

ISUZU N-SERIES CLASE 5 | MAN TGX | RAM HEAVY DUTY

S O L U C I O N E S P A R A E L T R A N S P O R T I S T A

JULIO

MAGAZINE

2022

TRANSPORTE LATINO

www.transportelatino.com

MACK

UTILITARIO



MERCEDES-BENZ
METRIS CARGO 2022

MD SERIES

AMERICANO

MACK CONSTRUYÓ TRES DIFERENTES VERSIONES DE LA SERIE MD PARA MANEJAR DIFERENTES APLICACIONES: MD6, MD6 LOW PROFILE Y MD7. LOS CAMIONES TIENEN CARACTERÍSTICAS INNOVADORAS COMO EQUIPO DE SERIE, Y TIENEN DIFERENTES DISTANCIAS ENTRE EJES Y TAMAÑOS, CON TRANSMISIONES MÁS ROBUSTAS PARA APLICACIONES MÁS EXIGENTES QUE RUEDAN POR TERRENOS MÁS DEMANDANTES.



LA OPCIÓN CORRECTA





MACK MD SERIES 2022

Mack construyó tres diferentes versiones de la Serie MD para manejar diferentes aplicaciones: MD6, MD6 Low Profile y MD7. Los camiones tienen características innovadoras como equipo de serie, y tienen diferentes distancias entre ejes y tamaños, con transmisiones más robustas para aplicaciones más exigentes que ruedan por terrenos más demandantes.

PAG.

18



26

VOCACIONAL

ISUZU SERIE N CLASE 5

Isuzu tiene grandes planes para su Serie N, los cuales incluyen incursionar en un sector más pequeño cuya demanda está comenzando a crecer. Los nuevos Clase 5 son dos modelos ultraconvenientes para aplicaciones medianas, con un eficiente tren motriz, una gran maniobrabilidad y la durabilidad que caracteriza a los camiones de cabina baja adelantada más vendidos en Estados Unidos.



34

DEL MUNDO

MAN TGX 2022

Si el exterior inmutable del TGX te hace pensar que el camión no ha cambiado, déjanos decirte que no es así. Este camión galo evolucionó donde más cuenta, en el interior, y es hasta un 8 por ciento más eficiente en consumo de combustible que la generación anterior.



44

UTILITARIO

MERCEDES-BENZ METRIS CARGO 2022

La Metris es una van cuya mayor ventaja radica en ser única, pues es más grande que las vans chicas y más pequeña que las de tamaño completo. Además, tiene un excelente manejo, firme aceleración y una buena capacidad de arrastre y remolque. Si a esto le sumas la calidad y confiabilidad de la marca de la estrella, tienes un excelente vehículo de trabajo.

CONTENIDO | DIRECTORIO

4

JULIO DE 2022 | TRANSPORTE LATINO



ESAS LARGAS HORAS DE RECORRIDO REQUIEREN UN ACEITE DE ALTO RENDIMIENTO



Todos cuentan con usted, en cada milla en cada entrega, sin importar el horario ni las condiciones. El aceite de motor Shell Rotella® T5 10W-30 Semi-Sintético está formulado para brindar una óptima protección a los motores, además de ofrecer un mayor ahorro de combustible en comparación con el aceite de motor 15W-40 convencional. Para que el motor de su vehículo ofrezca un máximo rendimiento, sin importar las condiciones a las que se vea sometido.

**Shell
ROTELLA**

El aceite de motor que trabaja tan duro como usted.

**ENCUENTRA
LA NUEVA APP DE**



**PARA IPAD,
IPHONE Y
ANDROID**



ES GRATIS!



Available on the App Store



PAG.

90

**HARLEY-DAVIDSON
NIGHTSTER 2022**

Harley-Davidson continúa su crecimiento enfocándose en lo que sabe hacer y añade un nuevo miembro a la familia Sportster. Diseñada completamente desde cero, la Nightster tiene el ADN clásico de Sportster con un aspecto esbelto y poderoso que la convierte en una moto práctica en la que puedes montar todos los días.



CAMIONETA

RAM HEAVY DUTY

Tras sufrir una renovación total en 2019, la Ram Heavy Duty se convirtió en la pickup más capaz de su segmento, y no es para menos con una capacidad de remolque de 35,100 libras y de carga de 7,680 libras gracias a un poderoso motor diesel con 1,000 lb-pie de torque.



SALUD

**¡HORA DE
MOVESE!**

Si quieres mejorar tu salud, tienes la manera más sencilla al alcance de la mano. Todo es cosa de decidirse y comenzar a hacer ejercicio de manera cotidiana. Solo basta hacer algunos cuantos movimientos para empezar a notar cambios en tu cuerpo y tu estado de ánimo.



EVENTO

**SHELL ROTELLA
SUPER RIGS 2022**

El evento más esperado por todos los camioneros que gustan de personalizar su camión celebró su edición número 40 por todo lo alto en Branson, Missouri. ¡Acompáñanos para ver quiénes fueron los ganadores de los máximos honores!



TRANSPORTE LATINO PUBLISHING INC.

Transporte Latino Magazine serves the commercial market truck and trucks of Class 3 to 8.

Advertising: 888.628.2188

Distribution T.L.P. Distribution 310.429.0250

Editor & Publisher Edgardo Daniel Iorio
[publsher@transportelatino.com]

Art Director Luz Lezama
[luz.lezama@transportelatino.com]

PR Director Leslie Johnson
[pr@transportelatino.com]

Executive Editor Steve Sturgess
[sturgess@transportelatino.com]

Digital Platforms Mariana Montero
[mariana.montero@transportelatino.com]

Contributors Ivo Cutzarida, Mauro Becerra,
Pablo Olavarrieta Diego Guerra, Moises
Saldivar, y Eunice Becerra

880 West First St. Suite #310
Los Angeles, CA 90012
Tel: 213.621.2188, Fax: 213.620.6255
WWW.TRANSPORTELATINO.COM
contactus@transportelatino.com

Transporte Latino Magazine serves the commercial market truck and trucks of Class 3 to 8. Entire contents of Transporte Latino Magazine are copyright ©2022 by Transporte Latino Publishing Inc. No part of this magazine may be reproduced or transmitted in any form or by any means. Statements, opinions and points of view expressed by the writers and advertisers are their own and do not necessarily represent those of the publisher. Published in the USA.



Audited Circulation
95,500 monthly

Transporte Latino Magazine is a publication of Arbol Publishing.



CONTENIDO | DIRECTORIO

6

JULIO DE 2022 | TRANSPORTE LATINO



ISUZU

4th of July

¡FELIZ DÍA DE LA INDEPENDENCIA!

Los camiones Isuzu F-Series con motor Cummins B6.7 y los camiones N-Series de gasolina son orgullosamente ensamblados en Michigan.

Para saber más visita nuestro sitio WWW.ISUZUCV.COM



Los vehículos se ensamblan con piezas fabricadas por Isuzu Motors Limited, sus compañías afiliadas y por proveedores independientes que producen dichos componentes bajo los rigurosos estándares de calidad, desempeño y seguridad. Los vehículos se muestran con equipamiento opcional. Parte del equipo es instalado por el distribuidor. El logotipo de Cummins es una marca registrada de Cummins Inc. © 2022 Isuzu Commercial Truck of America, Inc.



THE IMPORTANCE OF PRINT MEDIA AND HOW IT CAN BENEFIT YOUR BRAND

In today's digital era, physical printed branding materials are often overlooked. A concerning amount of business owners are dismissing print media as "obsolete" and unnecessary. However, print media could be the most powerful branding tool that companies are missing!

Some examples of print media include books, business cards, brochures, coupons, ads in magazines or newspapers, ads on billboards, postcards and even product packaging. It is imperative that you utilize at least some of these mediums to enhance your brand's public image.

PRINT MEDIA IS PHYSICAL

The consumer has the materials right in front of them, bringing a psychological understanding of "realness" that you would not get with digital media. Handling a physical object has an element of sensory input. It's something your brain remembers much more vividly than random pixels on a screen. According to the Scientific American, the human brain will remember words on a physical paper much better than it would remember words displayed on dynamic screens. The act of physically interacting with the paper of a book stimulates the memory section of your brain more than a screen can. This can give you an edge over the competition, even if they have a digital advertising budget much larger than yours. With the right mix of print and digital marketing, you will have the advantage over your competitors.

Even just having business cards to hand out to people increases the chances of them engaging with your brand or services. I follow a lot of people on social media, and I won't be looking through my following list after a networking event to find someone I just met, but I am much more likely to remember and engage with someone's brand if I have a physical business card.



PRINT MEDIA BUILDS BRAND CREDIBILITY

In addition to the sensory aspects, print media is widely considered more credible than digital media. People who subscribe to magazines and newspapers do so for a reason – they believe the information contained in the publication is accurate, credible and provides them with some benefit. Advertising in these mediums increases your brand's public perception, because they associate your brand's name with the publication's name. There's a reason businesspeople want to be on Forbes magazine so much: It's an incredibly prestigious magazi-

ne. The same things apply to Entrepreneur magazine or the Wall Street Journal.

ADVERTISING LONGEVITY

Digital ads are avoided at all costs, most digital ads are never even looked at, and when given the option, users close or skip the ad as fast as possible. Ad view times are incredibly low online. However in print media, advertisements stick around for years. Have you ever taken a look at the dates on some of the magazines found in waiting rooms? You can often find magazines over five years old in the piles of magazines and newspapers. [TTL](#)

Edgardo Iorio, Publisher



*PISA CON
VALOR.*



OFFICIAL TIRE OF
MAJOR LEAGUE
BASEBALL 

Las llantas Hankook para arrastre largo están diseñadas para ser confiables y eficientes en el consumo de combustible, entregando un mayor millaje y reduciendo los costos durante el ciclo de vida total.



Hankook Tire America Corp. 333 Commerce Street, Suite 600, Nashville, TN 37201

AL21

DL11

TL21



DEF NO ESCASEA SEGÚN PARADAS DE CAMIONES

La guerra en curso entre Rusia y Ucrania ha ejercido presión sobre los precios y la disponibilidad de cualquier cosa que fluya desde o a través de esos países, incluida la urea, una sustancia química crítica en el líquido de escape diésel (DEF por sus siglas en inglés) de la cual Rusia es el mayor proveedor mundial. La disponibilidad de la urea en sí misma no ha surgido como un obstáculo principal en la distribución generalizada de DEF, sino que es un atasco de problemas laborales y capacidad ferroviaria que se perfila como el principal dolor de cabeza potencial.

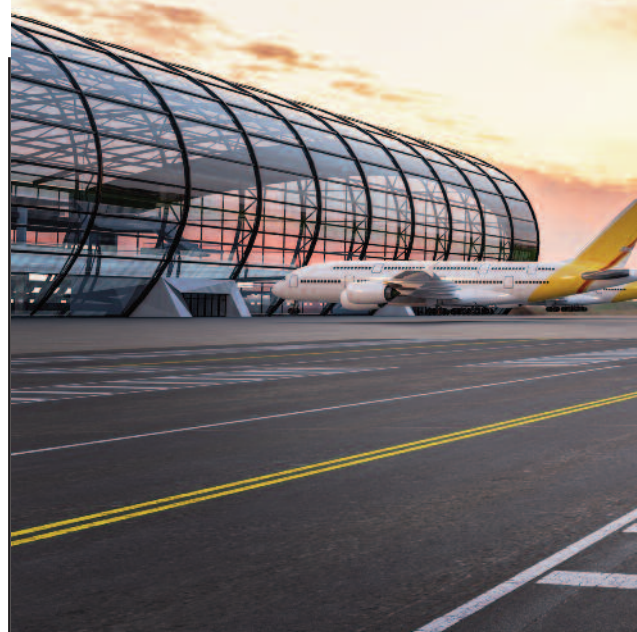
"No hay escasez de DEF", afirmó con total naturalidad Tiffany Wlazlowski Neuman, vicepresidenta de asuntos públicos de NATSO, el grupo comercial que representa las plazas de viaje y las paradas de camiones de Estados Unidos. "Sin embargo, el DEF se transporta por ferrocarril, y los problemas actuales de la cadena de suministro afectan la disponibilidad de los vagones, específicamente en el oeste, para transportar el DEF".

Un solo vagón puede contener más de 21,500 galones de DEF, suficiente para llenar unos 3,000 camiones, testificó el director ejecutivo de Pilot Company, Shameek Konar, en la reunión de Surface Board Transportation en abril. "Cada vagón que se pierda en términos de entrega de DEF reducirá el potencial de transporte por camión en cinco millones de millas", agregó.

Para combatir las posibles deficiencias del

ferrocarril en la distribución de DEF, NATSO solicitó y recibió a fines del mes pasado una enmienda a una exención de horas de servicio previamente otorgada para los transportistas de gasolina, diésel, combustible para aviones, alcohol etílico y combustible para calefacción. A fines de mayo, a los transportistas DEF se les otorgaron las mismas exenciones y condiciones hasta al menos el 31 de agosto, y actualmente no hay signos de una inminente escasez de suministro de DEF.

Pilot Company representa aproximadamente un tercio del suministro de DEF en los EE. UU., según Konar, y suministra más de 300 millones de galones al año a la industria del transporte. Si bien Pilot actualmente no experimenta escasez en su suministro de DEF, Brad Jenkins, vicepresidente senior de suministro y distribución, comentó que la compañía continúa "trabajando diligentemente con nuestra amplia red de proveedores y socios para mantener un suministro constante de DEF disponible para nuestros clientes e invitados para garantizar que el transporte comercial por carretera de América del Norte se mantenga sólido". De manera similar, la directora sénior de comunicaciones de TravelCenters of America, Tina Arundel, señaló que el suministro y la disponibilidad de DEF en su red nacional de 276 sitios "están bien". De hecho, TA Petro está en una cruzada para incrementar la disponibilidad de DEF en todas las bombas diesel en todo el país. 



Por segunda vez en los últimos 12 meses, el Congreso ha presentado una legislación que derogaría el Impuesto Federal Especial (FET) del 12% sobre camiones pesados. A mediados de junio, los representantes Doug LaMalfa (R-California) y Chris Pappas (D-New Hampshire) presentaron la Ley de Camiones Modernos, Limpios y Seguros de 2022. El año pasado, los senadores Todd Young (R-Indiana) y Ben Cardin (D-Maryland) presentaron un proyecto de ley similar en el Senado, pero nunca pasó del Comité de Finanzas.

El impuesto especial sobre los camiones pesados, que se promulgó por primera vez en 1917 para ayudar a pagar la Primera Guerra Mundial, es el impuesto especial más alto recaudado por el gobierno federal y podría agregar más de \$30,000 al costo de nuevos camiones pesados, remolques, chasis de semirremolque y tractores

GUERRA A ABUSOS EN PUERTOS MEDIANTE UNA LEY

Los legisladores aprobaron a mediados de junio la Ley de Reforma del Transporte Marítimo de 2022, una movida que el presidente y director ejecutivo de las Asociaciones de Transportistas Americanos (ATA), Chris Spear, dijo que "ha tardado mucho en llegar". "Este proyecto de ley proporciona herramientas importantes para abordar las tarifas injustificadas e ilegales cobradas a los camioneros estadounidenses por el cártel de transporte maríti-





QUITARÍAN IMPUESTO A CAMIONES CONGRESO VS EL FET

para uso en carretera, según un comunicado de prensa del patrocinador del proyecto de ley LaMalfa. Los equipos fuera de carretera, como maquinaria agrícola, de movimiento de tierras, forestal y minera, están exentos del impuesto. Este impuesto se paga en el momento de la venta y no grava las ventas de camiones usados, lo que incentiva la compra de vehículos usados.

Se aumentó por última vez en 1982 al doce por ciento, y aunque estaba previsto que expirara en 1987, se extendió en 1987, 1991, 1998, 2005, 2012 y 2015. "El impuesto

especial federal ha sobrevivido a su propósito original por más de un siglo", dijo La Malfa. "Entre Sacramento y Washington, los camioneros tienen que seguir docenas de regulaciones sobre emisiones y seguridad. Sin embargo, al mismo tiempo, nuestro código fiscal los desincentiva a comprar los camiones más modernos, con el impuesto especial federal agregando hasta \$30,000 por sí solo".

American Truck Dealers (ATD) aplaudió la presentación del proyecto de ley.

"Necesitamos camiones nuevos y más ecológicos en nuestras carreteras", dijo Scott McCandless, presidente de ATD y presidente de McCandless Truck Center. "La mitad de los camiones Clase 8 en la carretera tienen más de 10 años y carecen de las tecnologías más limpias y las ganancias en eficiencia de combustible de los camiones nuevos de hoy. El FET es una barrera para nuestro objetivo nacional de poner en servicio más camiones con emisiones más limpias. Para los camiones eléctricos, el FET es un peso muerto contraproducente". [FET](#)

mo: tarifas que contribuyeron a que las líneas navieras obtuvieran \$150 mil millones en ganancias el año pasado", agregó Spear. "Esas tarifas perjudican a los transportistas y consumidores estadounidenses, lo que ayuda a impulsar una inflación récord".

El proyecto de ley ordena a la Comisión Marítima Federal (FMC, por sus siglas en inglés) que establezca reglas que prohíban a los transportistas marítimos comunes y a los operadores de terminales marítimas adoptar y aplicar tarifas de demora y detención "injustas e irrazonables", y autoriza a la FMC a iniciar investigaciones de las tarifas o cargos de un transportista marítimo común y aplicar medidas coercitivas, cuando corresponda.

En su discurso sobre el Estado de la Unión, el presidente Biden pidió en marzo al Congreso que abordara los altos precios de los transportistas marítimos, citando el aumento de los costos de transporte marítimo como un factor importante que contribuye al aumento de los costos que se transfieren a las familias estadounidenses. "Durante la pandemia, los transportistas marítimos aumentaron sus precios hasta en un 1000%", dijo Biden durante su discurso a la nación. "Y, con demasiada frecuencia, estos transportistas marítimos se niegan a llevar las exportaciones estadounidenses de regreso a Asia y, en cambio, se van con contenedores vacíos".

La Cámara aprobó el proyecto de ley 369-42

el 13 de junio, luego de la aprobación en el Senado por voto de voz el 31 de marzo. "Este es el primer cambio significativo en las regulaciones de transporte marítimo en más de dos décadas, un período de tiempo en el que la industria se ha convertido en un cártel de 10 empresas de propiedad extranjera que han ejercido una enorme cantidad de poder sobre los camioneros y los consumidores estadounidenses", dijo el director de la conferencia de autotransportistas intermedios de ATA, Jonathan Eisen. "Gracias a esta legislación bipartidista, esos transportistas ya no podrán cobrar a los camioneros tarifas exorbitantes e ilegales por detención y demora, lo que aumentará la eficiencia y reducirá los costos en toda la cadena de suministro". [FET](#)

¡BAJEN LOS PRECIOS! PIDE BIDEN A PETROLERAS

La administración del presidente Joe Biden publicó una carta a mediados de junio dirigida a siete compañías de petróleo y gas, instándolas a tomar medidas para reducir el costo del combustible, después de que el precio de un galón de diésel en carretera cruzara los \$6 en muchas regiones del país. Biden criticó duramente los "márgenes de ganancias históricamente altos de las empresas para refinar petróleo en gasolina, diésel y otros productos refinados" mientras los consumidores promedio sufren, pero también pareció reconocer que los problemas con la capacidad de refinación del país iban más allá de la mera avaricia corporativa.

"Desde principios de año, los márgenes de las refinerías para refinar gasolina y diésel se han triplicado y actualmente se encuentran en sus niveles más altos jamás registrados", según la carta. Pero en la línea siguiente, Biden puso el histórico apretón en contexto, llamando a la capacidad de la refinería una preocupación mundial y señalando que durante la pandemia, alrededor de 3 millones de barriles por día de capacidad se desconectaron. Pero hay una variedad de factores que han afectado la capacidad de la refinería. Estos incluyen eventos climáticos, escasez de mano de obra, incidentes como un incendio en 2019 en una refinería importante y la falta de gastos de capital para aumentar la capacidad petrolera, debido a un clima político y comercial inestable en torno a los combustibles fósiles.

"Entiendo que muchos factores contribuyeron a las decisiones comerciales de reducir la capacidad de la refinería, lo que ocurrió antes de que yo asumiera el cargo", escribió Biden. "Pero en tiempos de guerra, el que los márgenes de beneficio de las refinerías muy por encima de lo normal se transfieran directamente a las familias estadounidenses no es aceptable". Biden agregó que su administración "está preparada para usar todas las herramientas razonables y apropiadas del gobierno federal y las autoridades de emergencia para aumentar la capacidad y la producción de las refinerías en el corto plazo, y para garantizar que todas las regiones de este país reciban el suministro adecuado". Mencionó los esfuerzos en curso para liberar petróleo de la Reserva Estratégica de Petróleo y ampliar el acceso a E15 (gasolina con 15% de etanol).

El martes, el Instituto Americano del Petróleo (API por sus siglas en inglés), que representa a




industria del petróleo y el gas, emitió una carta propia. El API estuvo de acuerdo con la administración en que la invasión rusa de Ucrania había provocado aumentos de precios e inestabilidad, y apoyó los esfuerzos de la administración para sancionar a Rusia. Pero el API también señaló otros factores que impulsan los aumentos de precios. "La demanda de energía, específicamente de petróleo crudo, ha aumentado a medida que las economías mundiales se han recuperado de la primera parte de la pandemia de COVID-19", escribió el API. "En parte, los suministros no han seguido el ritmo debido a la falta de inversión global en los últimos años impulsada por las fuerzas geopolíticas y del mercado, las políticas públicas y el sentimiento de los inversores".

API ofreció diez posibles soluciones para reducir los precios del combustible en medio de lo que llamó "la crisis energética más importante desde la década de 1970", una afirmación a la que ha hecho eco la Administración Internacional de Energía. El plan del API gira en gran medida en torno a la resolución de problemas administrativos y de permisos en torno a nuevas perforaciones y refinaciones, pero también pide a la Comisión de Bolsa y Valores que "reconsidere su propuesta de divulgación climática demasiado onerosa e ineficaz", que requeriría que las empresas que cotizan en bolsa divulguen datos climáticos. El plan de API también requería una reversión de los aranceles al acero sobre los aliados de EE. UU., algo que, según se informa, la administración de Biden ha considerado, aunque

los expertos señalan que su impacto en la inflación general probablemente sea mínimo. En Twitter, el presidente de API, Mike Sommers, calificó la agenda política de Biden de "equivocada" y dio la bienvenida a un diálogo con la administración. Bill Turenne, vocero de Chevron, dijo por correo electrónico que si bien la compañía se compromete a mantener el combustible asequible y comprende y comparte las "preocupaciones importantes" sobre el aumento de los precios, las cosas no mejorarán de la noche a la mañana. "Desafortunadamente, lo que hemos visto desde enero de 2021 son políticas que envían un mensaje de que la Administración pretende imponer obstáculos a nuestra industria para que entregue los recursos energéticos que el mundo necesita", decía el correo electrónico de Turenne.

"Los precios del combustible se ven afectados por muchos factores que involucran a más de una empresa o incluso un país. Son fundamentalmente una cuestión de oferta y demanda global. Chevron está haciendo su parte para satisfacer la demanda de más petróleo, planeando aumentar la producción de la Cuenca Pérmica en más del 15 por ciento este año, y nuestras inversiones generales de capital upstream en EE. UU. aumentaron un 35 por ciento con respecto al año pasado", continuó. Turenne dijo que los últimos datos de la Administración de Información de la Energía muestran una utilización de las refinerías de EE. UU. en un 94.2%, su nivel más alto desde 2019. "Todas las refinerías de Chevron en EE. UU. están operativas y nuestra entrada de refinería creció a 915,000 bpd en promedio en el primer trimestre desde 881,000 en el mismo trimestre del año anterior", dijo.

Por otro lado, pero en las mismas fechas, la Reserva Federal, que tiene la tarea explícita de controlar la inflación, elevó las tasas de interés en tres cuartos de punto, su mayor movimiento individual desde 1994. Pero dado que el aumento en los precios del petróleo se debe principalmente a una guerra y una pandemia, más bien que la economía se está calentando demasiado, la Fed admitió que poco podía hacer con respecto a los precios de la gasolina. "En todo el mundo, están viendo estos efectos, y los estamos viendo aquí, los precios de la gasolina en, ya saben, máximos históricos y cosas así. Eso no es algo sobre lo que podamos hacer algo", dijo el presidente de la Fed, Jerome Powell. 

Si manejas un camión

deberías ser Miembro.



Conviértete en miembro de OOIDA.

Representación • Información • Seguro de camión
Beneficios médicos • Servicios empresariales
Pruebas de drogas del DOT • Tarjeta de combustible
Descuentos en productos

800-444-5791 • www.ooida.com



CAEN CAMIONES USADOS 10 MESES DE VENTAS A LA BAJA

Los volúmenes minoristas de camiones usados Clase 8 en abril fueron un 24% más bajos mes a mes, según datos publicados por ACT Research, y un 40% menos año tras año. Los precios promedio cayeron un 1% en comparación con marzo, pero los camiones seguían siendo un 75% más caros que en abril de 2021. El promedio de millas y la edad aumentaron ligeramente (+3% y +4%, respectivamente) desde marzo, con un aumento de las millas del 6% año tras año y edad un 7% superior al del pasado mes de abril. Si bien la estacionalidad predijo una disminución del 8%, el vicepresidente de investigación de ACT, Steve Tam, dijo que las ventas irregulares de camiones nuevos y la falta de inventario de camiones usados son los culpables más probables de la desaceleración de abril.

"La disminución de las ventas de camiones nuevos en abril presagia más debilidad en el futuro en el mercado secundario, aunque el repunte de marzo aún tiene que atravesar el laberinto del inventario", agregó

Tam, "El déficit de abril marca el décimo mes consecutivo de reducción de las ventas año tras año", que se han visto obstaculizados por la reducción del flujo de unidades en el inventario de camiones usados. Un vistazo a las expectativas a corto plazo sugiere que las ventas suelen estar por debajo del promedio en mayo, luego vuelven a la normalidad en junio y julio antes de recuperarse en agosto".

A los OEM les encantaría impulsar la producción y las ventas de camiones nuevos, lo que, según Tam, probablemente beneficiaría al mercado de camiones usados, "[pero] el alivio que buscan en el frente de la cadena de suministro ha resultado difícil de alcanzar", dijo. Además, agregó, la inflación está afectando la confianza y el gasto del consumidor.

"Si bien los mercados de carga al contado han soportado la peor parte de la desaceleración inicial, no se espera que los mercados de contrato salgan ilesos", agregó Tam. "En conjunto, una menor demanda de camiones al mismo tiempo que que aún se están produciendo adiciones en la


capacidad tienen el efecto predecible y comprensible de hacer bajar los precios tanto del transporte de carga como de los camiones usados".

El último informe de mercado global de Sandhills muestra que a medida que ingresan al mercado más camiones con dormitorio de litera en el grupo de edad de 7 años o más ha disminuido más abruptamente. Los valores de subasta año tras año para los camiones con litera fabricados desde 2015 disminuyeron solo un 10% desde el comienzo del año, mientras que los valores de subasta año tras año para los camiones con dormitorio de 7 años y más han registrado disminuciones del 40% al 60% durante el mismo tiempo. Debido a la falta de nueva producción para reemplazar los camiones con dormitorio de último modelo, los valores solicitados para los camiones con dormitorio usados fabricados después de 2017 siguen siendo positivos, registrando una mejora del 8% desde enero.

Los camiones con dormitorio de servicio



pesado en el grupo de edad de más de 7 años históricamente representan el 27% del inventario total de camiones con dormitorio. A partir de abril, ese grupo de edad representa el 36% del inventario total de camiones con literas. Abril marcó el quinto aumento mensual consecutivo en el inventario de camiones con dormitorio para trabajo pesado. Los niveles de inventario de abril de 2022 cayeron un 14.8 % año tras año, una mejora espectacular con respecto a marzo, cuando los niveles de inventario cayeron un 33.9 % año tras año.

El índice de valor de equipos de Sandhills indica que los valores de subasta de dormitorios de servicio pesado aumentaron un 62.3 % año tras año, una disminución del 7% desde el comienzo del año, cuando los valores de subasta aumentaron un 69% año tras año. Los valores solicitados para los camiones con dormitorio de último modelo han mostrado una disminución menor que los modelos más antiguos, probablemente debido a la falta de nueva producción disponible para reemplazar los camiones comerciales. Si bien los valores de subasta de los camiones con litera fabricados antes de 2015 han disminuido considerablemente, registrando disminuciones interanuales del 40% al 60% desde enero, los precios de venta de las camionetas con litera en ese grupo de edad han disminuido solo un 10%. 

UN PASO MÁS CERCA HUTCHESON DE FMCSA

Robin Hutcheson está cada vez más cerca de convertirse en la próxima administradora permanente de la Administración Federal de Seguridad en el Transporte (FMCSA por sus siglas en inglés). El Comité Senatorial de Comercio, Ciencia y Transporte avanzó la confirmación de Hutcheson a través de un voto de voz el miércoles 22 de junio. El siguiente paso es una votación en el pleno del Senado. Hutcheson ya ha estado al frente de la agencia como administradora interina desde enero, asumiendo el cargo de Meera Joshi, quien se fue para convertirse en teniente de alcalde de la ciudad de Nueva York.

Antes de eso, Hutcheson trabajó como subsecretaria de política de seguridad del Departamento de Transporte en 2021. También fue directora de obras públicas de la ciudad de Minneapolis, supervisando un equipo de 1,100 personas en nueve divisiones, que incluyen agua potable, aguas superficiales y alcantarillado, residuos sólidos y reciclaje, gestión de flotas y todas las funciones de transporte. Trabajó como directora de transporte de Salt Lake City y formó parte de la junta directiva de la Asociación Nacional de Funcionarios de Transporte de la Ciudad durante siete años.

El presidente Joe Biden nominó a Hutcheson para convertirse en administradora permanente de la FMCSA en abril. El puesto de administrador interino en esta agencia ha sido una puerta giratoria desde que Ray Martínez renunció como administrador permanente en octubre de 2019. Luego de la partida de Martínez, Jim Mullen se convirtió en el administrador interino de la agencia. Mullen renunció en agosto de 2020 y Wiley Deck ocupó el cargo hasta que la administración de Biden nombró a Joshi para el cargo en enero de 2021. Hutcheson es el cuarto administrador interino de FMCSA desde que se fue Martínez.

Joshi también fue nominada para convertirse en la próxima administradora permanente. Al igual que con Hutcheson, el comité del Senado adelantó la nominación

de Joshi en octubre. Sin embargo, la confirmación de Joshi nunca fue aprobada por el pleno del Senado. Si se confirma a Hutcheson, se convertiría en la séptima administradora permanente de FMCSA desde que se estableció la agencia en el año 2000. Los administradores anteriores fueron Joseph Clapp, Annette Sandberg, John H. Hill, Anne Ferro, Scott Darling y Martinez.

Desde que se unió a la FMCSA, Hutcheson ha participado activamente en la creación e implementación del Plan de Acción de Camiones de la administración. Durante un viaje al Mid-America Trucking Show en marzo, Hutcheson habló sobre el plan y dijo que la administración sentía la "urgencia" de hacer algo con respecto a la crisis de estacionamiento de camiones.





CAEN TARIFAS PARA PLATAFORMAS PLANAS

Los volúmenes de carga de camiones se redujeron por tercer mes consecutivo en mayo, ya que las tarifas promedio para mover la carga de camiones secos en el mercado al contado cayeron a \$2.69 por milla, y menos de \$2 por milla cuando se excluyó el recargo por combustible estimado promedio. Esa es la tarifa más baja desde julio de 2020 para remolques, según un reporte de DAT Freight & Analytics, operadores del servicio de análisis de datos DAT iQ.

La tarifa de contenedores refrigerados al contado fue de \$3.06 por milla, una reducción de 7 centavos, y la tarifa plana agregó 3 centavos a \$3.44 por milla. El Índice de Volumen de Carga de Camión (TVI por sus siglas en inglés) de mayo de DAT para la carga de remolques secos fue de 256, un 3.7 % más bajo en comparación con abril, mientras que el TVI refrigerado fue de 190, también un 3.7 % menos que el mes anterior. Sin embargo, el TVI de plataforma plana fue de 240, lo que representa un aumento del 4.8%. Desde el punto de vista del volumen, aunque las tarifas continúan debilitándose, el TVI de mayo fue un 10% más alto en comparación con el mes de mayo pasado para la carga en remolques secos, un 11% más para la carga refrigerada y un 29.7 % más para la carga de plataforma. Por lo tanto,

la demanda de servicios de camiones completos fue fuerte en relación con mayo de 2021 y el número total de cargas en el mercado al contado aumentó.

Los cargadores están viendo un mejor cumplimiento de la guía de rutas, ya que los transportistas cubren más carga bajo contrato en comparación con el mismo período del año pasado, reduciendo las tarifas en el mercado al contado.

Los precios pagados por los cargadores para mover el flete contratado alcanzaron niveles récord en mayo. El flete en remolque promedió \$3.29 por milla con todo incluido, un aumento de 3 centavos en comparación con abril, mientras que la tarifa promedio de contenedores refrigerados por contrato fue de \$3.56 por milla, un aumento de 11 centavos. La tarifa plana subió 7 centavos a \$3.84 por milla.

La actividad de publicación de carga al contado aumentó un 14% en mayo con respecto a abril, ya que los productos minoristas de temporada, los productos frescos, los materiales de construcción y otras mercancías se movieron a través de las cadenas de suministro. Las publicaciones de camiones disminuyeron un 2.3%.

El indicador de demanda promedio nacional de carga de remolque por camión mostró signos positivos y, en términos generales, también

aumentó de 3.4 en abril a 4.4. La proporción fue la segunda más alta registrada en mayo. La proporción de carga refrigerada por camión fue de 7.5, frente a 6.3, mientras que la proporción de plataforma fue generalmente plana. Más recientemente, el informe de mercado al contado de FTR Transportation Intelligence en colaboración con la red de tableros de carga de Truckstop.com mostró que la presión del mercado se movió generalmente a favor de los camioneros en la última semana, pero por lo demás, hubo una mezcla de tarifas.

Las tarifas planas al contado, que desde principios de año han perdido el menor calor de los tres segmentos principales, se hundieron en promedio, considerando a nivel nacional, dijeron Truckstop.com y FTR. Cayeron 8.5 centavos, la mayor caída en una semana desde la contracción de abril de 2020, aparte de una semana en noviembre del año pasado. Las tarifas planas están casi un 8% por encima de los niveles de 2021, pero casi un 6% por debajo de esa semana si se excluye un recargo por combustible imputado. Las publicaciones de carga de plataforma disminuyeron un 5.5%. El volumen estuvo casi un 31% por debajo de la misma semana de 2021, pero aproximadamente un 40% por encima del promedio de cinco años para la semana. 



E-ACTT Modelo Monstrado

Diseño a su medida. Soporte Técnico de Fabrica

En Autocar, no solo vendemos camiones, nos enfocamos en crear soluciones innovadoras para nuestros clientes. Esto se logra personalizando soluciones para cumplir con las operaciones de nuestros clientes y ofreciendo soporte técnico las 24/7 durante la vida útil del vehículo.

**Proximas soluciones electricas a su disponibilidad con el nuevo.
Autocar E-ACTT. Descubre más en autocartruck.com/actt**



3 EN 1

MACK MD SERIES 2022

MACK CONSTRUYÓ TRES DIFERENTES VERSIONES DE LA SERIE MD PARA MANEJAR DIFERENTES APLICACIONES: MD6, MD6 LOW PROFILE Y MD7. LOS CAMIONES TIENEN CARACTERÍSTICAS INNOVADORAS COMO EQUIPO DE SERIE, Y TIENEN DIFERENTES DISTANCIAS ENTRE EJES Y TAMAÑOS, CON TRANSMISIONES MÁS ROBUSTAS PARA APLICACIONES MÁS EXIGENTES QUE RUEDAN POR TERRENOS MÁS DEMANDANTES. »»





Mack Trucks regresó al mercado de servicio mediano en 2020, después de una ausencia de 17 años. La nueva serie MD son camiones rectos de Clase 6 y 7 destinados a flotas privadas y al sector de recogida y entrega. Esa no es la base de clientes tradicional de Mack, pero la red de distribuidores ha estado presionando fuertemente por una porción de los casi 100,000 camiones medianos construidos para el mercado estadounidense y canadiense cada año. "El segmento de uso medio (MD por sus siglas en inglés) es un mercado sólido y tiene sentido que Mack se convierta en un proveedor de línea completa Clase 6-8 para la industria", dijo Jonathan Randall, vicepresidente senior de ventas y marketing de Mack Trucks en América del Norte.

En ese momento (unas semanas antes del inicio real de la pandemia de coronavirus), Randall pronosticaba pedidos de 240,000 camiones Clase 8 para 2020, con un ligero cambio en la mezcla de productos de registros de productos, favoreciendo los camiones de trabajo y los camiones rectos a expensas de los camiones de carretera. Poco podía haber sabido entonces que los pedidos de todo tipo de camiones medianos y pesados serían recortados por la pandemia. A partir de junio, los pedidos de la

Clase 8 bajaron aproximadamente un 37% y los pedidos de la Clase 5-7 bajaron un 54%, según ACT Research y FTR. Agregar el MD a la línea no ayudó mucho a Mack en 2020 por las razones ya mencionadas, pero junto con los modelos Granite y LR, la combinación de productos de la compañía será un poco menos susceptible a los cambios en la demanda que históricamente se han visto con los camiones de carretera.

EL MERCADO DE SERVICIO MEDIANO

El MD está inicialmente dirigido a los segmentos de camiones de caja y refrigerados junto con camiones de redilas, de volteo y camiones cisterna, dijo Randall. "Esos cuatro segmentos representan alrededor del 70-75% del mercado total de Clase 6-7. Dentro del mercado total de servicio mediano de 100,000 camiones, alrededor del 65% son de Clase 6, el resto son de Clase 7. "Muchos de nuestros clientes de Clase 8 también están en los segmentos medianos, pero tuvieron que ir a otro lugar para satisfacer a su Clase Necesidades 6 y 7", agregó Randall. "Ahora tienen una única fuente para sus necesidades de equipos, y el MD abre mercados adicionales para nosotros a medida que continuamos aumentando nuestra participación en el mercado". Es decir, Mack ya no quiere que sus clientes vayan con otros fabricantes, sino que hagan "una sola para-



da" cuando salgan a comprar camiones. Mack construye el MD en una instalación hecha ex profeso en Roanoke Valley, Virginia.

Si bien el MD no es el segmento habitual de Mack, no es el primer camión de servicio mediano de la firma del bulldog. La compañía ofreció un modelo Clase 6 de cabina baja adelantada llamado Mid-Liner de 1979 a 2001, cuando fue reemplazado por el Mack Freedom. (Ambos fueron construidos por Renault en Francia, que tenía una participación en Mack a partir de 1979, y Mack se con-



americano: **MACK MD SERIES 2022**

virtió en una subsidiaria de propiedad total en 1990. Volvo compró Mack y Renault en 2001). Mack introdujo una versión convencional del Mid-Liner, el CS300P, en 1988. La compañía se retiró del mercado de servicio mediano en 2003 cuando detuvo la producción de la serie Freedom.

DOS OPCIONES

Mack tiene dos versiones del MD: el Clase 6 MD6 (19,501-26,000 libras de GVWR) y el Clase 7 MD7 (26,001-33,000 libras de GVWR). También hay una versión de Perfil Bajo del MD6. El MD6 no requiere una licencia de conducir comercial para operar, pero el MD7 sí la necesita. Ambas versiones están equipadas con frenos de aire, pero el GVWR más ligero en el MD6 elimina la necesidad del respaldo de unos frenos de aire. Las clasificaciones de suspensión y eje en el MD6 son más ligeras, 10,000 y 17,000 libras, en comparación con 12,000 y 21,000 para el MD7. Los rieles del bastidor del MD6 son de 7 mm, mientras que el MD7 cuenta con rieles de 8 mm. Ambos tienen un límite elástico de 120,000 psi en comparación con los 80,000 psi estándar de la industria. Aparte de eso, los dos camiones son básicamente iguales. >>



Asegúrate de tener el ELD indicado.



www.vdoroadlog.com

VDO Roadlog™ sigue siendo el único ELD con una impresora integrada y ahora es el primer ELD en aprobar exitosamente la prueba de transferencia de datos USB de la FMCSA. Con el ELD VDO RoadLog podrás:

- **Transmitir electrónicamente** datos de registro al software de monitoreo de la FMCSA (eRODS) vía WiFi o Bluetooth.
- **Transferir tu información vía USB.**
- Proveer a los inspectores con **una impresión completa en papel.**

Incluye VDO RoadLog Office – las herramientas en línea para cumplimiento y gestión avanzada de flotas.

- Cumple al 100% con el mandato sobre ELD de la FMCSA.
- Actualizaciones gratuitas al software para mantener el cumplimiento en el futuro.
- **Asistencia telefónica 24/7 con sede en Estados Unidos.**

(855)-ROADLOG
roadlog-sales@vdo.com
Compra directamente en:
www.shopvdo.com



VDO y RoadLog son marcas registradas de Continental Corporation.

RoadLog

VDO



Ambos ofrecen suspensiones neumáticas traseras opcionales AL 190 (19,000 libras) / AL 210 (21,000 libras) de Mack y mejoras en el eje trasero de hasta 21,000 libras. Las configuraciones del chasis se adaptan a longitudes de carrocería de 10 a 26 pies en ocho opciones de distancia entre ejes que van de 150 a 270 pulgadas. El MD6 también está disponible en una configuración de perfil bajo, que reduce la altura del chasis para facilitar la carga en la calle, lo que lo hace ideal para la entrega de última milla o incluso para remolque y recuperación. Este modelo viene con rines de 19.5 pulgadas en lugar de los neumáticos estándar más altos de 22.5".

INTERIOR

Buscando el confort de los conductores, Mack llevó muchas de las comodidades que se encuentran en la cabina del Anthem a la del MD, incluidos los elegantes paneles A y B del tablero y el volante de fondo plano. Varias partes de las puertas interiores y las molduras de la cabina provienen de los Granite y Anthem. El armazón y las puertas de la cabina se basan en el Granite, y la cabina tiene suspensión de cabina con bolsas de aire dobles para mayor comodidad del conductor y durabilidad estructural. La única modificación significativa del diseño anterior de la cabina es la parte envolvente del panel B del tablero, que tuvo que adelantarse unos grados para dejar más espacio para las rodillas de las personas que se sientan en la posición central del banco.

Las características estándar incluyen ventanillas eléctricas y seguros de puertas, control de

EN DETALLE

FICHA TÉCNICA

MOTOR

- Cummins B6.7 de 220 a 300 HP y 560 a 660 lb-pie

TRANSMISIÓN

- Automáticas Allison 2500 HS, RDS y 3000 RDS

SUSPENSIÓN DELANTERA

- Taperleaf Mack

SUSPENSIÓN TRASERA

- Taperleaf
- Mack Maxlite 190 y 210

crucero, aire acondicionado y un asiento del conductor con respaldo alto con suspensión neumática, que a veces están disponibles sólo como equipamiento opcional en otros modelos de Clase 6 y 7. Casi todo lo que un conductor puede desear viene de serie con el MD, por lo que no hay una lista larga de opciones disponibles.

La cabina tiene un aspecto decididamente retro de "nariz de toro" gracias a la corta distancia de 103 pulgadas entre la defensa y la parte trasera de la cabina. Esto ofrece la ventaja de un radio de giro más corto y la capacidad de poner un poco más de peso en el eje delantero en aplicaciones de mayor carga útil.

La visibilidad es sobresaliente hacia el frente y los lados, y las ventanas laterales recortadas ofrecen una vista muy cercana al lateral. Una mirilla opcional está disponible para la puerta del pasajero. >>







MOTOR Y TRANSMISIÓN

Dado que Mack no fabrica un tren motriz de servicio mediano, Cummins y Allison obtuvieron el visto bueno para la Serie MD. La versión para carretera del Cummins B6.7 está bien probada, ya que ha estado en producción durante 38 años. Cummins dice que los motores B6.7 en la clasificación de 200-260 HP generalmente pueden ofrecer un incremento en el ahorro de combustible del 8.5% con respecto a la versión EPA 2013, gracias a las mejoras en el diseño del sistema de combustión y post tratamiento de gases que dan


como resultado un mayor flujo de aire al turbocargador de geometría variable. Mack ofrece el B6.7 en clasificaciones de 220 a 300 HP con un torque de 560 a 660 libras-pie.

El sistema de postratamiento de módulo único combina el filtro de partículas diésel, la reducción catalítica selectiva y la dosificación del fluido de escape diésel en una sola unidad. Los conductores que no tienen una licencia comercial de manejo probablemente necesitarán algo de capacitación sobre los requisitos de recarga de DEF y los procedimientos de regeneración de postratamiento,

pero aparte de eso, el B6.7 tiene un rendimiento prolongado y requisitos de mantenimiento livianos. La transmisión automática Allison 2500 HS de 6 velocidades es un baluarte de la industria y prácticamente no necesita presentación. Viene de serie con FuelSense 2.0 Plus. La 2500 RDS es una mejora opcional y se puede especificar con FuelSense 2.0 Max y opciones de toma de fuerza.

Todo eso para decir, Mack está volviendo a las tareas medianas con una oferta de productos de apariencia sólida que le brinda a los compradores de camiones experimeta-



dos todo lo que necesitan en un camión de este tipo sin pensar demasiado en las especificaciones. Para los compradores que ven un camión simplemente como un medio para llevar el producto al mercado, puede ser necesario un pequeño empujón antes de que vean la propuesta de valor en comparación con una caja básica y utilitaria de seis ruedas. Pero el lema "Construido como un camión Mack" se mantiene firme y ha ayudado a vender el MD de la mano de su inteligente especificación estándar. 

MAXIMA PROTECCION

Para su motor, transmisión y el sistema de combustible

Hecho en EE.UU., zMAX Micro-lubricante® penetra en el metal para dispersar los depósitos perjudiciales de carbón. Esto ayuda zMAX:

- Reducir el desgaste de las piezas vitales del motor
- Mejorar el rendimiento
- Reducir emisiones
- Prolongar la vida del motor
- Ayuda incrementar el millaje

El ÚNICO PRODUCTO para su motor, sistema de combustible y transmisión, zMAX se puede utilizar en los motores diesel o de gasolina, transmisión automática o manual.



 Advance Auto Parts


 AutoZone

 BENNETT Auto Supply

 O'Reilly AUTO PARTS

 Pep Boys

 Walmart

 MADE IN USA zMAX.com





MENOS ES MÁS

ISUZU SERIE N CLASE 5 2023

ISUZU TIENE GRANDES PLANES PARA SU SERIE N, LOS CUALES INCLUYEN INCURSIONAR EN UN SECTOR MÁS PEQUEÑO CUYA DEMANDA ESTÁ COMENZANDO A CRECER. LOS NUEVOS CLASE 5 SON DOS MODELOS ULTRACONVENIENTES PARA APLICACIONES MEDIANAS, CON UN EFICIENTE TREN MOTRIZ, UNA GRAN MANIOBRABILIDAD Y LA DURABILIDAD QUE CARACTERIZA A LOS CAMIONES DE CABINA BAJA ADELANTADA MÁS VENDIDOS EN ESTADOS UNIDOS. >>



vocacional: **ISUZU** SERIE N CLASE 5 2023

Isuzu sabe bien cómo construir un buen camión Clase 5. Y eso es justo lo que hicieron con estos nuevos modelos de la Serie N. Con las especificaciones a continuación, te sorprenderás de no haber oído hablar antes de estos camiones. Los nuevos Clase 5 de Isuzu son dos modelos: NQR y NRR. El NQR tiene una clasificación de peso bruto vehicular (GVWR por sus siglas en inglés) de 17,950 libras y una clasificación de peso bruto combinado (GCWR por sus siglas en inglés) de 23,950 libras. El NRR, por su parte, tiene mayores capacidades con un GVWR de 19,500 libras y un GCWR de 25,500 libras.

Tanto el NQR como el NRR permiten a los clientes elegir entre una cabina estándar con asientos para tres personas o la cabina doble con asientos para hasta siete y distancias entre ejes que van desde 132.5 a 176 pulgadas. Y, al igual que los camiones de gasolina Clase 3 y Clase 4 de Isuzu, tanto el NQR como el NRR ofrecerán un tanque de combustible de acero inoxidable de 38.6 galones. Las cargas útiles van de 11,531 a 13,700 libras.

DISEÑO

En el exterior, los faros delanteros bi-LED (las luces de día y de carretera están en una sola lámpara) con luz distintiva entregarán más luz y menos calor que las bombillas halógenas. Las luces, junto con las señales de giro con una nueva forma y ceja acentuada, rodean una rejilla plateada mate estándar y le dan al camión lo que Skinner llamó "un aspecto agresivo". La parrilla plateada mate reemplaza a la parrilla blanca anterior, y una parrilla cromada seguirá siendo una opción.

El diseño de cabina delantera baja (LCF por sus siglas en inglés) de Isuzu es conocido por brindar visibilidad y maniobrabilidad sobresalientes. Estas dos ventajas hacen que



los camiones sean más fáciles y seguros de conducir. Las múltiples distancias entre ejes brindan a los clientes de la Serie N una opción de tamaños de carrocería de hasta 20 pies de largo, lo que le brinda más opciones, más beneficios para el conductor y menos problemas al navegar por el camino.

Las cabinas convencionales tienen que ser más largas para acomodar un motor montado en la parte delantera. En contraste, las cabinas Isuzu LCF están ubicadas por encima del motor con menos masa delantera. Este

diseño eficiente brinda más espacio de cabina a eje en comparación con las cabinas convencionales con distancias entre ejes equivalentes, lo que permite carrocerías hasta 4 pies más largas para acomodar más carga.

La menor masa hacia adelante brinda al conductor y a los pasajeros más visibilidad en comparación con las cabinas tradicionales. Esto no solo ayuda a facilitar la conducción de un camión Isuzu, sino que también ayuda a mejorar la seguridad del conductor. Las áreas urbanas son conocidas por sus espacios reducidos, y poder ver obstáculos y peatones con mayor claridad le da al conductor una ventaja al navegar en la ciudad. La serie N de Isuzu proporciona una vista del suelo de 16 pies más que una cabina convencional para una mejor visibilidad hacia adelante. El diseño de la cabina de la serie N proporciona una vista clara del suelo a solo unos 8 pies por delante de la cabina. La vista desde el suelo de las cabinas convencionales comienza alrededor de los 24 pies. >>





INTERIOR

Ingresar al camión resulta extremadamente fácil gracias a que las puertas se abren a 90 grados, las barras de agarre están bien colocadas y la base de los escalones tiene una excelente tracción. La cabina es muy amplia, con mucho espacio para las piernas y la cabeza. Los plásticos duros que predominan por la cabina delatan su naturaleza utilitaria, pero el uso de diferentes texturados de los cambios más evidentes para este modelo es que ahora hay esquemas de color gris más oscuro en la sección inferior y acentos más oscuros, que incluyen el volante, la palanca de cambios, la palanca del freno de mano y otros controles. Los componentes grises más claros en la parte superior crean una mayor sensación de amplitud. La mezcla de colores, dijo Ellsworth, es un cambio del "gris medio" que se usaba anteriormente en toda la cabina.

Hay varios lugares para almacenar cosas, desde pequeños compartimentos a charolas distribuidos por toda la cabina, así como dos compartimentos en la parte superior. Entre las cosas que podrían mejorar está el hecho de que solamente tiene dos posavasos y que las bolsas de las puertas son algo pequeñas, pues tienen espacio para poco más que un portapapeles. Además, tampoco hay puertos auxiliares o USB, aunque sí una salida de corriente de 12 volts.

Las superficies de los asientos ahora estarán cubiertas con una tela de tricot con patrón cruzado gris y azul que agrega una apariencia y sensación modernas al tiempo que reduce la apariencia de manchas y rayones. Los asientos son cómodos





y el del conductor lleva una perilla para regular la rigidez de la misma según el peso del mismo; el volante de dos brazos es ajustable en altura y profundidad, lo cual te permite encontrar una posición confortable de manejo sin mayor problema. El sistema de sonido es bastante básico, nada de pantallas táctiles a colores ni mucho menos, pero si quieres algo más de equipamiento está disponible un radio con Bluetooth de manera opcional.

MOTOR

El nuevo motor V8 de 6.0 litros que impulsa estos modelos ha sido certificado y suministrado por Power Solutions International y construido a partir de un bloque Vortec V8 que se ha personalizado según las especificaciones de Isuzu. Este propulsor produce 311 caballos de fuerza y genera 351 lbs-pie de par a 4,150 rpm. El motor está acoplado a una transmisión Allison 1000 RDS de seis velocidades con toma de fuerza. Esta es la primera vez que Isuzu ofrece PTO en un camión a gasolina, que será especialmente útil para las vocaciones que requieren ese tipo de capacidad.

El NQR y NRR ofrecen discos de 363 mm x 42 mm en la parte delantera y discos de 348 mm x 42 mm en la parte trasera. Los discos son parte de un nuevo sistema de frenos asistido por vacío + potencia con frenos antibloqueo (ABS). En el punto límite de la asistencia de vacío normal, una unidad hidráulica proporcionará presión de línea adicional. La asistencia por vacío es una nueva característica estándar tanto para el NQR como para el NRR. >>





SEGURIDAD

Todos los camiones Isuzu N-Series y F-Series están disponibles con un conjunto Mobileye de herramientas avanzadas de asistencia al conductor que incluye Advertencia de colisión frontal, de colisión con peatones, de abandono de carril y de distancia con el vehículo enfrente. Activa a cualquier velocidad, la advertencia de colisión frontal alerta a los conductores de una colisión trasera inminente con un automóvil, camión o motocicleta con hasta 2.7 segundos de anticipación. La advertencia de colisión de peatones notifica al conductor de un peatón o ciclis-

EN DETALLE

FICHA TÉCNICA

MOTOR

- V8 de 6.0 litros con 311 HP y 351 lb-pie

TRANSMISIÓN

- Automática Allison 1000 RDS de seis velocidades

SUSPENSIÓN DELANTERA

- Cónica

SUSPENSIÓN TRASERA


- Hojas múltiples

ta en la zona de peligro y alerta al conductor de una colisión inminente. Operativa sólo durante el día, esta función está activa a velocidades inferiores a 31 millas por hora.

La advertencia de cambio de carril monitorea las marcas de carril y alerta a los conductores con advertencias visuales y audibles cuando se produce una desviación de carril sin la activa-



ción adecuada de la señal. El sistema emplea un ícono de advertencia de carril izquierdo y derecho y está activo a más de 34 millas por hora. La Advertencia de distancia con el vehículo enfrente ayuda a los conductores a mantener una distancia de seguimiento segura con el vehículo de adelante, brindando alertas visuales y audibles si la distancia se vuelve insegura.

Activo a velocidades superiores a 19 millas por hora, el sistema muestra la cantidad de tiempo, en segundos, al vehículo de adelante. Cuando el tiempo se vuelve de 2.5 segundos o menos y ya no se considera seguro, se proporciona una alerta. 



vocacional: **ISUZU SERIE N CLASE 5 2023**

BUSS

DB



**CONSISTENTLY
EFFICIENT**



LOBO EN PIEL DE OVEJA

MAN TGX 2022

SI EL EXTERIOR INMUTABLE DEL TGX TE HACE PENSAR QUE EL CAMIÓN NO HA CAMBIADO, DÉJANOS DECIRTE QUE NO ES ASÍ. ESTE CAMIÓN GALO EVOLUCIONÓ DONDE MÁS CUENTA, EN EL INTERIOR, Y ES HASTA UN 8 POR CIENTO MÁS EFICIENTE EN CONSUMO DE COMBUSTIBLE QUE LA GENERACIÓN ANTERIOR. »





del mundo: **MAN TGX 2022**



POR: **TRANSPORTE LATINO** / DIEGO GUERRA

Puede que si te cruzas con el nuevo TGX por la calle pienses que no hay nada nuevo, que la marca francesa se ha dormido en sus laureles y el camión sigue siendo el mismo. Pues no podrías estar más equivocado, porque si bien la nueva generación de camiones TGX conserva la misma carcasa de la cabina de hace 20 años, todos los paneles de la carrocería se han rediseñado. El director ejecutivo de MAN Truck & Bus, Joachim Drees, admite que el nuevo exterior

es más evolutivo que revolucionario. Él enfatiza que era vital que el nuevo camión pudiera identificarse instantáneamente como un MAN, y agregó que "de todos modos es un diseño atemporal". Hay tres alturas del techo de la cabina: la más grande es la GX con espacio para estar de pie de 2.070 mm, luego la GM y finalmente la GN. La GX recibió un techo nuevo y ya no presenta el enorme parabrisas delantero ni las ventanas del techo sobre las puertas.

MAN le da mucha importancia a que el camión sea hasta un 8% más eficiente en

combustible que su predecesor, pero solo alrededor del 1% de esto proviene de la aerodinámica mejorada de la nueva cabina. El otro 7% es el resultado de la mejora de EfficientCruise y el cambio de Euro-6c a Euro-6d (que ocurrió en 2019). La nueva parrilla, que ya no brilla, se extiende ahora hacia la defensa. A pesar

de parecer más cerrado, en realidad se ha incrementado el flujo de aire. Los conductos de aire en la esquina de la defensa contribuyen a mejorar la aerodinámica y ayudan a alejar la suciedad de las manijas de las puertas. »





Los nuevos faros, que ya se encuentran en los autobuses MAN, tienen luces e intermitentes diurnos integrados. Son modulares y se adaptan a toda la gama New Truck Generation. Las líneas de contorno de onda tradicionales de MAN se han reducido de cinco a tres. Si bien éstas supuestamente se asemejan a “las afiladas garras de un león”, en realidad tienen otro propósito más práctico: absorber las vibraciones y tener un efecto estabilizador en las paredes laterales del cuerpo. El panel de vidrio negro frente a las líneas de contorno es una señal de estilo y no una ventana oscura.

Las carcasas de los espejos son más

estrechas y tienen una superficie delantera reducida, lo que ayuda a que el camión sea un poco más resbaladizo ante el viento. Los espacios entre los postes A y los espejos son más grandes, lo que resulta en un punto ciego más pequeño en el acceso a glorietas y cruces. Las carcasas de plástico en el exterior de la cabina contienen y protegen los sensores de radar que operan las funciones de asistencia de giro y asistencia de cambio de carril del nuevo camión.

INTERIOR

MAN ha transformado totalmente el interior del TGX, con una cabina completamente



EN DETALLE

FICHA TÉCNICA

MOTORES

- D15 de 9.0 litros con 330 a 400 HP
- D26 de 12.4 litros con 430 a 510 HP
- D36 de 15.2 litros con 540 a 640 HP

TRANSMISIÓN

- Automatizada ZF Traxion de 12 velocidades
- Automatizada Scania de 12 velocidades

SUSPENSIÓN DELANTERA

- Neumática

SUSPENSIÓN TRASERA

- Neumática

rediseñada, incorporando numerosas características nuevas. Se involucró con 700 conductores durante el proceso de diseño. Las puertas del TGX ahora se abren a 89 grados para acomodar cargas más amplias. Los escalones también son más anchos que antes, con el mismo espaciado e iluminación opcional. Un dato interesante es que los conductores pueden acceder a algunas funciones clave desde el exterior de la cabina mediante cuatro interruptores en la parte inferior del interior de la puerta. El interruptor de emergencia es fijo, pero los demás se pueden configurar según las preferencias del conductor. »



MAN no cree que las pantallas táctiles sean adecuadas para camiones, ya que son difíciles de operar cuando están sentados en un asiento con suspensión neumática. El fabricante de camiones también afirma que cuando los conductores los usan, su mirada tiende a seguir sus dedos, lo que plantea obvias preocupaciones de seguridad. Por tanto, la pantalla central del TGX funciona con un par de diales SmartSelect. La pantalla central, en tamaños de 7 pulgadas o 12.3 pulgadas, alberga la navegación, la radio, los medios y las comunicaciones. Todavía no es comparable con Apple CarPlay, pero lo será de forma inminente. Los interruptores están agrupados lógicamente y en su mayoría son configurables.

El grupo de instrumentos digitales de alta resolución y sin deslumbramiento de 12.3 pulgadas presenta el velocímetro a la izquierda y el tacómetro. Los botones del nuevo volante multifunción están agrupados lógicamente y todos al alcance del pulgar. La altura del volante se puede ajustar entre 20 y 55 grados. Los controles de la caja de cambios TipMatic ahora están ubicados en una palanca a la derecha del volante. También controla los tres modos de potencia y el freno motor o retardador.


Hay disponible un colchón Comfort de 110 mm



para ambas literas. El refrigerador bajo la litera es opcional. Además del calentador nocturno, el control remoto con pantalla a color ubicado en el centro de la pared de la cabina opera el aire acondicionado, el audio, las ventanas y la trampilla del techo. Está conectado a un cable en espiral de 500 mm de largo, por lo que no se perderá. El

espacio de almacenamiento ha aumentado en toda la cabina, y el par de cajones en el centro del tablero es una característica interesante. La mesa plegable situada delante del asiento del pasajero es ideal para comer o trabajar.

MOTOR Y TRANSMISIÓN

La familia de motores Euro-6d, presentada en 2019, despliega todo su potencial de eficiencia en la nueva generación de vehículos MAN. La interacción entre los motores y otros componentes de la cadena cinemática y de software de nuevo desarrollo que reducen el consumo otorga a la futura serie una gran rentabilidad. Gracias a ello, la nueva MAN Truck Generation ahorra hasta un ocho por ciento de combustible en el clásico uso a larga distancia en comparación con la anterior versión del Euro-6c, y además consigue una sustancial reducción del CO2. Parte de la línea motriz permanece sin cambios, con una opción de motores D26 (430, 470 y 510 HP) o D38 (540, 580 y 640 HP). La novedad es la incorporación de una mecánica D15 más pequeña de 9 litros (330, 360 y 400 HP). Los tractores 6x2 utilizan la transmisión ZF TraXon de 12 velocidades, mientras que los 4x2 están equipados con la unidad 12 + 2 de Scania. 

REDUCE TU COSTO DE PROPIEDAD

Mantén tu camión listo y funcionando con mantenimiento regular en tu distribuidor local Isuzu.

- Técnicos entrenados y certificados por Isuzu revisarán tu camión y recomendarán cualquier servicio o refacción necesarios.
- Los técnicos de Isuzu utilizan tanto Refacciones Originales Isuzu como piezas FleetValue para asegurar una calidad superior, un bajo costo de propiedad y tu paz mental.

Contacta hoy a tu distribuidor local Isuzu para agendar tu próxima cita de mantenimiento.

Pregunta a tu distribuidor local Isuzu sobre cómo proteger tu motor con nuestros nuevos aceites para motor FleetValue, formulados para satisfacer las exigentes demandas que reciben los motores actuales.



DAF

A **PACCAR** COMPANY





LA EFICIENCIA DEL TRANSPORTE DAF IMPULSA LA EXCELENCIA PURA

El LF tiene beneficios como la carga útil líder en la industria, la maniobrabilidad incomparable y la excelente durabilidad, comodidad y amabilidad del conductor. Ahora hemos llevado el exitoso camión de distribución de DAF un paso más para mejorar aún más su rentabilidad. El resultado es The New LF.





LO MEJOR DE DOS MUNDOS

MERCEDES-BENZ METRIS CARGO 2022

LA METRIS ES UNA VAN CUYA MAYOR VENTAJA RADICA EN SER ÚNICA, PUES ES MÁS GRANDE QUE LAS VANS CHICAS Y MÁS PEQUEÑA QUE LAS DE TAMAÑO COMPLETO. ADEMÁS, TIENE UN EXCELENTE MANEJO, FIRME ACELERACIÓN Y UNA BUENA CAPACIDAD DE ARRASTRE Y REMOLQUE. SI A ESTO LE SUMAS LA CALIDAD Y CONFIABILIDAD DE LA MARCA DE LA ESTRELLA, TIENES UN EXCELENTE VEHÍCULO DE TRABAJO. »



POR: **TRANSPORTE LATINO** / EDGARDO IORIO

Hace no mucho tiempo, comprar una van de carga era algo muy sencillo. Básicamente, porque tenías tres opciones para elegir y, además, no había tanta diferencia entre ellas. Hoy en día el panorama ha cambiado por completo. Ahora puedes elegir entre dos tamaños y una cantidad impresionante de opciones para personalizar a estos útiles vehículos de trabajo. Este mes vamos a hablar de la Metris de Mercedes-Benz, una van muy interesante que vive prácticamente sin competencia, pues al ser más

grande que las vans chicas pero más chica que las grandes (aunque parezca trabalen-guas), casi que vive en un segmento propio.

Si bien la Metris se vende exclusivamente en Estados Unidos, no es un vehículo diseñado de cero para este país, sino que es una adaptación de la probada y comprobada Vito. Aún así, se trata de una van con un volumen interior grande en relación a sus reducidas dimensiones exteriores, para que te des una idea, en la Metris Cargo caben dos palets tamaño estándar. Algo que puede hacer acelerar bastante los tiempos de carga y descarga,

La Metris debutó en 2015 en el NTEA Work

Truck Show de Indianápolis, en el cual se reunió una gran cantidad de compañías de flotas, carroceros y dueños de negocios. Diseñada para ocupar un nicho de mercado un escalón debajo de la Sprinter en términos de tamaño y capacidades, la Metris compete con la Ford Transit Connect, la Nissan NV200 y la Ram Promaster City. Pero aunque parece

**MOTOR**

- 4 en línea de 2.0 litros con 208 HP y 258 lb-pie

TRANSMISIÓN

- Automática de 9 velocidades

SUSPENSIÓN DELANTERA

- Independiente

SUSPENSIÓN TRASERA

- Independiente

EN DETALLE
FICHA TÉCNICA

muy similar a sus rivales, la Metris tiene varios ases bajo la manga, como una arquitectura orientada longitudinalmente, o una miríada de asistencias electrónicas.

El año pasado, la Mercedes-Benz Metris recibió nuevas características y tecnología más avanzada. Cada versión viene de serie con un moderno sistema de infoentreteni-

miento y asistencias al conductor. También hay un incremento en la clasificación de peso bruto vehicular a 6,393 libras, una nueva parrilla, rines de 16 y 17 pulgadas, mejores materiales en el interior y una transmisión automática de nueve cambios que reemplaza a la anterior de siete. Para 2022, la van es prácticamente la misma. >>





Pero lo que realmente la pone en una liga aparte son sus capacidades. Mide casi 17 pies, lo cual quiere decir que le saca más de un pie de ventaja a la Ford Transit Connect LWB (15.8 pies) o la Ram ProMaster City (15.6 pies); lo cual a su vez le confiere un mayor volumen de carga (186 y 199 pies cúbicos, según la versión). Además, es la única del segmento con tracción trasera, diseñada antes que nada como un vehículo de trabajo. Con una capacidad de carga máxima de 2,502 libras, puede transportar 619 libras más de herramientas, equipo o lo que quieras llevar que su rival más cercana, la Ram ProMaster City.

Y cuando hablamos de capacidad de arrastre, la competencia es aún más dispareja, pues las 5,000 libras de la Metris son más del doble de las 2,000 que pueden mover la Transit Connect o la Promaster (de la Nissan NV200 mejor ni hablamos, pues Ino reco-



miendan usarla para remolcar). Los precios inician en \$32,630 para la versión Cargo, más el equipamiento opcional que decidas ponerle, claro.

DISEÑO

Claramente, la Metris no es el vehículo que le hará ganar concursos de diseño a

Mercedes-Benz; pero dentro de su segmento, se trata de toda una belleza. Con una longitud de casi 17 pies (le faltan solo 1.6 pulgadas), es un pie más larga que la Transit Connect y la NV200, lo cual le da una mayor capacidad de carga a pesar de sus contenidas dimensiones, algo que la hace ideal para moverse en la ciudad.

Las puertas laterales son corredizas y para la trasera puedes elegir entre puertas de doble hoja (que abren a 180 o 270 grados) o una sola puerta que abre hacia arriba -la opción menos práctica, si nos preguntas-, ya que las de doble hoja que abren 270° quedan pegadas a los paneles laterales (además, la que abre hacia arriba cuesta \$480 extra). Para hacerla más versátil está disponible un receptor de enganche de dos pulgadas que mantiene el ángulo de salida prácticamente sin cambios. >>

SUSCRÍBETE A TRANSPORTE LATINO ¡ES GRATIS!



Envía tu suscripción a:
Transporte Latino Publishing, Inc.
880 West First St. Suite #310, Los Angeles, CA 90012
Visítanos en:
www.transportelatino.com

Asegúrate de tener un ejemplar de tu revista **Transporte Latino** todos los meses, recibiendo la en la comodidad de tu casa, sólo tienes que llenar el formulario. Lo mejor de todo, es que es **totalmente gratis**.

¿Cuál es su papel en la compra de lubricantes?

- Compra Mantenimiento realizado por terceros
 Recomienda No esta involucrado
 Aprueba la compra Técnico / Mantenimiento

¿Cuál es su título y posición

- Gerente de flota Técnico
 Encargado de mantenimiento Chofer
 Gerente concesionario

¿Cuál es su camión preferido?

- Freightliner Peterbilt
 International Western Star
 Kenworth Mack
 Volvo Sterling

¿Quién repara su camión?

- Lo hace usted mismo Taller independiente
 Truck Stop Concesionario

¿Dónde trabaja?

- California 48 Estados
 11 Western Otros

¿Cuál es su aceite preferido?

- Shell Chevron
 Lucas Oil Texaco
 Mobil Otro

¿Qué compañía de celular usa?

- Verizon Sprint/Nextel
 AT&T T-Mobile
 Boost Otro
 Metro PC

¿Cuánto hace que tiene su licencia comercial?

- 6 meses 2 años
 1 año 3 o más años

Su motor preferido es:

- S-60 Detroit Volvo
 CAT Mack
 Cummins International

Su neumático preferido

- Firestone BFGoodrich
 Michelin Goodyear
 Dayton Dunlop
 Hankook Bridgestone

Lo más importante del camión para usted es:

- El consumo La potencia
 La comodidad La velocidad

Su edad es:

- 25-30 41-49
 31-40 Mayor de 50

¿A dónde quieres recibir tu revista?

Nombre _____

Email _____

Domicilio _____

Ciudad _____ Estado _____ ZIP _____

Teléfono _____ Fecha _____

Firma _____

Desea suscribirse a la revista: SI NO



¿Qué sección le gusta más y cuál no le interesa?: ▶

SECCION	MAS	MENOS	BASTA	SECCION	MAS	MENOS	BASTA
Camiones	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Noticias	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vocacionales	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	El negocio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tecnología	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Mantenimiento	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Camionetas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Utilitarios	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
En la ruta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Moto	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



INTERIOR

La Metris Cargo viene equipada con un sistema de sujeción bastante práctico que recuerda a los rieles de carga de las pickups. Esto le da a los clientes posibilidades casi ilimitadas en cuanto a puntos de sujeción. Hay cuatro franjas en total, dos en las paredes y dos en el piso. Los paneles se insertan en los vacíos de la pared para fortalecer los costados y para evitar que haya daños por llevar la carga suelta. Algo muy útil es que el tamaño de las puertas permite que se puedan cargar y descargar palets por los costados o por la parte posterior.

El tablero está hecho en plástico duro y lleva un diseño algo aburrido tratándose de la marca de la estrella. Eso sí, si eliges algunas opciones como el volante multifunción, ajuste lumbar o calefacción en los asientos, le traerás una buena dosis de refinamiento -aunque te costará unos \$2,000 más-. En la parte delantera hay dos posavasos en la consola central y un espacio de almacenamiento debajo de estos. Bueno, en realidad hay un tercer posavasos en el tablero, pero como está tallado en éste, no se ve muy práctico.

Sorprendentemente, a pesar de tener tracción trasera, el piso es plano en la parte posterior; incluso en la parte delantera el túnel de la transmisión es prácticamente indetectable. Es impresionante cómo se las arreglaron los ingenieros de Mercedes para lograr esto. Algo que también vale la pena destacar son las seis bolsas de aire. La capacidad de carga alcanza los 186 pies cúbicos y puede llevar hasta 2,502 libras. La capacidad de arrastre es de 5,000 libras que, no nos cansaremos de decirlo, está en una liga aparte a sus rivales. Es como ver un partido de fútbol americano colegial contra un equipo de la NFL.

MOTOR Y TRANSMISIÓN

Bajo el cofre de esta van encontramos un motor de cuatro cilindros y 2.0 litros turbocargado. Esto le da una potencia total de 208 caballos




de fuerza y un torque de 258 libras-pie. Si te interesa sobremanera ahorrar combustible, está disponible de manera opcional un sistema start/stop que apaga automáticamente el motor cuando el auto se detiene y lo enciende en cuanto tocas el acelerador. En cuanto a la transmisión, como ya comentamos, ahora hay una caja automática de nueve cambios que se encarga de poner la potencia en el suelo.

Si bien no se trata de la más asequible de su segmento, el precio resulta contenido para una

van mediana de Mercedes. La versión Cargo comienza en \$34,900, a los cuales hay que sumarle un cargo de destino de 950 dólares. Sí, no es barato, pero hay que tomar en cuenta que además del tamaño, calidad y capacidades, cuenta con ayudas electrónicas de serie como un control de estabilidad que se adapta al peso de la carga, un sistema que combate la fatiga y un asistente para vientos cruzados. Por supuesto, están disponibles muchas otras asistencias como el Asistente Activo de Estacionamiento, de



Abandono de Carril, de Prevención de Colisiones, de Punto Ciego y una cámara de reversa que pueden hacer que el precio suba una barbaridad.

En resumen, esta van de Mercedes-Benz ofrece una impresionante versatilidad y grandes capacidades en un diseño llamativo. Si bien el precio de la más austera es casi igual al de sus competidoras más equipadas, el espacio interior y las capacidades de carga y arrastre podrían compensar la diferencia en el precio gracias a que podrás llevar una carga más grande y/o más pesada. 



**NO PAGUE
IMPUESTOS
DE MAS,
CONSULTE
CON LOS
EXPERTOS**



STUDIO
**BUSINESS MANAGEMENT
CONSULTANTS, INC.**

Somos expertos en **Corporaciones, Payroll, contabilidad e Income Tax**, y contamos con más de 33 años de experiencia trabajando para la industria del transporte de cargas.

Desde **sólo 200 dólares** al mes ud. contará con un servicio profesional que le ayudará a crecer y manejar su negocio



Llame ya al **(888) 628-2188** para una consulta gratis y sin compromiso.



Carriero Alta

RAM HEAVY DUTY 2022

Tras sufrir una renovación total en 2019, la Ram Heavy Duty se convirtió en la pickup más capaz de su segmento, y no es para menos con una capacidad de remolque de 35,100 libras y de carga de 7,680 libras gracias a un poderoso motor diesel con 1,000 lb-pie de torque. Y ni te contamos el nivel de lujo y equipamiento interior, capaz de hacer sentir “underdressed” a cualquier sedán alemán de lujo. »





POR: **TRANSPORTE LATINO** / ENRIQUE KOGAN

Completamente renovada en 2019, esta camioneta es, de acuerdo a Ram, la pickup más potente y capaz del segmento. Lo cual no es solamente una frase de ventas, pues respaldan esta afirmación con cifras que provocan respeto. Las máximas capacidades de remolque y carga son de 35,100 y 7,680 libras, respectivamente, gracias a que bajo el cofre encontramos las 1,000 lb-pie de torque que entrega la versión de alto rendimiento del Cummins Turbo Diesel seis en línea y 6.7 litros.

DISEÑO

La imagen de la Ram Heavy Duty es imponente, transmitiendo con eficacia la fuerza que se esconde bajo el cofre y, además, con un diseño funcional que incide en la aerodinámica. Cada modelo utiliza elementos específicamente diseñados, por lo cual la identidad de cada uno es muy marcada. Evidentemente, también comparten varios componentes como la parrilla, el cofre y las defensas; al igual que el panel de instrumentos, el tablero y la consola central. Integrada en el nuevo cofre de aluminio, la enorme y agresiva parrilla destila una imagen energética (y hay seis diferentes para elegir). La defensa cuenta con aperturas más grandes que proporcionan un mayor flujo de aire al motor.

EN DETALLE

FICHA TÉCNICA

MOTOR

- V8 de 6.4 litros con 410 HP y 429 lb-pie
- 6L Cummins de 6.7 litros con 370 HP y 850 lb-pie
- 6L Cummins HO de 6.7 litros con 400 HP y 1,000 lb-pie

TRANSMISIÓN

- Automáticas de seis y ocho velocidades

SUSPENSIÓN DELANTERA

- Muelles parabólicos
- Neumática

SUSPENSIÓN TRASERA

- Muelles parabólicos
- Neumática
- Hotchkiss/Neumática

Hay tres grupos ópticos delanteros disponibles y, en conjunto, ofrecen una excelente iluminación: luces halógenas, reflector por LED y proyector por LED con sistema de iluminación frontal adaptativa (AFS, por sus siglas en inglés) con hasta 15 grados de movimiento en la dirección de marcha. El lateral de la pick up fluye con el estilo característico de Ram. Una línea bien marcada conecta la defensa delantera y las puertas de la cabina. Los nuevos estribos laterales de

diseño entrelazado exhiben un patrón de dibujo profundo y el logo R-A-M.

La Ram Heavy Duty continúa ofreciendo el RamBox, un sistema de almacenamiento que incluye contenedores versátiles, impermeables, iluminados, con cierre y drenaje, que se integran perfectamente en los rieles de la caja. La toma de corriente de 115 voltios y 400 watts de potencia fueron toda una novedad cuando los presentaron en 2019, pero hoy son un equi-



pamiento que la gente ya da por sentado.

INTERIOR

Los controles centrales están ubicados en una posición elevada y próxima al conductor, lo que mejora la ergonomía y reduce la fatiga. Las Ram Heavy Duty 2022 están equipadas con el sistema Uconnect 5 con pantalla táctil de 12 pulgadas, la cual puede mostrar una sola aplicación, como el mapa de navega-

ción, o puede dividirse en dos mitades para manejar otras tantas aplicaciones al mismo tiempo. Según la marca, esta nueva generación de infotainment tiene una respuesta más rápida y nuevas funciones. De manera opcional, está disponible una pantalla a color de 7 pulgadas en el panel de instrumentos y con capacidad para animación 3D, con funciones configurables para personalizar la información que recibes del ordenador.

Gracias a la utilización de un sistema de cancelación activa del ruido y de vidrio para aislamiento acústico, la Ram HD es la más silenciosa de la historia (hasta 10 decibeles menos de ruido ambiente que la generación anterior). Con hasta 258 litros de volumen interior en las cabinas Mega Cab (incluyendo dos contenedores atrás de los asientos traseros), presume de una capacidad de almacenamiento 120% superior a su más cercana rival. >>



La consola central tiene más de 12 combinaciones diferentes y una capacidad de 22.6 litros. Incluye un área de carga más amplia con la opción para ubicar un cargador inalámbrico y espacio suficiente para colocar una pequeña tableta o un teléfono móvil. Una bandeja portavasos en tres piezas se desliza y oculta bajo el descansabrazos revelando un profundo hueco diseñado para guardar laptops de 15 pulgadas. Hay cuatro sistemas de sonido diferentes, incluyendo un Harman Kardon con 17 bocinas y un subwoofer de 8 pulgadas.

De serie, estas nuevas pickups cuentan con un sistema de asistencia de estacionamiento con cámara de reversa de alta definición montada en la manija de la puerta trasera, la cual muestra imágenes dinámicas con orientaciones de giro en las pantallas táctiles de 12, 8.4 y 5 pulgadas. Asimismo, una cámara con vista de

la zona de carga se localiza en el soporte para la luz trasera de freno, proporcionando una vista de la caja para facilitar la conexión de la quinta rueda o el cuello de ganso, así como supervisar la carga transportada.

MOTORES Y TRANSMISIONES

En este apartado, poder es la palabra clave, y la Ram Heavy Duty viene equipada

con excelentes mecánicas. Especialmente la versión de alto rendimiento del Cummins de seis cilindros en línea y 6.7 litros con 400 HP y hasta 1,000 lb-pie. Y lo mejor de todo es que es 60 libras más ligero que la generación anterior. El otro motor Cummins está un escalón más abajo y ofrece 370 HP de potencia y 850 lb-pie de torque. El motor de serie en las Ram 2500 y 3500 Heavy Duty es el conocido V8 HEMI de 6.4 litros de gasolina, con 410 HP y 429 lb-pie. En cuanto a la transmisión, los dos motores a diesel utilizan cajas de seis velocidades, aunque el motor Cummins de 1,000 lb-pie está acoplado a una caja de cambios diseñada para soportar la colosal cantidad de torque del motor. El motor HEMI trabaja con una transmisión automática de 8 velocidades. >>



Las Ram Heavy Duty tienen docenas de sistemas de asistencia a la conducción, de serie y opcionales, como control de cruceo adaptativo, frenado automático de emergencia, ABS con detección de camino accidentado, alarma de colisión frontal, asistente de arranque en pendiente, asistente de estacionamiento y de punto ciego, por mencionar algunos.


MANEJO

Los modelos Heavy Duty generalmente cuentan con una suspensión para cargas pesadas, lo cual se traduce en una marcha incómoda cuando circulan sin ellas. Para evitarlo, las Ram usan Amortiguadores de Respuesta en Frecuencia en las cuatro ruedas, un sistema en el que las válvulas del amortiguador se ajustan automáticamente en función del tipo de información que proporcionan cada uno de los neumáticos. Esto permite a la Ram Heavy Duty oscilar entre una suspensión más rígida en carretera y una más ágil y liviana para transitar sobre terreno complicado.

Los ingenieros de Ram añadieron muelles progresivos, mejoraron los cojinetes y el diseño de cinco brazos de la Ram 2500, lo cual se traduce en un mejor comportamiento en carretera con el vehículo cargado y una mayor articulación al afrontar obstáculos en manejo todoterreno. Como opción, está disponible una suspensión neumática, la cual incluye un nuevo Modo para bajar la Altura de la Caja que facilita el enganche de semi-remolques pesados.



La Ram 2500 usa dos bolsas de aire que reemplazan a los resortes helicoidales y aseguran que las capacidades de carga se mantengan intactas. Por su parte, la Ram 3500 cuenta con una suspensión trasera Hotchkiss por muelles con la mencionada suspensión neumática opcional. Con el añadido de las bolsas de aire, no solo se suaviza el trabajo de los muelles, también se logra un movimiento uniforme de la suspensión cuando el vehículo circula descargado.

En cuanto al precio, la versión más asequible, la Ram 2500 Tradesman 4x2, arranca en \$42,775; mientras que el modelo más equipado, la Limited, tiene un precio mínimo de \$70,710. Evidentemente, la lista de accesorios opcionales es larga como la cuaresma y pueden elevar el precio varios miles de dólares en menos tiempo del que te tomó leer este párrafo (en un rápido ejercicio, que hicimos, logramos una Limited de más de \$94,000). Eso sí, cualquiera que sea la versión que escojas te estarás llevando lo que probablemente sea la pickup más capaz del momento. 



camioneta: **RAM HEAVY DUTY 2022**

WHY ADVERTISE WITH ARBOL PUBLISHING

DELIVERS 2,500,000 + HISPANICS CONSUMERS MONTHLY IN THE US MARKET



automundo

MAGAZINE
TRANSPORTE
LATINO

MODA

ESTILOHOGAR

¿Qué pasa?
VEGAS

PRINT STILL DELIVERS THE MESSAGE TO SPECIFIC CONSUMER
TARGETS MORE EFFICIENTLY THAN ANY OTHER MEDIA



HISPANIC DEMOGRAPHICS

- It is estimated that Hispanic spending power is \$1.2 trillion
- 27.7 is the median age of the Hispanic population in 2008. This compared with 36.8 years for the population as a whole.
- 45% of Affluent Hispanic households are concentrated in Los Angeles, New York, Houston, Miami and Chicago
- Hispanics are now the nation's second largest consumer market after white non-Hispanics.
- Approximately 70% of Hispanics speak Spanish and nearly half of the total population are at ease with the English Language.

INFO: 1.888.628.2188 - CONTACT: Publisher@arbolpublishing.com
880 West First St. Suite #310 Los Angeles CA, 90012

ARBOL
PUBLISHING

¡HORA DE MOVERSE!

LOS MEJORES EJERCICIOS PARA CAMIONEROS

SI QUIERES MEJORAR TU SALUD, TIENES LA MANERA MÁS SENCILLA AL ALCANCE DE LA MANO. TODO ES COSA DE DECIDIRSE Y COMENZAR A HACER EJERCICIO DE MANERA COTIDIANA. NO TIENES QUE CONVERTIRTE EN UNA "RATA DE GIMNASIO", BASTA HACER ALGUNOS CUANTOS MOVIMIENTOS PARA EMPEZAR A NOTAR CAMBIOS EN TU CUERPO Y TU ESTADO DE ÁNIMO. »





A lo largo de los años, se ha hablado mucho sobre los conductores de camiones y sus índices generales de salud. Las investigaciones muestran que más del 50 % de los conductores de camiones en los Estados Unidos son obesos. Esto nos hace pensar, ¿por qué hay tantos camioneros con tanta salud baja? Estar en la carretera durante mucho tiempo significa que no tienes tantas posibilidades de mantenerte en forma como alguien que tiene tiempo libre después de terminar su trabajo.

A menudo, muchos conductores de camiones tienen a la mano cosas como papas fritas, galletas o donas para picar durante su viaje en lugar de obtener comidas más saludables. Para que un camionero se mantenga en forma y saludable, se necesita mucha determinación y consistencia. Sin estas dos cosas, la posibilidad de que un camionero esté sano es escasa. En este artículo, repasamos una lista de los mejores entrenamientos para conductores de camiones. También hablaremos sobre algunos refrigerios más saludables y las opciones que los camioneros pueden tomar para mantenerse sanos.

Como sabemos que "el tiempo es oro" y uno no tiene mucha energía al final de la jornada como para hacer una larga rutina de ejercicios, nos enfocamos en movimientos eficientes que te ayudarán a fortalecer tu cuerpo en poco más de 30 minutos. Si eres del tipo diurno, como quien esto escribe, con un poco de voluntad puedes comenzar ligeramente más temprano la jornada para hacer ejercicio antes de empezar a trabajar. Si llegas con mucha energía al final del día, pues qué mejor, así podrás ejercitarte sin estar pensando "se me hace tarde".

RUTINAS DE EJERCICIOS FÁCILES MANCUERNAS (5 MINUTOS)

Llevar algunas mancuernas en el camión puede marcar una gran diferencia. Este ejercicio es una de las maneras más fáciles de ponerse en forma mientras se es camionero. Incluso puedes usar mancuernas mientras conduces, por ejemplo, puedes aprovechar los tiempos

murtos en los semáforos para hacer algunas flexiones de brazos. También es bueno hacer algunos de estos ejercicios antes de irte a dormir. Algunos de los beneficios de usar mancuernas para hacer ejercicio incluyen la pérdida de peso, el desarrollo muscular, la salud cardiovascular, la resistencia muscular, la salud ósea y el desarrollo muscular.

CORRER/ CAMINAR (15 MINUTOS)

Si alguna vez tienes la oportunidad de hacer una parada en un parque o sendero cercano, no dudes en correr un poco. Correr puede ser muy beneficioso para tu salud y mantenerte despierto mientras estás en la carretera. Algunas de las ventajas de correr incluyen músculos fortalecidos, mayor felicidad, mejora la salud de tu corazón y desarrolla músculos en el estómago y las piernas.

PESAS RUSAS (5 MINUTOS)

Las pesas rusas te brindan una experiencia completamente diferente. Además de ser un excelente ejercicio, también son perfectos para mejorar el flujo sanguíneo y la adrenalina. Cuando estés en una parada, tómate 5

minutos para hacer algunos levantamientos y balanceos. Algunos de los beneficios de las pesas rusas incluyen el fortalecimiento de las articulaciones, la mejora de la fuerza, un buen uso para la recuperación, aumenta la flexibilidad y fortalece los músculos centrales.

PLANCHAS (2 MINUTOS)

Estás parado y no tienes nada que hacer. Aprovecha ese tiempo para acostarte y hacer una plancha de dos minutos. Este tipo de entrenamiento comienza lento, pero después de un tiempo, puedes llegar a los diez minutos. La plancha es una excelente manera de desarrollar esos abdominales y hacer que te veas bien.



MINI TRAMPOLÍN (5 MINUTOS)

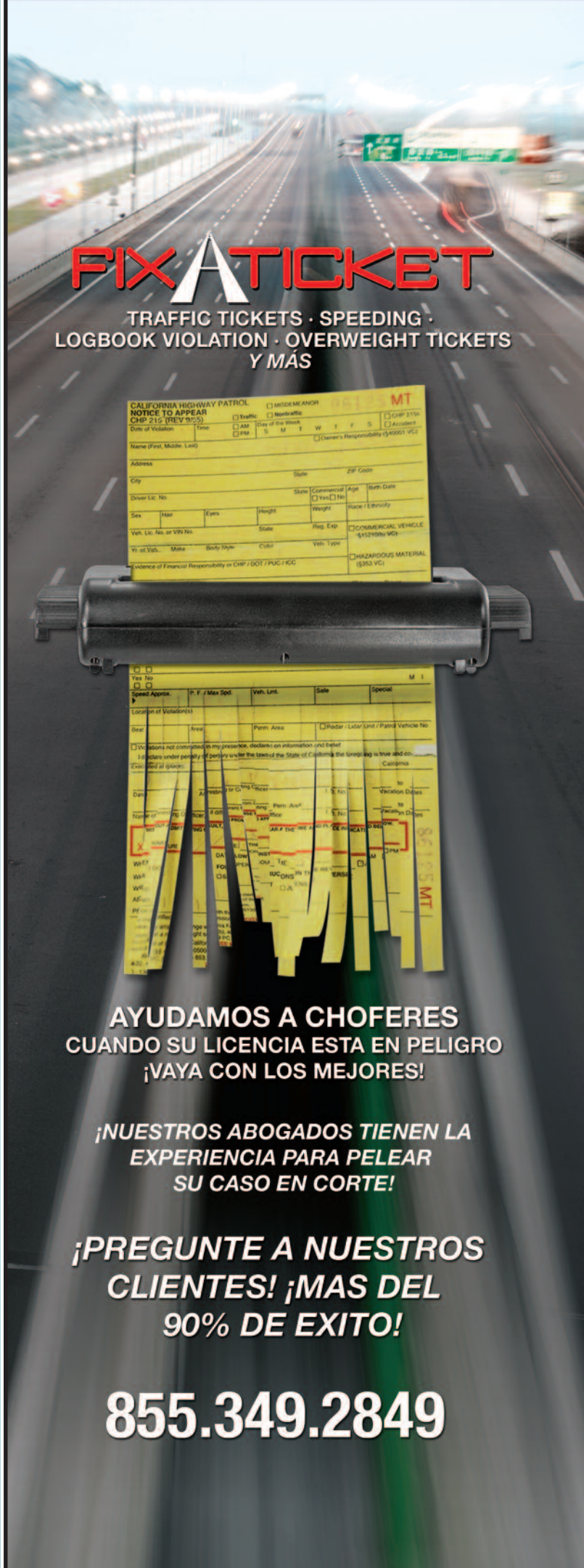
Un mini trampolín es un gran ejercicio que aumentará la energía en tus articulaciones. Las articulaciones debilitadas resultan ser un problema para muchos conductores de camiones, ya que están sentados durante largos períodos. Los beneficios de este ejercicio son la pérdida de peso, un mejor funcionamiento del sistema inmunológico, reducción de la celulitis, aumento de la circulación de oxígeno, mejora del equilibrio y la postura, aumento de la masa ósea y más.

ABDOMINALES (5 MINUTOS)

Los abdominales son una excelente manera de tener un mejor estómago y mantenerse saludable. Este ejercicio desarrolla músculos en la parte inferior de la espalda y en la mitad de la cintura. También es útil para aumentar la flexibilidad, la fuerza de la cadera y el core y mejorar la postura.

FLEXIONES (5 MINS)

Hacer flexiones o lagartijas es un ejercicio muy beneficioso, principalmente por toda la fuerza que aporta. Además, solo ocupa una cantidad mínima de espacio. Lo cual es especialmente beneficioso porque los conductores de camiones no siempre tienen mucho espacio en su camión. Las flexiones son excelentes para aumentar el sistema muscular de todo el cuerpo, proteger los hombros de lesiones y mejorar la postura. >>



FIX A TICKET

TRAFFIC TICKETS · SPEEDING ·
LOGBOOK VIOLATION · OVERWEIGHT TICKETS
Y MÁS

CALIFORNIA HIGHWAY PATROL NOTICE TO APPEAR
CHP 215 (REV 9/05) MIDDLE MEANOR MT

Traffic Non-Traffic CHP 215a
 AM PM S M T W F S Accusant
Date of Violation: _____ Time: _____ Date of the Week: _____
 Driver's Responsibility (40001 VCL)

Name of Vnt. Mtdle: LMO _____
Address: _____
City: _____ State: _____ ZIP Code: _____
Driver Lic. No.: _____ State: _____ Commercial: Yes No Age: _____ Birth Date: _____
Sex: _____ Hair: _____ Eyes: _____ Height: _____ Weight: _____ Race / Ethnicity: _____
Veh. Lic. No. or VIN No.: _____ State: _____ Reg. Exp: _____ COMMERCIAL VEHICLE (41020(b) VCL)
Yr. of Vnt. _____ Make: _____ Body Style: _____ Color: _____ Veh. Type: _____
 HAZARDOUS MATERIAL (3303 VCL)
Evidence of Financial Responsibility or CHP 7 (001) / PAC / FDC

Yes No M I
Speed Approx. _____ P. F. / Max Spd. _____ Veh. Unit. _____ Sale _____ Special _____

Location of Violation(s): _____
Dist. _____ Area _____ Perm. Area _____ Radar / Lidar Unit / Point Vehicle No. _____
 I declare under penalty of perjury under the laws of the State of California the foregoing is true and co-
rected all spaces: _____ California _____

Date: _____
I hereby certify that I am the driver of the vehicle at the time of the violation and I am not on vacation during
the period of the violation.
Signature of Driver: _____ Title: _____
Signature of Officer: _____ Title: _____
Signature of Agent: _____ Title: _____
Signature of Clerk: _____ Title: _____
Signature of Supervisor: _____ Title: _____
Signature of Investigator: _____ Title: _____
Signature of Reviewer: _____ Title: _____
Signature of Approver: _____ Title: _____
Signature of Director: _____ Title: _____

**AYUDAMOS A CHOFERES
CUANDO SU LICENCIA ESTA EN PELIGRO
¡VAYA CON LOS MEJORES!**

**¡NUESTROS ABOGADOS TIENEN LA
EXPERIENCIA PARA PELEAR
SU CASO EN CORTE!**

**¡PREGUNTE A NUESTROS
CLIENTES! ¡MAS DEL
90% DE EXITO!**

855.349.2849

Para obtener lo mejor de tus entrenamientos, asegúrate de programar un mínimo de 15 minutos cada día cada vez que hagas ejercicio. Si te mantienes estricto con eso, mejorarás tu salud y te verás bien haciéndolo. Sugiero incluir la plancha en tu entrenamiento diario y luego elegir algunos de los otros ejercicios que se enumeran también para tus entrenamientos de 15 minutos. Salir a correr es una excelente manera de aumentar su positividad y perder peso, pero no tienes que hacerlo todos los días. Intenta incluir una carrera además de hacer tu entrenamiento de 15 minutos al menos una vez a la semana.

DUCHARSE EN UNA PARADA DE CAMIONES

Todo este ejercicio seguramente te hará sudar. Si no quieres quedarte atrapado en tu camión con el hedor de tu sudor, las duchas de las paradas de camiones son la manera perfecta de hacerlo. Si nunca has estado en una ducha de parada de camiones, puede parecer un poco aterrador, pero en realidad son muy amables y profesionales. Y son utilizados por muchos camioneros. Pero, si eres uno de esos tipos que no huele mal después de un buen entrenamiento duro, quizá ni siquiera tengas que bañarte.



MERIENDAS SALUDABLES

Ten alimentos saludables en el camión en todo momento. Es fácil entrar en una gasolinera y ver una bolsa de papas fritas que se ve bien o tal vez incluso un poco de leche con chocolate. Pero tener refrigerios saludables contigo te ayudará a disminuir las posibilidades de aferrarte a algunas opciones poco saludables.

APROVECHA TU ENTORNO

Al igual que hacer una carrera rápida en un parque cercano, también hay otras ventajas que debes asegurarte de incluir en tu vida. Uno de estos incluye un gimnasio de parada de camiones. Sí, son reales. Intenta ver si hay alguno cerca de tu parada y tómate unos minutos para hacer ejercicio y aprovechar al máximo tu



carrera como conductor de camiones.


COMPRA EQUIPO PEQUEÑO

La próxima vez que vayas a Walmart u otra tienda que venda equipo de ejercicio, busca algunos artículos pequeños que puedan caber en tu camión y que sean fáciles de usar mientras viajas.

NO TE SALTES COMIDAS

Hacer todas tus comidas en forma ayuda a que no comas bocadillos con alimentos poco saludables que dañan tu salud. El desayuno, el almuerzo y la cena son esenciales y asegurarse de obtenerlos todos aumenta tus posibilidades de tener un estilo de vida más saludable. También es importante no posponer las comidas. Intenta comer a la misma hora todos los días, incluso si necesitas hacer una parada o empacar algo de antemano.

TOMA NOTAS

Asegurarte de registrar tus ejercicios y alimentos te beneficiará cuando estés tratando de averiguar qué es lo mejor para tu cuerpo y qué funciona para ti. También te permite darte cuenta de cuánto te estás perdiendo cuando acumulas días sin ejercitarte o postergas tus comidas. 



BUSINESSFUNDING4YOU
BUSINESS LENDING EXPERTS

PRESTAMOS PARA TODO TIPO DE NEGOCIOS!

Tel: 866.832.9991 — 562.665.5397 — info@businessfunding4you.com — www.businessfunding4you.com

REQUISITOS:

- DEPOSITOS POR LO MINIMO \$3,000 MENSUALES
- NO ES NECESARIO VENDER SUS INVOICES
- CUENTA BANCARIA DE NEGOCIOS (3 MESES)
- COPIA DE LICENCIA DE CONDUCIR
- CREDITO PERSONAL 500+FICO
- COPIA DE LICENCIA DE NEGOCIO



UTILIZARLO PARA:

- REPARACIONES
- DOWN PAYMENT
- AGREGAR MAS DRIVERS
- MAS CARGAS
- PAGAR ASEGURANZA
- PAGAR PERMISOS
- EXPANSION

MAL CREDITO NO HAY PROBLEMA!

RAPIDO Y FACIL!

Si ha sido rechazado por su banco
nosotros le podemos ayudar



¿QUIERES SER

CAMIONEROS?

EL JUEGO DEL COMBUSTIBLE

COMPRENDER LOS RECARGOS POR COMBUSTIBLE ES CLAVE PARA SOBREVIVIR A LAS OSCILACIONES DE PRECIOS. NO HAY REGLAS QUE CUBRAN LOS RECARGOS POR COMBUSTIBLE. AL IGUAL QUE CON LAS TARIFAS DE FLETE, TODO VALE. LOS SISTEMAS DE CÁLCULO E IMPLEMENTACIÓN DE RECARGOS POR COMBUSTIBLE SE ELABORAN ENTRE DOS PARTES: UN CARGADOR Y UN TRANSPORTISTA/INDEPENDIENTE, UN CARGADOR Y UN CORREDOR, UN 3PL/CORREDOR Y UN TRANSPORTISTA, O UN TRANSPORTISTA Y UN PROPIETARIO-OPERADOR ARRENDADO. SIN EMBARGO, EXISTEN PRÁCTICAS ESTÁNDAR PARA LOS RECARGOS Y, DESDE EL HURACÁN KATRINA, HAN SIDO CADA VEZ MÁS COMUNES EN LOS CONTRATOS DE TRANSPORTE.

El combustible representa el gasto número 1 o número 2 para cualquier transportista. Una vez que el precio supere los \$4 por galón, es probable que el combustible sea el gasto principal, seguido del pago del conductor. La volatilidad del precio del combustible dificulta la negociación de contratos a largo plazo, pero los contactos a largo plazo son importantes. Un recargo permite que esos contratos se adapten a las fluctuaciones de precios a corto plazo.

Por ejemplo, el Transportista A tiene una carga programada regularmente que sale de Cleveland todos los miércoles para entregar en Dallas. Al cargador le gustaría saber que todos los miércoles la carga será recogida por el mismo transportista. El remitente A también quisiera saber cuánto costará. Entonces, el remitente y el transportista acuerdan un contrato de un año con una tarifa base de \$2 por milla más un recargo por combustible. Ahora necesitan calcular un recargo por combustible.

LA FÓRMULA MÁS COMÚNMENTE UTILIZADA SE BASA EN TRES COSAS QUE ACUERDAN LAS PARTES INVOLUCRADAS:

- Un precio base del combustible. Esto es comúnmente \$1.25 por

galón. Siempre que el combustible esté por encima del precio base, se calculará y aplicará el recargo.

- Millaje base de combustible. Esto suele ser de 6 millas por galón, o está vinculado al millaje de combustible promedio del transportista, en algunos ejemplos más recientes, 7 mpg o, en casos excepcionales, más.

- La fuente y el intervalo del precio actual del combustible. Por lo general, es la Administración de Información Energética del Departamento de Energía de EE. UU., que publica los precios medios nacionales y regionales todos los lunes.

Cuando un recargo utiliza estos factores, aclara la facturación y protege a todas las partes involucradas.

CÓMO BENEFICIARSE DEL PROCESO

El precio promedio nacional del diesel fue de \$5.54 por galón (y más de \$6 en algunas regiones) con el lanzamiento del Día de los Caídos en Guerra de 2022. Para calcular un recargo por combustible basado en este precio, aquí está la fórmula:

$$\begin{aligned} &\text{Precio actual del combustible: } \$ 5.54 \\ &- \text{ Precio base del combustible: } \$ 1.25 \\ &= \$ 4.29 \end{aligned}$$

Luego, divide eso por el millaje de combustible base para obtener el recargo por milla que se agregará a la tasa de recorrido de línea del contrato.

$$\begin{aligned} &\$4.29 \div \text{ Millas por galón: } 6 \\ &= \text{ Recargo por combustible por milla: } \$0.72 \end{aligned}$$





Una vez que comprendas cómo funcionan los recargos, te darás cuenta del potencial de ganancias. Debido a que los cálculos del recargo por combustible involucran algún tipo de promedio de millaje de combustible, un propietario-operador eficiente en combustible o un propietario de flota pequeña que supere esos promedios se embolsa la diferencia en ganancias adicionales.

A 6 millas por galón, el precio efectivo del combustible es el nivel base, \$1.25. Entonces,

invirtamos ese cálculo, usando tasas de mpg de 5 y 7, y comparemos su precio efectivo.

Primer vistazo a un camión que obtiene 5 mpg:

Recargo por combustible \$.72


X mpg: 5

= Recargo efectivo por galón: \$3.60

Precio promedio del combustible: \$5.54

– Recargo efectivo por galón: \$3.60

= Precio efectivo del combustible del operador: \$1.94

Haz el mismo cálculo a 7 mpg y un recargo por combustible de 72 centavos por milla significa que propietario-operador o transportista paga sólo 50 centavos/gal. por combustible, más de un dólar menos por galón que el camión que obtiene 5 mpg. Obviamente, esto genera muchas más ganancias. No solo eso, sino que cuanto más altos sean los precios del combustible, mayor será el diferencial para aquellos que obtengan un alto consumo de combustible. 

HORA DE ESTRENAR

OBTÉN UN PRÉSTAMO PARA UN CAMIÓN

COMPRAR UN CAMIÓN ES UNA DECISIÓN COMPLICADA QUE REQUIERE QUE INVESTIGUES MUCHAS COSAS, NO SOLO LAS CARACTERÍSTICAS DEL VEHÍCULO QUE MÁS TE CONVENGA. TAMBIÉN TIENES QUE AVERIGUAR QUÉ ALTERNATIVAS TIENES DE FINANCIAMIENTO, CON SUS PROS Y CONTRAS, PARA QUE LLEGUES AL DISTRIBUIDOR DE CAMIONES CON EL DINERO BAJO EL BRAZO Y PUEDAS OBTENER EL MEJOR PRECIO. »





POR: **TRANSPORTE LATINO** / PABLO OLAVARRIETA

A todos nos gusta estrenar. No hay nada que se compare al olor de un camión nuevo. Sin embargo, comprar un vehículo de estas características no es

poca cosa, a fin de cuentas, se trata de una costosa (y valiosa) herramienta de trabajo. No importa si las cosas marchan tan bien que tienen el efectivo suficiente para pagarlo de contado, si eres como la mayoría de dueños de un negocio, comprar un camión de este

modo simplemente no es una opción. No solo porque la mayoría de los dueños no quieren utilizar sus ganancias solo para comprar un nuevo camión u otro equipamiento para sus negocios, sino que financieramente hablando no es necesariamente la mejor opción.

finanzas: **OBTÉN UN PRÉSTAMO PARA UN CAMIÓN**



En ediciones anteriores hablamos sobre las diferencias que existen entre comprar y arrendar (lease), pero en esta ocasión nos enfocaremos en el financiamiento de un camión. Para obtener el mejor trato posible tendrás que “hacer la tarea”, es decir,

investigar por internet y hablar con diferentes empresas, de modo que tu nuevo camión o equipo no tengan un sobreprecio. Si tienes en la mano dinero contante y sonante para comprar un camión de contado, considera si es la mejor opción y si va

en el mejor interés de tu negocio.

COMPARA PRECIOS

No importa qué oferta especial te ofrecen los prestamistas, siempre compara precios y negocia fuerte. Internet es una gran herramienta para encontrar información sobre préstamos y encontrar los tratos más atractivos. Hay varias maneras de obtener un financiamiento para un camión:

1. A TRAVÉS DEL DISTRIBUIDOR

Obtener un financiamiento a través de un distribuidor de camiones es rápido y fácil, pero hay mucha presión en aras de impulsar las ventas. Muchos distribuidores tienen calculadoras en línea que te ayudarán a darte una idea de cuánto tendrías que pagar cada mes, dependiendo del precio del camión, el pago inicial, el impuesto de ventas federal y estatal, plazo, etcétera.

2. MEDIANTE UN AGENTE DE FINANZAS DE EQUIPAMIENTO

Conseguir el financiamiento mediante esta opción es un método tradicional. Ofrecen tasas competitivas sin presión de ventas para los clientes. Los bancos también pueden ofrecer una variedad de opciones financieras, ofrecen seguros y usualmente se estructuran como un préstamo. Eso sí, los bancos quizá no sean tan convenientes como los distribuidores.

3. PRÉSTAMOS EN LÍNEA

Algunos prestamistas en línea publicitan el proceso de préstamo como algo rápido y fácil, pero hay que tener cuidado. Algunas de estas empresas no ofrecen un servicio personalizado y esto puede hacer sentir nerviosas a muchas personas. La realidad es que hacer operaciones financieras de esta magnitud por internet da algo de desconfianza.

4. FINANCIAMIENTO DE UN FAMILIAR O AMIGO

Esta es una opción que muy pocas personas tienen, pero es una alternativa fácil y rápida, en la cual ambas partes acuerdan los términos. Sin embargo, si el trato sale mal puede afectar seriamente tu relación con esa persona. >>



FIJANDO LAS TASAS DEL PRÉSTAMO

Una de las cosas que más influyen en la tasa de interés que obtendrás para tu préstamo es el tiempo que éste dure. Usualmente, mientras más largo sea el plazo, más alta será la tasa de interés. Sin embargo, mientras más corto sea el plazo, más grandes serán los pagos que tengas que hacer.

Revisa el contrato del préstamo tantas

veces como sea necesario, resiste la tentación de firmar hasta que estés satisfecho y convencido de que todo está en orden. Asegúrate de que la tasa de interés convenida no vaya a cambiar y pregunta sobre las penalizaciones (a veces te “castigan” por hacer pagos prematuros). Puedes obtener una tasa de amortización muy baja, solamente considera cuánto tiempo te llevará pagar el préstamo.

CÓMO NEGOCIAR CON EL VENDEDOR

Ya consultaste en internet el tamaño, peso, tipo, gasto de combustible, etcétera, y tienes claro qué tipo de camión necesitas (que no es lo mismo que cuál quieres). Tienes una idea clara de cuánto estás dispuesto a gastar y ya encontraste una empresa de confianza que te ayude con el financiamiento. Conoces los gastos mensuales del mismo, incluyendo el pago del préstamo, los gastos corrientes, seguro y mantenimiento. El siguiente paso es ir a un distribuidor y dejar que el vendedor te ayude a encontrar cuál es el ideal para ti.

¡INFÓRMATE!

Explora el mercado y compara los precios de los camiones nuevos y usados. Actualmente, por las interrupciones en la cadena de suministro, los camiones usados han alcanzado precios récord. Necesitas saber cuánto te costaría cualquiera de estas opciones, incluyendo cuánto dinero tendrás que dejar como depósito, si puedes dar a cambio tu camión actual, de qué tamaño serán los pagos del préstamo y durante cuánto tiempo deberás hacerlos. >>



COMPRA YA TU CAMIÓN

MAGAZINE
**TRANSPORTE
LATINO**

**CALIFICA CON
FICO 600+**

- Las mejores condiciones del mercado
- Financiamos cualquier marca o modelo nuevo o usado
- Infórmate al **(888)628-2188**



TRANSPORTE LATINO SIEMPRE DANDO SOLUCIONES PARA EL TRANSPORTISTA



Compara los precios de venta al por mayor en línea con las ofertas de los distribuidores después de que hayan añadido sus márgenes. Ten claro que el camión con el mejor precio no siempre es la mejor opción; es importante tomar en cuenta cuánto caerá el precio de tu camión cuando se convierta en uno usado, es decir, su valor de reventa.

PIENSA EN GRANDE

Cuando has hecho tu tarea y estás listo para visitar distribuidores, es una buena idea comenzar por los que tienen una buena reputación, pues tienen una mayor variedad de camiones


para ofrecerte. Suelen ser más flexibles debido a que el mayor tamaño de su negocio les deja lugar para negociar; y es que las empresas grandes pueden operar con menores márgenes de ganancia que las pequeñas, ya que las primeras tienen mayor poder adquisitivo. Procura visitar dos o tres distribuidores para que te asegures de conocer todas las opciones disponibles.

ESTABLECE TUS PROPIOS TÉRMINOS

Cuando estés en el distribuidor, mira todo lo que quieras: abre las puertas, asómate al interior, prueba si el asiento del conductor es

cómodo, inspecciona los diseños y espera a que un vendedor se te acerque. Como ya tienes el financiamiento para el camión, tienes la ventaja.

Deja que el vendedor sepa que puedes comprar el camión inmediatamente, pero que quieres conocer todas tus opciones antes de hacerlo. No les digas cuánto estás dispuesto a pagar y pregunta por su mejor oferta, entonces es cuando empiezas a negociar. Esto te dará mejores opciones y podrás bajar más el precio, ya que el precio que te dicen al principio no suele ser el mejor que pueden darte (curso de ventas 101), por lo cual podrás hacer una contraoferta.

El vendedor debe lograr un trato que permita que el distribuidor y el agente ganen lo más que puedan. Para obtener el mejor trato tu tienes que hacer lo opuesto. No temas irte del lugar si no estás satisfecho con la oferta, y recuérdale al vendedor que puedes comprar inmediatamente si el trato te convence. Como ellos tienen que vender el camión pero tu no tienes que comprarlo, tienes toda la ventaja. Para obtener el mejor trato tendrás que ser inflexible. 



finanzas: **OBTÉN UN PRÉSTAMO PARA UN CAMIÓN**



LA VENTAJA DE ALLIANCE

ACCESORIOS | MANTENIMIENTO | REPARACIÓN Y REPUESTOS
CON EL RESPALDO DE UNA GARANTÍA NACIONAL DE 1 AÑO/MILLAS ILIMITADAS*



Alliance Truck Parts tiene más de 30 líneas de productos que brindan piezas y accesorios refabricados y nuevos confiables a la industria de transporte comercial para mantener a los camiones y autobuses en la ruta. Con Alliance, no hace falta que elija entre calidad y precio, ya que nuestras piezas cumplen o superan las especificaciones de calidad, montaje y acabado de OES. Las piezas Alliance Truck Parts están disponibles en los distribuidores Freightliner y Western Star de todo el país. Alliance Truck Parts: Mejores piezas. Buenos precios.



alliancetruckparts.com



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



facebook.com/alliancetruckparts

DTNA/PSM-A-910. Las especificaciones están sujetas a cambios sin previo aviso. Copyright © Daimler Trucks North America LLC. Todos los derechos reservados. Alliance Truck Parts es una marca de Daimler Trucks North America LLC, una división de Daimler. No apto para la reventa. *Consulte la garantía para conocer todos los detalles y limitaciones.

DAIMLER | Alliance Truck Parts - Una marca del grupo Daimler

EN EL MISMO CANAL

HABLA EL MISMO IDIOMA QUE TU AGENTE

SI QUIERES OBTENER LAS MEJORES TARIFAS A LA HORA DE MOVER CARGAS, ES IMPORTANTE QUE APRENDAS A COMUNICARTE CON LOS AGENTES HABLANDO SU MISMO "LENGUAJE". TAMBIÉN ES CRUCIAL QUE CONOZCAS AL DETALLE LAS TARIFAS DE TU MERCADO, DE MODO QUE PUEDAS NEGOCIAR PARA OBTENER LA QUE MÁS TE CONVENGA AL TIEMPO QUE DEJAS VER AL CORREDOR QUE ERES UN TRANSPORTISTA INFORMADO. »





Según una investigación realizada por el sitio Truckstop.com, casi el 80 % de los propietarios-operadores indican que simplemente no les gusta negociar tarifas con un agente. Ese puede ser tu caso, pero es un hecho que una mejor comprensión de cómo comunicarse con los corredores y hablar su idioma puede ser rentable para los transportistas que participan en las negociaciones. Ese fue el mensaje que dieron Brent Hutto de Truckstop.com, director de relaciones de la compañía, y Tyler Johnston, director de operaciones de Mercer Transportation, durante una sesión en el Mid-America Trucking Show en marzo. Johnston dijo que la mayoría de los corredores están en el mismo campo que los propietarios de camiones, en términos generales, cuando se trata de desagrado por la mayoría de las negociaciones. “Queremos construir una relación”, dijo. “Cuanto más rápido podamos llegar a una solución, ese es el objetivo. No se trata de ganar cinco y diez centavos a todos en cada oportunidad que tenemos”.

Y no fueron los únicos con esa idea, en otra sesión organizada por DAT Freight and Analytics, mensajes similares fueron subrayados por Robert Rouse de DAT y Chad Boblett, un propietario-operador independiente de transporte en seco y fundador de Rate Per Mile Masters Facebook grupo. “¿La forma número 1 en que tengo éxito con los corredores? Sé lo que busco y conozco mi tarifa”, dijo Boblett con el objetivo de ilustrar las formas en que los propietarios-operadores pueden obtener una medida de control sobre las negociaciones. Subrayando puntos similares a los de Johnston, señaló que el principal deseo de los corredores es ir más allá de tener que llamar a “transportista tras transportista tras transportista” para cubrir cualquier carga. Un propietario-operador armado con conocimiento del mercado respaldado por datos y un conjunto claro de expectativas en lo que respecta a las tarifas de flete es probable que logre alcanzar esas tarifas la mayoría de las veces.

USA LA INFORMACIÓN PARA CONSTRUIR UNA RELACIÓN

En términos generales, cuanto más información tengas lista cuando comiencen las conversaciones, más podrá ayudarte un corredor a obtener las cargas que necesitas para seguir siendo rentable. Proporcionar información específica sobre tu equipo, tu ubicación exacta y más ayudará tanto en la negociación como en la construcción de la relación. “Tener los datos



a la mano te ayuda a negociar como un corredor”, dijo Hutto. “Si tienes los datos, puedes hablar con un corredor como si te hablaran a ti, y puedes hablar el mismo idioma”. Entre los puntos de datos que el propietario-operador

Boblett tiene a mano se encuentran los promedios de tarifas regionales/segmentos disponibles en una vista amplia y actualizados semanalmente en el sitio web Trendlines de DAT. Los informes semanales de Truckstop.com en cola



boración con FTR Transportation Intelligence ofrecen datos similares.

Cuando se trata de promedios de tasas, ya sea en términos generales o para un mercado específico, Boblett entabla una conversación

con un corredor sabiendo lo que ese corredor sabe sobre los promedios del mercado, aunque siempre con el objetivo de estar por encima del promedio de la tasa. "Es como un punto de referencia", dijo Boblett. "Tomo lo que fue el

número de la semana pasada, para van", su tipo particular de remolque. "Para mí, la forma en que lo veo es que tengo que superar ese número. ... Sé que si estoy superando esto, estoy superando el promedio". >>

Profundizando en herramientas más refinadas que los tableros de carga ofrecen a los suscriptores, los propietarios también pueden encontrar promedios de salida del mercado para las cargas que están viendo y demandar métricas como proporciones de carga a camión publicadas para cualquier área determinada. Es importante conocer los datos actuales de tu mercado, señaló Johnston de Mercer. Si buscas un carril específico, recopila datos sobre cuáles son las condiciones actuales para ese carril. "Comprender el mercado y negociar la tarifa que existe en ese carril para esa carga en ese momento es de vital importancia", subrayó Hutto. Y, "si un propietario-operador no pide esos \$50 adicionales" en una carga, el corre-

dor no se lo va a ofrecer. Debido a que la negociación no es algo que a la mayoría de los propietarios-operadores les gusta hacer, Hutto dijo que cuando los corredores publican una carga con una tarifa ya adjunta, a menudo conduce a que esa carga se reserve sin una negociación.

Sin embargo, en términos de métricas de demanda en un área determinada, no descuides la relación entre las cargas que salen de un mercado y las que entran, señaló Boblett. Dada la alta variabilidad en la actividad de publicación de camiones entre los propietarios, durante mucho tiempo ha enfatizado que la métrica es probablemente una mejor métrica de demanda para que los camioneros la consideren al evaluar la demanda real del

mercado. ¿Más cargas salientes que entran? Tienes una buena posición para negociar.

Boblett propuso un escenario de mercado en Texas de "quiero irme a casa". Haciéndose eco de los pensamientos de Hutto sobre los promedios de carriles específicos, a través de la propia suscripción a tablero de Boblett, puedes ver los promedios de tarifas hasta el carril individual, al igual que los corredores, por supuesto. En su escenario de Texas, observó que la demanda era incluso demasiado baja. En ese caso, podría darle al corredor lo que él llama "el número mágico", el promedio del carril. "Ves lo que hacen los demás, y cuando le dices al corredor: 'Esto es lo que te costará, bueno, el corredor sabe que 'sabes lo que haces'. Así



en la ruta: **HABLA EL MISMO IDIOMA QUE TU AGENTE**

es como lo ganas”.

El conocimiento del mercado puede dejar una impresión duradera, así como la demostración y comunicación de tu comprensión de la carga y tus propios costos. Desde la perspectiva del corredor, Johnston dijo: "Si sé que tienes 250 millas" de carga muerta "para conducir en la parte delantera, entonces sé por qué estás pidiendo \$500 más" en una carga determinada. Será "mucho más empático con tus necesidades. Tal vez tengo algo que aún no se ha publicado" en el tablero de carga que funcionará mejor. Tampoco descuides el mercado de destino. Johnston señaló la importancia de conocer "precios precisos y condiciones precisas en el merca-

do de adónde vas, adónde quieres ir y también qué puedes obtener de ese mercado".

Teniendo en cuenta una carga a un mercado donde la demanda es baja, Boblett llama a su estrategia "llevar tu carga de regreso contigo". Es decir, "todos los que manejan vans pueden ganar mucho dinero yendo a Florida", saliendo muy raramente. Cuando estás considerando una carga en Miami, podrías incluir en tu evaluación la cantidad total de millas que viajarás de regreso a Atlanta y comunicar esas consideraciones y su comprensión del mercado de Miami a cualquier corredor. "Nunca quiero ir a un lugar donde entra más carga que la que sale del mercado" sin la debida compensación por su tiempo de regreso.

GENERA CONFIANZA PARA CIMENTAR VÍNCULOS A LARGO PLAZO

"El tiempo es un activo en este proceso de construcción de relaciones", dijo Johnston. En otras palabras, ahorra a un corredor y a ti mismo algo de tiempo para hacer coincidir una carga y la recompensa podría ser un negocio a largo plazo. El uso de datos como las tarifas promedio actuales y la cantidad de camiones en un carril puede ayudar a que las negociaciones sean más rápidas y fáciles, dijo, engrasando las ruedas a largo plazo para posibles negocios consistentes en el futuro. Hutto agregó que la consistencia genera rentabilidad. Si puedes encontrar cuatro o cinco proveedores de fletes, ya sean intermediarios o transportistas directos, para trabajar de manera constante, "te permite obtener el mejor precio de los intermediarios", dijo.

La posibilidad de ahorrar tiempo fue parte de la motivación para que DAT introdujera la capacidad de los transportistas de publicar su camión con la tarifa deseada adjunta, dijo Rouse de DAT. Muchos propietarios-operadores no han tenido la costumbre de publicar sus camiones en el tablero simplemente por la cantidad de llamadas de intermediarios que puede generar. Como Rouse parafraseó: "Oye, ¿tomarías un dólar por milla?" Los propietarios no quieren oír eso. Más bien, "quieren hablar con corredores que los encontrarán donde están". Los propietarios ahora pueden "publicar su tarifa en su camión y los corredores lo verán cuando estén buscando el camión. Incluso antes de que hagan la llamada telefónica", el corredor puede "saber que está en el rango de precios". Boblett cree que esta función ofrece la posibilidad no solo de ahorrar tiempo, sino también de cambiar parte del control de la negociación a favor de los camioneros, donde él cree que debería estar. La transparencia de las intenciones que representa también podría ayudar a construir esas relaciones a largo plazo.

Con bastante frecuencia, los transportistas no tienen en mente una tarifa cuando acuden a un corredor para encontrar un camión para una carga, explicó Johnston. Para los intermediarios, existe el flete por contrato, en el que un transportista envía una hoja de cálculo de todas las cargas que espera tener para el movimiento el próximo año. Los corredores regresan con cuántas cargas quieren aceptar y a qué tasa. El verdadero flete del mercado al contado, entonces, es cuando un transportista envía su carga a un grupo de diferentes corredores para "permitirles pelear por el flete", como lo describió Johnston. »»





La primera carga que Boblett transportó para un corredor para el que ahora ha movido cientos encaja en la descripción del mercado al contado a la perfección. “El transportista no le dio a [el corredor] Pete una tarifa”, sino que simplemente dijo, “ve a buscarme un camión”, como lo expresó Boblett. “Nombré mi tarifa”, hice las preguntas correctas sobre la carga, conocía el mercado y lo que resultó después del tiempo y la experiencia es una especie de transacción de flete que desdibuja las líneas spot/contrato, tal como las ve Johnston. Eso es “flete de relación”, dijo Johnston, cuando las buenas relaciones construidas a través de un contrato o un flete puntual se convierten en un flete constante en una asociación de intermediario y transportista.

“Es importante saber esto porque te ayuda a hablar con los corredores”, dijo Johnston. De hecho, los corredores con bastante frecuencia “buscan la misma carga con el mismo cliente” en el mercado al contado, por lo que es bastante común ver la misma carga publicada por un grupo de diferentes corredores, a diferentes tasas si están ‘pescando’ por alguien que muerda una baja. (O, como dijo Johnston, “hacer una conjetura inteligente sobre por cuánto pueden obtener un transportista”).

Sin embargo, “si he desarrollado una relación y he trabajado constantemente contigo, sé que estás brindando un servicio de cali-



dad”, agregó. Es posible que esas cargas puntuales nunca vean el tablero si el agente sabe que tiene un buen transportista en el lugar correcto en el momento correcto. “Cuanto más puedo reservar, más puedo regresar y obtener negocios repetidos con mis clientes [expedidores]. Cuanto más me ofrezcan, más te voy a ofrecer”.

Al iniciar por primera vez una relación con

un corredor, es posible que los operadores no obtengan su mejor tarifa porque no han tenido la oportunidad de demostrarle al corredor que son un socio confiable, dijo Johnston. “Es tan importante para mí generar confianza con el transportista como lo son ustedes conmigo”. Hutto señaló que la familiaridad se convierte en confianza, lo que conduce a tasas más altas. Cuando llames a un corredor, sugirió Hutto, “encuentra una manera cortés de decir, ‘¿cuáles son tus condiciones y cómo están moviendo esta carga?’ ¿Es una cosa del mercado al contado o es consistente? Ponte en su mundo cuando hables con ellos”.

Cuanto más confiado pueda estar en el mundo de ese corredor, mejor estará. Publicar tu tasa, o nombrar tu tasa antes de que el corredor te ofrezca un precio, dijo Boblett, sin duda “infunde confianza [de que] ‘este tipo sabe cuál es su tasa’”. Como debería hacer cualquier propietario-operador, agregó, haciendo una analogía con un pintor de casas negociando para pintar su casa. “El pintor no dice: ‘¿Cuánto dinero me darás para pintar tu casa?’ No funciona así. Deberíamos decirle al corredor... cuánto dinero queremos. Es un mundo totalmente diferente cuando empiezas a decirle al corredor lo que quieres”. A largo plazo, incluso en los mercados de carga caóticos de hoy, los dividendos en la construcción de relaciones podrían ser grandes. **TFL**

LOS CAMIONEROS

LOSCAMIONEROS.US



THE ULTIMATE SOLUTION TO YOUR RECRUITING NEEDS
NATIONWIDE CO-OP ADVERTISING PROGRAM

**NATIONAL TV
ADVERTISING**



CLICK TO WATCH

**NATIONWIDE CO-OP
ADVERTISING PROGRAM**



**TRANSPORTE LATINO
PRINT MAGAZINES**

a **360**
APPROACH

**NATIONAL RADIO
PROGRAMS**



CLICK TO LISTEN

CALL CENTER



**TL APP DIGITAL
PLATFORMS**



PH: 310.429.0250 / publisher@transportelatino.com







¡FABULOSO A LOS 40!

SHELL ROTELLA SUPER RIGS 2022

EL EVENTO MÁS ESPERADO POR TODOS LOS CAMIONEROS QUE GUSTAN DE PERSONALIZAR SU CAMIÓN CELEBRÓ SU EDICIÓN NÚMERO 40 POR TODO LO ALTO EN BRANSON, MISSOURI. ¡ACOMPÁÑANOS PARA VER QUIÉNES FUERON LOS GANADORES DE LOS MÁXIMOS HONORES! »



Shell Rotella SuperRigs celebró un gran aniversario del 9 al 11 de junio en Branson Landing en Branson, Mo. (ubicado justo al lado de la ruta I-65). Allí, los camioneros de América del Norte tuvieron la oportunidad de participar en este legendario concurso de belleza de camiones que celebra anualmente a la comunidad trabajadora de camiones. Como seguramente ya lo sabes, este certamen es solamente para camiones en funcionamiento, en el cual no tienen cabida las "reinas de concurso". Una vez más, camioneros de Estados Unidos y Canadá se dieron cita para competir por dinero y premios con un valor de más de \$25,000 y, como es costumbre, doce codiciados lugares para aparecer en el calendario Shell Rotella SuperRigs.

"Estamos conmemorando el SuperRigs número 40, una tradición arraigada en la celebración de camioneros dedicados en toda América del Norte", dijo Annie Peter, gerente de marca de América del Norte, Shell Rotella. "Missouri es uno de los principales estados anfitriones de SuperRigs a lo largo de su historia; ¡Branson Landing es un lugar perfecto para celebrar la comunidad y el gran 4-0!". Desde la costa este hasta la costa oeste y más de 15 estados en el medio, Shell Rotella SuperRigs ha visto más de 2,000 entradas en total desde su creación en 1983. SuperRigs ha visto un caleidoscopio de colores y alojado espectáculos de luz que iluminan comunidades enteras. Ahora, en su año 40, los camiones pueden tener un aspecto diferente, pero el sentimiento de camaradería sigue siendo el mismo.

Este año, Theresa DeSantis de Apache Junction, Arizona, ganó el Best of Show con su Peterbilt 359 de 1985 con un remolque East de 2016, lo cual la hizo acreedora a un premio de \$10,000 de parte de Shell Rotella. Además, DeSantis capturó el premio Steve Sturgess al Mejor Tema por su tema "The Witches Inn". Anteriormente ya había ganado el Best of Show en 2019.

Truett Novosad de College Station, Texas, ganó el primer finalista de Best of Show y \$4,000 de Shell Rotella por su Peterbilt 379 EXHD 2007, Doc Holliday. Dean DeSantis de Apache Junction, Arizona, fue galardonado como segundo finalista de Best of Show por su Peterbilt 389 2018, Career Gambler. >>



evento: **SHELL ROTELLA SUPER RIGS 2022**

RESULTADOS COMPLETOS DE SHELL ROTELLA SUPERRIGS 2022



BEST OF SHOW

Theresa DeSantis
Apache Junction, Ariz.
1985 Peterbilt 359
\$10,000 de Shell Rotella



BEST OF SHOW 1ER FINALISTA

Truett Novosad
College Station, Texas
2007 Peterbilt 379 EXHD
\$4,000 de Shell Rotella

BEST OF SHOW 2.º FINALISTA

Dean DeSantis
Apache Junction, Ariz.
2018 Peterbilt 389
\$2,000 de Shell Rotella

1ER LUGAR TRACTORES/REMOLQUES

Todd Gribble
Somerset, Pensilvania
2012 Peterbilt 389



2DO LUGAR TRACTORES/REMOLQUES

Truett Novosad
College Station, Texas
2005 Peterbilt 379 EHD

3ER LUGAR TRACTORES/REMOLQUES

Ben Overton
Winnipeg, MB, Canadá
2020 Kenworth W900B

4º LUGAR TRACTORES/REMOLQUES

Jeron Whittmore
Wesley, Ark.
2018 Peterbilt 389

5º LUGAR TRACTORES/REMOLQUES

Mike Davidson
Pocahontas, Iowa
2019 Peterbilt 389

1ER LUGAR TRACTORES

Kaleb Hammett
Dodd City, Texas
2019 Peterbilt 389

2º LUGAR TRACTORES

Kyle Cousins 2021
Carthage, MO
Kenworth W900

3ER LUGAR TRACTORES

Kyle Cousins
Carthage, Mo.
2016 Kenworth W900

4º LUGAR TRACTORES

Clayton Driskell
Spring, Texas
2018 Kenworth W900L

5º LUGAR TRACTORES

Tyler Van Der Zwaag
Hull, Iowa
1995 Peterbilt 379

1ER LUGAR DIVISIÓN CLÁSICOS

David Foster
Joplin, Mo.
2005 Kenworth W900L

2º LUGAR DIVISIÓN CLÁSICOS

JR Schleuger
, Iowa
1985 Kenworth K100C

3ER LUGAR DIVISIÓN CLÁSICOS

Trevor Timblin
West Bend, Wis.
1982 Peterbilt 362

4º LUGAR DIVISIÓN CLÁSICOS

Gary Tharp
Siloam Springs, Ark.
1984 Peterbilt 362

5º LUGAR DIVISIÓN CLÁSICOS

Terry Aslinger
Marquand, Mo.
1996 Peterbilt 379EXHD

1ER LUGAR MILLAJE LIMITADO

Robert Hallahan
La Crosse, Wis.
2022 Peterbilt 389

2º LUGAR MILLAJE LIMITADO

Bubba Branch
Lakeland, Fla.
1996 Kenworth W900

3ER LUGAR MILLAJE LIMITADO

Steve Huff
Collinsville, Okla.
2022 Kenworth W900L

4º LUGAR MILLAJE LIMITADO

Randy Victory
Jonesboro, Ark.
1986 Peterbilt 359

5º LUGAR MILLAJE LIMITADO

Jeremy Thomas
Rocky Comfort, Mo.
2005 Peterbilt 379

CAMIÓN DE EXHIBICIÓN

Brandon Avant
Hampton, Ark.
2010 Peterbilt 389

Kary Bryce
Sibley,
Luisiana 1959 Peterbilt 351

Don Emmons



Chesterfield, Illinois
1999 Peterbilt 379

Jeron Whittmore
Wesley, Arkansas
1991 Peterbilt 379

Troy Bolin
Urbana, Missouri
1979 Peterbilt 359

MEJOR INTERIOR

Truett Novosad
College Station, Texas
2007 Peterbilt 379 EXHD

MEJORES LUCES

Randy Victory
Jonesboro, Ark.
1986 Peterbilt 359

MEJOR TEMA

Theresa DeSantis
Apache Junction, Arizona
1985 Peterbilt 359


MEJOR CROMO

Bubba Branch
Lakeland, Fla.
1996 Kenworth W900

MEJOR MOTOR

Bubba Branch
Lakeland, Fla.
1996 Kenworth W900

ELEGIDO DEL PÚBLICO

Daniel y Phyliss Snow
Harrison, Ark.
1996 Freightliner Classic XL 



NUEVA INTEGRANTE

HARLEY-DAVIDSON NIGHTSTER 2022

Harley-Davidson continúa su crecimiento enfocándose en lo que sabe hacer y añade un nuevo miembro a la familia Sportster. Diseñada completamente desde cero, la Nightster tiene el ADN clásico de Sportster con un aspecto esbelto y poderoso que la convierte en una moto práctica en la que puedes montar todos los días. »



Harley-Davidson mira hacia el futuro con un pie en el pasado con su última incorporación a la línea Sportster: la Nightster. La silueta básica de la Sportster permanece intacta, pero todo lo demás estaba sujeto a los esfuerzos del fabricante de Milwaukee por seguir siendo competitivos en un mercado cada vez más tecnológico. Un nuevo motor y una electrónica de alta calidad en el andar colocan a esta nueva Sportster mucho más allá que los modelos anteriores con el mismo nombre.

DISEÑO

Antes de hablar de la Harley-Davidson Nightster, echemos un vistazo a sus orígenes. La línea Sportster de Harley vio la luz por primera vez en los días de la Ironhead en 1957, o incluso en 1952 si contamos el modelo K con motor de cabeza plana que realmente comenzó todo. Construido como respuesta a la amenaza planteada principalmente por las motos

con aire deportivo británicas de tamaño medio, la línea Sportster ha tenido una producción continua hasta el día de hoy. Una Sportster con motor Evolution salió a la calle en 1986, y recién ahora está siendo repotenciada con el nuevo Revolution Max 975T.

El aspecto general sigue siendo el mismo con una salpicadera diminuta y un tratamiento de oscurecimiento que le da un aire personalizado. Un carenado estilo bala agrega un fantástico toque cafe racer a la mezcla y, curiosamente, el carenado viene con una venti-

lación moldeada para suavizar el borde superior de la burbuja de aire del piloto, sin duda.

Detrás del carenado hay otro guiño a la vieja escuela en el único indicador redondo de cuatro pulgadas que maneja toda la instrumentación y las funciones electrónicas superiores. Un manillar de baja altura empuja al piloto hacia adelante en una postura de conducción agresiva, como una barra de arrastre, pero deja espacio para empujar hacia una posición vertical más cómoda. Sin duda, puedes anotarme como un fanático de los espejos del extremo del manubrio, tanto por el aspecto limpio como por el toque personalizado que agregan.

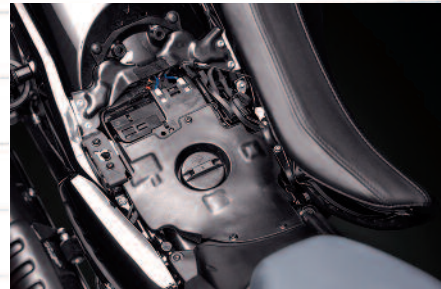
Los interruptores en los puños manejan todos los controles electrónicos de calidad de marcha y otros ajustes, ya que no hay pantalla táctil en esta familia de modelos. (¿Todavía?) El ajuste y el acabado son de primera categoría, al igual que los toques de oscurecimiento y un solo toque de color en la caja del filtro con forma de tanque de combustible. De perfil, la





estructura de esta pieza rinde homenaje al diseño original en forma de lágrima, pero con algunas esquinas más duras que agregan un elemento vanguardista a la apariencia.

La Nightster viene de serie con un asiento individual, por lo que tendrás que gastar unos dólares adicionales si quieres compartir la diversión. La altura del asiento es de 27.1 pulgadas, cargado, siempre que tengas al menos 180 libras de peso corporal para bajar el amortiguador trasero a su altura operativa. De lo contrario, el asiento descansa a 27.8 pulgadas de



alto. El asiento tiene bisagras y se levantará para revelar el tapón del tanque de gasolina, mientras que el depósito en sí está bajo el marco justo adelante de la rueda trasera para mantener bajo el centro de gravedad.

La iluminación de LED cubre todas las bases para garantizar la máxima visibilidad bidireccional, además el faro tiene una función de luz de posición característica para diferenciarlo del resto de su tipo. Los controles de pie de montaje medio completan el triángulo de control para colocar al motociclista en una posición de conducción equilibrada y dominante. >>



EN DETALLE

FICHA TÉCNICA

MOTOR

- V-twin de 975 cc, enfriado por líquido

POTENCIA

- 90 HP y 70 lb-pie

TRANSMISIÓN

- 6 velocidades, por correa dentada

FRENOS

- 1 disco de 320 mm y 1 disco de 260 mm

TANQUE

- 3,1 galones

PRECIO

- Desde \$13,499



CHASIS

El cabezal de dirección y el basculante de serie rectangular estilo yugo de la Nightster están hechos de acero dulce, pero el bastidor trasero está formado por miembros de aluminio soldados. Así es, tiene un cabezal que se atornilla al motor y, al igual que el resto del mundo, usa el tren motriz como un miembro estresado que elimina una gran parte del marco. Parece que la era del tubo diagonal/cuna ha terminado, al menos entre los nuevos modelos de la familia Sportster.

Las horquillas Showa flotan en la parte delantera y, aunque no son ajustables, se benefician de la tecnología de Válvula de Doble Flexión de Showa para brindar una conducción que es muy superior a la de las horquillas convencionales. En la parte trasera, los amortiguadores dobles tipo coilover funcionan con un ajustador de precarga de resorte mecánico, pero tendrás que agacharte y ponerle una llave inglesa para hacerlo.

La tijera de dirección establece un ángulo de inclinación de 30 grados con 5.4 pulgadas de recorrido para lograr un buen compromiso entre la agilidad en las curvas y la estabilidad en cualquier otro lugar, y funciona con el centro de gravedad bajo para alentar las inmersiones profundas en las curvas. La distancia entre

ejes es casi tan larga como en las motos "grandes" con 61.3 pulgadas de largo, por lo que esta Sportster no sufre la sensación de "moto pequeña" asociada con la familia.

Obtienes una inclinación de 32 grados hacia ambos lados, lo cual es típico para la plataforma, pero no es suficiente. No es muy difícil arrastrar la "pata de cabra" en giros profundos a la izquierda sin siquiera intentarlo, así que es algo que vale la pena tener en cuenta. A pesar de su nombre, todavía no es una moto deportiva según los estándares modernos.

Los rines de aluminio fundido completan el chasis rodante con un acabado negro satinado y vienen revestidas con llantas Dunlop

HD Series Bias Blackwall 100/90-19 adelante y 150/80-16 en la rueda trasera. El caucho viene con una clasificación "H" que manejará velocidades de hasta 130 mph, mucho más de lo que permitirá el gobernador que limita la velocidad máxima a 112 mph.

La fábrica se sentía optimista con respecto a los frenos y optó por un solo disco delantero en la parte delantera y una pinza Brembo de cuatro pistones, mientras que en la parte trasera una pinza Brembo de un solo pistón se encarga del negocio. El ABS viene como parte del paquete de mejoras de seguridad del conductor que ahora está disponible en toda la línea Sportster.



MOTOR

El sistema ABS es el comienzo, pero no el final, de las características de seguridad de la Nightster. También se incluye en el paquete básico el control de tracción conmutable y el sistema de control de deslizamiento Drag-Torque para completar la protección de la zona de contacto trasera, ya sea que estés acelerando o frenando con el motor. Los modos de conducción seleccionables completan el paquete con un trío de modos de entrega de potencia que te permiten ajustar la respuesta del acelerador para adaptarse a las condiciones predominantes.

El motor Revolution Max 975T dio el últi-

mo salto evolutivo junto con el resto del Nightster. Es un motor refrigerado por líquido que elimina por completo las aletas de refrigeración de antaño para presentar un motor moderno y de aspecto muy diferente. El diámetro de 97 mm y la carrera de 66 mm son inusuales en su diseño sobrecuadrado (en donde el diámetro es mayor que la carrera). Por lo general, los H-D ejecutan un diseño de carrera larga o inferior al cuadrado, pero esta nueva relación contribuye a las revoluciones más altas y a una mayor potencia de salida que nunca antes en una Sportster.

La relación de compresión de 12 a 1 también es bastante picante, pero es un mal

necesario para sacar los 90 caballos del motor. Los caballos de fuerza alcanzan un máximo a 7,500 rpm, mientras que las 70 libras de torque se desarrollan completamente a cinco mil vueltas. Al igual que su predecesor, el nuevo motor Sportster viene como una unidad todo en uno con la transmisión de seis velocidades.

Harley-Davidson ofrece la Nightster en un trío de paquetes de pintura con precios acordes. Por supuesto, hay un paquete Vivid Black en la parte inferior de la pila con un precio de \$13,499 y gráficos blancos en la caja de aire con forma de tanque. La versión Gunship Grey tiene gráficos en negro, al igual que la versión Redline Red, y se puede obtener por otros cuatrocientos dólares, pero ten en cuenta que el 'color' solo aparece en la cubierta de la caja de aire. El tratamiento de oscurecimiento es casi completo en todos los ámbitos, independientemente del paquete de color, y esto también se aplica a las salpicadera delantera y el carenado de bala que aloja el faro. 

XPO Logistics

XPOLOGISTICS | 855.295.7504

- Operadores individuales en promedio hacen \$46,000 por año
- Operadores en equipo hacen promedio \$104,000 por año
- Operadores Owner Operators hacen en promedio \$164,000 por año
- Operadores de región viajan menos de 600 millas y hacen en promedio \$46,000 por año

WAL*MART TRANSPORTATION

WAL*MART | 800.803.7348

- Camiones tractor convenciona-les de último modelo.
- Excelente sueldo por millaje y actividad.
- 100% sin manipulación de carga.
- Períodos semanales en el hogar y los territorios regionales.
- Vacaciones, feriados, días de seguridad y días personales PAGADOS

LANDSTAR

LANDSTAR | 800.435.4010

- **LIBERTAD:** Te damos la libertad de administrar tu propio negocio
- **OPORTUNIDAD:** Landstar te ofrece la oportunidad de elegir entre miles de cargas que nuestros agentes se encargan de conseguir.
- **AHORROS:** A través de LCAPP usted ahorra en combustible, llantas y servicios.
- **SEGURIDAD:** Es la mayor preocupación de Landstar, es por eso que nos encargamos de premiar a nuestros mejores conductores sin accidentes.

SCHNEIDER NATIONAL

SCHNEIDER | 800.447.7433

- Programa de arrendamiento con opción de compra de Schneider.
- Sin depósito inicial y con cómodos pagos mensuales por camiones usados en buen estado.
- Se considerarán todos los tipos de crédito. No deje que experiencias crediticias del pasado lo detengan
- Arriende con un líder: Schneider tiene la carga y los programas que lo ayudarán.

SAIA

SAIA | 800.765.7242

- Paga competitiva basada en el mercado
- Beneficios médicos, visión, y ventajas dentales
- Plan de medicamentos y prescripción por medio de correo
- Seguro de vida y seguro de incapacidad a corto plazo
- Plan de 401k de la compañía
- Días de festivos pagados, vacaciones y días de enfermo



servicios: **BOLSA DE TRABAJO**



¿BUSCAS EMPLEO?

BOLSA DE TRABAJO

UNA Y OTRA VEZ NOS LLEGABAN CARTAS SOLICITANDO COMPAÑÍAS QUE OFRECERAN EMPLEOS PARA PRINCIPIANTES Y EXPERTOS; ES POR ESO QUE DECIDIMOS AGREGAR ESTA NUEVA SECCIÓN QUE MES A MES IREMOS ACTUALIZANDO CON LA INFORMACIÓN DE CADA EMPRESA. LA IDEA ES ACERCARLES A LAS EMPRESAS MAS RECONOCIDAS DE LA INDUSTRIA PARA QUE USTEDES, CON SOLO LEER UNA PAGINA, ESTÉN AL DÍA CON LAS OFERTAS DE EMPLEO Y PUEDAN COMPARAR LO QUE OFRECE UNA Y OTRA COMPAÑÍA.



TATA MOTORS

Connecting Aspirations







ACTUALIZACIONES
DE MANERA REMOTA

MONITOREO
Y SOPORTE
24/7

CONECTIVIDAD SIN
PRECEDENTES

MÁS DE 550
UBICACIONES
EN LA RED
DE SERVICIO

HERRAMIENTAS
AVANZADAS DE
MANEJO DE FLOTA

Tu socio para largas distancias.

Cuando manejas los Mack Anthem[®]
Dormitorio, hacemos que nuestro
trabajo sea ayudarte a maximizar el tuyo.

Escanee para
obtener detalles.



Entérate cómo Mack puede ayudarte en
MackTrucks.com/Partners

BORN READY.