



ORIENTE
...Su línea confiable

10 años de mayor rendimiento

Cuando un tractocamión llega al servicio de mantenimiento preventivo, mecánicos y técnicos expertos en la materia hacen una revisión exhaustiva de las condiciones físico-mecánicas de la unidad, y a la hora de revisar los neumáticos, las observaciones suelen ser muy parecidas a éstas: "los neumáticos tienen un desgaste irregular, la llanta venía baja o no tiene buena presión".

Aun cuando en ese momento los neumáticos sean inflados a la presión deseada, es muy probable que tras rodar cientos de kilómetros todos los días, las llantas vuelvan a presentar inconsistencias. Y aunque visiblemente luzcan bien inflados, la ineficiencia de los neumáticos mal calibrados será evidente, pues una correcta y estable presión no solo repercute en el rendimiento del vehículo, sino también en la seguridad vial.

Es por esta razón que hace 10 años, Auto Express Oriente (AEO), una de las empresas transportistas más emblemáticas de Jalisco, decidió invertir en tecnología que le ofreciera un mejor rendimiento de combustible, una mayor vida útil de las llantas y, por supuesto, condiciones



José Antonio Rivas Barba, Gerente de Mantenimiento de AEO.

más seguras tanto para el operador como para el propio vehículo.

José Antonio Rivas Barba, Gerente de Mantenimiento de AEO, explica que al tener llantas correctamente calibradas, el vehículo se fatiga menos, pues reparte mejor el peso que carga, además de que optimiza su rendimiento y aumenta la vida útil de los neumáticos.

Estos son los principales resultados que ha obtenido AEO tras la

adopción de VIGIA, el sistema que mantiene de forma constante y automática la presión de aire predeterminada de las llantas. Ante cualquier disminución de la presión, incluso en caso de pinchadura, el sistema avisa al conductor y activa de manera automática el proceso de inflado para mantener la presión hasta que pueda realizar la reparación.

"Estamos muy contentos con el sistema. Llevamos casi 10 años utilizándolo y aunque al principio representó una inversión muy fuerte, decidimos equipar todas nuestras unidades en una relación ganar-ganar con el proveedor, pues al contratar el servicio para toda la flota, ellos demostraron real interés de participar como socios de negocio. No salimos a carretera sin VIGIA", afirmó.

Agregó que cuando mandan vitalizar las llantas, la empresa entrega un casco en buenas condiciones: "En todos sentidos fue una gran inversión, que ha redituado en rendimiento, economía y seguridad".

Testigo de la profesionalización

Las llantas son el segundo consumible en el autotransporte, por lo que los gastos de operación en este renglón podrían ser un dolor de cabeza, sobre todo si no se toman precauciones y se optimiza el gasto. Así que para planear un crecimiento, lo primero que una empresa requiere es eficientar los costos y proyectar las mejores inversiones de negocio. Solo de esta forma es posible pensar en la profesionalización del sector.

Así lo considera Rivas Barba, quien

declara que tanto la adopción de VIGIA como el autoabastecimiento de combustible y la modernización de su modelo de negocio, han permitido que AEO y su empresa hermana, Fletes de Oriente, hoy sean marcas completamente profesionales, pues han sabido diversificar su oferta según las necesidades de cada uno de sus clientes.

El entrevistado explicó que, por un lado, Fletes de Oriente se especializa en paquetería: hace entregas en Puerto Vallarta, Guadalajara y México; por el otro, AEO ofrece servicios de transporte de carga en tres distintos nichos: mercado doméstico, con entregas principalmente en las zonas metropolitanas de las ciudades de México y Monterrey; Import-Export, que realiza conexiones entre Guadalajara y Laredo; y Servicio Marítimo, que atiende las necesidades en los puertos de Altamira y Manzanillo.

Solventados los principales costos de operación, AEO hoy sigue fortaleciendo su apuesta por la profesionalización: "No solo del operador sino del transportista. Estamos trabajando fuertemente al interior de nuestra empresa con dos operadores instructores, quienes están capacitando a los conductores de nuevo ingreso para que conozcan y dominen las nuevas tecnologías para motores, transmisiones y unidades".

José Antonio Rivas también es Vicepresidente de la Zona Occidente de la CANACAR –que comprende los estados de Michoacán, Nayarit, Colima y Jalisco–. Y en este sentido informó que como Asociación, realizaron un proyecto con la Universidad Tecnológica de Jalisco para crear una carrera técnica, enfocada totalmente al

operador, pues en el país existe un déficit de 70,000 conductores.

"Se trata de hacer un semillero con esos muchachos que están interesados en sumarse al volante y crear empleos bien remunerados. La universidad hace promociones para jalar estudiantes y nosotros para tener operadores con un nivel de capacitación más profesional", detalló.

Los principales retos del sector

Buena parte de las empresas que solicitan el servicio de AEO requieren de puntualidad, calidad y conocer la ubicación de su carga en tiempo real. Es por eso que la compañía le ha apostado a reforzar la seguridad en todos los sentidos: en las unidades, a través de tecnología de punta; y en las mercancías, con custodia y monitoreo las 24 horas.

Así lo expresa su Gerente de Mantenimiento: "Buscamos empresas interesadas en que su producto vaya seguro y a tiempo, por lo que ofrecemos tiempos exactos y precisos. Los fierros (vehículos) no tienen palabra de honor y si bien pueden tener

imprevistos en ruta, nuestro tiempo de respuesta ofrece garantías.

"Nos hemos especializado en un esquema de seguridad con monitoreo las 24 horas, ofrecemos servicio pagable con garantía de seguridad, tenemos localizador satelital en el vehículo y en el remolque, y nuestros operadores no viajan solos, ya que generalmente van en grupos respaldados por servicio de custodia durante el recorrido".

Por último, el entrevistado destacó que, tras asumir el cargo como nuevo Presidente de la CANACAR, Rogelio Montemayor puso especial énfasis en sumar a los pequeños transportistas y hombres-camión al camino hacia la construcción de un gremio más competitivo.

Para esto, agregó, es importante desarrollar esquemas con objeto de ofrecerles unidades más nuevas y en mejores condiciones, lo que a la larga se traducirá en menos contaminación y menos gasto en combustible.

"A nosotros nos está funcionando sacar de nuestra flota los vehículos con más de cinco años de antigüedad. Los pequeños transportistas que no pueden adquirir una unidad nueva, pueden hacerse de una de éstas y ser más productivos, ya que se trata de vehículos en mejores condiciones que los que muchos de ellos aún conservan", finalizó.



José Antonio Rivas Barba también es Vicepresidente de la Zona Occidente de la CANACAR.