan ahí, ya que comparten con la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP) la misma misión de sustentabilidad.

“Porque sabemos y creemos que el planeta no tiene un plan B, no basta con cuidar al operador, con cuidar al peatón, tenemos que cuidar al mundo porque es lo único que tenemos”.



**EL EQUIPO SCANIA.**

Recordó que, desde hace varios meses, Scania lanzó en México la tecnología de motores Euro 6 y varios de los integrantes de ANTP ya los tienen en sus flotas; ahora, el compromiso de Scania a nivel mundial es lograr una reducción en contaminantes de 50% y para ello harán uso de tecnologías más limpias.

Anunció que a partir del siguiente año tendrán su tren motriz Scania Súper, con el que esperan una reducción en el consumo de combustible de al menos 8%. “Ustedes saben que Scania fabrica y diseña

sus camiones de defensa a defensa, cabinas, motores y transmisión, todo es ingeniería Scania, por lo que estamos seguros de que este beneficio será muy productivo para nuestros clientes mexicanos”.

Este nuevo tren motriz Scania Súper estará disponible para realizar entregas en la última parte de 2022. En cuanto al vehículo eléctrico, el directivo dio a conocer que México será el primer país del continente americano en tenerlo, y será en dos versiones, con 150 y 250 kilómetros de autonomía, con 3 y 5 baterías.

“Confirmado: México tendrá el mejor camión eléctrico del mundo. Estaremos realizando una serie de pruebas con clientes para conocer su comportamiento en el mercado mexicano y que nuestros clientes lo puedan conocer a detalle”.

Por su parte, Mauricio de Alba, director de ventas y postventa de Scania Trucks México, explicó que con la llegada del camión Scania eléctrico, su portafolio de productos se amplía, ya que tendrán camiones y tractocamiones con la norma Euro 5 y Euro 6, así como tractocamiones equipados con motores a gas Euro 6 y ahora los camiones eléctricos.



**TECNOLOGÍA EURO 6 SCANIA.**

“Sin duda, son buenas noticias para la industria, y es un compromiso de Scania ofrecer en México los últimos adelantos en la industria. Estamos seguros de que viene lo mejor para la marca”.

Durante el Foro Nacional de Mercancías, todo el equipo comercial de Scania ofreció la información a los asistentes a la muestra, quienes pudieron conocer tanto los camiones como los tractocamiones de la marca. **VL**



**LEONARDO GÓMEZ, EDGAR CHAHIN, MAURICIO DE ALBA, ALEJANDRO MONDRAGÓN Y ALEX THEISSEN.**





ESTOS SON LOS INTEGRANTES DE LA DELEGACIÓN CANACAR JALISCO.



## Julio Mora es ahora delegado de Canacar en Jalisco, trabajará por las Pymes del autotransporte

*La delegación de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), Jalisco tiene nuevo titular, se trata de Julio Mora Ulloa, quien toma la responsabilidad en sustitución de José Antonio Rivas Barba, quien se desempeñó en ese puesto en los últimos años.*



JULIO MORA, RAMÓN MEDRANO Y JOSÉ ANTONIO RIVAS BARBA.

## Marco Hernández G. / enviado

**G**UADALAJARA, Jal.- Uno de los estados más importantes del país para la Canacar tiene nuevo delegado, se trata de Julio Mora Ulloa, quien tiene como objetivo principal fortalecer a los micros y pequeños empresarios, así como darle paso a la participación de las mujeres, tanto como empresarias del sector así como operadoras de unidades de carga.

Durante su toma de protesta, el directivo afirmó que siempre ha comentado que la iniciativa privada no puede sola, ni las autoridades pueden hacer todo, por lo que se tienen que unir voluntades, ideas y esfuerzos para caminar y trabajar juntos de la mano.

“Es el momento de reconocer el papel esencial que tiene el autotransporte de carga para el país, porque sin nuestros camiones no se mueve nada. Los empresarios de este sector transportamos empleos, patrimonios y seguridad, eso lo deben entender todos los que están en este negocio y también las autoridades. Sin los camiones no se mueve nada y México se para”.

Recordó que el 97% de las empre-

sas son micro y pequeñas, por lo que es necesario tener herramientas básicas para poder desarrollar de la mejor forma su labor esencial, por lo que dijo trabajarán en estrecha cercanía con Canacar a nivel nacional y en línea con la vicepresidencia regional para que se dignifique el autotransporte de carga mediante los pilares de acción trazados por el presidente nacional, Ramón Medrano.

“El compromiso es trabajar con principios de unidad y cabalidad, tenemos el reto de consolidar al estado como un nodo logístico y los retos no son menores. Vamos a trabajar para sumar por Jalisco”.

Ramón Medrano, presidente a nivel nacional de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), reconoció la labor de José Antonio Rivas Barba al frente de la Delegación Jalisco, al dejar una organización unida y congruente con las necesidades, y sobre todo bien conformada.

Asimismo dio la bienvenida a Julio Mora Ulloa, a quien recordó como un integrante salido del semillero de la Canacar, al venir del comité juvenil. “Julio, bienvenido como delegado de la Canacar, es

un gusto ver caras nuevas, jóvenes, que como tú ocupará un lugar de labor al servicio del sector. Realmente es muy digno representar los intereses de los asociados”.

En tanto, Diego Monraz, titular de la Secretaría de Transporte de Jalisco, ha sido el encargado de la toma la protesta del nuevo comité que llevará la Delegación Jalisco de la Canacar.

De igual forma, reconoció que han aprendido a hablar para llegar a soluciones reales con los responsables de mover al país y de no poner trabas, sino buscar soluciones. “La Canacar ha promovido la formalidad y profesionalización de este gremio que es el transporte de carga en nuestro país”.

El equipo que acompaña a Julio Mora Ulloa como delegado de la Canacar Jalisco es: Juana Velasco, Arturo Sánchez, Jorge Díaz Ponce, Diego González Mireles, Eduardo González Kennedy, Francisco Martín del Campo, Rubén Ávila, Juan Pablo Villanueva Rivera, Álvaro Peña Navarro, Miguel Velasco López, Darío Mora Rodríguez, Daniel Flores Aragón, Jorge Arturo Ramírez y Alfredo Cárdenas Garza. **VL**



JULIO MORA Y RAMÓN MEDRANO.



*El cambio de delegado de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar) Jalisco, ha sido un lugar de encuentro para los empresarios del sector en la capital tapatía. Aquí les dejamos un poco de lo que se vivió en este encuentro.*

# Desde el lente de Vía Libre: Toma de protesta de la Delegación Canacar Jalisco



**KENWORTH.**



**FOTON, LISTO PARA NUEVOS DESAFÍOS.**



**SCANIA R450, PRESENTE EN LA CANACAR JALISCO.**



**CASCADIA, UNO DE LOS LÍDERES EN EL SEGMENTO DE TRACTOCAMIONES.**



*La Alianza Nacional de Transportadoras Turísticas (ANTT) llevó a cabo su Asamblea General, donde Rubén Domínguez Velázquez entregó el volante de la agrupación a Joaquín Gutiérrez, quien llevará los destinos de esta organización en el periodo 2021-2023*

# Joaquín Gutiérrez es nuevo presidente de la Alianza Nacional de Transportadoras Turísticas



**Francisco Ramírez / enviado**

**P**UEBLA, Pue.- Después de cinco años al frente de la Alianza Nacional de Transportadoras Turísticas (ANTT), Rubén Domínguez entregó la presidencia de la organización a Joaquín Gutiérrez, director general de la compañía Estación Turística GDL y quien tendrá el reto de consolidar el destino de esta agrupación.

A Rubén Domínguez le tocó una de las épocas más difíciles de la ANTT, como lo ha sido el ser reconocida dentro de la estructura turística del país, así como pasar por la etapa más difícil de la industria durante la pandemia de COVID-19 que detuvo prácticamente a la economía.



**RUBÉN DOMÍNGUEZ.**

**JOAQUÍN GUTIÉRREZ.**



LOS INTEGRANTES DE LA ALIANZA NACIONAL DE TRANSPORTADORAS TURÍSTICAS.



ALGUNOS DE LOS ASISTENTES A LA ASAMBLEA.

“Una de mis grandes preocupaciones era poder entregar un ente vivo, afortunadamente la Alianza es eso, una agrupación que tiene mucho futuro por delante. Estos cinco años me han servido para crecer y desarrollar a nuestra agrupación, hemos pasado por uno de los momentos más complicados, al final del día seguimos en este camino”.

Agregó que la Alianza Nacional de Transportadoras Turísticas tiene que seguir trabajando, al contar con empresas que son un referente para la industria y deseó que la nueva administración, encabezada por Joaquín Gutiérrez, tenga el mayor de los éxitos.

Joaquín Gutiérrez, nuevo presidente de la organización, reconoció el trabajo de Rubén Domínguez al frente de la agrupación, y se comprometió a trabajar por el bien común de los asociados.

“Todos los que integramos la Alianza Nacional de Transportadoras Turísticas debemos trabajar en equipo, ese es el motor de la organización. Tenemos que dignificar y ser reconocidos en el sector turístico, ya que nosotros somos el primer contacto con las personas que vienen a conocer los sitios más importantes de nuestro país”.

El nuevo presidente añadió que tendrá una línea directa de contacto con todos los integrantes del consejo para encontrar las mejores estrategias y poder salir lo más rápido posible de la crisis que todavía se vive en el sector y ser parte de la reactivación económica del país.

“Mi reconocimiento a Rubén Domínguez al frente de la Alianza, ojalá podamos lograr al menos el 80% de lo conseguido en su administración, mi reconocimiento a Mariana Alvarez, Nelly Posadas y Mariana Navarro que han hecho una gran labor en equipo”.

A la toma de protesta asistieron directivos de Modasa, Marcopolo México, AYCO, Scania, Mercedes-Benz Autobuses, Zapata Camiones, Camiones Rivera, Busscar México, Asientos Precom, entre otros. **VL**



*Se llevó a cabo la XXV Asamblea General Ordinaria de la Confederación Nacional de Transportistas Mexicanos, A.C. (Conatram), donde nuevamente se eligió a Elías Dip Ramé como presidente de esta organización.*



## Elías Dip es reelecto presidente de la Conatram

**Marco Hernández G. /enviado**

**G**UADALAJARA, Jal.- Dip Ramé encabezó la única planilla que se presentó, por lo que los transportistas dieron su voto a quien ha dirigido esta organización por más de 25 años. El directivo se comprometió a seguir velando por los intereses del gremio.

Ahora, el escenario presenta una serie de problemas, el principal: los requisitos fiscales solicitados por el Servicio de Administración tributaria (SAT), como lo es el Complemento Carta Porte, el cual es “imposible de cumplir en los términos que nos lo piden”, según Elías Dip Ramé, quien recordó que primero les quitaron los “gastos ciegos” y ahora esto.

“Le he dicho a la jefa del SAT, Raquel Buenrostro que queremos cumplir, pero si la autoridad no nos da el cómo, algunas medidas son criminales. Los que votaron a que la falta de CFDI se volviera en un delito de contrabando,



no sé en qué país están. No entiendo, les pegaron a los más jodidos”.

El directivo explicó que los operadores son los que manejan los camiones y se votó porque los convirtieran en delincuentes, por lo que tiene la preocupación de que esto se aplique

a partir del primero de enero. “¿Van a llenar las cárceles de operadores? Porque no vamos a poder cumplir”, expresó.

El dirigente llamó a los senadores y diputados a “hacer su chamba”, y aseveró: “Equivocarse es de humanos, si nos equivocamos, pues hay que corregir ese error. La jefa del SAT debe entender que no podemos cumplir con algo que está fuera de nuestra posibilidad, los teléfonos que sirven para eso valen 20 mil pesos, los operadores no los tienen, además de que no en todos lados existe cobertura satelital”.

Durante la XXV Asamblea General Ordinaria de la Confederación Nacional de Transportistas Mexicanos, A.C. (Conatram), recordó que hace tres años la agrupación tenía el problema de los gasolinazos, así como al elevado costo de los peajes, en ambos casos explicó que los legisladores no cumplieron.

A esos problemas, ahora se añadieron los elevados precios de los combustibles, las casetas, la inseguridad y la falta de un programa de chata-rización que les permita seguir con la renovación de su flota vehicular.

### **Enrique Alfaro anuncia parador logístico en conjunto con la Conatram**

Enrique Alfaro, gobernador de Ja-



lisco, anunció la construcción de un parador logístico de primer mundo que será el ejemplo donde se sumarán esfuerzos del gobierno con la Confederación Nacional de Transportistas Mexicanos (Conatram), se espera que esta obra arranque su construcción el siguiente año con una inversión de 50 millones de pesos.

“El gobierno tiene listos 50 millones de pesos para generar la infraestructura que se necesita. Podemos desarrollar un modelo público-privado que permita verdaderamente solucionar un problema tan complejo como este, queremos tener mecanismos para regular los horarios de entrada a la ciudad, entonces tenemos que darle a los transportistas un lugar seguro donde estacionarse y acceder a diferentes servicios de calidad con seguridad”.

El gobernador puso sobre la mesa la propuesta y llamó a Elias Dip Ramé, presidente de la Conatram, a construir juntos ese reto. “Nos tenemos que poner de acuerdo cómo le entramos cada parte, tenemos que

hacer un esfuerzo para poner el ejemplo a nivel nacional de que se pueden hacer cosas como estas con imaginación, palabra y transparencia”.

Durante la XXV Asamblea General Ordinaria de la Confederación Nacional de Transportistas Mexicanos, A.C. (Conatram), el gobernador de Jalisco añadió que sin importar los recortes presupuestales para Jalisco, durante el próximo año se van a concluir las obras carreteras que mejorarán la conexión vía terrestre de la sierra hacia la costa, y hacia la zona norte, que representan el 20 por ciento de las carreteras sin reparación.

Al evento asistieron tanto el gobernador del Estado de Jalisco, Enrique Alfaro; el presidente ejecutivo de la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT), Miguel Elizalde; el director de la Dirección General del Autotransporte Federal de la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes, así como el titular de la Secretaría de Transporte (Setran) de Jalisco, Diego Monraz, entre otros. **VL**



# Una vista a la Asamblea de la Conatram

*La Asamblea General Ordinaria de la Confederación Nacional de Transportistas Mexicanos (Conatram), logró una asistencia de más de mil de sus agremiados. Aquí les dejamos una vista rápida de lo que se observó en la reelección de Elías Dip Ramé al frente de los transportistas del país.*



CASCADIA DE FREIGHTLINER.



HINO SERIE 500.

EXCELENTE ASISTENCIA DE TRANSPORTISTAS Y PROVEEDORES EN LA ASAMBLEA DE CONATRAM.



YUTONG.



CUMMINS.



ELÍAS DIP CON FUNCIONARIOS DE JALISCO.



LT DE INTERNACIONAL.



BUENA PRESENCIA DE FOTON.



KENWORTH EQUIPADO CON AIRE ACONDICIONADO VIESA.



MARCAS PRESENTES EN LA ASAMBLEA DE LA CANACAR.



SHACMAN.



CLAUDIA GUTIÉRREZ ENTREGÓ MINIATURAS DINA AL GOBERNADOR DE JALISCO.



ASÍ SE OBSERVÓ PARTE DE LA MUESTRA DE UNIDADES.



KENWORTH.





# Expo Transporte y Logística, un éxito en Guadalajara

*Después de prácticamente cuatro años, Expo Guadalajara abrió nuevamente sus puertas a una exposición dedicada al transporte de mercancías y de personas. Atrás, muy atrás quedaron todos los grandes preparativos para una exposición dedicada a este sector.*



**Marco Hernández G. / enviado**

**G**UADALAJARA, Jal.- Ahora, el panorama es otro. También en noviembre, pero el escenario cambió, ya no se ven las grandes multitudes de colaboradores, de los montadores de pabellones y stands, correr de un lado a otro; ahora, antes de que se abriera el recinto de manera oficial, todavía se ve a la gente dándole una “manita de gato” a lo que presentarán. “Lo hicimos en cuatro días, el tiempo casi nos gana”, dice uno de los directivos presentes en la muestra.

Así es, Expo Transporte y Logística vino a terminar con ese ayuno para los tapatíos de una muestra de transporte, que en los dos primeros días rebasó cualquier expectativa y mandó un mensaje: Guadalajara sigue siendo una plaza muy importante para el sector.

En la muestra participaron muchas empresas de tractopartes, algunas líneas de transporte de carga y, curiosamente la parte de autobuses, camiones y tractocamiones es pequeña en comparación con otras exposiciones, principalmente los expositores son distribuidores que trajeron sus unidades con la mejor disposición.

Para sorpresa de muchos, la exposición ha sido visitada por cientos de asistentes que recorren los pasillos en busca de soluciones y, por lo pronto, les podemos decir que las encontraron.

El mensaje está muy claro: Guadalajara ha sido, es y seguirá siendo un campo fértil para las exposiciones de transporte; por eso, aquí nació la fiesta del transporte que ahora tiene nueva sede en Puebla, pero los tapatíos no olvidan.

Si bien es cierto, la exposición puede ser catalogada como una muestra de tracto-partes, en su primera edición rebasó todas las expectativas que se tenían antes de la muestra y si los organizadores la siguen trabajando como lo han hecho en esta primera edición irá subiendo y subiendo hasta consolidarse como una de las más importantes en el occidente del país. Por ahora, les podemos decir que la muestra resultó todo un éxito. **VL**





## The Logistics World Summit & Expo 2021: el punto de reunión del sector logístico

*La capital del país abrió sus puertas a una muestra de logística y transporte, The Logistic World Summit & Expo 2021. No podía ser de otra forma, esta industria que mueve al país no podía esperar más para reunir en un solo espacio a los especialistas del sector, y vaya que lo logró.*

### **Miriam Ramírez**

La asistencia ha sido excelente, por lo que los stand recibieron a los visitantes para hacer negocio, donde se dieron cita más de 250 expositores y se impartieron más de 40 conferencias gratuitas.

Como ha sucedido tradicionalmente en esta muestra, una de las partes fundamentales fue la exposición de unidades, tanto para distribución urbana como de largas distancias,

por lo que firmas como Isuzu, Scania, Hyundai, Ford, Daimler Trucks y FAW mostraron sus unidades con los últimos adelantos tecnológicos.

A pesar de que la industria sufre una ruptura en su cadena de producción, que ha hecho que el abasto de camiones y tractocamiones esté en un periodo de cámara lenta, las marcas han puesto la cara a sus clientes y han buscado la mejor alternativa para cumplir sus compromisos.



La exposición cumplió con los objetivos de reunir a los empresarios de la industria, quienes no desaprovecharon la oportunidad para nuevamente consolidar los lazos comerciales con sus clientes.

Daniel Nacach, director general de The Logistic World Summit & Expo 2021, durante la inauguración pidió a los visitantes que aprovecharan los dos días de exposición, ya que las 40 conferencias gratuitas fueron dictadas por especialistas que las compartieron para mejorar y optimizar la cadena logística.

### Freightliner: buenas señales en el mercado

Claudio De la Peña, responsable de ventas de Daimler Trucks México, afirmó que lo más importante para la empresa es seguir con una vinculación con sus clientes, por lo que es fundamental estar presentes en las exposiciones para escuchar de viva voz los planes de sus clientes e ir proyectando ventas y entregas de unidades.

En entrevista con Vía Libre durante The Logistic World Summit & Expo 2021, dijo que los dos días de la muestra fueron intensos, con reuniones con integrantes de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar) y con socios de la Asociación Nacional de Trans-

porte Privado (ANTP), por lo que el equipo completo, comercial, post-venta y técnico estuvo presente.

“El mercado está dando muy buenas señales, y para ello debemos programar con nuestros clientes nuevas entregas de unidades. Para nadie es un secreto que toda la industria sufre un desfase en la recepción de partes. Nuestra producción sigue y eso es lo que platicamos con nuestros socios de negocios, quieren escuchar nuestra versión y llegar a acuerdos benéficos para ambas partes”.

### Scania con motores Euro 6

El pabellón de Scania exhibió su tractocamión R450, con motor Euro 6, así como su camión Clase 8 de la serie P, con 280 caballos de fuerza, también con motor Euro 6, con lo que la marca dirigida por Alejandro Mondragón apuesta a unidades más amigables con el medio ambiente.

De igual forma, durante la muestra, Noé Paredes, director general de



Corporativo UNNE, adelantó que el siguiente año recibirá 150 tractocamiones Scania, por lo que seguirá su relación con la firma sueca.

### Isuzu con camión eléctrico a prueba

Hiroshi Ikegawa, presidente del consejo y director de operaciones de Isuzu Motors de México, dijo que este año esperan cerrar con cerca de 3,500 a 3,700 unidades vendidas en el mercado mexicano, una de las grandes novedades exhibidas por la firma japonesa en la muestra fue su camión Isuzu ELF 400 totalmente eléctrico.

El directivo adelantó que en las siguientes semanas estarán arrancando una serie de evaluaciones con clientes mexicanos. **VL**



**Mauricio Medina, director general de TIP México, afirmó que la empresa cierra un año 2021 con resultados positivos, ya que sus negocios crecieron 12% de este año, y pudieron crecer aún más. Sin embargo, el tema de escasez de equipo para la fabricación de autobuses, camiones y tractocamiones retrasaron de manera considerable las entregas.**



MAURICIO MEDINA.

## El poder TIP con resultados positivos en 2021: crecimiento de 12%

**Miriam Ramírez**

**E**l directivo explicó que las diferentes estrategias implementadas en los últimos meses han logrado buenos dividendos, la última de ellas, el Buen Fin, generó demanda de más equipo, principalmente de carga.

“Relmente, la capacidad disponible de equipo de carga es baja. Era un buen año para el sector y todo indicaba que vendrían buenos meses, por lo mismo, tenemos que estar cerca de nuestro clientes, viendo y tratando de atender sus necesidades que tienen y cómo podemos llegar a un punto de poder ayudarlos”.

Agregó que la compañía creció en la parte de camiones pesados,

ahora con una renovación de vehículos más amigables con el medio ambiente, sobre todo los llamados vehículos verdes, unidades híbridas, de las cuales TIP ha sido uno de los impulsores.

“Podrán ver que en un par de años, al igual que estas unidades, estaremos impulsando vehículos eléctricos e híbridos que estamos seguros serán el futuro y que estamos en esa transición, nosotros seremos precursores de ese cambio”.

Reconoció que el sector turismo ha pasado por problemas de poca movilidad de autobuses, en tanto, el movimiento de personal ha logrado una tendencia a la alza. “Otro segmento que batalló fue el escolar,

aunque este empieza a dar señales de crecimiento”.

El reto de TIP México para los siguientes años es seguir creciendo y esperar que se vaya resolviendo el tema de disponibilidad de vehículos. Como se recordará, la edad promedio de la flota de la firma es de tres años y cuentan con poco más de 13 mil vehículos de carga arrendados, así como 13 mil remolques.

Respecto al 8vo. Invitational de TIP México, dijo que fueron alrededor de 800 invitados, los que, como siempre, tuvieron primero una participación en el Torneo de Golf -donde se inscribieron 174 jugadores-, después un cóctel y para cerrar con broche de oro un espectáculo. **VL**



# Crafter 4.9t y 5t de Volkswagen Vehículos Comerciales, listos para el mercado mexicano

# Crafter



*Volkswagen Vehículos Comerciales presentó a Crafter con atributos únicos en el mercado en dos versiones; dos vehículos con gran capacidad de carga para desempeñar todo tipo de tareas de la forma más eficiente posible. Crafter viene ahora en estas dos versiones equipadas con motores Euro 6.*

Marco Hernández G.

El objetivo de ventas para el año 2022 de Volkswagen Vehículos Comerciales para Crafter es de poco más de 1,000 unidades, que lo ubicará como uno de los favoritos de la industria en nuestro país, afirmó Omar Vázquez Casillas, gerente de ventas de la empresa.

El directivo agregó que, indudablemente, una de las ventajas competitivas de Crafter 4.9t y 5t, es contar con la tecnología Euro 6, que ofrece una ventaja para los clientes y el medio ambiente, porque es una tecnología que muchos empresarios en México buscan, porque tienen estrategias enfocadas a ser más amigables con el medio ambiente.

“Adicionalmente, contar con un producto que es confiable, que tiene un respaldo de garantía muy importante, el apoyo de una red de concesionarios, que cubre prácticamente todo el territorio nacional para brindarles las soluciones de ventas y postventa y, sobre todo, la versatilidad del producto, ya que se

cubre una amplia gama de necesidades tanto de carga como de pasaje”.

Crafter 4.9t y 5t llegan a México en sus versiones Cargo Van y Pasajeros con una notable evolución en su diseño, desde un espacio de carga ampliado con mayor capacidad y opciones funcionales de almacenamiento, hasta una versión pasajeros con 21 plazas disponibles y capacidad de carga de 2,305 kilogramos.

Se trata de un modelo que brinda soluciones de transportación para todas las necesidades actuales que los clientes demandan, pasando del sector de la construcción hasta la industria turística e inclusive por el ámbito del estilo de vida, gracias a su gran versatilidad. Las medidas de altura interior de este vehículo llegan hasta los 2,196.

Este modelo es el vehículo más grande de Volkswagen Vehículos Comerciales; sus dimensiones que permiten usar este transporte para prácticamente todo, esto sin contar las asistencias

para el conductor con las que cuenta, así como el confort y la motorización.

Crafter Cargo Van cuenta con un motor TDI 4 cilindros, transmisión manual de 6 velocidades y automática de 8 velocidades, así como una potencia de 177 Hp / 3600 Rpm. Los vehículos están disponibles con dos diferentes longitudes de carrocería: long wheel base y long wheel base extendido, además de dos alturas de opciones de techo: techo alto y techo súper alto.

Volkswagen Vehículos Comerciales presenta dos vehículos de gran desempeño y sumamente eficientes con los siguientes precios:

**Crafter Cargo Van 5t, 2021:**  
\$878,000.00 MXN.

**Crafter Chasis cabina 5t, 2021:** \$812,000.00 MXN.

**Crafter Pasajeros Manual LWB Extendida 4.9t, 2021:**  
\$992,000.000 MXN.

**Crafter Cargo Van Manual LWB Extendida 4.9t, 2021:**  
\$940,000.00 MXN. [Vé](#)





DIRECTIVOS DE DAIMLER EN EL CORTE DE LISTÓN.

# Camiones Rivera abre sus puertas en Ecatepec, comercializará toda la gama de productos

*El quinto punto de venta de Camiones Rivera es una realidad, está ubicado en una de las zonas con mayor movimiento del Estado de México, Ecatepec de Morelos, donde su objetivo principal es ofrecer los mejores productos y servicios con el respaldo de una infraestructura adecuada para mantener a todos los vehículos Daimler en movimiento*



## Francisco Ramírez / enviado

**E**CATEPEC, Estado de México.- Las instalaciones de Rivera Ecatepec son simple y sencillamente impresionantes, cuenta con 22 bahías de servicio, un almacén con capacidad suficiente para cubrir las necesidades del mercado en vanes, vehículos de carga y autobuses, con el servicio de postventa que estos segmentos requieren, además se ofrecerán servicios nocturnos y rescate carretero 24 horas, con disponibilidad de un taller móvil.

Alejandro Rivera, director general de Camiones Rivera, dijo que desde hace 21 años este proyecto estaba en el tintero, la posibilidad de estar

en esta zona, y por fin lo han hecho realidad gracias al apoyo de Daimler. "Estamos seguros de que representamos a la mejor marca de la industria y que esto nos llevará a alcanzar nuestro objetivo hacia el liderazgo del mercado".

La nueva distribuidora en Ecatepec cuenta con dos predios que conforman 30,000 m<sup>2</sup>, de estos hoy se utilizan 20,000 y el resto del terreno se contempla para un futuro crecimiento.

Marcela Barreiro, presidenta & CEO Daimler Trucks México, afirmó que con esta sucursal seguirán consolidando su red de distribuidores de



Freightliner, al conquistar nuevos territorios y ampliar su cobertura para ofrecer a sus clientes soluciones integrales acordes a sus necesidades.

“Esta sucursal es importante ya que Ecatepec es uno de los principales generadores de carga y traslado de pasajeros inter-municipal en el área metropolitana, y permitirá la generación de empleos. Camiones Rivera estará creando más de 100 puestos de trabajo con el objetivo de crecer la cifra a más de 180 empleados en 2022, dando preferencia a trabajadores locales para apoyar al municipio de Ecatepec”.

Alexandre Nogueira, CEO Daimler Buses México, explicó que para el



equipo de Mercedes-Benz Autobuses es un placer contar con socios de negocio como Camiones Rivera, apasionados por la movilidad y con el gran compromiso de mantener a este país en movimiento.

“Estamos seguros que esta nueva distribuidora consolidará nuestro negocio, ayudará a nuestros clientes en sus necesidades y ayudará a la recuperación de la industria”.

Ralf Rothermel, director general de Mercedes-Benz Vanes, comentó que la receta del éxito de Camiones Rivera definitivamente es la dedicación y el enfoque a sus clientes. Solo una pequeña muestra es que el año pasado ganaron el premio del mejor distribuidor de Mercedes-Benz Vanes en su categoría, porque cumplieron con su enfoque al cliente y lograron excelentes resultados en ventas de vanes, de refacciones y un buen servicio.



Carlos García Amandi, director comercial y de Marketing de Daimler Financial Services, reiteró el compromiso de la financiera para impulsar el crecimiento de Daimler en México. “En Daimler Financial Services México estamos comprometidos con el crecimiento de nuestras marcas, de nuestra red de distribuidores y en especial de nuestros clientes. Con nuestros productos financieros nos adaptamos a las necesidades de cada cliente para apoyarlos en su crecimiento”.

Esta sucursal comercializará su línea de tractocamiones, autobuses y vanes con toda la postventa que estos segmentos requieren y será, sin duda, un punto de crecimiento para Daimler en los siguientes años. **VL**



Mercedes-Benz® es una marca de Daimler

# Mercedes-Benz da el banderazo de salida a más de 400 autobuses en Guadalajara

*Estos autobuses representan el 64% del total del parque vehicular adquirido para el programa "Mi Macro Calzada", con el que se espera garantizar y reordenar el transporte público del estado, a fin de contar con un sistema interconectado, eficiente y de calidad.*



**Mercedes-Benz**  
The standard for buses.

Como parte de su compromiso con la movilidad de México, Mercedes-Benz Autobuses, dio el banderazo de salida a 401 unidades: 386 alimentadoras y 15 articuladas, como parte del programa "Mi Macro Calzada", impulsado por el gobierno de Jalisco.

Con base en el programa antes mencionado y con la finalidad de garantizar un transporte público de calidad e incluyente en el Área Metropolitana de Guadalajara, el proyecto "Mi Transporte" incorporará

625 unidades, de las cuales, más de 400, es decir, el 64%, llevan la estrella de las tres puntas.

"Nos enorgullece formar parte de este gran proyecto, pues mediante la iniciativa 'Mi Movilidad', nos sumaremos al logro de ofrecer un transporte público con un solo sistema interconectado, eficiente y de calidad para que los usuarios de la Perla Tapatía se trasladen al lugar que requieran de una manera cómoda y segura", explicó Alexandre Nogueira, CEO de Daimler Buses México.



Las 386 unidades alimentadoras cuentan con chasis OF 1321/44, motor delantero Mercedes-Benz OM 924 LA, potencia de 205hp, @2,200 rpm y la certificación Euro 5 que contempla tecnología amigable con el cuidado medioambiental. También, una transmisión Mercedes-Benz G85 de 6 velocidades con overdrive en la 6ª velocidad, sistema de suspensión de muelles con amortiguadores de servicio pesado, barras estabilizadoras, frenos neumáticos, de tambor, sistema doble split independiente y un freno auxiliar en múltiple de escape, por mencionar algunas características.

En cuando a las 15 unidades articuladas, destaca el chasis O 500 MA 2836, carrocería Busscar; transmisión automática con retardador integrado, suspensión neumática, frenos ABS y los sistemas de seguridad más avanzados para BRTs.

Todos los autobuses están equipados con 25 asientos, huellas podotáctiles, pasamanos, rampa y asientos exclusivos para personas con discapacidad. También, cuentan con la integración de un sistema electrónico de pago que acepta tanto efectivo, como tarjeta y que ofrece una de las mejores tarifas de transbordo a nivel nacional.

Cabe mencionar que todas las unidades cumplen con la norma técnica del estado de Jalisco y atienden a los criterios que la autoridad del transporte ha establecido, para



preservar el medio ambiente, la accesibilidad universal y la seguridad de los pasajeros.

Desde el año pasado, Mercedes-Benz Autobuses, en coordinación con su red de distribuidores, ha participado de manera activa con este importante programa de transporte, tan solo en julio pasado, la armadora alemana entregó 37 unidades articuladas, próximamente entregará las dos unidades articuladas restantes de este bloque y está lista para cubrir el número de unidades que el gobierno jalisciense requiera. **VL**

### Mercedes-Benz Autobuses en beneficio de la sociedad mexicana

*La firma de la estrella de tres picos, donó tres autobuses como parte de su responsabilidad social. Se trata de dos unidades Gran Viale LE con chasis O 500 U, longitud de 12 metros de largo, entrada baja, tres fallebas como salida de emergencia, cinturón de seguridad de tres puntos retráctil para el operador y preparación para AA, entre otras características. Estos autobuses*



*fueron para Club de niños y niñas de la Ciudad de México y del Estado.*

*La otra unidad ha sido donada a la Fundación IMSS, A.C., se trata de un Torino montado en un chasis OH 1619/52, que mide 10 metros de largo y cuenta con frenos ABS, salidas de emergencias y tecnologías ecológicas y de eficiencia de combustible, BlueTec®5.*



# Produce la unidad 35,000 en planta García

*Tras haber llegado al mercado mexicano en el año de 1999, Marcopolo México celebra la producción de la unidad número 35,000 en las líneas de fabricación de planta García.*

**E**ste logro sin duda es fruto fundamental de 22 años de esfuerzo, dedicación y compromiso de todos los colaboradores que integran este gran equipo; además, la marca agradeció a sus clientes mexicanos, ya que sin ellos no hubieran podido conseguirlo. "Gracias a su confianza y preferencia hacia nuestra marca".

Actualmente, la planta cuenta un área de fabricación y ensamble de carrocerías orientada a la ergonomía, la eficiencia y productividad, además cuenta con el mayor portafolio de productos que hay en el mercado que va desde un Double Decker hasta un midibus.

La unidad 35,000 es del reciente modelo Viale BRT, que cuenta con una configuración urbana aerodinámica que atiende a todas las exigencias de los sistemas de embarque que hay en el país, además cumple con las normatividades del segmento de transporte masivo.

“Este logro es, sin duda, el resultado de 22 años de esfuerzo, dedicación y compromiso de todos los colaboradores que componen este gran equipo, y de la confianza y colaboración de nuestros clientes, porque sin

ellos no habríamos alcanzado esta marca”, destacó José Luiz Moraes Goes, director general de Marcopolo México.

La presencia de Marcopolo en México comenzó a principios de la década de 1990 y, desde 1999, con su propia fábrica para la producción de carrocerías de autobuses. La unidad de García aplica tecnología de punta para la fabricación y ensamblaje de carrocerías, con ergonomía, eficiencia y productividad, además de contar con el mayor portafolio de productos del mercado, desde un minibús hasta una autopista de dos pisos.

De enero a septiembre de este año, Marcopolo México produjo 696 unidades, 1,6% por encima de las 685 unidades fabricadas en el mismo período del año pasado. En el ter-

cer trimestre, la unidad logró un aumento significativo del 61,4% en las ventas, con 276 unidades frente a las 171 unidades del tercer trimestre de 2020. Este desempeño demuestra el inicio de la recuperación del mercado mexicano de buses, que aún se encuentra altamente concentrado en el segmento urbano y chárter (transporte de funcionarios).

El nuevo Viale BRT tiene una configuración urbana atrevida que cumple con todos los requisitos de los sistemas de embarque del país, además de cumplir con las regulaciones del segmento de transporte público. El modelo ofrece más comodidad, ergonomía y seguridad y su diseño es un vehículo robusto con una excelente relación costo/beneficio. Otras características importantes son la sostenibilidad del producto, la practicidad y la tecnología incorporada. **VL**



*La marca japonesa quería regresar al mundo de los Mini SUV con un lanzamiento digno del segundo segmento con mayor aceptación dentro de la industria automotriz de nuestro país, y qué mejor que hacerlo con el respaldo del auto más vendido del mundo.*

## Toyota México anuncia su regreso al segmento de Mini SUVs con el lanzamiento de Corolla Cross

**D**espués de conquistar a países como Japón, Brasil, Sudáfrica y Estados Unidos, Corolla Cross se presenta en México con una opción fresca de movilidad, ideal para parejas o familias jóvenes, pero exigentes en cuanto a potencia, equipamiento, tecnología y seguridad, características que lo convertirán en uno de los Mini SUVs consentidos.

“Con Corolla Cross queremos ‘hackear’ el segmento de Mini SUVs, irrumpiendo con un producto respaldado por la confianza del nameplate Corolla. Estamos seguros de que conquistará a nuestros clientes en México por su equipamiento y estilo, por lo que nuestra expectativa de ventas para su primer año es superar las 3,800 unidades”, señaló Guillermo Díaz, vicepresidente de Operaciones de Toyota Motor Sales de México.

Sin duda, Corolla Cross será una gran experiencia de manejo y desempeño gracias a su motor de 2.0 litros que ofrece una potencia de 168 HP y 147 libras pie de torque, y a su transmisión CVT con 10 cambios simulados.

Este vehículo se desarrolló sobre la plataforma avanzada TNGA-C, que junto a su suspensión delantera tipo MacPherson y al Sistema Pitch and Bounce en el arranque, proporcionará una conducción bastante confortable.

Su diseño exterior robará miradas gracias a su parrilla trapezoidal que aloja a sus faros alargados Bi-LED de encendido automático, faros de



niebla LED y luces diurnas. Además, su estilo se fortalecerá con rines de aluminio de 17 pulgadas, espejos laterales eléctricos y calefactables del color de la carrocería, y los rieles de techo listos para cualquier aventura, que se complementa con su espaciosa cajuela de 434 L.

En el interior, el volante y palanca en piel invitan a no quererlos soltar, integra quemacocos y ventanas eléctricas, además de sistema de infotretenimiento de seis bocinas, una pantalla táctil de ocho pulgadas y conectividad Bluetooth, Apple CarPlay y Android Auto.

Corolla Cross no solo es divertido y con estilo, cuenta con la garantía de seguridad de los autos Toyota al contar con nueve bolsas de aire, asistencias de arranque en pendientes (HAC), control de estabilidad (VSC), pero además se convierte en el cuarto vehículo de la marca en nuestro país con Toyota

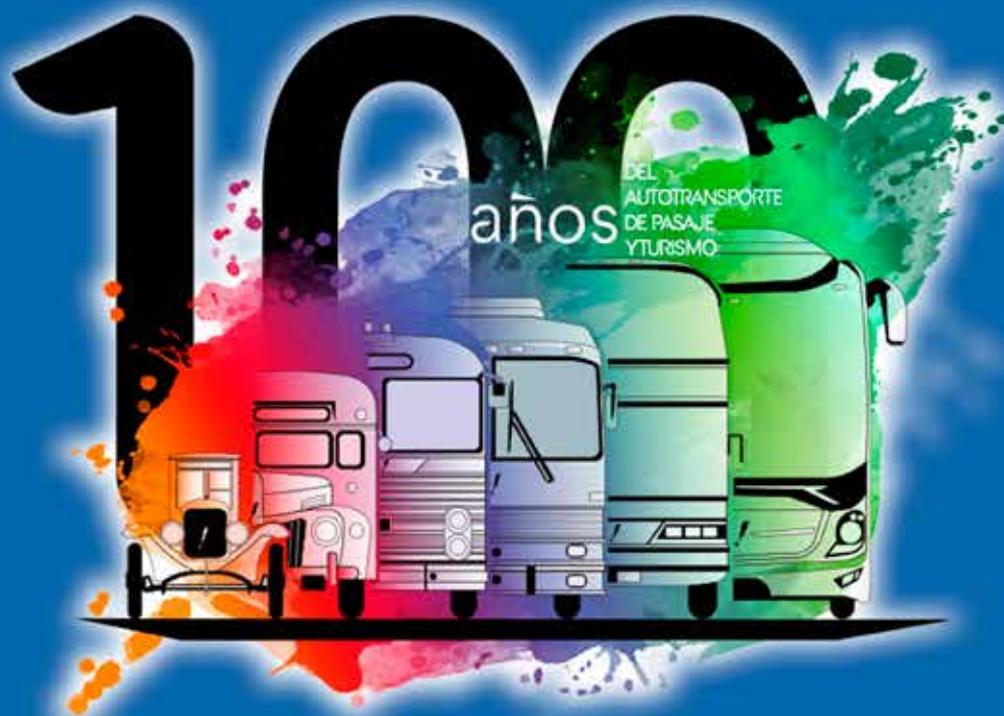
Safety Sense 2.0, que incluye Control de crucero (DRCC), Luces altas automáticas (AHB), Sistema de Pre-Colisión (PCS) y Sistema de mantenimiento de carril (LDA w/SA).

Corolla Cross estará disponible en los 98 puntos de venta Toyota a partir de este diciembre, una sola versión, la LE, con un precio de 469,900 pesos y siete colores: verde, gris metálico, blanco perlado, plata, negro, rojo y azul.

Sin embargo, esta no es la única sorpresa que tiene preparada Toyota, pues aseguraron que en unos cuantos días presentarán a otro nuevo integrante de la familia que le hará compañía a Corolla Cross, para ser un serio competidor en el segmento de los Mini SUVs. **VL**



¡SÉ PARTE DE LA EXPO MÁS IMPORTANTE DE LA INDUSTRIA DEL AUTOTRANSPORTE DE PASAJE Y TURISMO EN MÉXICO!



# ExpoForo 2022

Más de un siglo transportando a todo México



01-03  
JUNIO  
EXPO SANTE FE, CDMX, MÉXICO

Escanea el código QR  
para obtener tu acceso



Pre-regístrate gratis en:  
<http://registro.expoforo.ahmreg.com.mx>

Foráneo - Turismo - Urbano - Suburbano - Escolar - Personal - Multimodal

Visita: [www.expoforo.org.mx](http://www.expoforo.org.mx)

Mayores informes: (55) 30 67 48 00 ext. 103, 114 y 217. Desde el interior de la República: 800 522 2262

FELIZ NAVIDAD Y PRÓSPERO AÑO NUEVO\*



Estas fiestas son la mejor época  
para Renovar nuestro espíritu.

La Navidad no es un momento ni una estación,  
sino un estado del ser.

Valorar la paz, la generosidad y tener compasión  
es comprender el verdadero significado de Navidad.



Facebook: Vipal México

[www.vipal-mexico.com](http://www.vipal-mexico.com)

LÍDER EN LATINOAMÉRICA EN RENOVADO DE LLANTAS