VÍA LIBRE

Noviembre 2026 / Núm. 144

MEXICOLVEN
TECNOLOGÍA PARA TU TRANSPORTE

En 2027, el frío no llegará con el invierno.
Llegará con Mexicolven.

Próximamente 2027

www.mexicolven.com

UN VEHÍCULO PARA CADA FORMA DE MOVER A MÉXICO



Nuestro impulso eres tú

ISUZU

ÍNDICE

VÍA LIBRE No. 144, noviembre 2026



Señales
6



Foro Ruta México 2026
20



Los Héroes del Camino
24

DIRECTORIO

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

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

Correctora de Estilo
Fernanda Hernández

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

Diseño
Jaime Ibarra

Sistemas
Guadalupe Ramírez

Distribución
José Francisco Ramírez Hernández

VÍA LIBRE es una publicación mensual editada por Marco Antonio Hernández Guzmán.
Rancho El Palmar Mz. 11 Casa 17-A
Cuautitlán, Estado de México.
Tel: 5526340312.
Número de Certificado de Reserva otorgado por el Instituto Nacional de Derecho de Autor 04-2013-051310031-102. Los demás registros en trámite. Se prohíbe la reproducción total o parcial del material publicado sin previa autorización de los editores.
Impresa por: GarcíaGraphics, Gumersindo Esquer No. 92, Colonia Asturias, Delegación Cuauhtémoc, México, DF.

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

Editorial

Una visión mexicana de la industria de unidades pesadas

La venta de unidades pesadas en México arrancó este año de manera pausada, después de alcanzar los máximos números en el 2024, se esperaba una caída de 10% al siguiente año que finalmente se transformó en un catastrófico 30%, el país necesita renovar su flota vehicular de eso estamos seguros, esta industria mueve México y es cuestión de tiempo para que los buenos números regresen.

Para este año se estima una comercialización de unidades de autotransporte por el orden de las 36 mil unidades, pero si el escenario se pone difícil estará rondando por los 34 mil, sea como sea, esta industria regresará a los buenos números, por ahora tenemos que conformarnos con una visión a la mexicana de la industria de vehículos para el autotransporte.

En esta edición les traemos todo lo que sucedió en la Convención Nacional de la Cámara Nacional del autotransporte que logró sus números más altos tanto en asistentes 1,500, como en proveedores presentes, Augusto Ramos Melo, líder de los autotransportistas mexicanos de carga realizó la firma de varios convenios por lo que se espera ver reflejados los beneficios entre sus agremiados.

De igual forma, les tenemos el tercer encuentro de "Conduciendo un Hino", donde los clientes de la marca tienen la posibilidad de enfrentarse a los terrenos más difíciles para comprobar la calidad de las unidades Hino Serie 300 y Serie 500, con este tipo de iniciativas la firma japonesa tiene una retroalimentación de sus clientes finales.

La Asociación Nacional de Transporte Privado (ANTP), llevó a cabo la premiación del Premio Nacional en Seguridad Vial, que esta vez galardonó a más de 1,400 operadores y 23 empresas, este evento es uno de los más esperados por los operadores y sus familias.

La dupla Scania – Irizar empieza a tener los primeros resultados en México de sus últimos desarrollos tecnológicos, nos referimos a la plataforma Scania SUPER, en combinación con las carrocerías Efficient, veremos cual es el impacto en ventas y en mejoras con las principales líneas de autobuses en nuestro país. **VL**



PORTADA
MEXICOLVEN: Tecnología para tu transporte



SOPORTE TOTAL, EL RETO DE CONDUCIENDO UN HINO ES MOSTRAR EL CAMINO A LA RENTABILIDAD



UNA VEZ MÁS, HINO MÉXICO REUNIÓ A MÁS DE 30 DIRECTIVOS DE EMPRESAS DEL AUTOTRANSPORTE MEXICANO QUE DIERON VIDA A LA TERCERA JORNADA DE "CONDUCIENDO UN HINO", EL MENSAJE ES MUY CLARO, HINO CREE QUE EL CONDUCTOR ES EL ACTIVO MÁS IMPORTANTE PARA LA ECONOMÍA, EL ENTORNO Y LA SEGURIDAD.





Con esa premisa, Hino México le da cada vez más importancia a la tarea del conductor, ya que es el factor más importante para superar los retos a los que se enfrenta el sector transporte, en términos de seguridad vial, eficiencia de consumo y disminución del impacto medioambiental.

La sede natural para el tercer encuentro de "Conduciendo un Hino", es el autódromo Miguel E. Abed, en Amozoc, Puebla, ahí las unidades Hino de la Serie 300 y Serie 500 fueron puestas a prueba por los asistentes a esta jornada de trabajo.

Uno de los puntos más importantes de "Conduciendo un Hino", es precisamente cuando los asistentes pueden tomar el volante, comprobar la calidad de las unidades Hino Serie 300 y Serie 500 Euro 6, y probar en la pista las cualidades de los camiones.

Las pláticas sobre las características de las unidades, el equipamiento de serie que traen los camiones se ponen de manifiesto durante la conducción de las mismas. El motor junto con la transmisión hacen una dupla perfecta que crea a las unidades de la marca únicas en el mercado de distribución.

En las distintas estaciones como frenado en seco, superficie mojada, zonas limitadas para conocer a fondo la maniobrabilidad de las unidades, aunado a la prueba del óvalo aperaltado y terreno agreste en una de las zonas del autódromo que hacen de esta experiencia única, ya que los conductores pueden comprobar la estabilidad y seguridad de las unidades.

Kenji Mendoza, Director de Operaciones de Hino México, dijo que en esta tercera jornada de "Conduciendo un Hino", la línea de productos está completa con la llegada de los camiones de la Serie 500 Euro 6.





"Este primer bloque de presentaciones de "Conduciendo un Hino", ha sido excelente, tenemos retroalimentación









de nuestros clientes finales, sabemos sus opiniones de primera mano sobre las unidades, también de cómo los estamos atendiendo, su opinión acerca de nuestros concesionarios. Agradecemos también a nuestros concesionarios por venir y cuidar a los clientes, estar con ellos, en toda la serie de pruebas que tenemos para ellos".

Agregó que siguen esforzándose todos los días en una mejora continua para que sus clientes de verdad sientan el Soporte Total de Hino, para eso es necesario escuchar a sus clientes, recibir esa retroalimentación que los haga aún más fuertes en el servicio ofrecido.

Para Kenji Mendoza "Conduciendo un Hino" va más allá de manejar los camiones de la marca, se trata de ponerse en las llantas de sus clientes, recibir aportaciones en cuanto a mejoras que todavía se pueden hacer a la atención que reciben. "Se trata de estar con ellos, en sus rutas, conocer sus operaciones y dar respuesta a todas esas inquietudes".

Yu Sakamoto, Presidente y Director General de Hino México, dijo que "Conduciendo un Hino", se ha convertido en uno de los eventos más importantes de la marca, ya que los autotransportistas tienen la oportunidad de probar toda la gama de productos de la marca.

Ahora la gran novedad son los camiones Hino Serie 500 Euro 6, los cuales han mejorado tanto en ergonomía, como en seguridad, en opinión de Yu Sakamoto, estas unidades serán de gran utilidad para la industria de reparto en nuestro país.

"Para esta tercera jornada de "Conduciendo un Hino", tenemos más estaciones, para que nuestros invitados puedan observar la funcionalidad de los camiones Hino y conozcan más a fondo nuestras unidades".

Para el directivo es interesante observar cómo los asistentes prueban los camiones, así como todos los dispositivos con los que cuentan y ver cómo funcionan en condiciones reales, es como un laboratorio rodante. **VL**

MERCEDES-BENZ

MERCEDES-BENZ AUTOBUSES LÍDER INDISCUTIBLE DEL SEGMENTO DE MOVILIDAD

Nuevamente Mercedes-Benz Autobuses se mantiene como líder indiscutible del mercado de autobuses, en los primeros nueve meses del año ha comercializado al menudeo un total de 1,240 autobuses, esto es, 32.94% del mercado.



La marca de la estrella de tres picos sigue como la opción más rentable del mercado, su gran fortaleza sigue siendo el segmento de autobuses urbanos. El segundo lugar es para International con un total de 543 autobuses vendidos para "conquistar" 13.79%, el tercer lugar es para la marca china Yutong con 527 unidades, es decir, 13.39% del total.

ADO

Caravana Rosa cumple 15 años, llega a Pachuca con mastografías gratuitas

ADO anunció la decimoquinta edición de Caravana Rosa, iniciativa que durante 15 años ha promovido una cultura de detección oportuna del cáncer de mama y en donde en colaboración con FUCAM y Asistencia Total, ha entregado más de 23 mil Pases Rosas y más de 21 mil mastografías gratuitas.

Bajo el lema "Al viaje más importante de la vida, vamos juntos", esta edición de Caravana Rosa responde a una realidad que también alcanza a mujeres jóvenes. En Hidalgo, el cáncer de mama se mantiene entre los principales retos de salud para las mujeres: cifras de la Secretaría de Salud estatal señalan que durante 2025 se registraron 283 casos y 140 defunciones asociadas a esta enfermedad. Estos datos refuerzan la importancia de seguir promoviendo la detección oportuna y el acceso a atención médica temprana.



FOTON

J&T Express estrena 30 tractocamiones FOTON GTL 4x2



La firma china FOTON realizó la entrega de 30 tractocamiones GTL 4x2, año modelo 2027, a J&T Express, fortaleciendo la colaboración entre ambas compañías y contribuyendo a la expansión de la capacidad operativa de la empresa logística.

Con esta nueva entrega, J&T Express suma 51 tractocamiones FOTON GTL a su flota, consolidando la presencia de la marca dentro de sus operaciones de transporte y distribución. Las nuevas unidades contribuirán al fortalecimiento de sus capacidades logísticas y a la atención de las necesidades de transporte de su operación en México.

EXPO
PROVEEDORES DEL TRANSPORTE Y LOGÍSTICA PUEBLA

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

TE ESPERAMOS

27, 28 y 29 de enero 2027

CENTRO
EXPOSITOR
— PUEBLA —

Regístrate gratis
Escanea el código

etyl.mx

INFORMES:

(81) 8365 5522
info@etyl.mx

CANACAR
CÁMARA NACIONAL DEL AUTOTRANSPORTE DE CARGA

SÍGUENOS:
EN NUESTRAS REDES SOCIALES
expoprov_puebla
expoproveedorespuebla

EXPO
PROVEEDORES DEL TRANSPORTE Y LOGÍSTICA MONTERREY

El evento de la industria del transporte
y logística más importante
en el norte del país

TE ESPERAMOS

19, 20 y 21 de mayo 2027
en CINTERMEX

Regístrate gratis
Escanea el código

INFORMES:

(81) 8365 5522
info@expoproveedores.mx

CANACAR
CÁMARA NACIONAL DEL AUTOTRANSPORTE DE CARGA

SÍGUENOS:
EN NUESTRAS REDES SOCIALES
ExpoproveedoresDelTransporte
@expoprov_mty
expoproveedoresmty_oficial

expoproveedores.mx

DHL

Royal Canin y DHL Supply Chain llevan la experiencia de marca hasta la puerta del consumidor



Royal Canin y DHL Supply Chain México iniciaron una colaboración para preparar y distribuir recompensas a los consumidores de la marca. Con este proyecto, Royal Canin suma un nuevo punto de contacto directo con quienes la eligen en México.

La operación se apoya en DHL Fulfillment Network (DFN), la solución flexible de fulfillment de DHL que integra almacenamiento, preparación, empaque y distribución. Su modelo permite ajustar los recursos conforme evolucione la demanda y ampliar la capacidad a medida que aumenten los pedidos, sin necesidad de contar con una operación dedicada desde el inicio.



KENWORTH

EL REY DE LOS TRACTOCAMIONES SIGUE SIENDO KENWORTH

En los primeros nueve meses del año, la marca del guitarrón sigue siendo Kenworth Mexicana con un total de 4,680 tractocamiones vendidos al menudeo (concesionario-cliente final), con lo que sigue marcando el paso.

Difícilmente perderá esta posición y será nuevamente el líder del segmento, el último año que no fue líder en tractos se remonta a 1995, el año del efecto tequila, ya que entramos a los que muchos llaman “los meses Kenworth”, donde la marca entrega una gran cantidad de unidades.

SAMSARA

La adopción de los agentes de IA de Samsara se acelera en todas las operaciones físicas

Samsara, anunció el lanzamiento de Samsara Agent Studio, una plataforma de agentes de IA sin código diseñada específicamente para operaciones físicas. La adopción en la plataforma de Samsara se ha acelerado 7 veces desde junio en la región, impulsada por empresas líderes en México que buscan automatizar reportes, predecir riesgos de cumplimiento y comunicarse directamente con sus conductores a través de voz.

Los agentes diseñados para el trabajo de conocimiento pueden esperar una solicitud. En las operaciones físicas, gran parte del trabajo ya está en movimiento, lo que requiere agentes que comprendan lo que sucede en tiempo real y sean lo suficientemente inteligentes como para tomar medidas. Samsara proporciona ese contexto a través de más de una década de datos operacionales sobre vehículos, equipos, trabajadores y sitios, incluyendo ubicación, video, diagnósticos, comportamiento y condiciones ambientales, de clientes en diversas industrias y geografías. Agent Studio convierte ese contexto en acción, ofreciendo a los clientes agentes de IA preconstruidos y un creador de agentes de chat y voz personalizados adaptados a sus operaciones. Ahora disponible para todos los clientes, convierte a Samsara en la primera plataforma para operaciones físicas en ofrecer ambas opciones.

DÉCIMA EDICIÓN

RESIDUOS EXPO

Gestión inteligente, resultados sustentables

2-4 Marzo 2027

SOLUCIONES EFICIENTES Y SUSTENTABLES EN UN SOLO LUGAR

Gestión de residuos, reciclaje y sustentabilidad

CENTRO BANAMEX CDMX

- +9,000 m² de tecnología, maquinaria y soluciones especializadas
- +350 marcas nacionales e internacionales con soluciones innovadoras
- +8,800 profesionales conectando oportunidades de negocio
- Conferencias técnicas sin costo
- Consultores expertos en sustentabilidad
- Proveedores estratégicos
- Maquinaria operando en vivo



Patrocinador Plus: GEN

Patrocinador Platino: ECORUVER

Organizan: TRADE SHOW FACTORY, PROMEX

Asociación oficial: DSLATAM, ISWA, LAC

REGÍSTRATE SIN COSTO: www.ResiduosExpo.com

AMVO

La nueva movilidad no se trata solo de autos: el consumidor está redefiniendo cómo decide, compra y usa la tecnología



La tecnología dejó de ser únicamente una herramienta para hacer más rápido un proceso de compra: hoy está modificando la manera en que los consumidores toman decisiones. Desde comparar precios y características hasta consultar recomendaciones mediante inteligencia artificial, las personas llegan cada vez más informadas al momento de elegir un producto o servicio.

En México, esta transformación ya tiene una dimensión considerable. De acuerdo con la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO), el país cuenta con 77.2 millones de compradores digitales y el comercio electrónico representa 17.7% de las ventas minoristas. Además, 71% de los consumidores combina canales digitales y físicos durante sus procesos de compra.



UNIDADES PESADAS

Cambio de emisiones contaminantes empujar producción y exportación en México

La producción de unidades pesadas sigue a toda velocidad en México, durante septiembre de 2026 se ensamblaron 15,181 unidades de vehículos pesados, lo que representa una variación de 121.4% en comparación con las 6,857 unidades producidas en septiembre de 2025.

Esto principalmente a que en Estados Unidos se experimentará un cambio en la normativa de motores, a partir de enero todos los vehículos pesados que se vendan, tendrán que estar equipados con motor EPA 27, lo que ha impulsado las ventas de las unidades con motores equipados con la emisión actual. De manera acumulada, entre enero y septiembre de 2026 se fabricaron 117,121 unidades, cifra equivalente a una variación de 10.3% frente a las 106,168 unidades producidas durante el mismo periodo del año anterior.

SCANIA

SCANIA CELEBRA LOS 10 AÑOS DE QUEEN ON THE ROAD

Scania celebra el décimo aniversario de Queen on the Road, una experiencia de relaciones creada en 2016 para conectar, reconocer y dar visibilidad a las mujeres en el ecosistema del transporte. Durante la última década, la iniciativa ha crecido hasta convertirse en una sólida red de alrededor de 250 mujeres participantes en toda Latinoamérica, creando espacios para el intercambio, el aprendizaje y el reconocimiento de su contribución a los negocios y al sector.



Más que un hito conmemorativo, la edición de 10 años refleja la creencia de Scania en el valor de aportar diferentes perspectivas, experiencias y voces al negocio. Para innovar y mantenerse conectadas con los clientes y la sociedad, las empresas necesitan recurrir a una amplia gama de habilidades y perspectivas cuando piensan, deciden y actúan. “Queen on the Road no es solo una celebración. Es un reflejo de cómo Scania construye relaciones de confianza con clientes que están ayudando a moldear el futuro del transporte en Latinoamérica. Demuestra que cuando las líderes femeninas son visibles, escuchadas y conectadas, aportan perspectivas y decisiones que fortalecen nuestra industria”, dice Patricia Acioli, Directora de Comunicaciones y Sostenibilidad.

AMAVE

AMAVE REÚNE A LÍDERES Y AUTORIDADES PARA ANALIZAR EL FUTURO DE LA MOVILIDAD

La Asociación Mexicana de Arrendadoras de Vehículos (AMAVe) llevó a cabo su 10° Foro AMAVe, encuentro que reunió a autoridades, especialistas y representantes de la industria para analizar los principales retos y oportunidades del arrendamiento vehicular en México, en un contexto marcado por la transformación del mercado automotor, la incertidumbre económica y la evolución de las necesidades de movilidad.



Entre los invitados especiales estuvieron María de Haas. Matamoros, directora general de Relaciones Internacionales de la Secretaría de Economía; Isaid Montoya Santoyo, Director de Procesos y Ciudadanía del Registro Público Vehicular (REPUVE); Gerardo Esquivel, economista; Jonathan Solís, director de Nuevos Negocios para América Latina en Geotab; Rubén Olmos, CEO global de Nexus; y Hans Hatch Dorantes, CEO de Hatch Co., quienes compartieron perspectivas sobre economía, regulación, tecnología e innovación para el futuro de la movilidad en México.

OXXO GAS

Recibe el Parador Seguro Punto Travel Center de OXXO GAS el premio NACS

Gracias al proyecto del Parador Seguro con Servicios Integrales Punto Travel Center, ubicado en Majalca, Chihuahua, OXXO GAS y OXXO fueron reconocidos con el premio Convenience Store of the Year para Latinoamérica otorgado por la National Association of Convenience Stores (NACS), uno de los organismos más importantes a nivel internacional para la industria de conveniencia y combustibles. Lo anterior en el marco del NACS Show, organizado en Las Vegas, Nevada.

Este reconocimiento forma parte de los NACS Convenience Retail Awards, premios internacionales mediante los cuales NACS distingue la excelencia en retail de conveniencia alrededor del mundo. Su objetivo es identificar, promover y compartir los conceptos más innovadores y exitosos de la industria, convirtiéndose en un referente global de mejores prácticas para el sector.



GPS

El rastreo ya no basta; la tecnología que busca cerrar la ventana al robo de carga

El GPS puede indicar dónde se encuentra un camión, pero no si está en peligro. Esa diferencia cobra relevancia frente a nuevas formas de robo de carga, en las que los delincuentes buscan interrumpir las señales y aprovechar los minutos que separan una anomalía de una respuesta. Overhaul señala que convertir los datos de cada trayecto en alertas accionables es hoy una pieza clave para proteger la mercancía.

Los delincuentes también han sofisticado sus herramientas: entre el 70% y el 80% de los robos de carga en México involucran el uso de inhibidores de señal o jammers, de acuerdo con datos de Overhaul. Se trata de dispositivos autónomos capaces de cubrir hasta 18 metros, suficientes para abarcar la cabina de la unidad. Con ellos buscan bloquear la señal del sistema telemático, que reporta información como la velocidad y el consumo de combustible. Su uso es ilegal en México. **VL**

INTERNATIONAL RECIBE EL PREMIO NACIONAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 2026 COMO ARMADORA DE VEHÍCULOS PESADOS

INTERNATIONAL RECIBIÓ EL PREMIO NACIONAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 2026 EN LA CATEGORÍA ARMADORA DE VEHÍCULOS PESADOS, DURANTE LA QUINTA EDICIÓN DE ESTE RECONOCIMIENTO, REALIZADA EN EL MARCO DEL XXIV CONGRESO INTERNACIONAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO (CIIAM).

La distinción reconoce la estrategia de International hacia un modelo que combina capacidad industrial, innovación aplicada y soluciones orientadas a mejorar la productividad y eficiencia de las flotas. Este enfoque ha contribuido a que la compañía incremente su participación de mercado de 14% en 2023 a 22.7% al cierre de julio de 2026, además de alcanzar 26% en el segmento de carga.

El reconocimiento fue recibido por Marcel Prado, Director de Business Support de International Motors Latinoamérica. “Este reconocimiento refleja el trabajo que hemos realizado para evolucionar junto con nuestros clientes. Hoy nuestro papel va más allá de fabricar vehículos: desarrollamos soluciones que conectan tecnología, servicio y capacidad operativa para responder a sus necesidades. También reconoce el compromiso de nuestros colaboradores, distribuidores y aliados, quienes hacen posible esta evolución”, señaló Marcel Prado.



Entre los avances que respaldan esta transformación se encuentra la Torre de Control, una plataforma que conecta la información de los vehículos con la red de servicio y ha permitido reducir los mantenimientos preventivos de hasta dos días a 3.5 horas. A ello se suman programas integrales de mantenimiento, garantías, monitoreo y asistencia carretera que brindan mayor certidumbre a la operación de las flotas.

International también ha fortalecido su capacidad de atención mediante una inversión reportada de 708 millones de pesos en la renovación, expansión y modernización de su red de distribuidores. Estas capacidades forman parte de International 2030, estrategia que articula innovación, experiencia del cliente, desarrollo del talento y sostenibilidad para responder a la transformación del autotransporte.

Con este reconocimiento, International Motors México reafirma su compromiso de continuar evolucionando junto con sus clientes, mediante soluciones que integran tecnología, conectividad y servicio para impulsar un autotransporte más productivo, eficiente y sostenible. **VL**



CUMMINS, LÍDER MUNDIAL DE SOLUCIONES DE ENERGÍA Y POTENCIA MOTRIZ, RECIBIÓ EL DISTINTIVO ENTORNOS LABORALES SEGUROS Y SALUDABLES (ELSSA), OTORGADO POR EL INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL (IMSS), POR LAS ACCIONES QUE DESARROLLA PARA PREVENIR RIESGOS LABORALES Y PROTEGER LA SALUD FÍSICA Y EMOCIONAL DE LOS TRABAJADORES.

CUMMINS OBTIENE DISTINTIVO ELSSA DEL IMSS

Con este reconocimiento, Cummins en San Luis Potosí se acredita con el modelo ELSSA que contempla medidas para prevenir accidentes y enfermedades en el trabajo, atender riesgos psicosociales y promover estilos de vida saludables.

"Esta distinción valida un trabajo que forma parte de nuestra operación cotidiana, prevenir riesgos y procurar el bienestar integral de nuestros colaboradores. Para Cummins, la seguridad no es un requisito por cumplir, es un valor que guía nuestras decisiones de negocio y la manera en que trabajamos", afirmó Gaspar Aguilar, Director de New and ReCon Parts México y Líder de Cummins Hispanoamérica.

Para conceder el distintivo, el IMSS realizó auditorías, revisiones documentales, diagnósticos y evaluaciones presenciales. El proceso examinó desde las condiciones de trabajo y las medidas de seguridad hasta la prevención de enfermedades crónicas y la atención a la salud emocional de los trabajadores.

Aunque gran parte de los criterios evaluados ya estaban incorporados en la operación de la compañía, el proceso permitió fortalecer su integración, documentar las acciones y establecer mecanismos para mantenerlas en el tiempo.

En este sentido uno de los principales frentes de acción fue la prevención de lesiones músculo-esqueléticas, especialmente las relacionadas con la espalda, las manos y los tobillos. Para reducir estos riesgos, Cummins fortaleció sus estaciones de trabajo, herramientas y procesos, además de reforzar el uso correcto del equipo de protección personal.

La empresa también destina más de 1,300 horas mensuales a la capacitación en salud, seguridad y medioambiente con el propósito de que el personal identifique los riesgos asociados con sus actividades y aplique las medidas preventivas necesarias en su jornada laboral.

"Una cultura de seguridad, en la que se construyen espacios de trabajo seguros para todas y todos, no depende únicamente de reglas y procedimientos. Requiere que las personas comprendan los riesgos, participen activamente y conviertan la prevención en una práctica cotidiana", mencionó el Doctor Hugo Ramírez, Líder de Servicio Médico en Cummins México. **VL**



16ª CARRERA CON CAUSA DE GRUPO FLECHA AMARILLA, INVASIÓN EN LEÓN

EL PARQUE METROPOLITANO DE LEÓN GUANAJUATO, RECIBIÓ A LOS MÁS DE 3,500 COLABORADORES DE GRUPO FLECHA AMARILLA, QUIENES PARTICIPARON JUNTO CON SUS FAMILIAS EN LAS CARRERAS DE 5K Y 7K, EN UNA FIESTA DE UNA DE LAS MEJORES EMPRESAS DE MOVILIDAD EN NUESTRO PAÍS.

Marco Hernández G.

Desde muy temprano los autobuses de Primera Plus empezaron a llegar al parque metropolitano de la ciudad de León, Guanajuato, estos venían de diferentes regiones del país, lo mismo de Ciudad de México, Querétaro, Celaya, Guadalajara, Puerto Vallarta, entre otros, ahí venía el activo más importante de Grupo Flecha Amarilla, su gente.



Lista para literalmente invadir el parque metropolitano y convertirlo en territorio de la empresa, los participantes en las carreras tomaron sus posiciones y salieron a toda velocidad a devorarse esos 5K y 7K, uno a uno fueron llegando, todos en su propia competencia.

Al final los esperaban una gran cantidad de puestos con víveres y una vez recuperados podían pa-







sar a degustar un rico desayuno con una gran cantidad de comida típica de la región y por supuesto, agua y refrescos.

Los directivos de Grupo Flecha Amarilla, encabezados por Daniel Rodríguez y Jesús Alvarez, presidente y director general de la empresa fueron los encargados de dirigir unas palabras a todos los colaboradores de la compañía.

Como parte de la carrera, se realizó una rifa con diferentes regalos, por lo que muchos de los participantes en las carreras esperaron con gusto el momento, este es un trabajo que todo el equipo de GFA realiza por meses, con la finalidad de que todo salga a la perfección, tal y como sucedió.

La presencia de los autobuses de última generación adquiridos por GFA también se hicieron presentes en la competencia, así es que los colaboradores pudieron apreciar de cerca al Nuevo Volvo 9800, una de las máximas atracciones de las competencias.

También se presentó el Scania Super en combinación con la carrocería Irizar i8 Efficient, en el cual se tiene muchas expectativas de lograr un excelente rendimiento de combustible. Los dos autobuses ya con los colores de Primera Plus y listos para entrar a sus corridas correspondientes.











Los cientos de colaboradores subieron y bajaron de los autobuses, ya que estos se mantuvieron con las puertas abiertas para recibir a sus compañeros. De igual forma, se presentó el autobús 100% eléctrico Yutong C11E, con los colores de Unebus y un Volvo 9800 de Roll & Bits. **VL**

SE IMAGINAN ENCONTRARSE 91 CONDUCTORAS DE TRACTOCAMIONES EN DIFERENTES PARTES DEL PAÍS, AHORA IMAGÍNENSELAS EN UN CONVOY DE 91 TRACTOCAMIONES, UN DESAFÍO QUE TOMÓ SCANIA HACE ALGUNOS AÑOS, Y QUE AHORA ES UNA REALIDAD, EL MEJOR PROGRAMA DE LA INDUSTRIA DE UNIDADES PESADAS, EL CUAL COLOCA A LA MARCA SUECA POR ARRIBA DE TODOS.



ENCIENDAN LOS MOTORES, SCANIA SUMA 91 GRADUADAS CON SU NOVENA GENERACIÓN CONDUCTORAS SCANIA



Marco Hernández G. / enviado.

GUADALAJARA, JAL.- Ahora fue en Jalisco, donde en colaboración con Autotransportes Pilot, la Cooperación Técnica Alemana (GIZ) en México, con apoyo de develoPPP, programa del Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ) de Alemania, lograron la graduación de la segunda generación que se desarrolla en el marco de "Mujeres Conduciendo el Cambio".

El entusiasmo de los familiares de las graduadas invadió el salón, se ven sonrisas, ellas saben que es-

tán dando uno de los pasos más importantes de sus vidas.

La ceremonia reconoció a 11 mujeres que concluyeron su formación como operadoras de tractocamión, en una edición realizada por primera vez en Jalisco, esto como resultado de una colaboración con el Instituto de Formación para el Trabajo del Estado de Jalisco (IDEFT).

La convocatoria recibió alrededor de 140 registros, tras completar su proceso de formación, 11 participantes recibieron su reconocimiento como nuevas operadoras. La llegada de Conductoras Scania a Guadalajara responde a la relevancia de Jalisco como uno de los principales centros industriales y logísticos del país, así como a la presencia de una amplia comunidad de empresas de transporte que puede abrir nuevas oportunidades de desarrollo profesional para las graduadas.

Varias integrantes de esta generación ya contaban con experiencia al volante y fortalecieron sus conocimientos y capacidades durante el programa. Autotransportes Pilot, cliente de Scania, participa como aliado de esta edición.

Por su parte, ProSociedad participa con un programa de fortalecimiento de habilidades blandas, presupuesto personal y apoyo psicoemocional como complemento a la formación de las futuras conductoras. La delegación en Jalisco de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar) también respalda la iniciativa de aprovechar el talento femenino en el sector del autotransporte.

Adriana Davy, gerente de Marketing y Comunicación de Scania México, agradeció el apoyo de Autotrans-











portes Pilot, al ser un aliado de esta edición y una de las empresas que ha abierto sus puertas a las graduadas de este programa. “Conductoras Scania no termina cuando entregamos un diploma, empieza cuando ustedes salen a rodar en las carreteras y tienen una oportunidad real de ponerse frente al volante”.

Rodolfo Hernández, gerente de Relaciones Institucionales de Scania México, dijo que con la novena generación de Conductoras Scania llegan a 91 graduadas y serán en unas cuantas semanas que llegarán a la graduada 100, en la décima edición de Conductoras Scania que se llevará a cabo en el Estado de México. **VL**



FUTURA, ADO Y PRIMERA PLUS PRUEBAN LA COMBINACIÓN IRIZAR I8 EFFICIENT Y SCANIA SUPER

LA EFICIENCIA YA ESTÁ EN MARCHA. IRIZAR MÉXICO Y SCANIA HAN INICIADO UN PROGRAMA DE PRUEBAS EN CONDICIONES REALES DE OPERACIÓN QUE REÚNEN DOS DESARROLLOS TECNOLÓGICOS CONCEBIDOS CON UN MISMO PROPÓSITO: HACER MÁS EFICIENTE EL TRANSPORTE DE PASAJEROS.

Tres unidades Irizar i8 Efficient sobre chasis Scania Super K500/460 4X2 se encuentran actualmente rodando con Futura, ADO y Primera Plus, referentes del transporte foráneo de pasajeros en México.

El programa, que inició en julio y ha incorporado nuevas unidades de manera progresiva, busca evaluar el desempeño de esta combinación tecnológica en condiciones reales de operación y conocer su comportamiento en las rutas y dinámicas cotidianas de los transportistas mexicanos.

DOS TECNOLOGÍAS CON UN MISMO PROPÓSITO

La eficiencia de un autobús depende de la integración de distintos componentes. En esta configuración, Irizar y Scania aportan desarrollos tecnológicos que, desde sus respectivas especialidades, buscan optimizar el consumo de energía y el desempeño del vehículo.

El Irizar i8 Efficient incorpora mejoras enfocadas en la reducción de peso y la optimización aerodinámica. Frente a su generación anterior, la carrocería logra una reducción de peso de hasta 550 kilogramos y una mejora aerodinámica de hasta 25 por ciento. También integra soluciones como cámaras digitales en sustitución de los espejos retrovisores convencionales.

Estas características contribuyen a



reducir la resistencia al avance y la energía necesaria para desplazar el vehículo, manteniendo los atributos de confort, seguridad y desempeño que requiere un autobús destinado a servicios de larga distancia.

Por su parte, el chasis Scania Super incorpora un motor de 13 litros, la nueva transmisión Scania Opticruise y mejoras en distintos componentes de la cadena cinemática. Esta nueva generación fue desarrollada para optimizar el aprovechamiento de la energía, mejorar la eficiencia operativa y reducir el consumo de combustible y las emisiones.

De acuerdo con Scania, el nuevo tren motriz Super de 13 litros puede ofrecer un ahorro de combustible de hasta 8% frente a la tecnología anterior. El resultado puede variar según las condiciones de operación, la configuración del vehículo, la ruta y los hábitos de conducción.

Menos peso y resistencia del aire desde la carrocería; mayor eficiencia desde el tren motriz. Dos desarrollos concebidos de manera independiente con un mismo objetivo que ahora se encuentran sobre la carretera.

DE LA TECNOLOGÍA A LA OPERACIÓN REAL

La combinación Irizar i8 Efficient + Scania Super K500/460 4x2 esta siendo evaluada durante periodos prolongados de operación, trasladando las innovaciones de ambas marcas a uno de los escenarios más relevantes: el servicio cotidiano de los transportistas mexicanos.

La evaluación contempla el seguimiento de la configuración en rutas reales y la recopilación de información que permita conocer con mayor profundidad su comportamiento en el mercado mexicano. La expectativa de ambas compañías es que la integración de estas tecnologías contribuya a alcanzar mejoras de eficiencia superiores al 10%; este resultado continuará siendo documentado durante las pruebas.

“Efficient nació con un objetivo muy concreto: hacer que nuestros autobuses requieran menos energía para realizar el mismo trabajo. Hoy damos un paso más al combinar esa evolución de la carrocería con la tecnología Super de Scania y sobre todo, llevarla a donde realmente importa: la operación diaria de nuestros clientes”, señaló Iñigo Alday CEO de Irizar México.

“La eficiencia comienza desde adentro: en la ingeniería y la tecnología que hacen posible aprovechar mejor cada kilómetro. Las primeras pruebas de Scania Super con Irizar i8 Efficient ya muestran resultados preliminares superiores al 10%. Ahora estamos llevando esa combinación a la operación real para entender su desempeño y traducirlo en valor para nuestros clientes: un menor consumo y un transporte de pasajeros más eficiente y sustentable”, señaló Alejandro Mondragón, presidente y CEO de Scania México.

UNA EVALUACIÓN CON OPERADORES REFERENCIA

El programa comenzó en julio, las evaluaciones continuarán durante los próximos meses, generando información que permita conocer con mayor profundidad el desempeño de esta configuración en el mercado mexicano.

Para Irizar y Scania, este proyecto representa una oportunidad para analizar cómo la carrocería y el tren motriz pueden trabajar como un sistema integrado, con el objetivo de que los autobuses requieran menos energía para realizar su operación cotidiana.

La combinación Irizar i8 Efficient y Scania Super refleja el compromiso de ambas compañías con el desarrollo de soluciones que contribuyan a mejorar la eficiencia, la productividad y la sustentabilidad del transporte de pasajeros en México. **VL**



FORO RUTA MÉXICO 2026: MOVILIDAD, INFRAESTRUCTURA Y COORDINACIÓN

MÉXICO ATRAVIESA UN MOMENTO DECISIVO PARA LA TRANSFORMACIÓN DE SU MOVILIDAD. LOS PROYECTOS FERROVIARIOS AVANZAN, LAS CIUDADES CRECEN Y LA DEMANDA DE TRANSPORTE CONTINÚA AUMENTANDO, PERO CONVERTIR ESTA EVOLUCIÓN EN MEJORES EXPERIENCIAS DE VIAJE EXIGE ALGO MÁS QUE INFRAESTRUCTURA: REQUIERE INSTITUCIONES CON CAPACIDAD TÉCNICA, FINANCIAMIENTO DE LARGO PLAZO, COORDINACIÓN ENTRE SECTORES Y UNA VISIÓN QUE COLOQUE A LAS PERSONAS EN EL CENTRO DE LAS DECISIONES.



Ese fue uno de los principales puntos de encuentro de la tercera edición de Foro RUTA México, convocada por MOBILITY ADO como un espacio de análisis y diálogo especializado alrededor de los temas que están definiendo el presente y futuro del transporte público en el país.

A lo largo de la jornada participaron representantes del sector público, iniciativa privada, organismos internacionales, academia y sociedad civil, entre ellos Salvador Medina, de ATTRAPI; Valeria Moy, directora general del IMCO; Paola Gómez, de SEDATU; las diputadas Mayra Espino y Patricia Mercado; Dionisio González y Vicente Torres, de UITP; Angélica Vesga, de WRI México; Jorge Alberto Gutiérrez Topete, del Instituto de Movilidad

Sustentable de Baja California; Bernardo Baranda, de ITDP; Julieta de Leo y Saira Vilchis, especialistas del Centro Mario Molina; Gonzalo Peón de ITDP, así como representantes de la iniciativa privada y de organismos financieros como IFC, entre otras voces que aportaron distintas perspectivas a la conversación.

La jornada abrió con la discusión sobre el papel que puede jugar la infraestructura ferroviaria en la conectividad del país.

EL TRANSPORTE PÚBLICO ENFRENTA UNA PRESIÓN CRECIENTE

La dimensión urbana del reto quedó reflejada en los datos presentados por Valeria Moy, directora general del IMCO, durante la sesión de cierre. De acuerdo con información de INEGI presentada por el instituto, 55.4% de los traslados realizados en 2025 fueron en transporte público, mientras que 29.6% de la población ocupada mayor de 12 años se desplaza fuera de su municipio para trabajar.

La presión sobre los sistemas públicos también se refleja en la evolución del parque vehicular. Entre 2018 y 2025, éste creció 37%, frente a un aumento de apenas 5.08% de la población. En 2025 México alcanzó 41.6 millones de automóviles y 13.2 millones de motocicletas.

Para Moy, la conclusión es clara: una ciudad competitiva es aquella que logra conectar de manera eficiente a las personas con empleos, servicios y oportunidades, y hacerlo requiere integración, inversión y capacidad para priorizar al transporte público.

La discusión también abordó uno de los retos menos visibles de la movilidad: la capacidad institucional para hacer realidad los proyectos.







Desde la perspectiva de MOBILITY ADO, Francisco Trueba subrayó que la transformación requiere certeza jurídica, capacidad técnica y coordinación, y llamó a construir un lenguaje común entre autoridades, operadores, industria y sociedad civil.

"La movilidad no entiende de tiempos electorales."
La frase sintetizó uno de los mensajes centrales del encuentro: las necesidades de las personas permanecen más allá de los ciclos políticos y, por ello, los proyectos de movilidad necesitan continuidad. Trueba también destacó que el sector debe ser capaz de aprender de otros actores, incluso de quienes participan en mercados distintos o competidos, porque existe una responsabilidad común: mejorar la calidad de vida de las personas.

A lo largo de la tercera edición de Foro RUTA México, las distintas voces coincidieron en que la siguiente etapa de la movilidad en México no se resolverá desde un solo frente.

Para MOBILITY ADO, ese es precisamente el valor de abrir espacios como Foro RUTA México: poner en la misma mesa distintas capacidades y perspectivas para entender mejor los problemas y acercar la conversación a las condiciones que hacen posible llevar las soluciones a la realidad.

Con tres ediciones, Foro RUTA México se consolida como un espacio especializado para conectar conocimiento, experiencia y distintas visiones del ecosistema de movilidad, con una premisa que atravesó toda la jornada: la movilidad no es un fin en sí mismo; es una herramienta para mejorar la calidad de vida de las personas y ampliar su acceso a oportunidades. **VL**



EL TRANSPORTE DE PASAJEROS EN MÉXICO OPERA BAJO UNA PRESIÓN CONSTANTE: MAYOR DEMANDA DE SERVICIO, OPTIMIZACIÓN DE COSTOS, EXIGENCIA DE CONTINUIDAD OPERATIVA Y FLOTAS QUE DEBEN MANTENERSE ACTIVAS LA MAYOR PARTE DEL TIEMPO PARA SOSTENER LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO.

MERCEDES-BENZ AUTOBUSES, LA POSTVENTA QUE LO TIENE TODO

En este escenario, la postventa ha dejado de ser un área de soporte para convertirse en un componente central del desempeño operativo. Hoy, la diferencia entre una operación eficiente y una vulnerable se define por la capacidad de respuesta, la disponibilidad de refacciones y la rapidez con la que una unidad puede regresar a servicio. Más allá de la atención correctiva, la continuidad operativa se ha convertido en un factor estratégico para la rentabilidad y la eficiencia del negocio.



Bajo esta dinámica, los contratos de mantenimiento adquieren un papel clave, no solo por la atención a fallas, sino porque permiten reducir tiempos de inmovilización, prevenir incidentes mayores mediante esquemas preventivos y brindar mayor certidumbre operativa y financiera. A este ecosistema se suma el equipo de garantías, que facilita una



atención oportuna y una resolución eficiente de incidencias, contribuyendo directamente a mantener la disponibilidad de las unidades.

En línea con esta evolución, la telemetría también ha ampliado su función dentro de las operaciones. Más allá de ser una herramienta de monitoreo o localización, se ha convertido en un habilitador preventivo que permite anticipar fallas, identificar patrones de uso y tomar decisiones oportunas antes de que una unidad se detenga, fortaleciendo así la continuidad y eficiencia operativa.

Bajo esta lógica, y como resultado del amplio territorio de la icónica estrella construido a partir de las unidades entregadas en México, Mercedes-Benz Autobuses ha consolidado un modelo de postventa orientado a un objetivo central: maximizar el tiempo en operación de cada unidad y reducir el impacto económico asociado al downtime.

La estrategia integra mantenimiento preventivo y correctivo, soporte técnico especializado, disponibilidad de refacciones y atención en campo bajo un esquema único de continuidad operativa. El enfoque no se limita a reparar fallas, sino a evitar que ocurran y, cuando suceden, reducir al mínimo su impacto en la operación diaria.

En términos prácticos, la diferencia entre una reparación inmediata y una espera prolongada por refacciones puede representar entre uno y tres días adicionales de inactividad por unidad, lo que multiplica el impacto económico en función del tamaño de la flota y la criticidad de la ruta.

“En el transporte, el verdadero costo no es la reparación, sino el tiempo que una unidad permanece detenida.



Cada hora fuera de operación tiene un impacto directo en la rentabilidad del operador. Nuestro compromiso desde la postventa no es solo dar soporte, sino asegurar la continuidad del negocio y la tranquilidad de nuestros operadores”, señaló Agustín Juárez, Director de Postventa de Mercedes-Benz Autobuses.

El modelo de atención de la compañía está diseñado para actuar directamente sobre ese costo invisible mediante tres ejes: reducción de tiempos de diagnóstico, optimización del suministro de refacciones y soporte técnico en sitio para acelerar el retorno a operación.

La disponibilidad de refacciones se posiciona como uno de los factores más determinantes dentro de la cadena de valor del servicio. En la práctica, un retraso en la entrega de componentes críticos puede transformar una incidencia menor en una interrupción prolongada de la operación, con impacto acumulado en ingresos y productividad.

Más allá de la respuesta correctiva, la estrategia de Mercedes-Benz Autobuses incorpora una visión preventiva orientada a anticipar fallas, reducir eventos no programados y estabilizar la disponibilidad de flota. Este enfoque permite disminuir la variabilidad operativa y mejorar la eficiencia global del sistema.

Con esta evolución en su servicio de postventa, Mercedes-Benz Autobuses trasciende el rol tradicional de fabricante para consolidarse como un aliado estratégico de las flotas mexicanas. Con un modelo que no solo atiende incidencias, sino que incide directamente en los indicadores económicos del negocio: disponibilidad, productividad y costo por kilómetro operativo. **VL**





LOS HÉROES DEL CAMINO SON RECONOCIDOS POR LA ANTP

CON UN SALÓN TOTALMENTE ABARROTADO SE LLEVÓ A CABO LA PREMIACIÓN DE LA 27 EDICIÓN DEL PREMIO NACIONAL DE SEGURIDAD VIAL, ORGANIZADO POR LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE TRANSPORTE PRIVADO (ANTP), QUE ESTA VEZ GALARDONÓ A 1,426 OPERADORES, 23 EMPRESAS Y TIENE A 19 NUEVOS INTEGRANTES EN EL SALÓN DE LA FAMA.





Para que lleguen diariamente todos los insumos a nuestros hogares se necesitan camiones de larga distancia y de distribución urbana, se imaginan que en un solo salón se reúnan más de 1,200 personas que serán testigos de la premiación de los operadores.

Nuevamente la Ciudad de México ha sido la sede donde se reconoció a 1,426 operadores -648 con primer lugar, 471 con segundo y 288 con tercero-. Un total de 19 conductores ingresaron al Salón de la Fama, además de 23 empresas galardonadas por su compromiso con la seguridad en carretera.

La ceremonia constó de diferentes salones donde empresas como: Al-

pura, Arca Continental, Transportes Marva, El Palacio de Hierro, Linde Bulk, Almex, Frío Express, Grupo Lala, Zinergia, Pilot Autotransporte, Solistica by Traxion, Coca-Cola FEMSA, Transportadora Zemog, Grupo Bimbo, Barcel, Estafeta, Oxxo, Sigma, Pilgrims, entre otras.

Directivos de marcas como: International, Volkswagen Camiones y Buses – MAN, Scania, HINO, ISUZU y Freightliner, participaron en los diferentes salones entregando reconocimientos junto a integrantes de la ANTP.

Alex Theissen, presidente de la Mesa Directiva de la ANTP, afirmó que es una alegría reunirse nuevamente con los operadores que son quienes verdaderamente mueven a México, quienes se bajan de las cabinas y vienen a recibir aplausos que se han ganado a pulso al estar sobre las carreteras de nuestro país.

Recordó que el Premio Nacional de Seguridad Vial no se gana de un día para otro, sino que se construye en lo cotidiano, en el día a día, revisando el camión antes de salir, respetando los límites de velocidad, manteniendo atención en el camino, sin distraerse, para poder tomar las mejores decisiones, las más prudentes cuando las circunstancias se ponen difíciles.









El directivo comentó que más allá de las mejoras en infraestructura y en las unidades, el factor decisivo es humano, es lo más valioso que hay en la movilidad de México y qué es su gente.

“Sin duda alguna, el criterio, la serenidad y la experiencia de quien va al volante no se comparan con nadie, son lo más importante para lograr la seguridad vial”.

Dedicó un reconocimiento especial a las familias presentes. “Gracias por comprender esas ausencias, que es lo más duro del trabajo de un operador, por guardar un lugar en la mesa y por ser la fortaleza que los impulsa”.

Tania Carro Toledo, subsecretaria de Comunicaciones y Transportes de la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes (SICT), dijo que en el autotransporte el papel central es para quien conduce los camiones y que esas personas y empresas son las protagonistas.

Como en otras ocasiones, los directivos de las 23 empresas galardonadas pasaron por sus premio en un ambiente de porras, que nos recuerda que la seguridad vial es la prioridad número uno del sector y un compromiso compartido entre operadores, empresas y autoridades, que se traduce en familias que esperan el regreso de quienes salen a la carretera. **VL**







GALAXUS LE SONRÍE A CAMIONES DEL VALLE EN TLALNEPANTLA

IMPOSIBLE NO ESTAR CONTENTO DE VER AL FOTON GALAXUS LLEGAR A CAMIONES DEL VALLE, ESTO DENTRO DE LA GIRA GALAXUS GLOBAL EXPEDITION, ESTE TRACTOCAMIÓN DE ÚLTIMA GENERACIÓN, QUE HA SIDO PRESENTADO A LOS PRINCIPALES CLIENTES DE LA ZONA DEL ESTADO DE MÉXICO, ESPERA SER UN REFERENTE EN LA INDUSTRIA DEL AUTOTRANSPORTE MEXICANO.



Los mejores anfitriones para esta noche especial han sido Javier Sánchez y Oscar De Vega, director general y director comercial de Camiones Metropolitanos Del Valle, quien con una larga trayectoria en la industria han reunido a los empresarios del sector en esta región del Estado de México.

Javier Sánchez, dijo que después de seis años con la distribución de FOTON han sembrado las bases para seguir cosechando ventas en todos los segmentos del mercado, desde unidades última milla hasta tractocamiones, al ofrecer todo el respaldo postventa y talleres de colisión certificados por varias aseguradoras.

Agregó que ofrecen soluciones de movilidad integrales con toda la gama de automotores FOTON, al







ser los representantes de la marca desde hace varios años, ahora al arrancar la comercialización de su tractocamión de última generación el GALAXUS, esperan lograr una buena cantidad de ventas y consolidarse como una opción real entre sus clientes.

"Los primeros 100 tractos GALAXUS tienen un precio especial de 2.5 millones de pesos, así es que no dejen pasar esta oportunidad de estar con una maravillosa unidad como lo es el GALAXUS".

Oscar De Vega, director comercial de FOTON Camiones Del Valle, dijo que la comercialización del GALAXUS arrancó con la llanta derecha, ya que las dos primeras unidades han sido colocadas y se entregarán en unas cuantas semanas en la ciudad de Pachuca, Hidalgo.

"Esta es la unidad que estábamos esperando, seguramente entregaremos una buena cantidad a nuestros clientes, estamos listos para poder ofrecer este tractocamión, de las 100 unidades con precio especial, esperamos al menos colocar el 50%".

Francisco Chávez, director comercial de FOTON México, comentó que la relación de la marca con su concesionario del Estado de México es total en beneficio de los autotransportistas mexicanos y la llegada del GALAXUS a esta región marcará un hito para la marca.

El directivo recordó que, en los últimos nueve años, FOTON México comercializó poco más de 14 mil unidades.



Víctor Olivo, gerente comercial de FOTON México, fue el encargado de ofrecer toda la información acerca del GALAXUS, así como de su motor Cummins X13, su transmisión ZF y su cabina de 42 pulgadas.

Recordó que FOTON México cuenta con un Centro de Distribución con más de 20 mil SKU con más de 440 mil piezas para atender las necesidades de postventa. **VL**

ISUZU MÉXICO ANUNCIA LA NUEVA UBICACIÓN DE SU CONCESIONARIO EN PUEBLA, OPERADO POR GRUPO POLICON, CON EL OBJETIVO DE CONTINUAR FORTALECIENDO SU PRESENCIA EN LA REGIÓN Y OFRECER A SUS CLIENTES INSTALACIONES CON MAYOR CAPACIDAD PARA ATENDER SUS NECESIDADES DE TRANSPORTE Y MOVILIDAD COMERCIAL.



ISUZU PUEBLA ESTRENA NUEVA UBICACIÓN PARA FORTALECER LA ATENCIÓN A SUS CLIENTES

Ubicadas en Avenida 10 Poniente, No. 3302, colonia Villa San Alejandro, Heroica Puebla de Zaragoza, las nuevas instalaciones cuentan con una superficie de 4,500 m² y están diseñadas para brindar atención a los clientes de la marca. Como parte de esta renovación, la capacidad del taller se duplica y queda preparada para recibir vehículos Isuzu de distintos segmentos, desde la pickup D-MAX hasta los camiones de la línea Forward. Además, la operación de la nueva agencia contempla la generación de 35 empleos, contribuyendo al desarrollo económico de la región.

Con esta nueva ubicación, Isuzu busca facilitar la atención a empresas, operadores y propietarios de vehículos comerciales en Puebla y sus alrededores, mediante una mayor capacidad de servicio y el respaldo de su red de distribuidores. Esta apertura representa un paso



más en los esfuerzos de la marca por fortalecer su presencia en el mercado mexicano y ofrecer soluciones de transporte que respondan a las necesidades de cada negocio.

La inauguración oficial de las nuevas instalaciones se llevó a cabo el 15 de octubre, con la presencia del Sr. Watanabe, presidente y CEO de Isuzu Motors de México, y Hiroshi Ikegawa, COO de Isuzu Motors de México, quienes acompañaron este paso en el desarrollo de la red de distribución de la marca en el país.

"En Isuzu trabajamos para estar cada vez más cerca de nuestros clientes y acompañarlos en el crecimiento de sus negocios. La inauguración de las nuevas instalaciones de Isuzu Puebla nos permite fortalecer nuestra presencia en la región y ofrecerles vehículos, servicio y refacciones, con el respaldo de un equipo comprometido con mantener sus unidades en movimiento y sus operaciones en marcha", señaló el Sr. Watanabe, presidente y CEO de Isuzu Motors de México.

Por su parte, Hiroshi Ikegawa, COO de Isuzu Motors de México, destacó: "Nuestra red de distribuidores es fundamental para ofrecer una atención cercana y confiable a nuestros clientes. Con las nuevas instalaciones de Grupo Policon en Puebla, fortalecemos nuestra capacidad de servicio y reafirmamos nuestro compromiso de brindar el respaldo que las empresas necesitan para mantener sus operaciones en movimiento". VL

ISUZU DESARROLLA UNA RED DE ATENCIÓN ESPECIALIZADA PARA MANTENER EN MOVIMIENTO SUS UNIDADES



PARA ISUZU MOTORS DE MÉXICO, LA ATENCIÓN AL CLIENTE NO TERMINA CON LA ENTREGA DE UNA UNIDAD. EN UN SEGMENTO DONDE LOS VEHÍCULOS DE TRABAJO REPRESENTAN UNA HERRAMIENTA FUNDAMENTAL PARA LA OPERACIÓN DE LAS EMPRESAS, CONTAR CON UNA RED DE SERVICIO PREPARADA PARA ATENDER LAS NECESIDADES TÉCNICAS DE LAS UNIDADES ES PARTE FUNDAMENTAL DE LA EXPERIENCIA CON LA MARCA.

Por ello, Isuzu trabaja de manera continua en el desarrollo de una red de técnicos y talleres cada vez más especializados, particularmente en el conocimiento de sus motores diésel y de las tecnologías que incorporan sus unidades.

ESPECIALIZACIÓN TÉCNICA PARA ATENDER LA TECNOLOGÍA DIÉSEL

A través de su Área de Capacitación Técnica, Isuzu imparte durante todo el año cursos y actualizaciones dirigidos a los técnicos de su red. Esta preparación permite mantenerlos al día en los diferentes modelos, sistemas y tecnologías que integran el portafolio de la marca.

La capacitación también contempla aspectos cada vez más relevantes para la operación de vehículos diésel, como el mantenimiento preventivo, diagnóstico y reparación, así como los sistemas de emisiones y la tecnología Euro VI.

El objetivo es que los técnicos cuenten con los conocimientos necesarios para identificar y atender de manera adecuada las necesidades de las unidades, contribuyendo a mantenerlas operando de manera eficiente y confiable.

UNA RED DE SOPORTE QUE VA MÁS ALLÁ DE LOS DISTRIBUIDORES

Este esfuerzo se extiende a la Red de Talleres de Apoyo ISUZU, cuyo propósito es complementar la cobertura de servicio de los distribuidores y ofrecer alternativas de atención a los clientes que se encuentran en zonas donde no existe un concesionario con cobertura inmediata.

Más que incrementar el número de talleres, Isuzu busca desarrollar una red sólida, capaz y confiable. Para ello, los Talleres de Apoyo son evaluados y reciben seguimiento en aspectos como instalaciones, herramientas, personal y capacidad de atención.

Además, sus técnicos son incorporados a la matriz de capacitación de Isuzu, donde reciben cursos y actualizaciones sobre productos y tecnologías de la marca.

De esta manera, la Red de Talleres de Apoyo no solo amplía la disponibilidad geográfica del servicio, sino que busca asegurar que los clientes encuentren personal capacitado para atender unidades Isuzu y su tecnología diésel, aun cuando se encuentren fuera de la cobertura inmediata de un distribuidor. **VL**



EL AUTOTRANSPORTE MEXICANO NECESITA DE MAYOR COMPETITIVIDAD Y EFICIENCIA



TODO UN ÉXITO HA SIDO LA CONVENCIÓN NACIONAL DE LA CÁMARA NACIONAL DEL AUTOTRANSPORTE DE CARGA (CANACAR) 2026, CON UNA ASISTENCIA RÉCORD DE MÁS DE 1,500 ASISTENTES, QUE REUNIÓ NUEVAMENTE EN UN SOLO ESPACIO A EMPRESARIOS, OPERADORES, ARMADORAS, PROVEEDORES, ESPECIALISTAS Y AUTORIDADES PARA ANALIZAR LA AGENDA DE INNOVACIÓN, SEGURIDAD Y COMPETITIVIDAD DEL SECTOR.

CANCÚN, QR.- El autotransporte de carga es una de las piezas fundamentales en la economía de nuestro país, al representar 80% de las mercancías que se mueven por las carreteras mexicanas, representa el 3.8% del Producto Interno Bruto.

Augusto Ramos Melo, líder de los autotransportistas de carga en México, afirmó que es necesaria una mayor competitividad y eficiencia, ya que el impacto de esta actividad equivale casi al doble del gasto federal anual en educación, casi tres veces los recursos de la Pensión para el Bienestar de las Personas Adultas Mayores, o 25 veces la aportación federal a la UNAM.

Reconoció de manera muy especial a las y los operadores, ya que son ellos que son los que están en todo momento recorriendo las carreteras de nuestro país. “Los operadores son nuestros héroes al volante”.

Para el directivo los primeros seis meses al volante de la Canacar han sido de un trabajo continuo, por lo que pidió seguir por el mismo camino, ahora atrayendo a nuevas generaciones con condiciones dignas y anunció que Canacar trabaja para ser más profesional, eficiente y segura, aprovechando las tecnologías que se mostraron en la Convención.

Sobre el tema de seguridad celebró los resultados recien-

tes y habló del sistema de denuncia anónima de la cámara. “No están solos, cuentan con Canacar, cuentan con Augusto y sigamos rompiendo barreras y buscando más hechos que den resultados”.

Alejandro Malagón Barragán, Presidente de la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), dijo que el autotransporte es como un sistema circulatorio que funciona para la economía nacional y reconoció que sin eficiencia y seguridad la economía se detiene.

Altagracia Gómez Sierra, Coordinadora del Consejo Asesor de Desarrollo Económico, Regional y Relocalización, comentó sobre los avances en las diez propuestas planteadas por la Cámara, entre ellas la reducción de más del 50% en incidentes carreteros.

Jesús Esteva Medina el secretario de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes, dio a conocer las acciones que emprende la dependencia a su cargo para mejorar la seguridad en las carreteras federales.

El titular de la SICT informó que en coordinación con el Gabinete de Seguridad han cerrado más de 800 accesos irregulares. Agregó que van a continuar con estas medidas, las cuales monitorean semana a semana “y, como nos ha instruido la Presidenta, no podemos caer en la autocomplacencia, esto es algo que se mide, que





se tiene que estar monitoreando y que tenemos que estar mejorando hasta llegar a resolverlo”.

Añadió que la iniciativa de balizamiento de unidades y la construcción de paradores seguros con servicios integrales “crean condiciones que permiten mayor seguridad a empresas y operadores”.

Esteva Medina destacó que también se instalan arcos inteligentes en carreteras “cuatro ya operan en las autopistas México-Querétaro, México-Puebla, y su tecnología permite leer placas, medir velocidad, detectar excesos de dimensiones y avanzamos hacia el control dinámico de peso”.

Indicó que en el primer semestre del año se realizaron 68 mil revisiones al autotransporte de carga, dado que la supervisión también es una herramienta importante para asegurar el piso parejo, a fin de detectar “quién carga de más o incumple, pone vidas en riesgo, daña carreteras y compite de forma desleal”.

Señaló que una de las demandas más sentidas de los autotransportistas es el servicio de grúas, por lo que “se ha implementado un sistema de registro de servicios que contribuye a una mayor transparencia en cada servicio y una política contra cobros excesivos”. **VL**



INTERNATIONAL PRESENTA CONDUCTOR ELITE, UN PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN PARA OPERADORES

La iniciativa surge de la necesidad de maximizar el valor de la tecnología integrada en los vehículos. Sin embargo, para capitalizar plenamente sus beneficios, las empresas requieren operadores capacitados que comprendan y utilicen eficazmente estas herramientas, permitiéndoles optimizar el desempeño, tomar decisiones más informadas y generar operaciones más seguras, eficientes y rentables en cada recorrido

Conductor Elite integra 16 horas de entrenamiento, distribuidas en una jornada teórica y otra práctica. El contenido incluye educación vial, conocimiento del tren motriz, funcionamiento de los sistemas de seguridad y postratamiento, interpretación de la información del tablero, mantenimiento preventivo y conducción eficiente.

Durante la fase de práctica, los participantes aplican estos conocimientos en el vehículo y analizan sus reportes de viaje para identificar hábitos de conducción y oportunidades de mejora. El programa continúa después de la capacitación inicial. Los operadores reciben retroalimentación semanal durante un mes, mientras que las empresas obtienen un reporte con los resultados y avances registrados donde verán las oportunidades de rendimiento.



EN EL MARCO DE LA CONVENCIÓN NACIONAL CANACAR 2026, INTERNATIONAL PRESENTÓ CONDUCTOR ELITE, UN PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN EN EFICIENCIA Y SEGURIDAD DISPONIBLE PARA CLIENTES EN MÉXICO, DISEÑADO PARA FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LOS OPERADORES Y CONTRIBUIR A MEJORAR EL DESEMPEÑO DE LAS FLOTAS.

El modelo se complementa con una plataforma en línea que permite administrar la información de los participantes, realizar evaluaciones individuales y establecer criterios de desempeño de acuerdo con las características de cada operación. También incorpora un sistema de reconocimiento para destacar la evolución y los resultados de los operadores.

Una preparación más completa puede contribuir a optimizar el consumo de combustible, reducir el desgaste de componentes como frenos, transmisión, embrague y neumáticos, así como prevenir fallas relacionadas con errores de operación. Para los operadores, el programa facilita la familiarización con el vehículo, fortalece sus conocimientos técnicos y les propor-



ciona información concreta sobre su desempeño.

Carlos López, vicepresidente de Ventas de Soluciones de International Latinoamérica, dijo que la tecnología seguirá transformando al autotransporte, pero su impacto depende de las personas que la utilizan todos los días. “Con Conductor Elite queremos brindar a los operadores herramientas para conocer mejor sus unidades, fortalecer sus capacidades y tomar decisiones que favorezcan la seguridad y el desempeño de cada recorrido. Al mismo tiempo, ayudamos a nuestros clientes a convertir la capacitación en resultados medibles para su operación”.

Conductor Elite fue diseñado para adaptarse a los objetivos y condiciones operativas de cada cliente. Su alcance se extiende a flotas con camiones de varias marcas, lo que permite a más empresas incorporar este esquema de capacitación y seguimiento a su operación. Para ello, las unidades deben contar con el sistema de telemetría de International, que proporciona la información necesaria para conocer el desempeño de los operadores e identificar oportunidades de mejora.







Con estos datos como punto de partida, es posible desarrollar esquemas de capacitación relacionados con las características de las unidades, los indicadores de manejo y los retos específicos de cada flota. De esta manera, la preparación se vincula con situaciones que forman parte de la operación cotidiana y con resultados que pueden evaluarse a lo largo del proceso.

Asimismo, en el marco de la Convención Nacional Canacar 2026, International compartió un beneficio exclusivo para las flotas y socios afiliados al organismo: por cada unidad International LT equipada con motor S13 que adquieran entre octubre y diciembre de 2026, recibirán seis meses sin costo de acceso al programa Conductor Elite. Con esta promoción, la compañía busca facilitar el acceso a herramientas de seguimiento y capacitación que contribuyan a fortalecer el desempeño de los operadores y sus flotas.

Conductor Elite amplía la propuesta de soluciones de International al incorporar la formación y evaluación de los operadores como parte del acompañamiento que ofrece a sus clientes. Así, la compañía conecta producto, tecnología, servicio, mantenimiento y capacitación para atender los distintos factores que influyen en el desempeño de una flota.

Con la presentación de Conductor Elite, International suma una herramienta enfocada en profesionalizar la operación de los vehículos, reconocer el conocimiento de quienes están detrás del volante y apoyar a las empresas transportistas en la mejora continua de sus flotas. **VL**

DAIMLER TRUCK MÉXICO PROPUESTA INTEGRAL DE SOLUCIONES

Marco Hernández G.



El mercado de unidades pesadas cambió, eso es un hecho, las grandes empresas de la industria renovaban su parque vehicular cuando sus unidades alcanzaban una edad promedio entre cinco y seis años, ahora esas empresas extendieron sus planes de renovación a siete y ocho años.

Esto es que el escenario cambió de forma radical, Claudio De la Peña, director de Ventas y Marketing de Daimler Trucks, afirmó que el escenario se modificó e incluso la edad promedio del parque vehicular mexicano se fue a la alza, por lo que ahora les toca escuchar y ofrecer soluciones integrales al mercado.

Esto es que deben estar cerca de los autotransportistas, Jorge Vargas, director de Estrategia y Transformación Tecnológica, comentó que han reorganizado sus funciones para centrarse en el cliente y el distribuidor. Uno de los enfoques principales es la prevención y no la corrección, por lo que estarán lanzando nuevos sistemas para los autotransportistas que serán "trajes a la medida", esto se verá muy pronto.

Perla Verdi, directora de Customer Solutions, comentó que están utilizando herramientas digitales para poder sacar todo el valor a las soluciones ofrecidas al mercado. Agregó que la plataforma digital Excelerator ahora permite pagos con tarjeta de crédito para apoyar a pequeños flotilleros, y el uso de soluciones digitales de entrenamiento para capacitación remota, buscando que las unidades pasen más tiempo en el camino.

En cuanto a su brazo financiero, Carlos García Amandi, director general de Daimler Truck Financial Services México, adelantó que han agilizado los trámites mediante la reducción de requisitos y ofrecer planes de financiamientos hasta de 60 meses en créditos director y arrendamiento puro. **VL**

UNA DE LAS EMPRESAS QUE PRESENTÓ SU ESTRATEGIA INTEGRAL DURANTE LA CONVENCIÓN NACIONAL CANACAR 2026, FUE DAIMLER TRUCK MÉXICO QUE EVALUÓ EL MERCADO DE VEHÍCULOS DE AUTOTRANSPORTE EN 2026, ASÍ COMO LA CONFIGURACIÓN DEL SIGUIENTE AÑO, ASÍ COMO SUS EXPECTATIVAS.







PACCAR A TODA VELOCIDAD EN LA CONVENCIÓN CANACAR 2026

UNA DE LAS PRESENTACIONES MÁS ESPERADAS EN LA CONVENCIÓN CANACAR 2026 FUE LA DE PACCAR, CON SUS DOS MARCAS KENWORTH Y DAF, PRESENTANDO SOLUCIONES TECNOLÓGICAS, PROGRAMAS DE MANTENIMIENTO, BUSCANDO ESTAR MÁS CERCA DE LOS AUTOTRANSPORTISTAS MEXICANOS.

El líder en ventas totales de unidades pesadas en México, PACCAR se presentó en la Convención Nacional CANACAR 2026, donde reafirmó su compromiso con el mercado mexicano, al ofrecer sus unidades con la máxima tecnología.

En este evento presentaron a uno de sus vehículos insignia el Kenworth T680 de última generación, un referente dentro del segmento de tractocamiones. La unidad incorpora PACCAR Connect, plataforma de telemetría integrada que permite acceder a información sobre el comportamiento y desempeño de los vehículos para mejorar la administración de las flotas.

Tonathiu Venegas, director comercial de PACCAR México, dijo que desde junio de 2026, PACCAR México comenzó a incorporar su sistema propietario de telemetría en la totalidad de su producción, extendiendo esta tecnología a tractocamiones y camiones pesados de Kenworth y DAF. Esta herramienta proporciona información en tiempo real que ayuda a los transportistas a tomar decisiones más precisas sobre sus operaciones, optimizar recursos y elevar la productividad.

Agregó que las estrategias comerciales y de producto le han permitido a PACCAR responder a la evolución del mercado, particularmente al crecimiento del segmento de camiones pesados.

Para el cierre de 2026, Kenworth mantiene como objetivo superar su participación en el mercado total de Clase 8 y alcanzar más del 45% en tractocamiones. Estos resultados adquieren especial relevancia frente a un entorno caracterizado por la incertidumbre comercial, los elevados precios del combustible y las presiones sobre los costos de operación de las empresas transportistas.

Otro de los aspectos destacados fue el avance de DAF en el mercado mexicano, donde ha incrementado su presencia desde la presentación de su plataforma completa de productos.

La marca ha concretado entregas a importantes empresas, entre ellas Bimbo, Pilot y Transportes Monroy Schiavon, lo que refleja la aceptación de sus unidades entre los transportistas. **VL**





VOLKSWAGEN TRUCK & BUS Y CANACAR, GANAR – GANAR EN LA RENOVACIÓN VEHICULAR

LA CONVENCIÓN NACIONAL DE LA CÁMARA NACIONAL DEL AUTOTRANSPORTE DE CARGA (CANACAR), ARRANCÓ DE LA MEJOR MANERA LA BIENVENIDA CORRESPONDIÓ A VOLKSWAGEN TRUCK & BUS, DIRIGIDA POR RAFAEL SANTOS MAGALHÃES, QUIEN HA SIDO EL ENCARGADO DE FIRMAR UN CONVENIO DE COLABORACIÓN CON EL LÍDER DE LOS AUTOTRANSPORTISTAS MEXICANOS DE CARGA, AUGUSTO RAMOS MELO.

Marco Hernández G.

El acuerdo establece condiciones preferenciales para los agremiados a la cámara, lo anterior, de acuerdo al voumen de unidades adquiridas, con lo que se espera que la relación entre estas dos instituciones se fortalezca aún más.

Rafael Santos Magalhães, explicó que el acuerdo establece una base para desarrollar programas y condiciones preferenciales para agremiados a la Canacar, estas acciones abarcan desde la adquisición de unidades, operación y mantenimiento.

Uno de los puntos más importantes del acuerdo es la participación activa del brazo financiero de Volkswagen Truck & Bus, esto es que TRATON Financial Services, ofrecerá opciones de financiamiento y arrendamiento, también con condiciones preferenciales.



La colaboración también incluye oportunidades en materia de capacitación, conducción eficiente, seguridad vial y nuevas tecnologías para la gestión de flotas, con la finalidad de contribuir a una toma de decisiones más eficiente y al mejor aprovechamiento de los recursos de las empresas transportistas.

“El convenio es un punto que necesitamos para estar más cerca de los socios de la Canacar, que conozcan nuestro compromiso con la industria, buscamos acompañar a los empresarios de la industria en todo el proceso de vida de nuestras unidades, desde la selección, entrega, mantenimiento de todos nuestros vehículos”, dijo Santos Magalhães. VL

APYMSA CRECE PARA QUE MÉXICO SIGA EN MARCHA: FORTALECE SU RED LOGÍSTICA CON UN NUEVO CENTRO EN EL SALTO

APYMSA FORTALECE SU INFRAESTRUCTURA CON UN NUEVO CENTRO LOGÍSTICO EN EL SALTO, JALISCO, UNA APUESTA DE LARGO PLAZO PARA IMPULSAR EL ABASTECIMIENTO DE SU RED COMERCIAL Y ACOMPAÑAR EL CRECIMIENTO DE SUS CLIENTES EN MÉXICO.



Detrás de esta expansión hay una necesidad que comparten refaccionarias, talleres y empresas flotilleras: contar con un proveedor que responda para que su trabajo continúe. Una refacción disponible representa una oportunidad de venta, una reparación que avanza o una unidad que puede regresar al camino.

Ubicado en un corredor industrial de la Zona Metropolitana de Guadalajara, el nuevo centro refuerza la estructura logística de APYMSA y su capacidad para acompañar las necesidades del mercado. Con este proyecto, la compañía reafirma su vocación de liderazgo a través de infraestructura y servicio.

INFRAESTRUCTURA QUE RESPALDA LAS PROMESAS DE MARCA

El crecimiento de APYMSA está ligado a un compromiso concreto: ayudar a sus clientes a resolver las necesidades de su operación. Su iniciativa "Nuestra Promesa en Acción" pone ese compromiso en el centro de la experiencia de servicio.

Entre sus soluciones destacan Entrega Express, con entregas de hasta dos horas en las zonas y condiciones donde aplica; Garantía Express, que brinda atención ágil ante una garantía y Te lo Consigo, que amplía las opciones de abastecimiento mediante un catálogo extendido.

El nuevo centro logístico fortalece la infraestructura que acompaña esta propuesta de servicio, con una visión enfocada en respaldar al cliente desde la búsqueda de una refacción hasta la atención posterior a su compra.

Para las refaccionarias, APYMSA ofrece una propuesta orientada a comprar mejor, vender más y crecer, mediante asesoría especializada y acceso a distintas categorías de productos. El objetivo es ayudarles a responder a sus clientes y aprovechar más oportunidades de negocio.

Para los talleres, combina refacciones, herramientas y capacitación a través de AUTEX Academy con servicios que apoyan la continuidad de las reparaciones. El compromiso es acompañar a los profesionales que necesitan atender mejor y fortalecer la confianza de sus clientes. **VL**

LAS IMÁGENES DE LA CONVENCIÓN NACIONAL CANACAR 2026

LA CONVENCIÓN NACIONAL DE LA CÁMARA NACIONAL DEL AUTOTRANSPORTE DE CARGA (CANACAR), NOS HA DEJADO IMÁGENES Y REFLEXIONES PARA LOS SIGUIENTES MESES, SE FIRMARON UNA SERIE DE CONVENIOS CON EMPRESAS COMO: VOLKSWAGEN TRUCK & BUS MÉXICO, FOTON, FRUEHAUF, SOLUFI, TOTAL ENERGIES, MOTUM Y STELLANTIS, ENTRE OTROS. AQUÍ LES DEJAMOS ALGUNOS DE LOS MOMENTOS MÁS IMPORTANTES DE LA CONVENCIÓN 2026.
















SWEDISH HERITAGE




PIRELLI
PIRELLI




LUBRICACIÓN


PIRELLI




TRUCK PARTS
Parts and Accessories




SCANIA




IMVER

CON EL PROPÓSITO DE VISIBILIZAR E IMPULSAR UNA MOVILIDAD PARA TODOS, TOYOTA MÉXICO Y FUNDACIÓN TELETÓN COMPARTIERON UNA EXPERIENCIA DIRIGIDA A MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y CREADORES DE CONTENIDO, PARA SENSIBILIZAR ACERCA DE LOS RETOS DE LA INCLUSIÓN Y PARTICIPAR ACTIVAMENTE EN ACTIVIDADES DE VOLUNTARIADO, CON NIÑAS, NIÑOS, ADOLESCENTES Y SUS FAMILIAS EN EL CENTRO DE REHABILITACIÓN E INCLUSIÓN INFANTIL TELETÓN, ESTADO DE MÉXICO.

TOYOTA DE MÉXICO Y FUNDACIÓN TELETÓN CELEBRAN 11 AÑOS DE ALIANZA

La jornada contó con la participación de Amalia Pérez, atleta paralímpica de para powerlifting y la única mujer en ganar siete medallas en siete Juegos Paralímpicos distintos en su disciplina, quien forma parte del Team Toyota MX y representa un símbolo de fuerza e inspiración para México y el mundo. Durante el encuentro, la leyenda paralímpica compartió un mensaje sobre el valor del deporte y la superación constante.



"Superar límites no es solo un logro deportivo o personal; es un compromiso diario de empatía y resiliencia. Espacios como este, impulsados por Toyota y Fundación Teletón, demuestran que cuando rompemos las barreras de movilidad e inclusión, le permitimos a cada persona alcanzar su verdadero potencial", expresó Amalia Pérez, multimedallista paralímpica de powerlifting.

Dando la bienvenida oficial a la jornada y destacando la relevancia del trabajo conjunto, Marcela López Portillo, subdirectora de Promoción Institucional de Fundación Teletón, señaló que la verdadera inclusión se construye cuando vivimos de cerca la empatía y colaboramos con quienes lo necesitan; resaltando que contar con aliados estratégicos como Toyota y ver a su equipo sumarse de corazón en estas actividades, reafirma que juntos se puede impulsar el bienestar de la comunidad.

Los participantes a la jornada de voluntariado pudieron compartir con niñas, niños y sus familias, de un recorrido guiado por las instalaciones para conocer el modelo de atención médica y rehabilitación integral que brinda cotidianamente el CRIT Estado de México. Organizados en equipos, los participantes se integraron activamente a estaciones de voluntariado; brindando apoyo en áreas como la terapia ocupacional, terapia de lenguaje y biblioteca rodante— así como a experiencias de sensibilización que incluyen circuitos en silla de ruedas, pintura restrictiva y dinámicas con barreras visuales. **VL**



SOMOS GLOBALES, SOMOS LÍDERES
SOMOS VIPAL.

Uno de los mayores fabricantes de caucho a nivel mundial y referente en el sector del renovado de llantas.



VIPAL

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

POTENCIA PARA CUALQUIER TRABAJO



L9™ EPA24

En aplicaciones de servicio y abastecimiento, la confiabilidad hace la diferencia.
El Motor L9 EPA 24 ofrece la capacidad, torque y desempeño que demandan operaciones como pipas de agua y trabajo vocacional de rango medio. Todo, respaldado por más de 40 años de evolución tecnológica y **la única red con más de 200 puntos de servicio en México.**

@CumminsdeMexico

Power Onward™

motorescummins.com/rango-medio/