

VÍA LIBRE

Junio 2026 / Núm. 139

2^{da}
EDICIÓN

SUMMIT 2026 MOVILIDAD EMPRESARIAL

POR **APYMSA.**



Brösser
LKW

Value
STARTER

TECNOFUEL

Carfan

STAR

Dynamic
AUTORESTRICCIÓN COMPUESTOS

3M

WD-40

Genetron



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



SEÑALES

4



EXPO PROVEEDORES DE MONTERREY 2026, LOS RETOS QUE VIENEN PARA EL AUTOTRANSPORTE

10



MODELO DE TRANSPORTE ESTÁ AGOTADO

32

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)

[@revvialibre](https://www.instagram.com/vialibre_revista/)

https://www.instagram.com/vialibre_revista/
<https://www.youtube.com/watch?v=XwkK6lFBOqk>

Año de nubes borrascosas

Estamos entrando al sexto mes del año y todo parece indicar que las nubes borrascosas, seguirán por algunos meses, los “expertos” han pronosticado que la recuperación del sector llegará hacia fines del 2026, otras más pesimistas aseguran que se dará hasta 2027, sea como sea, la industria lucha por ser cada vez más competitiva y se pueda superar esta etapa de incertidumbre.

Todos los “jugadores” de la industria coinciden en que el principal freno de la industria es precisamente la incertidumbre, por lo que es necesario seguir empujando nuevas estrategias para entrar a un nuevo periodo de creciente, al menos la industria está haciendo su parte.

Hace unas semanas, se llevó a cabo el 17 Congreso Internacional de Transporte (CIT), organizado por la Asociación Mexicana de Transporte y Movilidad (AMTM), presidida por Nicolás Rosales, donde nuevamente se ha dicho que el transporte público está colapsado, ojalá de una buena vez se sienten las bases para dar soluciones reales, los datos de cuánto tiempo se pasan en el transporte público es realmente espeluznante.

De igual forma, se llevó a cabo Expo Proveedores del Transporte y Logística Monterrey 2026, una exposición que ha crecido hasta volverse un referente para presentaciones importantes, como esta ocasión pasó con la firma del convenio de colaboración entre Daimler Truck México y la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), o la presentación del tractocamión de Volvo el FH GNL.

Prácticamente todas las marcas consideran a esta muestra como fundamental en sus estrategias comerciales, y la expo cada vez crece más, ahora con más presencia de marcas con unidades de última milla.

Como siempre lo hemos dicho, la industria hace su parte para salir lo más rápido posible de estos tiempos borrascosos, como siempre los invitamos a unirse a nuestra comunidad mediante nuestro boletín diario, nuestra página de internet www.revvialibre.com.mx o bien en nuestras redes sociales, seguramente nos encontraremos en el camino. **VL**



PORTADA

APYMSA: Summit 2026
Movilidad Empresarial.



APYMSA, UN ALIADO ESTRATÉGICO QUE IMPULSA LA COMPETITIVIDAD

APYMSA LLEVÓ A CABO LA SEGUNDA EDICIÓN DE SUMMIT MOVILIDAD EMPRESARIAL 2026, EL CUAL SE HA CONSOLIDADO COMO UNO DE LOS ENCUENTROS MÁS RELEVANTES PARA EL ANÁLISIS, INNOVACIÓN Y FORTALECIMIENTO DEL SECTOR AUTOMOTRIZ, EMPRESARIAL Y DE TRANSPORTE EN MÉXICO.

Marco Hernández G. / enviado

MONTERREY, NL.- Una de las empresas que se sigue fortaleciendo como un referente en soluciones integrales de movilidad es APYMSA, que ha sabido impulsar una cultura de mejora continua, la innovación, el dinamismo y la creación de valor, por medio de las mejoras prácticas en todo el mercado de reemplazo.

Francisco Ruiz, director comercial de APYMSA, dijo que este Summit es un espacio diseñado para compartir conocimiento, pero sobre todo, para crear valor hacia las empresas y los negocios.

El Summit Movilidad Empresarial 2026, nació con el propósito de seguir creciendo. “Sabemos que nuestros clientes y socios estratégicos buscan aprender y llevar más valor a sus negocios, para seguir desempeñándose de la mejor manera día tras día.



Nabila Ashanti Libreros, Gerente Nacional de División Empresas para APYMSA, dijo que este segundo Summit Movilidad Empresarial 2026, los lleva a trabajar con pasión y colaboración para mantener a las personas



en movimiento a fin de tener a México en movimiento.

“Tenemos desarrollado un gran ecosistema, desde la creación de una estructura profesional que sea capaz de atenderlos a nivel nacional, asesores consultivos que entienden cada necesidad, el conocimiento del parque vehicular, donde somos capaces de conocer y proponer todas las soluciones posibles. Hoy APYMSA entiende el mercado con visión a futuro y ese futuro lo quiere seguir construyendo con todos sus socios, con todos los líderes de la industria”.

Agregó que este espacio que genera conexión, confianza es la construcción de ese puente que están construyendo. “Hemos hablado de estrategias, de desarrollo, innovación, pero también de cómo construir esos valiosos equipos que van a llevar a México al siguiente nivel, ese equipo de profesionales que no sólo consolida una operación, sino la hace más eficiente y rentable, el área de compras y de abasto es estratégica, es ahí donde APYMSA se convierte en ese aliado que entiende esa necesidad y trabaja para hacerla más rentable”.

Irma Soto, Directora de Marketing y Comunicación de APYMSA, explicó que este espacio sirve para conocer las mejores prácticas de postventa, y mostrar herramientas que les den seguridad a las unidades tanto para los operadores como



para quienes circulan en carreteras. En este Summit Movilidad Empresarial 2026, los líderes de la industria, asociaciones nacionales, especialistas, empresas transportistas y aliados estratégicos se reunieron para abordar los principales desafíos que enfrenta actualmente la movilidad empresarial: eficiencia operativa, rentabilidad de flotas, seguridad, tecnología, innovación y continuidad logística.

La agenda del Summit contempló la participación de destacados líderes y organismos como ANTP, Canacar y Canapat, además de conferencias impartidas por especialistas en economía, seguridad, operación y transformación empresarial, fortaleciendo el posicionamiento de APYMSA como un referente en soluciones integrales para la movilidad.

Como parte de esta edición, APYMSA también realizó el lanzamiento de una nueva línea de iluminación



de alto desempeño de Brësser LKW, enfocada en tractocamiones y pickups. Bajo el concepto “Lo que viene no se apaga”, la marca presenta una propuesta diseñada para responder a las exigencias de operación, visibilidad y rendimiento que demanda el transporte moderno.

Con ingeniería alemana, calidad original y desempeño superior, esta nueva línea de focos de halógeno representa la evolución de Brësser LKW dentro del segmento empresarial y de transporte pesado, reforzando el compromiso de APYMSA con la innovación y el desarrollo de soluciones que mantengan a México en movimiento.

Además de las conferencias, el Summit contó con un showroom especializado donde los asistentes conocieron tecnologías, marcas y productos orientados a la eficiencia operativa y al rendimiento de flotillas y empresas. **VL**

FREIGHTLINER

FREIGHTLINER IMPULSA ESTRATEGIA COMERCIAL CON SU RED DE DISTRIBUIDORES



En un entorno donde la eficiencia operativa y la disponibilidad de unidades son factores determinantes para el transporte de carga, Freightliner, marca de Daimler Truck México, activó la estrategia nacional “Gira Soluciones para ti”, un marketplace itinerante diseñado para acercar soluciones reales de producto, financiamiento,

servicio, refacciones y postventa directamente a los clientes.

La gira, iniciada en abril, integra producto, servicios y condiciones específicas para facilitar la adquisición de unidades, con un objetivo claro: generar rentabilidad real en cada kilómetro de la flota de los transportistas, mejorando la disponibilidad, reduciendo costos operativos y acompañando al cliente a lo largo de todo el ciclo de vida de sus unidades.

TIP MÉXICO

TIP México agilidad empresarial



En respuesta a una realidad económica caracterizada por tasas de interés variables y una demanda volátil, las empresas mexicanas están replanteando su estructura de capital. Históricamente, el crecimiento organizacional se medía por la acumulación de infraestructura; sin embargo, TIP México, líder

en arrendamiento de transporte y equipo logístico, señala que hoy la fortaleza reside en la capacidad de adaptación y no en la posesión de activos.

La gestión de activos (transporte y soporte logístico) ha dejado de ser una tarea puramente operativa para transformarse en una decisión estratégica crítica. Los activos propios generan costos de mantenimiento no anticipados, depreciación y una rigidez que inmoviliza capital estratégico.



CLAM

Acuerdan AMDA, AMIA y ANPACT agenda regional

Para la generación de información sectorial, intercambio de buenas prácticas, el desarrollo de políticas públicas que impulsen el comercio y la formalización del sector con regímenes tributarios previsibles y una transición hacia una movilidad sostenible, directivos de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA), de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) y de la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT) firmaron la Declaración de Quito, impulsada por la Asociación Latinoamericana de Distribuidores de Automotores (ALADDA).

Durante el Congreso Latinoamericano Automotriz (CLAM) 2026 organizado por la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), las organizaciones participaron en los trabajos realizados por la ALADDA y sus 18 países asociados, llevados a cabo los pasados 13 y 14 de mayo en Quito, Ecuador.

SCANIA LOGRA VENTAS POR 226 AUTOBUSES FORÁNEOS DE ENERO A ABRIL



La marca sueca Scania registró en el primer cuatrimestre del año, ventas por 226 tractos, esto es, el equivalente a 54.85% del mercado, aunque registra una caída de ventas de 40% con respecto al año anterior, cuando en el mismo periodo había colocado 379 unidades, esto es, que ha dejado de comercializar 153 unidades de larga distancia.

El segundo lugar es para Volvo Autobuses con 170 unidades, es decir, 41.26% del total, en este caso la caída es de 25%, ya que en el mismo periodo del año anterior había colocado 227 autobuses de larga distancia. El tercer sitio es para Mercedes-Benz Autobuses con 16 autobuses de larga distancia.

SCANIA

¡Entrega de la unidad 500! Scania y Autotransportes Pilot fortalecen su ruta

Hay alianzas que se construyen kilómetro a kilómetro, con confianza, comunicación y una visión compartida del camino por recorrer. Scania México y Autotransportes Pilot celebran un nuevo hito en su relación comercial con la entrega de la unidad número 500, resultado de siete años de colaboración, cercanía y trabajo conjunto.

Con esta entrega de 132 nuevos camiones, conformada por 32 unidades R420 y 100 unidades R460, Scania alcanza 500 unidades entregadas a Autotransportes Pilot desde el inicio de su relación comercial. Este acontecimiento representa no solo un logro operativo, sino también el reflejo de una alianza que ha evolucionado con base en la confianza, el aprendizaje mutuo y el compromiso de ambas compañías por impulsar soluciones de transporte sustentables, eficientes, seguras y rentables.



ADO



ADO fortalece en Oaxaca la experiencia de viaje

ADO presentó en Oaxaca la evolución de sus autobuses ADO Platino y ADO GL, como parte de una estrategia de renovación y fortalecimiento de su parque vehicular a nivel nacional – iniciada en 2025 – con una inversión superior a los dos mil 500 millones de pesos.

Esta evolución da continuidad al fortalecimiento del parque vehicular que la marca mexicana inició en Oaxaca en febrero de 2025, con la incorporación de 18 unidades para el servicio de ADO Primera en rutas estratégicas de la entidad. Hoy, este proceso se consolida con la integración de 15 unidades Platino y 13 unidades GL, fortaleciendo la experiencia de viaje en sus tres clases de servicio dentro del corredor México - Oaxaca, con mejoras en confort, eficiencia y entretenimiento para los pasajeros.



INTERNATIONAL

International Motors México prioriza la seguridad de operadores en carretera

En México, donde el autotransporte es un pilar fundamental para la movilidad de mercancías, la seguridad vial continúa siendo uno de los principales retos del sector. Factores como la fatiga del operador, las condiciones del entorno y la alta densidad vehicular incrementan la probabilidad de incidentes, haciendo cada vez más necesaria la adopción de soluciones que fortalezcan la prevención y prioricen el bienestar de quienes están al volante.

Ante este escenario, International Motors México destaca la importancia de integrar tecnologías avanzadas en el transporte de carga como una medida clave para anticipar riesgos, proteger a los operadores y contribuir a una operación más segura en las carreteras del país. Por ello, los Sistemas Avanzados de Asistencia al Conductor (ADAS, por sus siglas en inglés) han adquirido un papel cada vez más relevante como herramientas clave para anticipar riesgos y brindar apoyo al operador en tiempo real. Estas tecnologías fortalecen la toma de decisiones en situaciones críticas, al reducir la probabilidad de error humano y elevar los estándares de seguridad en carretera. Entre sus principales funciones destacan las alertas de colisión frontal, la detección de objetos en puntos ciegos y el monitoreo de carril, que en conjunto ofrecen mayor visibilidad, control y respaldo durante la conducción.

KENWORTH

KENWORTH ALCANZA 55.21% DEL SEGMENTO DE TRACTOCAMIONES



El segmento de tractocamiones sigue dominado por la marca del guitarrón con 1,849 unidades colocadas al mayoreo (planta-concesionario), esto representa 55.21% del total, en otras palabras uno de cada dos tractos vendidos al mayoreo son Kenworth.

El segundo lugar corresponde a International, la marca comandada por Rafael Alvarenga lleva 793 tractos, esto es, 23.67% del total, una de las grandes sorpresas del mercado ha sido su tracto LT, equipado con su motor S13. El tercer lugar corresponde a Freightliner con un total de 470 unidades, el equivalente a 14.03% del total.

MERCADO LIBRE

Mercado Libre recupera casi el 90% de los residuos de sus operaciones en México

En el marco del Día Mundial del Reciclaje, Mercado Libre informa que durante 2025 recuperó el 89.4% de los residuos generados en sus operaciones en México, equivalente a casi 9 de cada 10 kg de residuo, con cartón, madera y plástico como los materiales de mayor volumen reciclado. Este resultado forma parte de la estrategia de circularidad con la que la compañía gestiona el impacto ambiental de su operación en el país.



De forma complementaria, Mercado Libre impulsa iniciativas orientadas a reducir el material utilizado desde el origen, como el programa SIOC (Shipping in Own Container), que utiliza modelos de datos para determinar automáticamente si un producto puede enviarse directamente en su embalaje original sin requerir empaque adicional. Este programa aplica ya a más del 20% de los envíos en México, evitando la introducción de nuevo material al mercado desde el origen.



SCANIA

Scania cayó al quinto puesto en tractocamiones

Las cifras, siempre las cifras, la comercialización de Scania México en el segmento de tractocamiones, han dado como resultado una venta al menudeo de 86 tractocamiones, esto es, una disminución de 55%, al pasar de 191 a los 86 tractos, además perdió el liderazgo en tractos chatos.

Academia y transporte público sellan alianza tecnológica con Grupo CISA

En un momento crítico para la movilidad urbana en México, marcado por la presión financiera sobre los sistemas de transporte, el crecimiento de la electromovilidad y la necesidad de operar con mayor eficiencia, Grupo CISA y la Red Académica Mexicana por el Transporte Público (RAMPT) presentaron en el 17º Congreso Internacional de Transporte (17CIT) una agenda estratégica de investigación aplicada que busca transformar la manera en que opera el transporte público en el país.

Durante el “Taller de Proyectos CISA Academia”, realizado como parte de las actividades académicas del 17CIT, Grupo CISA planteó uno de los proyectos más ambiciosos del sector: desarrollar,

junto con universidades y centros de investigación mexicanos, modelos inteligentes capaces de comprender con mayor precisión cómo se mueven diariamente millones de usuarios en las ciudades.

La propuesta se basa en el análisis de datos provenientes de tarjetas de pago y validadores instalados en las unidades de transporte, con el objetivo de construir matrices origen-destino que permitan identificar patrones reales de movilidad.



AMDA

SIGUE LA REDUCCIÓN EN LA VENTA AL MENUDEO DE AUTOMOTORES PESADOS

La comercialización del distribuidor al público en general (menudeo) de vehículos pesados nuevos en el cuarto mes de este año fue de dos mil 761, 161 unidades menos respecto al mismo abril de 2025, equivalente a un -5.5%; en el acumulado enero-abril de 2026 se han vendido 10 mil 38 automotores de este tipo, cuatro mil 76 menos comparado con el mismo lapso del año pasado, representando un -28.8%, expuso el Boletín de Venta al Menudeo de Vehículos Pesados elaborado por la AMDA con cifras del INEGI.



MOTIVE

MOTIVE LANZA NUEVAS FUNCIONALIDADES DE IA PERIMETRAL EN MÉXICO



Motive, la plataforma basada en IA para las operaciones físicas, anunció la disponibilidad de funcionalidades basadas en IA para detectar operadores fatigados

o comiendo al volante y también colisiones.

Estas forman parte de un conjunto de nuevas capacidades de Seguridad Vial impulsadas por IA que permiten, por ejemplo, detectar señales tempranas de conducción insegura y colisiones leves, como choques laterales o en la salpicadera, que los sistemas tradicionales de telemetría suelen pasar por alto. Los nuevos modelos de IA están diseñados para brindar a las organizaciones una visibilidad inmediata sobre los riesgos, para que los equipos puedan acelerar la respuesta ante incidentes y la resolución de reclamaciones. La distracción y la fatiga son las principales causas de colisiones evitables en México, donde los accidentes de tránsito generan casi 16 mil muertes al año.



LOJACK

LoJack y Seminuevos.com anuncian una colaboración estratégica

Con el objetivo de brindar mayor tranquilidad, respaldo y certeza a las personas que buscan adquirir un vehículo, LoJack y Seminuevos.com anuncian una colaboración estratégica que integra la experiencia, tecnología y conocimiento de ambas compañías para fortalecer la experiencia de compra en el mercado de seminuevos.

Comprar un vehículo es una decisión relevante, por lo que hoy más que nunca los consumidores demandan procesos claros, información confiable y soluciones que los acompañen antes, durante y después de la compra. A partir de esta colaboración, los vehículos publicados en Seminuevos.com contarán con la opción de integrar el respaldo de LoJack, sumando tecnología especializada en protección vehicular que aporta seguridad y confianza al comprador.

INTERNATIONAL

International líder en ventas totales

La marca del diamante, International es el líder en ventas totales al menudeo de vehículos pesados en México, tenía más de 20 años de no serlo. La mano de Rafael Alvarenga y todo su equipo se empieza a ver, de enero a abril han colocado 2,266 unidades. **VL**



EL CONFORT QUE MARCA CADA VIAJE



Página Web



CONÓCENOS Y DESCUBRE POR QUÉ
NUESTROS ASIENTOS MARCAN LA DIFERENCIA



EXPO PROVEEDORES DE MONTERREY 2026, LOS RETOS QUE VIENEN PARA EL AUTOTRANSPORTE

UNO DE LOS PUNTOS MÁS IMPORTANTES PARA EL AUTOTRANSPORTE MEXICANO, COMO LO ES MONTERREY, NUEVO LEÓN, RECIBIÓ NUEVAMENTE A LOS AUTOTRANSPORTISTAS CON UNA DE LAS EXPOSICIONES MÁS GRANDES DE MÉXICO: EXPO PROVEEDORES Y LOGÍSTICA 2026.

Marco Hernández G. / enviado

MONTERREY, NL.- Con cerca de 500 expositores y 22 mil metros cuadrados Expo Proveedores del Transporte y Logística es uno de los puntos de reunión de la industria más importantes, Luis Ruiz Hernández, Director General de Autotransporte Federal (DGAF), de la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes (SICT), dijo que este sector cuenta con más de 290 mil permisionarios y una flota cerca de los dos millones de vehículos, trasladan el 58% de la carga nacional.

Reconoció que la elección para llevar a cabo Expo Proveedores y Logística no es una casualidad, ya que aquí hay alrededor de 15 mil permisionarios y más de 85 mil vehículos registrados en el servicio público federal. “Circulan cerca de 3.5 millones de vehículos de carga en esta entidad anualmente”.

El funcionario explicó que colaboran muy de cerca con la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), en temas como: modernización carretera, digitalización de trámites, seguridad vial y fortalecimiento regulatorio.

Augusto Ramos Melo, Presidente Nacional de Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), dijo que han trabajado en una serie de pendientes la industria, entre ellos la renovación vehicular e inseguridad carretera.

Sobre este tema explicó que se tiene identificada la zona centro del país como la más peligrosa para los operadores, ya que concentra el 50% de los incidentes. “Trabajamos para que ningún operador se sienta vulnerable en las carreteras mexicanas. Los operadores son los que movilizan a nuestro país, y por eso ellos son y seguirán siendo por quienes estamos abogando desde Canacar todos los días”.

Durante tres días de exposición los especialistas de la industria tuvieron la oportunidad de conocer los lanzamientos de las marcas y las nuevas tecnologías.VL



LA POTENCIA DE HINO SERIE 300, LLEGA A EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE MONTERREY 2026

HINO SE PRESENTÓ EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE Y LOGÍSTICA MONTERREY 2026, DONDE EXHIBIÓ SU CAMIÓN DE LA SERIE 300, EL CUAL ESTÁ EQUIPADO CON UN MOTOR EURO 6 Y ESTÁ DISPONIBLE PARA EL REPARTO DE ÚLTIMA MILLA.

Como se recordará, Hino Motors Sales México lanzó hace unos meses su nuevo modelo de la Serie 300, ahora equipado con un motor Euro 6, que cumple con las normas ambientales mexicanas, por lo que ahora en esta muestra internacional se exhibió con gran éxito.

Para esta presentación, sus concesionarias Grupo Hinux y Grupo Kioto, están presentes con toda su fuerza de ventas, quienes en esta ocasión ofrecieron toda la información acerca de los modelos equipados con motores Euro 6. También se anunció que ha arrancado la venta de la Serie 500 de Hino que estará disponible a partir de agosto, como año modelo 2027.

Oswaldo Cacheux, Director de Planeación y Mercadotecnia en Hino Motors Sales México, afirmó que la recepción del mercado para el Hino Serie 300 ha sido excelente, por lo que las entregas han empezado.

De hecho, en Expo Proveedores del Transporte y Logística Monterrey 2026 se realizaron entregas a em-



presas como: Grúas Monterrey, que adquirió 20 camiones de la Serie 300, así como Transport Connect que adquirió 12 camiones Serie 300

para servicio de última milla, en este caso toda la flota es de camiones Hino y recorren alrededor de cinco mil kilómetros mensuales. **VL**

ISUZU NEGOCIO EN ASCENSO

LA MARCA DE CAMIONES QUE MEJORES RESULTADOS HA LOGRADO EN LOS PRIMEROS MESES DEL AÑO, SE LLAMA ISUZU, QUE SE PRESENTÓ EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE MONTERREY 2026, CON PARTE DE SU LÍNEA DE PRODUCTOS ENFOCADAS A ÚLTIMA MILLA Y RANGO MEDIO

Los líderes en el segmento de distribución en México, Isuzu, se presentó en Expo Proveedores del Transporte Monterrey 2026, donde exhibió sus camiones de la familia ELF y Forward, así como su Pick Up D-Max, durante los tres días de exposición la marca recibió a transportistas interesados en conocer la calidad de los productos de la marca japonesa.

Isuzu es el líder de ventas en vehículos de carga de reparto y con toda la línea de última milla como lo son sus vehículos ELF, uno de los cuales estuvo exhibido en esta exposición. De igual forma, se presentó un Isuzu Forward 2200, equipado con una grúa, por lo que los negocios de la marca japonesa siguen en ascenso.

De hecho, Augusto Ramos, presidente de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), visitó el pabellón de la marca japonesa, para conocer más a detalle el funcionamiento de los camiones de reparto.

Una de las grandes novedades de la exposición fue la Pick Isuzu DMax, la cual sigue en estudio para ser



lanzada en México, lo que sin duda abrirá una nueva ventana de negocio para la marca en nuestro país, ya que desde hace muchos años los

consumidores mexicanos han pedido la llegada de esta unidad, lo que a decir de los expertos sucederá en algunos meses más. **VL**

LA MARCA LÍDER EN LA INDUSTRIA DE EQUIPOS DE TRANSPORTE EN MÉXICO, CON MÁS DE 30 AÑOS DE TRAYECTORIA EN MÉXICO UTILITY TRAILERS MÉXICO, SE PRESENTÓ EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE Y LOGÍSTICA 2026, OFRECIENDO LA VENTA DE UNIDADES NUEVAS Y SEMINUEVAS, SOLUCIONES FINANCIERAS A LA MEDIDA, ASÍ COMO REFACCIONES Y SOPORTE POSTVENTA.



UTILITY TRAILERS, TU MEJOR SELECCIÓN EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE 2026

Con un ambiente mundialista y un estadio de fútbol como metáfora y la fuerza de una directiva sólida como estandarte, Utility Trailers de México demostró por qué es “la mejor selección” para el autotransporte nacional durante la Expo Proveedores del Transporte y Logística de Monterrey. Bajo el lema “Utility Trailers, tu mejor selección”, la compañía presentó su oferta integral que incluye: Venta de unidades nuevas y seminuevas, Soporte Postventa y Refacciones, Soluciones Financieras a la medida, así como Asesoría experta y especializada

Gabriel García, Presidente del Consejo de Grupo GET, dijo que llevan décadas en este partido, y nunca han dejado de invertir en México. “Utility no es una marca más: es un legado que hoy está más fuerte que nunca.”

Eloisa García, Presidenta Adjunta,



destacó el rol protagónico de la mujer en la industria. “No estamos apoyando el transporte. Lo estamos dirigiendo. Las mujeres no somos el futuro del sector. Somos el presente que ya está tomando decisiones.”

Luis Vega, nuevo Director Gene-

ral, afirmó que su nombramiento es la consolidación de un proyecto ganador. “Siempre en la cancha con ustedes, ahora desde la dirección, pero con la misma camiseta.”

Utility presentó su oferta integral como un equipo sin suplentes. Luis Vega explicó que no venden sólo remolques; sino una estrategia completa para que sus clientes no queden fuera de juego.

Durante Expo Proveedores del Transporte y Logística 2026, Utility Trailers, entregó 16 unidades para Abarrotes y Carnes El Florido, un hecho que refuerza la confianza de uno de los operadores más importantes del sector, ya que se trata de un cliente líder en su segmento que, ante el crecimiento de sus requerimientos en distribución y logística, encontró en Utility un socio capaz de optimizar sus operaciones sin comprometer la calidad en sus viajes transfronterizos. **VL**

LA MARCA ALEMANA SE PRESENTÓ EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE Y LOGÍSTICA MONTERREY 2026, CON DOS UNIDADES, EL CONSTELLATION 18.260, ASÍ COMO EL TRACTOCAMIÓN MAN TGX, LOS CUALES HAN SIDO DE LOS QUE MÁS HAN LLAMADO LA ATENCIÓN EN LA EXPOSICIÓN.



VOLKSWAGEN TRUCK & BUS EN EXPO PROVEEDORES HACEN DE LA CALIDAD UN COMPROMISO

Volkswagen Truck & Bus México (VWTB), lanzó una promoción durante Expo Proveedores del Transporte y Logística Monterrey 2026, la cual incluye a sus modelos Delivery y Constellation, con bonos o meses sin intereses.

Israel Acevedo, gerente nacional de cuentas clave de VWTB, dijo que esta promoción estará disponible hasta que finalicen existencias de las dos familias de unidades pesadas, ya que por un lado están las unidades Delivery, la opción de la marca para la última milla y los Constellation para reparto urbano y larga distancia.

“Estamos pensando en grande, esta



nueva generación de camiones de la marca equipados con motores Euro 6, son los mejores de mercado, desarrollados con pilares fundamentales como: seguridad, rendimiento, confiabilidad, confort y confianza, así como un soporte total y planes de financiamiento”.

Agregó que una de las grandes ventajas de Volkswagen Truck & Bus México, es contar con un brazo financiero como TRATON Financial Services, que tiene una gran variedad de planes que se adaptan a las necesidades de cada uno de sus clientes. “Dependiendo las unidades, podemos ofrecer planes de financiamiento, bonos o meses sin interés”.

Complementando la presentación de la marca, también se exhibió el tractocamión de última generación el MAN TGX 26.480, el cual es uno de los tractocamiones más confiables y potentes del mercado mexicano, gracias a su versatilidad para adaptarse a las cargas.**VL**



CASA LLENA PARA FOTON EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE

LA LÍNEA COMPLETA DE FOTON SE PRESENTÓ EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE Y LOGÍSTICA 2026, EN CINTERMEX, EN MONTERREY, NUEVO LEÓN, DONDE VELCEN MOTORS – FOTON MONTERREY, FUE EL ANFITRIÓN DE CIENTOS DE AUTOTRANSPORTISTAS DE LA REGIÓN.

La estrategia de FOTON Monterrey, sigue siendo la misma, estar cerca de sus clientes, ahora con horarios extendidos en sus talleres, inicialmente de 7:00 a 22:00 hrs, con la posibilidad de evolucionar hacia operaciones 24/7 conforme aumenta la demanda.

Ciro Picardi, Gerente General Camiones FOTON Monterrey, dijo que los primeros meses de este año han sido muy movidos, con entregas prácticamente en todos los segmentos del mercado, tanto en unidades última milla, reparto urbano, camiones y tractocamiones.

Agregó que en esta ocasión exhibie-



ron al menos un modelo de todos los segmentos con los que cuenta la marca y están listos para la segunda parte del año, donde esperan colocar más unidades.

De hecho, una de las entregas que realizaron en Expo Proveedores del Transporte y Logística Monterrey 2026, fue de 30 camiones FOTON S38, equipados con olla revolvedora

para Concretos Técnicos, los cuales circularán en la Sultana del Norte.

Hernán Espinosa Solís, director de Operaciones de Concretos Técnicos, dijo que estas unidades fueron seleccionadas por el servicio que ofrecen, las primeras unidades ya están en circulación con un excelente funcionamiento, el plan es que algunos meses estén en Monterrey para que poco a poco vayan saliendo a otros estados.

Marco Solís, directivo de Concretos Técnicos, explicó que los camiones FOTON S38, equipados de ollas revolvedoras han trabajado perfectamente, con el apoyo de FOTON Monterrey en todo momento. **VL**



LOS CABALLOS DE FUERZA DE CUMMINS PRESENTES EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE

UNA DE LAS EMPRESAS QUE SIEMPRE SORPRENDE EN LAS EXPOSICIONES DE TRANSPORTE ES CUMMINS QUE AHORA EXHIBIÓ PARTE DE GAMA DE PRODUCTOS, TANTO PARA RANGO MEDIO COMO PARA SERVICIO PESADO, ADEMÁS DE PRESENTAR SUS MOTORES RECON, REMANUFACTURADOS.

El pabellón de Cummins, líder mundial en soluciones energéticas, en Expo Proveedores del Transporte Monterrey 2026, fue uno de los más visitados en esta muestra internacional, principalmente por autotransportistas que comprobaron la calidad de la marca de los motores rojos, un color que los distingue desde hace muchos años.

Augusto Ramos, líder de los autotransportistas de carga en México, junto con toda su comitiva visitó el pabellón de Cummins, donde fueron recibidos por los directivos de Cummins, ahí le explicaron todos los componentes con los que cuenta la marca, claro sobresaliendo los motores que desde hace muchos años han sido parte del desarrollo del autotransporte mexicano.

El líder de los autotransportistas mexicanos, escuchó la explicación sobre los componentes con los que cuenta Cummins y como a lo largo de todo el país, el motor preferido para adaptarse a los tractocamiones



es Cummins, que tiene poco más del 60% de participación de mercado.

Los cientos de autotransportistas conocieron los productos remanufacturados de Cummins, que han sido desarrollados bajo procedimientos estandarizados que garantizan el mismo rendimiento y durabilidad que un motor nuevo, pero a menor costo, claro al ser un Cummins se mantiene la misma calidad de estas plantas de poder.

Con paso firme y con una visión clara hacia un transporte más eficiente y sustentable, Cummins continúa fortaleciendo su presencia en el mercado mexicano y en la región Hispanoamérica con soluciones que responden a las exigencias de la industria. Así, su compromiso con la innovación tecnológica y la eficiencia energética los consolida como un actor clave en la transición hacia un futuro con menores emisiones. **VL**

VOLVO TRUCKS MÉXICO LANZA SU TRACTOCAMIÓN FH GNL

LA FIRMA SUECA VOLVO TRUCKS PRESENTÓ AL MERCADO MEXICANO SU TRACTOCAMIÓN FH GNL 500, ESTO DURANTE SU PARTICIPACIÓN EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE Y LOGÍSTICA DE MONTERREY 2026, AHÍ UN GRUPO DE TRANSPORTISTAS MEXICANOS TUVO LA OPORTUNIDAD DE CONOCER ESTE TRACTOCAMIÓN.

Una mañana soleada en el Parque Fundidora de Monterrey, Nuevo León, es el escenario perfecto para conocer al nuevo integrante de Volvo Trucks México que apuesta por la tecnología Gas Natural Licuado (GNL) y que espera que al menos 15% de sus ventas sean de este modelo.

Rafael Kisel, Director General y Presidente de Volvo Group México, afirmó que con la llegada del Volvo FH GNL 500 están dando un paso firme hacia el futuro del transporte pesado, al incorporar este tractocamión de última generación al mercado mexicano.

Como se recordará, Volvo tiene como estrategia global alcanzar un transporte 100% libre de combustibles fósiles, más seguro y productivo, para ello apuesta a combustibles como el gas y la electromovilidad.



Alexandre Pereira Linhares, Director de Ventas de Volvo Trucks México, dijo que el Volvo FH GNL 500, ya está disponible en el mercado mexicano y están listos para arrancar pruebas con los autotransportistas interesados en este tractocamión, ya que cuentan con disponibilidad de unidades.

“Estamos seguros de que será un gran éxito en México, este tractocamión puede bajar hasta 20% los niveles de contaminación, 90% cuando ocupa biogás, y reducir hasta 70% los consumos de combustible. La expectativa de venta que tenemos es que del total de las ventas entre 10 y 15% sean de este tipo de unidades”.

Explicó que el FH GNL 500 fue diseñado para maximizar la eficiencia operativa y reducir las emisiones sin comprometer la autonomía. **VL**



MEXICOLVEN, TECNOLOGÍA PARA EL TRANSPORTE EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE

UNA DE LAS EMPRESAS CON TECNOLOGÍA APLICADA AL AUTOTRANSPORTE ES MEXICOLVEN, QUE PRESENTÓ UNA SERIE DE HERRAMIENTAS EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE MONTERREY 2026.

Desde hace varios años, Mexicolven ha marcado muchas de las pautas que hoy se siguen en tecnología aplicada al autotransporte, en esta ocasión la empresa encabezada por el ingeniero Edgardo Paduan, presentó su unidad de capacitación y demostración, la cual está equipada con el autoinflado electrónico de llantas, el famoso “VIGIA”, el control satelital GESTYA, y el aire acondicionado auxiliar electrónico VIESA.

Estos avances marcan la pauta en la industria, debido al apoyo que representan para las empresas de

transporte, pues cuenta con beneficios reales que se han demostrado en ahorros para los empresarios el autotransporte, Mexicolven cuenta con casi 24 años de experiencia en el mercado mexicano, apoya a las empresas tanto del segmento de carga como de pasaje.

Desde hace más de 20 años fue pionero en la utilización del autoinflado electrónico de llantas y actualmente se mantiene a la vanguardia tecnológica trabajando con las empresas más importantes del país, ofreciendo lo más avanzado en tecnología.

Sus aires acondicionados optimizan las flotas, reducen el consumo de diésel, minimizan horas de ralentí, y evitan desgaste del motor, un ejemplo de esto es el VIESA S25, el cual funciona a motor parado, mantiene la cabina a la temperatura ideal, cuidando el motor y reduciendo costos operativos.

El ingeniero Eduardo Paduan, dijo que mantienen el compromiso con los autotransportistas mexicanos de ofrecer lo más avanzado en tecnología, con un respaldo total en refacciones y servicio, que ha sido una de las claves del éxito en México de la empresa.

“Tenemos aires acondicionados tanto para tractocamiones americanos, como europeos, para camiones de última milla, todo con la calidad y respaldo de Mexicolven”.

El directivo agregó que todas sus herramientas tecnológicas están pensadas en que sean una buena inversión para sus clientes y así ser más productivos, por lo que siempre están en constante desarrollo y evolución. **VL**





PRECOM: LOS REYES DEL CONFORT PRESENTES EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE

UNA MÁS DE LOS REYES DEL CONFORT, GRUPO PRECOM SE PRESENTÓ EN EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE Y LOGÍSTICA 2026, DONDE EXHIBIÓ PARTE DE SU PORTAFOLIO DE PRODUCTOS QUE LO HAN HECHO ACREEDOR AL TÍTULO DE LOS REYES DEL CONFORT.

Los mejores asientos para el autotransporte de carga y pasaje en nuestro país los tiene Grupo Precom, quienes siguen desarrollando asientos para todas las necesidades del mercado, ahora tiene una estrategia bien definida: ofrecer el máximo confort a sus clientes.

Aurelio Cruz, director comercial de Grupo Precom, dijo que regresaron a Expo Proveedores del Transporte y Logística 2026, porque quieren seguir creciendo en nuevos mercados, ya que cuentan con asientos para todas las necesidades de la industria.

“Contamos con una amplia cartera de asientos, los cuales cumplen con estándares internacionales, además de que nuestros precios son altamente competitivos para el mercado nacional, todos nuestros productos salen de nuestra planta de Texcoco, Estado de México”.

José María Cruz, integrante del equipo comercial de Grupo Precom, explicó que poco a poco el mercado mexicano ha reconocido la calidad de sus asientos por lo que cada vez tienen más pedidos, tanto de marcas fabricantes de carrocerías, como de líneas de autotransporte.

“Gracias a la visión de crecimiento y empeño de todos nuestros colaboradores podemos competir con calidad y confort, estamos en muchos de los casos superando las expectativas de nuestros clientes y eso lo logramos con un trabajo en equipo”, finalizó el directivo. **VL**



LLANCO SE PRESENTA EN EXPO PROVEEDORES JUNTO CON VIPAL

UNA DE LAS EMPRESAS MÁS IMPORTANTES EN EL RENOVADO DE LLANTAS, LLANTAS COMPAÑÍA (LLANCO), DISTRIBUIDOR AUTORIZADO DE VIPAL MÉXICO, SE PRESENTÓ EN LA EXPOSICIÓN MÁS IMPORTANTE DEL NORTE DEL PAÍS, EXPO PROVEEDORES DEL TRANSPORTE Y LOGÍSTICA MONTERREY 2026.

Cada vez más consolidada como una empresa con los desarrollos de renovado más innovadores Vipal se presentó junto con LLANCO, integrante de red autorizada de Vipal, que cuenta con dos puntos de renovado, el primero en Monterrey, Nuevo León y el segundo en Nuevo Laredo, Tamaulipas.

LLANCO desde hace varios años se ha destacado por ofrecer los mejores pisos de renovado, ahora exhibió su línea de productos Vipal, los directivos de LLANCO, encabezados por el ingeniero Francisco López Stille, Nancy Itzabo López Gómez y Samyr López Gómez, quienes junto con directivos de Vipal México encabezados por Amaramh Velázquez Gámez, Coordinador Comercial México y Centroamérica, ofrecieron toda la información acerca de los pisos con los que cuenta la marca.

Una de las grandes ventajas Vipal y LLANCO es conocer a la perfección los caminos mexicanos y poder ofrecer los pisos más adecuados para la región norte del país, en palabras de Samy López, director comercial de LLANCO, se ofrecen las mejores opciones de pisos, analizando los caminos que tienen las líneas de autotransporte.



Agregó que ofrecen las mejores soluciones en llantas renovadas y los demás productos y servicios que manejan en LLANCO. “Somos desde hace años la mejor opción en renovado de llantas, junto con Vipal tenemos el mejor servicio postventa, damos calidad, damos rendimiento y sobre todo, damos seguridad para que las llantas se estén renovando

y así ayudamos a los transportistas a ahorrar costos.

En Expo Proveedores del Transporte y Logística Monterrey 2026, han sido muchos los autotransportistas que han solicitado información acerca de los renovados de llantas realizados por LLANCO, con pisos Vipal. **VL**

VIPAL CAUCHOS HA SIDO RECONOCIDA UNA VEZ MÁS COMO UNA DE LAS MARCAS MÁS RECORDADAS DEL SECTOR AL LOGRAR EL PREMIO TOP OF MIND DE TRANSPORTE 2026, UNO DE LOS GALARDONES MÁS DESTACADOS EN LA CADENA DE TRANSPORTE CARRETERO EN BRASIL. ESTA ES LA TERCERA VEZ QUE VIPAL GANA EN LA CATEGORÍA VULCANIZACIÓN DE LLANTAS.



VIPAL CAUCHOS GANA EL PREMIO TOP OF MIND DE TRANSPORTE 2026 Y REFUERZA LIDERAZGO EN EL SECTOR

La ceremonia de galardono ocurrió el 23 de abril, en el Sindicato de las Empresas de Transporte de São Paulo (Setcesp), reuniendo representantes de las principales empresas y entidades de este mercado. Vipal fue representada por los ejecutivos Ivanir Canevese, Director Comercial – Mercado Interno y Josemar Antonio Putti, Gerente Vipal Red Autorizada – Sureste.

En su 9ª edición, el galardón otorgado por TranspoData es resultado de la evaluación de expertos, empresarios y profesionales del segmento y se ha consolidado como uno de los principales termómetros

para el público de transporte.

«Recibir una vez más el Premio Top of Mind de Transporte es una conquista que nos llena de orgullo, porque viene directamente del reconocimiento de quien vive el día a día del sector. Más que un recuerdo de marca, el galardonado refleja la confianza construida a lo largo de los años con nuestros socios, clientes y colaboradores. Seguimos comprometidos, invirtiendo en innovación, calidad y proximidad con el mercado. Este reconocimiento es colectivo y refuerza que estamos en el camino correcto», celebra el Director Comercial – Mercado Interno, Ivanir Canevese.

Para mantener la posición de liderazgo e impulsar el futuro del transporte, Vipal Cauchos invierte en el desarrollo y ampliación de su portafolio y en el fortalecimiento de su red autorizada con más de 280 renovadores de llantas en América Latina. Más allá, la robusta presencia global de la marca y su actuación en más de 90 países en cinco continentes solidifican a Vipal como referencia en el segmento de renovación de llantas como una asociación completa, con soluciones tecnológicas para aumentar la vida útil de las llantas. Esta unión de factores contribuye directamente para que Vipal sea recordada por los profesionales de transporte. [VL](#)

CADISA EVOLUCIONA HACIA EL MODELO INTEGRAL DE TRANSPORTE DE INTERNATIONAL

CON MÁS DE 30 AÑOS DE TRAYECTORIA EN EL MERCADO, CADISA S.A DE C.V, DISTRIBUIDOR AUTORIZADO DE INTERNATIONAL, MARCA UN PASO CLAVE EN SU EVOLUCIÓN Y REFUERZA SU PAPEL COMO ALIADO ESTRATÉGICO DE INTERNATIONAL MOTORS MÉXICO AL REINAUGURAR SU AGENCIA EN CHIHUAHUA, RESPALDADO POR UNA OPERACIÓN CONSOLIDADA DE 147 COLABORADORES Y UNA PRESENCIA ESTRATÉGICA EN EL ESTADO.

La reinauguración responde a la adopción de la nueva imagen de International, alineada a la estrategia global de la marca enfocada en estandarizar el soporte al cliente a través de una red homologada bajo el esquema de Casa International. Esta evolución busca ofrecer un servicio consistente, moderno y eficiente, fortaleciendo la experiencia del cliente y reafirmando el compromiso de la compañía por mantenerse a la vanguardia en un entorno donde la innovación y la cercanía son clave para el desarrollo del sector.

“La confianza del cliente se construye todos los días, a través de la calidad del servicio, la disponibilidad de soluciones y una atención cercana. Esta reinauguración representa nuestra evolución para seguir siendo un aliado estratégico del transporte en la región”, señaló Guillermo Amarante Padilla, Director General de CADISA.

Entre las principales mejoras de la nueva agencia destacan procesos de taller más eficientes, disponibilidad de refacciones y la implementación de herramientas tecnológicas como la torre de control de International, que permitirá monitorear y dar seguimiento en tiempo real a



las unidades. Estas capacidades impactan en la reducción de tiempos de inactividad y mejorar la productividad de los transportistas.

Asimismo, CADISA fortalece su propuesta de valor al integrar soluciones financieras a través de International Financial, facilitando el acceso a nuevas unidades mediante esquemas flexibles y procesos más ágiles. Esto permitirá a los clientes tomar decisiones de inversión de manera más eficiente, eliminando barreras y mejorando su competitividad.

De cara al futuro, CADISA proyecta consolidarse como un referente en soluciones de transporte en la

región, mediante la integración de tecnología, conectividad y servicios que permitan habilitar mantenimiento predictivo, monitoreo continuo y una operación más eficiente para los transportistas.

“La evolución de nuestra red de distribuidores es clave para el crecimiento del transporte en América Latina. CADISA representa un aliado estratégico para International en México y esta reinauguración refuerza nuestra apuesta por la innovación, la estandarización y la cercanía con el mercado”, comentó Rafael Alvarenga, Presidente de operaciones comerciales para Latinoamérica de International. **VL**



CELEBRA INTERNATIONAL 30 AÑOS, CON UNA VISIÓN ENFOCADA A SUS CLIENTES

EN EL QUINTO PISO DEL BOULEVAR MANUEL ÁVILA CAMACHO 201, EN POLANCO, EN LA CIUDAD DE MÉXICO, AHÍ EN LA CASA INTERNATIONAL, ES UN IR Y VENIR DE LOS INVITADOS AL FESTEJO DE LOS PRIMEROS 30 AÑOS DE OPERACIÓN DE INTERNATIONAL EN NUESTRO PAÍS, AHÍ ESTÁN PARTE DE SUS CONCESIONARIOS QUE TAMBIÉN ASISTIERON AL 2DO INTERNATIONAL CUSTOMER DAY QUE REÚNE A CLIENTES ESTRATÉGICOS PARA ESCUCHAR DE PRIMERA MANO SUS NECESIDADES, INTERCAMBIAR EXPERIENCIAS Y CONSTRUIR SOLUCIONES.

Marco Hernández G.

En esta ocasión invitaron a dos de las compañías líderes del autotransporte como MexAmerik y Coppel, quienes compartieron sus casos de éxito enfocados en innovación, eficiencia operativa, desarrollo del talento y evolución logística a gran escala, contribuyendo al fortalecimiento de una industria competitiva y conectada.





Rafael Alvarenga, presidente de Operaciones Comerciales para Latinoamérica de International, afirmó que este acercamiento con sus clientes es la esencia de lo que son hoy como compañía: una organización que ha evolucionado para ponerlos al centro de cada decisión.

“Hoy no hablamos solo de vehículos, hablamos de entender su operación, sus retos y construir soluciones que generen valor real para sus negocios. Podemos posicionarnos mucho más allá de ser un socio comercial, de ser un socio corresponsable por el éxito de nuestros clientes”.

Agregó que a lo largo de estos 30 años en México, han evolucionado de un modelo centrado en el producto a uno enfocado en resolver de forma integral las necesidades de sus clientes. “Hoy más que nunca, entendemos que su éxito define el nuestro, y este aniversario no solo celebra nuestra historia, sino que refuerza nuestro compromiso de seguir construyendo, junto a ellos, el futuro del transporte, consolidándonos como sus socios estratégicos”.

En un entorno donde la eficiencia operativa define la rentabilidad del transporte, International ha enfocado su estrategia en asegurar que

cada unidad esté disponible, en movimiento y generando valor para sus clientes. Esta lógica responde a una realidad clave de la industria: la disponibilidad de la flota es el factor que determina la productividad, el cumplimiento de entregas y la competitividad del negocio.

“La segunda edición del International Customer Day refleja un compromiso claro de ir más allá: no solo escuchar a nuestros clientes, sino entender a fondo su operación para construir, junto a ellos, soluciones que garanticen continuidad operativa y generen valor real en su negocio. Este espacio es clave para fortalecer la relación y conso-



lidarnos como un socio estratégico en su crecimiento”, destacó

Carlos López, vicepresidente de Ventas de Soluciones de International Latinoamérica, explicó que la segunda edición del International Customer Day refleja un compromiso claro de ir más allá.

“No solo escuchar a nuestros clientes, sino entender a fondo su operación para construir, junto a ellos, soluciones que garanticen continuidad operativa y generen valor real en su negocio. Este espacio es clave

para fortalecer la relación y consolidarnos como un socio estratégico en su crecimiento”.

El evento reunió a clientes estratégicos, líderes de opinión del sector, representantes de la red de distribuidores y colaboradores de International en un formato diseñado para escuchar la voz del cliente y generar aprendizajes relevantes para la estrategia de negocio. A través de testimonios y un panel de discusión, se abordaron temas clave como la disponibilidad de las flotas como ventaja competitiva, la estandarización y disciplina operativa en empresas de gran escala, así como los retos reales del día a día en la operación del transporte. Estas conversaciones pusieron sobre la mesa un punto en común, hoy los clientes requieren socios estratégicos que entiendan su negocio y sean capaces de sostener la continuidad de sus operaciones.

Estas conversaciones reflejaron un cambio en la industria: hoy, los clientes no buscan únicamente adquirir unidades, sino contar con soluciones que les permitan operar de manera más eficiente, tomar mejores decisiones y sostener su crecimiento en el largo plazo. En este contexto, herramientas como la torre de control de International permiten monitorear la operación en tiempo real, anticipar desviaciones y optimizar el desempeño de la flota. **VL**



LA FINAL DEL ELITE SERVICE TEAM 2026 TUVO COMO SEDE EL CENTRO DE ENTRENAMIENTO Y EXCELENCIA DE INTERNATIONAL, UBICADO EN CUAUTITLÁN, IZCALLI, EN EL ESTADO DE MÉXICO, AHÍ LOS SIETE EQUIPOS FINALISTAS SE DIERON CITA PARA MOSTRAR SUS HABILIDADES TÉCNICAS.



INTERNATIONAL TRAZA SU RUTA CON LA EXCELENCIA EN EL ELITE SERVICE TEAM 2026

Marco Hernández G.

El Elite Service Team de International se llevó a cabo por primera vez, esta es una iniciativa para reconocer el talento, la preparación y el compromiso de los equipos de servicio de su red de distribuidores en México y Latinoamérica, consolidando su papel como un pilar estratégico para la operación y satisfacción del cliente.

Este programa tiene como objetivo fortalecer los estándares de servicio técnico a través de una competencia que evalúa conocimientos,

habilidades y capacidad de respuesta en escenarios reales, alineados a las necesidades del sector transporte. A lo largo de la jornada, participantes de distintos puntos del país demostraron su experiencia en diagnóstico, mantenimiento y atención especializada, reflejando el alto nivel de profesionalización que distingue a la red de International en Latinoamérica.

A lo largo del proceso, la iniciativa convocó talento de una red robusta y en constante evolución. En México, International cuenta con 19 distribuidores y más de 90 puntos

de venta, mientras que en el resto de Latinoamérica mantiene presencia en mercados clave de Centro y Sudamérica, incluyendo Colombia, Chile y Perú, así como Centroamérica y el Caribe. Tras un riguroso proceso de selección, siete equipos finalistas llegaron a la etapa decisiva, representando la excelencia técnica de una red que integra a más de 400 técnicos certificados.

Los equipos participantes fueron: “Tren Motriz Elite” e “International Jacfix” de CAJASA; “Equipo Sombra” y “Power Mechanics” de AMSA Sureste y AMSA Oriente, respec-



tivamente; así como “Técnicos de Elite” de Sierra Norte CDMX, “Los Xatruch” de CEMCOL Honduras y “Los Imparables” de NAVITRANS Colombia. Todos ellos forman parte de Casa International, una comunidad alineada bajo los mismos estándares de excelencia, colaboración y enfoque en el cliente.

La red de distribuidores representa un elemento fundamental dentro de la operación de la compañía, al ser el primer punto de contacto con los clientes y garantizar la continuidad operativa de sus unidades. En este sentido, iniciativas como Elite Service Team no solo promueven la excelencia técnica, sino que también impulsan una cultura de mejora continua que impacta directamente en la calidad del servicio ofrecido a nivel regional.

Como parte del cierre del evento, se llevó a cabo la ceremonia de premiación, donde se reconoció a los equipos con el mejor desempeño. El primer lugar fue otorgado a “Tren Motriz Elite” CAJASA seguido de “Los Imparables” NAVITRANS Colombia en segundo lugar y “Equipo Sombra” AMSA Sureste en tercer lugar, destacando su sobresaliente ejecución y dominio técnico.

Rafael Alvarenga, presidente de Operaciones Comerciales de International Latinoamérica, dijo que en



International creen que la excelencia en el servicio comienza con el talento de su gente, por lo que los técnicos representan uno de los pilares más importantes para la estrategia de la firma del diamante.

“Elite Service Team es una muestra del compromiso y la pasión que nuestros distribuidores aportan todos los días para mantener al mundo en movimiento. Nos enorgullece además contar con la participación de Fabio Souza, vicepresidente ejecutivo de soluciones de servicio en International,

cuya visión y liderazgo fortalecen nuestra estrategia para seguir elevando los estándares de servicio en la región”.

En tanto, Fabio Souza, vicepresidente ejecutivo de soluciones de servicio en International, reconoció el valor de los técnicos y los alentó a seguir siendo parte fundamental de International en México.

“El servicio postventa es una pieza clave para mantener la operación de los clientes y garantizar que las unidades permanezcan el mayor tiempo posible en carretera. Ese es nuestro compromiso ofrecer un servicio con estándares internacionales”.

ESTOS SON LOS GANADORES:

- 1.- “Tren Motriz Elite” de CAJASA México.
- 2.- “Los Imparables” de NAVITRANS Colombia.
- 3.- “Equipo Sombra” AMSA SUR de México.VL





LO MEJOR DE LO MEJOR, LOS TÉCNICOS CAMPEONES DE ISUZU LISTOS PARA LA COMPETENCIA MUNDIAL

ISUZU MOTORS DE MÉXICO CELEBRÓ LA 17ª EDICIÓN DE SU COMPETENCIA NACIONAL DE HABILIDADES TÉCNICAS, UNO DE LOS ENCUENTROS MÁS IMPORTANTES PARA EL DESARROLLO Y RECONOCIMIENTO DEL TALENTO TÉCNICO DENTRO DE SU RED DE CONCESIONARIOS. LOS MEJORES TÉCNICOS DE LA RED ISUZU COMPITEN POR REPRESENTAR AL PAÍS EN LA FINAL MUNDIAL EN JAPÓN.

Francisco Ramírez

Los 12 mejores técnicos Isuzu del país, llegaron a la final tras superar un exigente proceso de selección, en el que participaron más de 124 especialistas de toda la República Mexicana. Las eliminatorias incluyeron evaluaciones teóricas y entrenamientos especializados a través de la plataforma e-learning de Isuzu.

Como se ha vuelto una tradición, la competencia se llevó a cabo en las instalaciones del Centro de Capacitación de la marca japonesa, ubicado en la planta Isuzu SKD en Cuautitlán Izcalli, Estado de México, donde los finalistas enfrentaron distintos módulos prácticos diseñados para



evaluar precisión técnica, capacidad de diagnóstico y resolución de fallas en escenarios reales de operación.

Durante la jornada, los participantes realizaron pruebas enfocadas en diagnóstico de motor, inspección de unidades, medición técnica y uso de herramientas especializadas, además de ejercicios orientados a la detección y solución eficiente de fallas mecánicas y electrónicas. Más allá de medir conocimientos técnicos, la competencia puso a prueba habilidades clave para la operación diaria de los talleres Isuzu, como el pensamiento analítico, la disciplina, la seguridad operativa y el trabajo en equipo.

Miguel Mejía Triay, Subdirector de Postventa, dijo que en Isuzu entienden que la confianza del cliente también se construye des-



de del servicio postventa. “Nuestros técnicos son quienes mantienen la operación de miles de negocios en movimiento todos los días, y esta competencia refleja el nivel de preparación, compromiso y profesionalismo que existe dentro de nuestra red”.

Después de una ardua batalla, el ganador en la categoría individual ha sido Gustavo Olguin Pacheco, quien obtuvo el reconocimiento como el mejor técnico de Isuzu Motors de México.

Asimismo, el equipo integrado por Gustavo Olguin Pacheco y Jorge Alejandro Salazar Alvarez ganó la

competencia por equipos y representará a México en la final internacional que se celebrará en Japón durante noviembre de 2026.

La Competencia Nacional de Habilidades Técnicas forma parte de la estrategia de capacitación continua de ISUZU, enfocada en garantizar altos estándares de calidad, seguridad y eficiencia en toda su red de servicio. Con iniciativas como esta, ISUZU reafirma su compromiso con la profesionalización técnica y con el desarrollo de especialistas capaces de responder a las nuevas exigencias de la industria automotriz y del transporte comercial. **VL**

JONRÓN DE SCANIA E IRIZAR, SE INTEGRA UN SCANIA IRIZAR I8 A LOS DIABLOS ROJOS DEL MÉXICO

EL NUEVO REFUERZO DE LOS BICAMPEONES DEL BÉISBOL MEXICANO ES NADA MÁS Y NADA MENOS QUE UN AUTOBÚS SCANIA IRIZAR I8 EFFICIENT, EL CUAL INCORPORA UNA PLATAFORMA SCANIA NUVÄK K450 Y LA CARROCERÍA I8 EFFICIENT, UNA COMBINACIÓN ENFOCADA EN EFICIENCIA OPERATIVA, CONFORT, SEGURIDAD Y ALTO DESEMPEÑO.



María H. Ramírez

Nada mejor para la presentación del nuevo refuerzo de los Diablos Rojos del México que el Estadio Alfredo Harp Helú en la Ciudad de México, ahí los directivos de Scania e Irizar están listos para presentar al autobús que será el encargado de transportar a los jugadores del equipo bicampeón.

El “Diablo Bus”, está equipado con 25 asientos Amaya, en configuración 2-1, con cinturones de seguridad y puertos USB, con el logotipo del equipo, este autobús es la solución de movilidad que integra innovación, tecnología, seguridad y sustentabilidad para acompañar los traslados del equipo.

Jorge Del Valle, presidente ejecutivo de Los Diablos Rojos del México, dijo que era un día muy especial para el equipo ya que se incorpora uno de los refuerzos más importantes para el equipo bicampeón del béisbol mexicano.

“Son muchas historias las que se viven en un autobús, muchas cosas trascendentes de los jugadores, particularidades, traslados de una sede a otra. Contar con un autobús de primer nivel es importante porque nuestros jugadores pueden descansar”.

Recordó que tienen la particularidad de jugar todos los días, por lo que es fundamental contar con todo el confort posible en el autobús que los traslade, además dijo que tanto Scania como Irizar tienen una visión muy alineada a los principios de Los Diablos Rojos del México.

Néstor Lara, director de Scania para el segmento de autobuses, afirmó que al sumar al “Diablo Bus” contribuyen a buscar el tricampeonato del Béisbol mexicano, ya que este autobús ofrece el máximo confort.

“El motor del Diablo Bus es de los más amigables con el medio ambiente un Scania Euro 6 de 450 caballos de fuerza, es una planta de poder con el mejor rendimiento de combustible, por lo que los Diablos Rojos del México contarán con uno de los autobuses de máxima tecnología”.



Iñigo Alday, CEO de Irizar México, explicó que la entrega de este autobús es la joya de la corona, al entregar un autobús con lo más adelantado en tecnología, el nivel de la plataforma y carrocería, así como asientos con el máximo confort, descansa piernas y cinco pantallas.

“Este es uno de los autobuses más equipados en todo México para equipos deportivos, estamos seguros de que les ayudará en su camino al tricampeonato”.

Tanto Néstor Lara como Iñigo Alday, coincidieron en que han entregado un autobús a la medida de las necesidades de los Diablos Rojos del México, con todas las comodidades que puede ofrecer un autobús de última generación como el Scania Irizar i8 Efficient.

El “Diablo Bus” representa la evolución del transporte de personas en México, al incorporar tecnología enfocada en eficiencia operativa, seguridad y reducción de emisiones. El chasis Scania Nuväk K450 destaca por su rendimiento de combustible y por integrar sistemas avanzados de asistencia a la conducción, como alerta de salida de carril, frenado de emergencia, advertencia de punto ciego y prevención de colisión con ciclistas y peatones.



Asimismo, incorpora tecnología Euro 6, que permite reducir hasta 89% las emisiones contaminantes y hasta 7.7% las emisiones de CO₂, lo que equivale a sembrar 580 árboles o al ahorro energético de 2,880 focos, contribuyendo así a una movilidad más sustentable para el sector.

Por su parte, la carrocería Irizar i8 Efficient ha sido desarrollada bajo una visión de movilidad eficiente y experiencia premium, integrando soluciones aerodinámicas, reducción de peso y tecnologías enfocadas en brindar confort, conectividad y bienestar para pasajeros y operadores. Gracias a la optimización integral de su diseño y aerodinámica, el modelo logra una mejora del 25% en el coeficiente aerodinámico, además de incorporar sistemas como iluminación full LED, climatización inteligente, cámaras digitales y conectividad individual para los pasajeros. **VL**

NUEVAMENTE EL PUNTO DE ENCUENTRO ENTRE ESPECIALISTAS, AUTORIDADES Y ARMADORAS DE AUTOBUSES HA SIDO EL 17° CONGRESO INTERNACIONAL DE TRANSPORTE (17 CIT), QUE ARRANCÓ CON UN LLAMADO URGENTE A REPLANTEAR EL FINANCIAMIENTO DEL TRANSPORTE PÚBLICO Y ACELERAR LA MODERNIZACIÓN DE LOS SISTEMAS DE MOVILIDAD.

MODELO DE TRANSPORTE ESTÁ AGOTADO, URGEN ACUERDOS PARA EVITAR COLAPSO DE LA MOVILIDAD

María H. Ramírez

Jesús Padilla Zenteno, el presidente fundador de la Asociación Mexicana de Transporte y Movilidad (AMTM), aseguró que el actual modelo de operación y financiamiento del transporte público “está agotado” y sostuvo que las ciudades requieren nuevas políticas públicas para garantizar movilidad eficiente y sostenible.

“El tiempo es la distancia más larga entre dos lugares, en ciudades esa distancia se mide en transbordos, congestión y esperas; lo que

está ocurriendo en México y en muchas ciudades del mundo no es menor y vemos una crisis de congestión vehicular que afecta absolutamente a todos”.

Padilla Zenteno advirtió que los costos de operación, mantenimiento, modernización y transición energética han colocado al transporte público bajo una presión financiera creciente, por lo que insistió en que los gobiernos deben asumir un papel activo en el sostenimiento del sistema.

“Si queremos evitar que el ciudada-

no pague el costo real del servicio, entonces los gobiernos tienen que participar activamente con recursos públicos, no hay ninguna ciudad en el mundo que tenga un servicio de calidad que se sostenga solo de la tarifa”.

El dirigente transportista sostuvo que la Ciudad de México requiere alrededor de 10 mil millones de pesos anuales para garantizar la renovación y operación del transporte público, mientras que a nivel nacional serían necesarios cerca de 100 mil millones de pesos al año





para atender el rezago del sector.

Asimismo, alertó sobre el crecimiento acelerado del parque vehicular y motociclista, fenómeno que, dijo, está modificando la dinámica urbana y deteriorando la movilidad en las ciudades.

“Hoy enfrentamos el rezago, porque cada vez vemos más autos, más motos y menos transporte público, por lo que el fortalecimiento del transporte debe asumirse como una política social y no únicamente como un tema operativo o financiero.

“No pedimos privilegios, pedimos institucionalidad, visión de largo plazo, reglas claras, compromiso y trabajo colaborativo”, subrayó.

En la misma línea, el presidente de la AMTM, Nicolás Rosales Pallares, destacó que la movilidad tiene un impacto directo en la calidad de vida de millones de personas, pues determina el acceso al empleo, educación, salud y oportunidades económicas.

Rosales Pallares sostuvo que el transporte público debe colocarse en el centro de las políticas urbanas y considerarse un elemento estraté-

gico para combatir la desigualdad, fortalecer la cohesión social y elevar la productividad de las ciudades.

Posteriormente, el presidente de la Asociación Mexicana de Autoridades de Movilidad y secretario de Transporte de Jalisco, Diego Monraz Villaseñor, afirmó que el transporte público mexicano enfrenta una etapa crítica. “El transporte público, columna vertebral de este país, sólo no va a avanzar, está a punto de colapsar”, expresó.

Monraz Villaseñor llamó a construir una política nacional de movilidad y urgió a autoridades, empresarios y concesionarios a alcanzar acuerdos de largo plazo que permitan fortalecer presupuestos, profesionalizar el sector y despolitizar las tarifas.

“Necesitamos un presupuesto, una

política, una estrategia y un acuerdo nacional del concierto de todas y todos para apoyar esta transición”, señaló. Añadió que sin sistemas de transporte eficientes será imposible sostener el crecimiento económico y urbano de las principales zonas metropolitanas del país. “Sin transporte público no hay mucho que hacer. El transporte público es el camino para que salga este país adelante”, enfatizó.

En representación de la jefa de Gobierno de la Ciudad de México, Clara Brugada Molina, el secretario de Gobierno capitalino, César Cravito Romero, destacó que la capital enfrenta uno de los mayores desafíos de movilidad del país debido a su dimensión metropolitana y al volumen diario de traslados provenientes de la zona conurbada. **VL**





FOTON MÉXICO ABRE SUS PUERTAS EN TULA DE ALLENDE, HIDALGO

LA MARCA CHINA PREMIUM FOTON CONTINÚA AMPLIANDO SU COBERTURA EN EL PAÍS CON LA INAUGURACIÓN DE “FOTON TULA”, NUEVO DISTRIBUIDOR DE LA MARCA EN HIDALGO. LA NUEVA AGENCIA SE CONVIERTE ADEMÁS EN LA PRIMERA DE LA MARCA EN TULA DE ALLENDE, ACERCANDO SOLUCIONES DE MOVILIDAD Y TRANSPORTE A UNA DE LAS REGIONES CON MAYOR ACTIVIDAD LOGÍSTICA E INDUSTRIAL DEL ESTADO.

Esta concesionaria ofrecerá el portafolio completo de vehículos de FOTON México, incluyendo segmentos heavy, medium, light duty, pickups, y vanes, con el objetivo de brindar una oferta integral para empresas, flotillas y transportistas de la región. Además, cuenta con seis bahías de servicio y una operación conformada por aproximadamente 70 colaboradores, fortaleciendo la atención comercial y postventa en la zona.

El evento inaugural reunió a directivos y representantes de la marca como Marco Vásquez, Francisco Chávez, Sergio Chavarría, Mario Pérez y Wang Letian, quienes acompañaron a Karla San-



tillan durante el corte de listón y las actividades de apertura. Como parte de la celebración, se realizó la entrega de una pickup Tunland V7 y una unidad S38 a clientes de la región.

Con esta apertura, FOTON México reafirma su compromiso de seguir expandiendo su cobertura en el país y fortalecer su cercanía con los clientes a través de una red sólida y especializada. **VL**

FOTON MÉXICO REALIZÓ LA ENTREGA OFICIAL DE 20 UNIDADES MODELO GALAXY EQUIPADAS CON MOTOR X13 Y TECNOLOGÍA EURO VI COMO PARTE DEL PROCESO DE RENOVACIÓN DE FLOTA DE TUM. CON ESTA OPERACIÓN, AMBAS COMPAÑÍAS INICIAN UNA NUEVA RELACIÓN COMERCIAL DE LARGO PLAZO ENFOCADA EN FORTALECER LA EFICIENCIA Y MODERNIZACIÓN DEL TRANSPORTE DE CARGA EN MÉXICO.

FOTON MÉXICO ENTREGA LA PRIMERA FLOTA GALAXY DEL PAÍS A TUM TRANSPORTISTAS



Las unidades comenzarán operaciones durante el mes de mayo, integrándose a la operación logística de TUM con una solución que destaca por su innovación, desempeño y eficiencia operativa.

TUM se convierte además en uno de los primeros clientes de FOTON en incorporar el modelo Galaxy a sus operaciones, apostando por una plataforma de alta tecnología diseñada para responder a las necesidades actuales del sector transportista.



Esta entrega representa un hecho relevante para la marca en México, al consolidarse como la primera flota Galaxy del país, reafir-

mando el compromiso de FOTON con el desarrollo de soluciones de transporte más avanzadas, eficientes y sustentables. **VL**



CANACAR LE ABRE LA PUERTA A FREIGHTLINER, FIRMAN CONVENIO DE COLABORACIÓN

UNA DE LAS LLAVES QUE ABRIRÁN EL CAMINO HACIA LA RECUPERACIÓN DE LA INDUSTRIA SERÁ EL TRABAJO EN EQUIPO Y ESO LO SABEN PERFECTAMENTE TANTO FREIGHTLINER, COMO LA CÁMARA NACIONAL DEL AUTOTRANSPORTE DE CARGA (CANACAR), QUIENES FIRMARON UN CONVENIO DE COLABORACIÓN QUE TIENE TRES PREMISAS: RENOVACIÓN VEHICULAR, DESARROLLO DE OPERADORES Y SEGURIDAD PATRIMONIAL.

Marco Hernández G. / enviado

MONTERREY, NL.- En una de esas noches que uno sabe que serán mágicas, Freightliner, comandada por Marcela Barreiro, firmó un convenio de colaboración con la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), presidida por Augusto Ramos.

El escenario ideal para esto era Monterrey, Nuevo León, en el famoso Horno 3 del Parque Fundidora, donde se dieron cita los principales transportistas del país, así como directivos de Daimler Truck México.



Marcela Barreiro, Presidente y CEO de Daimler Truck México, afirmó que este convenio tiene como principal objetivo responder a las necesidades del sector, los tres ejes sobre los que se construye son: renovación vehicular, desarrollo de operadores y seguridad patrimonial.

El acuerdo tiene un alcance nacional y cuenta con el respaldo de toda la red de concesionarios de la marca, en beneficios de las 48 delegaciones de la Canacar. La unidad que estará en este convenio es nada más y nada menos que el Cascadia 5ta generación, por lo que todos los agremiados a la cámara podrán tener acceso a la máxima tecnología de la marca.

Augusto Ramos, Presidente Nacional de la Canacar, agradeció a los directivos de Daimler Truck México, al ir por el mismo camino, que es acercar soluciones integrales a los transportistas de todos los tamaños y regiones del país.



“Estamos haciendo cosas diferentes para tener mejores resultados, aquí estamos afianzando el sello de Freightliner junto con la Canacar, es muy satisfactorio ver a muchos transportistas interesados en este convenio. Estamos aquí pequeños, medianos y grandes empresarios, este convenio será de gran utilidad para todos”.

Claudio de la Peña, Director de Ventas y Marketing Daimler Truck México, afirmó que este convenio tiene al Cascadia 5ta generación como la unidad primordial.

“Estamos conscientes que la tecnología y el mejor vehículo tienen que ser accesible para cada uno de los inversionistas a nivel nacional, es el espíritu de este convenio, que el mejor vehículo de nuestra mar-

ca esté con los agremiados de la Canacar con un precio preferencial”.

Agregó que será una activación real en cada una de las delegaciones de la Canacar, para hacer la calibración correcta y que este convenio de colaboración funcione, ya que no se quedará solo en el vehículo, sino que vendrá con becas para los operadores y financiamiento.

En tanto, Alejandro Rivera, presidente de ADAVEC, comentó que la estrategia es que los agremiados de Canacar reciban la misma atención en cada una de las concesionarias, porque son finalmente clientes Freightliner. “Vamos a trabajar para que todas las unidades estén en las carreteras, esa será nuestra prioridad”.

Melissa Tamez, delegada de la Canacar en Nuevo León, explicó que buscan a empresas como Freightliner y su red de concesionarios, para recuperar la competitividad, el convenio tiene precios preferenciales y planes de financiamiento. **VL**





“JUNTAS EN LA RUTA”, ABRE SEGUNDA EDICIÓN EN ALIANZA CON SCANIA

EN LÍNEA CON SU COMPROMISO CON LA EQUIDAD DE GÉNERO Y EL DESARROLLO DE TALENTO EN SECTORES ESTRATÉGICOS, COCA-COLA FEMSA ANUNCIÓ LA APERTURA DE LA SEGUNDA EDICIÓN DE SU PROGRAMA “JUNTAS EN LA RUTA”, INICIATIVA PIONERA QUE IMPULSA LA FORMACIÓN Y PROFESIONALIZACIÓN DE MUJERES COMO OPERADORAS DE TRANSPORTE DE CARGA PESADA EN MÉXICO.

El programa, que en su primera edición se desarrolló en colaboración con la Dirección de Transporte de Coca-Cola FEMSA, la Asociación de Mujeres Operadoras (AMO) y el CECATI 37, marcó un precedente al convertir a la compañía en la primera empresa privada de transporte de carga en México en capacitar mujeres para este tipo de operación.

En su nueva etapa, “Juntas en la Ruta” se fortalecerá con la participación de Scania como socio estratégico, en una alianza que busca elevar los estándares de formación, seguridad y profesionalización.

Durante la primera generación del programa, más de mil mujeres manifestaron interés en participar, de las cuales diez fueron seleccionadas tras un proceso de evaluación basa-



do en aptitudes y potencial de desarrollo. Nueve de ellas concluyeron el proceso de formación en el CECATI 37 y ocho ingresaron posteriormente a Coca-Cola FEMSA.

Actualmente, cinco mujeres de esta primera generación continúan activas en la compañía, desempeñándose como operadoras de patio en Planta Pilares, lo que confirma la viabilidad del modelo y el impacto del programa en la integración de talento femenino al transporte.

Por parte de Coca-Cola FEMSA,

la nueva etapa del programa mantiene el enfoque de creación de valor social y económico a través del desarrollo del talento. En ese sentido, la compañía abrirá una nueva convocatoria para seleccionar a diez mujeres que formarán parte de la segunda edición de “Juntas en la Ruta”.

“En Coca-Cola FEMSA creemos que el desarrollo del talento es la base para construir una industria más fuerte y una sociedad más equitativa. Con la segunda edición de ‘Juntas en la Ruta’ reafirmamos nuestro compromiso de abrir más oportunidades para que las mujeres se integren, crezcan y lideren en el transporte, un sector clave para el país y para nuestra operación”, expresó Marco Ávila, director de Transporte de Coca-Cola FEMSA México. **VL**

PARA MERCEDES-BENZ AUTOBUSES LA INCLUSIÓN NO ES UNA META ALCANZADA, SINO EL VALOR FUNDAMENTAL QUE HA REDEFINIDO SU MADUREZ COMO MARCA. MÁS ALLÁ DE LAS CIFRAS, LO QUE HA GANADO EN ESTOS AÑOS ES UNA PERSPECTIVA MÁS HUMANA Y RESILIENTE, PERMITIENDO A LA ESTRELLA DE TRES PUNTAS CONSOLIDAR UNA CULTURA DONDE EL TALENTO DIVERSO ES EL MOTOR DE SU INNOVACIÓN.

INCLUSIÓN LABORAL: TRANSFORMADO LA IDENTIDAD Y EXCELENCIA DE MERCEDES-BENZ AUTOBUSES

Este compromiso se materializa al recibir -por cuarto año consecutivo- el Distintivo Empresa Comprometida por la Inclusión Laboral de Personas con Discapacidad 2026. El cual, a partir de 2025, evoluciona con orgullo hacia una certificación oficial bajo la norma internacional ISO/IEC 17067:2013 ante el Instituto Mexicano de Estandarización y Evaluación de la Conformidad (IMEEC).

Armando García, director de Recursos Humanos de Mercedes-Benz Autobuses, dijo que obtener esta certificación no representa únicamente un proceso administrativo, sino también un ejercicio de transparencia y reflexión interna. “El camino comenzó con la implementación del Índice de Inclusión Laboral de Personas con Discapacidad, una herramienta de autodiagnóstico que nos permitió analizar con honestidad nuestras prácticas y áreas



de oportunidad. Este reconocimiento es resultado de una cultura organizacional en constante evolución, que coloca a las personas en el centro de sus decisiones y promueve entornos laborales donde todos puedan desarrollarse plenamente”.

Dicho análisis se centró en cuatro pilares dentro de la operación de Mercedes-Benz:

Talento y Permanencia:

Evaluar cómo reclutan y, más importante aún, cómo aseguran el crecimiento de las personas con discapacidad en su plantilla.

Marco Normativo: Revisar sus políticas internas y el desarrollo de

programas que sostengan la equidad.

Cultura Organizacional: Analizar su liderazgo y la efectividad de su comunicación interna.

Espacios Seguros: Garantizar la accesibilidad física, las adaptaciones necesarias y la seguridad en cada rincón de sus instalaciones.

Tras completar este diagnóstico, la organización Éntrale otorgó a Mercedes-Benz Autobuses una calificación de 80 sobre 100 para el ciclo 2025. Para respaldar cada respuesta la empresa documentó y presentó evidencias tangibles, demostrando que en Daimler Buses México la inclusión es una práctica viva. Desde campañas de comunicación masiva que sensibilizan a toda su comunidad sobre la relevancia de la diversidad, hasta la formalización de procesos de reclutamiento diseñados específicamente para ser accesibles y libres de sesgos.

Para Mercedes-Benz Autobuses, este reconocimiento es mucho más que un sello de cumplimiento; es una radiografía vital que les ha permitido evolucionar. Gracias a este diagnóstico constante, hoy tienen la claridad para identificar sus aciertos, la honestidad para reconocer en qué punto se encuentran y, sobre todo, la hoja de ruta para seguir avanzando con más inclusión, más diversidad y +Mercedes.VL



MUJERES AL VOLANTE: PRIMERA GENERACIÓN A LA CARRETERA



EL PRIMER GRUPO DE OCHO MUJERES FINALIZÓ SU CAPACITACIÓN PARA MANEJAR VEHÍCULOS DE CARGA, ESTA INICIATIVA DE DAIMLER TRUCK MÉXICO Y LA ASOCIACIÓN DE DISTRIBUIDORES DAIMLER VEHÍCULOS COMERCIALES (ADAVEC), EGRESÓ DEL CENTRO DE MANEJO INTEGRAL (CEDEMI).

Marco Hernández G.

Después de 180 horas de capacitación técnica, la cual incluyó prácticas de conducción en patio, así como el uso de simuladores de última generación y formación especializada, está lista la primera generación de “Mujeres al Volante”.

Marcela Barreiro, Presidente y CEO



de Daimler Truck México, felicitó a la primera generación de este proyecto que tiene detrás muchas horas de preparación, retos y muchos esfuerzos, destacó el apoyo de las familias.

Alexia González, tesorera de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), dijo que ahora corresponde a las empresas del sector abrir las puertas y ofrecer una oportunidad laboral a estas nuevas operadoras.

Paola Moncada, Presidenta de la Asociación de Mujeres Operadoras (AMO), indicó que la graduación de la primera generación de “Mujeres al Volante” redefine los perfis

les tradicionales de la industria del autotransporte”.

Fernando Lascurain Salazar, director general de la Asociación de Distribuidores Daimler Vehículos Comerciales México (ADAVEC), anunció que tendrán de manera inmediata al menos dos generaciones de conductoras más.

Pedro Rivera, director general de Tecnomotum, dijo que estas nuevas operadoras están capacitadas con lo último en tecnología para prevenir accidentes, disminuir robos y mejorar su forma de conducir.

LAS INTEGRANTES DE ESTA PRIMERA GENERACIÓN SON:

- Brenda Melgarejo Morales
- Edith Gabriela Quintero Hernández
- Elizabeth Cuahuizo García
- Erika Díaz García
- Jocabed Reza León
- Juana Laura Cruz Álvarez
- Luz Anel Gil Desgarenes
- Maricruz González López **VL**



Usuarios ANTP
del transporte de carga

Foro Nacional del Transporte de Mercancías

08 AL 11 DE JULIO • HOTEL PARADISUS CANCÚN

INNOVACIÓN EN TRANSPORTE DE CARGA, LOGÍSTICA Y SEGURIDAD VIAL EN MÉXICO



Más información en antp.org.mx



Optimiza tu flota,
**REDUCE CONSUMO
DE DIÉSEL**
minimiza horas de
ralentí, y evita el
desgaste del motor.

VIESA S25, aire acondicionado que funciona a motor parado, mantiene la cabina a la temperatura ideal, cuidando tu motor, reduciendo costos operativos y mejorando la experiencia del operador.



**ENFRIAMIENTO
EFICIENTE**

Confort superior incluso en condiciones extremas.



**PROTEGE
TU MOTOR**

Reduce horas de ralentí y el desgaste del motor.



**AHORRO
OPERATIVO**

Menor consumo de combustible y costos de mantenimiento.



**MAYOR CONFORT,
MAYOR PRODUCTIVIDAD**

Operadores más cómodos, más enfocados y seguros.



Calcula tu ahorro
EN RALENTÍ

Escanea el código QR
y descubre **CUÁNTO
PUEDES AHORRAR**

**TECNOLOGÍA PARA
TU TRANSPORTE**
www.mexicolven.com