

Merry Combo de KING LONG: Vanguardia que llega a México con respaldo total



- **KW TREADING MEX**
Soluciones Totales
de Postventa

- **International de la**
teoría a la pista

- **Centro Logístico**
de Cummins eleva
40% de capacidad
operativa

SERIE 02

2022



2027



PROMETEON
engineered

PROMETEON

CONOCES EL NEUMÁTICO
AHORA, CONOCE LA MARCA

PROMETEON
TYRE. MADE FOR BUSINESS



SEÑALES
8

CAMINHÕES E ÔNIBUS

26



TURICUN
28

DIRECTORIO

Director General

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

Coordinadora de información

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

Correctora de Estilo

Fernanda Hernández

Consejo Editorial

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

Diseño

Jaime Ibarra

Sistemas

Guadalupe Ramírez

Distribución

José Francisco Ramírez Hernández

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

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

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

VÍA LIBRE www.revvialibre.com.mx

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

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

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

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

El año de los peligros

Uno de los años más complicados para la industria del autotransporte y la logística es el actual, al cual lo podemos denominar como “el de los peligros”, después de un 2024 de altas ventas donde se alcanzaron los récords, vino una caída en 2025 que, si bien era esperada por todos, no la imaginábamos tan fuerte. Después ha sido un año de incertidumbre con lo relacionado al Tratado México-Estados Unidos-Canadá que ha tenido como consecuencia una vuelta de rueda en ventas de unidades para el transporte.

El mercado mexicano sigue siendo uno de los más atractivos del mundo, prueba de ello, es la llegada de distintas marcas de autobuses, camiones y tractocamiones, de todas partes del mundo, todos tratan de buscar nuevos mercados y se pelean su lugar en la industria con distintas estrategias.

Algunos lo hacen con una matriz energética conocida como el diésel otros más con unidades híbridas o eléctricas, lo que no debemos de perder de vista es que no existirá una matriz energética, sino que será una mezcla de todas, donde cada una se adapte a las necesidades de sus negocios.

En esta edición les traemos todo lo relacionado a la llegada de los autobuses KING LONG a México de la mano de KW TREADING MEX, la cual está conformada por directivos de mucho prestigio en la industria, que tiene como principal fuerza su sistema postventa que dará mucho de qué hablar, esta empresa está comandada por directivos que cuentan con experiencia en firmas europeas y americanas, por lo que seguramente tendrán mucho éxito, ya los conocíamos por su influencia en la llegada de los autobuses eléctricos KINWIN, ahora dan otro paso en la llegada de autobuses de larga distancia.

También les llevamos todo lo ocurrido con la entrega de las primeras unidades del Nuevo Volvo 9800, a flotas de importancia de primer nivel como Omnibus de México, Primera Plus y Estrella de Oro, esta unidad está marcando uno de los nuevos estándares en la industria.

De igual forma, Scania abrió las puertas a su HUB de Seminuevos en San Luis Potosí, desde donde estará abasteciendo a estas unidades hacia todo el país. Mercedes-Benz entregó autobuses urbanos en Cancún y Querétaro, por lo que la marca de la estrella de tres picos sigue y seguirá como líder de la movilidad un año más. **VL**



PORTADA

Merry Combo
lo más nuevo en México.



EDITORIAL

KW TREADING MEX: MOVEMOS EL PRESENTE. CONECTAMOS EL FUTURO

KW TREADING MEX, tiene un reto importante en el mercado mexicano de autobuses, ofrecer soluciones con llave en mano a sus clientes, con sus dos marcas de autobuses que comercializa en México: KING LONG – autobuses foráneos y KINWIN – autobuses urbanos, su oferta va desde autobuses de 8, 9, 11, 13 y 18 metros, tanto para el segmento urbano, BRT y foráneo.

Edouard Taillandier, afirmó que están preparados para ofrecer varias matrices energéticas, esto es, autobuses equipados con motores a diésel, híbridos y eléctricos, la gran ventaja que tienen es ofrecer una asesoría antes, durante y después de la compra de la unidad. “Los acompañamos en toda la selección del autobús, nos acercamos a los empresarios del autotransporte, conocemos sus rutas y diseñamos el autobús conforme a sus necesidades”.

La experiencia del equipo de KW TREADING MEX es saber perfectamente las necesidades de los autotransportistas, así como las diferentes rutas del país, por lo que pueden configurar las unidades con todo lo necesario para una correcta operación.

“Cada uno de los autobuses es configurado por nuestro equipo, fomentamos la creatividad que es esencial para las rutas de autobuses. Nuestro equipo combina la experiencia como la fuerza de la juventud, es una mezcla que nos ha dado buenos resultados”.

POR UN LUGAR EN EL MERCADO MEXICANO DE AUTOBUSES, KW TREADING MEX, ARRANCÓ DESDE HACE MESES LA COMERCIALIZACIÓN Y SOPORTE POSTVENTA DE LAS MARCAS KINWIN Y KING LONG EN NUESTRO PAÍS, PARA EDOUARD TAILLANDIER, DIRECTOR COMERCIAL DE LA EMPRESA SE TIENE QUE IMPULSAR LA CREATIVIDAD, EL CONOCIMIENTO QUE TIENE SU EQUIPO EN EL MERCADO, LA VALENTÍA Y EL TIEMPO SON CRUCIALES PARA LA INNOVACIÓN.





Como se recordará, KW TREADING MEX entregó autobuses 100% eléctricos a Transcomunicador -concesionario de la Línea 2 de México, en el Estado de México- en total existen 40 autobuses bajo su cargo en la línea más competitiva de BRT's en México, ofrecen servicio a autobuses 100% integrales KINWIN y a unidades eléctricas KINWIN, con carrocerías Busscar, en algunas semanas más llegarán otros 10 autobuses, por lo que serán responsables de las 50 unidades, comercializadas por KW TREADING MEX, y todas bajo contrato de mantenimiento de la misma empresa.

Esta es una de nuestras operaciones donde hemos demostrado que nuestro gran diferenciador es contar con toda la experiencia del equipo en esta clase de autobuses -continúa Edouard Taillandier- ahora todo lo anterior lo aplicamos para tener a los autobuses listos para salir a carretera.

El directivo dijo que en autobuses foráneos cuentan con una gran variedad de unidades KING LONG, en su portafolio se pueden ver autobuses foráneos ligeros, hasta unidades foráneas o de largas distancias. Por lo pronto, las primeras entregas se han empezado a realizar y tan solo en estos meses se esperan ventas por al menos 100 unidades.



“Estamos trabajando fuertemente todos los días, sabemos que no podemos bajar los brazos, ahora que llegamos tan lejos, con las primeras ventas, los empresarios que han visto las unidades han quedado satisfechos, por lo que las ventas vendrán poco a poco”.

Reconoció que es su deber responder a todas las exigencias de sus clientes, por lo que se mantienen en constante comunicación con ellos. “Sabemos perfectamente que en la práctica, los clientes se fijan más en un trabajo rápido y bien hecho, por eso trabajamos con esa meta: responder en

todo momento a nuestros clientes.

Por lo pronto, las primeras unidades de KING LONG ya circulan en las carreteras del país, con buenos resultados, ahora empezará este tiempo para conocer y confirmar el respaldo de la compañía que esos autobuses cumplan con estar más tiempo en los caminos mexicanos.

“Lo que les pedimos a los empresarios mexicanos es que nos tengan confianza, sabemos del nivel de inversión que están realizando y que vamos a responder a eso con un respaldo total que estamos seguros les daremos”, finalizó. **VL**



KW TREADING MEX APOYAR AL CLIENTE CON SOLUCIONES TOTALES

**HOY EN DÍA LOS
AUTOTRANSPORTISTAS
BUSCAN SOLUCIONES
TOTALES. DESDE EL INICIO
DE SUS OPERACIONES
KW TREADING MEX
HA COLOCADO COMO
UNA PRIORIDAD
EL MOSTRARLES EL
CAMINO HACIA UNA
RENTABILIDAD REAL
A QUIENES APUESTEN
POR SUS MARCAS
KING LONG Y KINWIN,
CON UN EQUIPO DE
EXPERTOS ESTA EMPRESA
MEXICANA OFRECE TODO
EN BENEFICIO DE SUS
CLIENTES.**

Marco Hernández G.

La gran fortaleza de KW TREADING MEX es y será la postventa que ofrece a sus clientes en México, esta apunta a mejorar aún más la relación con sus clientes, renovando de esta forma la confianza. Para KW TREADING MEX es fundamental seguir avanzando enfocado en metas claras y bien definidas.

Dentro de la estrategia comercial la firma ha fijado objetivos de ventas claros, entre ellos destaca la postventa que ofrece a sus autobuses de las marcas KING LONG y KINWIN, el pilar más importante es respaldar a todos los empresarios que cuenten con unidades de sus marcas.

Oscar Delgado, director de post-venta de KW TREADING MEX, afirmó que ofrecen todo un espectro de servicios nuevos a medida para que los vehículos en todo momento cuenten con respaldo.

Agregó que la estrategia exige una responsabilidad total a todos los niveles de organización de KW TREADING MEX. “Todos sabemos que esa mayor responsabilidad es necesaria. Actualmente contamos con autobuses urbanos KINWIN y foráneos o de larga distancia KING LONG, la gran ventaja de nuestro equipo es la experiencia en toda clase de unidades tanto con motores a diésel, híbridos y eléctricos”.

El directivo explicó que existen

más de 50 autobuses eléctricos KINWIN que dan vida al servicio de Transcomunicador que opera la línea 2 del Mexibús, los cuales son soportados diariamente por KW TREADING MEX. “Esta flota está conformada por autobuses de 12 metros y 18 metros eléctricos, tanto integrales como equipados con carrocerías Busscar, nos hacemos cargo del mantenimiento de todo el autobús”.

Para ello, desde la llegada de los autobuses se establece un plan de trabajo, se diseñan los parámetros de trabajo, las plantillas de mantenimiento, las actividades, las rutinas para que los autobuses estén listos para salir a las rutas.

En el caso de los autobuses eléctricos la planilla de colaboradores está conformada al 100% por ingenieros, esto debido al grado de especialización, sobre todo, por el alto voltaje que manejan los autobuses. La meta en autobuses eléctricos de KING LONG como de KINWIN es ofrecer una solución llave en mano, por lo que se asesora desde la infraestructura necesaria.

En cuanto al mercado de autobuses foráneos pueden ofrecer soluciones con motores híbridos o con motores a diésel, actualmente están por entregar los primeros autobuses a diésel, los cuales han sido diseñados para adaptarse a la tarea de transportar personas, al clima, al país, la geografía y la orografía.

Oscar Delgado explica que tanto para KW TREADING MEX como para sus clientes, la economía, la rentabilidad y la productividad van de la mano, por lo que están decididos a ayudar a los empresarios mexicanos a reducir costos en vehículos, combustibles, mejorando la rentabilidad para ambas partes,



el cliente y KW TREADING MEX.

El mensaje es claro: deben tener confianza en KW TREADING MEX, son expertos en varias marcas y desde hace muchos años en el acompañamiento de los autobuses y esperan crecer junto con sus clientes, el tema del inventario de refacciones y servicio es lo primero a lo que le han puesto atención y están listos para entregar autobuses a clientes mexicanos.

“En KW TREADING MEX estamos muy seguros de la calidad de los autobuses KING LONG y KINWIN, desde que llegan los autobu-

ses tenemos listas las refacciones para que tengan en todo momento nuestro respaldo”.

Además de lo anterior, KW TREADING MEX lleva la asesoría de dos mil autobuses foráneos, en este caso se encargan de validar el mantenimiento de estas unidades, esto es que se realicen de manera correcta el mantenimiento, el cual se sigue como lo recomienda el fabricante de equipo original, quien establece las rutinas de mantenimiento y KW TREADING MEX se asegura que se cumpla a cabalidad, tanto en calidad de refacciones, como en lubricantes. **VL**



KW TREADING MEX PRESENTA SU LÍNEA DE AUTOBUSES FORÁNEOS EN MÉXICO

CON EL OBJETIVO DE ESTAR MÁS CERCA DE SUS CLIENTES KW TREADING MEX, REALIZÓ UNA PRESENTACIÓN DE SU LÍNEA DE AUTOBUSES FORÁNEOS KING LONG, CON UNA SÓLIDA TRAYECTORIA DE VARIOS AÑOS EN EL MUNDO DE LOS AUTOBUSES ESTA EMPRESA MEXICANA TIENE NUEVOS RETOS: COMERCIALIZAR Y RESPALDAR CON SOPORTE POSTVENTA A LOS AUTOBUSES DE ESTA MARCA EN NUESTRO PAÍS.



Este grupo empresarial busca la excelencia en la comercialización y respaldo de sus autobuses en nuestro país, ofreciendo una mejor y mayor oferta de autobuses, así como una atención personalizada a los empresarios de esta industria.

Por ello, realizó la presentación de sus autobuses que van desde los 8, 9, 11 y 13 metros de largo, con la configuración de asientos que sus clientes necesiten, una gran



cantidad de empresarios del sector turismo se dieron cita para conocer a detalle estas unidades, por lo que tuvieron la oportunidad de realizar una prueba en ruta con los autobuses KING LONG.

Uno de los autobuses de 13 metros fue el seleccionado para realizar una de las evaluaciones con los empresarios, la ruta llegó al aeropuerto Felipe Ángeles, donde uno de los asistentes pidió manejar la unidad, la cual lo ha dejado satisfecho al comportarse de buena manera durante el recorrido.

Aunado a ello, se realizó una presentación técnica de las unidades, su configuración que es para los caminos mexicanos, y sobre todo, el respaldo postventa con el que cuenta la compañía.

Oscar Delgado, Director de Post-venta, explicó cómo es la manera de trabajar de la compañía para poder



soportar las operaciones de los autobuses, al contar con un almacén de refacciones con las piezas que más se muevan, así como camionetas de servicio con las que cuentan para ofrecer los servicios de mantenimiento en las instalaciones de sus clientes.

Edouard Taillandier, director comercial de KW TREADING MEX, fue uno de los anfitriones que ofrecieron toda la información acerca de los autobuses exhibidos, así como planes de financiamiento con los que cuentan, los autobuses se pueden configurar con todos los requerimientos de



los empresarios del autotransporte.

Durante la presentación se realizó la entrega de los primeros autobús foráneo de KING LONG de 9 metros, uno a Turismar, quienes los recibieron entusiasmados y adelantaron que en las siguientes semanas recibirán tres unidades más y uno más a LIONS TOURS. **VL**

KENWORTH

KENWORTH INAMOVIBLE COMO LÍDER EN TRACTOCAMIONES



Los primeros ocho meses del año, han dejado a Kenworth Mexicana como el líder del segmento de tractocamiones con un total de 4,090 unidades, esto es,

46.95% del total, es decir, que prácticamente uno de cada dos tractocamiones al menudeo es de la marca del guitarrón.

El segundo corresponde a Freightliner con un total de 1,947 tractocamiones, lo que representa 22.35%, la firma dirigida por Marcela Barreiro trata de reaccionar. El tercer sitio es para International con 1,755 tractos, lo que representa 20.14% del total.

MÉXICO

Radiografía del viajero mexicano

El perfil del viajero mexicano ha cambiado conforme las experiencias ganan peso en la elección de un destino. De acuerdo con datos internos de IATI, 55% de sus asegurados tiene entre 20 y 40 años, 80% viaja solo y suele contratar su protección aproximadamente 15 días antes de salir. Sus recorridos duran entre 12 y 16 días y cada vez están más vinculados con conciertos, festivales, competencias deportivas y actividades de aventura.

Las contrataciones de seguros de viaje realizadas en México crecieron 85% entre enero y agosto de 2026 frente al mismo periodo del año anterior. Septiem-



bre suele registrar el mayor volumen anual, impulsado por las vacaciones de las Fiestas Patrias y la preparación de los recorridos de otoño e invierno. El grupo de 20 a 40 años representa al 55% de los viajeros asegurados por la compañía y encabeza la demanda de experiencias relacionadas con festivales internacionales, acontecimientos deportivos, recorridos en carretera, naturaleza y deportes de aventura.



LOGÍSTICA

¿Cómo reducir la presión sobre los corredores terrestres?

En la carrera global por acortar las cadenas de suministro y acercar la producción a los consumidores finales, el nearshoring está encontrando un obstáculo crítico en la infraestructura terrestre. Mientras los astilleros del mundo diseñan embarcaciones capaces de mover más de 15 mil contenedores en trayectos transoceánicos, los puertos principales y las redes carreteras de México y Centroamérica operan bajo una presión sin precedentes.

La llegada de grandes embarcaciones a puertos principales exige una sincronización cada vez mayor entre los modos de transporte marítimo y terrestre. Para acompañar el crecimiento del comercio interior, el sector logístico nacional enfrenta el reto de fortalecer la infraestructura terrestre. Atender esta transición representa un paso clave para optimizar los tiempos de entrega, elevar los estándares de seguridad y avanzar hacia metas sostenibles alineadas con las exigencias del mercado.

Complementariedad intermodal: Descongestionar las arterias terrestres frente a la imposibilidad técnica y financiera de ampliar infinitamente las autopistas del país, expertos del sector apuntan a una reconfiguración de la arquitectura logística basada en la integración y la eficiencia intermodal.



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.



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



Hace unos días murió Raymundo Gómez Flores, destacado empresario y figura fundamental en la historia de DINA. En Vía Libre reconocemos su trayectoria, liderazgo y aportación a la industria del transporte en México. Descanse en paz. Nuestras condolencias a su familia, amigos y seres queridos.

VOLVO

Volvo Trucks México y MexAmerik fortalecen su alianza



La adquisición representa el reencuentro entre dos compañías con una historia compartida y refuerza la estrategia de renovación y crecimiento de la empresa transportista.

Volvo Trucks México entregó en conjunto con Grupo

Bajío, 40 unidades Volvo FH a Grupo MexAmerik, empresa mexicana líder en transporte y logística con una trayectoria de tres décadas y operaciones de alcance nacional e internacional. La incorporación de estas unidades marca un nuevo capítulo en la relación entre ambas compañías que se remonta a 2006 cuando MexAmerik recibió cinco tractocamiones Volvo VNM y se convirtió en la primera empresa transportista del país en incorporar este modelo.

SCANIA

Scania líder en autobuses foráneos, Volvo se acerca peligrosamente

Vaya mes que se ha experimentado en autobuses foráneos, de enero a agosto Scania comercializó al menudeo 377 unidades, esto es, 46.83% del total, lo que lo mantienen como líder del segmento, que tiene una baja de 25%, al pasar de 1,073 a las 805 unidades.

El segundo lugar corresponde a Volvo con un total de 374 unidades, esto es, el equivalente de 46.45%, es decir, que la diferencia entre el primero y segundo lugar es de solo tres autobuses, así es que tendremos un cierre de película. El tercer lugar es para Mercedes-Benz Autobuses con un total de 54 autobuses, lo que corresponde a 6.70%.





RED AMTP

Los autobuses se convierten en fuentes de información para tomar decisiones

Los autobuses han dejado de ser únicamente unidades destinadas al traslado de pasajeros, para convertirse en fuentes de información capaces de generar conocimiento que mejora la operación del transporte público.

Éste es uno de los principios que sustentan una nueva agenda de investigación aplicada, la cual se desarrolla en colaboración entre instituciones académicas y Grupo CISA, tema que se presentó durante el 3er Congreso Nacional de Transporte Público, organizado por la Red Académica Mexicana por el Transporte Público (Red-AMTP), integrada por diversas universidades públicas.

La propuesta parte de una idea sencilla, pero con importantes implicaciones para la movilidad: cada viaje genera información proveniente de los datos de recaudo, GPS (Sistema de Posicionamiento Global, por sus siglas en inglés), telefonía móvil, sensores de los vehículos, sistemas eléctricos, historiales de mantenimiento y trazados de rutas, que puede utilizarse para tomar mejores decisiones.

EXXON MOBIL

20 jóvenes mexicanos se especializan en inteligencia artificial y Big Data en Estados Unidos

En un entorno donde la inteligencia artificial, el análisis de datos y las nuevas tecnologías están transformando la manera de trabajar, innovar y resolver desafíos complejos, 20 jóvenes mexicanos concluyeron el Programa de Desarrollo de Habilidades Laborales 2026, una iniciativa impulsada por ExxonMobil México, su red de distribuidores de lubricantes y combustibles Mobil bajo la coordinación de la Comisión México-Estados Unidos para el Intercambio Educativo y Cultural (COMEXUS).

Durante cuatro semanas, los estudiantes participaron en un programa académico intensivo en la Universidad de Texas en Austin, adquiriendo conocimientos especializados, además de desarrollar competencias valoradas en el mercado laboral global, como pensamiento crítico, resolución de problemas, liderazgo, colaboración intercultural y dominio del inglés. Los participantes provienen de distintos estados del país, entre ellos, Michoacán, Tamaulipas, Puebla, Chiapas, Yucatán y Jalisco.

ExxonMobil

PESADOS

VENTA DE PESADOS AL MENUDEO SIGUE A VUELTA DE RUEDA

La comercialización del distribuidor al público en general (menudeo) de vehículos pesados sin rodar en el octavo mes de este año fue de 3 mil 194 unidades, 162 menos en comparación al mismo agosto de 2025, equivalente a un descenso de 4.8%, informó Guillermo Rosales Zárate.



El representante de los distribuidores comentó que el dato observado de agosto sin contemplar autobuses foráneos se situó en 3 mil 113 unidades. Con este resultado el pronóstico anual se ajustó a 36 mil 674 automotores con una variación anual estimada de -4.3 por ciento.

MERCEDES-BENZ

MERCEDES-BENZ AUTOBUSES NUEVAMENTE LÍDER DE LA MOVILIDAD

Los primeros ocho meses del año nos han dejado a Mercedes-Benz Autobuses como líder en la venta al menudeo de autobuses con un total de 1,093 unidades, lo que representa 31.34% del total, la marca de la estrella de las tres puntas se encamina nuevamente a ser el líder.



El segundo lugar es para la marca china Yutong, con un total de 509 unidades, esto es, 14.59%, la firma con sus diferentes estrategias se logró colar y tiene como su gran fortaleza sus unidades urbanas. Le siguen International (472), Scania (443), Volvo (441) y Volkswagen (384).

FOTON

FOTON México despliega en Expo Auto Guadalajara su oferta de movilidad



Hablar hoy de movilidad implica mucho más que elegir entre combustión o electrificación. Significa responder a diferentes necesidades de operación, autonomía, capacidad, eficiencia y aplicación. Bajo esta visión, FOTON México presentó en Expo Auto Guadalajara 2026

una muestra integral de su portafolio y de las distintas tecnologías con las que atiende al mercado mexicano.

Durante la 21.ª edición de Expo Auto, la marca reunió en un mismo espacio soluciones que abarcan desde pickups electrificadas y vehículos 100% eléctricos hasta unidades especializadas para trabajo y transporte de pasajeros. Un portafolio para diferentes necesidades de movilidad.

La exhibición estuvo integrada por seis unidades: Tunland V9 MHEV diésel 4x4, Tunland V7 MHEV diésel 4x2, Tunland G7 EV, TM3 Taller Móvil, HI-VAN Pasajeros y View Pasajeros.



MÉXICO

Crecer sin más inventario, el nuevo reto de las empresas en México

México es una economía profundamente vinculada a la manufactura y al comercio exterior: en el primer trimestre de 2026, los bienes manufacturados representaron 91.1% del valor de las exportaciones de mercancías del país. Al mismo tiempo, las empresas enfrentan un entorno en el que la demanda, los costos y las condiciones de suministro pueden cambiar con rapidez.

El fenómeno del nearshoring también ha puesto presión sobre las capacidades operativas de las compañías. Entre julio de 2024 y junio de 2025, 6.4% de las empresas de más de 100 trabajadores reportó aumentos en producción, ventas o inversión asociados con la relocalización, frente a 11.9% en el periodo anterior, de acuerdo con Banco de México.

Pero crecer no significa únicamente producir o vender más. También implica gestionar un mayor número de productos, proveedores, canales y ubicaciones, mientras promociones, cambios en los hábitos de consumo, tiempos de entrega, tipo de cambio y condiciones comerciales pueden modificar las necesidades de inventario en cuestión de semanas.

DHL expande sus capacidades en Colombia al adquirir Open Market

DHL Supply Chain, anunció que ha celebrado un acuerdo para adquirir Open Market, un operador de logística y transporte en Colombia. Esta adquisición estratégica amplía aún más la presencia regional de DHL y respalda la ejecución de la Estrategia 2030 del Grupo, reforzando su ambición de crecer en los sectores logísticos de ciencias de la vida y cuidado de la salud hacia el 2030. Esta transacción representa un nuevo hito en la construcción de una red global más sólida y



especializada para estos sectores en constante evolución.

Agustín Croche, CEO de DHL Supply Chain para América Latina, afirmó que “la experiencia de Open

Market complementa de manera significativa nuestra oferta actual en América Latina. Su inigualable red de transporte de alta calidad, con plataformas de cross-docking y almacenes con control de temperatura, combinada con su experiencia en el apoyo a sectores dinámicos como ciencias de la vida y cuidado de la salud, consumo, e ingeniería y manufactura, fortalece la calidad y confiabilidad de los servicios que ofrecemos a nuestros clientes en Colombia y en toda la región”.

IA

IA aplicada a monitoreo de conductores reduce un 64% los incidentes

En México, 9 de cada 10 accidentes de vehículos pesados se atribuyen a fallas o deficiencias del conductor, según datos del INEGI y el Instituto Mexicano del Transporte; por ello, las certificaciones juegan un papel clave, específicamente aquellas que integran retroalimentación al conductor en tiempo real basada en Inteligencia Artificial. Este tipo de tecnología ha ayudado a reducir un 64% los incidentes de tránsito al mes, según datos de Webfleet, la solución de gestión de flotas de categoría global de Bridgestone.

En conjunto, la detección en tiempo real, la retroalimentación inmediata y el análisis de datos con IA ayudan a implementar un mejor sistema de prevención de incidentes, y los efectos son 100% medibles. De acuerdo con datos de Webfleet, en una flota de 3,000 vehículos de transporte primario y secundario se presentaban 2,500 incidentes de tránsito al año. Tras implementar un sistema de retroalimentación en tiempo real, esta cifra se redujo a 900 incidentes anuales. Esto representa una disminución mensual del 64% en los incidentes, mientras que el 98% de los conductores mejoró sus hábitos de conducción.

VOLVO

VOLVO MARCOPOLO PARADISO G8, LISTO PARA EL MERCADO EUROPEO



El fabricante de carrocerías brasileño Marcopolo, da un nuevo paso en su estrategia de expansión en Europa durante FIAA - Feria Internacional del Autobús y del Autocar, que se celebrará del 22 al 24 de septiembre en Madrid, España. La participación en el evento marca la presentación de la configuración definitiva del Paradiso G8, construido sobre chasis Volvo y desarrollado para cumplir con los requisitos operativos, de ingeniería y homologación del mercado europeo.

El Paradiso G8 se encuentra entre los finalistas del Sustainable Bus Award 2027, uno de los premios más importantes de la industria del autobús en Europa. Los ganadores serán anunciados durante FIAA, reforzando la relevancia del evento para la estrategia de Marcopolo en la región.

FREIGHTLINER FABRICA 63,604 UNIDADES DE ENERO A AGOSTO

Daimler Truck México ensambló un total de 63,604 unidades de enero a agosto de este año, lo que representa 62.39% del total producidos en plantas mexicanas, esto es que, de cada 10 unidades fabricadas en México, poco más de seis son de la marca Freightliner.

La firma experimentó en estos primeros ocho meses del año una recuperación de 10.53%, al pasar de 57,544 a las 63,604 unidades, esto se debe principalmente al cambio de emisiones contaminantes



que tendrá Estados Unidos y que impulsarán las ventas en los últimos meses de este año. Sea como sea, es una buena noticia para las plantas mexicanas que siguen siendo una fuente importante de abastecimiento para Norteamérica.

El segundo lugar en producción es para International que ensambló de enero a agosto 26,939 unidades, esto es, 26.42% del total, en este caso, su planta de Escobedo sigue con los planes de exportación. El tercer sitio es para Kenworth con 7,305 unidades, en el caso de la marca del guitarrón gran parte de su producción es para el mercado interno.

Le siguen Isuzu (1,080), Mercedes-Benz Autobuses (929), Volkswagen (549), FOTON (499), Volvo Buses (477), Hino (420), y Dina (138).

GEOTAB

Ante la movilización de 25 millones de personas por el regreso a clases

El regreso a clases de más de 24 millones de alumnos de educación básica y 1.2 millones de docentes pone a prueba la infraestructura urbana de México. Para las flotas comerciales y de logística, este retorno masivo se traduce en avenidas saturadas y severos cuellos de botella; las mañanas escolares aumentan la vulnerabilidad vial debido a la visibilidad reducida por autos en doble fila y al flujo impredecible de peatones infantiles.

Ante este escenario de congestión vial y tiempos de traslado prolongados, Geotab, empresa líder global en operaciones conectadas, videotelemática e información basada en inteligencia artificial, con más de seis millones de vehículos integrados a su plataforma, destaca el papel fundamental de la telemetría avanzada potenciada por inteligencia artificial (IA) para mitigar pérdidas de productividad y proteger la rentabilidad de las empresas.

ELF

ELF de TotalEnergies y Bridgestone impulsan el mantenimiento preventivo

Como parte de su compromiso de promover una cultura de mantenimiento preventivo que mejore el desempeño, la seguridad y la longevidad de los vehículos, ELF de



TotalEnergies y Bridgestone desarrollaron una propuesta de valor para la red de concesionarios y centros de servicio de Bridgestone en todo México.

Bajo este acuerdo, ELF de TotalEnergies se convertirá en el proveedor de lubricantes recomendado por Bridgestone para su red de concesionarios, ampliando la gama de soluciones de mantenimiento disponibles mientras ofrece a los clientes servicios de cuidado vehicular más completos. **VL**



CON 40 MUJERES, CONEXIÓN CENTRO-AEROPUERTO ES LA LÍNEA DE METROBÚS CON MAYOR PRESENCIA FEMENINA AL VOLANTE

LA INCORPORACIÓN DE MUJERES A LA CONDUCCIÓN DEL TRANSPORTE PÚBLICO ESTÁ MODIFICANDO GRADUALMENTE EL ROSTRO DE LA MOVILIDAD EN LA CIUDAD DE MÉXICO. ACTUALMENTE, 40 MUJERES OPERAN EN CONEXIÓN CENTRO-AEROPUERTO (CCA), POR LO QUE ES LA LÍNEA DEL METROBÚS CON MAYOR NÚMERO DE CONDUCTORAS ACTIVAS, DE ACUERDO CON DANIEL QUEZADA, GERENTE GENERAL DE CCA.

El proceso comenzó a principios de este año, cuando Grupo CISA decidió generar condiciones para incorporar más mujeres a la operación de sus empresas BRT. Conexión Centro-Aeropuerto fue la primera en ponerlo en marcha y durante los primeros meses, sus áreas de operación, capacitación y atracción de talento trabajaron conjuntamente para desarrollar un esquema específico de incorporación.

“Empezamos en Conexión, justo al inicio del año, a trabajar conjuntamente con todas las áreas para generar esas condiciones”, señaló

Quezada. En febrero había cuatro mujeres operadoras con varios años de experiencia; después se realizó una convocatoria focalizada que permitió capacitar e incorporar a 34 nuevas operadoras. Hoy son 40 mujeres activas.

Una de las principales características del proceso ha sido abrir la puerta a mujeres que no necesariamente contaban con experiencia previa en transporte público. Algunas llegaron con experiencia al volante; otras, literalmente, comenzaron desde cero.

Es el caso de Isabel Moreno Ramos, de 51 años, quien antes se dedicaba

al comercio ambulante y en algún momento había sido taxista. Al conocer la convocatoria para incorporarse a una “Escuela Base Cero”, decidió intentarlo pese a no contar con experiencia en vehículos de las dimensiones de un Metrobús.

“Yo algún día voy a aprender a manejar ese tipo de unidades”, se dijo al ver a una conductora. Hoy lleva varias semanas de capacitación teórica y práctica. En este proceso ha aprendido desde conocer la unidad y realizar maniobras hasta la importancia de conducir sin exceso de confianza y colocar siempre la seguridad de los pasajeros por delante. **VL**

DONDE COMENZÓ TODO, SCANIA MÉXICO DIO UN PASO MÁS EN SU CONSOLIDACIÓN EN EL MERCADO MEXICANO, AHORA PARA SU DIVISIÓN DE VEHÍCULOS SEMINUEVOS Y MULTIMARCA CON LA APERTURA DE UN HUB ESPECIALIZADO EN SAN LUIS POTOSÍ, EL PRIMERO DE SU TIPO EN EL PAÍS DEDICADO A LA REVISIÓN, PUESTA A PUNTO Y PREPARACIÓN DE VEHÍCULOS USADOS BAJO CRITERIOS DE LA MARCA.



UN NUEVO ESPACIO DE OPORTUNIDADES, SCANIA ABRE SU PRIMER TALLER ESPECIALIZADO EN SEMINUEVOS EN SLP

Marco Hernández G. / enviado

SAN LUIS POTOSÍ, SLP.- Esta iniciativa responde a un mercado en el que la renovación de flota del autotransporte requiere alternativas confiables, disponibles y respaldadas, más allá de la venta de unidades nuevas. La marca sueca realizó una inversión de \$4.5 millones de pesos, el nuevo

espacio amplía la capacidad operativa de la sucursal con 1,500 m² adicionales y 10 bahías de servicio.

Uno de los puntos más importantes es que cada unidad es evaluada bajo criterios Scania mediante un checklist de hasta 100 puntos, agrupados en cinco categorías que integran seguridad opera-

tiva, tren motriz, estructura, cabina y diagnóstico técnico.

David Hernández, Gerente Nacional de Seminuevos de Scania, dijo que la renovación de flota en el autotransporte no depende solo de vender unidades nuevas, también del ecosistema que las rodea. “Con este hub damos certidumbre sobre el



valor de reventa de cada unidad y extendemos el acompañamiento de la marca a vehículos que todavía tienen condiciones para operar de forma rentable, esto se traduce en una profesionalización del mercado de seminuevos y multimarcas ya que cada unidad pasa por un checklist y una puesta a punto antes de volver a comercializarse, con trazabilidad de su historial de mantenimiento y con el respaldo de Scania detrás”.

Agregó que más del 90% de las unidades Scania seminuevas que están listas para su comercialización estuvieron en póliza de mantenimiento, por lo que los autotransportistas interesados pueden seguir con ella, para garantizar el óptimo funcionamiento del vehículo.

Manuel Aranda, Director de Retail, Scania México, afirmó que la apertura de este taller especializado es un eslabón más de la conformación de Scania para sus clientes y para el equipo.

“Es un centro que se habilita con 10 centros de trabajo que van a estar orientados a la puesta a punto de vehículos seminuevos, esta área de negocio que nos estaban pidiendo nuestros clientes, es a la vez un punto que nos libera espacios en otras sucursales”.

Agregó que al ser unidades que requieren atención especial, un enfoque particular, deben estar en manos expertas y que mejor que sea en San Luis Potosí.

Aarón Sánchez, Gerente de Región Altiplano y Occidente, Scania México, explicó que este HUB Scania de seminuevos es ideal para entrar al mercado de usados de primer nivel. “Existen estadísticas que nos dicen que por cada unidad nueva que



se vende, se comercializan ocho usadas, entonces el mercado de usados es importante, tenemos que ofrecer productos de calidad, garantizados para que nuestros clientes puedan comprobar la calidad Scania”.

Gisela Quintero, Directora de Experiencia del Cliente y Servicios, Scania México, comentó que estar en San Luis Potosí abriendo un nuevo espacio para un proyecto dedicado al mercado de usados es emocionante y seguramente San Luis Potosí tendrá grandes cosas.

Cada unidad que ingresa al taller pasa por una evaluación técnica especializada bajo criterios Scania, en la que se revisan componentes claves de seguridad, tren motriz, diagnóstico, chasis, suspensión, cabina y funcionalidad general, con el objetivo de ofrecer vehículos usados con respaldo profesional y mayor confianza para la operación del cliente.

Además de facilitar la renovación entre transportistas pequeños y medianos que buscan incorporar unidades de menor antigüedad sin adquirir vehículos nuevos, el es-



quema busca que la compra de un seminuevo no se limite a la transacción del vehículo: contempla pólizas de mantenimiento, garantías y trazabilidad del historial de cada unidad, con el objetivo de dar mayor previsibilidad sobre los costos de operación.

Con este hub, Scania da continuidad a una promesa iniciada hace cinco años: acompañar a sus clientes durante todo el ciclo de vida del vehículo y respaldar el valor de sus activos más allá de la primera entrega. San Luis Potosí será el primer punto del país en operar bajo este esquema especializado, marcando una nueva etapa para la estrategia de seminuevos y multimarca de Scania en México, con el objetivo de profesionalizar la comercialización de unidades usadas mediante alternativas evaluadas, trazables y respaldadas por la marca. **VL**



INTERNATIONAL CELEBRA JUNTO A TRANSPORTACIONES HG 28 AÑOS RECORRIENDO JUNTOS EL CAMINO

A TRES DÉCADAS DE HABER INICIADO SU HISTORIA EN MÉXICO, INTERNATIONAL RECONOCIÓ A HG TRANSPORTACIONES POR 28 AÑOS DE RELACIÓN COMERCIAL, UNA TRAYECTORIA QUE HA ACOMPAÑADO PRÁCTICAMENTE DESDE SUS INICIOS LA EVOLUCIÓN DE LA MARCA EN EL PAÍS Y QUE SE HA CONSTRUÍDO SOBRE LA CONFIANZA, LA LEALTAD Y UNA APUESTA CONSTANTE POR INCORPORAR NUEVAS TECNOLOGÍAS A LA OPERACIÓN.

A lo largo de este camino, HG Transportaciones ha incorporado 617 camiones International, evolucionando su flota de la mano de las distintas generaciones de producto y tecnología de la marca. Actualmente, International representa 76% de su flota de tractocamiones, reflejo de una preferencia sostenida en la que International Sierra Norte ha desempeñado un papel fundamental como distribuidor y aliado para acompañar las necesidades de su operación.

Rafael Alvarenga, presidente de operaciones comerciales de International para Latinoamérica, dijo que International cumple 30 años en México y HG Transportaciones ha recorrido 28 de ellos junto con ellos. “Esa historia compartida tiene un significado especial porque habla de confianza, pero también de nuestra capacidad para

evolucionar juntos. Durante casi tres décadas hemos visto cambiar la industria, los vehículos y las necesidades de las operaciones, y HG ha seguido apostando por las nuevas tecnologías que International pone en el camino. Nuestro compromiso es seguir siendo parte de esa evolución durante muchos años más”.

Hoy, Grupo HG cuenta con una flota de aproximadamente 1,200 camiones en las cinco diferentes empresas del grupo, y en cada una de ellas cuentan con presencia de unidades International. Actualmente, 150 unidades International forman parte de su operación y para el cierre de 2026, está prevista la incorporación de 60 unidades adicionales, fortaleciendo aún más la presencia de la marca dentro de su flota.

La adopción de nuevas tecnologías ha sido una constante dentro de esta relación. Las unidades LT S13 actualmente en operación acumulan 4.6 millones de kilómetros recorridos, con un promedio de 211 mil kilómetros por unidad. Su rendimiento promedio alcanza 4.2 km/l, con una mejora estimada de 8% en eficiencia frente a modelos International equipados con generaciones anteriores de motor.

Esta eficiencia representa un poten-



cial de ahorro aproximado de 3,200 litros de diésel y 5 mil dólares al año por unidad. Para la flota S13 actual, la proyección de ahorro de diésel asciende a los 73 mil litros que representan alrededor de 112 mil dólares anuales, de esta manera se han dejado de emitir más de 180 toneladas de CO2 beneficiando al medio ambiente.

El respaldo a la operación también se refleja en el servicio. A la fecha se han realizado 53 mantenimientos preventivos a la flota LT S13, con un Dwell Time promedio de 4.1 horas, como parte del acompañamiento de International y Sierra Norte durante el ciclo de vida de las unidades.

Gilberto Ochoa, Director General de HG, dijo que para HG Transportaciones, la confianza se construye con resultados, respaldo y capacidad de respuesta. “Con International y Sierra Norte hemos encontrado aliados que conocen las exigencias de nuestra operación y que han sabido acompañar su evolución con nuevas tecnologías y soluciones que responden a nuestras necesidades. Esa cercanía nos ha permitido seguir fortaleciendo nuestra flota y prepararnos para los retos que vienen”.

La relación incorpora además una dimensión de sustentabilidad mediante Bosque International, iniciativa que vincula la adquisición de unidades y la contratación de Paquetes Integrales de Servicio con la donación de árboles, haciendo tangible la participación del cliente en acciones de restauración ambiental.

Con la mirada puesta en los próximos retos del autotransporte, International y Sierra Norte seguirán respaldando a HG Transportaciones con un ecosistema de producto, tecnología y servicio integral capaz de evolucionar con su operación y aportando para generar la mayor rentabilidad de su flota, así como seguridad y confort para sus operadores. **VL**



DE LA TEORÍA A LA PISTA: INTERNATIONAL LLEVA LA SEGURIDAD AL TRANSPORTE

CON EL PROPÓSITO DE FORTALECER LA CULTURA DE SEGURIDAD VIAL Y MOSTRAR A LAS PRINCIPALES FLOTAS DEL PAÍS TECNOLOGÍAS DISEÑADAS PARA PREVENIR INCIDENTES Y PROTEGER VIDAS, INTERNATIONAL MOTORS MÉXICO, EN COLABORACIÓN CON SIERRA NORTE Y BENDIX COMMERCIAL VEHICLE SYSTEMS, LLEVÓ A CABO LA PRIMERA EDICIÓN DE LA EXPERIENCIA DE SEGURIDAD Y TECNOLOGÍA INTERNATIONAL EN EL AUTÓDROMO FUNDADORES, UBICADO EN CERRALVO, NUEVO LEÓN.



El encuentro reunió a representantes de FEMSA (Xpertal, OXXO, Coca Cola KOF, Mecánica Tek, Heineken), Arca Continental, Grupo LALA, Sigma, Qualtia, Cemex y Almex, así como a responsables de transporte, logística, seguridad vial, mantenimiento, ingeniería vehicular y administración de flotas.

Más que presentar tecnología, la jornada buscó llevar la seguridad de la teoría a la experiencia. Los participantes fueron distribuidos en 14 grupos, con sesiones prácticas en pista que les permitieron observar el funcionamiento de diferentes soluciones en escenarios controlados.

Entre las tecnologías demostradas

destacó Bendix Wingman Fusion® 3.0, que integra información de radar, cámara y sistema de frenos para identificar riesgos, emitir alertas y, cuando la situación lo requiere, aplicar frenado automático de emergencia para asistir al operador. Las pruebas incluyeron escenarios de aproximación y seguimiento vehicular, desaceleración súbita, detección de carriles y peatones.

También se presentaron BlindSpotter® 3.0, tecnología de radar lateral diseñada para alertar sobre vehículos, bicicletas, peatones y otros objetos ubicados en puntos ciegos, e IntelliPark®, solución orientada a prevenir movimientos no intencionados de la unidad.

Como parte de la experiencia, International mostró las capacidades de Diamond Logic®, su arquitectura electrónica que permite desarrollar lógicas específicas entre el vehículo y diferentes equipos instalados. Durante una de las demostraciones, Diamond Logic® se integró con un sistema de asistencia a la reversa configurado para detectar una condición de proximidad, generar alertas y activar una intervención automática de frenado. El ejercicio permitió mostrar cómo la integración tecnológica puede responder a necesidades particulares de operaciones como reparto y distribución, donde existe interacción constante con peatones, vehículos e infraestructura. **VL**



PARA FRUEHAUF, CADA CLIENTE QUE LOS ELIGE REPRESENTA UNA NUEVA HISTORIA DE CONFIANZA, CRECIMIENTO Y COMPROMISO. POR ELLO, CELEBRA QUE SERVICIO INTERNACIONAL DE LOGÍSTICA Y TRANSPORTE HAYA ELEGIDO A FRUEHAUF COMO SU SOCIO ESTRATÉGICO PARA FORTALECER Y RENOVAR SU FLOTA.

FRUEHAUF ENTREGA 35 CAJAS SECAS A SERVICIO INTERNACIONAL DE LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

Con más de tres décadas de experiencia en el movimiento de mercancías para importantes sectores industriales, Servicio Internacional de Logística y Transporte confió en la ingeniería, calidad y respaldo de Fruehauf con la incorporación de 35 cajas secas 53 ft Composite, unidades que contribuirán a fortalecer su operación en Ciudad Juárez y la región noreste del país.

La ceremonia contó con la presencia de Miguel Martínez, director general de Fruehauf, quien acompañó este importante momento junto con el equipo comercial de la compañía. Por parte del Servicio Internacional de Logística y Transporte estuvo presente Yadira González compartiendo este momento que



marca el inicio de una nueva etapa para ambas empresas.

Rodrigo Arcos, Director Comercial de Fruehauf, dijo que para Fruehauf, ser elegido como socio estratégico de Servicio Internacional de Logística y Transporte representa mucho más que la entrega de 35 unidades; representa el compromiso de acompañarlos en cada kilómetro

y en cada reto de su operación.

La decisión de Servicio Internacional de Logística y Transporte refleja la importancia de contar con equipos que respondan a las exigencias actuales del transporte, respaldados por ingeniería, calidad, disponibilidad y servicio postventa.

Para Fruehauf, la relación no termina con la entrega de las unidades. Ahí comienza su compromiso: acompañar a sus clientes con servicio, refacciones y el respaldo de un equipo preparado para mantener sus operaciones en movimiento. Con estas 35 nuevas cajas secas Composite, ambas compañías refrendan una visión compartida de crecimiento y consolidan una relación que busca generar resultados a largo plazo. **VL**



CENTRO LOGÍSTICO DE CUMMINS EN SAN LUIS POTOSÍ ELEVA 40% DE CAPACIDAD OPERATIVA

EL MEXICO LOGISTICS CENTER (MLC) DE CUMMINS INCREMENTÓ 40% SU CAPACIDAD OPERATIVA DURANTE SUS PRIMEROS DIEZ AÑOS DE ACTIVIDAD, COMO RESULTADO DE LA REORGANIZACIÓN DE ESPACIOS, LA INCORPORACIÓN DE TECNOLOGÍA Y LA MEJORA DE PROCESOS PARA RESPONDER AL CRECIMIENTO DE LAS OPERACIONES DE MANUFACTURA, DISTRIBUCIÓN Y SERVICIO DE LA COMPAÑÍA EN MÉXICO.

Inaugurado en 2016 como Centro Logístico XBU, el complejo inició operaciones con una inversión de 23 millones de dólares. Desde entonces, Cummins ha destinado más de 10 millones de dólares adicionales a proyectos tecnológicos, mejoras en las instalaciones, eliminación de riesgos de seguridad y optimización de rutas, por lo que actualmente desempeña un papel clave en el suministro de

componentes para las operaciones de la compañía en México.

Hoy, el Mexico Logistics Center de Cummins cuenta con una superficie de 40 mil metros cuadrados y una plantilla de 160 trabajadores. Administra más de 60 mil números de parte y coordina diariamente una operación logística de alta demanda, para optimizar el suministro de componentes e incrementar

la capacidad de respuesta tanto para clientes como entre plantas de producción.

Gaspar Aguilar, Director de New and ReCon Parts México y Líder Regional de Cummins Hispanoamérica, dijo que estas instalaciones desempeñan un papel estratégico dentro de la cadena de suministro de Cummins. “A nivel Latinoamérica, el Mexico Logistics Center,



localizado en San Luis Potosí, es uno de los centros de distribución más relevantes ya que garantiza el suministro oportuno de componentes y soluciones a clientes en todo el territorio mexicano, al tiempo que fortalece nuestra red logística y la experiencia de servicio que caracteriza a la compañía”.

El centro cuenta con sistemas de gestión de almacenes para controlar inventarios en tiempo real, optimizar ubicaciones y movimientos, alertas automáticas e integración con clientes y proveedores mediante intercambio electrónico de datos, portales web y aplicaciones para compartir información lo que ayuda a mejorar la precisión durante los procesos de surtido y embarque de las piezas.

De acuerdo con Cummins la incorporación de estas tecnologías ha mejorado 70% la precisión de los procesos y la eficiencia de costos, además de fortalecer la disponibilidad de producto y la confiabilidad de las entregas. También ha permitido reducir 60% el tiempo

de recepción de materiales y más del 30% el tiempo de despacho, haciendo la operación más ágil y eficiente.

“El Mexico Logistics Center, cuando fue inaugurado, surtía dos mil líneas y más de 30 mil piezas diariamente, hoy surte más de 3,500 pedidos. Es un orgullo ver cómo ha evolucionado para responder al crecimiento del negocio y a las necesidades de nuestros clientes. Las mejoras que hemos realizado a lo largo de 10 años se traducen en mayor disponibilidad de componentes, entregas más confiables y una operación con mayor capacidad de respuesta”, afirmó Liliana

Anaya, Líder del Centro Logístico.

Actualmente, el Mexico Logistics Center da servicio a dos unidades de negocio de Cummins (New and ReCon Parts y Power Systems). El Mexico Logistics Center cuenta con las certificaciones OEA-CTPAT, ISO 9001:2015 en calidad, ISO 14001:2015 en gestión ambiental e ISO 45001:2018 en seguridad y salud en el trabajo.

Con estas instalaciones, San Luis Potosí refuerza su papel como punto de enlace entre el abastecimiento de componentes, las plantas productivas y la red de distribución de Cummins en México. **VL**





TIP MÉXICO PONE LA EFICIENCIA EN EL CENTRO DE LA NUEVA MOVILIDAD

LA ELECTRIFICACIÓN AVANZA, PERO ELEGIR LA TECNOLOGÍA ADECUADA PARA UNA FLOTA REQUIERE MIRAR MÁS ALLÁ DE LA ETIQUETA: EFICIENCIA, COSTOS DE OPERACIÓN, AUTONOMÍA Y NECESIDADES REALES SERÁN DETERMINANTES.

La electrificación avanza y con ella crece la diversidad de tecnologías disponibles para las flotas. De acuerdo con la IEA, las ventas globales de vehículos eléctricos superaron los 20 millones de unidades en 2025 y podrían alcanzar cerca de 23 millones en 2026, equivalentes a alrededor del 30% del mercado.

Ante este escenario, TIP México y la EMA impulsan espacios de capacitación para analizar las diferencias entre las tecnologías electrificadas y destacar la importancia de evaluar eficiencia, costos y desempeño de acuerdo con la operación real de cada unidad.

La electrificación no se limita a una sola tecnología. MHEV, HEV, PHEV, EV y REEV ofrecen distintos niveles de eficiencia, costos y aplicaciones, por lo que su incorporación debe responder a las necesidades específicas de cada operación.

Durante su primera sesión de Masterclasses, la EMA y TIP México destacaron que analizar el costo total de operación (TCO) y el uso real de cada unidad es fundamental para identificar la tecnología más conveniente. En este sentido, los vehículos eléctricos pueden representar costos energéticos significativamente menores frente a los de combustión, depen-

diendo de las condiciones de carga y operación.

Asimismo, la autonomía no debe evaluarse como un dato aislado. Para las empresas, conocer los kilómetros que realmente recorre una unidad durante una jornada permite dimensionar adecuadamente una flota electrificada y tomar decisiones con base en la operación, no solo en las especificaciones del vehículo.

Porque para una flota, electrificar no significa simplemente cambiar gasolina por electricidad: significa elegir la tecnología correcta para cada operación. **VL**

VOLKSWAGEN TRUCK & BUS MÉXICO

TOP 5 DE LOS MEJORES LUGARES PARA TRABAJAR EN EL BAJÍO

VOLKSWAGEN TRUCK & BUS MÉXICO (VWTB MÉXICO) FUE RECONOCIDA POR GREAT PLACETO WORK® CON EL 4.º LUGAR ENTRE LOS MEJORES LUGARES PARA TRABAJAR 2026 EN LA REGIÓN BAJÍO, POSICIONÁNDOSE DENTRO DEL TOP 5 DE LAS ORGANIZACIONES RECONOCIDAS EN SU CATEGORÍA.

El reconocimiento fue entregado el pasado 3 de septiembre en el Club de Industriales de Querétaro, como parte de un listado que considera organizaciones de Querétaro, Guanajuato, Aguascalientes y San Luis Potosí. En total, Great Place to Work® reconoció a 35 organizaciones de la región, que en conjunto representan a más de 11 mil colaboradores.

El resultado cobra especial relevancia para VWTB México por su presencia en Querétaro y por formar parte del ecosistema empresarial del Bajío, una región con una importante vocación industrial para el país. En este entorno, contar con una cultura organizacional sólida y con equipos comprometidos se convierte también en un elemento fundamental para impulsar la competitividad y el crecimiento de las organizaciones.

Para VWTB México, alcanzar la cuarta posición regional representa su mejor resultado desde que participa en este ranking y da continuidad a los reconocimientos obtenidos durante 2026: el lugar 47 entre Los Mejores Lugares para Trabajar a nivel nacional y la posición 29 dentro



de la industria de manufactura.

“Para nuestra organización es un orgullo alcanzar este resultado, porque refleja el trabajo diario de muchas personas, desde diferentes áreas y posiciones, que son quienes construyen la cultura que nos representa. Estar entre los cinco mejores lugares para trabajar en el Bajío nos confirma que poner a las personas en el centro no solo fortalece nuestro ambiente laboral, sino también nuestra capacidad para seguir creciendo y dejando huella en el transporte de México”, señaló Carla Ábrego, Gerente de Personas & Cultura en VWTB México.

Great Place to Work® reconoce a las organizaciones a partir de su modelo de evaluación de cultura laboral, que considera, entre otros elementos, la experiencia de los colaboradores y los niveles de confianza existentes entre distintos grupos dentro de las organizaciones.

Con este nuevo reconocimiento, Volkswagen Truck & Bus México reafirma su compromiso de continuar desarrollando un entorno en el que las personas puedan crecer, aportar y construir el futuro de la movilidad y del transporte en México. **VL**



VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS CON DESAFÍOS PERMANENTES, SIGUEN APOSTANDO POR MÉXICO

EL PABELLÓN DE VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS EN LAT BUS 2026, HUELE A TECNOLOGÍA Y ESTA MISMA SE VE POR TODOS LADOS, HACE UNOS CUANTOS MINUTOS HEMOS SIDO TESTIGOS DEL LANZAMIENTO DE DOS AUTOBUSES ELÉCTRICOS PARA EL MERCADO BRASILEÑO, LA CANTIDAD DE PERSONAS EN EL STAND DE LA MARCA ES SIMPLE Y SENCILLAMENTE UNA LOCURA.

Marco Hernández G.

Ahora tenemos por unos minutos a dos de los directivos de Volkswagen Caminhões e Ônibus, Ricardo Alouche, Vicepresidente de Ventas, Marketing y Postventa y Frank Gundlach, Director de Mercados Internacionales de la compañía, quienes coinciden en la importancia del mercado mexicano en las operaciones de la empresa, México es el país más importante para la firma, solo detrás de Brasil.

Ricardo Alouche, afirmó que han desarrollado productos a la medida de las necesidades de nuestro país, prueba de ello, es el autobús Huracán, que es un producto que la marca solo comercializa en México, su desarrollo ha sido con las necesidades del sector en nuestro país, los resultados son más que positivos al convertirse en uno de los consentidos del mercado.

“Trabajamos muy de cerca con nuestros clientes mexicanos, nuestros ingenieros desarrollaron la unidad, la cual está entre las más vendidas del país, una de las grandes ventajas que tenemos con México es que tenemos la misma legislación de emisiones contaminantes como es Euro 6, de

tal forma, que México tiene acceso a todo el portafolio de productos que tenemos disponibles en Brasil”.

Añadió que pueden tener toda la línea de autobuses desde autobuses pequeños, hasta unidades foráneas o de larga distancia. Lo mismo ocurre en camiones de carga donde arranca con la familia Delivery de última milla y finalizan con los Constellation en su versión tractocamiones o con sus tractos de la marca MAN.

Para Frank Gundlach, Director de Mercados Internacionales de la compañía, el mercado mexicano es fundamental para la internacionalización de la marca, ya que al ser tan competitivo aprenden de lo que sucede en el país, para después esa experiencia aplicarla en otros mercados.

Sobre los lanzamientos que se han hecho en LAT BUS 2026, Ricardo Alouche, explicó que estarán los primeros meses en Brasil y después serán lanzados en México. “Esa es la intención de tener todas las pruebas en Brasil y a más tardar en un año presentarlas en México, que será nuevamente una punta de lanza para autobuses eléctricos”.

En cuanto a la baja del mercado mexicano, Ricardo Alouche, explicó que no es una novedad para la empresa, ya que al estar presente

en Brasil y toda Latinoamérica, están acostumbrados a los vaivenes de la economía y por lo tanto, de la baja de ventas. “Los grandes números en México regresarán, por eso, nos seguimos preparando con una mejor red de concesionarios, con mejores tiempos de entrega de refacciones, nuestra apuesta es por México y seguiremos ahí”.

Explicó que en México, están habituados a desafíos permanentes y estarán preparados para tomar las oportunidades de crecimiento del mercado. “Tendremos correctos para las aplicaciones en México, para que los autotransportistas mexicanos tengan la oportunidad de crecimiento, esta es una relación de ganar-ganar”.

Para Frank Gundlach, tanto el mercado de carga como el de pasaje son importantes, y en ambos cuenta

con toda una línea de productos que puede responder a las necesidades de sus clientes. El segmento de carga es el que experimenta mayor crecimiento, pero en pasaje estamos también muy bien posicionados”.

Comentó que Volkswagen es parte de Grupo Traton, por lo que tiene acceso a diferentes tecnologías, que son aplicadas a sus vehículos, desarrollando soluciones de transporte específicas para el mercado mexicano.

Para Ricardo Alouche, sigue con grandes desafíos en el mercado mexicano, pero está seguro de que han hecho un gran trabajo en México, que se ve reflejado en los resultados. Ahora con el lanzamiento de toda la gama Euro 6, la marca está convencida de que tendrán buenos resultados en los siguientes años, y México seguirá siendo uno de los mercados más importantes. **VL**





TURICUN PONE EN OPERACIÓN 38 AUTOBUSES MERCEDES-BENZ EN CANCÚN

EL LÍDER EN MOVILIDAD URBANA, MERCEDES-BENZ AUTOBUSES LO VOLVIÓ A HACER, AHORA ENTREGÓ 38 O500U 1928 LE EURO VI CON CARROCERÍA BUSSCAR URBANUSS PLUS A TURICUN, QUE FORMARÁN PARTE DE UNA RUTA DE 64.9 KILÓMETROS DISEÑADA PARA CONECTAR 155 COLONIAS CON LA ZONA HOTELERA DE CANCÚN.

Más que ampliar la capacidad de transporte, la incorporación de estas unidades representa una apuesta por hacer de la movilidad una herramienta para conectar oportunidades. El recorrido aprovechará el Puente Nichupté, lo que permitirá reducir hasta 50 minutos algunos traslados hacia la Zona Hotelera, convirtiendo el tiempo de viaje en uno de los principales beneficios para quienes utilizan diariamente esta ruta.

Las unidades, con capacidad para hasta 80 pasajeros, incorporan soluciones pensadas para hacer más eficiente y cómoda la experiencia de viaje. Aire acondicionado, Wi-Fi, puertos USB, GPS, cámaras conectadas al C5, contador de pasajeros y sistemas de pago electrónico forman parte de una propuesta que integra tecnología, seguridad y conectividad en cada recorrido. A ello se suma su tecnología Euro VI, que contribuye a una operación más limpia y eficiente, alineada con la necesidad

de avanzar hacia una movilidad con menor impacto ambiental.

La innovación también se refleja en la manera en que las personas pueden acceder al servicio. Las unidades cuentan con piso bajo, rampas y espacios para silla de ruedas, piso podotáctil y señalización Braille, incorporando desde el diseño elementos que favorecen una movilidad más incluyente y facilitan el desplazamiento de personas con distintas necesidades.

El proyecto también pone en valor la capacidad de la industria nacional. Todas las unidades son producto de la manufactura mexicana y cumplen con las normas estatales y federales aplicables, reflejando cómo el talento y la producción que se desarrollan en México pueden integrarse con tecnología y soluciones de movilidad de alcance global. Así, el sello de Hecho en México se convierte también en parte de una historia de innovación, calidad y evolución del transporte público.

“La movilidad del futuro no se trata únicamente de poner más autobuses en circulación, sino de generar soluciones que tengan un impacto real en la vida cotidiana de las personas. Para Mercedes-Benz Autobuses, participar en este proyecto significa contribuir a que Cancún tenga una movilidad más conectada, incluyente y eficiente, donde la tecnología, la seguridad y la accesibilidad estén al servicio de



las personas y donde cada minuto ganado en el trayecto representa una oportunidad más para disfrutar, trabajar o simplemente llegar a casa”, señaló Holger Dürrfeld CEO de Mercedes-Benz Autobuses.

Con esta incorporación, Mercedes-Benz Autobuses lleva a las calles de

Cancún una visión de movilidad que pone en el centro lo que realmente importa: las personas, su tiempo y las posibilidades que se abren cuando una ciudad está mejor conectada. Porque mover a una ciudad no es solo llevarla de un punto a otro; es acercar destinos, conectar comunidades y hacer que cada trayecto cuente. **VL**





QUERÉTARO SIGUE FORTALECIENDO SU MOVILIDAD, AHORA CON 26 AUTOBUSES MERCEDES-BENZ



LA MOVILIDAD DE QUERÉTARO TAMBIÉN TIENE UNA HISTORIA QUE SE ESCRIBE CON LA ESTRELLA DE TRES PUNTAS. DURANTE 28 AÑOS CONSECUTIVOS, MERCEDES-BENZ AUTOBUSES HA SIDO UN REFERENTE EN EL TRANSPORTE DE PASAJEROS EN MÉXICO, ACOMPAÑANDO LA EVOLUCIÓN DE LAS CIUDADES Y LAS NECESIDADES DE MILLONES DE USUARIOS. HOY, ESA HISTORIA SUMA UN NUEVO CAPÍTULO EN QUERÉTARO CON LA INCORPORACIÓN DE 26 AUTOBUSES DE ENTRADA BAJA QUE COMENZARÁN A BRINDAR SERVICIO EN LA RUTA AMEQ C52.



Las nuevas unidades fueron entregadas a Citybus S.A. de C.V. y estarán destinadas a una de las rutas de mayor demanda de la zona metropolitana. La C52 conecta Paseos de San Miguel con el Fraccionamiento Vistana, con un recorrido que atraviesa zonas como Satélite, El Tintero, Carrillo y Álamos y que diariamente moviliza entre 11 mil y 15 mil pasajeros.

Más allá de incrementar la capacidad de transporte, la llegada de esta flota representa una mejora tangible para quienes utilizan esta ruta todos los días. Los autobuses cuentan con entrada baja para favorecer la accesibilidad universal, aire acondicionado y elementos orientados a fortalecer la seguridad, atributos que buscan hacer de cada recorrido una experiencia más cómoda y confiable. Holger Dürrfeld CEO de Mercedes-Benz Autobuses, dijo que cuando hablan de movilidad, hablan de personas, de sus historias y de los proyectos que realizan todos los días para estudiar, trabajar, cuidar a sus familias o llegar a casa.

“Por eso, para Mercedes-Benz Autobuses es especialmente importante participar en proyectos que ponen al usuario en el centro. Integrar estas 26 unidades a una ruta tan fundamental representa un paso firme hacia un transporte más inteligente y sustentable en la región, asegurando que miles de queretanos disfruten de accesibilidad, seguridad y confort en cada recorrido”.



Hecho en México. Los autobuses Mercedes-Benz cuentan con el distintivo otorgado por la Secretaría de Economía, un reconocimiento a la calidad de los productos fabricados en el país y al trabajo de miles de colaboradores, proveedores y familias que forman parte de la cadena de valor de la movilidad mexicana.

Detrás de cada autobús hay más de tres décadas de experiencia en México y una operación industrial que combina la ingeniería alemana con el talento mexicano.

Para Mercedes-Benz Autobuses, llevar esta flota a Querétaro significa también llevar el resultado de una historia construida en territorio nacional. Desde su planta en García, Nuevo León, la marca produce autobuses que hoy recorren distintas ciudades del país, demostrando que la innovación, la calidad y la capacidad de manufactura mexicana pueden trasladarse directamente a las calles y convertirse en mejores experiencias para los pasajeros.

Esta incorporación representa también una muestra de cómo la manufactura mexicana puede convertirse en soluciones que impactan de manera directa la vida cotidiana. Hoy, en las calles de Querétaro, la Estrella de Tres Puntas vuelve a desplegar el talento, la ingeniería y la calidad que durante décadas han acompañado la evolución del transporte de pasajeros en nuestro país. **VL**

HAY RECONOCIMIENTOS QUE DISTINGUEN UN RESULTADO Y HAY OTROS QUE RECONOCEN LA EXCELENCIA DETRÁS DE ESE RESULTADO. MASTERS OF QUALITY 2025 PERTENECE A LA SEGUNDA CATEGORÍA: MÁS QUE PREMIAR UN DESEMPEÑO PUNTUAL, RECONOCE LA CONSTANCIA, LA DISCIPLINA Y EL COMPROMISO QUE DURANTE TODO UN AÑO HICIERON POSIBLE ALCANZAR LOS MÁS ALTOS ESTÁNDARES DE CALIDAD.

MERCEDES-BENZ AUTOBUSES PREMIA LA CALIDAD CON EL MASTERS OF QUALITY

En su 14ª edición, la marca alemana distingue a nueve proveedores cuyo desempeño durante 2025 destacó dentro de su cadena de valor. Bridgestone de México, DBG México, Distribuidora Valcon, Enerya, FACIL NA de México, Gates de México, Katcon, Maxion Wheels de México y ZF Suspension Technology Guadalajara son las empresas que este año forman parte de este grupo de excelencia.

Porque la calidad no comienza cuando se detecta una falla; comienza mucho antes. Nueve proveedores, un objetivo en común: hacerlo mejor

Los reconocidos en esta edición re-

presentan distintas especialidades dentro de la cadena de suministro, desde seguridad activa, sujeciones y componentes eléctricos, hasta sistemas de escape, tren motriz, suspensión y otros componentes fundamentales para la operación de los autobuses.

La diversidad de sus procesos demuestra que la calidad no depende de un solo componente ni de un solo equipo. Es el resultado de una cadena en la que cada eslabón tiene una responsabilidad. Y esa responsabilidad también se refleja en la permanencia:

PROVEEDORES RECONOCIDOS | MASTERS OF QUALITY 2025

• BRIDGESTONE DE MEXICO

- S.A. DE C.V. — Seguridad Activa
- DBG MEXICO S.A. DE C.V. — Soportería y partes estructurales
- DISTRIBUIDORA VALCON S.A. DE C.V. — Fundición y maquinado
- ENERYA S.A. DE C.V. — Eléctrico
- FACIL NA DE MEXICO S. DE R.L. DE C.V. — Sujeciones
- GATES DE MEXICO S. DE R.L. DE C.V. — Neumático y de admisión
- KATCON S.A. DE C.V. — Escape de gases
- MAXION WHEELS DE MEXICO S. DE R.L. DE C.V. — Tren motriz
- ZF SUSPENSION TECHNOLOGY GUADALAJARA S.A. DE C.V. — Suspensión **VL**





DETROIT REMAN TOLUCA, LA PLANTA DE DAIMLER TRUCK ESPECIALIZADA EN LA REMANUFACTURA DE MOTORES, TRANSMISIONES Y COMPONENTES PARA EL MERCADO DE POSTVENTA, CELEBRA SU 19 ANIVERSARIO REFRENDANDO SU POSICIÓN ESTRATÉGICA DENTRO DE LA CADENA CORPORATIVA Y SU COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD EN MÉXICO Y NORTEAMÉRICA.

CELEBRA DETROIT REMAN TOLUCA 19 AÑOS DE OPERACIÓN

Desde el inicio de sus operaciones en 2007, la planta ha dado nueva vida a miles de motores, transmisiones y componentes bajo estándares de calidad, desempeño y garantía equivalentes a los de unidades originales, prolongando la vida útil de los equipos y convirtiendo cada unidad recuperada en valor renovado.

Víctor Téllez, director de la Planta Detroit REMAN Toluca de Daimler Truck México, dijo que cumplir 19 años de operación reafirma la solidez de un modelo que combina tecnología, economía circular y la pasión de su equipo.

“En Detroit Reman Toluca no solo damos una segunda vida a componentes clave con la más alta calidad y garantía del mercado, sino que reno-

vamos valor para nuestros clientes y contribuimos activamente a un transporte más sostenible. Nos llena de orgullo ver cómo nuestra planta sigue evolucionando, ampliando su portafolio e impactando positivamente en México y toda la región”.

La operación fortalece su papel dentro de la cadena corporativa al integrar la manufactura y el ensamble de tableros para los camiones producidos por Daimler Truck en Santiago Tianguistenco. De esta forma, Detroit Reman Toluca mantiene su visión alineada con la estrategia global de Daimler Truck para impulsar operaciones más ágiles, sostenibles y centradas en el cliente.

Con un catálogo cercano a los 400 números de parte, la planta es una pieza relevante del negocio de post-

venta Freightliner y atiende los mercados de México, Estados Unidos, Canadá y distintos países de Latinoamérica.

Entre sus productos principales destacan: separadores de aceite para vehículos de rango pesado, motores y componentes para la familia Freightliner 360, compresores de aire HDEP de quinta generación para DD13, DD15 y DD16, medias reparaciones para motores DD15 euro IV, secadores de aire y sensores de NOx de última generación. Asimismo, dentro de los desarrollos más relevantes en 2026 se encuentran la bomba de refrigerante de velocidad variable para motores DD15 certificación GHG21 y la incorporación de mangueras crimpadas para el sistema neumático de los vehículos comerciales. **VL**

MOBILITY ADO RECIBE SU PRIMER AUTOBÚS DEL NUEVO VOLVO 9800

NADA MEJOR PARA DARLE LA BIENVENIDA AL NUEVO VOLVO 9800, QUE ESTAR EN LA ICÓNICA TERMINAL DE AUTOBUSES DE PASAJEROS DE ORIENTE (TAPO), EN LA CIUDAD DE MÉXICO DONDE SE REALIZÓ LA ENTREGA DEL PRIMER NUEVO VOLVO 9800, DE UN PEDIDO DE 30 UNIDADES, LAS CUALES ESTARÁN EN LA LÍNEA ESTRELLA DE ORO PLUS Y DOS MÁS PARA ESTRELLA DE ORO DIAMANTE.



Marco Hernández G.

Una entrega más de Volvo Buses México, su nuevo modelo el Nuevo Volvo 9800 arrancó con la llanta derecha, ahora ha sido MOBILITY ADO quien recibió esta unidad, la entrega refleja la confianza de ambas compañías, el trabajo conjunto para impulsar una operación cada vez más eficiente, segura y confortable, con soluciones que responden a las actuales exigencias del transporte de pasajeros.

Rafael Kisel, Presidente de Volvo Group México afirmó que esta nueva generación del Volvo 9800 representa la evolución de un producto referente en nuestra industria y llega para seguir acompañando a MOBILITY ADO en su compromiso de ofrecer un servicio premium y experiencias de viaje ex-



cepcionales, respaldadas por la más alta tecnología, seguridad y calidad.

Recordó que desde hace 28 años han trabajado juntos por un mejor transporte y han visto la evolución de sus modelos para lograr la mejor experiencia de viaje. “El Nuevo Volvo 9800 representa la evolución de un modelo referente por más de 10 años en el segmento foráneo, que combina un diseño vanguardista y mayor confort para ofrecer experiencias de viaje superiores, y una ingeniería optimizada para brindar mayor eficiencia y el más

alto desempeño en cada kilómetro.

José Miguel Díaz Hernández, gerente general de Estrella de Oro, explicó que los 30 autobuses del Nuevo Volvo 9800 se integrarán a sus diferentes rutas. “Para MOBILITY ADO, cada nueva unidad que incorporamos a nuestra operación representa mucho más que una renovación de flota; es una decisión de futuro. La llegada de estas nuevas unidades es una muestra de cómo entendemos la movilidad: a través de la innovación, de la colaboración y de decisiones que ponen al pasajero en el centro.

MOBILITY ADO, empresa de origen mexicano con presencia internacional, cuenta con más de ocho décadas de experiencia y una visión integral de las soluciones de movilidad. Su operación abarca distintos



segmentos, desde los viajes de larga distancia y de cercanías, hasta la movilidad urbana y las soluciones de transporte para empresas. Esta experiencia le permite evolucionar junto con las necesidades de las personas y fortalecer continuamente su propuesta de movilidad.

La incorporación del Nuevo Volvo 9800 a las líneas Estrella de Oro Plus y Estrella de Oro Diamante fortalece su propuesta para los pasajeros y suma nuevas capacidades a su operación.

“En Estrella de Oro sabemos que la confianza de nuestros pasajeros se construye en cada viaje. Por eso, buscamos ofrecerles siempre lo mejor y trabajamos de la mano con marcas líderes de la industria que nos permitan continuar elevando nuestros estándares de servicio, seguridad y experiencia”, añadió Díaz Hernández.

La llegada de estas nuevas unidades abre así un nuevo capítulo en una relación comercial que continúa evolucionando, con el objetivo



de seguir impulsando el desarrollo de soluciones para el transporte de pasajeros en nuestro país. **VL**



PRIMERA PLUS RECIBE LAS PRIMERAS UNIDADES DEL NUEVO VOLVO 9800

UNA DE LAS LÍNEAS MÁS IMPORTANTES DE NUESTRO PAÍS, PRIMERA PLUS, FILIAL DEL PODEROSO GRUPO FLECHA AMARILLA (GFA), RECIBIÓ UNA DE LAS PRIMERAS UNIDADES DEL NUEVO VOLVO 9800, DURANTE LOS SIGUIENTES MESES RECIBIRÁ UN TOTAL DE 26 UNIDADES DE ESTE TIPO CON LO QUE LA CONTINUIDAD DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE ESTAS DOS EMPRESAS SEGUIRÁ.

Marco Hernández G. / enviado.

LEÓN, GTO.- Volvo Buses México y Grupo Flecha Amarilla celebraron la entrega de las primeras unidades del Nuevo Volvo 9800 para la flota de Primera Plus, marcando un nuevo capítulo en una alianza que se ha construido a partir de la confianza, la colaboración y una visión compartida sobre el futuro del transporte de pasajeros.

Rafael Kisel, Presidente de Volvo Group México, dijo que más que un nuevo autobús el Nuevo Volvo 9800, es una apuesta al futuro del transporte foráneo, al ser la evolución de 28 años. “En México arrancamos con nuestro autobús 7550 europeo, para después pasar al 9700 del que hubo varias versiones, en 2026 llegó el Volvo 9800 y ahora 10 años después el Nuevo Volvo 9800”.

Recordó que GFA fue pieza fundamental en el desarrollo del Volvo 9800, al compartir sus necesidades y apoyando con su experiencia, al ser uno de los referentes en el segmento de autobuses foráneos, ya que a lo largo de muchos años han impulsado a Volvo a ofrecer mejores soluciones de movilidad.

El Nuevo Volvo 9800 integra una evolución en diseño, tecnología,



de ello: una nueva generación que lleva en su ADN estos tres valores y los convierte en innovación para ofrecer una solución cada vez mejor a nuestros clientes”.

Jesús Álvarez, Director de Movilidad de GFA, afirmó que la llegada a la flota de Primera Plus del Nuevo Volvo 9800, es un gusto por ser una unidad de última generación. “No es un paso más, es la evolución de nuestra operaciones y es también el compromiso con nuestros pasajeros de brindar la mejor experiencia de movilidad. En Primera Plus cada decisión que tomamos tiene un propósito responder a las necesidades de nuestros pasajeros con calidad y confort. Dentro de todo lo que hacemos existen un valor que permanece y guía nuestra manera de actuar: la seguridad, por ello, la incorporación de nueva tecnología representa mucho más que una evolución, significa contar con las mejores herramientas para fortalecer nuestros estándares, anticiparnos a los retos y ofrecer a nuestros clientes una experiencia de viaje cada vez más seguridad y confiable”.



desempeño y experiencia de viaje, manteniendo el enfoque de Volvo en ofrecer soluciones de transporte cada vez más sostenibles. Con la llegada de este nuevo autobús a Primera Plus, Grupo Flecha Amarilla se convierte nuevamente en uno de los primeros aliados de Volvo Buses México en incorporar una nueva generación de este modelo a su flota.

Moshe Winer, Director Comercial de Volvo Buses México, explicó que en Volvo están en constante evolución, y lo hacen siempre guiados por sus valores fundamentales: la calidad, la seguridad y el cuidado del medioambiente. “No solo en el desarrollo de nuestros productos, sino en cada una de nuestras decisiones y en todo lo que hacemos. El Nuevo Volvo 9800 es una clara expresión

El nuevo autobús integra soluciones orientadas a mejorar la seguridad, comodidad y eficiencia durante cada recorrido, con beneficios tanto para los pasajeros como para la operación. Su incorporación forma parte de las acciones de Primera Plus para mantener una flota moderna y avanzar hacia una operación más eficiente, en línea con su estrategia de sostenibilidad. **VL**



¡PARA NO OLVIDAR! OMNIBUS DE MÉXICO RECIBE LAS PRIMERAS UNIDADES DEL NUEVO VOLVO 9800

LA PRODUCCIÓN DEL AUTOBÚS DE LARGA DISTANCIA DE ÚLTIMA GENERACIÓN EL NUEVO VOLVO 9800, ARRANCÓ EN LA PLANTA DE TULTITLÁN, ESTADO DE MÉXICO, LAS PRIMERAS ENTREGAS SE EMPIEZAN A DAR, OMNIBUS DE MÉXICO (ODM), HA SIDO LA PRIMERA EMPRESA EN TENERLO EN SUS FILAS.



Marco Hernández G.

Con ello, arrancaron la comercialización de este modelo, exactamente seis meses después de su presentación en Expo Foro 2026 en marzo de este año, con la entrega de la primera unidad a Omnibus de México se fortalece la alianza comercial y reafirma el compromiso de ambas compañías con la innovación, la seguridad, el confort y el alto desempeño en el transporte de pasajeros.

Rafael Kisel, Presidente de Volvo Group México, afirmó que han recorrido un camino compartido, basado en la colaboración y una misma convicción. “La excelencia en el transporte no termina cuando un autobús sale de nuestra planta; se construye día a día, en cada kilómetro recorrido y en cada decisión que nos permite ofrecer una operación segura, eficiente y confiable”.

Adelantó que en las siguientes semanas realizarán una serie de entregas de unidades a las principales líneas del país. De hecho, existen pedidos por 200 unidades, de las cuales se entregarán 100 este año y 100 el siguiente, en 2027 la expectativa es lograr una comercialización de 400 autobuses.

El Nuevo Volvo 9800 representa la evolución de un modelo que durante más de una década se ha consolidado como referente en el segmento de autobuses foráneos, incorporando mejoras en diseño, tecnología y desempeño.

Benjamín Galván, Director de Operaciones de Omnibus de México, dijo que esta evolución, sin duda, se verá reflejada en su operación. “Un vehículo más ligero, más eficiente y con una aerodinámica optimizada que nos permitirá apro-



vechar mejor cada kilómetro. Una solución diseñada para ayudarnos a ser más productivos y competitivos, sin dejar de lado aquello que para nosotros es irrenunciable: la seguridad y el confort”.

Añadió que recibirán todavía un paquete importante de autobuses Volvo 9800 de la generación anterior y después un paquete del Nuevo Volvo 9800, en configuraciones 4x2 y 6x2.

La llegada del Nuevo Volvo 9800 representa así un nuevo capítulo para ambas compañías, con la visión de



seguir impulsando juntos una movilidad de pasajeros más segura, eficiente y sostenible, acompañando a millones de personas en sus viajes y conectando cada vez más destinos.

Virginia Olalde, Directora Ejecutiva de la Cámara Nacional del Auto-transporte de Pasaje y Turismo, resaltó que esta entrega representa la apuesta permanente del sector por la renovación vehicular, la seguridad vial, la innovación y la calidad de servicio.

“En CANAPAT estamos convencidos de que renovar una unidad significa mucho más que modernizar una flota, significa incorporar mejores tecnologías para proteger a nuestros pasajeros y, por supuesto, a nuestros conductores, contar con vehículos más eficientes y confiables, reducir consumos y emisiones, mejorar la experiencia de viaje y avanzar hacia un auto-transporte cada vez más moderno, competitivo y sustentable”. **VL**



EFICIENCIA OPERATIVA Y MEJORA CONTINUA: ASÍ OPERA TOYOTA MOTOR MANUFACTURING GUANAJUATO

UBICADA EN EL CORREDOR AUTOMOTRIZ DEL BAJÍO, TOYOTA MOTOR MANUFACTURING GUANAJUATO (TMMGT) CONSOLIDA SU POSICIÓN COMO UN REFERENTE DE MANUFACTURA AL INTEGRAR LA FILOSOFÍA DEL TOYOTA WAY EN SUS OPERACIONES. GUIADA POR LA MEJORA CONTINUA (KAIZEN) Y LA EFICIENCIA OPERATIVA, LA PLANTA OPTIMIZA SUS PROCESOS PARA LA PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS BAJO ALTOS ESTÁNDARES INTERNACIONALES DE CALIDAD.

Su operación se rige por el Sistema de Producción Toyota (TPS), una filosofía de fabricación reconocida globalmente que busca la eliminación de los residuos o desperdicios, conocidos en japonés como muda, para entregar vehículos de manera eficiente y optimizar el uso de los recursos. Este sistema se sustenta en dos pilares fundamentales:

Jidoka (Automatización con un toque humano): mejora la productividad y facilita la detección y solución de problemas con rapidez y seguridad. Este concepto permite que la maquinaria detecte anomalías y se detenga automáticamente, mientras que los colaboradores pueden activar el sistema Andon ante cualquier falla.

Just-in-Time (Justo a tiempo): consiste en tener lo necesario, en la cantidad necesaria y en el momento necesario. En la planta de Toyota Guanajuato, este flujo sincronizado contribuye a una producción eficiente, optimiza los recursos y reduce desperdicios.



“En Toyota, la mejora continua comienza por observar el proceso, entender los problemas y escuchar a quienes realizan el trabajo. El TPS da una forma estructurada de hacerlo, pero son las personas quienes convierten esa disciplina en mejoras todos los días”, señaló Takaaki Kuga, presidente de Toyota Motor de México.

Es así como el Sistema de Producción Toyota (TPS), cobra vida a través del talento de los colaboradores, que utilizan su experiencia para

implementar mejoras diariamente, bajo la premisa de que todo proceso es perfeccionable (Kaizen).

La operación de TMMGT refleja los principios del Toyota Production System, colocando la mejora continua y el respeto por las personas en el centro, con lo cual la compañía no solo mantiene altos estándares de calidad en cada vehículo, sino que fortalece el talento de su gente para seguir impulsando una Movilidad para Todos, más eficiente, humana y sostenible. [VL](#)



MÁS CONTROL. MENOS IMPREVISTOS.

SISTEMA DE AUTOINFLADO PARA LLANTAS GEOLOCALIZADO PARA REMOLQUES

Con Vigia Autoinflado para llantas y Gestya **monitorea tus remolques en tiempo real, accede a reportes avanzados y recibe alertas inmediatas por pinchaduras o baja presión en las llantas**, permitiendo coordinar las reparaciones antes de que afecten la operación.



CONTROL DE TEMPERATURA

Gracias a nuestros sensores puedes controlar en tiempo real la temperatura y humedad de la carga.



PLAN DE MANTENIMIENTOS

Centraliza el historial de mantenimiento de cada remolque, recibe recordatorios automáticos y mejora la disponibilidad de tu operación.



MEJORA LA
ESTABILIDAD DEL
VEHÍCULO



MAYOR EFICIENCIA
EN TRAYECTOS
LARGOS



MAYOR
DURABILIDAD DE
LOS NEUMÁTICOS



REDUCE EL
CONSUMO DE
COMBUSTIBLE

AUMENTA LA VIDA ÚTIL DE TUS LLANTAS DESDE UN 20 %

www.mexicolven.com
+52 33 3659 3747

UNA SOLUCIÓN DE

MEXI COLVEN

WHATSAPP



POTENCIA PARA CUALQUIER TRABAJO



L9TM
EPA 24

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.**



Power OnwardTM



motorescummins.com/rango-medio/