

EN ALIANZA CON



Lista para crecer

Yadira Becerril Lara

Esta empresa comenzó a circular en el país en 2010 de la mano de Roberto Carlos Barrientos, quien inició su andar como operador de transporte público, siempre con el sueño de tener su propia flota de autobuses turísticos.

Con esta visión y con la idea de darle un aire nuevo al trabajo, Roberto Barrientos dejó de ser conductor, para convertirse en el director general de su propio negocio.

Así, las calles de la ciudad de México vieron nacer a Conexión Travel. Una manta con la leyenda: "Se renta autobús para excursiones", marcó la pauta para hacerse notar, primero, entre la gente de las colonias y, posteriormente, entre corporativos.

"A pesar de que somos una compañía sumamente joven e iniciar con un vehículo, actualmente Conexión Travel cuenta con una flota de tres autobuses, un F12 de Dina, otro Century y un PB de Irizar. El servicio se complementa con tres camionetas Sprinter de Mercedes-Benz, y una Toyota, además de dos autos", destacó el directivo.

En cuanto a la antigüedad de las unidades, explicó que ésta es en promedio de cinco años, estando dentro del rango estipulado por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT). Por ello, en breve, aún no tiene planteado un esquema de renovación de flota; sin embargo, si hay planes de sumar una nueva unidad.

Agregó que entre los servicios que brinda la firma están: empresariales, turísticos y transporte de personal.

"El servicio que la empresa ofrece destaca por su puntualidad, limpieza confort y seguridad. Esta última es de suma importancia para realizar los traslados, por lo que contar con un seguro de cobertura amplia es una característica indispensable los clientes", resaltó.

Aliados

Las alianzas son sumamente importantes en este giro. Por ello, para la reparación de las unidades, la empresa cuenta con un

acuerdo con un taller que brinda el servicio de carrocería mecánica, pintura, chequeo general y todo lo que requieren para que la flota circule en perfecto estado.

Y dado que los vehículos no fueron adquiridos directamente en distribuidores, Roberto Barrientos indicó que la compañía no cuenta con un servicio postventa; sin embargo, algunas refacciones en motor, sobre todo de Scania, son adquiridas en agencias.

En cuestión de llantas y aditivos, mencionó, el abastecimiento es con proveedores locales, los cuales proporcionen los mejores precios, ya que los neumáticos son de los insumos que requieren con mayor frecuencia.

En este rubro, comentó, la compañía opta por Michelin debido a que les ofrece un mejor rendimiento; en cuestión de lubricantes, encontraron que Mobil y Chevron son de las mejores opciones.

Cabe destacar que el renovado de llantas es una forma en que diversas empresas economizan, pero Conexión Travel prefiere llantas nuevas. "Sólo utilizamos neumáticos nuevos, consideramos que el utilizar

el renovado es peligroso porque andamos mucho tiempo en carretera. Estos productos tienen un promedio de vida y cuando están a un cuarto de que se acaben, las cambiamos; no nos esperamos a que ya no funcionen por cuestión de seguridad", menciona Roberto Carlos Barrientos.

Expansión y servicio

El desarrollo de una empresa va ligado con el crecimiento, por lo que para esta compañía uno de sus objetivos es agrandar su flota vehicular, tanto en autobuses como en camionetas, plan que se ha frenado al no encontrar un esquema de financiamiento que se ajuste a sus necesidades.

"Para tener un mejor acercamiento con los distribuidores, los enganches deberían ser más accesibles, ya que son muy altos, a veces la gente cree que esto es un negocio donde manejamos mucho capital pero no siempre es así, somos una organización chica

Continúa en siguiente hoja



y apenas estamos empezando, así que los enganches en ocasiones no son tan accesibles para nosotros”, puntualizó.

Respecto a la administración de la flota, Conexión Travel lleva una bitácora de servicio, donde se registran las operaciones que se les da a las unidades, tales como el mantenimiento que necesitan y el tratamiento que se les da, con la finalidad de prevenir fallas en carretera y tenerlas funcionando al cien por ciento; adicional, se registran los ingresos y egresos que lleva la empresa.

El uso de este sistema de administración, advirtió, ha favorecido que la compañía vaya por una buena trayectoria, ya que se tiene un mejor control tanto de la dirección de crecimiento en la que va encaminada la empresa, como en las unidades.

Por otra parte, la capacitación es otro de los detalles en que están enfocados; por ello, cada que hay oportunidad los operadores actualizan su aprendizaje ya sea de forma presencial o en línea a través de esquemas como los que ofrece Autobuses de Oriente.

En ese sentido, Roberto Barrientos señaló que las características que los operadores deben tener para laborar en la empresa son:

tener todo los documentos en regla, ser amable con el pasaje, que no vengan con problemas de empleos anteriores, pero sobre todo ganas de trabajar y que quieran sobresalir.

¡A pasear!

Los destinos más solicitados para Conexión Travel por lo regular son las playas, éstas siempre son requeridas en cualquier temporada del año, principalmente hacia el sur del país como es Acapulco, Oaxaca, Cancún o Centroamérica, aunque igualmente cuenta con demanda hacia el norte del país y Estados Unidos.

“Cuando solicitan algún viaje al vecino país del norte, lo hacemos mediante subarrendamiento, pues los autobuses para transitar en territorio americano son diferentes a los que tenemos en México”, dijo.

Finalmente, el directivo enfatizó que las unidades más solicitadas son las camionetas; “en ocasiones éstas pueden tener más de un servicio; mientras que los autobuses tienen una agenda programada con mayor tiempo de anticipación”.

