

Y ES NUESTRA MEJOR CARTA DE PRESENTACIÓN

La SONRISA es el idioma universal



Por: Dr. Oscar Legua Fernández.
Gerente General
Clínica Leardent.

UNA SONRISA SIGNIFICA MUCHO. ENRIQUECE A QUIEN LA RECIBE, SIN EMPOBRECER A QUIEN LA OFRECE. DURA UN SEGUNDO PERO SU RECUERDO, A VECES, NUNCA SE BORRA. SONRÍE AUNQUE SOLO SEA UNA SONRISA TRISTE, PORQUE MÁS TRISTE QUE LA SONRISA TRISTE, ES LA TRISTEZA DE NO SABER SONREÍR.

En el Perú o cualquier parte del mundo la forma en que nos presentamos ante los demás es nuestro mejor currículum tanto en la vestimenta, expresión, desenvolvimiento o forma en que sonreímos ya que son maneras de demostrar que si tú te cuidas podrás cuidar a los demás.

Todo ello forma un conjunto que tiene relación entre sí, por ejemplo, si tenemos un pantalón bien limpio y planchado pero unos zapatos sucios reflejaríamos una imagen mala; por lo tanto, debemos cuidar nuestra presencia en todos los niveles empezando de arriba hacia abajo.

Y a ello hay que sumarle el mostrar una sonrisa idónea que demuestre tanto un buen trato como una buena presencia. Sino analicemos a todos los profesionales del timón que visión tendrían con respecto a su sonrisa. Es una pregunta que me hago día a día y me planteo una respuesta certera y universal, de que cuando a uno le nace alguna interrogante debemos buscarle una solución, por ello trataremos de resolverlo con este artículo.

Hoy en día es tan grande la competencia en el trabajo que hay que tener todas las armas para poder ser el elegido, por ejemplo un taxista se enfrenta a una competencia ardua donde influye el estado del carro, su apariencia y el precio siendo este último el menor importante cuando los dos anteriores son fielmente cumplidos. Quién no desearía que al levantar la mano para tomar un taxi se encuentre con una persona que muestre una sonrisa agradable y, a la vez, demuestre confianza. La respuesta es obvia.

LA SONRISA

Desde el punto de vista fisiológico, una sonrisa es una expresión facial formada al flexionar los 17 músculos cerca de los extremos de la boca, pero también alrede-

dor de los ojos. En los humanos, es una expresión común que refleja placer o entretenimiento, pero también puede ser una expresión involuntaria de ansiedad o de muchas otras emociones (ira, ironía, etc.).

El sonreír no solo cambia la expresión de la cara, sino que también hace que el cerebro produzca endorfinas que reducen el dolor físico y emocional y proveen una sensación de bienestar.

Los investigadores han identificado tres tipos de sonrisa:

- La "sonrisa de Duchenne", nombrada así por el investigador Guillaume Duchenne, es la sonrisa más estudiada, involucra el movimiento de los músculos cigomáticos mayor y menor cerca de la boca y el músculo orbicular cerca de los ojos. Se cree que esta sonrisa es producida como una respuesta involuntaria a una emoción genuina y es lo que se puede llamar una "sonrisa genuina".

- La "sonrisa profesional", por otra parte, es una sonrisa expresada para mostrar cordialidad, llamada así por David Foster Wallace en su relato jocoso "Algo supuestamente divertido que nunca volveré a hacer".

- La "sonrisa sardónica" es una condición médica producida por el tétanos, en donde los músculos de la cara se contraen y el paciente enseña los dientes como sonriendo. Esta respuesta también la puede producir el envenenamiento con estricnina.

EMPECEMOS A SONREIR

Algunas investigaciones realizadas indican que el cerebro humano parece tener preferencia por los rostros felices y los reconoce más fácil y rápidamente. Es como lo denomina Daniel Goleman en su libro el efecto cara feliz. Mostrar una sonrisa es una buena manera de generar una primera impresión positiva, si bien la sonrisa debe ser genuina. Si no lo es, lo identificaremos porque carecerá de



simetría, o solo se reflejará en la boca (la sonrisa verdadera se detecta además en los pómulos y en los ojos). Y si es exageradamente prolongada –de 5 a 10 segundos– será muy probablemente falsa. La gente busca expresiones faciales para saber cómo interpretar lo que le decimos. Solo entonces dará un determinado sentido a nuestras palabras.

Hay muchos personajes famosos que han expresado sus comentarios sobre la sonrisa:

- “Nunca te olvides de sonreír porque el día que no sonrías será un día perdido”. Charles Chaplin.

- “El niño reconoce a la madre por la sonrisa”. Leon Tolstoi.

- “La mejor forma de vencer las dificultades es atacándolas con una magnífica sonrisa”. Robert Baden-Powell.

- “No hay ninguna cosa sería que no pueda decirse con una sonrisa”. Alejandro Casona.

- “Son necesarios cuarenta músculos para arrugar una frente, pero solo quince para sonreír”. Swami Sivananda.

- “Empieza cada día con una sonrisa y manténla todo el día”. W. C. Fields.

- “Nunca dejes de sonreír, ni siquiera cuando estés triste, porque nunca sabes quién se puede enamorar de tu sonrisa”. Gabriel García Márquez.

- “La sonrisa es el idioma general de los hombres inteligentes. Sólo son tristes los tontos y los delincuentes”. Víctor Ruiz Iriarte.

La confianza que brindemos a nuestros clientes siempre va ser lo más importante para la seguridad de ambos, además no hay pretexto para no poder sentirse bien con uno mismo y con los demás. Así que después de leer este artículo habrás descubierto que la entrada al “yo existo” solo está en ti. Visitemos a nuestro odontólogo que es nuestro amigo y especialista en brindar una linda sonrisa.

S N SERVINORTE S.R.L.
OPERADOR LOGISTICO

Rapidez, Seguridad, Liderazgo, Trabajo en equipo

Reciban ustedes amigos de la revista Anatec un cordial saludo de nuestra gran familia por su 2do. aniversario y que sigan los éxitos.



www.grupo-servinorte.com

TERMINAL LIMA

Calle Leonardo Arrieta N° 819
Urb. Industrial Conde

Telf. : 425 4011 - 425 4265
Fax : 452 2565
Nextel : 831*6239
Venta Directa : 335 6494
operaciones@grupo-servinorte.com

TERMINAL PIURA

Mz 241 Lote 06
Parque Zona Industrial.

Teléfono: 073 - 331647
Nextel: 425 * 0289
servinorte.piura@grupo-servinorte.com

TERMINAL TRUJILLO

Av. Tupac Amaru N° 873
Urb. Primavera

Telf. : 200 110
Nextel : 833*8814
servinorte.trujillo@grupo-servinorte.com

TERMINAL CHICLAYO

Calle Cajamarca N° 245
Urb. Patazca

Teléfono : 208 593
Nextel : 833*1816
servinorte.chiclayo@grupo-servinorte.com

Reciban nuestras felicitaciones por el 2do. aniversario de su revista institucional.

CORPORACION LAU 88
MAQUINARIAS DE CALIDAD, FIDELIDAD E INDEPENDENCIA

Experiencia, Confiabilidad y Rapidez



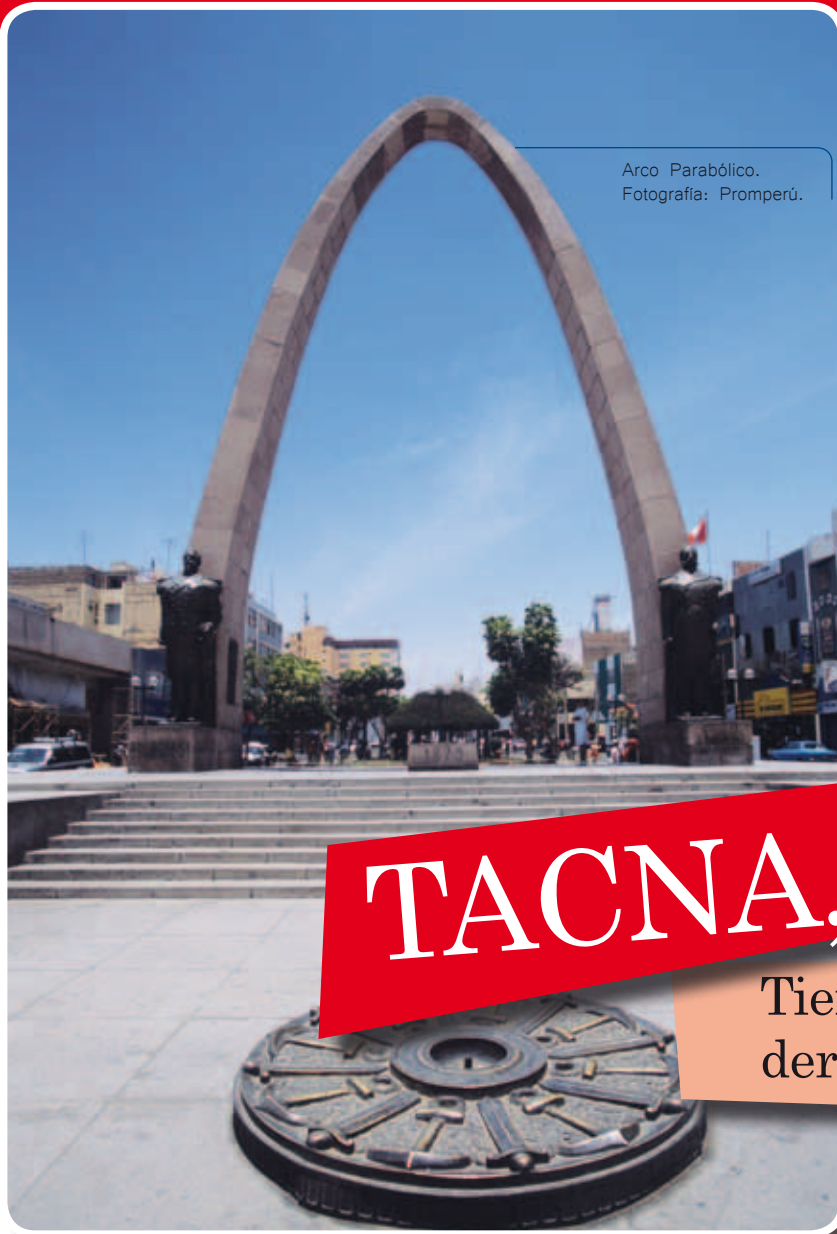
Especializados en el Transporte de carga, liquido de alcohol y otros insumos



CALLE LUIS GALVANI 464 URB. IND. SANTA ROSA - ATE

TELEFAX : (51-1)4356232 LIMA - PERU

web: www.lau88.com email: info@lau88.com



Arco Parabólico.
Fotografía: Promperú.

TACNA,

Tierra hermosa que
derrama heroicidad

El departamento de Tacna se ubica en el extremo sur del Perú, su geografía abarca, de oeste a este, desde el mar de Grau elevándose hacia las cumbres de la cordillera occidental de los Andes, extendiéndose incluso a parte de la meseta del Collao.

Su capital es Tacna (del quechua Takana) y fue fundada por los conquistadores españoles con el nombre: San Pedro de Tacna en 1572. Está situada a orillas del río Caplina, en un reducido valle en medio del desierto costero peruano.

Antiguamente, Tacna estuvo poblada por poblaciones Aymara, que comercializaban con diversos productos costeros como el ají, pescado y mariscos. Los españoles arribaron en el siglo XVI, dejando en su arquitectura importantes huellas de arte colonial, difundieron el cultivo de

la vid, por lo que actualmente se pueden visitar bodegas vitivinícolas, donde se producen excelentes vinos y piscos.

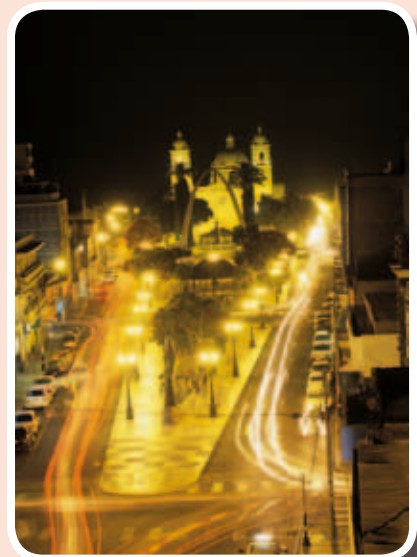
Los tacneños apoyaron la emancipación del Perú desde el inicio de los movimientos libertarios, con Francisco Antonio de Zela a la cabeza. El 26 de mayo de 1828, el presidente José de la Mar promulgó una ley que le otorgó el título de Ciudad Heroica.

Actualmente, la ciudad conserva en sus calles algunas casas con típicos techos de mojinete y en sus parques y avenidas proliferan monumentos, bustos y otros elementos en alusión a los héroes peruanos que lucharon en las guerras de la Independencia (1821 - 1824) y del Pacífico (1879 - 1883).

La gastronomía tacneña tiene como representantes el Picante a la Tacneña,

Se ubica en el sur del Perú y cuenta con bellos atractivos turísticos. Tacna es reconocida por su gran patriotismo. Sus habitantes apoyaron la emancipación del Perú desde un inicio y en 1828 se le otorgó el título de Ciudad Heroica. Asimismo tuvo importante participación en la guerra con Chile.

Plaza y Catedral de Tacna.
Fotografía: Promperú.



Pepián de conejo, Adobo tacneño, entre otros.

ATRATIVIVOS PRINCIPALES:

- **La Catedral de Tacna**, está ubicada frente a la Plaza de Armas, es de estilo neo renacentista y líneas arquitectónicas muy finas. Fue construida por la renombrada firma francesa Alejandro Gustavo Eiffel.

- **Arco Parabólico**, se encuentra ubicado en el Centro Cívico, tiene una altura de 18 m, fue diseñado por técnicos alemanes. Está hecho de piedra de cantería de color rosáceo. El arco parabólico se levanta en honor a nuestros héroes de la Guerra del Pacífico: Miguel Grau y Francisco Bolognesi.

- **La Pileta Ornamental**, ubicada en la Plaza de Armas. Sobre el basamento de granito está ubicado un primer grupo escultórico de estilo clásico griego simbolizando las cuatro estaciones del año y, sobre la fuente mayor, otro que representa a cuatro niños desnudos cogidos de las manos. Fue diseñada por el escultor D'Len Hard de la fundición inglesa Simpson.

- **Casa de Zela**, allí vivió el prócer de la independencia Francisco Antonio de Zela y Arizaga. El 26 de Julio de 1961 fue declarada Monumento Histórico. En la actualidad, en el Salón Museo Arqueológico se exhiben diversos objetos de cerámica, textiles, trabajos en madera y metal, cestería y artefactos de pesca.

- **Alameda Bolognesi**, es considerada como una de las zonas más hermosas, románticas y pintorescas de la ciudad. Subterráneamente por el centro de la Alameda discurre el río Caplina, el mismo que se encuentra totalmente canalizado. Debido a su ubicación, es la arteria más concurrida de la ciudad.

- **Museo Ferroviario**, muestra diferentes máquinas usadas para unir estas dos ciudades, así como fotografías de inicios del siglo XX.

- **Monumento y Museo de Sitio Alto de la Alianza**, se encuentra ubicado en una pampa al noroeste del Cerro Intiorko. Allí se llevó a cabo la Batalla del Alto de la Alianza el 26 de Mayo de 1880. En este mismo lugar se levanta un monumento en homenaje a los defensores de la patria.

- **Pocolay**, se halla a 613 m.s.n.m., posee un excelente clima y está rodeado de hermosas campiñas. Cuenta con restaurantes tradicionales donde se puede degustar platos de la región.

- **Calientes**, cuenta con una fuente de saludables aguas termales muy frecuentada por los turistas de la zona. Estas aguas termomedicinales previenen la gota, el reumatismo y otras enfermedades.

- **Petroglifos de Miculla**, es una gran concentración de petroglifos, aproximada-

mente, abarca un área de 16 km². Son grabados hechos en la superficie de rocas calcáreas o de sílice rojiza de diversos tamaños. Los petroglifos más antiguos son del 500 d.C. Muestra flora, fauna, constelaciones y ritos de los dibujantes que usaron pintura roja sobre roca calcárea.

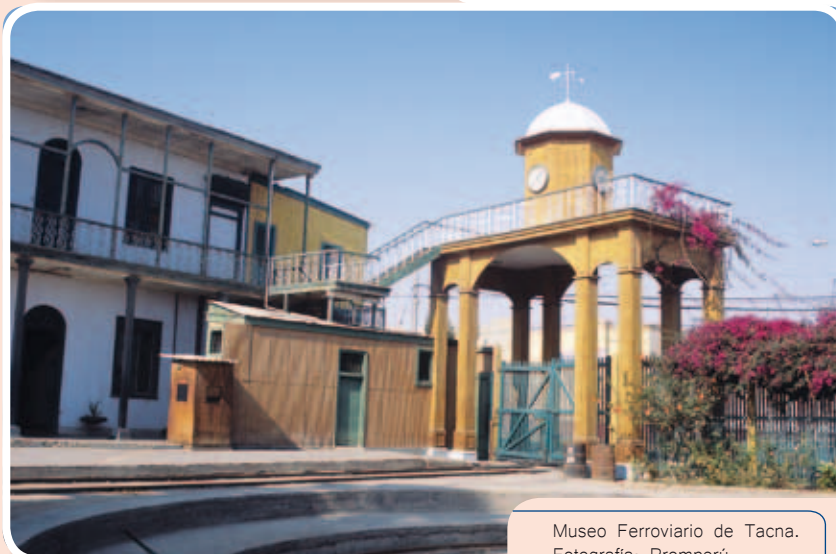
- **Cueva de Toquepala**, se ubica a 13 km al sur este del Centro minero de Toquepala, el mismo que se halla a 165,9 km de la ciudad de Tacna. Hay pinturas rupestres que son consideradas la expresión artística más antigua del Perú (9000 años a.C.).



Petroglifos de Miculla.
Fotografía: Promperú.



Catedral de la ciudad de Tacna.
Fotografía: Promperú.



Museo Ferroviario de Tacna.
Fotografía: Promperú.

¿ESTAREMOS SATISFACIÉNDOLOS ADECUADAMENTE EN EL SERVICIO?

AFECTO, RECONOCIMIENTO Y PROTECCIÓN

EL LABORAR EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE ES UNA ACTIVIDAD SUMAMENTE COMPLEJA Y DIVERSA YA QUE CADA PERSONA ES UN UNIVERSO DE POSIBILIDADES EN CUANTO A GUSTOS Y NECESIDADES.

Ahora bien, si laboramos en transporte de personas se supone que las necesidades de nuestros usuarios son obvias y deberían estar cubiertas en su totalidad, sin embargo esto no siempre es tan fácil de percibir por los que vendemos el servicio.

Se puede brindar un vehículo moderno, asientos confortables, ambiente climatizado, música ambiental y una persona a disposición que cubra todas las necesidades mientras dure su viaje; y luego de haberlos atendido les preguntaremos ¿qué les pareció el servicio? Respuesta sumamente complicada de escuchar ya que nadie desea recibir un calificativo negativo con respecto al servicio brindado. Debemos recordar que la definición de servicio "es un conjunto de actividades dirigidas a satisfacer las necesidades del usuario", bajo esta premisa nos preguntamos ¿Realmente sabemos cuáles son sus necesidades? ¿Es solo su necesidad de ser transportados? O ¿existen otras necesidades que muy pocas organizaciones pueden identificar y conseguir satisfacerlas?

Bueno, el ser humano tiene durante toda su vida una lista interminable de necesidades que van variando de acuerdo a su edad, al medio en el que se desenvuelve e incluso a los cambios medioambientales, y hay otras necesidades que se mantienen como el afecto, la protección y el reconocimiento, por cierto necesidades muy complicadas de satisfacer ya que no todas las personas han aprendido a encontrar estas respuestas de manera positiva. Entonces podemos decir que el saludo es una forma de satisfacer la necesidad de afecto y reconocimiento a la existencia de ese ser humano, nos viene

a la mente las oportunidades en las que nos han dejado con el "saludo colgando" o tal vez las oportunidades en las que nos hemos retirado de un lugar sin dar las gracias. Bueno, también nosotros hacemos "economía de caricias" (así lo denomina el Análisis Transaccional, teoría de la personalidad), en otras palabras no hemos dado ni afecto ni reconocimiento por la atención recibida.

¿Qué tan importante es entonces que las organizaciones que venden servicios conozcan de este tema? La respuesta es obvia aparentemente. Sí, es sumamente importante que estas compañías que están dirigidas a satisfacer las necesidades de sus usuarios tanto internos (colaboradores) y externos (clientes) manejen el tema y no solo para ver incrementados sus ingresos económicos sino para conseguir lo que todos anhelamos: **el éxito**.

Muchos se estarán preguntando ¿Cómo puedo hacer para satisfacer las necesidades de afecto, reconocimiento y protección? y la respuesta está más cerca a nosotros de lo que pensamos. En primer lugar debemos identificar a qué nos referimos cuando hablamos sobre afecto ¿es el hecho de acariciar, dar besos o simplemente emitir palabras amorosas? La respuesta es no necesariamente, tal vez estas conductas se encuentren más asociadas con el afecto que se puede brindar a una pareja o a un ser querido y nosotros en este artículo nos referimos



Por: Lic. Psic. Darcy
Broncano Menéndez.

al afecto que todo ser humano anhela recibir de los demás. En alguna oportunidad hemos observado personas que se tratan entre ellos con improperios y sí es afecto más no es el afecto positivo sino el negativo, por supuesto que esto es aprendido y por lo tanto también puede desaprenderse y ocupar en ese lugar una conducta más sana.

La protección es aquella necesidad de los seres humanos de sentirnos acogidos en un grupo de personas pero también existe el positivo que me permite desarrollarme sanamente y el negativo en el cual se dan conductas que dañan al individuo y al grupo.

El reconocimiento es la necesidad de ser valorado por alguna característica en particular o por las actividades que realizamos o los objetivos que alcanzamos, como las anteriores necesidades existe

el reconocimiento positivo que identifica las actitudes positivas de la persona y el reconocimiento negativo que lo que hace es valorar los defectos, errores, etc.

Pondremos un ejemplo: llegamos a la oficina en la mañana, entramos y saludamos a todos (afecto y reconocimiento positivo), vemos a un compañero que "siempre" llega tarde y hoy llegó más temprano que todos y le decimos "¿y ese milagro? ¿Te botaron de tu cama?, Ja,ja,ja" (reconocimiento negativo).

El cliente llama por teléfono para solicitar información y se le saluda (afecto), se le atiende amablemente dándole la información solicitada, pasan los meses y vuelve a llamar para comprar el servicio y se le dice que por usar nuestro servicio continuamente ha sido acreedor a una tarjeta que lo hace "usuario preferencial", esto es una muestra de reconocimiento y de protección.

Entre los compañeros de trabajo también funciona este esquema, con nuestra familia, amigos, en general con todos los

seres humanos y por supuesto con nosotros mismos, el hecho de saber que soy una persona que hace múltiples actividades para satisfacer mis propias necesidades de quererme, cuidarme, valorarme y de reconocer todo aquello que es bueno para mí y para los demás va a permitir que podamos ver y reconocer en los otros aquellas actitudes positivas y

desechar aquellas que no lo son.

En conclusión, tenemos que aprender a identificar las acciones que permiten la satisfacción de estas necesidades ya que lo que marca la diferencia en las empresas que venden los mismos servicios es justamente el trato interpersonal, ese trato entre un ser humano y otro, que debe responder no solo al tema material sino primordialmente a sentirse tratado como lo que es un ser vivo con necesidades.



Todos somos responsables de la seguridad en las carreteras



*En Ransa estamos comprometidos con el **desarrollo, bienestar y seguridad** de nuestro país.*

*Con tu ayuda buscamos reducir el índice de accidentes en nuestras carreteras. **Ayudemos a construir una cultura de manejo preventivo.***

Prevención es Seguridad para el Perú.



infope@ransa.net
www.ransa.net

PARA BRINDAR MAYOR DURACIÓN A LAS FLOTAS

GOODYEAR

**INCORPORA 3 NUEVOS
NEUMÁTICOS A SU
SERIE 600**



G686 MSS

G677 OTR

G677 MSD

El G686 MSS – Rendimiento excepcional con un bajo costo por kilómetro. Es un neumático versátil que ofrece mayor kilometraje y reencauchabilidad. La construcción de su banda de rodamiento permite mayor tracción y maniobrabilidad, incluso fuera de carretera. Además, esta banda tiene un compuesto que ayuda a resistir los cortes y pinchaduras.

El G677 MSD – Tracción excepcional y excelente frenado sobre mojado y seco. Está desarrollado para pistas rotas y en condiciones off-road. Tiene un compuesto que ofrece al neumático un rodamiento más frío que prolonga la vida de la misma.

El G677 OTR – Potencia para severas condiciones de pista fuera de la carretera. Es un neumático de alta resistencia al desgarre de la banda de rodamiento. Su resistente diseño ofrece una excelente tracción fuera en off-road y permite un frenado superior en condiciones húmedas y secas. Esta llanta es excelente para aquellas flotas que demandan una mayor fuerza fuera de la carretera.

El G658 – Producto Top en rendimiento – Neumático para Aplicación en Servicios Regionales. Incluye un diseño de rodado más profundo que permite conseguir un mayor kilometraje y mejor estabilidad en las curvas. Además, tiene un protector de surco que previene la retención de piedras y permite la conservación y protección de la carcasa para un mejor reencauche.

El G667 – Neumático de Tracción para uso en Carretera. Está diseñado

para ser usado en autopistas y carreteras asfaltadas, donde son muy necesarios tanto para una tracción segura, como para una excelente capacidad de frenado en pisos mojados y secos. Se caracteriza por cinturones más anchos que permiten un desgaste uniforme, mayor kilometraje de la banda de rodamiento, mayor tracción, dispersión de agua, autolimpieza y dispersión de temperatura.

El G665 – Neumático para Aplicación en Servicios en la Ciudad. Presenta una banda de rodamiento más ancha para aumentar el kilometraje y la resistencia bajo condiciones de manejo de parada y avance continuos. Además, presenta una banda de rodamiento que pone mayor resistencia al desgaste.

El G657 – Neumático diseñado para distancias largas. Ofrece todas las ventajas de economía de combustible mientras entrega un excelente rodamiento en kilómetros. Gracias a su menor resistencia al rodamiento, promueve la economía de combustible contribuyendo así a reducir el impacto en el medioambiente.

CICLO TOTAL PARA FLOTAS

Goodyear ofrece a las flotas una extensa y profesional red de distribución en los principales puntos del país, brindando asistencia técnica, cursos de entrenamiento diseñados para ayudar a las flotas a seleccionar el neumático correcto según la aplicación específica que se le dará, y sistemas exclusivos de monitoreo, permitiendo así obtener más kilómetros para los neumáticos.

GOODYEAR INTRODUCE 3 NUEVOS NEUMÁTICOS Y COMPLETA ASÍ SU SERIE 600 CON TECNOLOGÍA DURABLE. LOS NUEVOS G686 MSS, G677 MSD Y G677 OTR SE UNEN AL G657, G658, G665 Y G667. AHORA, GOODYEAR CUENTA CON EL NEUMÁTICO QUE LA FLOTA REQUIERA PARA RODAR POR LOS CAMINOS DEL PERÚ, GARANTIZANDO UN NEGOCIO MÁS FUERTE Y RENTABLE.



Anatec en la noticia

DE EXITOSA TRAYECTORIA



CIDATT CUMPLIÓ 25 AÑOS

El 17 de junio de 1985, un grupo de nueve profesionales formaron el Centro de Investigación y de Asesoría del Transporte Terrestre, CIDATT, a fin de contribuir al desarrollo nacional mediante la investigación, capacitación, difusión y asistencia técnica para la optimización de los servicios de transporte terrestre.

Tras 25 años, el equipo CIDATT, que preside don Juan Tapia Grillo, mantiene su misión institucional trazada por sus socios originarios y otros directivos y colaboradores que los acompañan, así como otros por distintos motivos radican en otros países o trabajan en otras organizaciones nacionales.

En los tiempos actuales y conforme a las nuevas exigencias, CIDATT ha ido transformándose y adaptándose a las nuevas realidades y hoy se desarrolla en una amplia variedad de especialidades, como la auditoría de flujo en vías concesionadas, el diseño de vías urbanas y carreteras (avenidas y calles, ciclovías, vías peatonales, autopistas y carreteras); ingeniería financiera para adquisición y venta de flotas y empresas, y adjudicación de concesiones; estudios de ingeniería de tránsito y de demanda en vías urbanas y carreteras; estudios de impacto vehicular (EIV) de inversiones inmobiliarias y de habilitación urbana para diversos usos; estudios de mercado de carga y pasajeros en el ámbito urbano y larga distancia; estudios de señalización y seguridad vial; estudios de semáforos; entre otros. Esta diversidad de especialidades se suma las tradicionales actividades en incidencia pública, responsabilidad social, evaluaciones de percepción, capacitación y difusión.

CON CAMIONES HYUNDAI HD120



TRANSPORTES YAVEL INCREMENTA SU FLOTA

Hyundai Motor Company, representada en el Perú por el Grupo Gilmeister, hizo entrega de dos nuevos camiones Hyundai HD120 a la empresa peruana de transportes Yavel. Esta nueva entrega se suma a la flota de camiones Hyundai con la que cuenta la empresa.

Yavel, es una empresa de transporte de carga pesada y liviana que cubre rutas en Lima y a nivel nacional. Cuenta con camiones Hyundai de última generación, especialmente adecuados para transportar productos de consumo masivo y llegar a todas las regiones de nuestro país.

Las unidades adquiridas son los camiones Hyundai HD120, vehículo ideal para el reparto urbano y suburbano, capaz de transportar 8.4 toneladas. El HD120 tiene un moderno motor de seis cilindros, inyección directa y 6,6 litros, que eroga 225 caballos de fuerza y un torque de 637 Nm a partir de las 1.700 rpm, todo acoplado a una transmisión mecánica de seis velocidades.

Es importante mencionar que la empresa de transportes Yavel ya cuenta dentro de su flota con seis camiones Hyundai, lo cual le ha permitido a la firma poder ampliar sus operaciones en Lima y provincias, gracias a la confiabilidad, fortaleza y garantía de estos camiones.

Del mismo modo, cada unidad viaja con piloto y copiloto, el mantenimiento preventivo de los camiones está garantizado, además que cada vehículo contará con un monitoreo GPS, póliza de seguro para su mercadería, y comunicación directa con cada unidad vía RPM las 24 horas del día.

Unimos al Perú con nuestra nueva flota

El envío de su carga mucho más rápido



PAY PAY

Av. Argentina 2316 Callao
(511) 429-3228 • 4652535
Nextel: 812*9864
Fax: 465-6698
recepcion@tpaypay.com

PAY PAY saluda la dirigencia de ANATEC y les hace llegar sus más sinceras felicitaciones con motivo de celebrarse el segundo Aniversario de su revista institucional.

PAY PAY junto con reiterarle sus felicitaciones, hace propicia esta oportunidad para extender su saludo a todos sus colaboradores, y testimoniarle las expresiones de su más alta consideración.



MACISA
DISTRIBUCIÓN LOGÍSTICA

Un saludo cordial y afectuoso a la gran familia de la Revista ANATEC al celebrar su 2do. aniversario promoviendo el desarrollo a favor del sector transporte.

!!!MUCHAS FELICIDADES!!!

Of. Principal: Marie Curie 132 Zona Industrial
Urb. Sta. Rosa Ate - Vitarte
Telef.: 326-2280 fax: 326-3599

www.macisa.com.pe
postmast@macisa.com.pe



ACCURIDE

VALLA

GA TRUCK WHEELS

Con certificación DOT



LAS MEJORES MARCAS, LOS MEJORES PRECIOS.

 **TRICORZO** S.A.
¡¡CALIDAD QUE IMPORTA!!

www.TRICORZO.com / aros@tricorzo.com
Central Telefónica 203-7801 telefax 203-7803 RPM #638283

PREPARAMOS PROFESIONALES AL VOLANTE



LUCHA CONTRA INCENDIOS



MANEJO DEFENSIVO

CURSOS DE ESPECIALIZACIÓN



PRIMEROS AUXILIOS



MATERIALES PELIGROSOS I
MATERIALES PELIGROSOS II

SEMINARIO NACIONAL "ACTUALIZACIÓN DE LA LEGISLACIÓN DEL TRANSPORTE DE MERCANCIAS"

Organiza: Anatec
Fecha: 23 de setiembre del 2010
Lugar: Círculo de Oficiales de la Guardia Republicana.
Dirección: Av. José Faustino Sánchez Carrión N° 110 San Isidro (ex av. Pershing)
Hora: 2:00 a 9:30 p.m.



RESCATE



SIMULACROS EN EL TRANSPORTE DE
MERCANCIAS POR CARRETERA

TEMARIO

- CONTROL Y FISCALIZACIÓN POR LA SUTRAN.
- LA PNP CON RESPECTO A LAS ACTAS DE VERIFICACIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE DE MERCANCIAS.
- APLICACIÓN DE LAS DETRACCIONES.
- OBLIGATORIEDAD DE CONTAR CON UN SISTEMA DE CONTROL Y MONITOREO INALÁMBRICO DEL VEHÍCULO EN RUTA (GPS).
- CÓMO PROCEDER A LA DEVOLUCIÓN DEL IMPUESTO SELECTIVO AL CONSUMO - I.S.C.

Será dictado por destacados expositores del MTC y de diversas instituciones y por especialistas en la materia. Además, contará con la presencia de los representantes de las distintas empresas de transporte, quienes darán un marco especial a este evento.

**NO DEJEN DE PARTICIPAR.
LOS ESPERAMOS.**

- COSTOS DE TARIFAS
- ESTIBA Y TRINCA
- GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO
- Reglamento Nacional de Tránsito D.S. N° 016-2009-MTC Y MODIFICATORIAS
- Reglamento Nacional de Administración de Transporte D.S. N° 017-2009-MTC y Modificatorias

- PLAN DE CONTINGENCIA
- SERVICIO DE EVALUACIÓN DE RIESGO (IPER) EN EL TRANSPORTE TERRESTRE EN CARRETERA
- ASESORAMIENTO PARA PASAR AUDITORIAS DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL EN SECTOR TRANSPORTE
- SERVICIO DE ELABORACIÓN DEL PLAN DE CONTINGENCIA - EMERGENCIA EN EL TRANSPORTE TERRESTRE



HYUNDAI, MARCA LÍDER QUE TRABAJA CON LÍDERES.

Fortaleza y durabilidad comprobada - Bajos costos de mantenimiento - Rentabilidad asegurada - Disponibilidad de stock - Amplia red de concesionarios a nivel nacional



NUEVO HD120 ULTRA LARGO, PARA MAYOR VOLÚMEN DE CARGA

-Motor: D6DA19 (Turbo Diesel Intercooler) - Cilindrada: 6,600 cc. -Potencia: 193 hp a 2,500 rpm -Torque: 58 kg.m a 1,700 rpm -Capacidad de Carga: 8,330 Kg -Largo carrozable: 7.4 mt -Frenos aire: 100%

HD 120

www.hyundai.com.pe

Foto referencial.

LIMA: AUTOMOTORES GILDEMEISTER SURCO: Cristóbal de Peralta Norte 968 - Surco Telf: 612-7700 LÍNEA DIRECTA: CAMIONES: Telf.: 627-0212 BUSES: Telf.: 612-7710 AUTOMOTORES GILDEMEISTER LA MARINA: Av. La Marina 3188 - San Miguel Telf: 613-7777 TALLER AGP: Horacio Cactay 305 Santa Catalina - La Victoria AUTOCAM CAMACHO: Av. Los Frutales 1105 Camacho La Molina Telf: 437-5555 AUTOCAM SURQUILLO: Av. República de Panamá 4077 - Surquillo Telf: 475-2697 CEDEA MOTORS LA VICTORIA: Av. Nicolás Arriola 251 Urb. Sta. Catalina La Victoria Telfs: 472-8617 / 472-8688 AREQUIPA: INCAMOTORS: Telf: (054) 22-2200, SUR MOTORS SA: Telf: (054) 23-2660 CAJAMARCA: SERVICIOS AUTOMOTRICES DEL NORTE: Telf: (076) 36-4746 CHICLAYO: SOCIEDAD DE AUTOMOTORES INKA: Telf: (074) 60-6402 CHIMBOTE: SERVILLANTAS Y MECÁNICA SAN MIGUEL Telf: (043) 32-2112 CUSCO: INCAMOTORS: Telf: (084) 22-1258 HUANOCAO: AMAZON IMPORT: Telfs: (062) 51-0405 HUANCAYO: CENTRÓCDRP S.A.: Telf: (064) 24-4040 ICA: AUTOMOTORES LASER: Telf: (056) 76-3723 ILO: SURMOTORS: Telf: (053) 79-4711 JULIACA: INCAMOTORS: Telf: (051) 77-6057 PIURA: OLANO MOTORS: Telf: (073) 34-3732 TACNA: JM AUTOMOTRIZ: Telf: (052) 41-2386 TRUJILLO: WALTER VARGAS AUTOMOTRIZ SAC: Telfs: (044) 21-5554



Automotores
GILDEMEISTER