

VÍA LIBRE

Junio 2025 / Núm. 127

AUTEX

Refaccionaria



Refacciones • Accesorios • Herramientas

PRESENTAN

AUTO EXPERTOS

#ELRETO

¿NUEVO REALITY!

DONDE LOS MECÁNICOS DEMUESTRAN
DE QUÉ ESTÁN HECHOS

DISFRÚTALO EN YOUTUBE

SÍGUENOS   AUTEX / REFACCIONARIA APYMSA  AUTEX



MAYOR POTENCIA
DE AIRE FRÍO
PARA TU CABINA



SOMOS #1
EN TECNOLOGÍA
PARA TU TRANSPORTE

Apaga el motor, comienza ahorrar,
toma una decisión inteligente
con los equipos VIESA



Conoce más





SEÑALES
4

LA MOVILIDAD ACTUAL
GENERA PÉRDIDAS
MILLONARIAS POR FALTA
DE PRODUCTIVIDAD



28



EXPO PROVEEDORES
DEL TRANSPORTE
2025
28

DIRECTORIO

Director General

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

Coordinadora de información

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

Correctora de Estilo

Fernanda Hernández

Consejo Editorial

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

Diseño

Jaime Ibarra

Sistemas

Guadalupe Ramírez

Distribución

José Francisco Ramírez Hernández

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

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

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

VÍA LIBRE www.revvialibre.com.mx

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

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

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

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

LA AVENTURA DE CONTAR HISTORIAS

Parece que las últimas manifestaciones de optimismo en nuestro país están diciendo adiós. Todo indica que el nombre de juego se llama incertidumbre, las inversiones deberían seguir llegando al mercado del transporte y logística, pero muchas se han detenido, eso afecta y seguirá afectando la venta de autobuses, camiones y tractocamiones, así como de todo tipo de remolques.

Las consecuencias no se han hecho esperar: bajas en las ventas, la incertidumbre, más las compras adelantadas o “de pánico” del año anterior han hecho, que en la mayoría de las concesionarias de las diferentes marcas todavía tengan unidades con la tecnología anterior, que obviamente han hecho, que los autobuses, camiones y tractocamiones con la nueva tecnología tarden en venderse, o siquiera lleguen a los pisos de los concesionarios.

En esta edición les traemos todo lo que sucedió en Expo Proveedores del Transporte 2025, la exposición más importante del norte del país, ahí todas las marcas se han dado cita para ofrecer lo último en tecnología y tratar de reactivar esta industria que reporta hasta 40% de baja en algunos segmentos.

Ahí pudimos observar a las nuevas marcas como BAIC Trucks México, con su Nextar X9, este tractocamión puede ser una de las grandes revelaciones en la industria, sobre todo si es apoyado por el Grupo GET, que está decidido a respaldar su andar en las carreteras mexicanas.

También les traemos todo lo sucedido en la final de la 16ª edición de su Competencia Nacional de Habilidades Técnicas (CNHT) de Isuzu México, cuyos ganadores representarán a la Isuzu México en la competencia global, donde el objetivo es finalizar en los primeros cinco lugares.

Marcopolo México en conjunto con Volvo Buses México, entregaron más autobuses a Tufesa, esta vez ha sido un doble piso con su carrocería 1800 DD G8, y la plataforma Volvo B13R, así como su carrocería Marcopolo 1350 con la misma plataforma Volvo B13R. **VL**



PORTADA

APYMSA presenta
AUTOEXPERTOS #EL RETO



CON “AUTOEXPERTOS, EL RETO” APYMSA PONE A LOS MECÁNICOS A LA VISTA DE TODOS

SE PRESENTÓ EL PRIMER “REALITY SHOW” “AUTOEXPERTOS, EL RETO”, UNA INICIATIVA DE APYMSA, QUE LANZA UN POTENTE MENSAJE: SIN MECÁNICOS, MÉXICO NO SE MUEVE, ASÍ ES COMO LA EMPRESA SELECCIONÓ A 16 TALLERES MECÁNICOS DE OCHO CIUDADES, DONDE SALDRÁN LOS TRES MEJORES DE TODO EL PAÍS.

María H. Ramírez

Con esto, APYMSA reafirma su compromiso con el sector ofreciendo piezas con calidad OEM, disponibles en sus tiendas AUTEX, Refaccionarias APYMSA y su red de refacciones aliadas en todo el país.





Al dar a conocer el Reality Show “AUTOEXPERTOS, EL RETO”, Eric Blasco, Director Comercial Mayoreo de APYMSA, dijo que buscan marcar un antes y un después en la forma de reconocer al verdadero motor del país: el mecánico.

El “Reality Show” “AUTOEXPERTOS, EL RETO”, se compone de ocho capítulos. ocho retos. Mecánicos y mecánicas compiten para demostrar quién resuelve mejor... pero solo cuenta el tiempo, la técnica y la pasión.

Con una producción única que reconoce con autenticidad la entrega, el ingenio y la historia detrás de cada reparación. Los capítulos serán lanzados mensualmente

hasta noviembre, y podrán disfrutarse de forma gratuita a través de su canal oficial de YouTube.

Cada entrega contará con retos reales, emoción en el taller y una mirada auténtica al talento de quienes mantienen en marcha a México. AUTOEXPERTOS no es solo entretenimiento: es un reconocimiento al conocimiento, la pasión y el oficio de toda una comunidad.

Los participantes compiten por premios que buscan transformar su entorno profesional: \$300,000, \$200,000 y \$100,000 pesos para remodelar y equipar sus talleres con productos y marcas del Grupo APYMSA.

De igual forma, Eric Blasco, Direc-

tor Comercial Mayoreo de APYMSA, Frank Morales, Director de Operaciones Retail de APYMSA, Rudi Esquivel, Presidente de la CNT, Ricardo Moreno, Presidente de ADARAC, Daniel Montañez, Gerente de Logística de la ANTP y Martín Vaca, el restaurador de autos más famoso de México participaron en un panel que puso sobre la mesa un debate urgente y necesario: la revalorización del mecánico como figura clave para la movilidad, la economía y la seguridad del país.

Los capítulos serán lanzados mensualmente hasta noviembre, y podrán disfrutarse de forma gratuita a través del canal oficial de YouTube:Autex.official1. **VL**



KENWORTH

KENWORTH LÍDER DE VENTAS AL MENUDEO DE PESADOS

Después de cuatro meses del 2025, el líder en la venta de unidades pesadas en nuestro país, es la marca del guitarrón, así es Kenworth Mexicana comercializó en el primer cuatrimestre un total 3,644 unidades, esto es, 30.50% del mercado de carga, con lo que marcó el ritmo del mercado.

La firma encabezada por Alejandro Novoa, es una de las compañías que con el cambio de tecnología, esto es, pasar de Euro 5 y/o EPA 07 a Euro 6 y/o EPA 10 realizó un sinfín de ventas y entregas en 2024, por lo que en los primeros meses de 2025 está comercializando prácticamente unidades con la nueva tecnología. Sin duda, la marca del guitarrón sorprendió en estos primeros meses por la cantidad de ventas realizadas, ojalá pueda mantener ese ritmo en los siguientes meses del año.



UNIDADES PESADAS

Cae la venta de pesados al menudeo 20.77%

La venta del distribuidor al público en general (menudeo) de unidades pesadas en el cuarto mes de 2025 alcanzó las 2 mil 922, mil 534 menos respecto al mismo abril del año pasado, equivalente a una baja de 34.43%; en el acumulado enero-abril de este año se llevan comercializados 14 mil 110 vehículos, 3 mil 700 menos contra mismo periodo de 2024, representando un -20.77%, destacó Guillermo Rosales Zárate.

“Con cifras del mes de abril, todos los segmentos se posicionan por debajo de los niveles de 2019. En el caso de cifras cuatrimestrales, el balance con respecto a 2019 es positivo sólo para Tractocamiones, clase que se sitúa un 10.6% superior a dicha referencia. En enero-abril de 2025 sólo autobuses foráneos presentaron un máximo en ventas registrado desde 2018 a la fecha, conforme serie disponible en INEGI”.

SICT

Cumple SICT 134 años de comunicar y transformar a México

La Secretaría de Infraestructura Comunicaciones y Transportes (SICT) al cumplir 134 años de su creación, es parte de la transformación del país, que materializa proyectos de infraestructura en beneficio de las y los mexicanos, principalmente de los más necesitados.

A cargo de Jesús Antonio Esteva Medina, la dependencia

ha sido motor de desarrollo y pilar en la historia de nuestro país, al unir a millones de personas, conectar regiones y transformar vidas durante más de un siglo. En una época sin precedentes en la historia, en la actual administración se implementan políticas públicas centradas en la equidad social, con un gobierno consiente de que no hay desarrollo auténtico sin el bienestar de su población.

2025
EXPOTRANSPORTE
ANPACT®

PREPÁRATE PARA
LA EDICIÓN MÁS
GRANDE
DE LA HISTORIA

12 AL 14 DE NOVIEMBRE EXPO GUADALAJARA

REGÍSTRATE EN:

WWW.EXPOTRANSPORTE.COM

DINA

FOTON

FREIGHTLINER

HINO



ISUZU

KENWORTH

MACK

MAN

Mercedes-Benz
The added business.

SCANIA

VW Camiones y Buses

VOLVO



KENWORTH

LA MARCA DEL GUITARRÓN ALCANZA 64.75% EN LA VENTA DE TRACTOS

Kenworth Mexicana arrancó a toda velocidad el 2025, con ventas de 3,484 tractocamiones, el equivalente a 64.75% del total del segmento, esta cifra representó un crecimiento de 6.5% con respecto al año anterior, cuando en el mismo periodo había desplazado 3,272 unidades.

La firma encabezada por Alejandro Novoa, sigue siendo el Rey en el segmento ícono de carga en México y este año seguramente será uno más como líder en tractos. El segundo lugar es para Freightliner con 866 unidades, esto



es, 16.09% del total. El tercer sitio es para International con 549, el equivalente a 10.20%.

ANPACT

ANPACT llama a generar estrategia conjunta para modernizar flota pesada

Al considerar que el mercado interno requiere fortalecerse ante la volatilidad del entorno internacional, la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT) llamó a configurar una estrategia conjunta para renovar la flota de vehículos pesados en todo el país y reducir al máximo la importación de vehículos usados desde Estados Unidos, para contar con vehículos más seguros y respetuosos del medio ambiente.

“Es necesario modernizar las unidades de carga y pasaje a nivel nacional para obtener mayores niveles de eficiencia, elevar la calidad de vida y la seguridad de los usuarios; aminorar los índices de emisiones, y por tanto, resguardar la salud pública, el medio ambiente y la vida de las personas”, explicó el presidente de la organización, Rogelio Arzate. En este sentido, de enero a abril, las importaciones de vehículos pesados usados disminuyeron 23.9% vs. mismo periodo de 2024. Sin embargo representan un incremento de 102.6% vs. mismo periodo de 2023 y 263.5% vs. 2022.

UPS Y CENACED

Sumando Fuerzas por México: UPS y CENACED

UPS y CENACED, como parte de Unidos por Ellos - red colaborativa que integra esfuerzos de organizaciones y empresas para reducir y gestionar el riesgo de desastres - una alianza estratégica para robustecer la logística de ayuda humanitaria en México, con el objetivo de estar mejor preparados y de responder de forma más ágil y eficiente ante emergencias y desastres que afectan a las comunidades en mayor situación de vulnerabilidad de nuestro país.

Gracias a esta colaboración, Unidos por Ellos brinda asistencia humanitaria a nivel nacional bajo los más altos estándares globales con el respaldo de UPS, líder global de logística en más de 200 países. En estos tres años de colaboración, CENACED y UPS han ampliado las capacidades de la red en cuestiones de seguridad y logística, certificando al personal y participando en las operaciones de la bodega humanitaria, brindando apoyo en transporte de insumos y aumentando la conciencia y conocimiento del riesgo de desastres a través de sus programas de voluntariado corporativo, a la vez que impulsan herramientas digitales que aumentan la resiliencia empresarial de las PYMES en nuestro territorio nacional. Todo ello enfocado en construir un México más sostenible y resiliente a desastres.

TRACTOCAMIONES

En el primer cuatrimestre se venden 5,163 tractos

El vehículo ícono de carga, los tractocamiones alcanzaron en los primeros cuatro meses del año, una venta al mayoreo de 5,163 unidades, esto es, que experimentó una caída de 37.3%, al pasar de 8,232 a 5,163 unidades, lo que quiere decir es que se han dejado de vender 3,069 unidades.

En este caso, las ventas al mayoreo del año pasado sirvieron para inventariar a la red de concesionarios, hasta el momento los distribuidores de la gran mayoría de las marcas siguen comercializando unidades con la tecnología pasada y por ello, las ventas al mayoreo se han detenido. Por lo que los siguientes meses, deberán ser importantes para que ese inventario se acabe y las ventas al mayoreo se vuelvan a estabilizar.



MERCADO LIBRE

Mercado Libre anuncia la transición en su liderazgo

Mercado Libre, anunció un importante cambio en su equipo directivo: a partir del 1° de enero de 2026, su fundador y actual CEO, Marcos Galperin, asumirá el nuevo rol de Executive Chairman. Ariel Szarfsztejn, actual presidente de Commerce de Mercado Libre, será el nuevo CEO global de la compañía.

En los próximos meses, Galperin y Szarfsztejn trabajarán juntos en una transición planificada, asegurando la continuidad del liderazgo y el crecimiento sostenido de Mercado Libre.

UNIDADES PESADAS

A VUELTA DE RUEDA LAS VENTAS DE PESADOS

En el primer cuatrimestre del año, la venta de unidades pesadas al mayoreo cayó 43.8%, con respecto al año anterior, esto es, que pasó de 17,240 a 9,686 unidades, es decir, que se han dejado de comercializar 7,554 vehículos.

Sin embargo, esto no es sorpresivo, ya que la gran mayoría de las marcas tienen inventarios junto con sus concesionarios y hasta abrir se siguen vendiendo autobuses, camiones y tractocamiones con motores Euro 5 y/o EPA 07, por lo que no se han pedido muchas unidades al mayoreo.



FORANEOS

AUTOBUSES FORÁNEOS, SUS VENTAS LLEGAN A 634 UNIDADES

En los primeros cuatro meses del año, las ventas de autobuses foráneos han llegado a 634 contra las 425 unidades, es decir, que el segmento ha crecido 49.2%, en otras palabras se han desplazado 209 autobuses de larga distancia más.

Este será un buen año para el segmento de autobuses foráneos. De hecho, existen muchos pedidos para entregar en los siguientes meses, empresas como Mobility ADO, Primera Plus, Grupo Estrella Blanca (GEB), Tufesa, entre otras, estarán recibiendo unidades en los siguientes meses. Si las ventas de autobuses de larga distancia se comportaran en los siguientes meses, como en los primeros cuatro, las ventas de autobuses foráneos llegarán a las 1,900 unidades, siendo uno de los mejores de la historia. Veremos que sucede en los siguientes meses.



FORD

Ford y Pepsico anuncian electrificación de última milla

Ford de México continúa el trabajo conjunto con Pepsico, esta vez con la integración de una nueva flota de 1,070 unidades de reparto eléctricas Ford E-Transit, lo que se traduce en una inversión de más de 2,300 millones de pesos y una reducción anual de 3,900 toneladas de CO2.

Ford E-Transit es la apuesta eléctrica de la marca del óvalo azul en el segmento de vehículos comerciales.

Equipada con un motor eléctrico que ofrece un rendimiento de 198 kWh - 266 HP y 317 lb-pie de torque, Ford E-Transit proporciona una conducción suave y silenciosa, con una respuesta inmediata que realmente se siente al pisar el acelerador. Esto significa que Ford E-Transit no escatima en potencia y puede moverse con agilidad, incluso cuando lleva una carga considerable.

MERCADO LIBRE

Mercado Libre se suma a la iniciativa del gobierno federal

En un esfuerzo conjunto con el Gobierno de México y empresas líderes del sector comercio, Mercado Libre se sumó al Acuerdo Voluntario para el Aumento de Productos Hechos en México en Puntos de Venta para Consumidores Finales, en un acto protocolario encabezado

por la presidenta Claudia Sheinbaum y el secretario de Economía Marcelo Ebrard, en Palacio Nacional.

Este acuerdo busca fortalecer el mercado interno, impulsar la producción nacional y fomentar el consumo de productos elaborados

en el país. A través de esta alianza, Mercado Libre reafirma su compromiso con el desarrollo económico de México, al facilitar que más productos con contenido nacional lleguen a millones de personas mediante su plataforma de comercio electrónico. **VL**



PIRELLI

PIRELLI MÉXICO RECIBE EL DISTINTIVO ESR®

Pirelli México fue reconocida por segundo año consecutivo con el distintivo ESR® (Empresa Socialmente Responsable), otorgado por Cemefi durante la XVIII edición del Encuentro Latinoamericano de Empresas Socialmente Responsables, el foro más relevante de la región en materia de responsabilidad social empresarial.



Este reconocimiento fue otorgado

tras una rigurosa evaluación de evidencias que demuestran el cumplimiento de indicadores clave en cuatro ejes: Ambiental, Social, Gobernanza y Contexto Global. Todos estos criterios están alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y con estándares internacionales como GRI, ISO 45001, ISO 14001 e ISO 26000, entre otros.

DHL SUPPLY

DHL Supply Chain celebra el evento “Delivering Next Level Healthcare”

Con el objetivo de impulsar la conversación sobre el futuro del sector salud en México, DHL Supply Chain México celebró el evento “Delivering Next Level Healthcare”, un punto de encuentro estratégico para el ecosistema de Life Sciences & Healthcare. Más de 100 ejecutivos, expertos, representantes de organismos empresariales y líderes de opinión se dieron cita para analizar las tendencias, desafíos y oportunidades que marcarán el rumbo de la industria en los próximos años.

El foro se consolidó como un espacio único de diálogo multisectorial, don-

de se abordaron temas clave como la transformación tecnológica de la cadena de suministro, la creciente demanda de soluciones personalizadas, la digitalización de procesos logísticos y el impacto de la sostenibilidad en la operación de empresas del sector. La agenda incluyó ponencias con voces líderes de la industria, como Claudia Roa, Global President del sector Life Sciences & Healthcare de DHL Customer Solutions & Innovation; Gonzalo Olivares, vicepresidente de Salud y Productividad de COPARMEX; y Juan Carlos Baker, asesor comercial y exnegociador del T-MEC.



LDR SOLUTION

LDR Solution presenta soluciones tecnológicas

En el marco del Foro Expo Alcaldes 2025, celebrado en el Centro Banamex de la Ciudad de México, LDR Solution reafirmó su compromiso con los municipios de México al presentar un portafolio de soluciones tecnológicas enfocadas en seguridad, higiene y protección ciudadana, pilares fundamentales para una gestión pública moderna y eficiente.

Durante esta edición, LDR Solution exhibió dos unidades de alto impacto diseñadas para atender los desafíos diarios de las administraciones locales. Minibarredora FULONGMA Diseñada para el mantenimiento de espacios públicos de difícil acceso como banquetas, zonas peatonales, parques y centros históricos. Esta unidad compacta y de operación silenciosa ofrece una capacidad de barrido de hasta 15,000 m² por hora, tanque de agua de 500 litros, y un sistema de aspiración de alta eficiencia. Como parte de una línea 100% eléctrica, FULONGMA representa una solución sustentable y rentable para gobiernos comprometidos con el medio ambiente.

ALEJANDRO GÓMEZ BARQUÍN, SEGUIRÁ AL VOLANTE DE ADAVEC

EL DIRECTOR GENERAL DE GRUPO VERACRUZ (GRUVER), ALEJANDRO GÓMEZ BARQUÍN, HA SIDO RATIFICADO COMO PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE DISTRIBUIDORES DE DAIMLER VEHÍCULOS COMERCIALES MÉXICO (ADAVEC A.C), POR UN AÑO MÁS.

El directivo dijo que han pasado crisis financieras, políticas y sociales, por lo que está seguro de que junto con el corporativo de Daimler Trucks México lograrán superar cualquier reto. “El trabajo en equipo es fundamental y seguiremos comprometidos en trabajar para el beneficio de nuestros clientes. Agradezco a todo mi equipo y a cada una de las personas involucradas, sin duda, contamos con la mejor asociación y red de distribuidores”.

Para Daimler Truck México, es fundamental contar con socios estratégicos que fomenten relaciones a largo plazo, basados en beneficios mutuos y positivos, con una visión de ganar-ganar.

Marcela Barreiro, Presidenta y CEO de Daimler Truck México, dijo que durante 45 años, han recorrido un largo camino con la Asocia-



ción de Distribuidores de Daimler Vehículos Comerciales México (ADAVEC). “Reconocemos que son una pieza angular para el cumplimiento de nuestra estrategia. Cada kilómetro compartido ha sido testimonio de una alianza basada en la confianza, el esfuerzo conjunto y

la visión compartida. Sin duda, una asociación confiable con quien hemos construido una ruta de éxito, lealtad y colaboración”.

A lo largo del territorio nacional se cuenta con la presencia de 106 puntos de venta, demostrando un soporte sólido para los clientes, con quienes mantienen una escucha activa para responder a sus necesidades y de sus unidades, rodando en cualquier estado del país, además de contar con personal altamente capacitado para brindar la mejor experiencia estandarizada y con enfoque en la mejora continua. “La Red de distribuidores se ha caracterizado por ser una red sólida, confiable y un referente en la industria. Seguiremos cosechando juntos para llevar a nuestra gente a la excelencia”, añadió Barreiro.

Holger Dürrfeld, CEO Mercedes-Benz Autobuses externó: “Que mejor manera de celebrar mi primer evento oficial que junto con nuestra red de distribuidores. Felicidades por la consolidación de 45 años de trayectoria. Estoy convencido de que esta ratificación por parte del comité ejecutivo traerá grandes éxitos, ya que son socios de negocios profesionales, que operan con transparencia. Les deseamos mucho éxito y cuentan con nuestro apoyo para continuar fortaleciendo nuestro liderazgo en México”. **VL**



TRAILERS



DE MÉXICO

utility.com.mx

¡RENOVA TU FLOTA CON SEMINUEVAS UTILITY!

CALIDAD, RESPALDO Y DISPONIBILIDAD
INMEDIATA EN TODO MÉXICO

Unidades 100% inspeccionadas
y **listas para trabajar**

Precios especiales por volumen

Modelos recientes disponibles

Oportunidad única
para renovar tu **flota a bajo costo**

Financiamiento disponible
(sujeto a aprobación)

Respaldo postventa
Utility México

¡Elige un plan y estrena de inmediato!

- 1** Plan piso: plazo a 6 meses sin intereses
- 2** Venta en Frío: ¡negociemos!
- 3** Arrendamiento TIP México: arrendamiento puro o financiero con TIP México
- 4** Arrendamiento alternativo: alternativas de financieras para comprar tu equipo
- 5** Renta mensual casa matriz: contratos de 6 a 12 meses
- 6** Pass Through: compra tu equipo importado de USA

**NO TE DESCAPITALICES,
CONTÁCTANOS HOY Y ENCUENTRA LA
UNIDAD IDEAL PARA TU NEGOCIO**

☎ 55 3933 6340

f @ d in Utility Trailers de México

www.utility.com.mx

ESCANEA Y
COTIZA AHORA



CALIDAD QUE **DURA MÁS**



CADUSA ALINEADA AL MODELO DE SOLUCIONES INTEGRALES DE INTERNATIONAL

INTERNATIONAL MOTORS MÉXICO Y CAMIONERA DE DURANGO (CADUSA), QUE CUMPLIÓ 70 AÑOS EL PASADO 13 DE ABRIL, REINAUGURARON EN LA CAPITAL DE DURANGO LA SEGUNDA AGENCIA DE AUTOTRANSPORTE EN LATINOAMÉRICA QUE HA ADOPTADO LOS RENOVADOS ESTÁNDARES DE MARCA Y PROCESOS DE SERVICIO DE INTERNATIONAL.

Con este hito, la compañía dedicada a la fabricación y entrega de soluciones para camiones medianos y pesados fortalece su presencia en la región, junto con uno de los actores clave del transporte de carga en el país; y da un paso más en la consolidación de su estrategia por brindar soluciones integrales, enfocadas en minimizar los tiempos de inactividad y maximizar el valor para los clientes, pues en carretera cada minuto es invaluable para la competitividad de las empresas.



Uno de los pilares del complejo recondicionado es la Torre de Control: sistema de monitoreo 24/7 que permite, entre otros beneficios, anticipar mantenimientos y coordinar acciones sobre las unidades en los talleres de la red de distribuidores de International. Con ello, se reducen hasta 50% los tiempos de inactividad y reparaciones inesperadas, impactando de manera directa en la rentabilidad de las flotas.

Por ejemplo, a través de los servicios conectados de International, es

posible saber qué requiere cada vehículo antes de su llegada a las instalaciones o si presenta algún imprevisto en ruta, de modo que el personal de CADUSA esté preparado con las piezas de recambio y medidas necesarias.

Rafael Alvarenga, presidente de International Latinoamérica, dijo que “en CADUSA Durango se materializa su apuesta por la disponibilidad. Desde programar citas digitales hasta la entrega de unidades, cada proceso fue rediseñado para agilizar el tiempo de los operadores y maximizar la eficiencia de sus recorridos. La evolución de la marca y la agencia se hace evidente a través de espacios de recepción más prácticos, existencia de refacciones al momento y asesoría integral para los clientes. Todo, con el soporte de un equipo multidisciplinario entrenado en la nueva cultura de soluciones integrales”.

Este relanzamiento de la agencia coincide con el 70 aniversario de Camionera de Durango, fundada en 1955. A lo largo de siete décadas, la compañía ha evolucionado de distribuir maquinaria agrícola a consolidarse como uno de los referentes nacionales del autotransporte, ahora bajo el liderazgo de Grupo Amher.

Cabe recordar que CADUSA es una organización “hermana” de Camionera del Centro (CACESA), distribuidor con el que International inauguró en Aguascalientes la primera agencia en Latinoamérica bajo sus nuevos lineamientos de soluciones integrales, a mediados de noviembre pasado. Al respaldar la modernización de sus agencias, Grupo Amher garantiza el acompañamiento necesario para el sector, con el fin de afrontar los desafíos logísticos de la región y el país.



“Este modelo de agencia anticipa un futuro más conectado, en el que la tecnología y la cercanía impulsarán la competitividad de la industria del autotransporte. Al final del día, es la reducción de costos, la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente lo que mueve a un mercado cada vez más exigente”; agregó Rafael Alvarenga.

Se prevé que tal esquema se aplique de forma escalonada en toda la red de distribuidores de International, reforzando su presencia en México y marcando el inicio de nuevos capítulos donde la innovación, la anticipación de necesidades y la cultura de servicio se sitúan en el centro de las operaciones.

Torre de Control y servicios conectados: la clave de la productividad. Para hacer realidad esta propuesta de valor junto con Camionera de Durango, que se traduce además en optimizar la vida útil de las flotas, International ha implementado diversos avances en la Torre de Control, como son:

Procesos conectados - Administración digitalizada que brinda visibilidad y transparencia a los clientes, quienes saben en qué momento su vehículo requiere mantenimiento.

Salida de unidades en horas, no días - Gracias a la planeación personali-

zada de citas, facilitando la disponibilidad de refacciones y la coordinación con el equipo técnico en taller.

Experiencia premium para el operador - Con salas de descanso, asesoría sobre hábitos de conducción y encuestas para perfeccionar continuamente la oferta de servicios.

De esta manera, los clientes de International también obtienen la tranquilidad de contar con un aliado permanente que asegura la continuidad de su negocio.

“No se trata de un cambio cosmético únicamente, hablamos de una transformación profunda que hemos vivido como empresa. El objetivo es claro: mantener los tractocamiones menos tiempo detenidos y más tiempo en ruta, atendiendo las necesidades urgentes bajo un modelo de servicio completamente renovado, orientado a maximizar la disponibilidad. Así, seremos capaces de anticiparnos a los requerimientos de las flotas y ofrecer soluciones integrales a la medida”; concluyó el presidente de International Latinoamérica. **VL**



INTERNATIONAL RECONOCE A FRÍO EXPRESS, LOGISTIC & CARGO SERVICES, E INNOVATIVOS EN SU “INTERNATIONAL CUSTOMER DAY”

CON EL OBJETIVO DE FORTALECER SU RELACIÓN CON SOCIOS ESTRATÉGICOS Y RECONOCER EL PAPEL QUE DESEMPEÑAN EN EL DESARROLLO DEL AUTOTRANSPORTE A NIVEL NACIONAL, INTERNATIONAL MOTORS MÉXICO LLEVÓ A CABO LA PRIMERA EDICIÓN DEL ‘INTERNATIONAL CUSTOMER DAY’ EN EL PAÍS: JORNADA POR DEMÁS FRUCTÍFERA QUE REUNIÓ A CLIENTES, DIRECTIVOS Y ALIADOS DE LA COMPAÑÍA.



Durante el encuentro, International reconoció la trayectoria y compromiso de tres empresas clave para su posicionamiento como uno de los líderes en la industria local; con casos de éxito que han sido impulsados por el acompañamiento de la firma y su portafolio de soluciones integrales.

“Este evento es una muestra del compromiso que tenemos por construir alianzas duraderas. Basadas en la productividad, la eficiencia y, sobre todo, en entender las verdaderas necesidades de los clientes”; señaló Rafael Alvarenga, presidente de International Latinoamérica. “Ellos son el eje de nuestra estrategia y queremos celebrarlos con acciones, no únicamente con palabras”.

CLIENTES AL CENTRO: TRES HISTORIAS DE EVOLUCIÓN CONJUNTA

El ‘International Customer Day’ fue concebido como un espacio para dialogar, compartir experiencias e identificar nuevas formas de trabajo de cara al futuro. A través de un intercambio de situaciones reales y aprendizajes, se destacaron los logros de:

Frío Express - Especialista en logística refrigerada, que hoy exporta a más de 15 países con el apoyo de unidades International adaptadas a sus exigencias operativas y de temperatura controlada.

Logistic & Cargo Services - Cuya capacidad de distribución terrestre ha sido optimizada gracias a las soluciones de mantenimiento y monitoreo de flota, elevando su uptime y reduciendo significativamente los tiempos de parada.

Innovativos - Empresa que integra tecnología de última generación en su cadena logística y ha incorporado procesos de transporte más sustentables, empleando unida-



des International eléctricas o de bajo consumo en combustible.

OTRO CAPÍTULO EN LA TRANSFORMACIÓN DE INTERNATIONAL

Dicho evento coincide con la consolidación de una etapa decisiva para International Motors México, marcada por la renovación de su imagen corporativa y la transformación de procesos internos. Bajo una visión centrada en la movilidad sostenible y la experiencia del cliente, la compañía se posiciona como proveedor de soluciones integrales; más allá de la manufactura de tractocamiones como el LT S13, reconocido por su eficiencia operativa.

“International no sólo ofrece vehículos, entrega soluciones”, dijo Alan Frizeiro, Vicepresidente de Soluciones de Servicio en International Latinoamérica. “Estamos rediseñando la experiencia completa del cliente hacia enfoques más premium y diferenciados en el mercado. Todo, con tecnología, talento y cercanía; desde el primer contacto hasta el último mantenimiento para la salida a carretera de nuestras unidades”.

Por ello, mediante 90 puntos de

venta repartidos por todo el país, en colaboración con 17 experimentados grupos empresariales, International ha desarrollado herramientas altamente valiosas para el sector como la Torre de Control: ecosistema que permite monitorear en tiempo real el estado de cada unidad y anticiparse a sus necesidades de servicio; lo que se traduce en ahorros operativos para los clientes, menores tiempos en taller y una mejor rentabilidad por kilómetro.

UN FUTURO GUIADO POR LA VOZ DEL MERCADO

El primer ‘International Customer Day’ en territorio nacional incluyó mesas de diálogo entre ejecutivos y clientes, donde se exploraron expectativas y retos del mercado para lo que resta de 2025. Con el fin de que tales reflexiones alimenten las futuras estrategias de servicio, innovación tecnológica y sostenibilidad de la compañía.

De esta manera, International Motors México reafirma una de sus promesas rectoras: estar cada vez más cerca de los clientes, exceder sus expectativas y ser un socio confiable en el camino hacia una logística más inteligente, eficiente y sustentable. **VL**



FOTON Y GRUPO BOURS FORTALECEN PRESENCIA ABREN DISTRIBUIDORA FOTON EN HERMOSILLO

FOTON EN ALIANZA CON GRUPO BOURS —UNO DE LOS CONGLOMERADOS EMPRESARIALES MÁS RELEVANTES DEL NORTE DEL PAÍS— CELEBRAN LA APERTURA DE UNA NUEVA DISTRIBUIDORA EN LA CIUDAD DE HERMOSILLO, CONSOLIDANDO SU PRESENCIA ESTRATÉGICA EN EL NORESTE DEL TERRITORIO NACIONAL.

La nueva sede estará a cargo de CYTSON, filial del Grupo Bours con más de 40 años de experiencia en la comercialización de camiones, autobuses y vanes. Esta expansión representa un paso clave en el fortalecimiento de la red de distribución de FOTON, una de las marcas líderes en vehículos comerciales a nivel global.

El evento contó con la distinguida presencia del Presidente Municipal de Hermosillo, Antonio Astiazarán Gutiérrez, quien destacó la importancia de impulsar alianzas público-privadas que promuevan el uso de energías limpias, una causa que ha impulsado activamente desde su administración. En ese marco, se celebró la entrega del primer camión eléctrico de reparto FOTON Aumark en el estado de Sonora, marcando un hito para la movilidad sostenible en la región.

La incorporación de esta distribuidora representa no solo un crecimiento para la marca, sino un compromiso con el desarrollo económico regional, al generar empleos de calidad y ofrecer tecnología vehicular de alto desempeño y eficiencia CYTSON, con presencia consolidada en Sonora y Sinaloa desde sus inicios en 2002, aporta su conocimiento del mercado local y una infraestructura robusta de atención postventa, lo que garantizará a los



clientes de FOTON un servicio integral y confiable.

El evento contó con la participación de directivos de ambas compañías, aliados comerciales, autoridades locales y del sector transporte, así como con la distinguida presencia del Presidente Municipal de Hermosillo, quien reconoció la importancia de esta inversión para el desarrollo económico y logístico de la región.

Pablo Torrejón, director comercial de FOTON, dijo que para quienes están en el negocio del transporte, esta nueva etapa no es solo

cortar el listón, es abrir oportunidades, generar confianza y crear valor para los clientes.

“Hermosillo es una plaza estratégica, donde se mueve la industria, el campo, la logística, y FOTON quiere estar justo donde está la acción, apoyando al cliente con soluciones que realmente funcionen y generen rentabilidad desde el primer día.”

Francisco Chávez, director general de FOTON México, afirmó que esta apertura no solo representa el crecimiento de su red —es la consolidación de una alianza basada en visión, compromiso y cercanía con nuestros clientes.

“Hermosillo se convierte hoy en un punto clave para impulsar el futuro del transporte en el norte del país, con soluciones que transforman la operación diaria de quienes confían en FOTON.”

FOTON marca el inicio de una nueva etapa en el norte del país, reafirmando su compromiso con la movilidad eficiente, la cercanía con el cliente y el desarrollo regional, con una inversión inicial superior a los 100 millones de pesos y múltiples proyectos en puerta que continuarán impulsando la innovación, la sostenibilidad y el crecimiento del sector. **VL**



ACUA GRUPO TRANSPORTISTA RECIBE UNIDADES FOTON S35

CAMIONES METROPOLITANOS GRUPO RUANO, DISTRIBUIDOR AUTORIZADO FOTON, ENCABEZADO POR FERNANDO RUANO, EMPIEZA A TENER SUS PRIMERAS VENTAS Y ENTREGAS DE UNIDADES FOTON, AL ENTREGARSE LAS PRIMERAS UNIDADES DEL MODELO S35 A ACUA GRUPO TRANSPORTISTA, UNA COMPAÑÍA QUE DESTACA EN SOLUCIONES INTEGRALES DE TRANSPORTE Y LOGÍSTICA EN MÉXICO.

Esta entrega marca el inicio de una alianza estratégica que busca fortalecer las capacidades operativas de Acua Grupo, incrementar la eficiencia en rutas urbanas e interurbanas, y reafirmar su compromiso con la excelencia en el servicio.

Las unidades entregadas están equipadas con un motor Cummins de 12 litros que ofrece 345 caballos de fuerza y 1,328 lb-pie de torque, una transmisión mecánica ZF de 16 velocidades en doble H, y una capacidad de carga de hasta 28,500 kg. Además, cuentan con caja seca y rampa de acceso, configuradas especialmente para optimizar opera-



ciones logísticas exigentes.

“Nos llena de orgullo ver cómo cada vez más empresas mexicanas confían en la tecnología y el respaldo de FOTON para impulsar su crecimiento. Esta entrega simboliza más que la integración de nuevos vehículos: es el inicio de una relación de confianza y resultados sostenibles.”

expresó Israel Acevedo, director de Tractocamiones de Carga Pesada.

Esta operación fue posible gracias al respaldo de Camiones Metropolitanos Grupo Ruano, distribuidor autorizado FOTON, encabezado por Fernando Ruano, quien ha sido un aliado clave en el desarrollo de proyectos para empresas de transporte de carga y pasajeros.

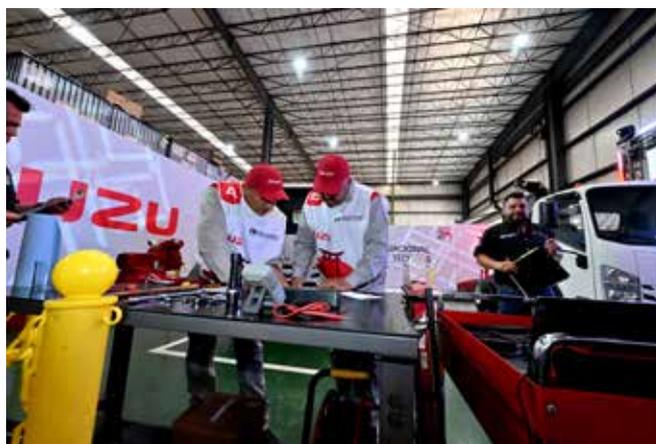
LDR Solution, representante oficial de FOTON en México, continúa consolidándose como un aliado estratégico para empresas del sector logístico, ofreciendo soluciones integrales que combinan innovación, rendimiento y respaldo postventa. **VL**



LOS MEJORES TÉCNICOS DE ISUZU SON: JUAN ELEAZAR HERNÁNDEZ Y GUSTAVO OLGUÍN PACHECO

LOS 12 MEJORES TÉCNICOS DE ISUZU MOTORS MÉXICO SE DIERON CITA EN LA FINAL DE LA 16ª EDICIÓN DE SU COMPETENCIA NACIONAL DE HABILIDADES TÉCNICAS (CNHT), EN LA CUAL DEMOSTRARON SUS HABILIDADES TEÓRICAS, PRÁCTICAS Y CAPACIDAD DE COLABORACIÓN.





Marco Hernández G.

Ahí en el Centro de Capacitación de Isuzu Motors México, llegaron los mejores técnicos de sus 36 concesionarios de todo el país, este año, participaron 126 técnicos y solo 12 llegaron a la final, de estos ocho cuentan con la certificación Elite y cuatro técnicos básicos.

Los ganadores de la competencia en equipo, y los responsables de representar a Isuzu México en la competencia global, que se llevará a cabo en Japón en noviembre próximo son: Juan Eleazar Hernández de Isuzu Aguascalientes y Gustavo Olguín Pacheco de Isuzu Norte de la Ciudad de México, ambos son técnico Élite.

De hecho, en la competencia individual, Gustavo Olguín Pacheco fue reconocido como el mejor técnico de Isuzu de toda la red y el segundo lugar fue para Juan Eleazar Hernández, lo que habla de la calidad de ambos.

En entrevista con Vía Libre, ambos ganadores coincidieron en que han dado un gran paso para representar a la marca en la competencia internacional y dijeron que piensan en lograr un resultado histórico para Isuzu México.

Agregaron que uno de los desafíos más importantes en la competencia

es controlar las emociones, ya que los conocimientos los tienen, pero que estar en una competencia que reúne a los mejores siempre impone.

Miguel Mejía, subdirector de Post-venta de Isuzu, reconoció la labor de los 12 finalistas, dijo que estar ahí los hace ganadores, ya que es lo mejor de lo mejor de la marca, ellos son quienes dan la cara por la marca con los clientes finales.

Agregó que estarán buscando un lugar entre los primeros cinco en la competencia internacional, por lo que los ganadores tendrán una capacitación permanente de aquí hasta que se lleve a cabo la competencia.

El directivo recordó que esta competencia se lleva a cabo tanto en la modalidad individual como por equipos, los ganadores fueron en 1 y 2 en la individual y ganadores en la de equipos.

“Lo que buscamos es elevar la calidad que ofrecemos a los clientes finales, así como seguir inculcando esa filosofía a todos los integrantes de nuestro equipo técnico de las 36 concesionarias, estamos muy contentos con el resultado final y ahora a prepararnos para la competencia de noviembre”, finalizó.

Mitsuo Muto, director de Post-venta de Isuzu Motors de México, habló sobre la relevancia de este certamen técnico y explicó que los técnicos son una pieza clave en la experiencia del cliente, porque representan cada día la confianza en su servicio. “Esta competencia no solo premia su conocimiento, también refuerza la cultura de trabajo en equipo, la seguridad operativa y el compromiso con la mejora continua, ver su evolución nos llena de orgullo: son parte esencial del ADN de Isuzu.” **VL**





ISUZU MOTORS MÉXICO, CERRÓ EL 2024 CON UN RÉCORD HISTÓRICO DE VENTAS QUE SUPERÓ LAS 5,500 UNIDADES, ISUZU MÉXICO INICIA EL AÑO CON GRANDES EXPECTATIVAS Y UNA CLARA VISIÓN DE CRECIMIENTO SOSTENIDO. ESTE DESEMPEÑO CONSOLIDÓ AL PAÍS COMO EL DÉCIMO MERCADO MÁS IMPORTANTE PARA ISUZU A NIVEL MUNDIAL. COMO PARTE DE SU EVOLUCIÓN, LA COMPAÑÍA INCORPORÓ AL PORTAFOLIO EL NUEVO MODELO ELF 350, UNA OPCIÓN ESTRATÉGICA QUE RESPONDE A LAS NECESIDADES DEL MERCADO NACIONAL.

ISUZU MÉXICO FORTALECE SU ESTRATEGIA DE SERVICIO POSTVENTA

Durante el primer trimestre de 2025, Isuzu México también presentó la nueva gama 2026, que destaca por la integración de la cabina P700 en los modelos ELF 400,500,600, galardonada con el Good Design Award. Esta nueva cabina representa la última evolución en diseño de la marca, con mejoras significativas en ergonomía, aerodinámica y seguridad, además de cumplir con la normativa ambiental Euro VI, lo que contribuye a la reducción de emisiones y una mayor eficiencia de combustible.

Más allá de la innovación en productos, Isuzu México mantiene una prioridad clara: ofrecer un servicio de postventa sólido y confiable, diseñado para maximizar la operación de las unidades y asegurar la continuidad de las actividades de sus clientes.

La compañía cuenta con una red nacional de concesionarios y talleres autorizados, además de un Al-



macén de Refacciones para todo el país, que garantiza una alta tasa de surtimiento oportuno de partes originales Isuzu hacia todo México.

Isuzu México y su Departamento de Postventa se apoya en un equipo de técnicos altamente capacitados, que reciben actualización constante para atender cualquier necesidad de mantenimiento

o reparación de las unidades con la máxima eficiencia.

En cuanto a cobertura, los vehículos Isuzu ofrecen garantías competitivas y servicios programados según el modelo:

- ELF 100, 200, 300: servicio cada 15,000 km / 3 años o 100,000 km de garantía
- ELF 350: servicio cada 15,000 km / 3 años o 100,000 km
- ELF 400, 500, 600: servicio cada 10,000 km / 3 años o 100,000 km
- FORWARD 800 y 1100: servicio cada 15,000 km / 2 años sin límite de kilometraje
- FORWARD 1400: servicio cada 15,000 km / 2 años o 100,000 km sin límite de kilometraje

Adicionalmente, Isuzu México ofrece en caso de que el cliente lo requiera una garantía extendida de hasta dos años más, como respaldo adicional para las unidades que buscan una cobertura prolongada. **VL**

EL NUEVO E-VOLKSBUS 22L COMIENZA A CIRCULAR POR LAS CALLES DE SÃO PAULO, EN UNA FASE FINAL DE EVALUACIONES EN COLABORACIÓN CON LOS CLIENTES. CUATRO UNIDADES DEL MODELO CIRCULARÁN EN OPERACIONES REALES EN LA CAPITAL PAULISTA EN LOS PRÓXIMOS MESES.

VOLKSWAGEN CAMIONES Y BUSES

PRUEBA EL E-VOLKSBUS

“No ofrecemos un solo vehículo, sino una solución de transporte completa, que va desde la consultoría de infraestructura de carga hasta la postventa, cuya excelencia es nuestra marca registrada. Nuestro e-Volksbus llega para establecer una nueva referencia de servicio en el mercado”, afirma Ricardo Alouche, vicepresidente de Ventas, Marketing y Postventa de Volkswagen Camiones y Buses.

Como producto, el e-Volksbus 22L tuvo su desarrollo muy facilitado gracias al aprendizaje acumulado con el e-Delivery, el primer camión 100% eléctrico desarrollado y producido en América Latina y con el que VWCO cerró 2024 como líder de ventas en el segmento. El enfoque de esta etapa con el autobús eléctrico del fabricante va más allá de demostrar su rendimiento en operaciones reales, con monitoreo diario. VWCB también aprovecha la oportunidad para asegurarse de la estrategia diseñada para el servicio posventa y preparar el mercado para la operación segura y eficiente del nuevo modelo.

La primera unidad del e-Volksbus está en funcionamiento en Transpass y pronto las otras llegarán a otras empresas. En esta etapa, los profesionales de la montadora acompañarán permanentemente a los clientes



para guiarlos en las tareas de máximo rendimiento y mantenimiento que se pueden llevar a cabo en el garaje de los clientes, con toda la capacitación necesaria. La red de concesionarios también se ha preparado para operar en estos vehículos y garantizará el stock de piezas para proporcionar la máxima disponibilidad en funcionamiento.

“Somos reconocidos por los clientes por nuestro alto nivel de servicio de postventa y proporcionaremos la misma excelencia en lo que respecta a nuestro e-Volksbus, tal como lo hicimos con e-Delivery. Ya sea diésel o eléctrico, nuestros vehículos siempre ofrecerán la mejor

solución de transporte, siempre respaldados por una extensa y calificada red de concesionarios repartidos por todo el país”, dice Alouche.

DENTRO DEL E-VOLKSBUS

El e-Volksbus 22L utiliza la solución de arquitectura modular única de VWCB para la construcción de vehículos eléctricos. La configuración fue concebida por la ingeniería de la marca en Brasil, lo que facilita la adaptación a las diferentes plataformas de camiones y buses Volkswagen. Es sobre este diferencial que la marca confía en desarrollar vehículos en plazos récord y siempre en línea con las expectativas del mercado.VL

ESTRELLA DE ORO PRESENTA SU AUTOBÚS GALERÍA RODANTE

“GUERRERO HOGAR DEL SOL”

EN EL MARCO DEL TIANGUIS TURÍSTICO 2025, ESTRELLA DE ORO, EN ALIANZA CON LA SECRETARÍA DE TURISMO DEL ESTADO DE GUERRERO, PRESENTÓ OFICIALMENTE SU NUEVO AUTOBÚS GALERÍA RODANTE “GUERRERO, HOGAR DEL SOL”, UNA INICIATIVA INNOVADORA QUE PROMUEVE EL ARTE, LA CULTURA Y LA MOVILIDAD COMO MOTORES PARA REACTIVAR EL TURISMO EN EL ESTADO.

El evento contó con la presencia de destacadas autoridades como la Gobernadora del Estado de Guerrero, Evelyn Salgado Pineda; el Secretario de Turismo, Simón Quiñones Orozco; y José Miguel Díaz Hernández, Gerente General de Estrella de Oro, quienes encabezaron la ceremonia de presentación y la firma del convenio de colaboración entre SECTUR Guerrero y Estrella de Oro. Este acuerdo, vigente hasta 2026, refuerza el compromiso conjunto con la promoción turística de la entidad.

Como parte del convenio, se destinó una unidad exclusiva de Estrella de Oro intervenida con una obra de la artista guerrerense Annia Barraza Castañón, transformándola en una galería de arte móvil que recorrerá distintas rutas dentro del estado, llevando cultura y promoción turística a cada destino. El diseño permanecerá activo hasta 2026, iniciando su recorrido a partir de su presentación oficial en el Tianguis Turístico.

Durante el evento también se formalizaron alianzas estratégicas con el Fideicomiso para la Promoción Turística de Acapulco (FIDETUR) y los municipios de Acapulco e Iguala, este último anunciando su incorporación al proyecto Galería Rodante Estrella de Oro 2025.

“Con este tipo de alianzas incentivamos la reactivación



turística de Guerrero y promovemos su riqueza cultural a nivel nacional. En Estrella de Oro estamos convencidos de que el transporte es una pieza clave en el desarrollo económico y turístico de las regiones donde operamos.

La Galería Rodante es una muestra de cómo la movilidad puede fusionarse con el arte para ofrecer experiencias de viaje enriquecedoras”, afirmó José Miguel Díaz Hernández, Gerente General de Mobility ADO.

Como parte de su compromiso con la mejora continua, Estrella de Oro también anunció que en los próximos meses presentará nuevas unidades como

parte del proceso de renovación de flota iniciado en 2024. Estas incorporaciones contarán con tecnología de punta y mayores comodidades, elevando la experiencia de viaje para sus usuarios.

La nueva Galería Rodante “Guerrero, Hogar del Sol” no solo celebra la identidad cultural del estado, sino que también fortalece su conectividad turística, consolidando a Estrella de Oro como un aliado estratégico en el impulso al desarrollo económico y turístico de Guerrero. **VL**



MERCEDES-BENZ AUTOBUSES Y VELOCITY CELEBRAN SER PARTE DE UN PROYECTO CLAVE PARA LA CIUDAD: LA ENTREGA DE 15 AUTOBUSES A GLOBBUS ELECTRO MOVILIDAD Y TRANSPORTES DE PERSONAL EN MICROBUSES (TPM), UNA ALIANZA ESTRATÉGICA QUE BUSCA TRANSFORMAR LA MOVILIDAD DE PERSONAL.



15 AUTOBUSES MERCEDES-BENZ TRANSFORMARÁN EL TRANSPORTE DE PERSONAL EN MEXICALI

Los autobuses modelo LO 916/48, con carrocería Toreto Ayco, están equipados con aire acondicionado y cuentan con un motor de 4 cilindros, así como con tecnología Euro VI, lo que garantiza eficiencia y bajas emisiones. Con capacidad para 35 pasajeros y una sola puerta de acceso, estarán destinados a mejorar el servicio de transporte de personal ofreciendo comodidad, seguridad y sustentabilidad.

Cabe destacar que el proveedor del sistema de aire acondicionado, MJ-cold, fue clave en la adquisición de las unidades, ya que su equipo fue el único capaz de enfriar eficazmente todo el autobús en las condiciones extremas de temperatura del estado.

Durante el evento estuvieron presentes destacados representantes del sector (por mencionar algunos): Sergio Andrés Rebollar, director general de Transporte de Personal en Microbuses S.A. de C.V, Diego Martínez Ruibal, director general de Globbus Electro Movilidad S.A. de C.V., Alejandra Borboa, Delegada del Instituto de Movilidad Sustentable en Mexicali, Baja California. Rodolfo Cabañas Vildósola, Director General de Grupo Velocity. José Antonio Moreno, director comercial Autobuses en Daimler Truck Financial Services, y José Luis Cardoso, director de Ventas Mercedes-Benz Autobuses.

TPM, en alianza con Globbus Electro Movilidad, refuerza su

compromiso con la innovación y la sustentabilidad en el transporte de personal. Con la adquisición de estas 15 nuevas unidades, cerca de 1,300 personas serán transportadas diariamente de manera segura y eficiente a sus centros de trabajo en Mexicali, contribuyendo así a la productividad y el bienestar de la región.

Para Mercedes-Benz Autobuses, la movilidad va más allá de llevar personas de un punto a otro; significa acompañar sus historias, cuidar su bienestar y contribuir a su día a día. Cada unidad entregada refleja un compromiso profundo con quienes confían en su servicio, porque al final, lo que realmente mueve a la marca alemana son las personas. **VL**



¡POR FIN! ¡LO QUE TE FALTABA YA ESTÁ AQUÍ! LA EMPRESA DE ORIGEN ALEMÁN FLIX, LÍDER GLOBAL EN TECNOLOGÍA APLICADA AL TRANSPORTE DE PASAJEROS EN AUTOBÚS, ANUNCIÓ OFICIALMENTE SU LLEGADA A MÉXICO, LISTA PARA REDEFINIR EL MERCADO CON UNA ALTERNATIVA MÁS ECONÓMICA, CONFIABLE, FLEXIBLE E INNOVADORA.

¡FLIX LLEGA A MÉXICO! REDEFINIRÁ EL MERCADO CON UNA OFERTA ECONÓMICA

Francisco Ramírez

Con un modelo probado en más de 40 países y cuatro continentes, con más de 6,800 destinos a nivel global, más de cuatro mil autobuses, más de mil socios de negocio, más de 10 años en el mercado, y más de 400 millones de pasajeros transportados desde 2013, Flix llega a nuestro país para revolucionar la forma en que millones de mexicanos viajan entre ciudades.

“A partir de hoy, viajar por autobús ya no será lo mismo. Durante años, el mercado de autotransporte en México ha operado bajo las mismas reglas: precios altos, poca innovación, una evidente falta de compromiso con el medio ambiente y un entorno poco favorable que limita la competencia y la experiencia de los usuarios. México merece una nueva forma de viajar. Con tari-

fas hasta un 40% más bajas que las del mercado actual, una red internacional activa desde el día uno, un modelo que impulsa a los operadores locales en lugar de marginarlos, un enfoque que pone al pasajero en el centro, con procesos 100% digitales, mayor flexibilidad y opciones de conectividad, Flix está aquí para cambiar las reglas del juego. Una nueva era en el transporte interurbano de nuestro país está por comenzar”, aseguró Carlos Magaña,

director general de Flix México.

FLIX: UN ANTES Y DESPUÉS EN LA INDUSTRIA DE AUTOTRANSPORTE

A partir del 27 de mayo y con precios regulares desde \$89, Flix inició operaciones en México con una propuesta única en el mercado.

La empresa conectará el centro y norte del país con dos rutas prin-



cipales: Ciudad de México–Monterrey y Monterrey–Torreón, con paradas intermedias en Ciudad de México, Querétaro, San Luis Potosí, Matehuala y Monterrey.

Con más de 560 corridas mensuales, hasta 5 salidas diarias y 13 combinaciones posibles de conexión, los pasajeros tendrán múltiples opciones para planear su viaje de manera flexible, económica y confiable desde el primer día.

Además, como parte de su propuesta sin precedentes Flix, gracias a su integración con Greyhound, su empresa hermana, conectará la Ciudad de México y Monterrey con más de 1,600 destinos en Estados Unidos y Canadá.

Se trata de la red internacional de autobuses más grande disponible desde México, una cobertura sin igual que permitirá a los pasajeros viajar en autobús, desde una sola plataforma, a ciudades como Nueva York, Los Ángeles, Chicago, una cobertura sin precedentes Las Vegas, San Diego, Phoenix, Vancouver, Toronto, entre muchas otras.

Para celebrar su llegada, Flix ofrecerá una tarifa especial desde \$30 pesos por tiempo limitado.

La venta de boletos comenzó el 22 de mayo a través de su sitio web, aplicación móvil (iOS y Android) y en taquillas físicas ubicadas en Ciudad de México, Querétaro, San Luis Potosí, Monterrey y Torreón.

FLIX Y SECRETARÍA DE TURISMO, UNA ALIANZA POR MÉXICO

Como símbolo del compromiso conjunto por democratizar el turismo en el país, Flix y la Secretaría de



Turismo, han firmado un convenio de licencia de uso no comercial que permitirá a la empresa utilizar la marca “México” como parte de su estrategia de promoción de destinos turísticos en el país.

A través de esta colaboración, Flix fortalecerá el posicionamiento de México como un destino accesible, seguro y atractivo, aprovechando su red de rutas interurbanas para impulsar el turismo interno y visibilizar la diversidad cultural, natural y gastronómica de los distintos estados del país.

FLIX: UNA NUEVA FORMA DE VIAJAR EN MÉXICO

A través de una plataforma digital robusta, los pasajeros podrán reservar, modificar o cancelar sus viajes con incluso 15 minutos de antelación de manera sencilla desde la app o sitio web de Flix, y al mismo tiempo, consultar rutas, comparar precios, elegir asientos, recibir notificaciones y monitorear su viaje en tiempo real.

Más allá de una buena experiencia de reserva, una vez a bordo, los pasajeros disfrutarán de autobuses modernos con Wi-Fi gratuito para mensajería, enchufes para recargar sus dispositivos, asientos cómodos con espacio extra, aire acondicionado, baños y servicio de equipaje incluido.

Además de estas comodidades y servicios a bordo, para Flix la seguridad de sus pasajeros es su máxima prioridad. Cada autobús estará conectado en todo momento a un Centro de Control de Tráfico, desde donde un equipo especializado monitorea en tiempo real cada viaje. Este sistema se complementa con cámaras de seguridad a bordo, que permiten una supervisión continua, y un sistema de rastreo GPS activo las 24 horas, los siete días de la semana, lo que garantiza una operación segura, controlada y con capacidad de respuesta inmediata.

Para hacer esto realidad, Flix ya cuenta con el respaldo de sus primeros socios operativos en esta primera fase de expansión: pequeñas y medianas empresas mexicanas con amplia experiencia, que hoy apuestan por algo más grande: innovar, modernizarse y buscan expandir su presencia y operaciones en México con un socio con una visión disruptiva y una experiencia global como lo es Flix. **VL**



TUFESA ESTRENA AUTOBUSES VOLVO MARCOPOLO 1350 G8 Y 1800 DD G8

LA FIRMA SONORENSE TUFESA RECIBIÓ DOS AUTOBUSES VOLVO MARCOPOLO G8, EL PRIMERO ES UN VOLVO B13R, EQUIPADO CON UNA CARROCERÍA MARCOPOLO 1350 G8 EURO 6, EN CONFIGURACIÓN 6X2 PARA SU SERVICIO INTERNACIONAL Y EL SEGUNDO UN VOLVO B13R, EQUIPADO CON CARROCERÍA MARCOPOLO 1800 DD G8 EURO 6, EN CONFIGURACIÓN 6X2, PARA EL SERVICIO PREMIUM INTERNACIONAL.

Marco Hernández G. / enviado.

GARCIA, NL.- Con ello, llevan un total de nueve unidades este año con la combinación Volvo Marcopolo, por lo que ahora estarán en evaluaciones con las otras unidades de la flota para poder tomar la decisiones de nuevas incorporaciones a la flota vehicular.

Luis Luna, presidente ejecutivo de TUFESA, dijo que lo que buscan es ofrecer innovación, tecnología y comodidad a sus usuarios finales, esto los ha llevado a estar a la vanguardia tecnológica, aunque reconoció que el consumo de combustible en estos tiempos es fundamental.





El Volvo Marcopolo 1350 G8, competirá contra el Volvo 9800 y el Volvo Marcopolo 1800 DD G8, lo hará tanto con el Scania Marcopolo 1800 DD G8, como contra el Volvo 9800 DD, TUFESA es la única marca que tiene estas tres combinaciones de autobuses doble piso.

Lucas Gabardo, director general de Marcopolo México, reconoció que han trabajado muy de la mano de TUFESA para poder desarrollar autobuses a la medida de sus necesidades, por lo que ahora la firma sonorenses cuenta con toda la gama de unidades Marcopolo G8.

“Estamos muy contentos con los resultados finales de estas dos unidades para Tufesa, estamos seguros que superaremos las expectativas de la gente de Tufesa”.

El Volvo Marcopolo 1350 G8, está equipado con 50 asientos, 6 pantallas ambientales, un sanitario mixto y el Volvo Marcopolo 1800 DD G8, tiene 39 asientos en filas de dos y uno, pantallas individuales y dos sanitarios.

Como se recordará, TUFESA tie-



ne más de 30 años en el mercado del autotransporte de pasaje y turismo y siempre se ha caracteriza-

do por ofrecer el mejor servicio en unidades con los mayores adelantos tecnológicos. **VL**



LA MOVILIDAD ACTUAL GENERA PÉRDIDAS MILLONARIAS POR FALTA DE PRODUCTIVIDAD

LAS CIUDADES NO PODRÁN SOSTENER UN MODELO DE OPERACIÓN EN LA MOVILIDAD COMO EL QUE ACTUALMENTE EXISTE, LA CONGESTIÓN VIAL CUESTA MÁS DE 100 MIL MILLONES DE PESOS AL AÑO Y HOY TARDAMOS 30 MINUTOS MÁS EN LOS TRASLADOS QUE EN 2012, LO CUAL SIGNIFICA QUE ESTAMOS PERDIENDO MILLONES POR FALTA DE PRODUCTIVIDAD Y NUESTRA CALIDAD DE VIDA NO MEJORA, ASEGURÓ EL PRESIDENTE HONORARIO DE LA ASOCIACIÓN MEXICANA DE TRANSPORTE Y MOVILIDAD (AMTM), JESÚS PADILLA ZENTENO, AL INAUGURAR EL 16° CONGRESO INTERNACIONAL DE TRANSPORTE, INNOVACIÓN EN MOVIMIENTO.

María H. Ramírez

Expuso que los problemas suben por elevador y las soluciones lo hacen por escaleras, por lo que los responsables de la movilidad en las ciudades de México y el mundo, están obligados a evitar lo previsible y mejorar las condiciones que actualmente privan en el sector, que no se podrán sostener en el mediano y largo plazos.

La única ruta para tener un servicio de calidad y eficiente es actuar como empresarios y vincularse con los organismos representativos



del sector, destacó, lo mejor que le puede pasar al sector es vincularse con entidades como la Confe-

deración Patronal de la República Mexicana (Coparmex) y la Cámara Nacional de Comercio y Turismo

de la Ciudad de México (Canaco), porque, a partir de ahí, todo cambia: la profesionalización, un gobierno corporativo, el desarrollo de comités de prácticas sociales, de auditoría y de remuneración, entre otros.

Nicolás Rosales Pallares, presidente de la AMTM, sostuvo que la incorporación de tecnología debe facilitar sistemas más seguros y eficientes, pero por sí sola no basta. Necesitamos una gobernanza colaborativa. El éxito de cualquier política de movilidad depende de la coordinación eficaz entre los distintos niveles de gobierno, los operadores del transporte, el sector privado, la industria, la academia y la ciudadanía, expresó.

La renovación tecnológica, el uso de energías limpias y la electrificación del transporte, agregó, son pilares fundamentales para enfrentar la crisis climática y mejorar la calidad del aire en nuestras ciudades. La innovación no sólo implica tecnología, sino también un cambio de mentalidad. Este congreso nos invita a repensar el presente y proyectar el futuro del transporte como un eje estratégico para el desarrollo social, económico y ambiental.

Indicó que el transporte público se reafirma como una herramienta es-



tratégica no sólo para la recuperación económica, sino también para la cohesión social y el desarrollo urbano. El transporte público no es simplemente un medio para trasladarse de un punto a otro, es un elemento central en la configuración de nuestras ciudades.

Por su parte, el secretario de Movilidad del Gobierno de la Ciudad de

México, Héctor Ulises García Nieto, quien acudió con la representación de la jefa de Gobierno, Clara Brugada Molina, reconoció la importancia del Congreso Internacional, porque en él convergen líderes, expertos, innovadores y visionarios del sector, comprometidos con el avance hacia un futuro más sostenible, eficiente y conectado.

“Estamos viviendo un momento histórico, hay que reflexionar lo que hicimos bien y lo que tenemos que cambiar e innovar; la movilidad es un proceso de transformación innegable, en el cual los sectores comparten una reflexión profunda para consolidar el camino a la electromovilidad en beneficio de la ciudadanía y discutir ampliamente lo que significan los grandes retos en el crecimiento de la micromovilidad.

En tanto, el presidente de la Cámara Nacional de Comercio Servicios y Turismo de la Ciudad de México, Vicente Gutiérrez Camposeco, consideró que la inversión de 10 mil a 11 mil millones de pesos en infraestructura en la Ciudad de México para el Mundial de Fútbol de 2026, anunciada por la jefa de Gobierno de la Ciudad de México, Clara Brugada Molina, será un aliciente para la inversión, porque contribuirá a la infraestructura y la movilidad y contendrá la recesión. **VL**

TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL DE CÓMO PENSAR Y OPERAR EL TRANSPORTE

En el marco del 16° Congreso Internacional de Transporte, se llevó a cabo la conferencia 20 Años Innovando el Transporte: CISA, en la que Jesús Padilla Zenteno, director general del Corredor Insurgentes, y Jorge Coxtinica, socio fundador de Coxval, reflexionaron sobre el impacto, aprendizajes y retos futuros del sistema que cambió la movilidad urbana en la capital.

Jesús Padilla relató el inicio del proyecto, cuando, a pesar del escepticismo

entre transportistas, viajó a Bogotá para conocer el modelo Transmilenio y regresó convencido de que era el camino que necesitaba la ciudad. “Cuando surgió el tema del Metrobús... viajé a Bogotá, vi lo que estaba pasando y dije: ‘¡Wow, esto es!’”, recordó.

Coxtinica explicó que el Metrobús nació como respuesta a una crisis de movilidad a finales de los años noventa y que su verdadero valor fue construir una transformación estructural en las

formas de operar y pensar el transporte. “La innovación no solo representa el cambio de vehículos, sino también el cambio de actitudes y estructuras”, señaló.

Ambos coincidieron en que uno de los mayores logros fue profesionalizar al gremio y capacitar a los operadores. “Lo mejor calificado por los usuarios no fueron las estaciones ni los autobuses, sino la actitud del operador”, puntualizó Coxtinica.



EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE 2025, UNA MUESTRA DEL TALENTO, CAPACIDAD Y FUERZA DEL AUTOTRANSPORTE MEXICANO

LA MEJOR EXPOSICIÓN DE LA INDUSTRIA DEL AUTOTRANSPORTE MEXICANO EN EL NORTE DEL PAÍS, EN ESO SE HA CONVERTIDO EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE Y LOGÍSTICA MONTERRÉY 2025, QUE A DECIR DE MIGUEL ÁNGEL MARTINEZ MILLÁN, LÍDER DE LOS AUTOTRANSPORTISTAS MEXICANOS ES UNA MUESTRA DE TALENTO, CAPACIDAD Y FUERZA DEL AUTOTRANSPORTE MEXICANO.

Marco Hernández G.

El directivo expuso que se tiene que seguir transformando esta industria con unidad, visión y compromiso, en esta ocasión Expo Proveedores del Transporte y Logística Monterrey 2025, reunió a 430 empresas, en más de 30 mil metros cuadrados de exposición que durante tres días recibieron a cientos de visitantes.

Miguel Ángel Martínez Millán, presidente de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), dijo





que son necesarias acciones urgentes y coordinadas para combatir la inseguridad en las carreteras, por lo que llamó al Gobierno de Nuevo León a revisar los el costo de la caseta de cobro en Puente Colombia.

Añadió que en las carreteras los transportistas sufren robos y actos cada vez con extrema violencia y que por ello se han perdido vidas. Por lo que hizo el llamado a que eso se tiene que detener, ya que no se puede permitir que siga creciendo. “Junto con los tres niveles de gobierno tenemos que trabajar de inmediato para poner un alto total. Necesitamos acciones urgentes, coordinadas y contundentes por parte de las autoridades de seguridad pública de los tres niveles de gobierno”.

El líder de los autotransportistas mexicanos afirmó que seguirán alzando la voz , proponiendo soluciones y construyendo puentes de



diálogo y colaboración para superar estos desafíos.

Reconoció que están preocupados por las renegociaciones del T-MEC, sobre todo con las políticas arancelarias que están impactando los volúmenes de carga, ya que esto puede orillar a los empresarios del transporte a tomar medidas drásticas, por lo cual están listos para

participar en las negociaciones.

Marcela Barreiro Castellano, presidenta y CEO de Daimler Truck México, dijo durante la inauguración de Expo Proveedores del Transporte y Logística 2025, que el autotransporte juega un papel fundamental en la economía regional, al ser uno motor económico vibrante, un pilar que sostiene múltiples sectores y garantiza el movimiento constante de bienes y personas.

Recordó que trabajan junto con sus concesionarios Difrenosa y Zapata en ofrecer soluciones tanto innovadoras como eficientes, al igual que han apoyado en la profesionalización de operadores, a través de nuevas generaciones egresados de los CECATIs, en el Estado de México, Aguascalientes, Tamaulipas y Veracruz, donde han registrado 935 ingresos de los cuales 904 ya acreditaron su formación. **VL**



UNA DE LAS EMPRESAS QUE MÁS RÁPIDO REACCIONA A LOS CAMBIOS DEL MERCADO, ES CUMMINS, DESDE HACE VARIOS MESES, CON EL FIN DE AMPLIAR LAS SOLUCIONES PARA EL TRANSPORTE HA DESARROLLADO SUS SOLUCIONES CON MOTORES EURO 6, PERO NO SOLO ESO EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE 2025, EXHIBIERON LA SOLUCIÓN TOTAL, ESTO ES, EL TREN MOTRIZ INTEGRADO.

CUMMINS UN PASO ADELANTE EN LAS NECESIDADES DEL MERCADO



Marco Hernández G.

Como cada año, Cummins participó en Expo Proveedores del Transporte 2025, donde nuevamente captó la atención de todos los transportistas presentes. El novedoso diseño de su pabellón ha sido impactante y original, ya que no solo exhibió sus motores con las últimas novedades, sino que todo el tren motriz, su respaldo postventa y sobre

todo su equipo comercial y de ingeniería ofreció toda la información acerca de los productos Cummins – Meritor.

Miguel Ángel Martínez Millán, presidente de la Canacar, visitó el pabellón de Cummins donde recibió información de todo el tren motriz de la marca, así como de los motores exhibidos, los cuales cumplen con la regulación Euro 6 y EPA 10,

la comitiva que acompañó al líder de los autotransportistas mexicanos conoció a detalle lo exhibido por la marca líder en motorización y tren motriz.

Ahí los directivos de Cummins explicaron cómo han sido los desarrollos de la marca en los últimos años, escuchando a los empresarios del transporte y ofreciendo



soluciones lo más rápido posible.

Jorge Machuca, director de Negocio de Motores en Hispano-América de Cummins Inc., dijo que Cummins siempre va un paso adelante en tecnología, pero sobre en relaciones con sus clientes para preguntarles qué necesitan y trabajar con base en esos requerimientos.

“Cualquier tipo de tecnología la podemos desarrollar, siempre teniendo en mente cómo podemos hacer más exitoso el negocio de los usuarios finales”.

Agregó que la tecnología Cummins está totalmente probada y al igual que sus motores Euro 4 y Euro 5, serán todo un éxito en el mercado mexicano. “Nuestros motores Euro 4 y Euro 5 están llegando a los dos millones de kilómetros recorridos en México, sin ninguna reparación mayor, lo mismo esperamos con los motores Euro 6 que sean los más confiables del mercado mexicano”.

El motor Euro 6 ofrece de entrada hasta un 5% de mejora contra su antecesor Euro 5, en Expo Proveedores del Transporte 2025, se exhibió con todos los elementos del tren motriz, así como postratamiento, para que sus clientes vean los principales cambios tecnológicos con los actuales Cummins X15 Euro 6.

De igual forma, Cummins presentó su motor B6.7 EPA 2024, el cual también ya tiene tiempo en el mercado y cumple con los estándares, al igual que los motores X15 Euro 6, existen miles de plantas de poder circulando en varias partes del mundo, siendo uno de los más rentables.

Esta vez, Cummins exhibió sus ejes Meritor, con su tren motriz integrado, y sobre todo, el equipo de ingeniería trató de explicar de la mane-

ra más sencilla todos los beneficios que se pueden alcanzar con la tecnología Euro 6.

De hecho, se incrementaron los intervalos de cambios de aceite con estos motores, ahora se pueden alcanzar hasta los 90 mil kilómetros para los cambios, esto es, 30 mil kilómetros más, claro todo lo anterior, se tiene que contar con la asesoría de los distribuidores autorizados Cummins. **VL**





AMPLÍA MEXICOVEN OFERTA DE AIRES ACONDICIONADOS PARA PESADOS

MEXICOVEN, UNA DE LAS EMPRESAS MÁS RECONOCIDAS E INFLUYENTES POR OFRECER SOLUCIONES DE TRANSPORTE PARA VEHÍCULOS PESADOS, PRESENTÓ SUS HERRAMIENTAS DISPONIBLES PARA EL MERCADO MEXICANO EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE 2025, CON SU LÍNEA DE AUTO INFLADOS Y SUS AIRES ACONDICIONADOS.

Una gama completa de soluciones es lo que ha presentado Mexicolven, en la exposición más importante de unidades pesadas del norte del país, como lo es Expo Proveedores del Transporte 2025.

Una de las líneas fijas de mucho éxito de Mexicolven ha sido el auto inflado, un equipo fundamental para los remolques con una especificación muy especial. De hecho, Mexicolven es la empresa número 1 en productos tecnológicos que mejoran la productividad y rendimiento de las unidades de forma inteligente y automática.

De igual forma, la firma exhibió sus tres modelos de aire acondicionado, el primero el Viesia Split M21, ideal para las cabinas grandes como las cabinas de fabricantes norteamericanos, con la capacidad de enfriar la cabina

para dos personas, con un consumo balanceado, autonomía de baterías.

Este es uno de los productos que ofrecen grandes beneficios a los operadores, sobre todo en la región del norte del país, donde Mexicolven ha logrado diseñar trajes a la medida de las necesidades de las empresas de autotransporte.

Para el ingeniero Edgardo Paduan, director general de Mexicolven, los beneficios del Viesa Split M21, lo hacen diferente y está destinado a ser uno de los acompañantes de los operadores en rutas muy calurosas.

En ese sentido, Mexicolven ahora cuenta con el aire acondicionado Viesa S25, el cual se lanzó oficialmente en Expo Proveedores del Transporte 2025, es un aire acondicionado tipo mochila también destinado para ca-



binas de tractocamiones tipo americanas, con potencia similar a las de su hermano mayor el Viesa Split 21.

El aire acondicionado Viesa S25, está diseñado para ofrecer un clima fresco y confortable en la cabina durante las paradas, con el motor apagado. Con este producto, Mexicolven espera estar más cerca de los hombre-camión para que conozcan los beneficios de esta herramienta.

Para el ingeniero Paduan, es importante ofrecer este tipo de beneficio a las diferentes empresas del autotransporte y qué mejor que un equipo como este, que garantice el descanso prolongado sin preocupaciones por el consumo de batería.



El tercer producto presentado ha sido el aire acondicionado Viesa R25, un equipo que ya recorre los caminos mexicanos con mucho éxito, este producto se instala en el techo, esto es, que está diseñado para cabinas tipo europeo como las Scania, MAN y Actros, así como para las diferentes marcas asiáticas que van llegando al mercado. Mexicolven es un proveedor homologado por la mayoría de las marcas de camiones y tractocamiones, quienes saben que son proveedores de soluciones totalmente comprobadas.

Gerardo Romero, director comercial de Mexicolven, explicó que una de las grandes fortalezas de la marca es ofrecer un respaldo total para sus equipos, con camionetas de servicio, refacciones en todo momento que hacen la diferencia en el mercado mexicano.

Los autotransportistas del norte de nuestro país, pudieron conocer de cerca todos productos de Mexicolven, por lo que la empresa sigue consolidándose como un socio de las empresas transportistas, un dato importante es que actualmente, circulan alrededor de 50 mil unidades con alguno de los equipos de Mexicolven. **VL**



UTILITY TRAILERS MÉXICO, PARA LOS ELEGIDOS DEL AUTOTRANSPORTE MEXICANO

UNA DE LAS MAYORES ATRACCIONES EN EL MUNDO DEL AUTOTRANSPORTE DE CARGA ES CONTAR EN SU FLOTA VEHICULAR CON REMOLQUES DE UTILITY TRAILERS MÉXICO, ESTO QUEDÓ DEMOSTRADO DURANTE EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE 2025, QUE SE LLEVÓ A CABO EN CINTERMEX, EN MONTERREY, NUEVO LEÓN, DONDE LA MARCA SE PRESENTÓ CON EQUIPO COMPLETO PARA SEGUIR CONQUISTANDO AL TRANSPORTE DE CARGA MEXICANO.

Con el objetivo de mantener el liderazgo, sobre todo, acompañar a sus clientes en la mejor toma de decisiones Utility Trailers México, se presentó en la exposición más importante del norte del país, como lo es Expo Proveedores del Transporte 2025, donde la marca filial del Grupo GET, exhibió una de sus cajas secas disponibles en el mercado mexicano.

Aunque como se sabe, Utility Trailers México cuenta con una solución para cada tipo de carga, lo mismo, en ca-





jas secas, cajas refrigeradas, plataformas, en un mercado donde han demostrado ser los más fuertes, los más ligeros, con mayor capacidad de carga, gran valor de reventa, los mantenimientos de sus remolques son hasta 505 más económicos que los de su competencia.

Utility Trailers México cuenta con tres Centros de Servicio Multimarca a nivel nacional, así como 12 sucursales en las principales ciudades de la República Mexicana.

Luis Vega, director general de Utility Trailers México, dijo que en Expo Proveedores del Transporte, se presentó todo el equipo comercial para ofrecer toda la información de sus productos a sus clientes y buscar nuevas cuentas con asesorías sobre los productos que más se pueden adecuar a sus necesidades.

Agregó que han logrado conformar un equipo de mucha experiencia en la industria, que cuenta con todo el respaldo postventa que es necesario para que todos los remolques de la marca estén el mayor tiempo circulando.

Los anfitriones en el stand de Utility Trailers México han sido Luis Vega, director general, Antonio Ceballos, Director Comercial; Gerardo Oviedo, Gerente de Ventas de Semi-



nuevos y equipo especializado; Abimael Aranda, Director de Postventa y Sarahí Figueroa, Gerente de Marketing, así como el CEO de Grupo GET, Gabriel García y Adán Palomeque, Presidente de Grupo GET.

Antonio Ceballos, Director Comercial, afirmó que una de las características más importantes de los productos de Utility Trailers México, es presentar las innovaciones más recientes en el mercado, por lo que sus clientes saben que recibirán la mejor asesoría para lograr la mayor productividad.

Gerardo Oviedo, Gerente de Ventas de Seminuevos y equipo especializado, comentó que los productos de Utility Trailers México son los de mayor valor de reventa, por lo que tienen equipos disponi-

bles equipos seminuevos en configuración de 53 pies, estos remolques tienen la garantía de la marca, por lo que los transportistas que los adquieren saben de la calidad de la marca. “En cada compra entregamos la bitácora de mantenimiento para que nuestros clientes tengan plena confianza en cada uno de nuestros equipos”.

Abimael Aranda, Director de Postventa, dijo que la misión del área de postventa es acompañar a sus clientes para poder brindar un soporte total y estar listos para cualquier necesidad de los transportistas.

“La cercanía con nuestros clientes es clave, nos estaremos acercando con ello con paquetes de servicio personalizados y por el otro lado, estamos implementando acciones que llevan a que los equipos estén en carretera el mayor tiempo posible. Nuestra misión es muy clara: Tener la parte correcta, en el momento correcto y con el precio correcto, para que el negocio de nuestros clientes sea rentable”.

Durante los tres días de Expo Proveedores del Transporte 2025, los visitantes comprobaron la calidad de los productos de Utility Trailers México, que está para responder a cualquier necesidad de sus clientes. **VL**



BAIC TRUCKS MÉXICO, EXPRESIÓN TOTAL CON SU NEXTAR X9

FUNCIONALIDAD, INNOVACIÓN, ELEGANCIA Y TECNOLOGÍA DEFINEN AL BAIC NEXTAR X9, EL NUEVO TRACTOCAMIÓN EN EL MERCADO MEXICANO, QUE EMPIEZA A SUMAR SUS PRIMERAS VENTAS Y ENTREGAS, AHORA SE PRESENTÓ EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE, DONDE LOS AUTOTRANSPORTISTAS DE LA REGIÓN, APRECIARON ESTA UNIDAD QUE ESPERA REVOLUCIONAR EL MERCADO DEL AUTOTRANSPORTE DE CARGA EN NUESTRO PAÍS.

El equipo completo de BAIC Trucks México ha sido el anfitrión en Expo Proveedores del Transporte 2025, donde el BAIC Nextar X9, ha sido uno de los tractocamiones más visitados por los cientos de transportistas presentes en la muestra internacional, sobre todo por los adelantos tecnológicos con los que cuenta.

BAIC Trucks México ha colocado un total de 35 unidades Nextar X9, y espera que en un par de meses más esa cifra





aumente hasta las 100, y seguir el camino para las primeras mil unidades Nextar X9, en nuestro país.

Julio Hernández, director general de BAIC Trucks México, afirmó que existe un compromiso total de la marca con el mercado mexicano y poder llegar a esa cifra. “La parte más importante de la incorporación de estas unidades a la flota vehicular son los beneficios que ha tenido la sociedad con la reducción de emisiones de efecto invernadero, específicamente con CO2, también contar con motores Euro 6 en su segunda versión, la mitigación de estos gases es muy importante”.

Como se recordará, el BAIC Nextar X9, es el primer tractocamión que está diseñado y va mejorando cada vez más en su camino, esto gracias a la ayuda de la Inteligencia Artificial (IA).

“Hoy en día los transportistas se están enfrentando a un escenario donde tienen que eficientar sus costos operativos, necesitamos optimizar todo y si tienen un vehículo como el BAIC Nextar X9 que les permite optimizar el gasto operativo, el consumo de combustible, los neumáticos y que en estos momentos tiene un Costo Total de Operación (CTO), más bajo del mercado, sin lugar a duda se convierte en una oportunidad de oro”.

Añadió que cuenta con un respaldo total de postventa, esta área den-

tro de BAIC Trucks México, es encabezada por Alma Mejía, quien es la directora de postventa, y quién es la encargada directa de ofrecer el soporte necesario a cada BAIC Nextar X9 en carreteras mexicanas.

BAIC Trucks México está conformando un equipo de experiencia



en el mercado, ya que Juan José Álvarez, es el director comercial y Sarahí Figueroa, es la gerente de Marketing para la empresa.

“Estamos trabajando de la mano de nuestra empresa hermana Utility Trailers México, de entrada, podemos ofrecer todo el soporte postventa -en caso de ser necesario- pero sabemos que podemos y debemos superar las expectativas de nuestros clientes”.

Julio Hernández, dijo que los momentos de crisis -como el que estamos viviendo- ayudan a optimizar lo que hacemos y el uso de la tecnología como la inteligencia artificial ayudan a mitigar

esos costos operativos y hacer más eficientes.

El reto de introducir una nueva marca al mercado mexicano -explica Julio Hernández- es un reto muy particular, en este caso es importante que haya estado en áreas como desarrollo, ingeniería de productos, la red de concesionarios, la experiencia de servicio, refacciones y en la parte comercial de varias empresas que ahora le ayudará para la introducción de BAIC Trucks al mercado mexicano, es el cúmulo de todas estas cosas.

Por ello, la respuesta al cliente es más rápida, aunque reconoció que cuando se tienen un gran producto como el BAIC Trucks México, en el Nextar X9, es formar un buen equipo y el equipo de BAIC Trucks México es un grupo de mucha experiencia y obviamente enriquece la estrategia de introducción.

Durante los tres días de Expo Proveedores del Transporte, el equipo comercial de BAIC Trucks México, ofreció toda la información posible a los autotransportistas como el que sepan cómo mitigar los gastos de combustible, con los beneficios del diseño del Nextar X9, cualquiera puede manejar este tractocamión, así todo lo hace la unidad de manera intuitiva, cuenta con seguridad pasiva y activa, el confort que ofrece a los operadores. **VL**



FOTON MONTERREY, CRECIMIENTO CONSTANTE CON VEHÍCULOS PARA TODOS LOS SEGMENTOS

RESPETO Y COMPROMISO CON SUS CLIENTES, ESTO ES LO QUE LE HA PERMITIDO A FOTON MONTERREY, CRECER Y CONSOLIDARSE COMO UNA DE LAS FUENTES DE ABASTECIMIENTO MÁS IMPORTANTE DE VEHÍCULOS COMERCIALES Y TRACTOCAMIONES EN LA REGIÓN NOROESTE DEL PAÍS.

Una línea completa de vehículos última milla, unidades comerciales y tractocamiones es lo que ha exhibido FOTON Monterrey, durante Expo Proveedores del Transporte 2025, realizada en Cintermex, en Monterrey, Nuevo León. La marca del diamante ha sido la firma con mayor número de soluciones presentes en la muestra.

Ciro Picardi, Gerente General de FOTON Monterrey, adelantó que este año en los primeros meses han crecido más de 100%, con respecto al año anterior. Actualmente, FOTON Monterrey cuenta con una gama muy interesante para comercializar en esta región del país,



con más de 20 modelos, que le ha permitido entrar a nuevas industrias y clientes.

El directivo agregó que están muy

contentos con los resultados de sus modelos equipados con motores Euro 6, así como con la gama de unidades eléctricas. “En esta clase de exposiciones mostramos un vehículo que sea representativo de cada una de las líneas, empezamos con la TM, que es una de nuestras estrellas, ya con el apoyo de algunos bancos y arrendadoras la hemos podido colocar muy bien”.

Añadió que exhibieron sus Pick Ups, así como su tractocamión Galaxy, que es la “joya de la corona”. “Esperamos colocar una buena cantidad en Monterrey, está equipado con un motor Cummins X13, y muy pronto lo tendremos con el Cummins X15”. El directivo co-

mentó que siguen muy fuertes en sus tres puntos de venta en Escobedo, que actualmente se encuentra en ampliación, Apodaca desde donde atiende a los transportistas de esa zona y en Allende que es la cuna del autotransporte.

“Por el momento, estas tres ubicaciones nos ayudan a estar cada vez más cerca de nuestros clientes, seguramente en algunos meses más tendremos un punto más en Saltillo, pero vamos poco a poco, divirtiéndonos en el mercado del autotransporte”.

Picardi dijo que el mensaje para los autotransportistas de la región es muy sencillo, que prueben la marca, que les den un voto de confianza. Actualmente, el taller de servicio de FOTON Monterrey, trabaja 24/7 con un respaldo total a las empresas que han apostado por su tecnología.

Esto es un poco de lo que FOTON Monterrey, presentó en Expo Proveedores del Transporte.

EST-A ISG11.8 CAPACIDAD DE ARRASTRE: HASTA 46 TONELADAS

Ideal para: Operaciones logísticas de larga distancia y transporte interurbano de alto tonelaje. Con un diseño robusto y ergonómico, la EST-A responde a las necesidades de empresas que requieren fiabilidad, potencia y eficiencia en recorridos prolongados.

FOTON GALAXY X13 CAPACIDAD DE ARRASTRE: HASTA 65 TONELADAS

Ideal para: Carga pesada, rutas complejas y misiones de alta exigencia operativa. Su tren motriz de alto rendimiento, sumado a su capacidad de integración tecnológica, la convierten en una opción pre-



mium para flotas que buscan productividad sin sacrificar seguridad.

TUNLAND G7 CAPACIDAD DE ARRASTRE: 1.2 TONELADA

Ideal para: Operaciones ligeras, reparto urbano y tareas de supervisión. La pickup Tunland G7 combina resistencia, maniobrabilidad y tecnología para enfrentar los retos del trabajo diario en ciudad o campo.

FOTON AUMARK S5 CAPACIDAD DE ARRASTRE: HASTA 5.7 TONELADAS

Ideal para: Negocios de distribución y logística que requieren versatilidad y eficiencia en rutas urbanas y suburbanas.

FOTON MILER CAPACIDAD DE ARRASTRE: HASTA 2.7 TONELADAS

Ideal para: Operaciones urbanas que requieren maniobrabilidad en



espacios reducidos y eficiencia en el consumo de combustible. Características destacadas: Motor Euro V de 125 hp, torque máximo de 230 lb-pie, diseño compacto y moderno, y un radio de giro optimizado para entornos urbanos.

FOTON VIEW

Ideal para: Transporte de pasajeros y carga ligera, con enfoque en seguridad y confort. Características destacadas: Diseño ergonómico, sistemas de seguridad integrados y opciones de configuración versátiles para adaptarse a diversas necesidades operativas.

Cada unidad FOTON puede integrarse con soluciones de telemetría de última generación, que permiten monitoreo en tiempo real, mantenimiento predictivo y análisis operativo, adaptándose a las necesidades específicas de cada cliente. **VL**



CON UN CONCEPTO TOTALMENTE INNOVADOR, APYMSA SE PRESENTÓ EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE Y LOGÍSTICA MONTERREY 2025, DONDE SU EQUIPO COMERCIAL NO TUVO DESCANSO, YA QUE SUS PRODUCTOS LLAMARON LA ATENCIÓN DE LOS VISITANTES DE LA MUESTRA DE PIEZAS PARA UNIDADES PESADAS MÁS IMPORTANTE DEL NORTE DEL PAÍS.



APYMSA PRESENTA SU PORTAFOLIO DE PRODUCTOS PARA VEHÍCULOS DE CARGA

Con más de 45 años en el mercado mexicano, APYMSA exhibió parte de su portafolio de productos, con los que pueden soportar cualquier tipo de necesidad en el mercado de vehículos pesados, esto con sus 135 sucursales que tiene en todo el país.

Irma Soto, Directora de Mercadotecnia de APYMSA, dijo que cuentan con 11 marcas exclusivas en su portafolio de productos, cada año se incorporan más de dos mil productos a su catálogo. “En el mercado tenemos un prestigio en piezas eléctricas, pero APYMSA va mucho más allá,

con productos especializados para el mercado de carga”.

Añadió que con los productos de calidad pueden asegurar el buen funcionamiento de las unidades de cualquier marca. “Nuestras 135 sucursales funcionan como mini Cedis que pueden apoyar en abasto de refacciones, con componentes de alta calidad. De igual forma, contamos con equipos de diagnóstico para una atención más especializada”.

Eric Blasco, director Comercial Mayoreo de APYMSA, explicó que estar en Expo Proveedores del Transporte y Logística 2025, es bueno para estar cerca de sus socios comerciales y tener retroalimentación de manera directa para trabajar de manera conjunta y desarrollar nuevas soluciones”.

Una de las grandes fortalezas de APYMSA es ofrecer soluciones integrales para la reparación y mantenimiento de vehículos, así como un respaldo total, lo que los ha convertido en un socio estratégico. Durante los tres días de la exposición, el pabellón de la marca estuvo completamente lleno de visitantes interesados en sus productos.



VOLKSWAGEN TRUCK & BUS MÉXICO (VWTB) SE PRESENTÓ EN LA EDICIÓN 2025 DE EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE Y LOGÍSTICA, UNO DE LOS EVENTOS MÁS IMPORTANTES PARA LA INDUSTRIA DEL TRANSPORTE EN EL NORESTE DEL PAÍS.

VOLKSWAGEN TRUCK & BUS PRESENTA SOLUCIONES ESPECTACULARES EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE



Con sede en Monterrey, este foro tiene como objetivo reunir a armadoras, fabricantes de remolques y carrocerías, proveedores de tracto partes y equipos; así como prestadores de servicios a la industria del transporte tanto de carga como de pasaje.

De la mano con AT Camiones y Autobuses, distribuidor de VWTB en la región, la armadora recibe a clientes y visitantes mostrando su gama ESPECTACULAR de productos, con uno de los portafolios más versátiles y completos del mercado, ofreciendo más eficiencia, confort, seguridad y tecnología para los transportistas en México.

En esta edición, VWTB exhibió su gama de tractocamiones, presentando la potencia e innovación del

MAN TGX que destaca por incorporar tecnología avanzada, con una capacidad máxima de tracción de hasta 80 toneladas, ofreciendo una combinación óptima entre rendimiento y capacidad de carga.

Por su parte, el Constellation 19.380 4x2, representa la alternativa ideal para aplicaciones con remolque sencillo, proporcionando una solución eficiente y económica para operaciones de media y corta distancia, que ahora en su versión Euro 6 incorpora numerosas innovaciones que además de representar una solución más sustentable para el transporte, otorga beneficios adicionales con enfoque total en las necesidades del cliente.

La familia de productos de Volkswagen Camiones y Buses, junto al

poderoso MAN TGX llegan con más tecnología, confort, seguridad y eficiencia en cada modelo. Con nuevas configuraciones de tren motriz, los camiones y autobuses de la marca ahora son más eficientes, ofreciendo un ahorro promedio de combustible de hasta un 8%, además de ofrecer mayor potencia y torque, aportando hasta un 10% más de eficiencia para todo tipo de aplicaciones. También son capaces de transportar hasta un 6% más que los vehículos del portafolio anterior. Todo ello para garantizar la máxima productividad y rentabilidad a los clientes.

Volkswagen Truck & Bus México ofrece soluciones integrales que revolucionan el transporte con tecnología, sostenibilidad y un desempeño ESPECTACULAR.

COROLLA CROSS 2025: TU COMPAÑERA PARA ESCAPAR DE LA RUTINA

HAY AUTOS QUE SIMPLEMENTE TE TRANSPORTAN, Y OTROS QUE SE CONVIERTEN EN ALIADOS DE TUS AVENTURAS. TOYOTA COROLLA CROSS 2025 PERTENECE A ESTA ÚLTIMA CATEGORÍA: UN MINI SUV DISEÑADO PARA QUIENES BUSCAN ROMPER CON LO COTIDIANO Y ENCONTRAR NUEVAS FORMAS DE DISFRUTAR LA VIDA, YA SEA EN PAREJA, CON AMIGOS O EN FAMILIA. PORQUE CUANDO LA RUTINA CANSA, LO MEJOR QUE PUEDES HACER ES TOMAR EL VOLANTE Y SALIR A CONOCER OTROS PAISAJES.



Imagina una mañana de sábado saliendo temprano rumbo a un bosque cercano. La cajuela espaciosa (434 litros en versiones LE y XLE, y 349 litros en la versión LE HEV) te permite llevar lo necesario para un picnic o una tarde de senderismo. ¿Kayak, bicicletas o la casa de campaña? No hay problema, los rieles de techo están listos para adaptarse a cualquier aventura.

El diseño del Corolla Cross 2025 destaca por su equilibrio entre lo robusto y lo moderno. La parrilla frontal, sus faros Bi-LED con encendido y apagado automático, y los rines de aluminio de hasta 18" (en versiones XLE y LE HEV) le dan una presencia sólida. Además, sus luces traseras LED y los espejos laterales eléctricos con desempañador realzan su estética cuidada, sin dejar de ser funcional.

Pero no todo es apariencia. En el camino, Corolla Cross responde con fuerza y eficiencia. Las versiones a



gasolina integran un motor 2.0 L que entrega 169 HP, mientras que la versión híbrida eléctrica (HEV) combina un motor de combustión con tres motores eléctricos y una batería auto regenerativa de ion-litio para ofrecer 196 HP. Esta potencia se complementa con su suspensión delantera tipo MacPherson y, en el caso de la versión híbrida, también una tracción

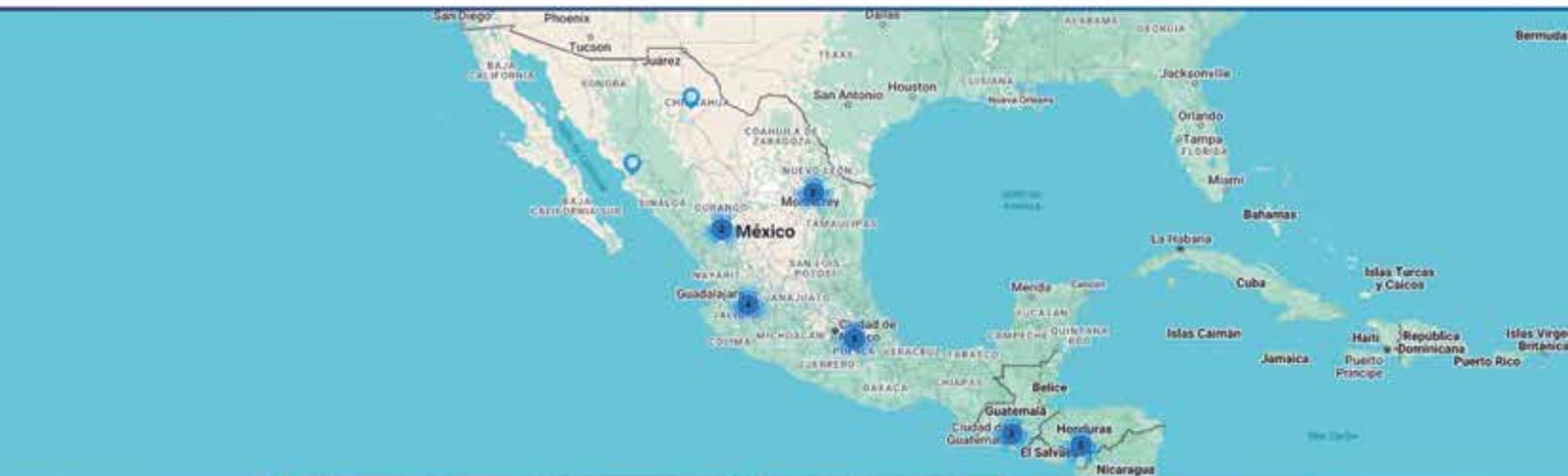
E-Four, ideal para caminos mojados o poco estables.

Salir de la rutina también es ir a un concierto con amigos, manejar a un pueblo mágico o planear una escapada exprés a la playa. Ahí es donde destaca la conectividad de Corolla Cross 2025, con su sistema de infotretenimiento con pantalla táctil de 8", bluetooth, Apple CarPlay y Android Auto, puertos USB tipo C y seis bocinas ofrece una experiencia envolvente para todos los pasajeros. Y si hay que recargar el celular antes de volver, la versión XLE incluye cargador inalámbrico Qi.

Por dentro, Corolla Cross cuida los detalles. El volante forrado en piel, los asientos con ajustes manuales o electrónicos y su diseño interior ergonómico hacen de cada trayecto un espacio cómodo para conversar, descansar o simplemente disfrutar del camino. En los días soleados, el quemacocos eléctrico suma puntos para los copilotos que viajan buscando inspiración en el cielo abierto. **VL**

RENOVADORES VIPAL

ATENCIÓN PERSONAL Y
CALIDAD DE SERVICIO.



Nuestra red de renovadores Vipal capacitan a toda tu flota si así lo requieres. En ellos encuentras la confianza que te dan los 51 años de experiencia que tenemos renovando llantas. Prueba y comprueba que Vipal es la opción de renovado que te hace sentir acompañado y seguro.

Hay un renovador cerca de ti:
www.vipal.com/es_mx



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

Un aliado

ESPECTACULAR

Más allá de Euro 6

