



# Bulldog<sup>®</sup>

**Dos leyendas unidas  
en la carretera.**



**Aquí se solicitan  
superhéroes**

**Historias de éxito Mack:  
Camión de azúcar**

**MACOMA, un salto al éxito**

**Mack Anthem conquista  
Ecuador**

**Vol. 5 2018**





**MACK**

# Mack<sup>®</sup> Anthem<sup>™</sup>

El control de la  
carretera al alcance  
de tus manos.



El intuitivo panel de instrumentos y el volante del Anthem<sup>™</sup> proporcionan al conductor total confianza y control en la cabina de conducción.

Descubre cómo Anthem fue construido para hacer crecer tu negocio [MackTrucks.com/Anthem](http://MackTrucks.com/Anthem)

**BORN READY.**



## Dos leyendas unidas en la carretera.



16 Portada

### 4 Editorial

### 5 Noticias

- El equipo de diseño de Mack Anthem® gana prestigioso premio.
- Jamie Davis visita Mack Trucks

### 6 Negocio

- Siete Mack Pinnacle enriquecen la flota de COBOCE en Bolivia

### 8 Noticias

- La familia Mack crece

### 9 Recomendación

- Seis razones para elegir los kits de inyección REMACK®

### 10 Servicio

- Salfa, distribuidor oficial de Mack en Chile, crea plataforma de servicio al cliente



### 12 Trabajo

- Aquí se solicitan superhéroes

### 22 Noticias

- De gira juntos
- Así se vivió el Evento Truckero del Año

### 28 Negocio

- Historias de éxito Mack: Camión de azúcar
- El nuevo Anthem formará parte de la flota de Sigma Petroleum
- Mack® Granite™ Más que un camión, una máquina de trabajo.
- MACOMA, un salto al éxito
- Discover Lehigh Valley reconoce a Mack Trucks por su impacto económico local

### 42 Noticias

- Mack Anthem conquista Ecuador
- TRACSA: el nuevo distribuidor
- 100% Mack Trucks México





## Estimados colegas,

Estamos a punto de cerrar el 2018, un año positivo para Mack Trucks Latinoamérica a pesar de la situación de los mercados. En el área de ventas de camiones nuestro volumen se incrementó en 5% sin importar que los países en los que tenemos presencia no tuvieron crecimientos económicos significativos. En el área de ventas de repuestos los resultados no fueron los que esperábamos de modo que ahí hay una buena oportunidad para el próximo año.

En el área de servicio continuamos con la implementación de mejoras en el rendimiento y eficiencia de los talleres a través del programa Symbols of Excellence y seguimos trabajando para mejorar y expandir nuestra red de importadores y distribuidores.

En México, por ejemplo, se expandió y fortaleció la cobertura de servicio con la apertura de TRACSA en Guadalajara, Jalisco, la primera sucursal exclusiva de Mack. Adicionalmente, en Honduras, nuestro distribuidor Camosa abrió una sucursal en San Pedro Sula dedicada al área de camiones y en Nicaragua, Nimaq se sumó a la familia de distribuidores Mack.

En cuanto a producto, este año ha sido el de la consolidación de nuestra nueva estrella: el Mack Anthem que, si bien tuvo su lanzamiento a nivel mundial en Allentown, Pensilvania, en agosto de 2017 y en México en Expo Transporte ANPACT en noviembre de ese mismo año, este 2018 fue presentado en el resto de Latinoamérica, donde en muy poco tiempo se ha convertido en el producto preferido para aplicaciones de transporte en carretera y continuará siendo una pieza clave para el crecimiento de Mack Trucks.

Otro evento importante a resaltar es la alianza que hicimos en México con Harley-Davidson, como el transportista oficial del Harley Road Tour en este país. Esta alianza de dos marcas americanas icónicas representa una oportunidad muy importante para promover Mack en las carreteras más importantes de la República Mexicana.

Asimismo, este año hubo cambio de Presidente en Mack Trucks Inc., Denny Slagle después de más de 10 años en su función de Presidente de MTI decidió retirarse y a partir del 1 de junio Martin Weissburg asumió la Presidencia de Mack y la Vicepresidencia Ejecutiva del Grupo Volvo para Norte América. Entre las principales prioridades que Weissburg ha marcado destacan la entrega precisa de camiones, mejoras en el flujo de nuestros proveedores y en la logística de abastecimientos de repuesto, todo esto con el objetivo de mejorar la experiencia total del cliente en todo lo relacionado a los productos y servicios que ofrecemos.

Entre los objetivos principales para Mack Trucks en los mercados latinoamericanos para el 2019 podemos mencionar: consolidar y expandir nuestras operaciones en México, mantener nuestra posición de líderes en el mercado de construcción en Centroamérica y el Caribe e incrementar nuestra participación en el sector de transporte en carretera, un mercado tradicionalmente dominado por camiones usados pero que ha venido cambiando en la medida en que se moderniza el transporte de carga en la región, área en la que se ha avanzado mucho y hemos logrado incrementar nuestra presencia en flotas claves en países como Panamá, Honduras, Costa Rica, República Dominicana y Haití.

En Suramérica queremos seguir consolidándonos en el segmento vocacional colocando nuestro producto insignia Granite en nuevas flotas en el segmento de construcción y concreto. En el sector transporte continuaremos con la combinación Anthem y mDrive que ha sido muy efectiva para ejecutar una de nuestras estrategias fundamentales como lo es el crecimiento en nuevas flotas, como se ha hecho en Chile, Perú y Ecuador.

Por último, pero no menos importante, en el área de repuestos tomaremos ventaja de la recuperación de flota activa que se ha estado viendo en la región y mejoraremos nuestra penetración y crecimiento.

Hoy en día, sin duda, contamos con los productos, red de importadores y distribuidores y una organización dedicada a soportar las actividades de la marca en la región. Estamos conscientes de los retos que tenemos por delante, pero a la vez confiados en que tenemos todas las herramientas necesarias para apostar a un futuro de crecimiento y éxito para todos los asociados con nuestra marca.

*¡Mack tiene más de 95 años en la región y con seguridad vamos a estar al menos otros ¡95 más!*

**¡Aprovecho para desearles una Feliz Navidad y mucho éxito para el 2019!**

**Eduardo Herrera**  
Vicepresidente  
Mack Trucks Export





## El equipo de diseño de Mack Anthem® gana prestigioso premio.



**Industrial Designers Society of America** otorgó al equipo de diseño de Mack Trucks el Silver International Design Excellence Award (IDEA) en reconocimiento a su trabajo en el nuevo modelo Mack Anthem®. El equipo recibió el galardón en la edición 2018 de la gala del International Design Conference IDEA en la ciudad de Nueva Orleans.

En el diseño del Mack Anthem se incorporaron novedosas mejoras aerodinámicas que impactan en la eficiencia del combustible de la

unidad hasta en 3 por ciento\*. Además de un nuevo cofre y una parrilla, el equipo trabajó en un nuevo techo, refuerzos de chasis, defensa delantera y deflector de aire, todo para ayudar a que el camión cortara el viento más fácilmente. “Para todos los que trabajamos en este campo, ser reconocido con un premio IDEA es uno de los máximos honores que se pueden recibir”, afirmó Lukas Yates, diseñador en jefe de exteriores en Mack Trucks. “Estoy extremadamente orgulloso del esfuerzo del equipo que contribuyó a que el Mack Anthem sea un parteaguas en el mundo de los camiones”.

\*Acorde a pruebas realizadas bajo condiciones controladas

## Jamie Davis visita Mack Trucks

**L**a estrella del exitoso programa de televisión “Highway Thru Hell”, **Jamie Davis**, visitó recientemente el centro de operaciones Lehigh Valley de Mack Trucks en Macungie, Pensilvania, donde se ensamblan todos los camiones Mack® que se venden en Norteamérica así como los de exportación. Davis siguió a su modelo Mack Anthem® a través del proceso de ensamble, e incluso echó una mano para ayudar en la colocación del icónico bulldog, mientras que el equipo de producción de Discovery Channel capturaba los eventos del día, mismos que se presentarán en la séptima temporada de “Highway Thru Hell”.

Este programa presenta a la legendaria compañía de rescate de camiones pesados de Davis, mientras recorre las carreteras más extremas sufriendo con el implacable clima de las Montañas Rocosas de Canadá.

Enfrentando recuperaciones de vehículos de alto riesgo, Davis y su equipo ayudan a mantener abiertas algunas de las rutas de camiones económicamente más importantes –y las más inhóspitas de Norteamérica. “Highway Thru Hell” se transmite por Discovery Channel en Canadá, Weather Channel en Estados Unidos y está disponible a través del servicio de streaming de Netflix en todo el mundo.





## Siete Mack Pinnacle enriquecen la flota de COBOCE en Bolivia

A través de estas unidades, la fábrica de cemento boliviana mejorará sus procesos de distribución y reducirá costos de transporte.

**E**n el año 1966, cuando la escasez de cemento, hierro y energía eléctrica impedían el crecimiento de la economía boliviana, un grupo de cooperativistas decidió emplear el ahorro del pueblo en la ejecución de proyectos productivos rentables que generaran valor, brindando oportunidad de superación y crecimiento a sus trabajadores, esto dio origen a la Cooperativa COBOCE.

### Flota de vanguardia

COBOCE nació como una industria cementera que, con el paso de los años, diversificó sus actividades hasta llegar a siete unidades productivas y dos empresas asociadas que en la actualidad se han consolidado como un referente a nivel nacional.

La de cemento sigue siendo una de las unidades de negocio más importantes en esta cooperativa, y mantener una flota actualizada es una de sus prioridades. Para lograr este objetivo y luego de probar la unidad demo y visitar la fábrica de la marca, adquirió en julio de 2018, siete tractocamiones Mack Pinnacle a la empresa NIBOL Ltda., distribuidor autorizado de la marca del bulldog en Bolivia.







### Más carga por cada viaje

Esta importante empresa de la ciudad de Cochabamba, eligió trabajar con Mack por la calidad de su producto, la configuración de la unidad, el servicio postventa de Nibol Ltda., pero principalmente porque Mack transporta más carga por viaje al tratarse del camión más liviano del mercado.

Coboce RL tiene una flota propia de:

- 4 tractos
- 24 camiones de volteo

Adicionalmente, por las características de la empresa, al ser una cooperativa, terceriza el transporte, con las siguientes unidades:

- 550 camiones y tractocamiones para el transporte de cemento.
- 85 camiones de volteo.

Es a través de estas unidades Mack Pinnacle, como COBECE eleva su eficiencia y capacidad productiva permitiéndole cumplir con el objetivo que le dio origen.



## La familia Mack crece en Perú

Cada vez son más las empresas que se unen a la gran familia Mack por la calidad, versatilidad y confiabilidad de sus productos. Este 2018 en Perú empresas como Orica Mining Services, GT Transportes y Transportes y Servicios Generales Joselito vieron crecer y profesionalizar sus flotas con los camiones del bulldog en diferentes aplicaciones.



### ■ GT Transportes

Esta empresa dedicada al transporte de mineral para Minera Cerro Verde en la ruta Cerro Verde–Puerto de Matarani, Arequipa, antes compraba otras marcas americanas de la competencia. Se dio la oportunidad de probar y comprobar la calidad de las unidades Mack y en el mes de octubre decidió realizar una segunda compra de cinco unidades Anthem Aire SS las cuales fueron entregadas en el distribuidor Volvo Lurin.



### ■ Orica Mining Services Perú, S. A.

En el mes de mayo el distribuidor Volvo Lurin, sucursal Sur, entregó a este importante cliente de minería, especializado en explosivos, una unidad Mack Granite que ha sido empleada en trabajos de demolición en minas. Este es un segmento de mercado que prefiere el uso de camiones Mack por su extraordinaria confiabilidad.



### ■ Transportes y Servicios Generales Joselito

La fidelidad de este cliente es de destacarse, ha formado parte de la familia Mack desde hace 15 años. Este negocio empezó con el papá, Don Teófilo Paredes y sigue consolidándose con unidades de vanguardia como las cuatro Vision con transmisión mDRIVE que se le entregaron en el pasado mes de agosto en el distribuidor Volvo Lurin.





## Seis razones para elegir los kits de inyección REMACK®

¿Por qué reemplazar los seis inyectores de combustible de un vehículo cuando solo se ha dañado uno? Porque cambiar seis inyectores a la vez puede resultar más rentable que reemplazar solo el que está estropeado.

Esta es la razón: los inyectores de combustible se desgastan aproximadamente a la misma velocidad. Así que cuando uno falla, los restantes probablemente no se quedarán atrás. Si bien el proceso de desgaste a menudo comienza con una obstrucción, puede progresar rápidamente hasta provocar una falla en la junta tórica. Esto, a su vez, crea una serie de problemas en el desempeño del vehículo, tales como fugas de combustible, arranques difíciles, mayor consumo de combustible, ralenti y menor rendimiento del control de emisiones.

Al reemplazar los seis inyectores al mismo tiempo, obtendrá ahorro en costos, incluyendo la capacidad de controlar mejor el volumen y el tiempo de inyección, lo que puede contribuir a garantizar una combustión completa del combustible. También reducirá el tiempo de inactividad de la unidad realizando un solo evento de mantenimiento planificado en lugar de programar una reparación cada vez que un inyector falla.

### ¿Quiere aumentar sus ganancias aún más?

Entonces elija un kit de seis inyectores REMACK®, ya que es menos costoso que comprar seis inyectores individuales REMACK.

Aquí hay cinco razones más por las que los kits de seis inyectores REMACK son la mejor opción para las operaciones de su flota:

- A través de una mayor economía de combustible, puede obtener casi \$4,000 dólares americanos en ahorros al año al instalar un kit de seis

inyectores REMACK, lo suficiente para cubrir el costo del kit.

- Cada componente remanufacturado utilizado en un inyector de combustible REMACK se somete a una limpieza ultrasónica especializada que remueve los depósitos y revela el desgaste.
- Cada inyector y sus componentes son 100% probados e inspeccionados para garantizar calidad, desempeño y funcionamiento óptimos.

- Todos los inyectores de combustible REMACK tienen el 100% de sus válvulas, puntas de control de derrame y boquilla nuevas.

- El kit de seis inyectores REMACK de la serie MP incluye todo lo necesario para completar el servicio de inyectores de combustible, incluidos los nuevos manguitos, copas y juntas tóricas de los inyectores de combustible de acero inoxidable.

### Para los motores Mack® E-7, E-TECH®, ASET™ y MP®

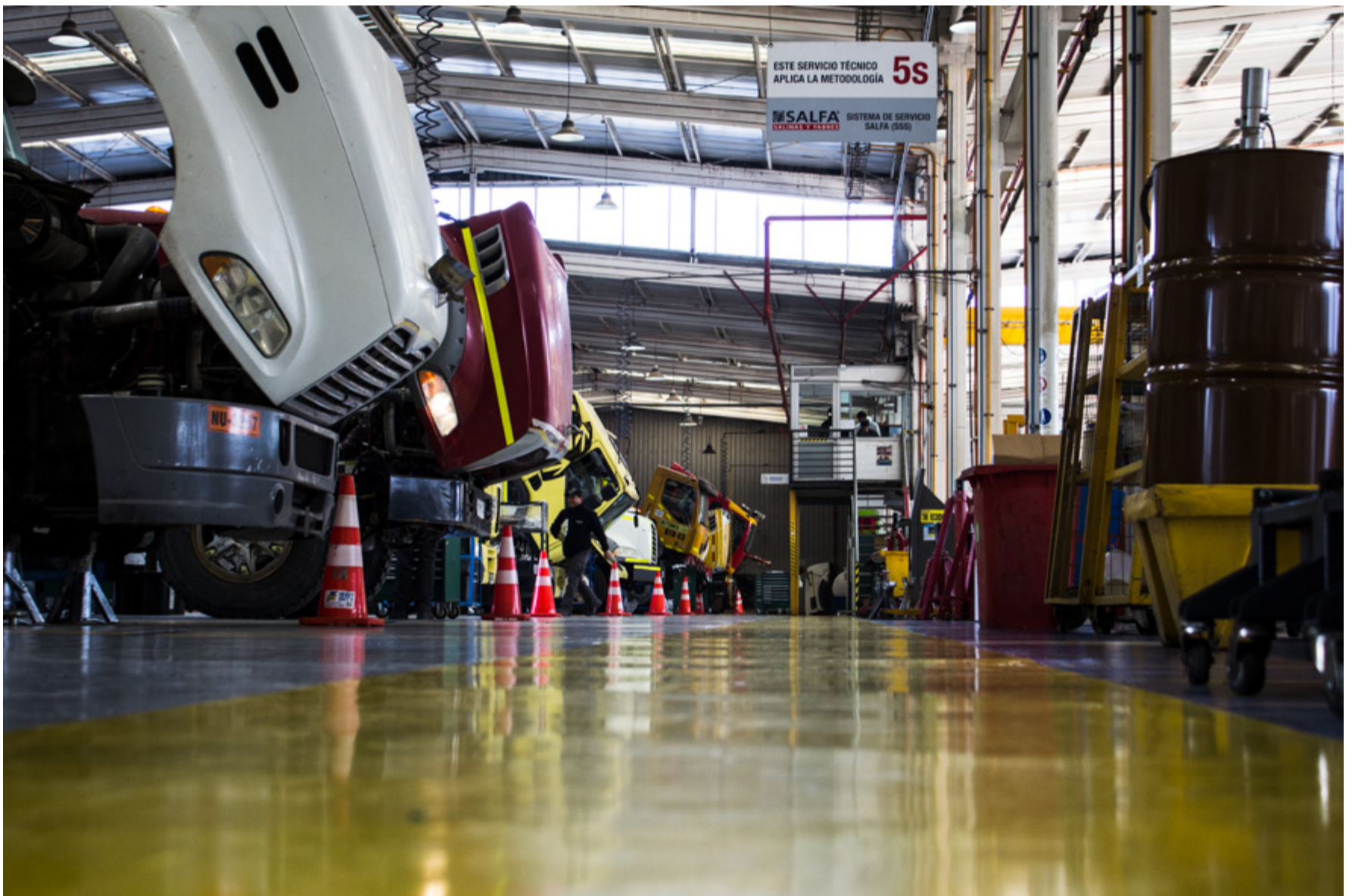
Los inyectores de combustible REMACK cumplen con las especificaciones de calidad OEM y se prueban en el mismo equipo que los inyectores de combustible de línea. Ya sea que se compren individualmente o en un paquete de seis, los inyectores de combustible REMACK están respaldados con un año de garantía cuando los instala un distribuidor autorizado Mack.

La red de distribuidores Mack es el único proveedor autorizado de inyectores de combustible fabricados específicamente para vehículos año modelo 2007 y los motores Mack más nuevos. Póngase en contacto con su distribuidor local para solicitar un kit de seis inyectores REMACK.



## Salfa, distribuidor oficial de Mack en Chile, crea plataforma de servicio al cliente

A través de ella disminuye los tiempos muertos y mejora la calidad de las reparaciones.



**C**on el fin de optimizar la calidad de su atención en el exigente mercado del transporte, Salfa (Salinas y Fabres) desarrolló una plataforma virtual para la satisfacción de sus clientes (CSI), una herramienta online que ha permitido mantener un ritmo de atención de 400 camiones al mes a lo largo de todo el país.

“Nos enfocamos en desarrollar sistemas que nos apoyen en la prestación de un servicio de calidad, es por esto que contamos con una plataforma que se enfoca en fomentar la cultura del compromiso, identificar desviaciones e implementar soluciones”, explicó Bernardo Barrantes, gerente post venta de Salfa, distribuidor oficial de Mack en Chile.

### La confianza que el cliente requiere

Esta nueva herramienta permite medir el nivel de servicio en cada uno de los equipos que ingresan a los talleres, a la vez que detecta desviaciones respecto de los compromisos adquiridos e implementa medidas de mejora en el menor tiempo posible.

“Atendemos alrededor de 400 camiones al mes a lo largo de todo el país. Si consideramos que el sistema está funcionando en régimen hace 18 meses, hemos atendido cerca de 7,200 camiones”, agregó Barrantes sobre esta nueva plataforma, que ayuda a monitorear las distintas etapas del proceso de atención a clientes.



De acuerdo con Barrantes, esta nueva tecnología permite entregar a sus clientes la confianza que necesitan, mediante soluciones rápidas y de calidad. Para concretar este objetivo, Salfa ha desarrollado además una cultura de servicio, a través del entrenamiento técnico del personal especializado en la atención a clientes y soporte. La promesa de servicio es respaldada por talleres de primer nivel y cobertura nacional, además de herramientas de última generación y sistemas de información enfocados en la satisfacción al cliente.

Adicionalmente, en el último año este distribuidor implementó en todos los talleres de Chile la metodología 5S, de origen japonés, una filosofía para organizar el trabajo de tal manera que se minimiza el desperdicio, asegurando que las zonas de trabajo estén constantemente limpias y organizadas, mejorando la productividad y la seguridad.



---

“Con nuestra nueva plataforma de servicio a clientes hemos atendido a cerca de 7,200 camiones”.

**Bernardo Barrantes, Gerente Postventa y Servicio de Salfa**

---





# Aquí se solicitan superhéroes





**Los números son asombrosos.** Según la American Trucking Associations (ATA), la industria de camiones en Estados Unidos necesitará aproximadamente 67,000 nuevos técnicos y 75,000 nuevos especialistas en motores diésel para el año 2022.

“La escasez de técnicos diésel es alarmante. El promedio de edad de nuestro grupo de técnicos es de 50 a 55 años y no hay muchas personas nuevas que ingresen a la industria”, afirma Matt Flynn, director de capacitación y desarrollo de Mack Trucks.

Es por eso que Mack ha ampliado sus esfuerzos de reclutamiento y capacitación de técnicos diésel con el lanzamiento de programas de certificación especializados en tres nuevas ubicaciones; impulsando el exitoso programa de reconocimiento de habilidades Mack Masters e incluso creando un cómic completo con superhéroes de la tecnología diésel.

### **Superhéroes en formación**

Mack está impulsando una serie de iniciativas diseñadas para atraer y retener a los técnicos especializados en diésel en Estados Unidos. Un ejemplo es el Diesel Advanced Technology Education (DATE), un plan de estudios innovador de 500 horas desarrollado para potenciales técnicos de Mack. El programa ha estado vigente por años en el campus WyoTech en Blairsville, Pensilvania, pero ahora se está implementando en otras tres universidades para compensar la escasez de técnicos calificados. “La expansión de DATE es una de las respuestas a la escasez de técnicos cuando se trata de construir el éxito de nuestra red de distribuidores. No queremos simplemente llenar los espacios, sino llevar a personas que tienen talento, habilidad y voluntad para luego desarrollarlos e incorporarlos a la red”, explicó Flynn.

En el DATE, los estudiantes están inmersos en la cultura, los valores y los componentes de Mack. Se les enseña a trabajar en los camiones Mack®, incluidos la transmisión, los sistemas eléctricos y electrónicos, los componentes del chasis así como software de diagnóstico y reparación de los motores. El plan de estudios de Mack Trucks será impartido por instructores certificados por Mack en el



# TRABAJO

Jones Technical Institute en Jacksonville, Florida; la Universidad de Northwestern Ohio en Lima, Ohio; y el Western Technical College en El Paso, Texas.

DATE hace que sea fácil para los graduados calificados encontrar trabajo justo después de recoger sus diplomas. Los estudiantes que completen el programa, así como otros cursos específicos del campus, obtendrán un título de asociado en mecánica de diésel y un certificado del curso. Eso lleva a un empleo casi inmediato dentro de la red de concesionarios y talleres de

reparación de Mack en Estados Unidos, a menudo comenzando con un sueldo que va de los 40,000 a 50,000 dólares al año, comentó Flynn. “Y la mayoría puede graduarse sin la deuda que viene con un título de cuatro años”, puntualizó Flynn.

Los esfuerzos de reclutamiento de Mack apuntan a cambiar la percepción que las personas tienen sobre la profesión; Flynn señala que la ingeniería y los diagnósticos por computadora son una gran parte del trabajo. Mack envía personal a ferias de empleos, escuelas preparatorias y universidades para difundir este mensaje.



## Mack conoce a Marvel

Mack encargó a Marvel un libro de historietas para darle un toque creativo y divertido a la promoción de la misión del Mack Masters, el evento bianual con equipos de técnicos, partes, servicio y personal de ventas que compiten entre sí. El cómic, con auténticos superhéroes en plena misión, muestra el evento que comienza con una prueba en línea en noviembre. Posteriormente, los finalistas terminan primero compitiendo en Allentown y luego en la gran final en la ciudad de Nueva York.

El cómic sigue la destreza y los tropiezos de un equipo ficticio de Mack Masters compuesto por Spike, Charles, Caitlin, Shannon y Fabian, desde la incómoda formación de su equipo, pasando por las pruebas de la competencia, hasta el tenso final. El cómic está ilustrado en colores llamativos, ilustraciones atractivas y personajes relacionados. Además de alentar a las personas a formar equipos y registrarse en el Mack Masters, el cómic también da un mensaje positivo en el campo de los técnicos diésel altamente calificados. El cómic es una fantástica forma de transmitir un mensaje serio: te necesitamos, puedes ser cool y al mismo tiempo tener una profesión lucrativa.

Flynn afirma que la historia describe cómo los concesionarios Mack forman equipos competitivos. Un gerente de servicio necesita reunir un equipo de especialistas, y la historia ilustra el proceso que implica reunir a los mejores hasta lograr el objetivo final de Mack Masters.

“Estas personas están trabajando detrás de escena como estos héroes cotidianos”, explicó Flynn. En este cómic, los superhéroes son técnicos diésel, y si bien no son unos encapuchados, cuando reparan la transmisión de un camión, sus superpoderes impactan los resultados de su negocio. Si bien Metropolis puede sobrevivir con un Superman, toda una red de distribuidores y miles de propietarios de flotas necesitan más que eso.







## Disfrutar lo que haces, la clave

Uno de estos “héroes cotidianos” es Nathaniel Chyle, de Bergey’s Truck Centers, en Souderville, Pensilvania. Chyle, un capataz nocturno de 34 años, ha completado el programa DATE y ha sido competidor en el Mack Masters. Él piensa que todas las herramientas de reclutamiento son una buena opción.

“DATE me ayudó a entrar con confianza y a cuidar todo lo que pudiera haber visto en el mundo real. Me dio la seguridad, el conocimiento y el soporte del producto, ya sea en el aspecto tecnológico, de herramientas o dándome la posibilidad de encontrar información en el sitio web de Mack. Hicieron un buen trabajo al prepararme para comenzar una carrera”, expresó orgulloso Chyle.

A Chyle siempre le había gustado la mecánica. Antes de trabajar en Bergey y pasar el DATE, fue ingeniero y mecánico de minas en el sur de Pensilvania. Pero en 2013, buscando un cambio, pasó por el DATE. “Solo desearía haberlo hecho antes”, dijo.

Tener una especialización hace que sea más fácil encontrar empleo, por lo que Chyle es un gran impulsor de la preparación y los programas técnicos.



“Con un título técnico, estás más enfocado y más preparado para lo que planeas hacer. Los títulos técnicos son muy específicos en sus áreas, puedes hacer una carrera con todo eso, pero tienes que disfrutar lo que haces. Para mi fue una obviedad, fue mecánica e ingeniería”, dice Chyle.

## Super Mack Masters

Para participantes como Chyle, Mack Masters es la mejor experiencia en formación de equipos. “No sé de ninguna

otra industria, aparte de la automotriz y la del transporte, que tenga competencias como esta para reconocer a las personas que trabajan en el producto y para mejorar nuestro conocimiento del mismo y poder trabajar en él de manera más eficiente. Es un momento divertido”, consideró Chyle. Él dice que no es el viaje o el premio potencial por ganar lo que lo motivó a él y a la mayoría de los demás participantes, fue la oportunidad de establecer redes y formar vínculos dentro de toda la comunidad Mack.

# MACK

## MASTERS



**PORTADA**



# **Dos leyendas unidas en la carretera.**







**C**reemos en el espíritu americano, en ser pioneros sobre el camino, en el trabajo duro, optimismo y actitud, es por eso que nos hemos aliado con el mayor emblema del motociclismo estadounidense que comparte con nosotros valores, actitud e incluso historia; Harley-Davidson en el Harley Road Tour México.





“No importan las ruedas, no importa el motor, lo que importa es el viaje”, con este eslogan, la emblemática marca de motocicletas hizo un llamado para que niños, jóvenes, adultos y familias enteras se acerquen a esta iniciativa y conozcan su oferta en algunas de las principales ciudades del país.

Este evento recorre la República Mexicana, en cada una de las paradas de este tour, los asistentes han podido participar en pruebas de manejo, conocer la gama 2019 de motocicletas Harley-Davidson, hacer una verificación de sus motores y adquirir mercancías en la tienda de la marca; además de

disfrutar de los tradicionales food trucks, actividades para toda la familia y guerra de bandas de música.

El Mack Anthem es la estrella de este evento, recorriendo las carreteras y atrayendo las miradas de todos los espectadores, conductores y peatones. Nosotros hacemos las máquinas que hacen a los hombres legendarios. Tenemos camiones con los que al mirar cada reto, en cada momento, puedas decirte: lo tienes y el Anthem es la clara muestra de ello.

Y no importa si se mide en kilómetros o en millas, lo más valioso de esta





# PORTADA



aventura es la experiencia del viento cortado con el paso del camión, el eco del motor rugiendo, la adrenalina de una recta que se deja recorrer tan libre como Mack, como Harley-Davidson y como los cientos de personas que han tenido la oportunidad de tomarse una foto para conservar alguno de estos instantes para siempre.

Durante el anuncio de esta alianza, Rodrigo Almendares, Gerente de Operaciones para México y Centroamérica de Harley-Davidson, detalló que el objetivo es acercarse a la mayor cantidad posible de apasionados de la carretera, y que durante las nueve







cualquier camino. Creemos que nuestro tiempo es ahora ¿por qué lo creemos? Porque nacimos para esto.

“El dueño de una Harley se siente orgulloso de tener una Harley. Y el dueño de un camión Mack se siente orgulloso de tener un Mack. Sus motos y nuestros camiones tienen personalidades similares: fuertes, rudas e, incluso, admiradas”, señaló Herrera.

De igual forma, Emerson Gutiérrez, Director Comercial de Mack Trucks México, afirmó que se trata de una iniciativa muy importante para la marca,

ya que desde su lanzamiento el año pasado, el Anthem se ha convertido en uno de los tractocamiones más llamativos de la industria automotriz, y crear esta sinergia con una empresa igualmente icónica, se traducirá en una relación de ganar-ganar.

“Surgimos del espíritu americano, el valor, la determinación y la pasión por el trabajo rudo. Respaldamos nuestra palabra y damos un paso al frente cuando otros retroceden. Juntos, defendemos lo que prometemos: mantener la vista en el horizonte y nunca dejar de avanzar. Somos Mack®, nacimos listos”.



escalas del recorrido, esperan llegar a más de 60,000 personas.

Al respecto, Eduardo Herrera, Vicepresidente de Mack Trucks para Latinoamérica, explicó que esta alianza no podía ser de otra manera, pues ambas compañías comparten rasgos significativos y que, al final, se trata de una sinergia que busca conectar con las personas como solo estas dos marcas saben hacerlo.

Harley-Davidson y Mack Trucks se unen en este viaje porque sabemos que los hombres y las máquinas en conjunto pueden mover montañas y recorrer







## De gira juntos

Mack Trucks y Zac Brown Band personalizan un Mack Anthem®

Por Kevin Williams Fotos por: Jim McNamara

*“Every time I turn  
that truck around,  
right at the  
Georgia line*

*And I count the days  
and the miles back  
home to you on that  
Highway 20 ride.”*

**Highway 20 Ride  
Zac Brown Band**

**S**i viajaras por la carretera 20 en la línea de Georgia en Estados Unidos –y tuvieras suerte–, podrías ver pasar un Mack Anthem® con las palabras ZAC BROWN BAND grabadas en su caja. Y si no fuera en esa famosa autopista podría ser en cualquiera otra de la unión americana ya que este camión acompaña a la famosa banda de country ganadora de varios premios Grammy en su gira “Down the Rabbit Hole”. El elegante, Mack Anthem llama la atención a su paso. La decisión de unir a Mack con la Zac Brown Band se basó en la profunda conexión americana de las marcas.

“La asociación entre Mack Trucks y Zac Brown Band es una gran oportunidad para ambas marcas”, afirmó John Walsh, vicepresidente de marketing de Mack Trucks. “Al igual que Mack, Zac comparte

la pasión por diseñar y producir en Estados Unidos, y estamos encantados de respaldar su gira con nuestro modelo Mack Anthem construido en EE. UU.”. La colaboración entre Mack Trucks y Zac Brown Band dio como resultado un modelo personalizado del Mack Anthem con dormitorio de 70 pulgadas para transportar las mercancías de la banda a las 26 ciudades que conforman su gira por Estados Unidos. Como parte de la colaboración, el camión fue totalmente personalizado por ZB Customs, la compañía de diseño de interiores de Brown en Southern Ground, sede de la banda en Peachtree City, Georgia.

A su paso despierta emociones en la carretera. “Recibo muchos bocinazos, pulgares arriba, saludos y reacciones de otros operadores. Sin duda llama la





atención”, dijo Kevin Kennedy, uno de los conductores empleados por la banda.

Los camioneros y aficionados le preguntan qué está transportando y si la banda está en el camión. Los operadores también preguntan si la banda necesita algún conductor, lo cual, desafortunadamente, no es el caso. Y no, la banda no se transporta dentro del Mack Anthem. Zac y sus compañeros de banda viajan en un autobús turístico mientras el Anthem lleva su mercancía de marca, como camisas, sombreros, discos compactos y vinilos, carteles, artículos de cuero, tazas e incluso utensilios de cocina. Este almacén sobre ruedas viaja con la banda, y los productos acuñados por Zac Brown están disponibles para la venta en las diferentes sedes del tour.

Hay muchas características sobre el Mack Anthem que lo hacen adecuado para los conciertos. “Gran parte de lo que encontramos en la industria de las giras musicales son espacios reducidos y áreas estrechas, y el Anthem está a la altura del desafío”, mencionó Kennedy, quien destaca específicamente el radio de giro de la unidad. El camión también cuenta con un motor Mack MP®8 de 13 litros y la transmisión mDRIVE™ de 12 velocidades, estándar en todos los Anthem. La transmisión manual automatizada permite a los conductores concentrarse en el camino, en lugar de en los cambios de marcha. Estas y otras características hacen que sea un gran camión de carretera.

“Históricamente Mack ha sido conocido como un camión para el sector



de la construcción y no necesariamente de larga distancia, pero cuando los operadores miran el espacio y la forma en que han diseñado las cosas, quedan realmente impresionados”, explicó Kennedy. Y ciertamente, hay mucho por qué impresionarse, ya sea por los pisos de madera noble de la cabina o por su diseño exterior.

#### Detalles de diseño

El exterior del camión se desarrolló rápidamente, más por la emoción y la energía que por la fecha límite. De principio a fin, la “Zac Brownización” del Anthem tomó unas seis semanas, gran parte de las cuales se emplearon para la meticulosa colocación de los gráficos ya que ésta se hizo manualmente. “He tenido una pasión por el diseño toda mi vida y siempre me han atraído las marcas con productos fuertes que muestran una estética dura pero que se crean con una excelente atención en los detalles”, destacó Brown. “Estábamos emocionados de trabajar con Mack Trucks para utilizar el increíble talento de nuestro equipo en ZB Customs para crear un diseño único y llamativo para un camión Mack duradero que nos permita realizar nuestra gira por todo el país con confianza y estilo.

”Además de los diseños gráficos

únicos en su cuerpo, el modelo Anthem presenta una nueva inserción de rejilla con el logotipo ZBB que proporciona un fondo llamativo para la prominente marca Mack. Las salpicaderas de cromo pulido, la exclusiva y envolvente iluminación en la parte trasera y un juego de ruedas personalizadas son solo algunos de los otros elementos de diseño que ZB Customs ha incorporado al modelo Anthem. “La banda tuvo entrada en el proyecto; aunque somos los artistas, es su nombre”, explicó Kristian Baena, artista principal del Anthem.

“La banda tuvo mucha influencia en cuanto a los colores y el mensaje patriótico general que incluía el gráfico de la bandera estadounidense”, puntualizó Baena. Por su parte, Dustin “Dune Buggy” Smith estuvo involucrado en todos los aspectos de la personalización del camión, él consiguió la madera para el piso y el acero inoxidable cromado para personalizar la parrilla.

“Hicimos un truco en el interior con pisos de cuero y madera a la medida”, expresó Smith, y agregó que todo fue con la intención de crearle un look especial al camión. “Sabemos lo que le gusta a Zac, y el equipo de diseño trabaja como una familia”, finalizó Smith.





# Así se vivió el Evento Truckero del Año

Considerando que el norte del país es una de las principales zonas de influencia para el autotransporte, The Truck Show arrancó en mayo en la Sultana del Norte, donde se dieron cita decenas de empresarios entusiastas de la marca e interesados en sacar la cartera y firmar pedidos.

El horno tres del Parque Fundidora en Monterrey, Nuevo León, fue el escenario para la presentación del Evento Truckero del Año. Micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, acudieron para conocer a fondo el camión, su versatilidad e, incluso, las condiciones financieras para crecer y renovar sus flotas.

Además de la guía de asesores comerciales, expertos en configuración de unidades y financiamiento, la primera escala de este evento estableció una gran oportunidad para ofrecer atractivas promociones tanto para la venta de unidades como en partes de colisión, mantenimiento de transmisiones y también para seminuevos.

Emerson Gutiérrez, director comercial de Mack Trucks México, destacó que el producto evoluciona hacia una solución total de transporte para el mercado nacional. El Granite, con nuevos interiores, y el Anthem, como producto insignia, son punta de lanza para crecer su participación de mercado, además, con su solución telemática GuardDog Connect y servicios financieros cada vez más competitivos. Al final, el saldo fue muy positivo: ocho unidades comercializadas en el evento.

## Por la profesionalización en el Bajío

Semanas después, The Truck Show viajó a León, Guanajuato, donde la afluencia de transportistas del Bajío se hizo notar con creces. No sólo por el aumento en el número de visitantes, sino porque Mack Trucks México tenía listo un anuncio muy especial.

La marca del bulldog entregó en comodato un camión escuela al Instituto Estatal de Capacitación de Guanajuato (IECA), gestionado a través de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (CANACAR).

Durante esta entrega, Martin Saenz, Director General de Mack Trucks México, detalló que el compromiso es muy claro: proveer la mejor y más segura tecnología para que los aprendices de operador tengan acceso a la más avanzada innovación y que su capacitación sea aún más amigable.

Es importante destacar las sinergias creadas por Mack y la CANACAR, ya que desde que fungía como delegado del organismo en León, Enrique González –ahora presidente





nacional- había celebrado la entrega de un Mack Vision para el IECA, y ahora, para darle continuidad a este proyecto, se concretó la renovación de la unidad.

González Muñoz se dijo muy complacido con el compromiso de la marca del bulldog y de la institución educativa, ya que, sin duda, se trata de esfuerzos que abonan a la preparación de operadores y a la profesionalización del sector, pues un conductor bien preparado sabrá aprovechar todas las ventajas que ofrece un camión como éste.

A nombre del IECA, Sergio Villanueva agradeció el compromiso de Mack

Trucks México con la profesionalización y específicamente con la renovación de este vehículos, que, sin duda, abona a realizar esfuerzos importantes para hacerle frente al déficit de operadores capacitados que enfrenta el país.

“Es muy significativo recibir esta unidad que viene a sumar para un mejor desempeño y una conducción segura y una eficiencia en el consumo de combustible. Las empresas pueden ver que los esfuerzos del IECA, al final, se traducen en un semillero para el autotransporte que ya emplea a los más de 500 egresados del Instituto”, dijo.

Emerson Gutiérrez explicó que Mack Trucks México seguirá apostando por la capacitación y profesionalización del sector. Y particularmente con el nuevo Anthem, el objetivo es que los futuros operadores tengan acceso a tecnología de punta desde un principio, a fin de hacerle más fácil y seguro su aprendizaje.

Y por otro lado, reveló que tan solo en estas dos primeras fechas del Truck Show, la respuesta de los clientes ha sido invaluable, pues no solo han vendido unidades, sino que han conocido nuevos clientes, han prospectado más negocios y han confirmado la percepción que se tiene de Mack: fuerte, versátil, robusto, aerodinámico. “Un camión que no ha perdido su esencia de parecer un camión”.

CDMX: más cerca del hombre-camiión

Para celebrar las fiestas patrias, septiembre fue el mes para congregarse a transportistas de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México y entidades vecinas, durante la tercera escala del Truck Show.

Una vez más, Mack Trucks México no escatimó esfuerzos para exhibir su oferta integral, con el Anthem y el Granite, pero



# NOTICIAS



también con su robusta red de servicio postventa y un esquema financiero más accesible para las pequeñas flotas y el hombre-camión.

Como en las escalas anteriores, en el evento capitalino, los asistentes se acercaban, subían y, por supuesto, se tomaban fotografías con las unidades. Los expertos explicaron las prestaciones de cada vehículo, desde el motor y la transmisión hasta todos los sistemas de seguridad con que están equipados.

Juegos, dinámicas, promociones y una cena fueron los ingredientes para hacer una noche redonda. Luz Elena Jurado, Directora General de Volvo Financial Services, recordó que ya existen condiciones más flexibles para hacerse de un camión Mack: un enganche de hasta el 10% del valor de la unidad, plazos de seis años y mensualidades, incluso, de 35,000 pesos.

Además, Martin Saenz presentó al nuevo Director de Refacciones y Garantías del Grupo, Rommel Razo, quien señaló que su estrategia estará enfocada en tres pilares: crecer el negocio de autopartes, aumentar su disponibilidad y mantener por arriba de 95% el nivel de servicios, tanto en los de la red de distribuidores como en los talleres.

“Algunos de nuestros principales objetivos son: en cuatro años, duplicar la cifra del negocio de refacciones y reducir a menos de 20 días el procesamiento de garantías, además de lanzar nuevos productos con garantías extendidas, defensa a defensa”, señaló.

Superando las expectativas en la Perla Tapatía





Así que para cerrar el círculo, Jalisco fue la sede de la cuarta y última parada del Evento Truckero del Año, justo a donde llegó el Anthem doce meses atrás en Expo Transporte ANPACT, al son de mariachi.

Y en virtud del éxito obtenido, Martin Saenz agradeció el compromiso del equipo comercial de Mack Trucks México, de la red de distribuidores, “que se han puesto la camiseta y han superado las expectativas generadas desde que el Anthem de Mack fue presentado y arrancó esta gira”.

Sobre el recuento general de la gira, el director comercial de Mack Trucks México coincidió en que la respuesta de los clientes fue inmejorable, toda vez que la aceptación que le han dado al nuevo Anthem ha estado por encima de lo prospectado hace un año, cuando fue presentado en Expo Transporte.

Es por eso que estima un buen cierre de año para la marca del bulldog, pues la reciente adhesión de Grupo TRACSA como distribuidor exclusivo y la estupenda adopción del Anthem han sido claves en el desempeño de la marca para 2018.





# Historias de éxito Mack: Camión de azúcar

*“Para mover el volumen y peso que demanda la caña, los camiones deben tener corazón, un corazón fuerte, resistente, con potencia, un corazón como el de Mack”.*

Luis Garrido, propietario de Ingenio Carmelita

**A** las afueras de Cali, en el Valle del Cauca se extiende a todo su ancho y largo, entre la Cordillera Occidental y Central el alma de la región: sus ingenios. Kilómetros y kilómetros de plantaciones de caña que esconden miles de historias y de sueños hechos realidad. Uno de ellos es el de Luis Alfredo Garrido, uno de los propietarios del Ingenio Carmelita S. A., una empresa familiar que inició con el cultivo de caña hace más de nueve décadas y que ha pasado la tradición de generación en generación.

El proceso del cultivo de caña no para, la producción es continua y el trabajo 24/7. Desde antes que los pájaros canten, inician las labores en el ingenio y eso lo sabe muy bien Luis Alfredo: “En el 58 trabajábamos en la industria de la panela y el azúcar. Hoy producimos azúcar, miel y bagazo”, nos comenta Garrido en el corazón del ingenio, el cual

tiene una extensión de 8,200 hectáreas y una producción instalada de 3,000 toneladas, un alto volumen que requiere equipos resistentes que cumplan con dichas exigencias, por lo que los Mack Granite durante años han sido los protagonistas del ingenio.

## **Una relación de casi cinco décadas**

Los hombres son clave para las labores que demanda esta industria, pero para poder cumplir con la producción se necesita el respaldo de las máquinas. La flota de equipos en el Ingenio Carmelita es amplia: tractores, vagones y tractocamiones, forman parte de ella. Hoy día en las vías del ingenio ruedan 17 unidades Mack, acompañando a los dueños del lugar, los Granite, y ahora el Anthem, un camión que proyecta poder, rendimiento y que hoy día trabaja en Carmelita; sin embargo, la historia con la marca del bulldog inició para Luis Alfredo







mucho tiempo atrás, hace casi 50 años.

“El primer Mack que tuve lo compré en 1969. Fue un camión especializado para labores agrícolas, movimiento de caña. Las características de las carreteras años atrás eran muy distintas, las vías eran destapadas, hechas polvo, inaccesibles y el Mack tenía la capacidad y robustez suficiente para sortear esas complicaciones. Estamos en el 2018 y este equipo aún sigue trabajando, pero tenemos más. En nuestra flota contamos con los Granite, muy apropiados para esta industria por su rigidez y fuerza en el camino”, dice Garrido.

Los Mack Granite, “cañeras”, como se les conoce popularmente en esta industria, son camiones potentes, con motores de entre 450 y 520 hp, soportados por una transmisión diseñada para un desempeño óptimo. Los trabajos que realizan estas unidades son severos: transportan carga extra pesada, arrastrando hasta cuatro vagones, superando las 140 toneladas en total, de lunes a lunes, sin parar. Además de la carga, los Granite cañeras deben soportar difíciles condiciones de trabajo, por lo que el diseño inclinado de su cofre, con una óptima ubicación de los faros y una excelente iluminación de perímetro, le permite a los conductores trabajar con mayor seguridad.

### **Camiones Mack con corazón**

Entre el imponente verde que se desplaza a largo y ancho de la zona, el fuerte calor azota a sus trabajadores. Las condiciones no son del todo fáciles, además del calor, la tierra y la lluvia pueden hacer de las suyas. Por este tipo de razones la plantación de caña es mucho más que recolección y entrega. En el Ingenio Carmelita cuentan con camiones Mack dedicados a las labores en desarrollo de infraestructura vial. “Los Mack tienen corazón y su base y soporte es su excelente chasis, por eso trabajan con nosotros”, afirma Garrido sin titubeos.

Además de la recolección de caña y el arreglo de vías, está el transporte de bagazo que va hacia Cali. Trabajo pesado que lidera el Anthem haciendo recorridos

diarios de unos 50 km, operando 24 horas al día.

En el campo siempre hay cuentos, historias que se vuelven mitos y para algunos verdades. Pues uno de ellos era el constante deseo de los operadores de no manejar camiones con transmisiones que no fueran mecánicas. Las costumbres se vuelven normas, hasta que el cambio inspira mejores soluciones y el Anthem fue muestra de ello.

“Antes de que llegara el Anthem los operadores no querían manejar vehículos con transmisiones automáticas. Para ellos los camiones perdían potencia y capacidad, pero hizo su aparición un camión muy atractivo por fuera, pero con capacidades mucho más poderosas por dentro. Su caja automatizada convenció de inmediato a los conductores por su potencia, como también por la gran experiencia que se tiene al conducir. El interior de este equipo es de lujo, como lo es su desempeño”, afirmó Luis Garrido, hijo de Luis Alfredo y quien está pendiente día a día de los trabajos, necesidades y del más mínimo detalle de la compañía.

Cada mundo necesita un héroe y Mack, con su portafolio se ha convertido en uno: el héroe de cada trabajo con el Granite. Su robusta cabina de acero galvanizado, y su fácil maniobrabilidad han mantenido seguros a los conductores del Ingenio Carmelita por décadas y así continuarán no solo gracias a la tecnología de punta de Mack, sino también al acompañamiento de Praco Didacol.

Todo negocio se vuelve grande gracias al respaldo. La familia y el deseo de éxito, sin duda, es uno de los más poderosos. Así ha crecido el Ingenio Carmelita, apoyado por un soporte firme y estable, a pesar de los problemas e inconvenientes. Bajo esta misma visión, Praco Didacol ha sido el respaldo para el Ingenio con Mack. “Praco ha sido un socio, un respaldo que ha estado ahí cuando lo hemos necesitado”, concluyó Garrido.



# El nuevo Anthem formará parte de la flota de Sigma Petroleum

*Posicionada como una de las principales distribuidoras de combustibles dentro de República Dominicana, Sigma Petroleum puso a prueba las cualidades, prestaciones y rendimiento del más reciente lanzamiento de Mack y ha decidido incorporarlo a su flota de vehículos.*

**M**arcar la diferencia en el mercado de combustibles por su eficiencia, calidad y aportes al desarrollo sostenible del país, fue la visión bajo la cual surgió en el año 2009 Sigma Petroleum Corporation, una empresa del Grupo Sención.

Inició operaciones con una primera estación de combustible ubicada en la Av. Monumental de Santo Domingo Oeste, la cual se surtía a través de un Mack Vision CX613 en combinación con un remolque de 9,000 galones los cuales fueron adquiridos del mercado de segunda mano.

## Concepto vanguardista

A lo largo de sus nueve años de operación, Sigma Petroleum ha logrado un crecimiento exponencial que le ha permitido posicionarse como una de las principales distribuidoras de combustibles en República Dominicana





pues ahora cuenta con más de 30 estaciones de expendio de combustibles en toda la geografía nacional, conocidas por su diseño innovador y la seguridad de sus instalaciones, las cuales están equipadas con tecnología de última generación para ofrecer a sus clientes un servicio de calidad.

Sigma Petroleum ha incorporado además su compromiso al medioambiente con una serie de iniciativas para mitigar la huella de carbono que produce esta industria firmando acuerdos con

el Ministerio de Medio Ambiente para la siembra continua de árboles en la cuenca alta del Río Ozama, lo que representa al término de cada año un promedio de más de 200,000 árboles, o mejor aún, un árbol sembrado cada 3 minutos. También esta empresa ha sido pionera en la colocación de paneles solares para la producción de energía que utilizan sus estaciones, permitiendo energizar cerca del 80% de las operaciones diarias del establecimiento.

### Valores compartidos

Innovación, desarrollo tecnológico, compromiso con el medio ambiente y un servicio de calidad son solo algunos de los valores que Sigma Petroleum comparte con Mack, por eso el pasado mes de julio, Antilla Motors, S. A., distribuidor de la marca del bulldog en República Dominicana, invitó a la empresa de combustibles a realizar una prueba de manejo del nuevo Mack Anthem AN64TX 2018, en combinación con un remolque de 12,000 galones, logrando así certificar un rendimiento de combustible de 12 kilómetros por galón (kpg) en una ruta urbana e interurbana de 415 km, desde la Refinería a tres de las estaciones de Sigma localizadas en la autopista Duarte en los kilómetros 13, 20 y 25 respectivamente.

A través de esta prueba, Sigma Petroleum pudo comprobar la avanzada tecnología, el gran confort y el diseño innovador que posee el nuevo Mack Anthem AN64TX con transmisión mDrive, así como su extraordinario rendimiento de combustible. Como resultado de esta prueba se obtuvo el compromiso de compra de un nuevo Anthem 2019 para la distribución eficiente de 12,500 galones de combustibles blancos en todas sus estaciones de República Dominicana.

En la actualidad, Sigma Petroleum cuenta con una flotilla de camiones pesados (Clase 8) tanto de fabricantes europeos como americanos.

---

Sigma Petroleum Corporation de capital 100% dominicano se especializa en la distribución a retail de combustibles, Gas Licuado de Petróleo (GLP) a través de Sigma Gas y Tiendas de conveniencias (Smart Shops).

---





**NEGOCIO**

# Mack<sup>®</sup> Granite<sup>™</sup>

**Más que un camión,  
una máquina de trabajo.**



*Este vehículo es el mejor exponente de lo que se puede denominar un camión vocacional. Diariamente se somete a duras pruebas en ámbitos extremos como los de la industria minera o de la construcción. El Mack Granite despliega toda su potencia y torque en condiciones que no se negocian, demostrando en cada maniobra confiabilidad y robustez.*



**D**esde hace 70 años Mack está muy bien representada en Argentina por Thermodyne S. A., empresa fundada por el ingeniero Cristóbal Tarazaga, y que hoy es conducida por su hijo Eduardo quien, a su vez, está dando paso a una pujante tercera generación que trabaja cada día en la casa central ubicada en el barrio de La Boca.

La empresa familiar de los Tarazaga ha sido la primera en homologar un camión de origen norteamericano en Argentina. Durante estos años de representación de la marca del bulldog ha logrado atender las necesidades de un nicho de mercado que requiere vehículos muy específicos y servicios acordes a la expectativa y a la altura de las circunstancias. Por eso, industrias como la minera, la de la construcción y la del petróleo, los elige sin dudar. De hecho, en el área petrolera aún siguen operando algunos ejemplares Mack que ya han cumplido más de cuatro décadas de duro trabajo.

### Vocación explosiva

El Mack Granite es un equipo que trabaja muy bien en minería. Está especializado en voladura de minas de minerales como cobre, oro, plata, etc., actividad a cielo abierto, de gran tamaño y, sobre todo, de gran exigencia. Su función específica es preparar y distribuir el explosivo que se usará en esas explotaciones, se trata de una emulsión de anfos.

Sigma Petroleum ha incorporado además su compromiso al medioambiente con una serie de iniciativas para mitigar la huella de carbono que produce esta industria firmando acuerdos con el Ministerio de Medio Ambiente para la siembra continua de árboles en la crespectivamente.

Dentro del vehículo se colocan los productos en forma individual y separada, éstos se mezclan en las proporciones determinadas para cada explosión específica. Mediante un sistema basado en un tornillo sin fin, brazos móviles y mangueras, se va distribuyendo en cada uno de los orificios que han sido hechos previamente por una perforadora hidráulica. De este modo, queda preparada la grilla de voladura.

Los elementos que carga el camión son: nitrato de amonio y combustible líquido y con ellos justamente se obtiene el anfo, que será inyectado en cada orificio de la tierra. Una vez descargada la emulsión, se agrega el denominado iniciador que, en algunos casos, se trata de TNT, ya que es el explosivo más rápido para su activación. Por medio de un sistema de detonación electrónica se le puede dar una correcta secuencia y retardo a cada pozo para lograr el tamaño de piedra final que se necesita para su proceso.





El equipo monta la tolva donde van los productos y sus depósitos. Un tanque específico de combustible para ese proceso. Las bombas individuales para el producto, para el combustible, los tornillos de mezclado y de distribución, las válvulas de control y un sistema de gestión electrónico.

## La operación del vehículo

En general, el vehículo es operado simultáneamente por dos o tres personas: el conductor es quien también opera la consola electrónica en su interior. Las otras dos personas controlan la descarga y el correcto posicionamiento del explosivo. Cabe destacar que son pocas las compañías que se dedican a la fabricación de este tipo de equipos. En este caso, la compañía norteamericana Tread Corporation, monta todo el sistema sobre el camión minuciosamente.

### Confiabilidad y alto nivel de personalización

Totalmente cargado, el Mack Granite GU 813 E, puede trasladar una masa completa de unas 40 toneladas entre los caminos más sinuosos y traicioneros de la provincia de San Juan. En las minas a cielo abierto, este camión normalmente carga en una planta fija que se encuentra en la base y puede realizar tres viajes distribuyendo explosivos en los diferentes sectores que se le asignen.

Los pilares en los que Mack se basa para ser elegido en esta actividad tan especializada son varios, aunque la confiabilidad y la nobleza del vehículo son los más importantes. “Nosotros decimos, muchas veces, que más que un camión es una máquina de trabajo. Además, este camión se configura a la medida de cada cliente, estos equipos tienen la mayor disponibilidad de trabajo que jamás hayamos visto. Salvo para realizarle el mantenimiento preventivo, nunca se detienen ni en las peores condiciones de trabajo”, afirma Jorge H. García, Gerente de Posventa de Thermodyne.

## La configuración

Este Mack Granite GU 813 E, trabaja a más de 4,000 metros de altura, para ello necesita un conjunto mecánico acorde al tamaño de la exigencia. Monta un motor Mack de seis cilindros en línea, con 13 litros de cilindrada y 400 caballos de potencia.

Además, ofrece doble sistema de freno motor; uno gobernado por los gases de escape a la salida del turbo y el otro que trabaja en la tapa de cilindros, sobre las válvulas, transformando al motor en un compresor. Es una configuración 6x4 que se presenta con un eje delantero de alta capacidad de carga para soportar un peso de 23,000 libras (10,500 kilogramos aproximadamente) con neumáticos súper anchos en medida 425/65R 22.5 Radial y el “bogie” trasero de 52,000 libras (unos 24,000 kilos).

La transmisión es mecánica, igualmente marca Mack, modelo T310 y cuenta con 10 velocidades. La primera marcha de súper



baja con relación de 36.4 a 1 y la décima es una sobremarcha. La caja está equipada además con seis reversas, un detalle muy valorado en camiones vocacionales como este ya que en la mayoría de las operaciones el vehículo recorre muchos metros marcha atrás. Posee adicionalmente un divisor de potencia y opción de bloqueo en los dos diferenciales.

Como es de suponerse, la manipulación de explosivos para la minería requiere sumo cuidado, por ello, todo el personal involucrado en la carga y disparo de voladuras debe cumplir estrictamente con los procedimientos que las empresas y la legislación del sector han establecido. Contar con el equipamiento mecánico perfecto, en rubros como estos, determina mucho más que un buen trabajo final y el Mack Granite GU 813 E lo tiene.

---

Este equipo está destinado a un duro trabajo en la distribución de explosivos en minería a cielo abierto en la provincia de San Juan. Enfrenta condiciones de trabajo durísimas a alturas mayores a 4,000 metros. Con un tren de fuerza indestructible, el Mack Granite GU 813 E afronta el tipo de tarea para la cual fue concebido.

---





## Conoce más sobre la marca del Bulldog

Mack Trucks fue fundada en 1900 por Jack y Gus Mack en Brooklyn, Nueva York, y originalmente era conocida como Mack Brothers Company. Los hermanos Mack en realidad ingresaron al negocio de fabricación de vehículos siete años antes, cuando compraron la empresa de transporte Fallesen y Berry. Como fabricante, produjo su primer vehículo motorizado exitoso en 1900. Los camiones Mack se ganaron el apodo "la marca del Bulldog" en 1917 durante la Primera Guerra Mundial, cuando el gobierno británico compró el modelo Mack AC para abastecer sus líneas de frente con tropas, alimentos y equipos. Los soldados británicos apodaron al camión el Bulldog Mack por el formato de su trompa, que, junto con su increíble robustez y durabilidad en las condiciones más adversas, les recordó las cualidades tenaces de la mascota de su país: el Bulldog británico.





## MACOMA, un salto al éxito en Costa Rica.

*Consolidado como uno de los principales distribuidores de materiales en el país, MACOMA con una flota 90% Mack ha depositado su confianza en MATRA Costa Rica, concesionaria del bulldog.*

**F**ue en 1989 cuando nació **Maquinaria Construcciones y Materiales S. A.** (MACOMA S.A.), de la mano del señor Enrique Hernández Masis, quien con grandes deseos de proporcionar a sus clientes soluciones competitivas, se dedicó a brindar servicios de movimientos de tierra, obras de infraestructura, alquiler de equipo, construcción de pavimentos y carreteras.

Con el paso de los años, el señor Enrique heredó el negocio a sus dos hijos, Manuel y Olman Hernández Vives, ambos, con su espíritu emprendedor y visionario, han consolidado a la empresa hasta llevarla al éxito.

“Con una carreta de bueyes se sacaba piedra y arena de los ríos Agua Caliente y Reventado de Cartago... Así inició mi papá el negocio que hasta la fecha brinda trabajo a cientos de personas. Mi padre confió en nosotros dos, nos aconsejó y así fuimos creciendo hasta tener una planta de block. Con los años, nos convertimos en los principales distribuidores de materiales en el país”, explicó Olman Hernández, dueño de MACOMA S. A.

### **Maquinaria y camiones de calidad**

A lo largo de estos años, la empresa se ha consolidado como pionera en las labores que desempeña día a día, cumpliendo las exigencias de sus clientes a través de una constante renovación y modernización, siempre buscando mayor competitividad y brindando un servicio de calidad, es por lo anterior que hoy por hoy está posicionada como referente entre las compañías constructoras de mayor trayectoria en este ramo.

De acuerdo con Olman Hernández, desde hace 20 años MACOMA ha apostado por el servicio y con ello, el uso de maquinaria y camiones de calidad para cada trabajo que realizan. Su confianza fue puesta en MATRA, distribuidor en Costa Rica de Mack y actualmente el 90% de su flota es de la marca del bulldog.



Esta empresa costarricense lidera el sector de construcción en diversos sectores, gracias al uso de equipo y flotillas de lujo para cada labor que realiza. En este caso, con el uso de equipo de acarreo Mack, el negocio se expande a todo el país, bajo los altos índices de seguridad que se requiere.

“Son años de agradecimiento con MATRA por el excelente acompañamiento que nos han brindado junto a los camiones Mack. MATRA nos ha dado el soporte adecuado en todo momento y nos ha brindado seguridad”, dijo Hernández.

La compañía es hoy una de las mejores empresas especializadas en movimientos de tierra, obras de infraestructura, construcción de carreteras, pavimentos y suministro de agregados para la construcción.





La eficiencia, honestidad e integridad con las que trabajan con sus clientes han sido la base que les ha permitido posicionarse como una de las mejores constructoras de Costa Rica durante estos años.

“La base de nuestro trabajo es el compromiso con la excelencia en servicio a las exigencias de nuestros clientes, hemos fomentado relaciones comerciales buscando que los mismos se involucren activamente en relaciones a largo plazo con la empresa”, agregó Hernández.

Por lo tanto, brindan respaldo total a los clientes con servicios integrales y amplios, precios adecuados y plazos convenientes.

Su principal servicio es el desarrollo de obras de infraestructura de gran envergadura. Junto al apoyo de un equipo humano profesionalizado, ofrecen servicios integrados basados en la necesidad del cliente, como corte y bote de tierra, infraestructura comercial y urbanística, sistema sanitario, potable, telefónico y eléctrico, corte en roca, construcción y estabilización de taludes, construcción de muros, construcción de carreteras y pavimentos y colocación de carpeta asfáltica y tratamientos superficiales.

De la mano de la normativa ambiental, cuentan con distintas fuentes de extracción de las cuales proveen agregados de primera calidad al mercado nacional.

Sus fuentes de extracción se ubican en La Garita de Alajuela, también en Grecia, Cebadilla y en Río Frío de Sarapiquí, con un centro de distribución ubicado en San Miguel de Santo Domingo de Heredia desde donde se comercializa a todo el país.

La empresa líder, con una excelente reputación en la ética profesional y las buenas costumbres, amplia experiencia en las áreas en que se desempeña.



## Discover Lehigh Valley reconoce a Mack Trucks por su impacto económico local

*Discover Lehigh Valley, la organización que promueve el turismo en Lehigh Valley, recientemente otorgó a Mack Trucks el Premio Zenith por tener un impacto económico significativo en la región.*



**M**ack ganó el premio por su impresionante convocatoria con la prensa internacional durante el lanzamiento del Mack Anthem®, en el PPL Center en Allentown, Pennsylvania.

“El evento de Mack atrajo a un gran número de asistentes y por ende un significativo impacto económico para la región”, destacó Mike Stershic, presidente de Discover Lehigh Valley. “Apreciamos a una organización con fuertes vínculos locales y que selecciona a la zona de Lehigh Valley como el centro para la realización de un evento tan importante como este”.







El premio Zenith de Discover Lehigh Valley se otorga a la empresa que organiza el evento con mayor impacto económico o con el mayor número de asistentes en Lehigh Valley durante el año. Mack recibió a unas 750 personas en el evento de lanzamiento del Anthem en 2017.

El premio Zenith se entregó a Mack durante la reunión anual de Discover Lehigh Valley el pasado 13 de noviembre. En este evento anual se destacaron los logros del año pasado, y se dieron a conocer a los ganadores de sus tres premios: Zenith, Tourism y Partnership.





“Nos sentimos honrados de que Discover Lehigh Valley eligiera a Mack para recibir el premio Zenith”, dijo John Walsh, vicepresidente de marketing de Mack Trucks. “Para Mack era natural desarrollar este evento en Allentown, donde tenemos tantos empleados y una historia tan larga. Mack se enorgullece de que Lehigh Valley sea el hogar del Centro de Atención al Cliente de Mack –al que personas de todo el mundo acuden para conocer la marca y nuestros productos–, así como el centro de Operaciones de Mack Lehigh Valley, donde se ensamblan todos los vehículos Mack que se venden en Norteamérica y los que se exportan a otros países”, finalizó Walsh.







**MACK**

GUARDDOG® CONNECT

# DI HOLA A TU ALIADO UPTIME.



GuardDog® Connect es el servicio de diagnóstico y monitoreo en tiempo real de Mack, que conecta su camión a una red 24/7 de personal de soporte y centros de reparación. Si algo le sucede a su camión, GuardDog® Connect detecta el problema instantáneamente y lo comunica antes de darse cuenta de que algo está mal.

[MackTrucks.com.mx](http://MackTrucks.com.mx)

**BORN READY.**





## Mack Anthem conquista Ecuador

*Por su imponente diseño, extraordinario desempeño y aerodinámica, este vehículo ha llegado para conquistar el mercado ecuatoriano.*

**C**on una excelente convocatoria, el pasado mes de octubre se llevó a cabo el lanzamiento del tan esperado Mack Anthem en las instalaciones de MACASA – distribuidor de la marca– en las ciudades de Guayaquil (matriz) y Quito (sucursal).

A los dos eventos acudieron sus clientes más importantes –alrededor de 120 en Quito y 170 en Guayaquil–, así como

altos directivos de MACASA y Mack Trucks Inc. como: Luis Fernando Gómez Rosales, Presidente Ejecutivo de MACASA; Antonio Gómez Santos, Gerente General de MACASA; Christian Navarrete, Gerente Nacional de Ventas; Jorge Gómez, Gerente Corporativo de Marketing; Eduardo Herrera, Vicepresidente de Mack Trucks; Lázaro Roche, Director de Ventas de Mack Trucks; Juanita Duque, Manager, Marketing and Communications de Mack Trucks; Thierry Richard,







Regional Sales Manager; Claudio Peña, Regional Parts Manager y Andrés Ortiz, Regional Service Manager. premios: Zenith, Tourism y Partnership.

#### Y así como llegaron, se fueron...

Después de 10 años, Mack Trucks presentó un producto con un diseño innovador tanto en su interior como exterior y eso fue muy bien recibido por los transportistas ecuatorianos, al grado de que todos los Mack Anthem que llegaron al Ecuador fueron vendidos y entregados en su totalidad casi de inmediato.

Transvélez compró 14 Anthem con dormitorio de 48" para ser operados a nivel nacional en el sector transporte, ampliando su flota a 235 camiones.

Asimismo, Grupo Pionner adquirió cinco unidades con dormitorio de 70" para ser operadas en Quito y Manabí transportando comestibles. Mientras que la empresa Transporte de carga pesada Spondylus, adquirió una unidad por el movimiento de combustible.

La empresa Transvélez, que lleva operando en el Ecuador alrededor de 20 años, es uno de los clientes más importantes para MACASA y es incluso considerado como embajador de

la marca en aquel país ya que cerca del 60% de su flota está conformada por camiones Mack.

Y fue justamente la experiencia positiva que han tenido con el resto de su flota durante estos años, así como el apoyo y respaldo que han obtenido por parte del distribuidor MACASA, el factor decisivo para continuar trabajando juntos como aliado estratégico en su negocio.

Para Grupo Pionner el hecho de que los camiones contaran con la certificación de homologación le dio la confianza necesaria para tomar la decisión de compra, así como la calidad que distingue a los camiones Mack y el respaldo que MACASA le ha brindado durante los años en los que han trabajado juntos. Grupo Pionner tiene 15 años en el mercado de transporte y cuenta con un plan permanente de renovación de su flota y sus ejecutivos se encuentran decididos a continuar depositando su confianza en MACASA y Mack Trucks.

MACASA se ha consolidado como un socio estratégico para cada uno de sus clientes ya que además de ofrecer los productos Mack cuenta con las instalaciones adecuadas para brindar soporte a sus clientes tanto en venta de camiones como en repuestos y servicio.







## TRACSA: el nuevo distribuidor 100% Mack Trucks México

*La alianza comercial entre la marca del bulldog y la empresa especializada en soporte a producto, ya es una realidad: el primer punto de venta en la Zona Metropolitana de Jalisco se convertirá en sitio de referencia y será replicado en cinco entidades del país.*

**T**al como lo anunciaron en Expo Transporte ANPACT 2017, la noche del pasado miércoles 17 de octubre se hizo oficial la sociedad entre Mack Trucks México y Grupo TRACSA, empresa enfocada en la comercialización de maquinaria pesada y servicios especializados.

Aprovechando la gran aceptación del nuevo Anthem y el prestigio del Granite en el segmento vocacional, más la reconocida trayectoria de la distribuidora en el occidente del país, ahora nace TRACSA-Mack, un concesionario 100% enfocado en la marca del bulldog.

Ubicado en Tlaquepaque, sobre el Periférico en la Zona Metropolitana de Jalisco, este nuevo punto de servicio es estratégico por su ubicación, y además se tiene previsto replicar

este modelo de negocio al menos en 17 sucursales de Grupo TRACSA en Michoacán, Colima, Nayarit y Zacatecas.

A nombre de la marca del bulldog, Eduardo Herrera, Vicepresidente de Operaciones de Mack Latinoamérica, agradeció la confianza de Grupo TRACSA para sumarse a un objetivo común: ganar terreno en el país y posicionar al nuevo Anthem en el autotransporte nacional.

“Para cualquier marca el apoyo postventa es fundamental, y si se tiene a un aliado comercial como TRACSA, no hay más que seguir trabajando para ganar terreno en el país. Y un factor en común es la cultura del soporte del producto. Si ya tenemos un gran nivel uptime, ahora mejorará gracias a esta sinergia”, dijo.

Al respecto, Emerson Gutiérrez, Director Comercial de Mack





Trucks México, celebró el destacado papel que ha jugado TRACSA en el camino trazado desde se dio el anuncio hasta ahora, pues han trabajado juntos para aterrizar estrategias, determinar objetivos y establecer las mejores condiciones de cara a lo que será una larga relación ganar-ganar.

“Ellos están confiando en la marca y nosotros sabemos perfectamente todo lo que ganamos en puntos de soporte, con una empresa tan profesional y con tanta experiencia como lo es TRACSA. De hecho, esta alianza se concreta para cerrar este año a todo vapor y empezar 2019 con mucha mayor fuerza”, señaló el directivo.

**“Un camión magnífico con el mejor servicio”**

Sergio Fonseca, Director General de Grupo TRACSA, detalló que una de las principales expectativas de esta nueva sociedad es llevarle al mercado un camión con uno de los mejores rendimientos de la industria; eso sí, con el compromiso de un distribuidor capaz de satisfacer cualquier necesidad con los estándares más altos y de forma inmediata.

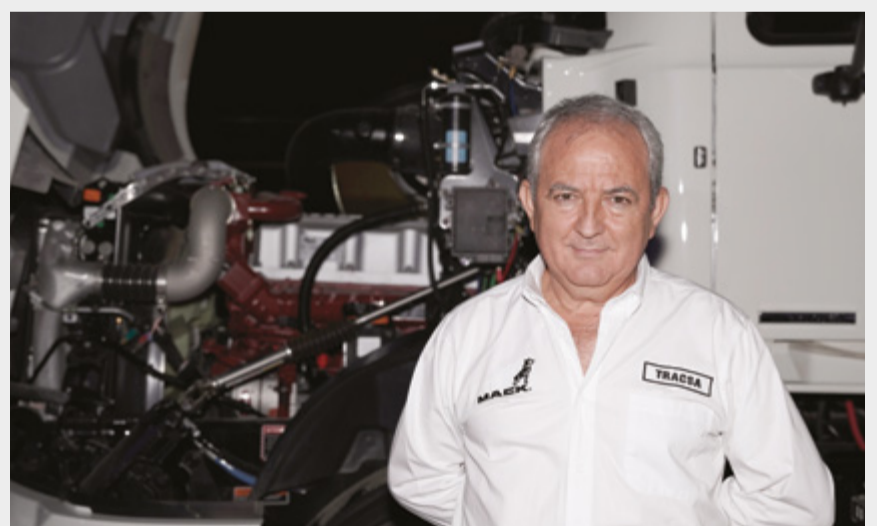
Y al ser una empresa con años de experiencia en las

industrias de la construcción y minería, su conocimiento de Mack Trucks no es nuevo. Al contrario. De ahí la confianza en la robustez del producto y la certeza de que esta alianza comercial será el principio de una larga y exitosa relación.

“El camión por sí solo ofrece lo mejor en tecnología, seguridad y desempeño; pero ante cualquier requerimiento, es indispensable contar con recursos humanos que sean capaces de atender y solventar cualquier incidencia. Ahí entra nuestro equipo, especialista en el soporte de producto”.

Por otro lado, Gome Gómez, Director de Soporte al Producto de Grupo TRACSA, fue claro al decir que la filosofía de la empresa es proveer soluciones integrales para que sus clientes tengan operaciones más rentables: “Con esa experiencia de más de 44 años y un equipo de 2,300 personas, la alianza con Mack despegará muy rápido”.

En tanto, Aarón Ramírez, Gerente Comercial de Camiones en Grupo TRACSA, ratificó el compromiso de la marca para aprovechar esta sinergia en beneficio de ambas partes y, principalmente, de los clientes que ya se han acercado a preguntar por las unidades, aparte de los que ya han







concretado pedidos considerables.

“Es importante recordar que TRACSA tiene la solvencia y la cobertura para dar servicio a nuestros clientes en toda la región y, de ser necesario, en todo el país. El concepto de este punto de servicio lo replicaremos y, sin duda, ganaremos terreno de la mano de Mack”, añadió.

### **Y los primeros Mack Anthem son para...**

Sergio Fonseca, Director General de Grupo TRACSA, entregó la primera llave simbólica a Potosinos, empresa transportista que no dudó en hacer un pedido de 20 unidades, y que promete continuar con esta relación comercial durante muchos años.

“Queremos hacer la entrega de esta llave simbólica. Muchas gracias por confiar en la marca, y tengan la seguridad de que siempre vamos a estar con ustedes para atender todas sus necesidades”, señaló Fonseca Arámbula.





Sobre esta compra —hecha por una de las empresas más emblemáticas del autotransporte nacional—, Emerson Gutiérrez señaló que, sin duda, es prueba de que el nuevo Anthem sigue siendo un camión robusto y rudo y al mismo tiempo ligero, lo que lo hace aún más flexible. De tal manera que empresas como Potosinos, especializada en cargas ligeras, obtiene un mejor desempeño.

Finalmente, Autotransportes Pilot también se llevó su Mack Anthem, asimismo de manos del director general de Grupo TRACSA.

“Les hacemos la entrega simbólica de las llaves de la segunda flota que acaban de solicitarnos. Seguramente harán su negocio más exitoso de lo que ya son ustedes, jóvenes emprendedores, y ya saben que cuentan con el apoyo de la empresa, de Mack y de su brazo financiero para continuar creciendo”, remató.

En este renglón, Emerson Gutiérrez detalló que Pilot es una empresa que ya había adquirido una flota de 10 camiones Vision y ratificó su compromiso con una decena de Anthem, de tal manera que es evidente su satisfacción con la marca.

### Los principales retos hacia 2019

Si bien una de las cartas más fuertes de esta alianza es el servicio postventa, la calidad de los camiones Mack es innegable; no obstante, la demanda de vehículos en Estados Unidos requiere programar muy bien los pedidos.

Así lo considera Eduardo Herrera; quien también tiene claro que 2018 ha sido un buen año para la marca y 2019 será aún mejor. Además, el compromiso de la planta de fabricación es indiscutible.

Una vez amarrada la relación con Grupo TRACSA, los retos para Gabriel González, Gerente de Desarrollo de Distribuidores, pasan a una siguiente categoría, pues su responsabilidad es muy clara: tener a los inversionistas correctos en los lugares correctos.

Y es que la red de distribuidores de la marca entrena, capacita y certifica a sus técnicos a fin de estandarizar el servicio postventa. Justo en este punto es donde se encuentran con TRACSA, y el objetivo es establecer un entrenador fijo para este proceso.

“En esta etapa, buscamos que el 40% de los técnicos de todos los distribuidores estén certificados con Master Tech y elevar aún más el uptime de cada centro de servicio”.





# Bulldog®



## **AHORA MAS CERCA.** **MACK TRUCKS EXPORT**

**Nueva Ubicación:**  
**5835 Blue Lagoon Dr. Suite 401**  
**Miami, FL 33126**



**BORN  
READY.**

## **¿QUÉ SIGNIFICA BORN READY?**

### **Tú dínoslo**

**Nosotros hacemos maquinas que hacen a los  
hombres legendarios...**

En Mack, sabemos que hay una gran diferencia entre los que dicen que pueden hacer algo y los que han nacido para ello. A esto nos referimos en Mack Trucks cuando decimos "Born Ready".

Para algunos, esto significa ser audaz, fuerte, desafiante, confiable y todo lo que conlleva. Pero queremos saber lo que se significa para ti. Ahora Mack invita a sus aficionados a que expresen la forma en que se vive y se siente el espíritu Born Ready a través de sus historias.

Visita nuestras redes sociales y compártenos tú historia #MackBornReady en Facebook, Twitter, Instagram, YouTube o LinkedIn. Para tener la oportunidad de ganarte un camión Mack miniatura.

Envíanos tu historia a:  
[Function.marketing@macktrucks.com](mailto:Function.marketing@macktrucks.com)

