

La Revista Decana  
del Transporte  
de Mercancías.  
Camiones, Furgonetas,  
Carrocerías y  
Componentes.

Año 42. #451.  
Diciembre 2019

# TRANSPORTE3

[www.transporte3.com](http://www.transporte3.com)

## SEFAC: MÚLTIPLES SOLUCIONES PARA LOS PROFESIONALES

- Entrevistas: Roberto Hernando (Scania Ibérica) y Claudia Araujo (JMB) •
- ¿Euroviñeta para un transporte más ecológico? • IVECO comercializará camiones eléctricos en 2021 • SOLUTRANS 2019: Rompe récords •
- Pruebas: Mercedes-Benz Actros – 630 CV y DAF CF – 450 CV •



# “NUESTROS MONOCEPILLOS SE ADAPTAN A LAS NECESIDADES DE CADA EMPRESA”

CLAUDIA ARAUJO, DIRECTORA DE MARKETING DE JMB

**LA COMPAÑÍA LLEVA TRES DÉCADAS OFRECIENDO A LOS PROFESIONALES DEL TRANSPORTE ALTERNATIVAS NOVEDOSAS Y RESPETUOSAS CON EL MEDIO AMBIENTE PARA MANTENER SUS FLOTAS DE VEHÍCULOS SIEMPRE A PUNTO**

**Q**ué balance hacéis del ejercicio 2019? ¿Cómo esperáis concluirlo?  
Este año para nosotros ha sido fantástico, porque todo el equipo se ha implicado al máximo y hemos podido ayudar a cientos de empresas de transportes a que sean más productivas en sus procesos de lavado y, así, resultar más atractivas en la carretera.

¿Cuáles son los puntos fuertes de vuestra oferta de monocepillos? ¿Qué ventajas aportan a los profesionales en relación con otros sistemas de lavado?

La principal ventaja de los monocepillos de JMB es que están hechos de forma muy personalizada, a medida de cada empresa. Por eso son la mejor opción tanto para las que tienen grandes flotas como para otras, más pequeñas, que buscan un sistema de lavado móvil, compacto, ágil y de alto rendimiento que, además, les suponga el mínimo consumo de agua y de tiempo.

En JMB llevamos más de 30 años cambiando la forma de lavar diferentes tipos de vehículos y estamos completamente enfocados en la sostenibilidad.

Recientemente habéis presentado el monocepillo LITIO WASH, ¿cuáles son sus características más destacadas? ¿Qué acogida le están brindando los profesionales del transporte?

El LITIO WASH, el monocepillo que funciona con baterías de litio, ha sido el protagonista absoluto de este año. La verdad es que ha tenido una gran acogida: actualmente hay más de 30 unidades funcionando en el mercado.

Gracias a él ahora disponemos de una tecnología rompedora que facilita muchísimo el ritmo de trabajo de las empresas de transportes, y esto significa más rapidez de lavado, más precisión en cada movimiento gracias al exclusivo sistema 4x4 y menos consumo de agua. Además, es silencioso, completamente ecológico (cero emisiones, cero ácidos, cero químicos) y lo mejor: no necesita mantenimiento. Esto supone un gran ahorro diario para nuestros clientes.

¿Qué otros productos estáis comercializando en la actualidad?

Aparte de la gama más amplia de monocepillos (híbridos, litio, baterías, diésel, gasolina, eléctricos...), también disponemos de productos complementarios para llevar a cabo la desinfección y limpieza interior de camiones, autobuses, autocares, ambulancias y trenes, así como de una división de outsourcing para

grandes empresas que buscan externalizar la limpieza de sus vehículos.

**¿Qué garantías y opciones de financiación estáis ofreciendo?**

Para nosotros, ofrecer un producto y una financiación a medida es algo imprescindible, así que les damos a nuestros clientes la posibilidad de hacer un leasing o un renting (con o sin mantenimiento) y con total garantía, durante un periodo de entre 1 y 5 años, según el producto.

**¿Cuál es el perfil del cliente de JMB? ¿Sigue creciendo el número de flotas medias y grandes que apuestan por los monocepillos?**

Nuestros clientes son diferentes, me explico: son empresarios con mucha visión y una mente abierta que no solo valoran el producto en sí, sino que buscan algo más, por ejemplo que el método de lavado sea sostenible y también respetuoso con las personas. Este plus es lo que aporta JMB. Aparte de disponer de la gama más amplia del mercado en sistemas de lavado de vehículos y contar con la última tecnología, detrás de nuestros monocepillos hay todo un sistema pensado en función de las necesidades del cliente. De esta forma, como te contaba anteriormente, el monocepillo se crea de forma única siguiendo unos procesos muy definidos y adaptándonos a cada empresa. También ofrecemos una asistencia técnica permanente, formamos al

## MÁS NOVEDADES EN 2020

“En 2020 lanzaremos dos nuevos modelos de monocepillos que serán tan innovadores como el LITIO WASH. Uno de ellos será el Hydra Wash, un modelo que hemos presentado en Fruit Attraction”, anticipa **Claudia Araujo, Directora de Marketing de JMB.**

Además la compañía apuesta por la transformación digital y la industria 4.0. “En este momento, nosotros estamos probando con varios clientes diferentes aplicaciones cuyo objetivo es facilitarles todo lo posible el proceso de lavado de sus camiones y todo lo relacionado con él. También estamos trabajando en varios proyectos de IOT que os contaremos más adelante”, asegura Araujo.



equipo para que aprenda a sacarle el máximo rendimiento a la máquina, y estamos certificados según las normas ISO 14001, OHSAS e ISO 9001.

Tampoco debemos olvidar la cuestión económica y funcional. Gracias a que todo lo que hacemos es a medida, la movilidad y libertad de lavado es total, de manera que nuestros clientes ya no necesitan inmovilizar un vehículo durante mucho tiempo ni reservar un espacio exclusivo para el lavado, puesto que es posible llevarlo a cabo en un espacio muy reducido. Tampoco precisan hacer grandes inversiones en el lavado ni el mantenimiento, ya que es posible adquirir un monocepillo de JMB desde 3,9 € al día.

Por todas estas razones, nuestros sistemas de lavado son la herramienta perfecta para empresas con pequeñas, medianas y grandes flotas, por eso tenemos clientes que cuentan con 1 o 2 camiones y otros que tienen más de 2500 vehículos.

**“HEMOS CREADO SISTEMAS DE LAVADO QUE PERMITEN LLEVAR A CABO EL TRABAJO DE FORMA MUY RÁPIDA Y UTILIZANDO LA MÍNIMA CANTIDAD DE ENERGÍA Y DE RECURSOS”**



“Recientemente hemos montado la mayor instalación para el lavado de camiones del mundo; ha sido un proyecto muy medido donde cada detalle se ha pensado de forma estratégica”, destaca Araujo.