

VÍA LIBRE →

Enero 2026 / Núm. 134

**Mexibús Línea 2 cumple 11 años,
estrena autobuses eléctricos**

KINWIN



- KW TREADING MEX servicio a la carta
- Todo sobre la carrera Mexi
- Conductoras obtiene el "Master de Seguridad Vial" de la ANTP



**EXPO
FORO
MOVILIDAD
2026**

**04, 05 y 06
de Marzo
Expo Santa Fe México**

Regístrate en: www.expoforo.org.mx

CANAPAT®



SEÑALES
8

CONDUCTORAS
OBTIENEN EL "MASTER
DE SEGURIDAD VIAL"
32



GRADUACIÓN DE LA
7^a GENERACIÓN DE
"CONDUCTORAS
SCANIA"
38

DIRECTORIO

Director General

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

Coordinadora de información

Miriam Ramírez (+)
miriamr.vialibre@gmail.com
miriamr@revvialibre.com.mx

Correctora de Estilo

Fernanda Hernández

Consejo Editorial

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

Diseño

Jaime Ibarra

Sistemas

Guadalupe Ramírez

Distribución

José Francisco Ramírez Hernández

VÍA LIBRE es una publicación mensual editada por Marco Antonio Hernández Guzmán.

Rancho El Palmar Mz. 11 Casa 17-A
Cuauitlán, 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 Cuahtémoc, México, DF.

VÍA LIBRE www.revvialibre.com.mx

<https://www.facebook.com/revvialibremex?ref=hl>

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

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

Un año como 2025 deja lecciones muy valiosas en la industria de unidades pesadas. Las más evidentes se encuentran en los grandes desafíos que enfrentaron las empresas con una caída en ventas al mayoreo de más de 50% que significó cambio en las estrategias de prácticamente todas las firmas.

Ahora para 2026 las empresas están esperando un crecimiento, algunas, a pesar de todos sus esfuerzos, tuvieron que readjustar sus plantillas, ya que era necesario corregir los gastos diarios, otras -las menos- aprovecharon este tiempo de incertidumbre para prepararse para los siguientes años, entre ellos, está Volkswagen Truck & Bus México, que ajustó algunas de sus áreas para ser más fuerte, al mismo tiempo, que amplió su gama de productos.

En esta edición les traemos una mirada a su postventa, con la puesta en marcha de su segunda fase de su Centro Logístico de Refacciones en Querétaro que sirve para ampliar la disponibilidad de refacciones para sus marcas Volkswagen y MAN.

De igual forma, en esta edición les traemos todo lo que sucede con Mexibús Línea 2, cuyo concesionario, Transcomunicador, estrenará autobuses KINWIN, totalmente eléctricos, en la primera fase contarán con unidades integrales de esta marca, para más adelante entre marzo y abril con autobuses con chasis KINWIN, equipados con carrocerías Busscar, con lo que esperan seguir transformando la movilidad en El Estado de México.

También les compartimos la inauguración de la concesionaria BAIC en Tepotzotlán, en el Estado de México, con lo que la firma que forma parte del Grupo GET, sigue con sus planes en México, en uno de los mercados más competitivos como lo es el de tractocamiones.

Scania reubicó su Centro de Aseguramiento de Calidad para autobuses en Querétaro, que justo coincide con su regreso como número 1 en el segmento de autobuses foráneos. La marca festejó también la graduación de su séptima generación de conductoras, que ahora tuvo como sede San Luis Potosí.

Isuzu celebró, por primera vez, en México sus premios Takumi, que reconoce a los mejores operadores, en esta primera edición de la mano de dos de las empresas más importantes en México, como lo son: Grupo Lala y Helados Holanda. **VL**



PORTADA

Mexibús Línea 2 estrena autobuses KINWIN.

CUANDO TRANSCOMUNICADOR ARRANCÓ LA OPERACIÓN DE LA LÍNEA 2 DE MEXIBÚS -DE LAS AMÉRICAS A LA QUEBRADA- EMPEZÓ DESDE CERO. SE TENÍAN LAS BASES PARA OFRECER UN SERVICIO QUE PASARA POR CUATRO MUNICIPIOS DEL ESTADO DE MÉXICO -ECATEPEC, COACALCO, TULTITLÁN Y CUAUTITLÁN- EL DESAFÍO NO ERA NADA FÁCIL.

MEXIBÚS LÍNEA 2 CUMPLE 11 AÑOS CON TRANSICIÓN HACIA LA ELECTROMOVILIDAD



Marco Hernández G.

A medida que se estructuraba el plan también se analizaban los retos, circular por una de las vialidades más conflictivas de el Estado de México como lo es la López Portillo. La ruta está conformada por 44 estaciones, sobre 23 kilómetros, en los municipios de Cuautitlán Izcalli, Tultitlán, Coacalco de Berriozábal y Ecatepec de Morelos, y es como ya se apuntó operada por Transcomunicador Mexiquense.

Rafael Sánchez, representante legal de Transcomunicador, concesionario de la Línea 2 del Mexibús, dijo que han sido años de aprendizaje, ya que a diferencia de otros sistemas de transporte la Línea 2 del Mexibús no conecta con algún metro, por lo que la respuesta de los usuarios del Valle de México ha sido más que satisfactoria.

Actualmente, Mexibús Línea 2 cuenta con tres servicios, Servicio Ordinario, el cual hace ascenso y descenso en los 46 kilómetros de

la ruta completa de Las Américas a La Quebrada. El Servicio Express, que agiliza el servicio hacia el tren Suburbano. Otro un Servicio de interconexión hacia la Ciudad de México, utilizando por primera vez una autopista de cuota como el Siervo de la Nación, con autobuses 100% eléctricos que salen de Las Américas y llegan a Eduardo Molina a la Línea 5 del Metrobús.

El directivo adelantó que la renovación del material rodante -autobuses- de la Línea 2 de Mexibús imi-



ció con la llegada de 32 autobuses Scania Euro 6 Busscar, y 15 autobuses KINWIN integrales totalmente eléctricos, en una primera fase. La segunda que se dará a finales de marzo y principios de abril, será con autobuses 100% eléctricos con chasis KINWIN y carrocería Busscar.

"KINWIN nos ha permitido tropicalizar los autobuses, esto es a configurar las unidades con un chasis eléctrico y una carrocería como Busscar. Hemos aprendido a que es más sencillo buscar marcas con experiencia en el mercado mexicano, en la disponibilidad de piezas, surtimiento, por lo que las marcas que nos han permitido hacer esto, es KINWIN que cuenta con un tren motriz bastante rentable para nuestra operación".

Añadió que la relación con KINWIN es muy profesional, siempre buscando tanto la comodidad para los usuarios como rentable para la operación y encontrar la mejor configuración de componentes y de esta manera seguir innovando en la movilidad del Estado de México.



Por lo pronto, las unidades están siendo equipadas con cámaras de video vigilancia interna, con un monitor para que el operador pueda tener una visión 360 grados, esto para mayor seguridad de los pasajeros, así como un contador de usuarios que servirá para conocer más sobre los trayectos de donde sube y baja la gente.

Uno de los grandes proyectos del Mexibús Línea 2, es la infraestructura con la que se han preparado para el paso hacia la electromovilidad, ya que por un lado han logrado la mejor configuración de los autobuses y por el otro, cuenta con casi dos mil paneles solares que servirán para generar parte de la energía que impulsará a los autobuses.

"Apostamos por aprender, estamos en esa curva de aprendizaje que nos dará la madurez, el proyecto es joven y estamos dando un gran paso a la electromovilidad. Claro que sabemos que cometemos errores, pero la experiencia que tenemos nos servirá en este proceso de transición".

El reto que enfrenta Mexibús Línea 2 es muy grande, ya que se trata de capacitar a todo su personal sobre esta nueva tecnología, añadido a ello, están proyectando la vida útil de los autobuses a 15 años. "Buscamos no solo no contaminar, sino también cómo mejorar la calidad del medio ambiente. De ahí que colocamos casi dos mil paneles, con el ánimo de favorecer este cambio tecnológico".

Por lo pronto, Mexibús Línea 2 cumple 11 años, con un gran paso hacia la electromovilidad, que los ha llevado a aprender todos los días, ya que siempre existen nuevas necesidades, exigencia que están listos para poder responder a ellas.

Para Rafael Sánchez el mensaje a los usuarios es muy claro: "que no tengan duda de que existe un grupo de personas que se esfuerzan por hacer su mejor trabajo todos los días, cuando logramos la movilidad de los cientos de usuarios sobre la ruta podemos decir que hemos cumplido nuestra misión. Sabemos que existen muchas necesidades, pero estamos haciendo nuestro mejor esfuerzo por esas tres millones de personas que ayudamos a mover cada mes".**VL**





KW TREADING MEX MANTENIMIENTO ALA CARTA

KW TREADING MEX, DESARROLLA PROYECTOS DE TRANSPORTE DE PASAJEROS Y ESTABLECE PLANES CON ACCIONES INMEDIATAS QUE INCIDEN EN RESULTADOS BENÉFICOS PARA LAS OPERACIONES DE MOVILIDAD Y TRANSPORTE DE PASAJEROS, CON RENTABILIDAD, EFICIENCIA Y SUSTENTABILIDAD, EN COMUNIÓN CON EL MEDIO AMBIENTE.

Marco Hernández G.

Sus fortalezas son, el contar con el respaldo de unos de los fabricantes más importantes en la construcción de todo tipo de vehículos para transporte de pasajeros, con un amplio portafolio de soluciones de movilidad, flexibilidad para adaptar sus vehículos a cualquier configuración de sistemas de transporte, concepto modular para obtener diversas variantes vehiculares al emplear una base de componentes



reconocidos y posicionados en la industria del transporte en México y por los transportistas, soluciones.

El factor de valor agregado es el contar con un grupo de expertos

en transporte, con una amplia trayectoria en la industria y del sector, reconocidos por los principales operadores del medio del transporte. El grupo de expertos con los que colabora aplica la única metodología en el medio que brinda el soporte integral adecuado para los transportistas, trabajando siempre con procesos y mejora continua.

Sus socios de negocios les permiten brindar soluciones integrales al tener la capacidad para financiar pro-



yectos de soluciones de movilidad, carga e infraestructura, soporte integral, basado en una filosofía sólida de servicios.

En el caso de Mexibús tiene a su cargo el mantenimiento de los autobuses eléctricos de 12 metros que corren por la ruta Las Américas, hacia Eduardo Molina de la Línea 5 de Metrobús, que recorre 38 kilómetros, con paradas en ocho estaciones para lograr un excelente consumo energético.

Oscar Delgado, Director de Postventa de KW TREADING MEX, dijo que en el primer corredor las unidades diariamente circulan entre 380 a 400 kilómetros, con un nivel de consumo de energía inmejorable, para este sistema de transporte que es el primer BRT que circula por una autopista de cuota.

En Mexibús Línea 2, el consumo logrado es también muy positivo, ahí diariamente se realizan 1,900 acciones, entre paros en las estaciones, cruces, ascensos, descensos, aún con todo lo anterior, el consumo energético es por demás alentador. Ahora con los autobuses articulados están listos para respaldar la operación.

El directivo comentó que en el caso de los autobuses KINWIN, han logrado una disponibilidad que



va entre 98-99%, lo cual es de los más altos del mercado. Las unidades prácticamente están en operación 22 horas, por lo que solo cuenta con espacio de dos horas para la recarga de los vehículos, los cuales como recomendación pueden llegar a tener hasta un 15% de carga, así como un 90% de carga energética, para una mayor vida útil de las baterías.

A partir de marzo-abril, KW TREADING MEX también se hará cargo de los autobuses con chasis KINWIN y carrocería Busscar, por lo que están con los espacios casi listos en las instalaciones de Transcomunicador, el operador de Mexibús Línea 2. Una de las grandes ventajas de esta empresa es que sabe perfectamente las necesidades de la ruta, por lo que cuentan con las instalaciones, cargadores, que hacen a las unidades de KINWIN las más rentables del mercado.

“Se puede decir que la configuración de los autobuses KINWIN, es una especial para Mexibús Línea 2, lo mismo sucede con los autobuses que llegarán en los siguientes meses, se buscó la configuración más competitiva, que nos pueda ofrecer mejor confort, confiabilidad y productividad”.

Explicó que la meta es lograr la mayor disponibilidad de los auto-



buses, por lo que su personal está altamente capacitado, ahora cuenta con una matriz de mantenimiento para los siguientes 10 o 15 años, esto es, durante toda la vida útil de los autobuses.

Añadió que una de las ventajas de esta clase de autobuses es que pierden muy pocas prestaciones que van del 2 al 4% en desempeño, durante toda su vida útil que puede ser más de 15 años. “De nosotros depende que los autobuses estén en perfectas condiciones, con un buen mantenimiento y capacitación de los operadores podemos llegar a conseguir rendimientos sobresalientes”.

Las soluciones con las que cuenta KW TREADING MEX son llave en mano, ya que pueden configurar los autobuses dependiendo de la ruta, así como los períodos de mantenimiento para lograr una mayor disponibilidad, los autobuses pueden ser configurados para una mayor velocidad de carga.

Con Mexibús Línea 2 se tiene una ventaja, ya que al contar con 1,900 paneles solares, se genera parte de la energía que sirve para poner en marcha los autobuses, los puntos de carga están listos para abastecer a las unidades, al mismo tiempo, los espacios de servicio, así como las bahías están equipadas con las herramientas necesarias. **VL**



MEXIBÚS CELEBRA SUS 10 AÑOS CON LA CARRERA MEXI 2025

CON UNA GRAN CONVOCATORIA POCO MÁS DE DOS MIL CORREDORES SE DIERON CITA EN LA CARRERA MEXI, CON LA QUE SE FESTEJÓ UNA DÉCADA DE OPERACIONES DE LA LÍNEA 2 DEL MEXIBÚS, LA CUAL PASA POR CUATRO MUNICIPIOS DEL ESTADO DE MÉXICO COMO ECATEPEC, COACALCO, TULTITLÁN Y CUAUTITLÁN.

María H. Ramírez

Este evento contó con la participación de los cuatro municipios, así como con el respaldo de la Secretaría de Movilidad del Estado de México (Semovi), y por su puesto, con Transcomunicador, el concesionario de Mexibús Línea 2.

Desde muy temprana hora, los corredores de las tres carreras de 5

km, 10 km y 15 km, se dieron cita en las diferentes salidas que tuvieron como meta la estación Lechería de Mexibús Línea 2, en punto de las 7 de la mañana arrancaron las carreras, por lo que, los vimos recorrer la avenida José López Portillo.

Rafael Sánchez, representante legal de Transcomunicador, concesionario de la Línea 2 del Mexibús, dijo





que la carrera forma parte de una celebración abierta a los usuarios del sistema y a las comunidades que diariamente se desplazan por la vía José López Portillo. “Estamos muy contentos, han sido dos mil corredores los participantes en un día de fiesta para todos nosotros”.

Autoridades estatales y municipales, así como representantes del sistema Mexibús, comentaron que

más que una competencia, se buscó unir a las familias, fomentar la activación física y celebrar junto a los usuarios los primeros 10 años de operación de Mexibús.

Rafael Sánchez comenta que con esta carrera no solo promueve la salud y el deporte, sino que también subraya la importancia de la coordinación intermunicipal y la colaboración con el sector privado (Transcomunicador) y

las dependencias estatales (Semovi) para generar actividades de impacto social en el Valle de México.

Al final todos los participantes que finalizaron las carreras recibieron una medalla conmemorativa, en la meta las diferentes empresas proveedoras de Mexibús Línea 2 exhibieron sus unidades en la meta, en un día de fiesta para este sistema de transporte.**VL**

SAC

SAC TRANSPORTES OBTIENE LA CERTIFICACIÓN ISO 9001

SAC Transportes cierra el año con la obtención de la certificación ISO 9001, un estándar internacional que avala la implementación de prácticas de gestión de calidad orientadas a asegurar procesos consistentes y una operación confiable.

Este reconocimiento respalda la capa-



cidad de la compañía para operar bajo criterios claros, medibles y alineados con estándares internacionales. De forma complementaria, la compañía mexicana también obtuvo el Distintivo Transporte Limpio, otorgado por SEMARNAT, que reconoce una operación enfocada en la eficiencia y la reducción de emisiones.



TOYOTA

TOYOTA

Toyota México amplía su red de distribuidores

Toyota México refuerza su presencia en el país con la apertura de dos nuevas operaciones que fortalecen su red y acercan la movilidad a más regiones del territorio nacional.

Como parte de este crecimiento, en diciembre se realizó la apertura de Toyota Farrera Poniente que cuenta con sala de exhibición y centro de servicio en Chiapas, fortaleciendo la presencia de la marca en el sureste del país y ampliando la cobertura en una región clave para su desarrollo.

AUMOVIO

AUMOVIO anuncia la consolidación de sus Centros de Investigación

La industria automotriz global enfrenta uno de los períodos más complejos de la historia reciente. La caída en las ventas, las tensiones geopolíticas, la escasez de materiales, la desaceleración económica, las transiciones tecnológicas y el aumento de la complejidad operativa están transformando el panorama competitivo. En este contexto, AUMOVIO está tomando acciones decisivas para salvaguardar la viabilidad a largo plazo de su negocio y reforzar su posición en el mercado, con un objetivo claro: mejorar la relación I+D-ventas a menos del 10% para 2027.

Para lograrlo, AUMOVIO ha determinado que su presencia de Investigación y Desarrollo en México



requiere una mayor optimización. Esta decisión estratégica implica el cierre progresivo de las operaciones de AUMOVIO en Querétaro para finales de 2027 y la consolidación de los equipos de I+D en Jalisco. El proceso será gradual y, en algunos casos, ciertos equipos y posiciones serán reubicados en esta sede.



SCANIA

Inalcanzable Scania en autobuses foráneos, en 2025 será el líder

La marca sueca Scania sigue su paso imparable en autobuses foráneos con una venta de enero a noviembre de 766 unidades, esto es, 55.42%, lo que representa que uno de cada dos autobuses de larga distancia vendido en México, cuenta con la tecnología Scania.

El Nuväk -El Guardián de la Carretera- se ha ganado a pulso el primer lugar y después de cinco largos años, Scania volverá a ser el líder de autobuses foráneos en México, arrebataéndole el galardón a la otra firma sueca Volvo, que este año de enero a noviembre comercializó 566 unidades, lo que representa 40.95%, esto es, 15 puntos porcentuales de diferencia.

AMAZON

Amazon México entrega sonrisas en todo el país

La temporada festiva es ese momento del año en el que la agenda se llena, los intercambios de regalos surgen de sorpresa y los planes de último minuto se convierten en parte de la magia. Tanto para planes anticipados como para detalles inesperados, Amazon está disponible para sus clientes en todo México, entregando sonrisas y sumando alegría a las celebraciones.

Para reconocer a quienes hacen esto posible, la compañía lanzó Entregando lo Mejor de la Temporada. Esta campaña muestra el recorrido de los paquetes y nos recuerda que, aunque la tecnología y la logística son fundamentales, lo que realmente impulsa cada entrega es el talento y la dedicación de su equipo.



VOLKSWAGEN

VOLKSWAGEN CAMIONES Y BUSES CIERRA EL AÑO CON BUENAS VENTAS DE SU E-VOLKSBUS



Pionero en la electrificación de camiones en Brasil, Volkswagen Camiones y Buses comienza ahora las entregas de sus primeras unidades de autobuses eléctricos. El estreno será en la capital paulista y se extenderá a otras ciudades de la secuencia, entre ellas Resende. Y la buena noticia no se detiene ahí: la empresa ha alcanzado un nivel de producción histórico. Hace algunas semanas completó 1.250.000 unidades fabricadas y el modelo que salió de la línea de montaje en este hito fue precisamente un e-Volksbus 22L.

“Este es un hito importante en nuestra industria y destaca el compromiso de Volkswagen Camiones y Buses con el país y nuestra política de ESG. Fue con gran alegría que coincidimos en la producción de nuestra unidad número 1.250.000 con una copia de nuestro nuevo e-Volksbus, marcando una nueva era en el transporte de pasajeros. Es una gran preparación para las celebraciones que se avecinan: 45 años de Volkswagen Camiones y Buses y 30 años de la fábrica Resende”, celebró Roberto Cortes, presidente y CEO de Volkswagen Camiones y Buses.

KENWORTH EL REY DE LOS TRACTOCAMIONES SUPERA 50% EN VENTAS AL MAYOREO

Gran año para la marca del guitarrón, Kenworth comercializó al mayoreo -planta-concesionario- de enero a noviembre un total de 6,685 unidades, lo que representa 56.02% del total.

En otras palabras uno de cada dos tractocamiones vendidos de la planta al concesionario fue de la marca del guitarrón, con lo que nuevamente finalizará como el líder indiscutible en el segmento ícono de carga.



TRAXION en adoptar el estándar TNFD

En México, esta visión estratégica ya distingue a los líderes, por ejemplo, el sector del transporte, centró su narrativa climática en la reducción de emisiones. TRAXION, el operador de logística y movilidad más grande del país a cargo de Aby Lijtszain, identificó que ese enfoque era insuficiente para gestionar los riesgos futuros.

La adopción temprana del marco TNFD por parte de TRAXION revela una profunda comprensión del nuevo escenario, tal y como su director de Sostenibilidad, Daniel Wasserteil, explicó el compromiso de la compañía con el planeta va más allá de abordar el cambio climático y reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, sino que se extiende a la preservación de los ecosistemas naturales.

DHL Supply Chain anuncia una alianza estratégica

DHL Supply Chain, anunció hoy una alianza estratégica de cinco años con Robust.AI, empresa pionera en sistemas de robótica colaborativa. Tras despliegues exitosos en Norteamérica, DHL Supply Chain introducirá ahora los robots Carter™ de Robust.AI en América Latina, iniciando con la implementación de 15 unidades en sus operaciones de retail en México.



La colaboración con Robust.AI es un elemento clave en la estrategia de DHL Supply Chain para identificar e implementar tecnologías robóticas

y de automatización escalables y comercialmente viables que generen beneficios operativos inmediatos. Robust.AI es uno de los socios estratégicos seleccionados por DHL, con los primeros robots Carter ya en operación comercial en Norteamérica, decenas más firmados para despliegues en el corto plazo y una sólida trayectoria de expansión en América y otras regiones.

Toyota superará las 122 mil unidades en 2025

Toyota México espera celebrar otro año récord en ventas, lo que reafirma el compromiso, liderazgo y preferencia de los clientes en el país. En 2025, la compañía logró un hito histórico al superar 200 mil vehículos híbridos eléctricos (HEV), un logro que refuerza su compromiso con el desarrollo de tecnologías



más limpias y eficientes, y su visión de impulsar una movilidad cada vez más responsable.

Durante noviembre, cerró con la venta de 11,418 unidades, acumulando 113,774 vehículos en lo que va del año, lo que al momento representa un market share acumulado del 8.3%.

ADO devela la Galería Rodante “Chiapas Extraordinario por Naturaleza”



En el marco del evento Galería Rodante ADO Chiapas 2025, ADO y la Secretaría de Turismo de Chiapas llevaron a cabo la develación oficial de la unidad Galería Rodante “Chiapas Extraordinario por Naturaleza” en la explanada del Parque Central de Tuxtla Gutiérrez, como una acción estratégica para fortalecer la promoción turística del estado a nivel nacional.

Este proyecto representó no solo una iniciativa cultural, sino también un hito relevante al marcar el ingreso de la marca ADO al estado de Chiapas, consolidando su presencia en la región sureste del país con una propuesta que integra movilidad, turismo y proyección cultural.

TOYOTA MOTOR DE MÉXICO ES RECONOCIDA

Durante la quinta edición del Reconocimiento Empresas Excepcionales, Toyota Motor de México fue distinguida dentro de la categoría Contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, gracias a la estrategia ambiental, social y de gobernanza (ASG) que impulsa a través de Fundación Toyota México.

El Reconocimiento Empresas Excepcionales, impulsado por el Consejo Coordinador Empresarial, el Instituto para el Fomento a la Calidad y el Consejo de la Comunicación, destaca a organizaciones que integran el compromiso social como eje estratégico de negocio, generando valor para sus colaboradores, clientes, proveedores, aliados y comunidades.



FOTON ENTREGA 21 UNIDADES HEAVY DUTY GTL-2490 A J&T EXPRESS

La firma china FOTON entregó 21 unidades modelo GTL-2490 a J&T Express, una de las empresas logísticas de mayor crecimiento en México y a nivel global. Esta operación representa un hito estratégico para el fortalecimiento del portafolio Heavy Duty dentro del segmento logístico, uno de los de mayor dinamismo en el país.



La inversión realizada por J&T Ex-

press refuerza la confianza del operador en la calidad, durabilidad y eficiencia de los modelos FOTON GTL-2490, diseñados para soportar operaciones de mensajería y logística exprés de alto rendimiento. Estas unidades contribuirán al fortalecimiento de las rutas y la capacidad operativa de la compañía en territorio nacional.

BENDIX

El sistema de freno de estacionamiento electrónico Bendix Intellipark ahora disponible en camiones Kenworth

El sistema de freno de estacionamiento electrónico (EPB, por sus siglas en inglés) Bendix® Intellipark® Electronic de Bendix Commercial Vehicle Systems LLC (Bendix) ya está disponible como opción instalada en fábrica en los modelos Kenworth de carga mediana y pesada.



El sistema de freno de estacionamiento electrónico de Bendix cuenta con funciones de seguridad avanzadas, como mitigación de rodaje involuntario, Smart Unpark™ y liberación automática del freno de remolque (en los modelos con remolque). La capacidad de mitigación de rodaje del sistema Intellipark puede activar automáticamente los frenos de estacionamiento si determina que está a punto de ocurrir un rodaje no intencional. Las funciones de Intellipark están soportadas por exclusivos sistemas de engranaje que verifican que el vehículo esté listo para estacionarse o avanzar a través de sensores que monitorean la posición de las puertas, el estado del cinturón de seguridad y el movimiento del vehículo.

SICT

Contarán todos los estados de la República con trenes de repavimentación

El Gobierno de México a través de la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes (SICT) continúa con la entrega de trenes de repavimentación a nivel nacional para mejorar la infraestructura vial del país.

Este año, la SICT ha entregado 16 trenes de repavimentación en Aguascalientes, Baja California Sur, Campeche, Chihuahua, Colima, Estado de México, Guerrero, Jalisco y Veracruz, estados que ya iniciaron las obras de rehabilitación y mantenimiento de la Red Carretera federal. En las siguientes fases se incluirá a los estados de Coahuila, Guanajuato, Morelos, Michoacán, Oaxaca, Tabasco y Zacatecas.



PPG habilita en CESVI México su tecnología MoonWalk

PPG, en alianza con CESVI México (Centro de Experimentación y Seguridad Vial México), inauguró oficialmente su máquina de igualación de color PPG MoonWalk™ en las instalaciones del centro de investigación y capacitación de CESVI ubicado en Toluca.

Esta implementación marca un momento importante para la industria automotriz en México al introducir una solución automatizada para la igualación de color, optimizando procesos, reduciendo errores y elevando los estándares de calidad en los talleres.



Volkswagen de México y Fundación Juconi celebran un año de compromiso

Durante el primer trimestre de 2025, el Instituto Nacional de Migración (INM) canalizó a 9,920 niñas, niños y adolescentes migrantes. Estas cifras reflejan el constante crecimiento de la movilidad infantil en el país y la urgencia de brindar espacios seguros que garanticen su desarrollo integral.

Con esta visión, Volkswagen de México, en alianza con Fundación Juconi México A.C. y Fondo Unido IAP, inauguró en 2024 la Ludoteca-Biblioteca "El Bunko" en el Centro de Atención Familiar de Juconi, en Puebla. El nombre del espacio surge de la combinación de dos conceptos fundamentales: ludoteca, entendida como un entorno que promueve el juego como herramienta de aprendizaje y desarrollo emocional; y bunko, término japonés que significa "colección de libros". Esta fusión representa el espíritu del lugar: un espacio seguro donde el juego y la lectura se integran para fomentar la creatividad, la imaginación y el bienestar de niñas y niños en situación de movilidad.



NÉSTOR LARA ES DIRECTOR DEL SEGMENTO DE AUTOBUSES EN SCANIA MÉXICO

Con el objetivo de mantener el liderazgo en buses foráneos en México y llevar la excelencia operativa en servicios a un nuevo nivel, Scania México anunció una evolución en la dirección de su negocio de autobuses, fortaleciendo la estrategia de la marca en el transporte de pasajeros.

Como parte de esta visión, la com-



pañía designó a Néstor Lara como responsable de la dirección de soluciones de transporte de pasajeros

(autobuses) en México, integrando en una misma posición la visión comercial y el enfoque en servicio que han caracterizado a la marca en el país. Con 28 años de trayectoria en Scania, Lara ha ocupado posiciones clave como gerente de Garantías y Contratos, Servicios, Unidades de Servicio al Cliente y gerente senior de autobuses.

TOTALENERGIES

TotalEnergies presenta la gama de aceites Quartz 9000

En un contexto donde los motores de última generación demandan mayor protección, eficiencia y compatibilidad con nuevas tecnologías, TotalEnergies presentó en México su gama de lubricantes sintéticos Quartz 9000. La línea incorpora desarrollos que buscan prolongar la vida útil de los motores, optimizar el consumo de combustible y facilitar el arranque en bajas temperaturas, además de ser apta para sistemas modernos como los híbridos y los convertidores catalíticos.

La gama Quartz 9000 destaca por incorporar Age-Resistance Technology, que forma una película protectora altamente resistente para minimizar la fricción y el desgaste, incluso en condiciones de manejo extremas o temperaturas severas. Además, su formulación reduce la oxidación y mantiene el aceite en condiciones óptimas por más tiempo, lo que garantiza un funcionamiento eficiente del motor.



REPSOL

REPSOL PRESENTA SU NUEVA MARCA DE LUBRICANTES

Repsol Lubricants ha iniciado una nueva etapa con la presentación de su nueva marca en el Circuito Ricardo Tormo (Valencia). Este lanzamiento refuerza la ambición de la compañía energética de impulsar su estrategia, consolidar su liderazgo nacional e internacional y duplicar el tamaño del negocio de lubricantes para 2030.

La nueva identidad responde a la necesidad de diferenciarse en un mercado altamente competitivo y conectar emocionalmente con clientes y distribuidores. Bajo el concepto Hi-Tech & Hi-Touch, Repsol Lubricants combina tecnología avanzada y cercanía, ofreciendo productos validados en la alta competición, herramientas digitales, formación técnica y experiencias que fortalecen la relación con la marca.

ASIPONA

Por contenedores, tres cuartas partes de la carga comercial del Puerto de Manzanillo

La carga con contenedores representó 74 por ciento de la suma total de la carga comercial en toneladas durante los primeros 11 meses del año en el Puerto de Manzanillo, el de mayor movimiento de carga portuaria en México y del litoral del Pacífico de América Latina, que registró poco más de 27 millones de toneladas totales. Asimismo, la carga de granel mineral significó 15% en tanto el granel agrícola implicó 6%



y la carga general, 5 por ciento.

Así se indica en el reporte de estadís-

ticas mensuales de la Administración del Sistema Portuario Nacional Manzanillo (Asipona), el cual señala que el movimiento de contenedores, de enero a noviembre, fue de 3 millones 547 mil TEUs, que es la unidad de medida aplicada al comercio exterior marítimo, de los cuales 44 por ciento correspondió a importaciones y 42% a actividades de exportación, mientras el transbordo entre buques fue de 14 por ciento.

TURIBUS PRESENTA SU RUTA “TURIBUS MUSEOS”

Una experiencia única que combina arte, vino y surrealismo en la Ciudad de México.

En el marco de su 25 aniversario, Turibus continúa innovando en experiencias turísticas con el lanzamiento de una nueva ruta especial: Turibus Museos, un recorrido que invita a disfrutar del arte, la cultura y el vino en una sola noche.

La primera salida fue el 26 de noviembre, partiendo desde Reforma 222 hacia el Museo Franz Mayer, donde los pasajeros vivirán una experiencia exclusiva durante la



inauguración de la exposición “Surreal. Rodney Smith”, una muestra dedicada al célebre fotógrafo estadounidense reconocido por su estilo elegante y onírico.

BRIDGESTONE

Viajes largos, cómodos y seguros con la tecnología Run Flat de Bridgestone

Si tienes pensado hacer un viaje largo por carretera en estas vacaciones decembrinas para visitar a tus familiares y celebrar juntos, es importante que sepas que Bridgestone cuenta con la innovadora tecnología Run Flat con la que podrás continuar en el camino, de una forma segura, en caso de tener una ponchadura o pérdida en la presión de las llantas. La tecnología Run Flat contribuye con la seguridad vial y la eficiencia del combustible, al tiempo que revoluciona la experiencia de conducción.



Run Flat de Bridgestone, presente en algunos de sus modelos premium de llantas, permite a los vehículos mantenerse en movimiento, tras una ponchadura o pérdida de presión, por hasta 80 km, a una velocidad máxima de 80 km/h. Con ello, los conductores cuentan con el tiempo suficiente para llegar a un lugar seguro o a un taller de reparación, sin tener que detenerse inmediatamente en la carretera, a veces en situaciones potencialmente peligrosas.

CONTINENTAL

Christian Kötz es nombrado CEO de Continental

El Consejo de Supervisión de Continental AG nombró a Christian Kötz (55) como nuevo director general (CEO) y presidente del Consejo Ejecutivo, con efecto a partir del 1 de enero de 2026. Nikolai Setzer (54) dejará el Consejo Ejecutivo por mutuo acuerdo el 31 de diciembre de 2025, tras más de 16 años como miembro del consejo y cinco años como CEO. Esta transición se lleva a cabo conforme a lo previsto, tras los avances significativos logrados en la realineación de Continental y su transformación en una empresa enfocada exclusivamente en el negocio de llantas.

Tras la escisión de Aumovio y la firma del acuerdo para la venta del área de negocio Original Equipment Solutions (OESL), la transformación de Continental avanza de manera decidida. **VL**





VOLKSWAGEN TRUCK & BUS MÉXICO

UNA MIRADA A SU POSTVENTA

LA MARCA ABRIÓ OFICIALMENTE LAS PUERTAS DE LA SEGUNDA FASE DE SU CENTRO LOGÍSTICO DE PARTES EN QUERÉTARO, POR LO QUE AHORA ES EL CORAZÓN DE SU POSTVENTA, UBICADA EN UNA ZONA ESTRÁTÉGICA COMO LO ES QUERÉTARO, ESTE PUNTO CUENTA CON INVENTARIO DE REFACCIONES DISPONIBLES, AGILIZA SU ABASTECIMIENTO HACIA CUALQUIER PUNTO DEL PAÍS, POR LO QUE EL UPTIME DE LAS UNIDADES SE INCREMENTA.

Marco Hernández G. / enviado.

SANTIAGO, QRO.- Con la meta de ofrecer la mejor atención de postventa, Volkswagen Truck & Bus México inauguró la segunda fase de este complejo que cuenta con más de cinco mil metros de superficie de almacenaje, así como la posibilidad de enviar refacciones a más de 190 puntos de venta a nivel nacional.

Esta es una de las bases que le hacía falta a la empresa, ya que ahora está en posibilidades de atender pedidos y abastecerlos en 48 horas y en 24 horas los pedidos de emergencia, con lo que sus clientes con-



tarán con un respaldo total.

Todo lo anterior, forma parte del lanzamiento de Volkswagen Truck & Bus México y su línea Euro 6, la cual ha resultado espectacular. Rafael Santos Magalhães, director de Operaciones de Volkswagen Truck & Bus México, dijo que han aprovechado este

tiempo para fortalecer todas sus áreas entre ellas, la postventa ya que ahora en un solo espacio tiene las refacciones de toda la línea que comercializan en nuestro país.

Agregó que 2025 ha sido un año de preparación para los nuevos desafíos, esto inició con su línea de

productos Euro 6, así como el lanzamiento de TRATON Financial Services, que respalda a comercialización de todos sus productos, así como el reciente lanzamiento de su familia de GIGANTES Volkswagen Camiones y Buses con su gama Constellation.

“Para cerrar con broche de oro, estamos inaugurando la segunda fase del Centro Logístico de Partes en Querétaro, por lo que ahora tenemos todo para poder enfrentar los desafíos de los siguientes años en el mercado mexicano”.

Giovanni Juárez, Director de Ventas, Marketing y Postventa de Volkswagen Camiones y Buses, afirmó que 2025 ha sido fundamental para los planes de la empresa ya que incrementaron 30% su línea de productos al pasar de 20 a 26 modelos, lo que ahora les permite ofrecer el portafolio más completo del mercado mexicano, al estar presentes prácticamente en todos los segmentos de carga y pasaje.

El directivo agregó que las grandes novedades de la marca son las unidades de la familia Constellation con presentación en Expo Transporte ANPACT 2025 de sus los tractocamiones Constellation 26.480 6x4 y el Constellation 20.480 4x2, que serán grandes aliados de los transportistas mexicanos, gracias a su innovación, seguridad, eficiencia y confort.



Juan Hernández, Gerente Ejecutivo de Postventa Volkswagen Truck & Bus México, explicó que el crecimiento del portafolio de productos tiene como consecuencia robustecer la oferta de postventa, así como el lanzamiento de Volks Care.

Volks Care tiene como objetivo principal ofrecer a sus clientes mayor disponibilidad, eficiencia, productividad y rentabilidad. Mediante Volks Care, se agrupan todas sus acciones postventa, incluyendo

aspectos tan relevantes como la telemetría, atención 24/7, garantías, refacciones, asistencia técnica y contratos de mantenimiento, entre otros temas.

El directivo explicó que la solución de telemática Volks Telematics, tiene actualmente 2,114 unidades conectadas, de las cuales, 1,255 Volkswagen y 859 MAN.

Esta solución privilegia la gestión de flota, administración de alertas, monitorea el estado del vehículo, arroja datos de gran relevancia acerca de la conducción de la unidad y abarca aspectos de geolocalización.

Otro aspecto relevante dentro de la estrategia postventa de la compañía son sus contratos de mantenimiento a la medida de cada cliente. De igual manera, Juan Hernández destacó el acompañamiento brindado a las flotas para capacitar a su personal y garantizar la óptima operación y atención de las unidades MAN y Volkswagen Camiones y Buses. **VL**





PLANTA DE VOLKSWAGEN TRUCK & BUS MÉXICO EFICIENCIA E INNOVACIÓN

LA PLANTA DE VOLKSWAGEN TRUCK & BUS MÉXICO, UBICADA EN EL MARQUÉS, QUERÉTARO, ESTÁ TOTALMENTE RENOVADA, AHORA ES MUCHO MÁS FLEXIBLE E INCLUSO MÁS AMIGABLE CON LOS VISITANTES QUE TIENEN LA OPORTUNIDAD DE RECORRERLA, CUENTA CON ALGUNOS MURALES QUE LE DAN ESE SELLO DE FRESCURA. AHÍ EN ESE PUNTO, SE ENSAMBLAN OCHO MODELOS ACTUALMENTE, CON UN RITMO DE PRODUCCIÓN QUE VA ACORDE A LAS NECESIDADES DEL MERCADO QUE PUEDEN SER ENTRE CINCO Y SEIS UNIDADES DIARIAS.

Marco Hernández G. / enviado.

EL MARQUÉS, QRO.- La transformación y reconfiguración inteligente de la planta ha dado como resultado un espacio flexible, para la marca que aprovechó el cambio tecnológico de los motores Euro 5 hacia los motores Euro 6 para hacer más eficiente el ensamblaje.





Con una capacidad instalada para ensamblar hasta 2,300 unidades, la planta de ensamble de Volkswagen Truck & Bus México, está lista para abastecer al mercado mexicano con unidades Euro 6, las 10 estaciones de ensamble funcionan con base en el sistema SKD (Semi Knock Down).

La factoría cuenta con una superficie total de 18,500 metros cuadrados, con un solo turno de producción es el punto de abastecimiento de la marca hacia todos sus concesionarios. La línea cuenta con varias áreas de ensamble de los chasis, los largueros, los motores, todos con los procesos totalmente dominados por los casi 50 operarios que diariamente trabajan en este punto de producción.

Halley Salles Vieira, gerente de planta de Volkswagen Truck & Bus México, dijo que se ensamblan ocho modelos, entre los vehículos que salen de aquí son tres modelos de Constellation, así como dos del Delivery y tres modelos de cha-

sis para autobuses entre los que destaca El Huracán, este último para el segmento urbano de autobuses.

Aunque tiene capacidad para ensamblar hasta 10 unidades diarias, dependiendo de las condiciones del mercado. Las unidades llegan desde su planta de Brasil y aquí se ensamblan como ya se dijo con base al sistema SKD, las cabinas se reciben ensambladas, así como los motores, cada uno de los kits que llegan incluyen cerca de 400 piezas, “Logramos una producción secuenciada y precisa”.

Entre las unidades ensambladas en la planta de Volkswagen Truck & Bus México, está el Huracán, este chasis para transporte urbano, es un desarrollo para el mercado mexicano y es el campeón de ventas para la marca.

Los retos operativos de la planta están las condiciones climatológicas de nuestro país, por lo que a decir del directivo han aprendido que la logística es compleja, porque todo

puede estar en excelentes condiciones y de un día para otro los puertos cierran, lo que obliga a contar con planes de compensación en la cadena de suministro para mantener esa estabilidad en la producción.

Una de las áreas que más llama la atención es la de la inspección final de las unidades, donde se tiene a los vehículos listos para salir a carretera, ahí se ve a detalle todo el ensamble de las unidades que van para los concesionarios de la marca.

Algo que es impresionante es el inventario con el que cuenta la marca en México de unidades, que en los siguientes meses circularán por las carreteras mexicanas, así como lo atractivo visualmente que resulta cada una de las 10 estaciones del ensamble de las unidades. **VL**



PREMIOS

LOS GANADORES DEL CONCURSO DE EXPERTOS AL VOLANTE “PREMIOS TAKUMI” SON:

LA FIRMA JAPONESA, ISUZU MOTORS DE MÉXICO LLEVÓ A CABO SU PRIMER CONCURSO DE HABILIDADES PARA OPERADORES, “PREMIOS TAKUMI: LÍDERES DE LA RUTA”, UN EVENTO QUE RECONOCE LA DESTREZA, DISCIPLINA Y PROFESIONALISMO DE QUIENES CONDUCEN LAS UNIDADES QUE MUEVEN AL PAÍS.

La primera edición se realizó en Quarry Studios, en la Ciudad de México, reuniendo a operadores de dos destacadas flotas nacionales: Lala y Hechos Holanda, quienes demostraron su pericia en maniobras, seguridad y precisión al volante de vehículos Isuzu.

El concurso contempló obstáculos inspirados en las condiciones más desafiantes de las rutas cotidianas en la Zona Metropolitana del Valle de México, incluyendo:

- Cumplimiento de rutas contra re-



loj sin incurrir en exceso de velocidad ni manejo brusco

- Maniobras de precisión
- Entregas de mercancía en espacios reducidos

Isuzu presentó por primera vez los Trofeos Takumi, un conjunto de art toys originales diseñados por el artista mexicano Mother Monkey, reconocido por su estilo urbano, vibrante y lleno de energía. Cada trofeo simboliza la maestría, disciplina y pasión que caracteriza a los mejores conductores del país.

Además, Mother Monkey sorprendió a los asistentes al intervenir en tiempo real un camión Isuzu, transformándolo en una pieza de arte contemporáneo que celebra la fuerza de la movilidad y la creatividad mexicana. Esta intervención se convirtió en uno de los momentos más destacados del día, fusionando el mundo del transporte con el arte urbano.

El evento contó con la presencia de directivos de Isuzu Motors de México, representantes de las flotas participantes, medios de comunicación, así como las familias de todos los concursantes. Para ellos se habilitaron áreas de convivencia, actividades recreativas, shows y regalos, creando un ambiente festivo y familiar alrededor del concurso.

“Los operadores son el corazón de esta industria. Con los Premios Takumi celebramos su talento, su compromiso y su papel fundamental en la movilidad del país”, señaló Hiroshi Ikegawa, presidente de Isuzu Motors de México durante la ceremonia de clausura.

Con los “Premios Takumi: Líderes de la Ruta”, Isuzu reafirma su compromiso con los conductores



mexicanos, impulsando iniciativas que fomenten la formación, la seguridad vial y la eficiencia operativa, y fortaleciendo su vínculo con las comunidades que mantienen en movimiento a México.

LOS GANADORES DE ESTA PRIMERA EDICIÓN FUERON:

1. Jonathan Cerón, operador de Lala.

2. Erick Ramírez, operador de Helados Holanda.
3. Ángel Márquez, operador de Lala.

Isuzu Motors de México continuará promoviendo espacios que reconozcan a quienes, con su habilidad y disciplina, construyen el camino del país todos los días. **VL**

BAIC TRUCKS ABRE SUS PUERTAS EN TEPOZOTLÁN

JUNTO A LA AUTOPISTA MÉXICO-QUERÉTARO, LA MÁS TRANSITADA DEL PAÍS, EN EL MUNICIPIO DE TEPOZOTLÁN, ESTADO DE MÉXICO ESTÁ EMERGIENDO UN NUEVO CENTRO DE VENTA Y ATENCIÓN DE GRUPO GET, SE TRATA DE LA PRIMERA CONCESIONARIA DE BAIC TRUCKS MÉXICO QUE TIENE TODA LA INTENCIÓN DE QUE SU TRACTOCAMIÓN DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA, EL BAIC NEXTAR X9 SE CONVIERTA EN UNO DE LOS FAVORITOS DE LOS AUTOTRANSPORTISTAS MEXICANOS.

Marco Hernández G. / enviado

BAIC Trucks México, inauguró oficialmente sus nuevas instalaciones en Tepozatlán, un complejo diseñado para ofrecer soluciones integrales de movilidad y postventa, enfocadas en maximizar la rentabilidad y operatividad de las flotas de transporte.

Juan José Álvarez, director comercial de BAIC Trucks México, dijo que están muy contentos de este nuevo punto de venta y servicio desde el que atenderán a los autotransportistas de la región.

Añadió que están seguros de que serán uno de los aliados de los empresarios del autotransporte mexi-



cano. "Este año ha sido para hacer la estrategia de introducción de nuestro tractocamión, ahora tenemos que aplicar todo lo que hemos hecho en estos meses".

Actualmente circulan poco más de 20 tractocamiones NEXTAR X9, los cuales han servido para tener referencias del comportamiento, ahora las flotas saben más de la unidad y esperan entregar un buen número de unidades, a una de las empresas más representativas de Celaya, Guanajuato y una más del norte del país.

Gabriel García, Presidente del Consejo de Grupo GET, recordó los más de

30 años de trayectoria de la empresa y su misión de "impulsar al sector transporte con las mejores soluciones".

Agradeció la confianza de los clientes y resaltó que esta sucursal "es la materialización de un sueño y la prueba tangible de nuestro compromiso de ser líderes en soluciones de transporte".

Adán Palomeque, Director General de Grupo GET, dedicó unas palabras al equipo humano que hizo posible este proyecto: "Esto no son sólo paredes y tractocamiones, es el resultado del esfuerzo, la pasión y las ideas de nuestra gente". Invitó a todos los colaboradores a sentirse orgullosos de lo construido y a seguir trabajando unidos para alcanzar metas aún mayores.

Las instalaciones con las que cuenta BAIC Trucks México en Tepotzotlán, Estado de México son de primer nivel y esperan que esa sea una de las fortalezas de la marca, por lo pronto arranca con un servicio postventa multimarca, por lo que sus clientes tendrán esa ventaja.

Paul Gómez, director de Postventa de BAIC Trucks México, explicó que la promesa a sus clientes es sencilla, menos tiempo en el taller, más tiempo en la carretera.

POR ELLO, LA NUEVA SUCURSAL CUENTA CON:

- Talleres equipados con tecnología de diagnóstico y bahías de servicio eficientes.
- Disponibilidad total de refacciones genuinas BAIC.
- Servicio multimarca para atender flotas diversas.
- Asistencia técnica 24/7, 365 días al año. **VL**



HERMOSILLO RECIBE 49 ESTRELLAS PARA LA TRANSFORMACIÓN DE SU TRANSPORTE URBANO

LA MOVILIDAD URBANA MODERNA NO SE CONSTRUYE ÚNICAMENTE CON VEHÍCULOS; SE CONSOLIDÁ CON VISIÓN ESTRÁTÉGICA, COORDINACIÓN INSTITUCIONAL Y DECISIONES DE LARGO PLAZO ORIENTADAS A LA EFICIENCIA OPERATIVA Y AL BIENESTAR SOCIAL.

Bajo esta visión, Mercedes-Benz Autobuses, en conjunto con Velocity Vehicles, distribuidor autorizado en la región, participa activamente en la evolución del transporte público urbano de Hermosillo mediante la incorporación de 49 autobuses de nueva generación, una acción que impacta directamente en la calidad de vida de más de 83 mil personas usuarias en 273 colonias de la ciudad.

Esta flota representa una apuesta clara por la eficiencia operativa, la confiabilidad y la sustentabilidad ambiental. Las unidades operan sobre el chasis Mercedes-Benz MBO 1421/60 con certificación Euro V, plataforma diseñada para atender las exigencias del entorno urbano con un balance óptimo entre desempeño, durabilidad y reducción de emisiones contaminantes.

La carrocería AYCO Zafiro 1040 GT integra soluciones específicas para las condiciones climáticas de Hermosillo, combinando confort térmico, ergonomía interior y accesibilidad. Puertas de mayor dimensión, climatización eficiente y una arquitectura interior funcional permiten mejorar los tiempos de abordaje y la experiencia de viaje, mientras que la incorporación





de sistemas tecnológicos de monitoreo y control eleva los niveles de seguridad y supervisión en la operación diaria.

Velocity desempeña un rol estratégico dentro del proyecto, no solo como distribuidor, sino como socio operativo clave. Su presencia local garantiza acompañamiento técnico especializado, atención postventa permanente y una gestión cercana que respalda la confiabilidad de la flota a lo largo de su ciclo de vida.

La implementación de estas unidades se desarrolló en coordinación con CI-SA y Movilidad Integral de Hermosillo, S.A. (MIHSA), operador del sistema de transporte público urbano, fortaleciendo un mo-

delo de colaboración orientado a la modernización del servicio y a la generación de valor público sostenible.

“Nuestra propuesta va más allá del producto. Entregamos soluciones integrales que combinan ingeniería, tecnología y respaldo operativo, asegurando que cada unidad cumpla con los objetivos de eficiencia, rentabilidad y servicio que demandan las ciudades de hoy”, señaló José Luis Cardoso, Director de Ventas Red y Corporativas de Mercedes-Benz Autobuses.

“La movilidad moderna requiere decisiones estratégicas y alianzas sólidas. Este proyecto demuestra que cuando industria, operador y distribuidor trabajan con una vi-

sión común, es posible transformar el transporte público en un verdadero motor de desarrollo urbano”, afirmó el Gerente Regional de Mercedes-Benz Autobuses, José Carlos Moreno.

Con esta iniciativa, Mercedes-Benz Autobuses consolida su compromiso de largo plazo con Hermosillo y con el desarrollo de sistemas de transporte público que generen valor social, eficiencia operativa y sustentabilidad ambiental. Más allá de la incorporación de nuevas unidades, este proyecto sienta las bases de una movilidad urbana más sólida y profesional, donde la tecnología, las alianzas estratégicas y la visión de futuro convergen para impulsar ciudades más competitivas y conectadas. **VL**





LA ESTRELLA DE MERCEDES-BENZ AUTOBUSES SEGUIRÁ ALUMBRANDO LOS CAMINOS MEXICANOS

“¿NO ES FANTÁSTICO QUE UNA EMPRESA FABRICANTE DE AUTOBUSES URBANOS, SUBURBANOS, DE TRANSPORTE ESCOLAR, DE PERSONAL Y AUTOBUSES DE LARGA DISTANCIA SEA POR 28 AÑOS CONSECUTIVOS LÍDER DEL MERCADO MEXICANO? DIFÍCILMENTE SE PUEDE ENCONTRAR UNA HISTORIA COMO ESTA EN EL MUNDO”.

Marco Hernández G.

Holger Dürrfeld, CEO de Mercedes-Benz Autobuses, dice que si uno llega con los ojos cerrados a una exposición como Expo Transporte ANPACT y de repente los abre no sabe si está en algún punto de Estados Unidos, Australia, Europa o México, para la buena fortuna de los mexicanos, una muestra como la que se tiene en Guadalajara está a nivel mundial y cumple con

todos los estándares para que Mercedes-Benz Autobuses exhiba sus unidades.

El directivo que tiene el volante de Mercedes-Benz Autobuses desde hace algunos meses, explica que los objetivos de la marca siguen siendo ambiciosos, aumentar por más años la supremacía de ser el líder de la movilidad en México, esto con base en su portafolio de productos

de autobuses urbanos, suburbanos, con entrada baja, más cortos, y articulados, pero sobre todo, con la llegada de nuevas familias para el segmento de autobuses de larga distancia.

Agregó que están trabajando para lograr una plataforma que sorprenda al mercado mexicano y puedan lograr una participación acorde a lo que tienen en otros mercados internacionales. Por lo pronto, tienen dos autobuses foráneos en una de las líneas más emblemáticas de nuestro país, como lo es, Primera Plus, que forma parte de Grupo Flecha Amarilla, la plataforma va equipada con una carrocería Irizar i8 Efficient, los primeros resultados son alentadores.

De igual forma, en Expo Foro 2026, que se llevará a cabo la primera semana de marzo en la Ciudad de México, presentarán novedades en autobuses de larga distancia y en autobuses urbanos. “Tenemos buena presencia en el mercado mexicano y sabemos de su importancia, por lo que se han realizado inversiones importantes en la planta de García, Nuevo León -La Casa del Autobús-.



México dentro del mundo de Daimler, es un mercado que se sitúa en el TOP 5 de los más importantes, la estrategia, a decir de Holger Dürrfeld, es tener una orientación total en sus clientes y ofrecer las unidades que mejor se adaptan a las necesidades del país.

En nuestro país, Mercedes-Benz Autobuses cuenta un equipo de profesionales -sigue Holger Dürrfeld- que trabaja con el corazón, muy cerca de los clientes, explicó que es una realidad que es necesario trabajar en la sustitución de autobuses antiguos que en muchos de los casos no cumplen con ninguna norma de emisiones, por

lo que se enfocarán para sustituir esos automotores.

Uno de los sellos de Mercedes-Benz Autobuses es la calidad y en México no es la excepción, lo primero que deben tener los productos de la marca de la estrella de tres picos es la calidad, ese es el corazón de la firma y continuarán empujando ese principio.

En cuanto a la electromovilidad, explicó que en algunos meses estará lista la segunda unidad eléctrica Mercedes-Benz con el chasis eO500 U 2134, equipado con una carrocería Busscar. Como se recordará, esta unidad cuenta con un motor eléctrico ZF AVE 130, ubicado en el eje trasero, posee una potencia máxima de 250 kW. Además, el vehículo alcanza una velocidad máxima de hasta 60 km/h.

El directivo dijo que las siguientes jugadas en el ajedrez que representa el mercado mexicano ya están pensadas y espera llegar a los 30 años como líder con el apoyo de sus clientes y concesionarios. “Vamos a trabajar para que el resultado sea una consolidación total de la marca en México”, finalizó. **VL**





DAIMLER BUSES: SE BUSCA SER EL NÚMERO 1 EN LA SELECCIÓN DE LOS TRANSPORTISTAS

PARA EL LÍDER A NIVEL MUNDIAL DE DAIMLER BUSES TILL OBERWÖRDER, ES NECESARIO SEGUIR SIENDO PRIMER LUGAR EN LA SELECCIÓN DE SUS CLIENTES, NO SOLO POR LA MARCA, SINO POR LA EXPERIENCIA INTEGRAL, POR ELLO, LA ESTRATEGIA SIGUE, ES Y SEGUIRÁ SIENDO, SER EL NÚMERO 1 EN MERCADOS CLAVES PARA LA MARCA DE LA ESTRELLA DE TRES PICOS, COMO EUROPA, MÉXICO, ARGENTINA, BRASIL Y TURQUÍA, ENTRE OTROS.

Marco Hernández G.

En la década del autobús, Daimler Buses tiene tres principales razones para una estrategia. Primero la urbanización, ya que en el mundo la gente quiere salir del centro, pero tiene la necesidad de moverse y el autobús ha sido, es y seguirá siendo el medio de transporte más eficiente, más ecológico y sustentable y eso lleva

al segundo punto que es transporte sustentable que es la combinación entre unidades de combustión tradicional -motores a diésel- pero también a los vehículos de baterías a los autobuses eléctricos y la combinación de estas dos tecnologías para poder llevarlo y por último, el transporte de larga distancia, ya que durante el Covid prácticamente los viajes desaparecieron, sin

embargo, existe una recuperación, porque la gente quiere viajar.

La combinación de estas tres variables la urbanización, transporte sustentable y transporte de larga distancia es lo que lleva a denominar el tiempo actual como la década del autobús.

Daimler Buses Till Oberwörder,

CEO de Daimler Buses, visitó nuestro país, donde se dio el tiempo de reunirse con la prensa especializada para presentar su estrategia global, en la que México sigue siendo un punto importante, al estar dentro de los cinco mercados más importantes de Daimler Buses a nivel mundial.

Dentro de los pilares de la marca se encuentran el segmento de los chasis de la marca y los vehículos integrales, el primero la estrategia para mercados como México, Brasil y Argentina, por lo que en México seguirá la misma estrategia que los ha llevado a ser líderes por 28 años consecutivos.

Agregó que en la planta de García, Nuevo León -La Casa del Autobús- se producen todos los modelos para el mercado mexicano, como lo son los chasis para el Toreto, Boxer, autobuses de doble piso, de larga distancia o articulados de 18 metros.

El directivo dijo que durante su visita tuvo la oportunidad de hablar con concesionarios y transportistas, de estos últimos un tema recurrente es el servicio a sus unidades, que es precisamente una de las fortalezas de la marca, ya que deben estar



cerca de los clientes para una mejor operación de las unidades.

La rentabilidad del mercado mexicano les ha permitido invertir en la producción, centros de distribución y ser una de las empresas con mayor calidad. En su planta de García, los defectos por unidad están cerca de cero, lo que sin duda los coloca como una de las mejores plantas de la empresa.

Till Oberwörder explicó que uno de los siguientes pasos es la electrificación de los autobuses, que será en todos los segmentos, aunque reconoció que en los servicios urbanos

se dará primero. Recordó que en Europa se espera que para 2030 la marca solo fabrique y comercialice unidades eléctricas. De hecho, en los últimos meses 50% han sido eléctricos y 50% de otras matrices energéticas.

Para México reconoció que hace falta infraestructura, sobre todo, en la distribución de esa energía para contar con punto de carga para los autobuses.

Respecto a la estrategia de producción y precios en el mercado mexicano, dijo que se pasó por una transición tecnológica la pasar de motores Euro 5 a motores Euro 6, que trajo como consecuencia ajustes en los costos, además de experimentar compras anticipadas en 2024 y ahora estar en un periodo de contracción, una cosa que era de esperarse.

Aunque la marca se mantiene como número, gracias a escuchar permanentemente a sus clientes e impulsar el Costo Total de Operación, con un modelo integral que les ha dado resultados positivos. **VL**





TIP MÉXICO IMPULSA LA LIQUIDEZ DEL TRANSPORTE CON SU PROGRAMA SALE & LEASEBACK

EN UN ENTORNO DONDE EL ACCESO AL CRÉDITO BANCARIO SIGUE SIENDO LIMITADO PARA LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE, PUES SOLO EL 13.7% OBTUVO FINANCIAMIENTO BANCARIO EN 2024, SEGÚN INEGI—, EL CONTEXTO FINANCIERO DESAFIANTE HA IMPULSADO A LAS EMPRESAS A BUSCAR SOLUCIONES MÁS ÁGILES Y EFICIENTES QUE NO COMPROMETAN SU CAPACIDAD OPERATIVA. TIP MÉXICO PRESENTA SU PROGRAMA SALE & LEASEBACK, UNA ALTERNATIVA INNOVADORA QUE CONVIERTA ACTIVOS EN LIQUIDEZ INMEDIATA Y FORTALECE LA OPERACIÓN DE TRANSPORTISTAS Y OPERADORES LOGÍSTICOS EN TODO EL PAÍS.

Este esquema (venta con arrendamiento posterior) de TIP México funciona como una alternativa financiera que permite a las empresas de transporte obtener liquidez sin detener su operación. Bajo este modelo, la compañía vende sus unidades a TIP y, de manera inmediata, las arrienda nuevamente para seguir utilizándolas en su actividad diaria. Con la venta, la empresa recibe capital fresco de forma inmediata; mientras que, con el arrendamiento, asegura la continuidad de su operación sin interrupciones; y como resultado, logra liberar recursos sin recurrir a un crédito bancario, evita incrementar su nivel de endeudamiento y fortalece su posición financiera.

ESTOS SON SUS PRINCIPALES BENEFICIOS:

- El capital se libera al transformar

activos en recursos disponibles.

- Los contratos se adaptan a cada perfil, ya sea arrendamiento puro o financiero, con plazos flexibles y servicios deducibles.
- Las rentas y servicios como mantenimiento, seguros o rastreo satelital se convierten en gastos deducibles.

MEJORA INDICADORES CLAVE COMO LIQUIDEZ Y APALANCAMIENTO, SIN INCREMENTAR DEUDA.

Este conjunto de beneficios convierte a Sale & Leaseback en una herramienta versátil y estratégica para empresas que buscan estabilidad y expansión simultáneamente.

El programa está diseñado para transportistas y operadores logísticos con flotas de carga ligera o pesada, que requieren capital para crecer, renovar unidades o enfrentar retos de liquidez

sin detener su operación. Particularmente para empresas que buscan acelerar su expansión en períodos de alta demanda o necesidad de renovación vehicular.

El esquema de Sale & Leaseback de TIP México se complementa con una amplia gama de servicios que fortalecen la operación de las empresas de transporte y logística. Entre ellos destacan la administración de mantenimiento, la cobertura de seguros vehiculares, el rastreo satelital, la asistencia legal y el uso de la plataforma de gestión de flotas MyTIP. Gracias a esta integración, las compañías no solo obtienen liquidez financiera inmediata, sino que también acceden a una solución integral que combina eficiencia operativa con beneficios de deducibilidad fiscal, asegurando continuidad y optimización en su gestión empresarial. **VL**

TIP MÉXICO PROTAGONIZÓ EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES (BMV), EL EMBLEMÁTICO CAMPANAZO DE INICIO DE OPERACIONES. LA EMPRESA NO SOLO CELEBRÓ EL CIERRE DE UNA OPERACIÓN SOBRESALIENTE, SINO QUE REAFIRMÓ LA FORTALEZA, TRAYECTORIA Y LIDERAZGO DE LA COMPAÑÍA TRAS LA EXITOSA COLOCACIÓN DE CERTIFICADOS BURSÁTILES FIDUCIARIOS (CBF'S) POR \$4,000 MILLONES DE PESOS, CONSOLIDANDO ASÍ UN NUEVO CAPÍTULO EN SU EVOLUCIÓN DENTRO DEL MERCADO FINANCIERO MEXICANO, PUES SE TRATA DE LA QUINTA EMISIÓN EXITOSA EN 10 AÑOS TOTALIZANDO UN MONTO DE \$14,750 MILLONES DE PESOS.

TIP MÉXICO LOGRA UNA EXITOSA EMISIÓN DE CERTIFICADOS BURSÁTILES POR CUATRO MIL MDP

Este acontecimiento confirma, una vez más, la confianza que el mercado y la industria tienen en TIP México, lo cual es un reflejo del constante crecimiento que ha caracterizado a la empresa, la sólida estrategia comercial y el manejo responsable de su portafolio y de sus finanzas. La emisión —sobre suscrita y ampliamente recibida por el mercado— fortalece la posición de la empresa como uno de los principales actores en la industria de arrendamiento y administración de flotas en México.

Esta emisión de deuda permitirá a la empresa fortalecer su oferta comercial, su capacidad operativa, diversificar sus fuentes de fondeo y atender con mayor eficiencia la creciente demanda de soluciones de arrendamiento en sectores clave como logística, transporte y servicios en México.

La ceremonia protocolaria fue encabezada por Mauricio Medina, Director General de TIP México, y Roberto Medina, Director de Finanzas (CFO), acompañados de Jorge Alegría, CEO de la BMV, su-



brayando la importancia institucional de este acontecimiento. La colocación, realizada bajo el programa revolvente autorizado por la CNBV, fue estructurada por Casa de Bolsa Banorte y colocada por Banorte, BBVA y Santander, alcanzando una sobredemanda de 4.4 veces lo ofertado, un indicador contundente de la confianza del mercado.

“Este campanazo no solo simboliza una emisión sobresaliente; refleja la confianza que clientes, inversionistas y socios han depositado en TIP México, así como el compromiso y esfuerzo de cada uno de nuestros colaboradores. Este logro nos impulsa a seguir innovan-

do y a ofrecer soluciones flexibles, competitivas y de alto valor, que fortalezcan la movilidad y la eficiencia operativa de los negocios de nuestros clientes.”, afirmó Medina, CEO de TIP México.

“Su reciente emisión representa un paso estratégico para el fortalecimiento del financiamiento corporativo en el país, demostrando una capacidad sobresaliente para impulsar el desarrollo de la infraestructura de logística. En la Bolsa Mexicana de Valores nos enorgullece acompañar a TIP México, una empresa que apuesta por la innovación.”, comentó Jorge Alegría, director general del Grupo BMV. **VL**



CONDUCTORAS OBTIENEN EL “MASTER DE SEGURIDAD VIAL” DE LA ANTP

EL QUINTO EVENTO DE CAPACITACIÓN “MASTER EN SEGURIDAD VIAL”, ORGANIZADO POR LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE TRANSPORTE PRIVADO (ANTP), HA SIDO MUY ESPECIAL, YA QUE SE CONTÓ CON LA PARTICIPACIÓN DE 18 CONDUCTORAS QUE HAN COMBINADO LA TEORÍA CON LA PRÁCTICA EN LA PISTA DEL INSTITUTO MEXICANO DE TRANSPORTE (IMT).



Marco Hernández G. / enviado

MADERO ESCOBEDO, QRO.- Nuevamente la Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP), realizó la capacitación “Master en Seguridad Vial”, que constó de tres horas de ca-

pacitación teórica para las operadoras de empresas como: Transportes Monroy Shiavon (TMS), Coca-Cola FEMSA, Autotransportes Pilot, Grupo Bimbo y OXXO, entre otras.

Han sido 18 operadoras las que



participaron en este primer evento especialmente para operadoras de autotransporte de carga, todas ellas cuentan con experiencia profesional y cumplieron con la capacitación teórica que tiene temas como: los efectos de la velocidad en la conducción- distancia de percepción- que es la forma en la que el cerebro humano interpreta las sensaciones que recibe a través de los sentidos para formar una impresión inconsciente o consciente.

Entre los temas más importantes están los efectos de las dimensiones, carga y velocidad en la pérdida de control, esto es que mientras más pesado sea el vehículo, más deben trabajar los frenos para detenerlo y mayor es el calor que se genera en los frenos, las llantas, bolsas de aire y amortiguadores de los vehículos pesados para trabajar mejor. Los vehículos vacíos necesitan una distancia de parada mayor porque un vehículo vacío tiene menos adherencia al pavimento.

Si las llantas no se agarran a la superficie de la carretera, el vehículo patinará. Esto ocurre por algunos de los siguientes motivos: Frenado brusco, Viraje excesivo, Sobre aceleración y Velocidad excesiva. De igual forma, la capacitación toca temas como tipos de frenado y su relación con el movimiento. Las operadoras tuvieron la posibilidad de realizar preguntas sobre estos tópicos antes de llegar a la pista de pruebas.

Antes de conducir en la pista, todas las participantes pasaron por un examen-médico -signos vitales, glu-



cosa y revisión de medicamentos-. Tuvieron que realizar una inspección físico-mecánica del camión o tractocamión, según sea el caso. Las pruebas consistieron en acciones de alta exigencia como maniobras evasivas, frenada de pánico en piso seco y mojado de 70 a 0 km/h, cruce ferroviario, y maniobras de reversa.

Luis Ángel Nieto, gerente de Capacitación de Innotran, explicó que el objetivo es replicar las condiciones reales a las que se enfrentan o se pudieran enfrentar en la carretera, para que de esta forma puedan reaccionar adecuadamente y evitar accidentes.

Antes de subir a los camiones y tractocamiones, las operadoras son capacitadas sobre los beneficios con los que cuentan las unida-

des Scania, que son las utilizadas en esta clase de capacitación. Víctor Calderilla es el encargado de capacitar a las conductoras sobre cómo se manejan este tipo de unidades.

Alex Theissen, presidente de la Mesa Directiva de la ANTP, explicó que el Máster en Seguridad Vial es un curso de nivel maestría dirigido exclusivamente a operadores e instructores, tanto hombre como mujeres destacados de las empresas, con la finalidad de que repliquen los conocimientos avanzados al resto de sus compañeros.

La meta para la ANTP es lograr llevar a cabo al menos 30 capacitaciones similares en 2026 y certificar a alrededor de 450 operadores y operadoras de empresas de autotransporte sean o no afiliados a la ANTP. **VL**



CUMMINS JUÁREZ, UNA DE LAS PLANTAS DE MANUFACTURA Y TECNOLOGÍA MÁS IMPORTANTES PARA LA COMPAÑÍA A NIVEL GLOBAL, CUMPLE 40 AÑOS DE OPERACIONES Y LO CELEBRA CONSOLIDADA COMO UN REFERENTE DE INNOVACIÓN, EMPLEO Y DESARROLLO REGIONAL. DESDE ESTE SITIO INDUSTRIAL SE EMBARCAN MÁS DE 3.5 MILLONES DE PRODUCTOS ANUALMENTE, DESTINADOS A PLANTAS ENSAMBLADORAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN EN ESTADOS UNIDOS, EUROPA Y MÉXICO.



CUMMINS JUÁREZ CELEBRA 40 AÑOS COMO MOTOR INDUSTRIAL DE LA FRONTERA

La historia de Cummins en la región inició cuando la división Diesel ReCon estableció parte de sus operaciones en Ciudad Juárez, motivada por su ubicación estratégica y potencial de crecimiento. Lo que comenzó con la remanufactura de bombas e inyectores PT, hoy se ha convertido en un centro de manufactura y tecnología que produce sistemas de combustible (nuevos y ReCon), módulos de control electrónicos, sensores inteligentes y sistemas de control de emisiones tanto para equipo Cummins como fabricantes de equipo original.

Actualmente, la planta emplea a alrededor de 2,400 personas, y ha

sido un motor para la formación de talento local. A través de convenios con universidades e instituciones técnicas, ha capacitado a miles de jóvenes en áreas como automatización, electrónica, ingeniería mecánica entre otros.

A lo largo de cuatro décadas, la operación ha evolucionado de procesos manuales a sistemas automatizados, incorporando robots de soldadura, sistemas de medición micrométrica y ensambles electrónicos.

“La planta de Ciudad Juárez es un centro de manufactura estratégica para Cummins, además de un laboratorio de innovación, talento

y crecimiento sustentable. Su contribución ha sido y es fundamental para el desarrollo tecnológico de nuestros productos a escala mundial”, comentó Gaspar Aguilar, Líder Cummins Hispanoamérica.

Cummins Juárez también mantiene un compromiso social en la región. A través de tres prioridades, equidad, educación y medio ambiente, el mayor fabricante independiente de motores, trabaja de la mano con organizaciones locales como Banco de Alimentos, Casa del Migrante, Sentidos Artísticos, Club Rotario Industrial para mejorar el entorno y fomentar un mundo más próspero para la comunidad. **VL**



**QUIÉN
TIENE VIPAL,
TIENE FUTURO.**



Tener Vipal es contar con más de 50 años de experiencia en las carreteras del mundo, ofreciendo calidad, tecnología e innovación que garantizan rendimiento y seguridad en cada kilómetro. Somos una marca que ha hecho historia en el renovado de llantas y que sigue marcando el rumbo del transporte.

Porque quien tiene Vipal, tiene desempeño, confianza y un mejor futuro por delante.



SCANIA REUBICANDO SU CENTRO DE ASEGURAMIENTO DE CALIDAD PARA AUTOBUSES

EN LÍNEA CON SU ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN DE RED Y MEJORA CONTINUA DEL SERVICIO A CLIENTES, SCANIA MÉXICO ANUNCIÓ LA REUBICACIÓN DE SU CENTRO DE ASEGURAMIENTO DE CALIDAD PARA AUTOBUSES (BBMQA, POR SUS SIGLAS EN INGLÉS) AL PARQUE TECNOLÓGICO DE INNOVACIÓN EN EL MARQUÉS, QUERÉTARO, UN ESPACIO DISEÑADO ESPECÍFICAMENTE PARA ATENDER LAS CRECIENTES NECESIDADES DEL NEGOCIO DE AUTOBUSES EN EL PAÍS.

La nueva nave cuenta con una superficie de dos mil metros cuadrados que, permitirá incrementar la capacidad de ensamblaje y realizar hasta cinco pre delivery inspections (PDI) diarias enfocadas en autobuses, reforzando el control de calidad tanto en la producción de chasis como en la revisión integral del producto final antes de su entrega a los clientes.

“El mercado de autobuses en México exige hoy productos de alta tecnología y procesos de calidad cada vez más robustos. Con esta reubicación fortalecemos nuestra capacidad para acompañar a los clientes con soluciones confiables, desde el chasis hasta el vehículo listo para operar”, señaló Alejandro Mondragón, presidente y CEO de Scania México.

Este movimiento responde al compromiso de Scania de mantener el liderazgo en el mercado de auto-



buses con un portafolio que integra tecnología de vanguardia y que exige nuevas formas de trabajo, más eficientes, estandarizadas y orientadas a la calidad en cada etapa del proceso.

La ubicación en el Parque Tecnológico de Innovación en El Marqués ofrece ventajas logísticas y operativas, al concentrar en un mismo punto las actividades de aseguramiento de calidad, ensamblaje y PDI, facilitando la coordinación con carroceros, socios estratégicos y demás actores de la cadena de valor.

En este sentido, Gisela Quintero, directora de Experiencia y Servicio al Cliente de Scania México informó que, el Centro de Aseguramiento de Calidad para Autobuses es un eslabón estratégico en la red de servicio de la armadora que permite cubrir la promesa de experiencia al cliente: "Así, entregaremos más productos que cumplan con lo que espera en seguridad, confort y disponibilidad. Cuando decimos que Scania está comprometida con la experiencia del cliente, hablamos de decisiones como éstas, es decir, de inversiones en infraestructura, en procesos y en personas para que la promesa que hacemos se cumpla en cada unidad".

Los procesos en este Centro de Aseguramiento de Calidad para Autobuses estarán soportados por procedimientos actualizados, herramientas especializadas y capacidades de inspección más robustas, lo que permitirá:

- Verificar y documentar la calidad de los chasis de autobús antes de su integración con la carrocería.
- Realizar PDI estructuradas del vehículo completo (sistemas de seguridad, electrónica, confort, funcionalidad general).



- Asegurar que, cada unidad cumpla los estándares de innovación, tecnología y confiabilidad que distinguen a Scania en el segmento de autobuses.

"Nuestro liderazgo en autobuses no solo se construye con producto, sino con procesos que garanticen la misma calidad en cada unidad. Esta nueva instalación nos da más capacidad para seguir innovando en cómo trabajamos con los carroceros y cómo aseguramos que cada autobús que entregamos esté listo

para generar valor desde el primer kilómetro", afirmó Néstor Lara, director de People Transport Solutions de Scania México.

Con esta reubicación, Scania fortalece su propuesta de valor hacia los clientes del segmento de autobuses, al ofrecer tiempos de respuesta más eficientes, procesos de inspección más precisos y una mayor capacidad para acompañar proyectos a la medida del mercado mexicano y de las diferentes aplicaciones de transporte de personas en el país.



UNA MÁS DE SCANIA MÉXICO, QUE REALIZÓ LA GRADUACIÓN DE LA SÉPTIMA GENERACIÓN DE CONDUCTORAS SCANIA, SU PROGRAMA DE FORMACIÓN DE MUJERES OPERADORAS DE CAMIONES DE CARGA QUE, DESDE 2022, SE HA CONSOLIDADO COMO UNA RESPUESTA CONCRETA AL DÉFICIT DE OPERADORES Y COMO UNA VÍA DE INCLUSIÓN Y MOVILIDAD ECONÓMICA PARA MUJERES INTERESADAS EN DESARROLLARSE EN LA INDUSTRIA DEL TRANSPORTE PESADO.

SCANIA GRADÚA A LA 7^a GENERACIÓN DE “CONDUCTORAS SCANIA” EN SAN LUIS POTOSÍ



Desde su arranque, el programa ha formado a más de 72 mujeres conductoras; en las primeras seis generaciones se capacitaron 62 participantes, y ocho de cada diez ya trabajan en empresas de transporte, muchas de ellas contratadas en menos de un mes tras graduarse.

“Con Conductoras Scania confirmamos que el transporte de carga puede ser más competitivo precisamente porque es más incluyente. No solo formamos operadoras; ayudamos a que más mujeres se integren a una industria clave para la economía y a que las flotas de nuestros clientes cuenten con talento calificado”, se-

ñaló Alejandro Mondragón, presidente y CEO de Scania México.

Conductoras Scania ofrece un plan de estudios con 196 horas teóricas y prácticas en conducción segura y eficiente de camiones de carga, mecánica básica y mantenimiento, impartido en coordinación con instituciones como los Centros de Capacitación para el Trabajo Industrial (CECATI) y los Institutos de Capacitación para el Trabajo (ICAT), además de la instrucción en patio de maniobras a cargo de master drivers de Scania.

La séptima generación de Conductoras Scania en San Luis Potosí se

realizó en alianza con Grupo PASA, Autotransportes Pilot, y el Instituto de Capacitación para el Trabajo de San Luis Potosí (ICAT), integrando a los distintos actores de la cadena del transporte para que la capacitación se traduzca en empleo y en más camiones en operación.

“Cada graduada representa una diferencia real en la operación de las flotas de nuestros clientes: más disponibilidad de unidades, más seguridad en carretera y mayor profesionalización del oficio de conducir un camión. Su esfuerzo se traduce en productividad para la industria”, afirmó Jorge Navarro, director de Trucks y Power Solutions en Scania México.



NÉSTOR CASTILLO Y GERARDO HERRERA, DE SG ELECTROMECÁNICOS, GANADORES DE “AUTOEXPERTOS: EL RETO”

LOS GANADORES DEL REALITY SHOW DE AUTEX POR APYMSA, “AUTOEXPERTOS: EL RETO”, HAN SIDO NÉSTOR CASTILLO Y GERARDO HERRERA, DE SG ELECTROMECÁNICOS, QUIENES EN UNA GRAN FINAL SE LLEVARON EL PRIMER LUGAR Y EL PREMIO PRINCIPAL DE 300 MIL PESOS EN EQUIPAMIENTO PARA SU TALLER.

Marco Hernández G.

A la semifinal llegaron cinco equipos, de los cuales, se eliminaron a dos para que solamente estuvieran en la gran final los tres mejores de esta primera temporada. El último capítulo de Autoexpertos: El Reto, permitió la participación de influencers quienes fueron los jueces invitados.

Saky Garage, Mamá Mecánica y Martín Vaca, fueron los jueces invitados y quienes evaluaron a los finalistas. El primer lugar ha sido para el taller reiomontano, conformado por Néstor Castillo García y Gerardo Herrera, de

SG Electromecánicos, quienes ganaron 300 mil pesos en productos Autex para modernización de su taller ganador. En segundo lugar quedó Motor Pro, de la Ciudad de México, quienes se llevaron 200 mil pesos en producto, mientras que el tercer lugar fue para Servicio Automotriz Flores, de Tabasco, quienes obtuvieron 100 mil pesos en productos.

Irma Soto, Directora de Mercadotecnia de APYMSA, reconoció a los ganadores, que han logrado ser los protagonistas de esta primera edición de este Reality Show, que ha tenido como objetivo entre-

tener y al mismo tiempo educar y dar visibilidad a lo más importante para tener en circulación a los automóviles como lo son los mecánicos.

Añadió que a través de estos meses que duró “Autoexpertos: El Reto”, lograron en promedio 1.69 millones de vistas en YouTube y Facebook; además, la semifinal logró más de 2.17 millones de vistas. En total, toda la temporada logró superar más de 15.3 millones de vistas, lo cual es todo un éxito. En unas cuantas semanas se tendrá como quedó el taller de los ganadores, ya con las modificaciones realizadas.

RAV4 HEV SE POSICIONA COMO UNA DE LAS ALTERNATIVAS MÁS COMPLETAS PARA QUIENES BUSCAN UNA MOVILIDAD MÁS SUSTENTABLE Y RESPONSABLE, SIN DEJAR DE LADO EL DESEMPEÑO, EL CONFORT Y LA VERSATILIDAD. PENSADA PARA ACOMPAÑAR DISTINTOS ESTILOS DE VIDA, ESTE SUV COMBINA EFICIENCIA, TECNOLOGÍA Y UN CARÁCTER AVENTURERO QUE SE ADAPTA TANTO A LA CIUDAD COMO A NUEVOS CAMINOS POR DESCUBRIR.



RAV4 HEV: LA ELECCIÓN INTELIGENTE PARA UNA MOVILIDAD MÁS SUSTENTABLE Y RESPONSABLE

En términos de desempeño, integra un sistema híbrido eléctrico que combina un motor de combustión interna con un motor eléctrico, logrando una potencia total de 219 HP. Esta configuración permite un manejo ágil y eficiente, con un balance ideal entre respuesta y consumo de combustible, ofreciendo una experiencia de conducción más silenciosa y responsable, especialmente en trayectos urbanos.

Su diseño exterior refleja una personalidad robusta y sofisticada. La versión Limited HEV destaca por su diseño octagonal, una parrilla imponente y acabados que refuerzan su carácter aventurero. Detalles como las molduras en negro mate, inserciones en color aluminio y manijas cromadas aportan una imagen sólida y moderna, lista para cualquier escenario.

Al interior, RAV4 HEV ofrece un espacio amplio y bien distribuido para



cinco pasajeros, con una configuración de asientos pensada para el confort y la funcionalidad. Los materiales de alta calidad, junto con elementos como el techo panorámico y el quemacocos, crean un ambiente cómodo y agradable, ideal tanto para el día a día como para viajes largos.

La conectividad es parte esencial de la experiencia a bordo. RAV4 HEV integra soluciones intuitivas como Apple CarPlay y Android

Auto inalámbricos, pantalla táctil de 10.5" y cargador inalámbrico, facilitando una interacción sencilla con la tecnología y manteniendo a los acompañantes siempre conectados durante el trayecto.

Además de su enfoque tecnológico, ofrece practicidad en cada detalle, con múltiples compartimentos distribuidos a lo largo del vehículo y un área de carga funcional, pensada para llevar todo lo necesario en cada aventura. Estas soluciones reflejan una atención especial a las necesidades reales de quienes viven en constante movimiento.

En materia de seguridad, incorpora la tecnología Toyota Safety Sense, un conjunto de sistemas avanzados de asistencia al conductor que ayudan a prevenir accidentes y a reforzar la confianza al volante. A esto se suman diversos sistemas de seguridad activa y pasiva que protegen a todos los ocupantes en cada trayecto.



EXPO

PROVEEDORES
DEL TRANSPORTE
Y LOGÍSTICA
P U E B L A

Regístrate gratis

Escanea el código



www.etyl.mx

La plataforma líder
de negocios para proveedores del transporte
de carga, pasaje y logística

TE ESPERAMOS

27, 28 y 29 de enero 2026

CENTRO
EXPOSITOR
— PUEBLA —

INFORMES :

(81) 8365 5522

info@etyl.mx



SÍGUENOS :

EN NUESTRAS REDES SOCIALES

X expoprov_puebla

expoproveedorespuebla



PROVEEDORES
DEL TRANSPORTE
Y LOGÍSTICA

MONTERREY

Regístrate gratis

Escanea el código



www.expoproveedores.mx

INFORMES :

(81) 8365 5522

info@expoproveedores.mx



SÍGUENOS :

EN NUESTRAS REDES SOCIALES

f ExpoproveedoresDelTransporte
X @expoprov_mty
o expoproveedoresmty_oficial



BAIC TRUCKS
MÉXICO



TEPOTZOTLÁN

YA SOMOS PARTE DE TU RUTA.

Seguimos creciendo para estar más cerca de tu camino.

Encuéntranos también en nuestras sucursales de refacciones,
servicio multimarca y venta de unidades:

📍 **Tepotzotlán, Méx.**

Cerrada Conocida
San Sebastián,
54786.

📍 **San Andrés Cholula, Pue.**

Carretera Federal
Puebla-Atlixco 4703,
Col. Emiliano Zapata, 72824.

📍 **Ixtaczoquitlán, Ver.**

Fernando Gutiérrez Barrios
B-NO. 920 A,
Escamela, 94462.

📍 **Cd. Gral. Escobedo, N.L.**

Lic. José López Portillo 994,
Hacienda del Canadá,
66059.

Linea Baic: 800 884 5489