



Presenta Navistar México novedades uptime

CatalIST representa la apuesta en los SuperTruck, que logra una mejora en la eficiencia de carga del 104%. En enero 2018 se realizará el UPTIME Tour, para presentar beneficios de productos y servicios.

Navistar México presentó nuevas soluciones con el fin de que los clientes sean más rentables en sus negocios, por ejemplo, la incorporación del sistema de seguimiento y diagnóstico predictivo OnCommand Connect en todas las unidades nuevas producidas en planta, sin importar el esquema comercial con el que se adquiriera la unidad, sea venta de contado, financiamiento, arrendamiento o cualquier otro esquema de negociación.

Entre los beneficios de este sistema presentado en el marco de Expo Transporte 2017, destacan un ejecutivo al servicio del cliente que monitorea las unidades en todo momento, ahorros inmediatos en el gasto de combustible, reducción de costos de mantenimiento, reducción de accidentes, entre otros, informó la empresa en un boletín de prensa.

CatalIST, el nuevo prototipo de Navistar es la apuesta más innovadora de la compañía en los SuperTruck, los cuales buscan lograr un rendimiento superior con base en mejoras aerodinámicas, eficiencia en la carga y menor consumo de combustible. Este camión servirá como base para los cambios que International implemente en su gama de camiones, algunos de los cuales ya incluyen muchas de las mejoras logradas con este modelo.

Este vehículo logra una mejora en la eficiencia de carga del 104%, superando los estándares establecidos por el Departamento de energía de Estados Unidos (DOE) para el programa SuperTruck; además, ha logrado una eficiencia de combustible de 13 millas (20 mil 9215 km) por galón (3.78 lt.) y demostró un 50.3% de eficiencia térmica en el frenado (Brake Thermal Efficiency-BTE), con el objetivo de alcanzar un 55% de BTE.

En cuanto a refacciones, se presentó la línea FLEETRITE, que ha desarrollado nuevas líneas de producto como tambores de freno, urea, bolsas de aire y el más reciente lanzamiento de rines. Con estos productos, la empresa suma una gama de más de 650 números de partes en catálogo, el cual da servicio a camiones de todas las marcas.

Cabe mencionar que en cuestión de productividad, el Centro de distribución de partes tiene el índice más alto de la corporación, dado que con un excelente sistema de administración del almacén logra dar servicio a la red de distribuidores cumpliendo al 98.6% el envío y surtimiento de pedidos, compartió la corporación de tecnologías y servicios para sector **autotransporte**.

Se destacó que este año celebra los 20 años de Navistar Financial en México, así como los primeros 10 de Transprotección, su agente de seguros especializado en el sector transporte. Durante este tiempo ha celebrado más de 36 mil negocios, los cuales han impulsado el crecimiento de la empresa, que en los últimos cuatro años ha promediado un crecimiento superior al 13% anual, prácticamente una de cada dos unidades que vende International se financia a través de este programa.

Navistar ha contribuido con esquemas de Plan piso que han fortalecido a su red de distribuidores, además de proveer financiamiento para las exportaciones a Latinoamérica desde su planta en Escobedo, Nuevo León. Asimismo, desde 2008, la financiera ha sido calificada por Standard & Poor's como 'excelente' administrador de activos, lo cual se ha traducido en una alta calidad del portafolio, se señaló.

Dicho modelo contempla procesos digitales para elevar los estándares de servicio y tiempos de respuesta a niveles sin precedentes. Diseñar en conjunto con la banca de desarrollo un mayor número de programas de financiamiento para micro y pequeños transportistas, para Pymes con vocación exportadora y para empresas ubicadas en las zonas económicas especiales, entre otros.

Se destacó que en enero del próximo año, se llevará a cabo el UPTIME Tour en más de 20 ciudades de México, que será una gira que presentará los beneficios de productos y servicios que conforman la oferta de la compañía

para que los clientes y no clientes la conozcan y consulten directamente a los especialistas de cada una de las soluciones.

Bernardo Valenzuela, Vicepresidente de Exportaciones y Presidente de México y Operaciones Globales, dijo que la oferta permite a los clientes acceder a soluciones eficientes en cualquier clase de vehículo comercial y aplicación. “Contamos con avanzadas tecnologías que mejoran la productividad, la eficiencia en el consumo de combustibles, la seguridad de los operadores al manejar las unidades y minimizan el costo total de propiedad. Somos una empresa que avanza a pasos agigantados para llevar el uptime a un nuevo nivel.

“Para Navistar es muy importante estar a la vanguardia en todos los productos y servicios que ofrece, por lo que hemos hecho inversiones estratégicas a lo largo de la compañía para brindar el mejor uptime del sector. Para nosotros UPTIME es una cuestión de actitud, es el tiempo efectivo de trabajo de una unidad, es el compromiso de Navistar para que los camiones trabajen la mayor parte del tiempo”, finalizó Valenzuela.