

NOS ESPECIALIZAMOS PARA TI

TRANSFORMANDO LA INDUSTRIA HACIA UN
SISTEMA DE TRANSPORTE SUSTENTABLE

#SCANIATRUCKS



#SCANIABUSES



NO PONGAS EN RIESGO TU INVERSIÓN



**PARTES GENUINAS CUMMINS
CUIDA TU INVERSIÓN,
CUIDAMOS TU NEGOCIO.**



parts.cummins.com

¡Descubre los
beneficios
de Cummins
en tu negocio!



800-CUMMINS



SEÑALES 4



EL FUTURO DE LOS PESADOS 30

#AsiSeUsa EL CUBREBOCAS 46



DIRECTORIO

Director General

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

Coordinadora de información

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

Consejo Editorial

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

Diseño

InkDesign

Sistemas

Guadalupe Ramírez

Distribución

José Francisco Ramírez Hernández

Colaboradores

David Arriaga.

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: 26340312.
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 reproduc-
ción 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>

MUCHAS HISTORIAS QUE CONTAR

Decir que las cosas andan mal en México no es noticia, tampoco que las autoridades tratan a toda costa de decir lo contrario. En nuestro país existen muchas historias positivas que contar, muchas de ellas de nuestra industria, que trata a toda costa de revertir los malos tiempos con una serie de acciones para reactivar el sector.

Entre las acciones positivas están la emprendidas por Scania México, firma que ofrece un nuevo enfoque a los clientes nacionales, con equipos especializados en los dos mercados que atienden al segmento de pasaje y de carga, Scania cambió su estrategia 360 grados, que sin duda le dará resultados en los siguientes años, y que se la damos a conocer en la presente edición.

Así mismo, Marcopolo México cambió hace unos días de conductor; ahora, el volante de la empresa está a cargo de Jose Luiz Moraes Goes, en sustitución de Paulo Andrade, quien en los últimos seis años realizó un extraordinario trabajo en México, consolidando a la firma como una de las líderes y fue el responsable de la flexibilización de la compañía que le permitió equipar con sus carrocerías a otros trenes motrices diferentes a Mercedes-Benz.

Por su parte, MAN Truck & Bus México –en conjunto con AYCO y Camiones Metropolitanos GR– realizó la presentación de los prototipos para el Sistema de Transporte Acabús, se trata de un Volksbus equipado con carrocerías Sigma de AYCO, con piso alto. La meta es abastecer al puerto turístico de 130 unidades, por lo que las firmas han invertido tiempo y una buena cantidad de dinero para llegar al resultado final. Esperemos que en los siguientes meses arranquen las entregas.

También, la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA) publicó las perspectivas de mercado 2020-2021, en las que dice cuáles serán los retos y oportunidades para el sector de unidades pesadas para los siguientes meses; desgraciadamente, una de las conclusiones es que se estima una lenta recuperación hacia los próximos años y –de acuerdo con el FMI América Latina– regresará a niveles pre-pandemia hasta 2023.

Marcas como Kenworth, Volvo, Freightliner han realizado una serie de entregas importantes, por lo que la industria de unidades pesadas se ha tratado de reactivar, sin duda esta es una de las industrias más dinámicas de México.

Como lo pueden ver, existen muchas historias que seguiremos llevando a todos ustedes. Los seguimos invitando a unirse a nuestra comunidad virtual por medio de nuestra página de internet www.revvialibre.com.mx, nuestro boletín diario y nuestras redes sociales. **VL**



PORTADA

Scania México, con equipos especializados en carga y pasaje para el mercado mexicano.

Para competir en el mercado mexicano de unidades pesadas, Scania México desarrolló desde hace muchos años un esquema de postventa inigualable, el cual ahora puede aplicarse para llevar a sus clientes a otro nivel, por medio de convertir los costos fijos de una compañía en variables. La fórmula parece sencilla y, en tiempos de pandemia por COVID-19, nos ha dejado una lección: evitar costos fijos.



Convierte los costos fijos en variables

Miriam Ramírez

Para los expertos de Scania México, la estrategia es lograr que los gastos de los transportistas bajen cuando las actividades tengan esa tendencia y una de las soluciones en esta gestión de negocios es que los costos sean variables y se paguen solamente por kilómetro recorrido de las unidades o bien cuando el caso lo amerite sea el cobro por hora trabajada.

Para Manuel Aranda, gerente de Desarrollo Comercial de Scania México, estos costos deben ser variables y no fijos, esa es la manera en que funciona ese esquema de Scania. "Estamos encaminados a un sistema de transporte sustentable, con la mayor tecnología y, al mismo tiempo, amigable con el medio ambiente".

En tanto, Carlos Orozco, gerente de Flotas Corporativas, explicó que el concepto de póliza de mantenimiento ha tenido éxito en el mercado mexicano por varios factores, entre los que se encuentran hacer trajes a la medida de las necesidades de las empresas, con lo que los transportistas se dedican a sus negocios al 100%, dejando la atención de los vehículos en las manos expertas de Scania.

Agregó que la firma cuenta con tres tipos de pólizas, la primera con un servicio preventivo donde se incluyen las refacciones, filtros de diésel y de aire, así como lubricantes y mano de obra. La segunda es el servicio preventivo más mano de obra correctiva, donde se agrega la mano de obra –reparación de distintos sistemas del chasis

PRESENCIA DE CWS

DESDE 2009



responde al segmento de autobuses y el restante seis por ciento es del segmento de carga, aunque como parte de la estrategia de la marca, el primer año de póliza de mantenimiento va incluido.

Cuando no se tiene una póliza de mantenimiento, los costos fijos son los sueldos y las refacciones, que mes a mes se tienen que pagar; en el caso de contar con las pólizas de

mantenimiento Scania, se paga solamente por kilómetro recorrido u hora trabajada.

Scania-, así como el Scania Communicator. La tercera abarca la reparación y mantenimiento integral, que incluye todos los puntos de los dos primeros más refacciones y asistencia en carretera mediante el Scania Assistance.

Para Antonio Ayala, coordinador de Experiencias al Cliente y Soporte al Negocio, la cereza del pastel de los servicios que pueden ayudar a hacer los costos fijos en variables son los talleres que la marca tiene dentro de las instalaciones de sus clientes, de hecho, ya son casi 50 los talleres de este tipo que tiene Scania México, donde todos los costos de mecánicos y refacciones van por cuenta de la firma.

“Para ello, tenemos seis pilares fundamentales: Capital humano; maquinaria y equipo; almacén de refacciones; entorno de trabajo; proceso de taller; e indicadores de desempeño”.

Raúl Rodríguez, director de Soluciones para Transformación del Negocio de Scania México, mencionó que existen 4,835 unidades Scania bajo póliza de mantenimiento, de ese total 94% co-



“Scania sigue siendo el mejor aliado de los transportistas mexicanos, prueba de ello es que de una flota circular te de 7,742 unidades Scania, 4,832 cuentan con póliza de mantenimiento. Esperamos finalizar el año con 4,900 unidades con contrato de mantenimiento y, para el

siguiente año, agregar al menos otras 400”, finalizó. **VL**





COVID-19

TAPO al 50% de operaciones. ¿Empieza la recuperación?

Las actividades en la Terminal de Autobuses de Pasajeros de Oriente (TAPO), poco a poco se van recuperando, después de que en los primeros meses de la pandemia por el COVID-19 la actividad bajó a cerca del 20%; ahora, las salidas de autobuses son más frecuentes y se puede decir que la terminal está al 50% de actividades, comparadas contra las que tenía antes de la pandemia.

Felipe Hernández, director general de TAPO, dijo que afortunadamente los pasajeros han regresado a la terminal para viajar en autobuses de las diferentes líneas, por lo que en las últimas semanas se han incrementado las salidas. "Hemos tenido mucho cuidado en tener todos los protocolos de seguridad sanitaria, cuando entran a la terminal se les toma la temperatura y, después, cada una de las líneas lo hacen nuevamente".

EXXONMOBIL

EXXONMOBIL ANUNCIÓ EL PROGRAMA "MUJERES EMPRENDEDORAS"

ExxonMobil en México, en alianza con los distribuidores de lubricantes Mobil y bajo la colaboración de la organización Junior Achievement México, anunciaron el lanzamiento del programa Mujeres Emprendedoras en México, que tiene como objetivo impulsar el desarrollo y las capacidades de gestión de negocios y emprendimiento de cientos mujeres a nivel nacional. En una primera etapa, el programa apoyará directamente a más 380 mujeres.



La iniciativa forma parte de los programas de ciudadanía corporativa de ExxonMobil enfocados en desarrollar esfuerzos locales que generen un impacto social importante para reducir la inequidad de género, fortalecer la inclusión de las mujeres en el trabajo y el desarrollo de su talento.

CISA

Murió Arturo Moreno Trejo

Hace unos días murió nuestro buen amigo Arturo Moreno Trejo, director general adjunto de la empresa Corredor Insurgentes S.A. de C.V. (CISA), el directivo fue uno de los impulsores del cambio en la movilidad en la capital del país. Será recordado como uno de los que lograron el cambio que parecía imposible en la Ciudad de México (QDP).





AUTOINFLADO ELECTRÓNICO DE LLANTAS
PARA REMOLQUE

AUTOINFLADO ELECTRÓNICO DE LLANTAS PARA REMOLQUE

TUS ENTREGAS SIEMPRE A TIEMPO

- ❑ Evita el desgaste de las llantas con calibrado automático
- ❑ Ahorro en llantas desde un 20%
- ❑ Ahorro en Diésel desde un 5%
- ❑ Disminuye el riesgo de accidente por ponchadura
- ❑ Las ponchaduras no son un problema para cumplir con sus entregas
- ❑ Soporte técnico permanente y refacciones siempre disponibles

PIDE VIGIA INTEGRADO
EN REMOLQUES



www.mexicolven.com

33 3659 3664 | 33 3657 1277 | 33 3657 3052

MEXI COLVEN

TRACTOCAMIONES

Unidades de carga representan 89% de la venta

En el periodo enero-septiembre se han comercializado 14,113 unidades, lo que representa 89% de las ventas totales de unidades de autotransporte de carga y pasaje, los tractocamiones siguen siendo el segmento más importante para este sector.

Las cifras registradas este año en el segmento de carga, representan una caída de 44.6%, esto es, que se han dejado de comercializar 11,383 vehículos. En cuanto al segmento de pasaje se vendieron en el periodo enero-septiembre 1,749 vehículos, esto es, 11% de las ventas totales, estas cifras comparadas contra las 5,996 de este año, representan 70.8%, lo que significa que se han dejado de vender 4,247 unidades.



TOTAL

TOTAL MÉXICO ACTIVÓ NOVEDOSA ESTRATEGIA DE MERCADOTECNIA

Total México dio a conocer el exitoso desarrollo y la extensión de su campaña



“tapón dorado”, estrategia de mercadotecnia diseñada por la compañía para seguir fortaleciendo la calidad del servicio e incrementar, aún más, el nivel de satisfacción en las visitas de los clientes a las estaciones de la marca.

A través de la excelencia en el servicio y un amplio portafolio de productos, la compañía busca seguir ofreciendo una experiencia diferenciada en las estaciones de TOTAL en México. Es por ello que este nuevo proyecto, dirigido a los asesores de pista de la marca, pretende el fomento a la cultura de servicio en sus empleados, un elemento que la compañía considera primordial a nivel mundial y que impulsa de forma continua a través de su programa “Top Service”.

AXALTA

Axalta lanzó nuevo sistema de alta viscosidad y secado rápido

Axalta lanzó el nuevo sistema AV 4:1 de Imlar® para la industria de repintado automotriz en México. Este sistema de secado rápido



tiene propiedades de alta viscosidad que dan como resultado una apariencia más suave con una sola capa, lo que ahorra tiempo y dinero.

El sistema de tres productos se aplica fácilmente en varios climas, ofrece un brillo superior y una gran capacidad de nivelación, lo que reduce los tiempos de secado y la necesidad de pulir. Los productos utilizados en este nuevo sistema son: El primario de relleno 2K 930SM AV, con un secado al aire de tiempo muy corto y una gran facilidad de lijado; base color Bikapa® Plus que ofrece una excelente apariencia; y la transparente 2K Klarity® AV, IW 500, la cual ayuda a lograr el espesor adecuado con el menor esfuerzo, ofrece una buena nivelación, brillo y distinción de imagen para uso en todo tipo de reparaciones.



DAIMLER

ABIMAEI ARANDA SALE DE DAIMLER, ES SUSTITUIDO POR JESÚS GÓMEZ

El rumor sobre algunos cambios en Daimler Trucks México tenía algunos días, hoy Daimler lo ha hecho oficial, Jesús Gómez Sánchez ha sido nombrado director de Desarrollo de Mercado y Portafolio de Productos a partir de este otoño, tras la salida de Abimael Aranda Portillo desde el 30 de septiembre.

Como director de Desarrollo de Mercado y Portafolio de Productos para México, Jesús Gómez será responsable de desarrollar una estrategia de producto a largo plazo basada en las necesidades del mercado, segmento y cliente final, con una visión robusta del mercado para las áreas de ventas y posventa.

KENWORTH

Transportes Wong de la Torre adquiere 15 tractos Kenworth T800

La concesionaria Kenworth de la Huasteca hizo entrega de 15 tractos Kenworth T800 a la empresa Transportes Wong de la Torre, un distinguido cliente de la zona, cuya flota es 100% Kenworth. La ceremonia de entrega de unidades y de la llave conmemorativa se llevó a cabo en las nuevas instalaciones de Kenworth de la Huasteca.

Siendo Transportes Wong de la Torre uno de los clientes más importantes para la concesionaria, realizó su primer trato con Kenworth adquiriendo unidades nuevas en 1999. En los últimos cinco años ha adquirido más de 60 unidades, incluyendo la última compra este año de 15 tractocamiones.



MICHELIN

Cambios en Michelin

Michelin, con el objetivo de seguir profundizando el crecimiento de la empresa en la región América Central, nombró a Pierre-Louis Dubourdeau como presidente y director ejecutivo, quien ha colaborado en el grupo durante los últimos cinco años y ahora estará liderando la región desde las oficinas de México en Querétaro.

Antes de asumir esta nueva responsabilidad, Pierre-Louis se desempeñó en Michelin en puestos directivos de manera exitosa, trayendo logros a la compañía. Y hoy continua con la firme visión de ofrecer a la región América Central una experiencia memorable a sus clientes.





KENWORTH

TRANSPORTES GARCÍA'S TRUCKING FESTEJA SU 25 ANIVERSARIO

Kenworth de Cuautitlán felicitó a Transportes García's Trucking por cumplir sus primeros 25 años de operación, agradeciendo su preferencia y el permitirle ser parte de su historia, ya que el 90% de su flota está conformada por poderosos vehículos modelo T800 de la marca, con la calidad y seguridad que los caracteriza.

La historia de García's Trucking se remonta al año 1974, cuando el señor Armando García, junto con su padre y sus hermanos, fijaron su mirada en la industria del auto-transporte. Comenzaron a armar sus flotillas, cada uno de ellos aportando con un par de camiones, cubriendo la necesidad fundamental del transporte terrestre de carga. Y así, junto con la dedicación y trabajo incansable, su visión se amplió hasta constituirse oficialmente como Transportes García's Trucking S.A. de C.V. en 1995.

DAIMLER TRUCKS

Transportes Elola estrena 20 tractos Nuevo Cascadia



Daimler Trucks México entregó 20 unidades Nuevo Cascadia a Transportes Elola, a través de Zapata Querétaro, distribuidor de Freightliner. La compra está alineada al objetivo de la empresa transportista mexicana por eficientar su rendimiento de combustible y obtener mejores herramientas en cuestiones de tecnología y seguridad.

Las 20 unidades Nuevo Cascadia están equipadas con motor DD13 de 400HP EPA'10 y transmisión DT12 con sistemas de Seguridad Detroit Assurance con Lane Departure y Enlace Freightliner 2.0. Con esta incorporación, Freightliner tendrá un 17% de participación en la flota de Transportes Elola. Dichas unidades transitarán por las rutas de Nuevo Laredo a Ciudad de México y de Ciudad de México a Veracruz.

COVID-19

El titular de la SCT continúa con amplia agenda

Luego de guardar cuarentena por contagio de COVID-19, desde el pasado 10 de septiembre, y resultar negativo en los últimos exámenes realizados, el secretario de Comunicaciones y Transportes, Jorge Arganis Díaz Leal, continuó con sus actividades al frente de la dependencia.



Primero, inauguró, de manera virtual, el Primer Congreso Nacional de Actividades Espaciales (CONACES) 2020 y se reunió con el presidente de la Comisión de Comunicaciones y Transportes de la Cámara de Diputados, Víctor Manuel Pérez Díaz.

BRIDGESTONE

BRIDGESTONE RENOVÓ LAS LLANTAS DE 42 AMBULANCIAS

Como parte de las acciones alineadas a su misión de servir a la sociedad con calidad superior, Bridgestone Latinoamérica Norte implementó una campaña regional para apoyar a la Cruz Roja, que consistió en la donación y renovación de 168 llantas para 42 ambulancias de la Cruz Roja.



La campaña se llevó a cabo entre septiembre y octubre del presente año, periodo durante el cual se

hizo entrega de las llantas en tres sedes distintas: la Cruz Roja Mexicana, sede Cuernavaca; la Cruz Roja Costarricense, sede central; y la Cruz Roja Colombiana, Seccional Cundinamarca y Bogotá. La donación a la sede de Cuernavaca fue de 60 llantas, que permitirá renovar los neumáticos de 15 ambulancias.



TOYOTA

Nuevas responsabilidades para Guillermo Díaz

Toyota Motor Sales de México, presidida por Tom Sullivan, anunció que, a partir del 1 octubre, Guillermo Díaz Arana es el nuevo vicepresidente de operaciones, con el objetivo de fortalecer la estrategia de ventas de la compañía en el país en los próximos años.

Guillermo Díaz cuenta con una importante trayectoria en la industria automotriz y particularmente en Toyota con una carrera de 18 años, que se ha forjado en las operaciones financieras dentro de Toyota Financial Services y Toyota Motor Sales de México.

DAIMLER

Paquetexpress® crece su operación con Freightliner

Daimler Vehículos Comerciales, a través de la distribuidora CYTSON, entregó 77 nuevas unidades Freightliner de los modelos Cascadia, M2 Y FL 360 715 a la empresa de paquetería y mensajería Paquetexpress®, mismas que le permitirán impulsar su operación y el crecimiento de la infraestructura logística en el país.

La tecnología con la que cuentan las nuevas unidades permitirá a Paquetexpress® atender de manera oportuna las necesidades de sus clientes, al tiempo que resguardan la seguridad de sus operadores, con un óptimo rendimiento de combustible.





DAIMLER TRUCKS MÉXICO

Semillas y Transportes Ruiz estrena seis unidades Nuevo Cascadia

Daimler Trucks México, a través de Jiménez Autocamiones, realizó la entrega de seis unidades Nuevo Cascadia de Freightliner a la empresa Semillas y transportes Ruiz S.A. de C.V., que le permitirán reforzar sus servicios de transporte especializado y atender las necesidades de sus clientes en la zona de los altos de Jalisco.

Las nuevas unidades, seleccionadas gracias a su capacidad, y que sobresalen en las carreteras de Tepatitlán, Jalisco, cuentan con motores Detroit Diesel DD16 y un diseño de vanguardia que garantiza un mejor desempeño de combustible, un bajo impacto ambiental, así como máxima seguridad y confort para los operadores.

BP

bp Combustibles apoya a sus clientes

La empresa energética bp Combustibles inició una campaña para apoyar a sus clientes en esta nueva normalidad, con la posibilidad de ganar una de las 500 motocicletas que podrán facilitar su transporte cotidiano o bien ser usadas como una herramienta de trabajo.

Los clientes de bp también podrán participar en la promoción para recibir mil puntos de su programa de lealtad, al realizar cargas de 20 litros o más de combustibles bp con tecnología ACTIVE.



CUMMINS

RAFAEL ESPINOSA CON NUEVAS RESPONSABILIDADES EN CUMMINS

Cummins anunció que Rafael Espinosa es el nuevo líder de Relaciones Gubernamentales e Institucionales de la marca en México, posición desde la cual desarrollará e implementará una estrategia de asuntos gubernamentales que esté alineada y apoye al éxito de los negocios de la marca.

En un comunicado, Cummins México anunció que los meses que han pasado en este 2020 han demostrado la importancia de construir y mantener relaciones fuertes con los gobiernos de los lugares donde se vive y se hace negocio.

AUTOBUSES

Se comercializaron siete autobuses foráneos durante septiembre

El segmento de autobuses foráneos sigue en picada, en septiembre se vendieron solo siete unidades, contra las 53 que se comercializaron en el mismo mes del año anterior, en el acumulado enero-septiembre son apenas 331 autobuses de larga distancia los comercializados contra los 1,274 del año anterior, lo que da como resultado una caída de 74%.

Un analista consultado por Vía Libre, explicó que el segmento de pasajeros no experimentaba una caída tan marcada desde la crisis de 1995, la denominada Efecto Tequila, cuando el mercado prácticamente desapareció. Para la reactivación de este segmento será necesario el impulso al turismo y hacer que las personas empiecen a regresar al transporte en autobús.



REPSOL

REPSOL LANZÓ APP DE FACTURACIÓN ELECTRÓNICA EN ESTACIONES DE SERVICIO

Como parte de su compromiso por ofrecer el mejor servicio a sus clientes, Repsol lanzó su primera app digital en México para dispositivos iOS y Android, con el objetivo de agilizar y facilitar la facturación en las estaciones de servicio, así como proporcionar información de utilidad al usuario.

A través de la App, clientes y usuarios podrán acceder a las siguientes funcionalidades:

Facturación en línea de una forma sencilla y rápida a través de código QR del ticket de compra. Mapa de estaciones de servicio con geolocalización, vinculado a Google Maps o Waze. **VL**

VW

100 CAMIONES ELÉCTRICOS VOLKSWAGEN PARA AMBEV

Después de dos años de probar el desarrollo de una tecnología pionera en América Latina, Ambev y VW Caminhões e Ônibus oficializaron un acuerdo para entregar los primeros 100 camiones eléctricos e-Delivery

A partir de la segunda mitad de 2021, los vehículos distribuirán las bebidas de Ambev usando energía totalmente limpia por las calles de São Paulo y Río de Janeiro. El acuerdo forma parte del compromiso de la compañía de tener 1,600 camiones eléctricos Volkswagen en su flota asociada para el año 2023, uno de los mayores anuncios de este tipo en el mundo.



VALERO

Valero inició operaciones en Guanajuato

Valero México llegó Guanajuato y con esto la empresa suma dos nuevas estaciones de servicio, alcanzando en total 52 gasolineras bajo su marca en todo el territorio nacional.

Las estaciones de León y Apaseo ofrecerán productos de primera calidad para el transporte y la vida cotidiana de Guanajuato y la zona del Bajío, como son: Supreme 93, la única gasolina con 93 octanos en todo el país, que maximiza la potencia del motor y mejora el rendimiento del combustible para recorrer más kilómetros, además reduce las emisiones contaminantes. El aditivo Propel-Tech que limpia el motor para ayudar a mejorar su desempeño.

DAIMLER TRUCKS

Daimler se une con Banco Tapitas

Daimler Trucks México, se une a la misión de Banco Tapitas, organización sin fines de lucro que brinda apoyo a personas con cáncer, en su mayoría niños, para recolectar tapitas en sus plantas y así continuar con el objetivo de apoyar a los pacientes y de cuidar el medio ambiente.

El programa, que tendrá una dura-



ción de un año, de julio de 2020 a julio de 2021, tiene dos objetivos principales: el primero es hacer del conocimiento de los colaboradores el correcto manejo de los residuos, específicamente de las tapas de plástico, que son sólidos que podrían terminar en los mares y suelos teniendo graves consecuencias para el medio ambiente.

El mejor equipo técnico es **HINO**



A Toyota Group Company

- Contamos con **técnicos especializados en mantenimiento, reparación y diagnóstico**, listos para atender tu unidad HINO.
- Técnicos con amplio conocimiento del camión, para **asegurar larga vida a tu unidad**.
- Trabajamos siempre con **calidad y seguridad**.
- Garantizamos la **calidad de las reparaciones**.
- **Calidad de HINO en mano de los técnicos**.



Calidad de **HINO**
es **confianza**

SMT, la mejor fórmula para transportarse

Cuando el servicio especializado de turismo se necesitó en Apizaco, Tlaxcala, Carlos Tamayo Chavero no lo pensó dos veces y de inmediato se puso a trabajar en la conformación de una compañía que cubriera esa necesidad y qué mejor que hacerlo con toda la experiencia de su abuelo y su padre, transportistas de toda la vida.







LOS AUTOBUSES DE SMT CON LA MAYOR TECNOLOGÍA VOLVO IRIZAR I6S.

Marco Hernández G.

APIZACO, Tlaxcala.- Así nació Soluciones de Movilidad Terrestre (SMT), que tiene como sede Apizaco, pero que da servicio a toda la República Mexicana, su gran fortaleza es el transporte de personal, ya que todos los días sus unidades trasladan a personas en los estados de Tlaxcala, Estado de México y Puebla, este último es un gran productor de la industria automotriz mexicana, que tiene también muchos parques industriales donde sus proveedores realizan la fabricación de autopartes y donde se necesita movilizar a la gente con el mayor confort y seguridad.

“En 2016 arrancamos con todo el entusiasmo y ganas de hacer bien las cosas, y nacimos a partir de una necesidad específica en el turismo carretero que se complementó con el transporte de personal. Puebla, con toda su industria automotriz, nos dio la oportunidad de ofrecer una mejor experiencia de viaje a los colaboradores de todos estos parques industriales y lo hacemos de la mejor forma posible”.

Carlos Tamayo Chavero es un joven empresario que ha implementado en la compañía toda la experiencia con



CARLOS TAMAYO.

la que cuenta ya que toda su vida se ha dedicado a la movilidad de las personas; ahora, ofrece lo mejor en autobuses, midibuses y vanes.

Su flota vehicular se compone por casi 100 vehículos, de los cuales 37 son autobuses foráneos con los que ofrece un servicio con los más altos estándares de calidad. "Nuestro servicio tiene que ser un diferenciador y eso lo hacemos con autobuses que poseen la mayor tecnología para que los pasajeros tengan un viaje más placentero".

La mayoría de los autobuses son con la combinación Volvo Irizar, la cual ha resultado una de las más competitivas en el sector. "Si queremos contar con altos estándares en nuestro servicio, lo primero es contar con autobuses con estas características, afortunadamente nuestros clientes han confiado en nosotros y esperamos otorgarles el mejor servicio posible".

El 2020 ha marcado la pauta de lo que viene para Soluciones de Movilidad Terrestre (SMT). A pesar de la pandemia de COVID-19, su plan de crecimiento anual sigue y espera seguir creciendo en los siguientes meses.



EL EQUIPO DE SMT.

"De aquí en adelante, lo que podemos esperar en SMT es lo mismo que en los últimos años, seguir creciendo, seguir abriendo plazas de trabajo para la comunidad de Apizaco y seguir apoyando proyectos de nuestra comunidad".

La compañía ha tenido un repunte en el traslado de personal a raíz de la pandemia y lo ha hecho con una serie de procedimientos para ofrecer autobuses desinfectados, de tal forma que las personas que utilizan este servicio se sientan seguras al utilizar las unidades de la marca.

"Todas las unidades, antes de ser utilizadas por nuestros clientes, son desinfectadas, por lo que nuestro compromiso es tener espacios libres de COVID-19, ese es nuestro verdadero objetivo: tener mejores historias y vivencias en nuestras unidades".

Los vehículos de SMT se pueden ver cada vez más los fines de semanas en los distintos centros de recreación. "Estamos para servirles a todos nuestros socios de negocio, en excursiones familiares, escolares, traslados a aeropuertos, traslados de ejecutivos y para todos los temas de movilidad terrestre". **VL**

TRANSPORTE OFICIAL DE LOS COYOTES DE TLAXCALA

Carlos Tamayo Chavero tiene 42 años de edad, todos dedicados al transporte de pasajeros, recuerda que desde muy chico acompañaba a su padre, Pedro Tamayo, a los temas de los autobuses, tal vez por ello tiene mucho apego al apoyo de los jóvenes de su estado.

El director general de Soluciones de Movilidad Terrestre contesta de inmediato cuando se le pregunta por el equipo de fútbol Coyotes de Tlaxcala, del cual su compañía es el transporte oficial y que forma parte del equipo que compete

en la Liga de Expansión. "Es parte de compromiso con la comunidad de Tlaxcala, apoyamos lo más posible a nuestros jóvenes que son el presente y futuro de nuestro estado".

Las últimas adquisiciones de la compañía han sido 15 autobuses Volvo Irizar i6s, los cuales fueron destinados para el servicio del Programa Primero los Maestros en todo el estado. Las unidades de SMT cuentan con una edad promedio de 1.5 años, siendo de las flotas más competitivas de la región.

Marcopolo México presenta su escaparate de productos



LÍNEA COMPLETA DE MARCOPOLO.

Como parte de la presentación del Marcopolo Viaggio 800, la marca realizó el relanzamiento de toda su línea de productos, desde el impresionante Paradiso 1800 DD, pasando por el Paradiso 1350, Paradiso 1200, Viaggio 950 y Viaggio 800.

Marco Hernández G.

GARCÍA, N.L. – Una de las sorpresas que hubo durante la presentación del nuevo Viaggio 800, fue el relanzamiento del portafolio de productos de Marcopolo México, el cual tiene dispo-

nible con entrega inmediata para el mercado mexicano.

Paulo Andrade, director general de la compañía, explicó que la estrategia de la empresa es estar muy cerca de los clientes mexicanos para apoyarlos





en todos los requerimientos que necesiten y salgan lo más rápido posible de estos tiempos turbulentos.

En tanto, para Francisco Chávez, director comercial de Marcopolo México, el presentar toda su línea de productos es para darle a conocer a sus clientes que pueden tener soluciones de movilidad para todas sus necesidades. "Aquí estamos, podemos fabricar trajes a la medida; nuestros colaboradores son de los más calificados y están listos para fabricar cualquier tipo de autobús que requiera el mercado". **VL**



FRANCISCO CHÁVEZ.



GIOVANI CRESTANI.





Marcopolo
México

Continúa imparable la conquista del mercado mexicano, presenta al **Viaggio 800**

Una de las empresas más activas en los últimos meses dentro del mundo de los autobuses foráneos ha sido Marcopolo México que ahora presenta su Viaggio 800, un autobús para recorridos entre ciudades, un foráneo ligero que está disponible para el mercado mexicano con las plataformas Mercedes-Benz, MAN, Volkswagen, Scania y Volvo.

Marco Hernández G.

GARCÍA, N.L.- La renovación de la línea de productos de Marcopolo sigue conforme a lo planeado y ni los tiempos de pandemia por COVID-19 la detienen. Con el lanzamiento del Marcopolo Viaggio 800, la marca reafirma su compromiso con el mercado mexicano.

Paulo Andrade, director general de Marcopolo México, dijo que la inversión en el desarrollo del Viaggio 800, que se producirá totalmente en la planta de García, Nuevo León, es de poco más de un millón de dólares así como de varios meses de trabajo.

"Contamos con muchos desarrollos de proveedores mexicanos, los cuales han demostrado una gran capacidad para lograr la calidad nece-



PAULO ANDRADE.

saria para este tipo de proyectos, el 100% de las materias primas y materiales son mexicanos".

El directivo agregó que esperan lograr importantes ventas del Viaggio 800 durante el siguiente año, por lo que pronosticó colocar alrededor de 200 automotores, lo que representaría "conquistar cerca del 50% del segmento de autobuses foráneos ligeros".

Recordó que el Viaggio 800 es una evolución del Allegro, que marcó toda una época en el mercado mexicano. "Ahora, el Marcopolo Viaggio 800 ha sido desarrollado para ofrecer a los pasajeros el máximo confort y la mayor calidad para la mejor experiencia de viaje".

Por su parte, Francisco Chávez, director comercial de Marcopolo México, afirmó que su línea de productos se fortalece con el Viaggio 800, por lo que están seguros de poder competir en el segmento de los foráneos ligeros.

"Los acabados son con la calidad de Marcopolo, todos nuestros clientes saben que al adquirir cualquier unidad de la marca tendrán el respaldo de una compañía comprometida con el mercado mexicano".

El Marcopolo Viaggio 800 estará de arranque en las principales líneas de autobuses del país, en recorridos cortos e intermedios para que todas las



MARCOPOLO VIAGGIO 800 TENDRÁ UNA LONGITUD DE 11 A 12.5 METROS.



MARCOPOLO VIAGGIO 800.

bondades de la unidad sean apreciadas por los operadores.

En tanto, Giovanni Crestani, gerente de ingeniería de Marcopolo México, explicó que han quedado satisfechos con el resultado del Viaggio 800, que se convertirá, sin duda, en uno de los favoritos del segmento entre ciudades.

Añadió que el desarrollo del Marcopolo Viaggio 800 ha sido con ingeniería mexicana logrando un gran



PAULO ANDRADE, ADRIANA SOTO
Y FRANCISCO CHÁVEZ.

resultado final, con una imagen exclusiva de Marcopolo, diseño de van-

guardia y líneas aerodinámicas que han sido la identidad de la marca.

“Con el Marcopolo Viaggio 800, nuestros clientes podrán encontrar versatilidad, durabilidad y flexibilidad, con lo que tendrán el mayor costo beneficio para el mercado mexicano. Estamos seguros de que se superará todas sus expectativas”. **VL**

 **Marcopolo**
México

Después de sumar casi 13 años de su vida en México de manera intermitente, Paulo Andrade se retira de Marcopolo México y también se despide de la firma donde trabajó por 34 años, siendo responsable de diversas áreas de la marca, tanto de calidad, producción, asistencia técnica, comercial, dirección de área, dirección de negocios y dirección general de Marcopolo México.



Misión Cumplida: Operación Marcopolo México... ¡Aprobada!

Marco Hernández

Paulo Andrade experimentó todos los caminos de Marcopolo en México, desde aquella primera incursión en tierras aztecas en 1993 y 1994 junto con plataformas Scania y Dina Autobuses en Ciudad Sahagún, y aquellas 600 carrocerías de Marcopolo que llegaron a nuestro país.



Salió justo en la época del “Efecto tequila”, a finales de 1993, para regresar en el 2000. Le tocó trabajar con Alfredo Valencia en la conformación de la estrategia junto con Mercedes-Benz Autobuses, por lo que vivió toda la transición hacia la planta de García, Nuevo León, así nació “La Casa del Autobús”; después, para 2008 regresó nuevamente al corporativo de Marcopolo en Brasil.

Nuevamente regresó a México en 2014, a Paulo Andrade le tocó ese primer joint venture con Mercedes-Benz Autobuses y también le tocó

la flexibilización de la marca, por lo que Marcopolo México inició la producción de carrocerías con otros fabricantes de tren motriz distintos a Mercedes-Benz Autobuses.

En este tiempo se enfrentó a varios retos, el primero fue convencer al equipo de trabajo de que se podían alcanzar cosas importantes. “El enemigo algunas veces está en casa, si no logramos convencer a nuestro equipo de trabajo no podríamos alcanzar ninguna meta”.

El segundo reto fue presentarse con los productores de platafor-

mas y convencerlos de hacer sinergias y que se tomara a Marcopolo México como uno de los proveedores de carrocerías, cosa que al principio muchas marcas no creyeron. “Me decían: no lo podrán hacer, ustedes están casados con Mercedes-Benz Autobuses. Al final, Marcopolo México tiene negocios con Scania, MAN, Volkswagen, DINA y Volvo, así como con Mercedes-Benz Autobuses”.

El tercer reto fue tocar directamente la puerta de las líneas de autobuses en México y crear un equipo comercial capaz de negociar, junto con los fabricantes del tren motriz, propuestas para las diversas líneas establecidas en México. “Hemos generado confianza en hacer negocios con Marcopolo México, es un camino que no todo está recorrido, se tiene que seguir trabajando con los clientes finales y seguir aprovechando la autonomía de nuestro equipo comercial”.

“Afortunadamente, en los últimos seis años con varias cabezas y varias manos, junto con el equipo en México, hemos logrado muchos éxitos, como el renovar toda la línea de productos y colocarnos como uno de los líderes en la fabricación de carrocerías para el mercado mexicano”, aseguró Paulo Andrade.

El directivo dijo que ha sembrado una buena semilla en México, por lo que espera que el presente y futuro de Marcopolo México será muy exitoso. “Agradezco de corazón, otra vez, todo el cariño de nuestros colaboradores y, principalmente, su confianza. Como ‘deportista ejecutivo’ no gané una Copa del Mundo, pero humildemente me siento como si lo hubiera logrado”, expresó.



Agregó que como cualquier ser humano, en la búsqueda del hacer que suceda, innovar, y tomar decisiones y riesgos, posiblemente cometió errores, los cuales fueron en algunos momentos difíciles y costaron superar, pero reconoció que le dejaron aprendizajes. “Pido disculpas a las personas que, por alguna razón, no atendí sus expectativas”.

Con 54 años, Paulo Andrade espera seguir el ejemplo de los buenos deportistas, ya que apenas está cumpliendo su primer maratón de

34 años de trabajo y dice que tiene mucha energía, disposición, creatividad y experiencia que lo habilitan a estar preparado en todos los ámbitos para pronto seguir con el segundo maratón y así tener más oportunidades.

“Las buenas historias profesionales no las escribimos solos, sino con muchas manos y con un gran equipo de personas, con el mejor espíritu profesional y valores personales que nos impulsan a escribirlas por el camino del bien común y con el mayor de los éxitos”, finalizó. **VL**

Jose Luiz Moraes Goes toma el volante de Marcopolo México

La marca de carrocerías Marcopolo México tiene nuevo director general, se trata de Jose Luiz Moraes Goes, quien sustituyó a Paulo Andrade a partir de los primeros días de octubre.

Moraes Goes cuenta con una carrera de 27 años en Marcopolo, a cargo de diversas responsabilidades en áreas como exportaciones e ingeniería, siendo uno de los líderes de desarrollo del Multego. En los últimos cinco años estuvo al frente de los negocios internacionales de la marca.



Queridos amigos de **Marcopolo** México

// Muchas gracias a Marcopolo, con su excelente cultura, con sus valores y principios y, en especial a los directores, controladores, socios comerciales y colegas que creyeron en mi potencial y que formaron parte importante de mi currículum profesional, sumado innumerables experiencias adquiridas.

Un agradecimiento especial a los clientes, en su condición de razón y propósito mayor de la empresa, por creer en la Marca Marcopolo y por brindarme la confianza como representante de la misma.

El pasado ya fue, y lo que espero es un presente y futuro exitoso para la compañía y para cada uno de ustedes, y para volver urgentemente a las oportunidades de crecimiento y superación de las economías de los



PAULO ANDRADE

países y negocios, en beneficio de esta excelente empresa Marcopolo SA, y todos los grupos de interés, accionistas, clientes, socios comerciales

y todos los empleados que buscan dignidad en esta fuente de trabajo para satisfacer sus necesidades económicas y familiares”.

EL DESARROLLO DE LOS DOBLE PISO EN MÉXICO

Para Abelardo Osuna, director general de Transpaís, Paulo Andrade ha sido un gran líder al frente de Marcopolo México y un gran profesional, con él arrancaron el proyecto de los autobuses de Doble Piso (Double Decker DD) para línea, que ahora es una de sus características principales.

“Marcopolo tuvo un gran acierto al colocarlo como el responsable de hacer relaciones comerciales con los empresarios de pasaje y turismo en México. Él fue el responsable del ensamble de las unidades en la planta de García, Nuevo León”.



Agregó que le tocó verlo como responsable, por muchas horas en la planta, para que los autobuses estuvieran listos para salir a prestar servicio en la flota de Transpaís, por lo que le están muy agradecidos.

“Esta no es una despedida, es un nuevo capítulo en su vida, en México tendrá muchísimos amigos, con muchas puertas abiertas a este gran profesional que nos enseñó la calidad de su trabajo reflejado en autobuses con carrocerías Marcopolo. No solamente cosechó clientes, sino amigos”, finalizó.

ABELARDO OSUNA

POTENCIALIZAR LAS ACCIONES

"Paulo Andrade es un digno representante de la calidad y productividad que simboliza la compañía Marcopolo para el autotransporte, su desempeño en esta empresa ha dejado una huella entrañable en la industria."

Marcopolo se ha caracterizado por ofrecer productos que van a la par de la evolución tecnológica y en función de la comodidad y practicidad de los usuarios, Paulo supo cómo potenciar estas acciones en pro del mercado mexicano."

Nuestro gran amigo, te deseamos mucho éxito en tus siguientes retos".

GERARDO MORA
CEO DE GRUPO ESTRELLA BLANCA





Otorga el premio "2020 COVID-19 Outstanding Supplier Award" a Senda Citi

Cummins San Luis Potosí, entregó el premio "2020 COVID-19 Outstanding Supplier Award" a la compañía regiomontana Senda Citi que se dedica al transporte de personal, por garantizar la salud de más de cinco mil trabajadores y asegurar la continuidad de las operaciones de la empresa estadounidense que se dedica al diseño, manufactura, distribución y prestación de servicios para motores de diésel.

El premio se entregó a 18 proveedores de más de 20 mil a nivel mundial por su adaptabilidad al cambio, y garantizar con ello, la salud de sus colaboradores y la continuidad de sus operaciones. En México solo se le entregó el reconocimiento a una empresa.

"Reconocemos a Senda Citi por garantizar la continuidad del servicio de transporte de personal a nuestras instalaciones en San Luis Potosí, S.L.P. y Ciudad Juárez, Chih., lo que ha permitido a más de cinco mil colaboradores reincorporarse a sus labores sin mayor problema durante la pandemia COVID-19".



Senda Citi respondió de inmediato a cualquier necesidad solicitada, como: proporcionar unidades adicionales para mantener el distanciamiento social, diseñar barreras físicas para aumentar el número de pasajeros por unidad sin afectar el costo actual, otorgar un costo competitivo en unidades adicionales, optimizar sus rutas y por obtener, además, la certificación gubernamental que establece que cumplen con todos los nuevos requisitos de COVID-19 para seguir funcionando”, mencionó Said Nochebuena, líder de la categoría de servicios corporativos para Cummins Latam.

Jorge Ramos, director de Senda Citi, agradeció la entrega del premio y reconoció a Cummins, empresa con 22 años de relación, por el gran compromiso que mantienen con sus colaboradores, siempre buscando garantizar su bienestar al facilitarles, entre otros beneficios, la movilidad hacia su trabajo y hogares.

“Para todos, la contingencia COVID-19 llegó a revolucionar de manera inmediata la forma de brindar nuestros servicios, anteponiendo la salud y seguridad de quienes reciben el servicio o producto. Para Senda Citi no fue la excepción, y todo este proceso de transformar espacios, entregas, unidades y costos, ha sido parte fundamental de adaptarnos a una nueva normalidad que llegó para quedarse”, mencionó Jorge Ramos.

En el evento, el director de Senda Citi anunció su aplicación “Citi App”, plataforma tecnológica en la que los usuarios podrán visualizar en tiempo real la ubicación de las unidades, el trayecto en el que transitan y el tiempo que les falta para llegar al punto de abordaje.



“Sabemos que hoy en día, el uso de la tecnología es indispensable y por ello, no solo queremos ser reconocidos por adaptarnos a las circunstancias, sino también por adaptarnos a las nuevas tecnologías. Estamos estrenando la aplicación móvil “Citi App” donde los colaboradores de las empresas podrán visualizar en tiempo real la ubicación de las unidades, el trayecto que recorren y el tiempo que les falta para llegar al punto de abordaje, el objetivo es permitir organizar los tiempos de traslado y que califiquen nuestro servicio a través de su dispositivo móvil”, detalló el director de Senda Citi.

Jorge Ramos mencionó que la empresa espera cerrar este año con 2,400 unidades de transporte que representa un crecimiento del 12%

en relación a lo registrado en el 2019. Se estima, además, continuar con un crecimiento compuesto anualizado del 11% en sus operaciones, porcentaje reportado desde el 2010, “en el 2021 será un año para consolidar nuestras operaciones”.

Senda Citi opera en ocho ciudades del noreste del país, Torreón, San Luis Potosí, Saltillo, Ciudad Juárez, Nuevo León, Ciudad Victoria, Reynosa y Nuevo Laredo y genera más de 3 mil empleos y la empresa de Grupo Senda cuenta con más de 30 años de operaciones.

Cabe señalar que al evento asistieron por parte de Grupo Senda, el director de Senda Citi, Jorge Eudoro Ramos Mediana y Enrique González, gerente comercial, y por parte de Cummins, Gaspar Aguilar, líder de México y director del negocio de componentes para Latinoamérica, Cristina Burrola, líder de cadena de suministros para Latinoamérica, Selené Nieto, directora de cadena de suministros para Latinoamérica, Armando Gonzales, gerente ventas y mercadotecnia para el negocio de motores, Adriano Vega, líder de servicios integrales globales y seguridad patrimonial para México y Centroamérica, Eduardo Guerra, líder compras indirectas para Latinoamérica, y Raúl Ponce, representante de ventas del mercado de autobuses. **VL**





ESTOS SON LOS AUTOBUSES VOLKSWAGEN AYCO SIGMA PARA EL ACABÚS.

Listos los prototipos Volkswagen AYCO Sigma para Acabús

Uno de los proyectos de renovación de autobuses más importantes para los siguientes meses es el Sistema Integral de Transporte Acabús, que necesitará de 130 unidades, para el cual Volkswagen y AYCO desarrollaron los autobuses de piso alto Volksbus 15-190, con carrocería Sigma de Ayco y el Volksbus 17-230 con carrocería Sigma de AYCO.



**Camiones
Autobuses**

Francisco Ramírez

A CAPULCO, Gro.- Giovanni Juárez, director comercial de MAN Truck & Bus México, dio a conocer que este proyecto está liderado por Fernando Ruano y su equipo de trabajo, por lo que se mostró optimista para arrancar la entrega de unidades en los siguientes meses.

Por las características del Sistema Integral de Transporte Acabús, se necesitarán unidades de al menos 11 y 12 metros de largo, con una configuración de asiento tipo estadio, por lo que Volkswagen en conjunto con AYCO desarrollaron una solución que está lista para ser implementada en este puerto turístico.

“Estamos contentos de apoyar de forma importante este proyecto, y queremos seguir creciendo en el desarrollo de este tipo de Sistema Integrales de Transporte, estamos comprometidos a seguir contribuyendo en el desarrollo de la movilidad de Acapulco, de Guerrero y de toda la República Mexicana”, manifestó el directivo.

Los autobuses prototipo son el Volksbus 15.190 OD con carrocería Sigma AYCO de 11 metros de largo, capacidad de 21 asientos de plástico, 2 puertas elevadas de acceso al nivel de la estación, equipado con Motor MAN D0834 con 190 hp, 4 cilindros, tecnología Euro V, sistema de emisiones EGR (no necesita de urea), transmisión manual Overdrive ZF de 6 velocidades, sistema de frenos de Tambor con ABS + EBD.

También se presentará el Volksbus 17.230 OD con carrocería Sigma de AYCO de 12 mts de largo, capacidad de 25 asientos de plástico, equipado con Motor MAN D0834 de 230 hp, 4 cilindros, tecnología Euro V, sistema de emisiones EGR (no necesita de urea), transmisión manual Overdrive ZF de 6 velocidades, sistema de frenos de Tambor con ABS + EBD.

Fernando Ruano, director general de Camiones Metropolitanos GR, comentó que estas unidades estarán brindando el servicio de transporte público en el carril exclusivo que se tiene destinado para agilizar la movilidad de los ciudadanos, reduciendo el tiempo de traslados.

Por su parte, Javier Benítez, director general de AYCO, explicó que el desarrollo de los autobuses les llevó varios meses y han quedado satisfechos con el resultado final. “El desarrollo es totalmente mexicano, hecho por nuestro equipo de diseño, por lo que estamos listos para hacer las primeras entregas”. **VL**



JAVIER BENÍTEZ, FERNÁNDO RUANO Y GIOVANNI JUÁREZ.



VOLKSWAGEN AYCO SIGMA.



FUNCIONARIOS DE ACAPULCO CONOCIERON A DETALLE EL AUTOBÚS.

El futuro de los pesados

2020-2021

Existen algunas técnicas para realizar pronósticos de ventas de unidades pesadas en México, el reto siempre ha sido reducir ese margen de error, la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA) publicó sus perspectivas de mercado 2020-2021 de vehículos pesados en nuestro país.



Miriam Ramírez

Siempre ha existido ese gusto por poder adivinar el futuro, anticiparse a los hechos, siempre hemos querido tener una bola de cristal y poder saber qué vendrá en los siguientes meses, antiguamente se le conocía como el oráculo; ahora, los adivinos han logrado alguno que otro acierto, así como un pronóstico totalmente equivocado.

En vehículos pesados, la AMDA ha dicho en varias ocasiones que se estima una lenta recuperación hacia los próximos años. De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI), América Latina regresará a niveles pre-pandemia hasta 2023.

Para este año, el pronóstico de AMDA es comercializar 25,618 unidades, lo que representaría una caída en comparación con el año anterior de 36.22%, o el equivalente a 14,543 unidades menos, ya que en 2019 se vendieron en México 40,161 automotores pesados.

Para el 2021 las perspectivas que la AMDA ve en el mercado mexicano de unidades para el autotransporte es alcanzar las 29,056 unidades, esto es una recuperación de 13.42%, es decir, el equivalente a 3,438 unidades más que en el 2020. Con lo anterior, será dos años con menos de 30,000 unidades pesadas, lo que sin duda afectará aún más la edad promedio de la flota vehicular.

Los retos que tiene la industria para los siguientes años son: una recuperación lenta, incertidumbre sobre el desempeño de la pandemia de COVID-19, problemática en tramites gubernamentales, ausencia de apoyo para programas de renovación e inseguridad.

Las oportunidades que se han detectado para el impulso del sector son una vinculación con el sector financiero (financieras y arrendadoras), sectores de comercio dinámicos (logística, reparato), así como en el mercado secundario (seminuevos). **VL**

	2019	2020	2021	Var. % 2021-2020
Enero	2,881	2,338	2,333	-0.19
Febrero	3,091	2,221	2,216	-0.24
Marzo	3,677	2,159	2,153	-0.29
Abril	3,686	1,085	1,402	29.18
Mayo	3,694	1,313	1,697	29.21
Junio	3,930	2,153	2,781	29.18
Julio	3,167	2,724	3,175	16.56
Agosto	2,973	2,238	2,607	16.51
Septiembre	3,325	2,224	2,590	16.45
Octubre	3,169	2,285	2,585	13.12
Noviembre	2,879	2,124	2,402	13.12
Diciembre	3,689	2,754	3,115	13.12
Anual	40,161	25,618	29,056	13.42

Ventas por año 2015-2021*

	Unidades
2021*	29,056
2020*	25,618
2019	40,161
2018	39,482
2017	40,053
2016	42,181
2015	36,647

*Pronósticos AMDA.



Kenworth del Bajío celebra su 15 aniversario



Una de las ventajas competitivas de Kenworth Mexicana es la cobertura territorial y el soporte postventa de su red de concesionarios. Prueba fehaciente de la solidez de su estructura, son las amplias trayectorias en el mercado de los 15 grupos representantes de la marca en el país, las cuales avalan la experiencia y preparación para atender a los transportistas.

Este es el caso de Kenworth del Bajío, concesionario que acreditó este mes de octubre su décimo quinto aniversario en una de las zonas con mayor auge económico en nuestro país, y por consecuencia, clave en el giro del transporte de carga.

La historia de este concesionario se remonta 50 años atrás, cuando solía ser parte de Kenworth del Centro. Fue un 11 de octubre de 2005 cuando surgiera Kenworth del Bajío como un concesionario independiente, conformando un nuevo brazo estratégico de grupo BACE.

Hoy en día, Kenworth del Bajío cuenta con presencia en los esta-

dos de Guanajuato, Querétaro y San Luis Potosí a través de siete ciudades como Celaya, Querétaro, San Juan del Río, Ezequiel Montes, San Luis Potosí y Matehuala, con una cartera que supera los 3 mil clientes activos en todas sus unidades de negocio.

Alfredo Martos Gallegos, presidente de Grupo BACE e hijo de Alfredo Martos Martínez, fundador de Kenworth del Centro, expresó unas palabras emotivas por este aniversario: "Sentimos mucho cariño por esta gran empresa que durante todo este tiempo ha sido protagonista de una gran cantidad de acciones dirigidas a atender a un mercado muy selecto y especial que se

ha ido desarrollando en la zona de Querétaro, San Luis Potosí y Guanajuato". Siendo una figura de liderazgo estratégico para la empresa, Alfredo Martos señaló que su equipo es lo más importante, siendo la principal característica del mismo la perseverancia, ya que el espíritu de su compañía ha sido crecer y siempre buscar más.

Luis Reyes, director comercial de Kenworth Mexicana, extendió sus felicitaciones para el grupo BACE, haciendo un reconocimiento de los logros de Kenworth del Bajío en materia de ventas, servicio, postventa y los grandes esfuerzos por mantener sus instalaciones de acuerdo a los niveles más altos de calidad en el mercado. **VL**

La apuesta de Fletes México Carga Express ha sido por la mejor tecnología de los camiones Kenworth KW 55, al adquirir 10 unidades financiadas por PACCAR Financial México a través del concesionario Kenworth de Chihuahua.

Fletes México Carga Express estrena camiones Kenworth KW 55



Fletes México Carga Express pertenece al grupo Fletes México, con más de 35 años de experiencia en la industria y con cobertura en la mayor parte del territorio nacional. Se consolida bajo la razón social Fletes México Carga Express de forma integral por estrategia en el negocio de carga en octubre del 2013. Para esta compra se optó por camiones con transmisiones automatizadas y motor PACCAR de 7 litros, siguiendo su filosofía de servicio de calidad para la transportación de carga locales y foráneas con equipo eficiente, siempre buscando nuevas tecnologías.

Partícipes de esta transacción fueron Miguel Gómez Tapia, director general de Fletes México Carga Express; Luis Gabriel Zambrano Canales, director Administrativo y Finanzas; y Rogelio Espinoza Ibáñez, director de Operaciones, cuya aportación fue fundamental para la adquisición de estas unidades.

José Alonso Castillo, gerente de Ventas de Kenworth de Chihuahua, se mostró sumamente agradecido con el consejo del Grupo Fletes México y a Fletes México Carga Express por elegir a Kenworth como el mejor complemento para integrar su flota.

Estas unidades cuentan ya con algunos meses en circulación, con excelentes resultados en operación y rendimientos de combustible. “Estamos seguros de que la excelente visibilidad, maniobrabilidad y flexibilidad que caracteriza a este modelo Kenworth, el KW 55, es ideal para sus rutas de reparto urbano. Hemos recibido comentarios de que el cliente está satisfecho y seguramente buscará aumentar la presencia de este camión y otros modelos Kenworth en su equipo de trabajo”, afirmó José Alonso Castillo. **VL**



Si una cosa hemos aprendido durante la pandemia es que la tecnología es un gran aliado y eso es precisamente lo que ha hecho la Asociación Nacional de Distribuidores de Llantas y Plantas Renovadoras (Andellac), que ha dado un giro para integrarse a nuevas tecnologías y ahora ha organizado su Feria Virtual 2020, la cual se llevará a cabo de manera virtual el 6 y 7 de noviembre y será abierta a todo público.

FERIA VIRTUAL ANDELLAC 2020 ¡a la vista!

Miriam Ramírez

Alberto Vieyra Angulo, gerente general de Andellac, dio a conocer que esta muestra está enfocada a los clientes finales y espera contar con la presencia de 10,000 clientes potenciales. "La exposición estará conformada por 132 espacios, de los cuales, 22 exhibidores son sencillos, 32 dobles y seis tipo isla, y hasta el momento se ha vendido el equivalente al 60% del piso de exhibiciones".

Graciela Ortiz, coordinadora de la Feria virtual Andellac 2020, explicó el funcionamiento de la exposición, y de cómo los asistentes mediante un avatar podrán tener conversaciones en espacios privados y así como tener la posibilidad de ir stand por stand para ver lo que cada una de las compañías estará exponiendo.

Añadió que durante los dos días de la exposición, 6 y 7 de noviembre, los asistentes podrán tener desde el ciberespacio la posibilidad de adquirir sus llantas, así como diversos productos relacionados con la industria automotriz como aceites y herramientas.

Esta Feria virtual Andellac 2020 es un complemento al Expo Congreso Andellac, que se llevará a cabo del 21 al 24 de abril de 2021. **VL**

6 y 7
de Noviembre del 2020
9:00 a 20:00 hrs
Tiempo CDMX

FERIA VIRTUAL ANDELLAC

Venta de llantas, refacciones y servicios automotrices

- Encuentra a diferentes proveedores en un solo lugar.
- Precios preferenciales con nuestros expositores.
- Todas las ventajas de un evento presencial.
- Variedad de productos.

La Feria Virtual ANDELLAC, es un nuevo canal de venta digital que permitirá a nuestros socios distribuidores de llantas, estar en contacto con clientes potenciales, generando una experiencia diferente de comercialización para el usuario final.

¡Regístrate, te esperamos!

Por Andellac Virtual, **ÚNICO FORUM**

Expo Congreso Andellac 2021
www.andellac.com.mx/feriavirtual
andellac
AndellacOficial
andellac
andellac

Escanea el QR
Fecha: 07-11-2020
Feria: 06-07-11-2020
Tel: 011 55 5052 5100

MAN Truck & Bus México, en constante reinvencción

Las ventas que espera lograr MAN Truck & Bus México durante 2020 –con sus dos marcas Volkswagen y MAN– son de alrededor de 1,500 unidades, lo que representará cerca de 30% de caída con respecto al año anterior, explicó Giovanni Juárez, director comercial de la firma en nuestro país.

Marco Hernández G.

Cuando Giovanni Juárez tomó la dirección comercial el primer día de marzo, lejos estaba de pensar que una pandemia como la del COVID-19 detendría las actividades del país de tal manera; tenía una estrategia para las marcas Volkswagen Camiones y Autobuses y para MAN Truck & Bus México, esta se cambió con el pasar de los días, semanas y meses.

Para el directivo, el mundo de unidades pesadas se modificó de una manera inmediata, y explica que se tiene que seguir trabajando en posicionar ambas firmas en nuestro país. “Estos meses de pandemia del COVID-19, han sido retadores, donde he tenido un gran aprendizaje, fascinante desde cualquier punto que se vea, hemos tomado las riendas días antes de que todo se parara, por lo que la estrategia se ha ido modificando conforme a las condiciones del mercado”.

En entrevista con Vía Libre, Giovanni Juárez comentó que cada uno de los proyectos que le han tocado son totalmente diferentes, tanto en carga como en pasaje, todos los ha tomado con el entusiasmo de salir adelante. “Tenemos proyectos importantes que estaremos desarrollando



en los siguientes meses”, aseguró.

Añadió que durante los meses de junio, julio y agosto, la industria experimentó buenas cifras de ventas y, en particular, sus marcas Volkswagen y MAN tuvieron un mejor desempeño. “Tratamos de hacer equipo con los concesionarios y hacer planes de promoción en conjunto para la reactivación del sector, la indus-

tria de carga ha requerido unidades, así como el segmento de transporte de personal, y estamos en esa batalla de encontrar la mejor estrategia para seguir cerca de nuestros clientes”, finalizó. [VL](#)

MAN



**Camiones
Autobuses**

El 4º Foro AMAVe, organizado por la Asociación Mexicana de Arrendadoras de Vehículos (AMAVe), se desarrolló, debido a la crisis del COVID-19 y las restricciones sanitarias existentes, de manera virtual, en el que los participantes dieron sus puntos de vista en diferentes temas de movilidad, renovación vehicular, seguridad y medio ambiente.



El arrendamiento, instrumento de movilidad y crecimiento

Miriam Ramírez

Dentro del panel “Optimización de flotas: retos y soluciones”, Thierry Merienne, director Arrendamiento Flotillas en Crédito Real, dijo que la seguridad en el país es la mayor preocupación en la optimización de flotas.

“La mayoría de las empresas están muy conscientes del tema de la seguridad, tanto para sus empleados, como para sus clientes y la sociedad”, por lo que la información que otorga la telemetría es valiosa ahora para poder reducir accidentes y disminuir el comportamiento de infracciones, así como para la recuperación de vehículos con GPS.

“La preocupación por la seguridad y el ambiente ha incrementado mucho, y ahora podemos tener un



cierto control de esto gracias a la información recopilada por la optimización de flotas, misma que permite tomar soluciones inteligentes”.

En tanto, Antonio Tejedo, vicepresidente de relación con inversionistas de Grupo Traxión, explicó que la dinámica derivada de la contingencia es que se seguirán experimentando cambios en la optimización de la flota, en cuanto a demanda de diferentes sectores. “En términos de utilización de flota también se van a presentar situaciones de inversión y crecimiento. La tecnología nos llevará a otro nivel de rentabilidad, ambientalismo, eficiencia y seguridad”.

Urge resolver el problema del emplacamiento de unidades pesadas

Durante su participación en el 4º Foro AMAVe, Miguel Elizalde, presidente de la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT), afirmó que es urgente resolver el problema del emplacamiento de unidades de autotransporte, ya que en estos momentos se lleva por lo menos tres meses para acceder a las placas y puedan circular los vehículos.

“Si el problema es de sistemas, tecnología, computadoras, impresoras o tóner, se lo podemos resolver, porque urge agilizar esa parte en los trámites, pero, por el contrario, la respuesta que dan es la de reducir el presupuesto 30% al autotransporte federal”.

Agregó que el director general del Autotransporte Federal de la SCT, Salomón Elnecavé, está consciente de la problemática, pero no tiene el apoyo del subsecretario Carlos Morán, del secretario de SCT, Jorge Ar-



ganis Díaz Leal, ni de la Presidencia de la República.

“Ni hablar de pedir recursos para la renovación vehicular, si lo que estamos pidiendo son recursos para un sistema. No es posible que por trámites burocráticos se tenga detenida la reactivación económica del país, no puede ser, es un tema de coyuntura importantísimo que, sinceramente, se puede resolver en semanas”.

Durante su participación en el panel: “Renovación del parque vehicular”, Elizalde explicó nuevamente que es necesario contar con incentivos verdes, financiamiento, profesionalización, actualización del marco regulatorio y supervisión de este, ya que no es posible que 250 mil vehículos, 42% de las unidades registradas en la SCT, ya no deberían circular en carreteras mexicanas.

El arrendamiento, un aliado en tiempos volátiles

El presidente de la Asociación Mexicana de Arrendadoras de Vehículos (AMAVE), Mauricio Medina, mencionó que en tiempos volátiles como los presentados durante el 2020, el arrendamiento a corto, mediano y largo plazo, ayuda a que las empre-

sas ya no tengan que invertir grandes cantidades de inicio.

Agregó que los socios de AMAVe coinciden en que los productos que ofrecen se prestan para los momentos que estamos viviendo y espera que el próximo año se vea un mayor interés en el arrendamiento.

Aunque el directivo dijo que no tiene cifras sobre el comportamiento en general del arrendamiento en 2020, ya que se han experimentado lapsos de mucha demanda y otros con una baja muy marcada.

“Como industria, hemos pasado la etapa más fuerte, como financieras ya pasamos la etapa de problemas de liquidez, esto se va resolviendo y viene ahora revisar el tema de carteras vencidas, ya que muchos de nosotros dimos alivio a nuestros clientes, pero esto ya va a terminar y esperamos que haya buena respuesta de los usuarios del arrendamiento”. **VL**

AMAVE
ASOCIACIÓN MEXICANA DE
ARRENDADORAS DE VEHÍCULOS

Por un futuro más seguro y sostenible



La marca española conoce de primera mano la situación de crisis por la que atraviesa en el sector de la movilidad en general y en el del transporte público por carretera, en particular. Por lo que comparte esta enorme preocupación y también el reto que supone revertir esta situación.

“Queremos estar a tu lado y trasladarte todo nuestro apoyo en un contexto de pesimismo y gran incertidumbre en el que, a la vez, debemos visibilizar nuestro valor añadido y demostrar a los usuarios que viajar en autobuses y autocares es seguro y que contribuye a incrementar la calidad de vida de las personas”, dijo Rafael Sterling, CEO de Irizar.

Agregó que si este periodo muestra alguna certeza, es que el transporte colectivo es un sector económico fundamental, tanto por la aportación de riqueza y empleo que genera, como por su carácter dinamizador en la sociedad, facilitando la movilidad que el día a día requiere en los distintos ámbitos personales y económicos.

“La transición energética y la descarbonización, son dos de los ejes de trabajo que figuran ya en la cartera de De-

sarrollo Económico de los Gobiernos. Y este sector, contribuye al desarrollo de una movilidad sostenible que, a su vez, revierte en una mejora del medioambiente y de la salud pública de las personas en general. No se entiende, por tanto, un futuro en el que el transporte público colectivo en autobuses y autocares no esté garantizado”.

Explicó que queda por delante una difícil tarea, un trabajo que debe de afrontar desde la corresponsabilidad, remando todos en la misma dirección, autoridades, instituciones, operadores y fabricantes.

“Me gustaría, enviarte un mensaje de esperanza, un mensaje de futuro y, por supuesto, nuestro apoyo incondicional. Nos tienes a tu lado para cualquier necesidad que pueda surgirte”.

Para finalizar, dijo que en Irizar continuarán desarrollando soluciones innovadoras encaminadas a posicionar el transporte de pasajeros como un sector fundamental en la transición ecológica y para que siga siendo aún más seguro, eficiente y sostenible. **VL**



estafeta[®]

Reorganiza su infraestructura e invierte en vehículos para agilizar las entregas

Con el fin de fortalecer su red de distribución para servicios de entrega última milla, Estafeta realizó una reestructuración de su infraestructura a nivel nacional.

La firma mexicana realizó la apertura de ocho nuevos centros operativos y la reubicación y reingeniería de 14 más, así como la incorporación de 560 nuevos vehículos a su flota terrestre, tomando en consideración no solo los desafíos planteados por la crisis mundial por COVID 19, sino los retos preexistentes para las entregas en centros urbanos como la movilidad y la necesidad de más puntos de entrega y contacto con los clientes.

La capacidad de respuesta exigida por el crecimiento del

comercio electrónico durante la pandemia por COVID 19 (mayor al 60%), llevó a Estafeta a elevar la cifra de inversión programada para 2020 en un 25%.

En los últimos meses, Estafeta creció su infraestructura para llegar a un número total de 126 centros de distribución a nivel nacional, mientras que ha sumado 560 nuevas vanes para entregas última milla modelos Caddy, Transit y Sprinter en las que ha invertido 284. 5 millones de pesos. **VL**



ROBERTO CAPUANO.

Metrobús proyecta adquirir 260 autobuses eléctricos de 12 metros para la Línea 8

Roberto Capuano Tripp, director general del Sistema de Transporte Metrobús de la Ciudad de México, afirmó que aspira a que la Línea 8 de Metrobús o Línea Cero Emisiones, como también se le llama, pueda contar con 260 autobuses eléctricos de 12 metros.





Marco Hernández / Miriam Ramírez

“La aspiración, me atrevo a compartirla en un foro público, porque creo que es una aspiración bien fundamentada, pero todavía no la puedo declarar como un hecho, aunque vamos a necesitar apoyo del sector”, explicó.

Esta línea correrá por el circuito interior y se espera que sea la más larga del sistema de transporte ya que tendrá una longitud de casi 50 kilómetros, 144 estaciones y transportará a 258 mil personas al día. La construcción arrancará en 2021 y se espera que inicie operaciones a finales de 2022.

Durante el foro virtual Intertraffic México, el funcionario confirmó que 10 autobuses de la marca Volvo 100% eléctricos realizarán pruebas en la Línea 4 de la Ciudad de México, la primera llegará en diciembre de este año y las siguientes nueve estarán listas en marzo del 2021.

Las evaluaciones tendrán una duración de seis meses, por lo que finalizarán en junio de 2021, aunque dijo



que también existen acercamientos con las marcas BYD y Yutong, así como con Enel y ENGIE.

En la Línea 3, con la llegada de los 10 autobuses articulados Yutong, se espera tener un proyecto piloto de electromovilidad exitoso que impulse la sustitución de unidades con autobuses eléctricos, en este caso se renovarán 54 autobuses que llegaron a esta línea en 2011.

Aclaró que para que sea una realidad

contar con autobuses eléctricos se busca que sean fabricados en nuestro país, ya que hace poco se exentó del arancel a unidades eléctricas, pero existe un tope en el número de unidades. “Lo que buscamos es el apoyo del sector, además de que exista una cadena de producción y de valor en el país, entonces vamos a trabajar con quien veamos que tiene la intención verídica y real de venir a producir en México”.

Durante su participación en el foro virtual, Carlos Acosta, director comercial de Volvo Buses México, dijo que existe la intención de la marca de fabricar autobuses eléctricos en su planta de Tultitlán, por lo que tendrían una ventaja contra los fabricantes chinos.

“La electromovilidad se va a volver parte de la nueva normalidad de los sistemas de transporte público en México y en el mundo, tenemos que pensar en cuánto tiempo nos llevará producir autobuses eléctricos en México, con costos iguales o menores a los que tenemos actualmente”, concluyó. **VL**



Mercedes-Benz Autobuses, socio clave de los transportistas



Si existe una marca que siempre va a contracorriente es Mercedes-Benz Autobuses, que trata de ver siempre una ventana de oportunidad en todas las situaciones; si el mercado va bien, siempre quiere más; si el mercado tiene una mala temporada –como la actual–, hace hasta lo imposible por salir lo más rápido de la situación.

Marco Hernández

Es muy común escuchar a los directivos de la estrella de tres picos decir que no se rajan, que se la juegan con México y los mexicanos ante esta situación generada por la pandemia del COVID-19. La firma confía en que se va a salir avante todos juntos, y lo demuestra con hechos, con reestructuras financieras, programas de consultoría especializada para cada negocio y analizando las posibilidades de mejorar toda la operación o alguna área en específico.

Para Raúl González, director de ventas, postventa y marketing de Mercedes-Benz Autobuses, es tiempo de jugársela por el país, lo que significa hacer todo lo que esté en sus posibilidades para ofrecer lo mejor a

los transportistas. “El ‘no te rajes’ se ha convertido en una forma de vida para los colaboradores de Mercedes-Benz Autobuses, significa estar al pie del cañón y seguir adelante”.

En estos meses de pandemia, el equipo de Mercedes-Benz Autobuses ha estado cerca de sus clientes y se ha puesto en su lugar para conocer todos los requerimientos necesarios.

“Nos han dicho que un gran porcentaje de sus flotas se encuentra detenido y las unidades que salen a prestar servicio son las Mercedes-Benz, porque son las que más ‘jalan’ y las que tienen menor costos de mantenimiento, lo que –sin duda– es un reconocimiento a nuestro trabajo, a la entrega de toda nuestra red de concesionarios y sus equipos”.

Añadió que han hecho planes a la medida de las necesidades de los clientes, ya que tratan de ofrecer soluciones adaptadas, porque no es lo mismo el transporte urbano que el escolar, de personal, foráneo, de turismo o BRT. “Cada uno tienen diferentes retos y cada uno de ellos tienen una solución individual”.

Los cuatro pilares que tiene la marca para lograr enfrentar los retos del mercado son: La presencia en el mercado en todos los sentidos; siempre tener el liderazgo en tecnología y sustentabilidad, no solo con productos, sino en servicios y tecnología; excelencia en los negocios, en las relaciones comerciales; y un enfoque absoluto en sus clientes y socios comerciales.

“Esta es nuestra base para trabajar y los resultados que hemos experimentado son: una caída menos pronunciada a la del mercado en general; nuestra red de concesionarios

está fuerte y hemos implementado una serie de estrategias para promover la renovación en cada uno de los segmentos”.

El directivo afirmó que su primer Expo Virtual, celebrada el pasado 6 y 7 de agosto, fue todo un éxito, al reunir en un espacio a sus socios de negocios, tanto a transportistas como a proveedores de la industria, y hacer una interacción de ideas por medio de avatares, esta exposición se trató de una iniciativa surgida a raíz de la pandemia.

“Superamos todas las expectativas iniciales, logramos millones de impactos en el sector, tuvimos juntas de negocios en salas privadas y se realizaron operaciones comerciales, lo más importante es que nuestros clientes vieron el respaldo de la marca”.

González explicó que este año la venta de autobuses sufrirá una de

sus peores caídas en la historia, solamente superada por la crisis del “efecto tequila” en 1995, por lo que se espera una venta total de 3,500 a 3,600 autobuses en nuestro país.

Aunque, en el caso de Mercedes-Benz Autobuses nuevamente finalizarán como líderes del mercado, con algunos puntos porcentuales ganados, su planta de García, Nuevo León, se encuentra trabajando y se espera la entrega de unidades en las siguientes semanas.

“Tenemos que ofrecer unidades confiables para los usuarios, y eso es lo que hemos hecho junto con las líneas de autobuses, estar desinfectando las unidades constantemente y así evitar la propagación del virus”.



Mercedes-Benz
The standard for buses.





Para cada tipo de pasajero hay un autobús Mercedes-Benz

La movilidad de las ciudades mexicanas se ha transformado gracias a la conectividad que permite desplazarnos a cualquier punto, tal es así que las tecnologías, las rutas y el urbanismo han hecho que se modifiquen los vehículos de transporte público.

Millones de personas a lo largo y ancho del territorio mexicano han sido trasladado por Mercedes-Benz Autobuses, de manera cómoda, segura y eficiente, a través de los más de 18 distintos modelos de autobuses que integran altos estándares de calidad e innovación, así como nuevas tecnologías en sus procesos de producción. Además, cuenta con un modelo para cada tipo de servicio, tanto para las ciudades con tráfico denso, como para las pequeñas poblaciones y zonas rurales, así como para trayectos largos y unidades de inclusión los cuales han sido icónicos por su forma, diseño, capacidad y comodidad.



Mercedes-Benz
The standard for buses.

“En Mercedes-Benz Autobuses contamos con un modelo para atender las necesidades de traslado de cada pasajero, teniendo siempre en mente, la calidad, seguridad y condiciones orográficas de cada destino” explicó, Raúl González, director de Ventas, Mercadotecnia y Postventa de Mercedes-Benz Autobuses.

Pasajero ciudadano

En cada recorrido por las calles de las ciudades hay millones de historias que día con día se cuentan y viven a bordo de un OH 1624 L. Este bus es reconocido por su excelente desempeño, confort seguridad y rendimiento de combustible; atributos únicos que lo posicionan como el autobús de referencia en el mercado del transporte de pasajeros. Cuenta con la más alta tecnología, superando los estándares establecidos por las normas de seguridad en el sector. Su amplia

capacidad de asientos se encuentra bien planificados y excelentemente distribuidos para ofrecer más comodidad y mayor capacidad durante el recorrido. Su suspensión neumática brinda un recorrido cómodo y seguro al mismo tiempo.

Súbete a mi Bóxer

¿Quién no ha visto a aquellos operadores limpiando, dando brillo, lustrando las llantas y dirigiéndose al Bóxer con un nombre propio? Este autobús fuerte, imponente y confiable es líder en el mercado por su rentabilidad, durabilidad, economía y excelente desempeño. Gracias a su gran flexibilidad, es ideal para cualquier tipo de servicio, tanto para las grandes ciudades con tráfico denso, como para las pequeñas ciudades y zonas rurales, ya que su diseño está hecho a la medida de sus necesidades.

El MBO o es el consentido de los ciudadanos, traslada 8 de cada 10 usuarios del transporte público. Tan solo en la Ciudad de México es utilizado en un 82% del total de los viajes de la Zona Metropolitana.

El aventurero

Viajar en el O500 RS 1835 hace de cada viaje, toda una aventura. Este bus es el aliado ideal para esos recorridos largos donde al final del trayecto le espera la diversión, el descanso, el ambiente de fiesta y convivencia. Este vehículo de alta gama está equipado con accesos confortables, un espacio interior luminoso y agradable, una climatización de dos zonas de alta calidad.

La inclusión es primero

En algún momento hemos visto alguna persona con discapacidad, estatura baja o persona de la tercera edad esperando el autobús. Es por



eso que Mercedes-Benz Autobuses ha desarrollado el modelo O500 U 1826 "Low Entry", una unidad especialmente adecuada para el traslado de personas con discapacidad, ya que, por su fácil y amplio acceso, permite que sillas de ruedas asciendan y descendan sin ningún inconveniente, por todo esto es que la empresa alemana día a día se renueva para dar solución a los desafíos de la movilidad, siendo incluyente y respetuoso de todos.

Los deportistas

Mercedes-Benz Autobuses mueve a grandes celebridades del fútbol y béisbol mexicano. Estas unidades OC 500 2543 6x2 fueron especialmente configuradas para atender las necesidades específicas de cada equipo como colores y diseños exclusivos alusivos a su filosofía.

Algunas unidades están equipadas con asientos semicama, kit de audio y video individuales, camarote para el conductor, baños equipados, aire acondicionado, película antiasalto en todas las ventanas que también son de doble hoja para ayudar a mantener fresco el interior, así como la tecnología y motor de la Estrella de las Tres Puntas, que kilómetro a kilómetro los acompaña en sus recorridos al campeonato.

Sin importar que tipo de viajero sea o el traslado que se deba realizar, hay un bus Mercedes-Benz hecho a su medida, producido con la mejor tecnología, para brindar comodidad y seguridad en todos y cada uno de sus trayectos.

"En Mercedes-Benz Autobuses seguiremos enfocándonos en producir un bien mayor para las personas para nuestro país y para el mundo", concluyó González. **VL**

La Cámara Nacional del Autotransporte de Pasaje y Turismo (Canapat) y el Consejo de la Comunicación desarrollaron la campaña #AsíSeUsa, por lo que visitaron las cuatro terminales de autobuses de la Ciudad de México, con el objetivo de mostrar el uso correcto del cubrebocas en los pasajeros que viajan en autobús.

#AsíSeUsa el cubrebocas, busca que los usuarios eviten contagios en los autobuses



ASÍ FUE LA PRESENTACIÓN DE LA CAMPAÑA #AsíSeUsa EN TAPO.

Marco Hernández G.

La campaña visitó las cuatro terminales de autobuses más importantes de la Ciudad de México, Terminal Norte, Terminal Sur, Terminal TAPO y Terminal Poniente, donde la mayoría de las líneas de autobuses se unieron a la campaña para que juntos eviten que los autobuses sean un foco de contagio y sí todo lo contrario, ya que cumplen con todos los protocolos sanitarios.



POR LOS QUE AMAMOS, POR LOS QUE TRABAJAN. EL USO CORRECTO DEL CUBREBOCAS AYUDA A SALVAR VIDAS.

En cada una de las terminales los administradores explicaron la importancia de utilizar bien el cubrebocas, como una fuente de defensa para evitar los contagios, así como todos los protocolos en cada una de las terminales, donde a los usuarios antes de entrar se les toma la temperatura y se les invita a desinfectarse las manos utilizando gel antibacterial.

En la Terminal de Autobuses de Pasajeros de Oriente, Víctor Enríquez, gerente general México de Mobility ADO en la Ciudad de México, afirmó que siguen trabajando muy fuerte en todos los protocolos de sanidad en sus terminales y autobuses, por lo que todos los días se cumple con la desinfección.

“Nuestros pasajeros deben confiar en que cumplimos con los protocolos de sanidad y, prueba de ello es que contamos con la certificación AENOR, siendo la primera empresa en México y Latinoamérica en obtenerla”.

Agregó que todos los días sus colaboradores trabajan para que TAPO no sea una fuente de contagio y pueda ofrecer espacios libres de COVID-19. “Si entran a la ter-

minal, deben estar seguros de que se cumplen todos los protocolos de seguridad y, nuevamente, al abordar los autobuses se tienen que cumplir con las normas sanitarias.

Felipe Hernández, director general de la terminal TAPO, explicó que han invertido en cámaras térmicas con la meta de medir la temperatura de los usuarios de la terminal, por lo que pueden estar seguros en este espacio.

Anadió que se tiene que seguir trabajando en todas las medidas sanitarias y no bajar los brazos contra la pandemia del COVID-19.



LAS LÍNEAS DE AUTOBUSES UNIDAS CONTRA EL COVID-19.



En tanto, Alma Rosas, gerente comercial de Grupo Estrella Roja de Puebla, dijo que desde el arranque de la pandemia han tratado de privilegiar el bienestar de los usuarios. “Tenemos 11 medidas de seguridad e higiene que tenemos que cumplir”, afirmó.

Como parte de las acciones, en cada una de las terminales de la capital del país, de forma simbólica se puso un cubrebocas gigante a las unidades, esto para impulsar más la campaña #AsíSeUsa el cubrebocas, la cual se espera tenga impacto en los usuarios de los autobuses de larga distancia y los contagios disminuyan. **VL**



EN LA TERMINAL DEL SUR.

Saludándolos nuevamente a la distancia. En esta nueva entrega hablaremos del porqué se dan en el sector transporte estas dos formas de trabajos artesanales. Si bien es cierto, gracias a la globalización, hoy en día muchos modelos reales de autobuses y de transporte de carga se pueden ver en distintos países con prácticamente las mismas características, pero no obstante cada lugar o región tiene su toque particular, lo que es conocido como “tropicalización”.

Customs y maquetas

Lyger mx / Moyada

Esto, referido a particularidades como pueden ser la posición de puertas, ventanas, asientos, etc. Según sean los requerimientos de la infraestructura de los distintos sitios.

Aterrizándolo a las escalas, esto significa que muchas veces no existe el modelo en específico del que se puede ver a diario en escala real, por lo que por el gusto de recrear ese modelo con las características específicas de la ciudad o región en que se encuentre, se buscará adaptarlo y modificarlo lo mas posible a la apariencia de dicho modelo.

Aquí también agregamos que muchos de los que tenemos este gusto desde pequeños pintamos o le agregamos adornos para que un juguete se vea como el transporte al cual le tenemos aprecio.

La customización puede ir desde un cambio de pintura, rines o accesorios, hasta prácticamente la modificación en más del 90% de la carrocería de una pieza, todo dependerá de la habilidad del artesano para hacer estos cambios y del material de la pieza.

Los materiales para dichos cambios pueden ser diversos como cartón, madera, plástico, metal, fibra de vidrio o pasta.

En el segundo caso, las maquetas resultarán de la precisión



o gusto del artesano por iniciar un proceso desde cero.

En este caso, se dividirán de dos formas, las que buscan recrear el modelo sin llevar estrictamente medidas, en tanto la segunda será una pieza escalada de medidas reales de la unidad original, el tamaño de la escala dependerá del gusto o de las especificaciones en que se deba realizar dicha pieza.

Nuevamente, en este caso, los materiales serán diversos y el artesano tendrá la elección o especificación de utilizar uno en específico

Pros y contras

En el caso de los modelos customs, la contra es que las piezas ya tienen una medida definida y se tendrá que adaptar el trabajo a dicha medida, aunque en muchos de los casos a pesar de que no son piezas tan específicas sí se adaptan a las escalas que normalmente se ven. Un punto a favor es que al tener una base maquillada al final suelen ser modelos muy duraderos y resistentes.

En el caso de las maquetas, sería a la inversa, ya que hablaríamos en muchos de los casos de piezas de exhibición las cuales no pueden ser tan resistentes o manejables, en tanto que en pro podríamos hablar de una completa apertura a la decisión de dichos modelos, desde los materiales hasta el tamaño en que se desea realizar dicha pieza. **VL**

VIPAL

Escuchamos el llamado de la carretera y fuimos más allá.
Anduvimos por el mundo entero y aprendimos una
lección fundamental:
La carretera enseña a vencer.



Facebook: Vipal México

www.vipal-mexico.com

LÍDER EN LATINOAMÉRICA EN RENOVADO DE LLANTAS

Tecnología innovadora. “Ahorros incomparables.”

Más del

40%

de menos gasto
en mantenimiento
preventivo

Disminuímos más del

74%

en accidentes con los
sistemas de seguridad.

Más del

10%

de ahorros en
combustible

50%

más tiempo en
carretera con los
sistemas de telemática

Libre tránsito 24/7
compatible con las nuevas
reglas de la megalópolis

La nueva tecnología GHG17 hará que tu negocio sea competitivo y rentable, obtén potencia optimizada, seguridad mejorada, mayor tiempo de actividad y disponibilidad de partes, lo que se traduce en ahorros incomparables para mejorar tu operación.

Juntos lideramos el progreso.

#VolvoLaInversiónInteligente

#PensamosEnUnFuturoParaTodos

Contáctanos

(55) 52578900 y (55) 52578910

Volvo Trucks Mx

VolvoTrucksMX

@VolvoTrucksMx1

VolvoTrucksMx

Volvo Trucks. Driving Progress

