



Bulldog[®]

Mack Granite

El camión mejor vendido en
Estados Unidos.

Innova Mack el segmento militar y policiaco.

Mack Granite versión GU813E
con sistema expansión,
genera el doble de espacio.

La Leyenda Sigue Viva...

Una campaña publicitaria que busca revivir el
posicionamiento que siempre ha tenido Mack.

CARS 3

Llegará a territorio Mack, y hará vibrar los
corazones.



Suficientemente fuerte para cargar con toda una industria.



El Mack® Granite™ cuenta con capacidades de carga útil desde 30 hasta 50 toneladas, con opción de transmisión manual o automática. Cuenta también con los costos de adquisición más bajos, costos de operación más bajos y los costos por tonelada movida más bajos, el Mack Granite hace la vida más fácil al volante para ayudar a aumentar sus ganancias. Para más información: Function.marketing@macktrucks.com y al Teléfono (55)52578900.

Visita nuestro concesionario más cercano y llévate tu Mack.

BORN READY.

[Mack Trucks Mx](#) [@MackTrucksMx](#) [Mack Trucks Mx](#) [Mack Trucks México](#)

CONTENIDO

Mack Granite: El camión más vendido en Estados Unidos.



14 PORTADA

4 EDITORIAL

5 PANORAMA

Mack en Latino America

6 NOTICIAS

- Mack Trucks refrenda su compromiso con la capacitación en México.
- Mack Exportación "Zeroing In"
- Mack Trucks en CONEXPO-CON / AGG 2017"
- Premian a Mack Trucks por video "The Horn"
- El compromiso de Mack Trucks por minimizar su huella ambiental.
- Road Choice: Llenando una Brecha en la Oferta de Producto.

12 ENTREVISTA

Mack tiene nuevo director y define su enfoque en el mercado Mexicano.



18 EN EL TRABAJO

Innova Mack el segmento militar y policiaco.

20 EN EL NEGOCIO

- La Leyenda Sigue Viva...
- Expo Posventa Camosa Honduras 2017.
- Mack Trucks y Hormigón Andino, una historia de confianza.

26 NOVEDADES

- Mack Trucks vende sus camiones a través de la realidad virtual.
- Cars 3 llegará a territorio Mack y hará vibrar los corazones.
- Mack Trucks patrocinador oficial de la NASCAR Sprint Cup Series



Este año representa un gran reto para la industria de tractocamiones en los mercados latinoamericanos, después de los sucesos del último semestre del año pasado que hicieron que muchos países perdieran estabilidad. El panorama económico que presentaba el comienzo del 2017 estuvo lleno de expectativas que mantienen hasta la fecha, aunque en menor grado, nuestras estrategias activas para lograr nuestros cometidos y compromisos en cada mercado latinoamericano.

A lo largo de este primer trimestre hemos visto como la economía mundial ha sido fluctuante, pero no quitamos el dedo del renglón, por esta razón nuestras estrategias durante este año tienen un enfoque de soporte que permitirán acercarnos más a ti, nuestro cliente; ver tus necesidades, palpar tus metas y optimizar tus ingresos; para hacer de nuestras unidades y herramientas tu mejor inversión.

En esta edición de la Bulldog Magazine, daremos una remembranza de los hechos que han puesto a Mack en el número uno; forjando historias, experiencias y relaciones fuertes que hoy en día se ven reflejados en el gran éxito de las empresas que prefieren nuestra marca.

Te invitamos a ver como nuestros enfoques, tecnológicos, de soporte e innovación, acompañan a nuestros clientes en las labores más fuertes, con diferentes aplicaciones. Lo que nos hace ir siempre un paso adelante en el mercado, ofreciendo bienestar dentro del negocio y fuera de él; con el operador y con la sociedad.

Esperamos sea de tu agrado y disfrutes tanto como nosotros de esta edición, en la que el factor denominativo has sido tú, nuestro cliente.

Comité Editorial de Mack Trucks Latino América.



Mack en Latino America

Esperamos en el 2017 ver un cambio positivo en la industria, impulsado por el cambio de la legislación de emisiones y las inversiones en infraestructura.

La industria de camiones en Latinoamérica ha experimentado momentos difíciles durante los últimos 3 años. Una combinación de factores económicos y políticos ha dado lugar a una menor demanda de camiones. La región, con algunas excepciones como México, es altamente dependiente de materias primas como el impulsor más importante de su crecimiento económico, y la baja de precios de petróleo y cobre, ha hecho que los principales mercados tradicionales de Mack en Sudamérica como Venezuela, Colombia, Ecuador y Chile se vean altamente afectados. Sumado a un dólar más fuerte, que ha tenido un impacto negativo en el costo de los camiones en moneda local, en particular en aquellos sectores que no tienen formas naturales de protección frente a las fluctuaciones monetarias.

México es uno de los países que ha sido menos impactado. Un país que se destaca en términos de la diversificación de su economía y por lo tanto menos dependiente de las fluctuaciones de los precios de las materias primas. También hemos visto actividad en la mayoría de los países centroamericanos, cuyas economías se han beneficiado de costos de energía menores y de la recuperación de la economía de Estados Unidos. Hoy en día Perú es el mercado más estable para Mack en América del Sur y hemos podido capitalizarlo aumentando nuestra penetración en ese mercado.

Sin embargo para el 2017 esperamos ver un cambio positivo en la mayoría de las economías latinoamericanas, impulsado en gran medida por la recuperación de materias primas, las inversiones en infraestructura y en general por un ambiente macroeconómico con mejores perspectivas en varias de las potencias económicas del mundo como Norte America y Europa.

En términos de legislación sobre emisiones, América Latina ha tomado medidas significativas para responder al cambio climático. Países como Brasil, México, Perú, Chile y Colombia han asumido compromisos significativos para reducir sus emisiones

de gases. Cada vez más, los países latinoamericanos están concientizándose de los impactos ambientales actuales y están proyectando mejoras para mitigar los efectos del cambio climático en sectores críticos de la economía, como la agricultura, la pesca, la energía y la infraestructura. Mack ha venido acompañando esas iniciativas para cuidar el medio ambiente introduciendo una gama de motores que se adapta a todos los requerimientos de la región.

Nuestros motores Mack MP® ofrecen una variedad de tecnologías de emisión Euro 3, Euro 4, Euro 5 y US017, que no sólo cumplen sino que exceden los estándares de emisión en la región, proporcionando eficiencia de combustible, potencia y productividad.

Adicionalmente, América Latina continúa presentando enormes oportunidades en proyectos de Infraestructura, con una inversión en la región para el 2016-2017 valuada en US \$ 180.000 millones. El número de proyectos aeroportuarios que se realizarán en los próximos 18 meses en América Latina ha aumentado en más de 50% comparado con el año pasado. Del mismo modo, el número de proyectos de autopistas, puentes y carreteras ha aumentado en más del 75%, con el valor promedio del proyecto también aumentando. Esto significa que los países de la región finalmente están empezando a abordar los problemas de congestión que inhiben la productividad y el crecimiento.

En tercer lugar, el valor promedio del proyecto de la Generación Eléctrica ha aumentado en más del 100%, reflejando el impacto del renovado interés en proyectos de energía renovable en la región. Una suma de productos de excelente calidad en constante evolución, la extensa red de concesionarios altamente calificada con cobertura excepcional de la región y la estrecha y sólida relación con nuestros clientes, junto con los factores favorables para la industria mencionados, nos indica que El Panorama de Mack partir del 2017 en Latinoamérica será positivo.



Mack Trucks refrenda su compromiso con la capacitación en México.



Como parte del compromiso de Mack Trucks con la capacitación en México, fue entregado de manera oficial un Mack Vision a la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (Canacar), organismo que reúne al gremio transportista del país, y que pondrá en servicio dicha unidad como **“Camión Escuela”**, en el centro de formación de operadores: Instituto Estatal de Capacitación (IECA) en la ciudad de Silao, Guanajuato.

Con esta entrega, Mack Trucks da respuesta y fomenta el desarrollo de los operadores en la región, ofreciéndoles innovación, calidad y seguridad.

“Estas acciones fortalecen nuestra relación comercial con el organismo en México, y damos cumplimiento a nuestra oferta realizada en su pasada convención. Uno de los retos, es la escasez de operadores capacitados. La demanda del servicio del transporte se ha vuelto cada vez más exigente, en cuestión de seguridad y eficacia, lo que posiciona al operador en un papel más relevante respecto a la productividad global”, manifestó Marco Antonio Ortega Martínez, Director General de Volvo Trucks México, en la ceremonia de entrega.

Por su parte, Rogelio F. Montemayor Morineau, Presidente Nacional de la Canacar, reconoció el gran desafío que tiene la industria del transporte, y la cámara por ofrecer soluciones a los problemas y a las necesidades del sector, fomentando la modernización y desarrollo de este importante gremio.

El nuevo Mack Vision, que será puesto en servicio como **“Camión Escuela Canacar”** en el IECA Silao, destacó José A. Castro Vázquez, Director del Instituto; “garantiza el éxito en la formación, primero de personas, y luego de operadores, llevándolos a ser ‘Técnicos de Navegación Terrestre’, con un amplio conocimiento de los sistemas que tiene el vehículo, manejo de su tecnología y de conflictos, además de la adecuada toma de decisiones”.

“Mack Trucks entiende el compromiso con el sector, con el tejido social y cambio de valores; puntos básicos en la formación”, dijo al concluir el directivo, y recibir las llaves del nuevo Mack Vision.



Mack Exportación “Zeroing In”

La segunda Convención Anual de Postventa, fue realizada en las instalaciones de Mack Trucks Exportación ubicada en la ciudad de Miami, FL. En dicho evento se contó con la presencia de importadores de 10 países latinoamericanos y personal corporativo de Mack Trucks especialistas en el área. Esta reunión estuvo estructurada con base en tres áreas claves del negocio: estratégica, operacional y comercial. Esta actividad se hace anualmente con el fin de alinear las estrategias, iniciativas y los planes de postventa para Mack Trucks en la región de Latino América.

Durante la convención a través de diferentes sesiones, los importadores y expertos del área compartieron e intercambiaron ideas y puntos de vista del negocio en la región, así como la oportunidad de conocer más a detalle los programas enfocados en la venta de repuestos y servicio al cliente que están disponibles.

Durante el evento, el Vice Presidente de Mack Trucks Exportación, Eduardo Herrera, enfatizó continuar en la búsqueda de valor agregado para nuestros clientes a través de la oferta integral: camiones, repuestos y servicio. “Como negocio y como marca, esto es lo que nos hará exitosos”. Los camiones, son parte fundamental del modelo de negocio de los importadores; sin embargo, la oferta de repuestos y servicio son la base del sustento del negocio”.

Por su parte, el Vice Presidente Comercial de Postventa de Mack Trucks, James Chenier, resaltó la importancia del proceso OPS - Ownership, Proposals, Sales Coverage: “debemos ser dueños del negocio, manejar la oferta y asegurarnos de tener una buena

cobertura de ventas de acuerdo a las demandas del mercado”. De igual forma afirmó que los objetivos de negocio deben ser claros y simples. La estrategia del logro de objetivos debe digerirse por los importadores y de esta forma trabajar en su implementación. Nuestras iniciativas comerciales están alineadas a las estrategias y objetivos de nuestros clientes, ofreciendo soluciones y estando más cerca de ellos para responder a sus necesidades, aprovechando las oportunidades de hoy y así estar preparados para el futuro.

“En Mack Trucks Latinoamérica, dada la dinámica de la región y necesidades de los clientes, estamos ajustando las bases y la forma de hacer negocio” - anotó Miguel Rivera, Director de Postventa y Desarrollo de Concesionarios para Mack Latino América Teniendo como tema del evento “Zeroing In”, se acordaron las siguientes prioridades: Enfoque en los clientes top 20; ofrecer las mejores opciones de repuestos para las diferentes edades y necesidades de las flotas en cada uno de los mercados a través de la “promoción y oferta del portafolio de productos del grupo: Partes genuinas Mack, Road Choice

y Remack”; también se hizo énfasis en fortalecer el uso de la herramienta gerencial [scorecard] que da el pulso del mercado incluyendo comportamiento de la flota, ventas retail, inventarios, y nivel de servicio, tanto al detalle como al por mayor, lo cual permite mantener una interacción estructurada con los importadores y así accionar iniciativas en el tiempo y la forma apropiada.

Estamos convencidos que la estrategia de “Zeroing In” nos ayudara a que Mack Trucks Latinoamérica logre los resultados esperados, y nos ayudara a estar cerca de los clientes leales, pero también a la conquista de nuevos clientes y llegar a nuevos segmentos.

Por último, se mencionó que el área comercial de posventa, desempeñará un papel clave en acuerdos de ventas de unidades como una oferta integral. Mack Trucks Latinoamérica se encuentra en la dirección correcta y los buenos resultados de la estrategia planteada se están viendo, no solo en números, sino también en la relación con los clientes y sus negocios.

Mack Trucks en CONEXPO-CON / AGG 2017

Mack Trucks ofreció una exhibición extensa de los carros de trabajo de gran alcance, resistentes y duraderos durante CONEXPO-CON / AGG 2017 en el centro de convención de Las Vegas.

Mack Trucks estuvo presente nuevamente en la feria más grande de la construcción, maquinaria, equipos y tecnología de Norte América, que se realiza cada tres años: la CONEXPO-CON / AGG 2017; con una destacada presencia a través de su amplia oferta de camiones vocacionales de gran alcance, resistentes y duraderos, características de la marca para este segmento.

Durante la feria, realizada en las Vegas, Nevada, del 7 al 11 de marzo pasado, los visitantes tuvieron la oportunidad de vivir la experiencia Mack en el stand y apreciar los camiones con las diversas opciones para aplicación severa, como el Mack Granite y TerraPro.

Nuestro modelo Mack Granite (MHD), destacó por su gran economía, ligero y de gran resistencia. Un vehículo que puede ser configurado como un Clase 7 o Clase 8. También fue exhibido el Mack TerraPro, con una unidad de bombeo de concreto.

La División de Exportación de Mack aprovechó la oportunidad para lanzar formalmente la suspensión trasera Mack mRIDE™ de 70,000 lb. de capacidad en una Volqueta Mack Granite equipada con un freno de motor Mack PowerLeash y el chasis Mack Cornerstone™. Esta suspensión trasera proporciona mayor distancia al suelo y mejor tracción y capacidad de carga para trabajos extremos.

“Con la introducción de la suspensión trasera Mack mRIDE™ de 70,000 libras, estamos buscando aumentar nuestra participación en una gama más amplia de aplicaciones vocacionales, ayudándonos a consolidar el liderazgo de Mack en este segmento”

La presencia de Mack en la exposición, además de reunir a visitantes de todo el mundo en el stand, contó con la presencia de diversos ejecutivos de



Volvo Group, como el CEO, Martin Lundstedt, entre otros altos funcionarios de la marca, que tuvieron oportunidad de conocer e interactuar con nuestros clientes.

“Fue emocionante ver el poder de la marca. Este evento, atrajo no sólo a los fanáticos de Mack Norteamérica, reunió a clientes leales y nuevos, visitantes de más de 20 países de diversas partes del mundo”, agregó Eduardo Herrera, Vicepresidente de Mack Exportación.



Premian a Mack Trucks por video “The Horn”

Mack Trucks es reconocido en la edición número 37 de los “Telly Awards” con cuatro premios de bronce por su video “The Horn”, el cual acumula 1.5 millones de visitas en las redes sociales de la marca y fue seleccionado entre más de 13,000 materiales reconocidos de todo el mundo.

El video, detalla el amor de un hombre por los camiones Mack, mostrando su pasión desde que era un niño hasta crecer y llegar a su profesión actual como camionero. El video recibió diferentes premios en las categorías: Contenido de Marca y Entretenimiento – Negocios Consumidor, Contenido de Marca y Entretenimiento – Marca Promocional, Comercial – Automotriz y Comercial – Campaña – Promocional/Marca.

“The Horn” demuestra la inigualable conexión entre los fans de Mack y nuestros camiones”, dijo John Walsh, Vicepresidente de Marketing Global y Gestión de marca.

“Hemos recibido innumerables historias de clientes y fans que describen cómo se han visto movidos por el video y cómo trajo recuerdos felices para ellos. Estamos agradecidos por su respuesta a “The Horn”, y honrados de que nuestro trabajo sea reconocido por los “Premios Telly”, añadió.

Los “Premios Telly” tienen la misión de honrar lo mejor en películas y videos en línea”, explica Linda Day, Directora Ejecutiva de los premios. El video de Mack, “The Horn”, ilustra la creatividad, habilidad y dedicación de su arte y sirve como un testimonio de la gran producción cinematográfica y de producción de video en estas plataformas.



El compromiso de Mack Trucks por minimizar su huella ambiental.

La planta de Mack Trucks “Lehigh Valley Operations” recibe la certificación más alta en materia energética.

“Lehigh Valley Operations - LVO”, localizada en Pennsylvania, obtuvo la certificación más alta al mejorar su desempeño energético en más de un 30 por ciento en los últimos 10 años, dentro del programa de “Rendimiento Energético Superior” del “Departamento de Energía” de los Estados Unidos en esta categoría.

Administrado por el Departamento de Energía, dicho programa certifica instalaciones industriales con sistemas de gestión de energía que cumplen con ISO 50001, el estándar global para este rubro en las industrias.

Esta es la segunda vez que “Lehigh Valley Operations” ha recibido la certificación de nivel platino -el nivel más alto alcanzable- en la categoría de “Energy Pathway”. Siendo el primer plan de manufactura estadounidense que lo hizo en 2013.

Algunos de los principales proyectos de ahorro de energía implementados en este complejo, incluyen mejoras en los controles de iluminación, sistema de automatización de edificios, gestión del compresor de aire, cambios en la recuperación de calor durante el proceso de fabricación e incremento en la eficiencia del sistema HVAC.

“En Mack nos enorgullece recibir el reconocimiento de nuevo. Si bien hemos avanzado mucho en la mejora de nuestro rendimiento energético, nuestros empleados están trabajando duro identificando e implementando aún más ideas de ahorro de energía para ayudar a reducir nuestra huella ambiental”, destacó Rickard Lundberg, Vicepresidente y Gerente General de la planta de operaciones.

Cabe destacar que además de esta certificación, la planta de ensamble también fue recertificada en los estándares ISO 50001 y ANSI / MSE 50021. Dicho complejo fue inaugurado en 1975, y construye todos los modelos de camiones Mack para Estados Unidos y mercados de exportación.

Road Choice: Llenando una Brecha en la Oferta de Producto.

Con el tiempo, un camión desarrolla muchas vidas, muchos propietarios y muchas necesidades, por lo cual el cuidado y las necesidades de los propietarios de segunda y tercera generación se convierten cada vez más importante y esenciales en la industria, que a su vez crean una oportunidad de crecimiento de negocio para Mack Trucks.

Mientras que Mack ofrece productos de primera calidad a clientes en Latinoamérica, para atender las necesidades del mercado de camiones usados y las instalaciones de reparación independientes (IRFs), se ofrece una alternativa de productos llamada Road Choice.

Road Choice comenzó con 2 importadores en el tercer trimestre de 2016, añadiendo 4 más en el cuarto trimestre de 2016. La respuesta ha sido muy positiva: Ahora la marca privada tiene más de 40 categorías de productos, y ofrece acceso a todos los concesionarios. Las ventas han estado creciendo desde que fue lanzado.

El Director de Posventa; Miguel Rivera, junto a su equipo identifican a Road Choice como una oportunidad muy buena que no pueden dejar pasar. **“Otros OEMs han tenido líneas privadas durante años”,** y **“Estamos compitiendo en ese campo ahora”.**

Estas partes son más adecuadas para camiones usados, normalmente aquellos de 5 años de edad y mayores. Esta oferta abre una oportunidad para los distribuidores de llenar una brecha que

existía anteriormente en el portafolio de productos Mack y mantiene las relaciones con los clientes a través del tiempo - incluyendo segundo y tercer propietario - lo que les permite competir mejor con los Dealers. Los concesionarios también pueden ir tras el negocio con IRFs, grupos de arrendamiento financiero y clientes más pequeños con una variedad de marcas en sus flotas.

“Mack es un producto premium y Road Choice es un producto de precio competitivo”, dice Dan Bambrick, Director de Producto de Road Choice. **“Con repuestos de un precio económico, los concesionarios no tienen que reducir su margen para competir con las piezas premium”.**

La capacidad de ofrecer a Mack una audiencia más amplia es una ventaja, dijo Miguel Rivera. **“Estamos recapturando los negocios de nuestros competidores. Los Dealers e IRFs también tienen acceso a otras marcas de OEM privadas, pero esta es una oportunidad para la fuente de productos propios en lugar de promover el nombre de otro. Controlamos la calidad y el mercado”.**

Ampliando su alcance

Road Choice sólo se encuentra disponible a través de distribuidores Mack y Volvo, lo cual permite crear reconocimiento de la marca y llevar a los clientes hacia los distribuidores. El equipo de Road Choice asiste a distintas ferias cada año, incluyendo una reciente parada en el Mid-America Trucking Show en Louisville, Kentucky. Con la respuesta positiva hasta

ahora, Dan y el equipo de Marketing de la marca piensan que es hora de expandir este alcance y actualizar su stand. **“Tradicionalmente hemos tenido una pequeña huella, así que estamos intentando crecer”,** anidó Dan.

Obtener la atención de una nueva gama de clientes ayudará a ilustrar que Mack y Volvo realmente completan el ciclo de cuidado de los camiones, desde los productos premium Mack y las piezas de Volvo hasta repuestos remanufacturados; Road Choice es un participante importante en esa cadena. **“Es una marca única y es nuestra”,** señala Dan. **“Estamos orgullosos de promover lo que podemos hacer por los clientes.”**



Tan lejos como quieras llegar



Obtén más kilómetros por litro. Nuestro motor MP8 sumado a nuestra transmisión manual automatizada mDrive te harán llegar más lejos, con menos combustible. No importa si tienes un camión o una flota, obtendrás siempre los mejores resultados con nuestro tren motriz propietario.

Visita nuestro concesionario más cercano y llévate tu Mack.

BORN READY.

MACK TIENE NUEVO DIRECTOR Y DEFINE SU ENFOQUE EN EL MERCADO MEXICANO.

A dos meses de haber asumido la Dirección Comercial de la marca del bulldog, Emerson Gutiérrez comparte las acciones que llevará a cabo para seguir posicionándola en el país.

Luego de un año en el que disminuyó el buen ritmo que mantenía la comercialización de vehículos Mack en el mercado mexicano, 2017 representa la oportunidad para que la marca reafirme sus valores de fuerza, durabilidad, versatilidad y eficiencia de combustible, lo que en conjunto con el fortalecimiento de su atención postventa, traerá consigo su consolidación en la preferencia de los transportistas nacionales.

A partir de enero de este año, Emerson Gutiérrez es el responsable de llevar por buen rumbo las operaciones de la marca del bulldog y de promover su posicionamiento en México. Para ello, será necesaria la creación de gerencias regionales que garanticen la buena atención a los clientes a lo largo del territorio nacional, así como trabajar en la capacitación de su personal técnico y comercial para su especialización en las unidades Mack.

“Este año será decisivo para conseguir que los clientes que han comprado camiones con la insignia del bulldog se mantengan fieles a la marca, estrategia en la que el fortalecimiento del servicio postventa y la disponibilidad de partes serán determinantes”, precisó el directivo.

Sobre este último punto, Gutiérrez adelantó que el actual Centro de Distribución de Partes en la ciudad estadounidense de Baltimore se mudará a otra localidad que ofrezca una mejor

conexión, lo que facilitará que las piezas que se requieren en México lleguen en menos tiempo. El 80% de los clientes que adquieren Mack repiten su compra, de ahí la importancia de mantenerse muy cerca de sus requerimientos y a la vez entender por qué el restante 20% no ha adquirido nuevamente unidades del bulldog, lo que permitirá tomar cartas en el asunto y buscar un acercamiento con estas empresas.

A defender el liderazgo

Con un 35% de participación de mercado, Mack ostenta el liderazgo del segmento vocacional en México, cifra que este año luchará por incrementar entre un 3 y 5 por ciento.

La clave para lograr su meta está en la posibilidad de que sus clientes vivan la experiencia Mack, es decir, que incorporen a su operación la fuerza, resistencia, durabilidad y capacidad para responder al trabajo duro que han caracterizado a la compañía desde hace 116 años; todos ellos, factores que se suman a la posibilidad de lograr una reducción de hasta el 35% en costos debido al desempeño de su motor propietario, su transmisión manual automatizada mDrive y a la configuración acorde a las necesidades de cada cliente.

Por otro lado, el segmento de largas distancias también representa un nicho



Emerson Gutiérrez
Director Comercial

de oportunidad para el desarrollo de la marca en territorio mexicano, pues gracias a la ligereza de su modelo insignia: Mack Vision, hace más rentable la operación.

Camino a la especialización

Emerson Gutiérrez explicó que la labor de la Red de Distribuidores en esta nueva etapa, será determinante para promover el posicionamiento de la marca en México. La clave está, dijo, en contar con personal especializado y exclusivo para la comercialización y atención de los camiones Mack. Otra de las estrategias implementadas en conjunto con la Red, es la de los vehículos demo, los cuales son incorporados a la operación de las empresas que los solicitan por un periodo de entre 15 y 30 días, lapso suficiente para probar las condiciones de la unidad y valorar las ventajas operativas que ofrece.

El 95% de los clientes que prueban una unidad Mack en su flota, la incorporan definitivamente, por eso es importante seguir fomentando esta iniciativa. El directivo añadió que la labor de los distribuidores cobrará gran relevancia

en la atracción de los micro, pequeños y medianos empresarios, quienes contarán con el respaldo de la financiera de casa, Mack Financial Services, institución que apuesta por reducir prácticamente en un 50% los trámites y documentos solicitados para la obtención de un crédito, con el objetivo de que más transportistas tengan acceso a la compra de un camión nuevo.

Mack a gas natural

Como parte de sus acciones para privilegiar el cuidado del medio ambiente y promover un ahorro en el consumo de combustible, Mack apuesta por incorporar a sus unidades motores a gas natural, alternativa recomendada para cargas ligeras, logísticas muy controladas y distancias cortas, pues son para vehículos que ofrecen 400 km de autonomía, una capacidad de arrastre menor a la de un camión a diesel y un motor que ante constantes paradas y frenadas se calienta fácilmente.

Compartió que actualmente una unidad demo de su modelo Vision a gas natural está a prueba en una flota queretana, la cual cuenta con autoabasto y está convencida de incorporar estos vehículos a su operación, por lo que adelantó que pronto recibirán los primeros pedidos de unidades con estas características.

Como en el caso del gas natural, la marca del bulldog se reporta lista para traer a México la tecnología que sus clientes requieren para hacer más eficiente su operación, siempre y cuando tengan acceso al diesel UBA y urea que éstas precisan para su funcionamiento.

Gutiérrez aseguró que éste es el año del resurgimiento del bulldog, por lo que anticipó que en la próxima edición de Expo Transporte mostrarán una imagen renovada que invitará a sus clientes a vibrar con los valores de la marca.

Mack Granite: El camión más vendido en Estados Unidos.

Por: Gabriel Montoya

Construido en los Estados Unidos con la legendaria durabilidad y confiabilidad de la marca Mack, y enriquecido con las últimas características pioneras para mejorar la productividad y el rendimiento, el Mack Granite es estándar en el sitio de trabajo en Norteamérica.



PORTADA

Una vez más, el camión vocacional Mack Granite se consolida como el líder en la “Clase 8” en Estados Unidos, al posicionarse como el número uno en ventas en 2016, basados en las nuevas matriculaciones de vehículos comerciales de “IHS Markit US”.

“Mack se enorgullece de haber ganado la confianza de los clientes que eligieron el modelo Granite, por sobre cualquier otro camión de servicio pesado en 2016”, dijo Jonathan Randall, Vicepresidente Senior de Ventas de Mack Trucks North América. “Esperamos seguir satisfaciendo las necesidades de las aplicaciones de nuestros clientes”.

Dedicados a la durabilidad, confiabilidad y a satisfacer las necesidades de los clientes; Mack Trucks ha proporcionado soluciones de transporte por más de un siglo y actualmente es uno de los mayores productores de camiones pesados de América del Norte, que vende y repara a través de una extensa red de distribución en más de 45 países, siendo muestra de su gran éxito.

Disponibles en diferentes configuraciones, el versátil modelo

Granite puede adaptarse en una amplia variedad de tareas de construcción, como aplicaciones de recolección de basura y hormigoneras; pudiendo encontrarse con un sistema de “roll off”. Cabe destacar que el Mack Granite también puede realizar tareas tales como la limpieza de nieve o en actividades de reforestación este modelo puede ser configurado como un tractor con opción de carga extra pesada.



En cuanto a motores, los modelos Mack Granite están disponibles con el motor “Mack MP7” de 11 litros, ligero y potente, disponible sólo en Norteamérica, o el motor “Mack MP8” para aquellos que requieren energía adicional, estándar en los mercados de exportación. Con hasta 425 caballos de fuerza y 1.560 libras-pie. El MP7 es ideal para aplicaciones de pesaje, como mezcladoras de hormigón. El motor de 13 litros MP8 ofrece hasta 505 caballos de fuerza y 1,860 lb-pie.

Ambos motores se acoplan óptimamente con la transmisión manual automatizada “Mack mDRIVE HD” de 12, 13 y 14 velocidades, que es opcional en todos los modelos Granite. El mDRIVE HD de 12 velocidades, disponible para

mercados de exportación, tiene un embrague automático, por lo que no se requiere pedal.

Todos los modelos Granite están contruidos sobre el robusto chasis Cornerstone de Mack, que está disponible en una gama de espesores de bastidor para cumplir con cualquier aplicación. Varias opciones de suspensión están disponibles, incluyendo la suspensión “Camelback”, un estándar de la industria por más de 50 años, y la “mRIDE”, que combina la distancia al suelo, con la articulación extrema.

El Granite, también se oferta, con los ejes propietarios de Mack, con su exclusivo diseño que ayuda a reducir la vibración

y ofrece un recorrido más silencioso. También ofrecen engranajes cónicos en espiral, que reducen la fricción para mejorar la eficiencia.

“Con su potente motor MP, la transmisión automatizada mDRIVE HD AMT y el probado chasis Cornerstone, es claro porque los clientes prefieren el Mack Granite”, dijo Tim Wrinkle, Gerente de Productos de Construcción. “Además del respaldo que ofrecemos con nuestras soluciones de actividad en tiempo real, líderes en la industria, para ayudar a garantizar que el Mack Granite siempre esté operando”.

Innova Mack el segmento militar y policiaco.

Mack Granite versión GU813E con sistema expansión, genera el doble de espacio.

Por: Gabriel Montoya

De la mano de Cinetransformer Group, empresa dedicada al marketing experimental a través de unidades de cine móviles y tecnología de realidad virtual, con más de 30 años de experiencia en “Edutainment” y campañas de comunicación, concientización y capacitación, llega al segmento de las fuerzas armadas, el Mack Granite GU813E.

Esta iniciativa la inició Raúl Fernández López, fundador del grupo, explicó para Bulldog Magazine, Israel Solórzano Cerezo, Director Comercial de CT Defense Specialty Vehicles, empresa de Cinetransformer, resaltando que la compañía ha ido desarrollando nuevos proyectos e ideas con gan éxito para diferentes empresas, según sus necesidades en México, Estados Unidos, Latinoamérica, Europa y Medio Oriente.



Las unidades Mack, han sido adaptadas para operaciones estratégicas y de seguridad avanzadas, un puesto de mando móvil autosuficiente para los segmentos militar, policiaco, médico, petróleo, etc; que consta de dos unidades diseñadas para trabajar en tándem para operaciones y comunicaciones dirigidas a diferentes tipos de misiones y servicios tácticos.

El Mack Granite cuenta con una configuración especial, resistente de tracción 6x6 diseñada para transitar por caminos de difícil acceso, convirtiéndolos en vehículos todo terreno, impulsado por un eficiente motor Mack MP8 que cuenta con una potencia de 360 caballos de fuerza, con un sistema de transmisión automática que incorpora un torque que le da el doble de capacidad, así como un sistema especial de operación. Incluso se pueden operar en pendientes pronunciadas.

Las unidades están construidas sobre un chasis reforzado Cornerstone™, diseñado específicamente en Estados Unidos por Mack Defense; una

tecnología de expansión y autonomía que proporcionan comodidad y espacio en dos unidades de servicio, de aseo personal y cocina, con una capacidad para alojar hasta 33 elementos en condiciones favorables para el desempeño de sus funciones hasta por 20 días.

Además, integra un tanque de diésel para seis mil 300 litros y otro tanque de agua con capacidad hasta ocho mil 500 litros, éste trabaja mediante un sistema de liberación de agua tratada, para el cuidado ecológico.

Indicó que entre los beneficios de los camiones Mack, destacan, su robustez, fuerza y flexibilidad de manejo que les permite a los operadores de poca experiencia y de conocimiento, un mejor manejo insuperable. Estableciéndose con Mack, una relación comercial duradera.

Otra de las ventajas es la tecnología de expansión, la cual hace que las unidades logren una doble capacidad. “Normalmente, una unidad con medidas estándar mide

aproximadamente 2.57 metros de ancho y éstas miden casi 5 metros, lo que genera un gran espacio que se puede acondicionar para diferentes aplicaciones y usos”.

Sobre el mantenimiento, declaró que se necesita realizarse aproximadamente cada 15 días, de la mano con Mack, ya que éstas unidades contienen equipos especiales.

Cabe resaltar que hoy en día, son 16 unidades que están operando, a través de un convenio con Petróleos Mexicanos (Pemex), sin embargo éstas son utilizadas por la Secretaría de Defensa, para combatir el robo de

contemplado otro proyecto en donde se hará un pedido de 32 vehículos, lo que representa 64 camiones más. “La idea es crecer, estamos hablando de 36 a 34 unidades nuevas, que cada unidad son dos vehículos estamos hablando casi de 70 camiones, para un proyecto durante este año y en el 2018. Con la posibilidad de seguir creciendo para los próximos años”.

“Estamos contentos de trabajar con Mack, así como con Camionera Texcoco, para llevar a cabo estos proyectos, a través de un gran soporte en el área técnica. Siempre están al pendiente de nosotros. Agradezco tanto a la marca como a la

“Hemos tenido el apoyo de Mack Estados Unidos, quienes nos ayudaron a configurar el centro de gravedad para que la distancia entre los ejes fuera la adecuada, con esto generar un balance propio, y así evitar inclinaciones. Además, la configuración del camión lleva una especificación única para la potencia, el cumplimiento, la duración, entre otros”.

combustible, que, con la presencia de estas unidades ha disminuido hasta un 30% este delito.

Sobre la posibilidad de incorporar más unidades al mercado, el ejecutivo comentó que se prevé para este año incrementarse a ocho unidades más, lo que significaría 16 camiones en circulación. También tienen

distribuidora”, enfatizó. Finalmente añadió que Cinetransformer ha innovado el segmento, por desarrollar un concepto y llevarlo a la realidad, hecho en México, a diferencia de otros que han copiado ideas del extranjero y que mejor que contar con el respaldo de la marca del Bulldog para llevarlo a cabo con éxito.



La Leyenda Sigue Viva...

Una campaña publicitaria que busca revivir el posicionamiento que siempre ha tenido Mack, haciendo sentir a sus clientes las emociones que traen la historia y el poder de Mack.



Sin duda, SALINAS Y FABRES S.A. (SALFA); la empresa representante de Mack en Chile, ha enfrentado un gran desafío con la marca debido al complejo escenario económico y político actual, la caída de proyectos en la industria minera, el precio del cobre, las importaciones, sin duda han perjudicado el negocio del transporte de carga y carretera lo que ha afectado fuertemente la venta de camiones, principalmente los de origen americano, como los Mack.

Ante la necesidad de mejorar la participación y posicionamiento de la marca, SALFA buscó desarrollar una

manera única y efectiva de comunicar y demostrar todo lo que un camión Mack tiene por ofrecer. Es así como se da origen a la campaña "La Leyenda Sigue Viva". La cual tiene como propósito revivir el posicionamiento que siempre ha tenido Mack en el país, haciendo sentir a sus clientes las emociones que traen la historia y la imagen de Mack.

La idea de esta iniciativa, además de promocionar la marca, es resaltar los beneficios que Mack y SALFA ofrecen como solución de negocio, a través de experiencias y mejoras obtenidas por clientes en su negocio. De esta

manera los clientes por medio de testimonios hablan sobre los productos Mack y sus aplicaciones, el servicio que SALFA ofrece, y más importante aún, la experiencia que estos tienen al formar parte del equipo Mack y SALFA.

Lo más valioso de esta campaña es que se pudo reconocer y a su vez demostrar que un cliente satisfecho es la mejor manera de promover una marca. Su experiencia y validación del producto, demuestra credibilidad y validez en el mensaje. Es por eso que fueron nuestros clientes los que demostraron que Mack es una marca confiable, con camiones de

alto rendimiento, quienes compartieron con sus seguidores que SALFA es un excelente aliado para su negocio.

La empresa Egido Logística Integral Ltda es una empresa familiar de cuarta generación, que cuenta con una flota donde la mayoría de sus camiones son Mack. Durante el desarrollo de esta actividad, el Gerente General, Jesús Egido, comenta "Si pudiéramos definir a SALFA, nosotros lo podríamos decir en una sola palabra, socios. Porque SALFA esta tan preocupado de nuestro negocio como nosotros mismos".



También en cuanto a la tecnología, varias de las personas entrevistadas opinaron que Mack está avanzando cada vez más, haciendo de sus productos un avance impresionante, que hoy en día permite un mejor y más resistente camión. Ramiro Peon-Veiga, Gerente General de la empresa administradora y transportadora de combustible APEVEC-PEVECE, comenta "Han evolucionado bastante, sin dejar de ser seguros y robustos, como han sido siempre. Los conductores están muy contentos con los camiones, especialmente con los nuevos. Para ellos es muy agradable trabajar en la carretera en camiones con cajas automáticas buenas."

A través de esta campaña también se pudo aprender sobre la confianza que

los clientes depositan en la marca, el Gerente General de SEGENOX comenta "necesitamos un camión confiable, un camión que sepamos que va y vuelve sin problema" esto demuestra que el tener un Mack disminuye la preocupación de los transportistas en cuanto a la cantidad de recorridos que deben hacer sus camiones, dejándolos saber que están en buenas manos en términos de calidad y durabilidad, y que sus productos llegaran a su destino sin ningún problema.

Esta campaña, no solo logró su objetivo promocional, sino que además logro generar un vínculo importante con sus clientes, ya que al darles el espacio para ser escuchados, y al promover sus palabras en distintos medios de comunicación, los clientes se sintieron reconocidos y apreciados.





EXPO POSVENTA CAMOSA HONDURAS 2017

Una forma diferente de acercarse y conocer a los clientes, vender repuestos genuinos y promover los servicios del concesionario.

La Expo Posventa es una actividad que potencia la venta de repuestos y servicios de taller. Esta actividad es una buena práctica para dar a conocer todos los productos de posventa de la marca. Camosa, tiene más de 10 años de experiencia en realizar Expo Posventas para el sector agrícola y ahora está siendo implementada en el área de camiones. A través de este tipo de evento, Camosa logra conectarse con sus clientes, con el fin de entender aún más sus necesidades y a su vez promocionar los repuestos y servicios que ofrecen. Así mismo, los resultados en este tipo de evento son muy positivos en ventas

y en apoyo a los clientes. El repuesto original compite mucho en precio con un repuesto genérico. En las Exposiciones de Posventas, Camosa logra resaltar el valor y la calidad de un repuesto original para los camiones Mack.

La Expo Posventa consiste generalmente en estaciones de exhibición de repuestos, charlas técnicas, descuentos y promoción de los servicios ofrecidos por Camosa. Sin embargo en esta oportunidad se utilizó este evento para hacer el lanzamiento de la marca RoadChoice del Grupo Volvo, la cual tuvo un excelente acogimiento. En las

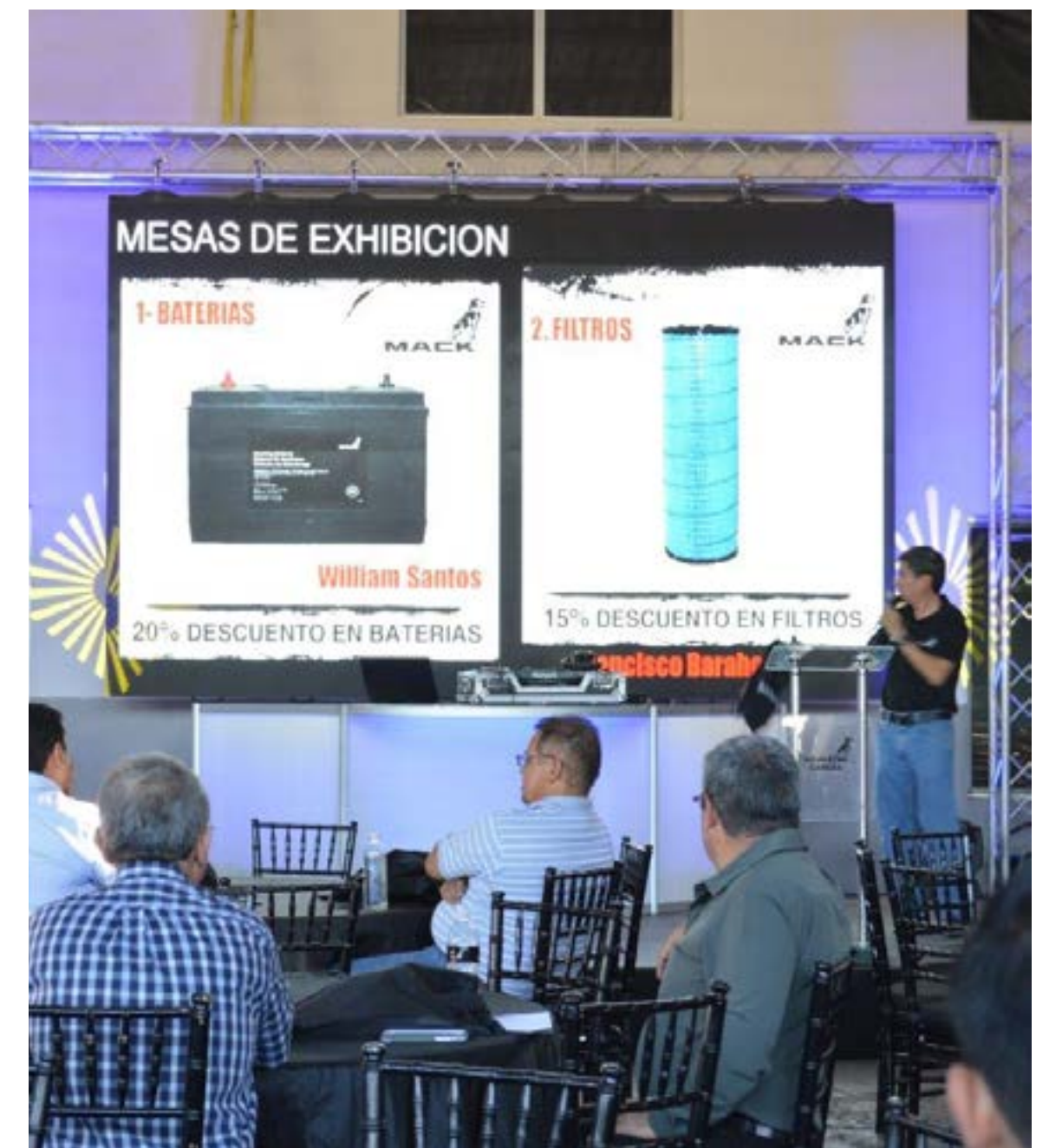
estaciones se exhibieron productos como: baterías, balineras, llantas, filtros, entre otros, con descuentos significativos para incentivar las ventas durante el evento. Durante las charlas se habló del valor y calidad de los productos ofrecidos y adicionalmente se resaltaron los servicios de taller ofrecidos por mecánicos capacitados y respaldados por Mack.

Las Exposiciones de Posventa además de ser escenario ideal para compartir información de Mack de una forma dinámica, también ofrecen la oportunidad para que los clientes interactúen con la

gerencia y presidencia de Camosa, de esta forma creando un acercamiento y disposición única haciendo una diferencia importante frente a la competencia. Para Camosa no solo es importante la venta de repuestos y servicio si no recibir los comentarios de los clientes. Y en este caso, Camosa aplica su mayor esfuerzo y disposición para lograrlo.

Las primeras dos Expo Posventas Mack realizadas en San Pedro Sula y Tegucigalpa, fueron muy exitosas, no solo contaron con una participación relevante sino que generaron ventas importantes gracias a la campaña promocional realizada a través de importantes medios de comunicación como la televisión, prensa y revista. Otro resultado importante del evento, fue que se logró impactar a los clientes e invitados que desconocían muchas cosas sobre los productos y servicios disponibles.

El potencial que tiene este tipo de actividad es muy grande. A través de esta feria se podría migrar a un nuevo concepto de negocio. El enfoque actual es hacia ventas al detalle, con la oportunidad de en un futuro generar ventas al por mayor, logrando ordenes de alto volumen, e inclusive facturarle a la competencia, con el fin de incrementar la participación del mercado significativamente.



Mack Trucks y Hormigón Andino, una historia de confianza.

Hormigón Andino es una compañía con más de dos décadas de experiencia en Colombia.

Creada por el ingeniero José Miguel Palencia, esta concretera ha puesto su conocimiento, tradición y calidad, a disposición del desarrollo de Colombia. Su portafolio, especializado en concreto para pisos industriales, bodegas y vías, ha sido reconocido por múltiples empresas, dando muestra de un éxito rotundo, respaldado por proveedores, como camiones Mack, que han sido baluartes en su desarrollo.



“Nuestra compañía posee un gran diferencial frente a la competencia y es la atención personalizada para nuestros clientes. Acudimos directamente a ellos, relacionándonos con las personas encargadas. Al igual, la calidad de nuestros productos nos ha puesto en una importante posición dentro del medio, algo que hemos respaldado con nuestro cumplimiento”, afirma el ingeniero José Miguel Palencia.



El crecimiento de Hormigón Andino no ha sido solitario. Al lado han tenido gran respaldo, en especial dentro de sus procesos logísticos con una marca que los ha acompañado durante casi toda su historia. “Muchos piensan que Mack es una marca costosa, pero nosotros hemos comprobado que no es así. Los vehículos no piden tantos repuestos y son durables y resistentes, al igual que nuestro portafolio”, comenta Palencia. De la mano de Mack, Hormigón Andino ha podido desarrollar todas sus operaciones distribuidas en más de cuatro plantas.

La historia entre estos dos titanes es larga. De acuerdo al ingeniero Palencia, adquirieron los primeros vehículos Mack hace cerca de 30 años. Fueron unas volquetas transformadas en mixer. “En esa época era permitido hacer



transformaciones. Tuvimos un excelente resultado y desde ese momento hemos estado con la marca (Mack). En su momento analizamos otras propuestas, pero la que elegimos es la mejor, en especial por la representación de PracoDidacol. Conseguimos repuestos en cualquier lado, a un precio más que razonable”, comenta.

Para ellos la atención que han recibido de PracoDidacol ha sido ejemplar. El respaldo es demostrado con vehículos en constante rodamiento gracias a su rápido y efectivo servicio. El resultado de

esto, se debe a una política efectiva en las transacciones para efectuar reparaciones. “Yo tengo una cuenta corriente, solo se genera una orden y se arregla el camión, manteniéndolo siempre en movimiento”, afirma Palencia.

Con una flota actual de 45 unidades, compuesta por clásicos y modernos modelos Mack (camiones, volquetas y tractocamiones), Hormigón Andino ha sabido estabilizarse en el mercado. La clave del éxito para esta gran compañía ha sido la resistencia y saber aguantar los momentos complicados, algo que se

relaciona a la perfección con la elección de los modelos Mack.

“Los vehículos Mack son propicios para nuestras operaciones por su resistencia, en especial por el tipo de manipulación que tienen. En Colombia el operador no es una persona muy capacitada para este tipo de servicios. Teniendo esto en cuenta, los camiones que hemos adquirido han tenido resistencia de sobra”, afirma.

De acuerdo a Palencia los Mack representan fortaleza y resistencia.



“No me imagino utilizando equipos de menos estructura y calidad. Conozco de transporte, de máquinas, soy ingeniero mecánico, por esta razón elegí una marca que me sirviera y que representara economía por su funcionalidad. Es posible que se encuentren marcas más económicas pero lo más posible es que no duren tantos años. Por esas razones siempre confiamos en Mack”.



Mack Trucks vende sus camiones a través de la realidad virtual.



Una innovadora herramienta para ayudar en la toma de decisiones de compra de nuestras unidades Mack, a través de una aplicación de realidad virtual, tecnología que le permite al cliente conocer las características o una idea real de cómo se maneja el vehículo con la tecnología que la ofrece la marca, que utiliza la magia de esta inteligencia para simular la experiencia y contribuir a las estrategias de ventas.

La realidad virtual Mack, está generada por una computadora mediante una imagen de tercera dimensión; con esta tecnología se interactúa de forma similar a una demostración física común, donde se muestran las características y beneficios de los modelos Mack Vision y Granite y sus distintas aplicaciones.

Además, mediante un visor, los espectadores pueden ver el interior de la cabina en 360 grados, y de esta manera experimentar lo que es estar dentro de un camión Mack, mientras es operado en zona de trabajo.

John Walsh, Vicepresidente del Producto Global y Marketing de Mack, explicó que a través de la realidad virtual, los clientes tienen la oportunidad de sentir lo que es estar dentro de la cabina de un camión Mack, toda la realidad de los interiores y sus beneficios.



Mack Trucks es la primera marca del mercado en Clase 8, que ofrece una prueba de manejo en realidad virtual para el público. Actualmente, esta aplicación tiene presencia en México y Perú, como proyecto piloto, pretendiendo generar un impacto positivo y posicionar a la marca en estos mercados.

Por su parte, Neil Tolbert, Director de Marketing de Mack, comentó que ésta es una experiencia divertida y creativa, pero el objetivo es usar la tecnología para incentivar las ventas. **“Es definitivamente una gran herramienta”.**

“Nuestras nuevas tecnologías se están centrando en la transmisión automatizada mDRIVE HD, de múltiples beneficios; abordando además temas de valor de postventa y tiempo de operación”, añadió.

Neil junto con su equipo de trabajo crearán diferentes actividades que brinden nuevas formas de usar la aplicación, como tours en la Planta, en el Museo de Mack Trucks, nuestro Centro de Atención, entre otras propuestas, para conectar al cliente y a los prospectos con la marca.

CARS 3 LLEGARÁ A TERRITORIO MACK, Y HARÁ VIBRAR LOS CORAZONES.

El día 16 de junio es la fecha elegida para el lanzamiento y estreno en cartelera de la película a cargo de DISNEY / PIXAR “Cars 3”, la cual promete llevar nuestras emociones al límite al lado del ya conocido Rayo McQueen y sus fieles amigos, entre ellos Mack quien está listo para la aventura, desempeñando una vez más un papel prominente en la película.

A más de un mes de la fecha de lanzamiento en cartelera, y como parte de un esfuerzo de promoción DISNEY / PIXAR ha comenzado un Tour llamado “Road to the Races”, en el cual se exhiben algunos personajes del elenco animado de la tercera edición en tamaño real acompañados del transportista oficial Mack, las cuales han presentado paradas en el DISNEY WORLD USA y próximamente en territorio Mack con dos fechas, la primera de ellas el día 4 de mayo en el centro de atención a clientes de Mack en Lehigh Valley y el día 18 del mismo mes en las oficinas corporativas de Mack ubicadas en Greensboro, USA. Abierto al público en general y un espacio destinado con acceso exclusivo a empleados de Volvo Group.

Es así como DISNEY / PIXAR, una vez más ponen a vibrar los corazones de los miles de seguidores, que esperan con gran entusiasmo una joya más de los clásicos infantiles del séptimo arte.



Mack Trucks patrocinador oficial de la NASCAR Sprint Cup Series



Mack Trucks toma la bandera a cuadros de la NASCAR Sprint Cup Series, consolidándose como el transportista oficial del equipo proporcionando una flota de 10 Mack Pinnacle personalizados para transportar tanto a equipos, como tecnología crucial.

Después de haber sido el patrocinador oficial de la NASCAR Sprint Cup Series 2016, Mack repite su presencia en la línea de salida para la temporada 2017, entre otras, con el cierre de un contrato por varios años. Con 36 carreras en un periodo de 10 meses nuestros camiones Mack Pinnacle, viajarán miles de kilómetros alrededor de Estados Unidos apoyando el equipo.

“Con un calendario tan exigente, sabíamos que la temporada de NASCAR sería un reto, pero nuestros camiones Mack estuvieron a la altura de toda exigencia, gracias a su legendaria durabilidad, confort para los operadores y soluciones líderes en la industria de Uptime explicó John Walsh, Vicepresidente de Marketing y Administración de Marcas de Mack Trucks.

En cada una de las carreras de la NASCAR 2016, los conductores de los Mack Pinnacle fueron los primeros en llegar, y los últimos en abandonar los autódromos, dado que eran los que transportaron la plataforma de inspección láser de última generación, vestuarios, oficinas y equipos de comunicación y producción usados

durante las carreras los fines de semana.

“Estamos felices de trabajar con Mack, ya que a los pilotos les gusta la fuerza y la comodidad que ofrecen sus camiones. Durante la temporada, nuestros conductores pasan más tiempo en el camino que en casa, así que era importante que estuvieran bien descansados cuando llegaran a la pista para que pudieran lograr los cometidos”, comentó Buster Auton, Director Senior de Transporte de NASCAR.

Los modelos Pinnacle de NASCAR están equipados con una serie de características diseñadas para aumentar la comodidad del conductor, incluyendo el paquete de corte interior Grand Touring. Incorporando un motor Mack MP8 de 13 litros con 505 caballos de fuerza y una transmisión manual automatizada de 12 velocidades mDRIVE. También integran el sistema telemático GuardDog Connect de Mack, que monitorea de manera proactiva los códigos de falla críticos que podrían provocar tiempos de inactividad no planificados. En su interior figura también una pantalla táctil de 5.8 pulgadas, Bluetooth, reloj y sistema de navegación GPS.

Mack siguió la ruta NASCAR desde Atlanta hasta Las Vegas, para transportar lo que se necesitó durante la temporada pasada. La flota Mack Pinnacle tuvo un breve descanso al inicio de este año, pero pronto regresó a las pistas con la temporada 2017 de NASCAR, con el Daytona 500.



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

