

NÚMERO 8, AGOSTO - SEPTIEMBRE 2023.

GOTOYARD

MACHINERY EQUIPMENT

**GANA DINERO CON MAQUINARIA
INOPERABLE.**

**RECUPERACIÓN Y VENTA DE
PIEZAS EN UN MOTOR.**

**MÁXIMIZA TUS INGRESOS POR
ALQUILAR VEHÍCULOS.**

**EMPIEZA A SER UN
INTERMEDIARIO EXITOSO EN EL
ALQUILER.**



**ESTRATEGIA PARA UNA
SUBASTA EXITOSA .**

CARTA DEL EDITOR

Estimados lectores,

El comercio de maquinaria pesada puede ser una fuente de ingresos altamente lucrativa siempre que uno este dispuesto a explorar cada una de las posibilidades que nos brinda la industria.

En esta edición hacemos hincapié en maximizar tus ingresos a través de un conjunto de artículos.

Descubrirás cómo convertir maquinaria inoperable en una fuente de ingresos lucrativa, ya sea a través de la recuperación y venta de piezas valiosas o como intermediario en el alquiler de equipos.

Conocerás los elementos básicos para que te conviertas en un intermediario exitoso en el alquiler de maquinaria, incluso si no eres el propietario. Aprenderás a identificar oportunidades, establecer acuerdos beneficiosos y brindar un servicio excepcional a tus clientes.

Para aquellos que ya están en el negocio de alquiler de maquinaria, proporcionaremos consejos prácticos para incrementar tus ganancias y optimizar la eficiencia en la operación de tus equipos.

Además, te guiaremos en el emocionante mundo de las subastas de maquinaria, dándote recomendaciones para tu primera participación y evitando los errores comunes que podrían afectar tus decisiones.

Finalmente, como editor compartiré mi estrategia personal para obtener resultados exitosos en una subasta de maquinaria.

Nos complace ser tu fuente confiable de información y conocimientos en este apasionante campo. Te invitamos a disfrutar de esta edición y aplicar estos conocimientos para potenciar tu éxito en la industria.

Gracias por ser parte de nuestra comunidad y por tu continuo apoyo. ¡Que disfrutes de esta edición!

Con gratitud,
Edgar Garrido Vargas

OBTÉN INGRESOS CON MAQUINARIA INOPERABLE. 4-5

RECUPERACIÓN Y VENTA DE PIEZAS EN UN MOTOR. 6-7

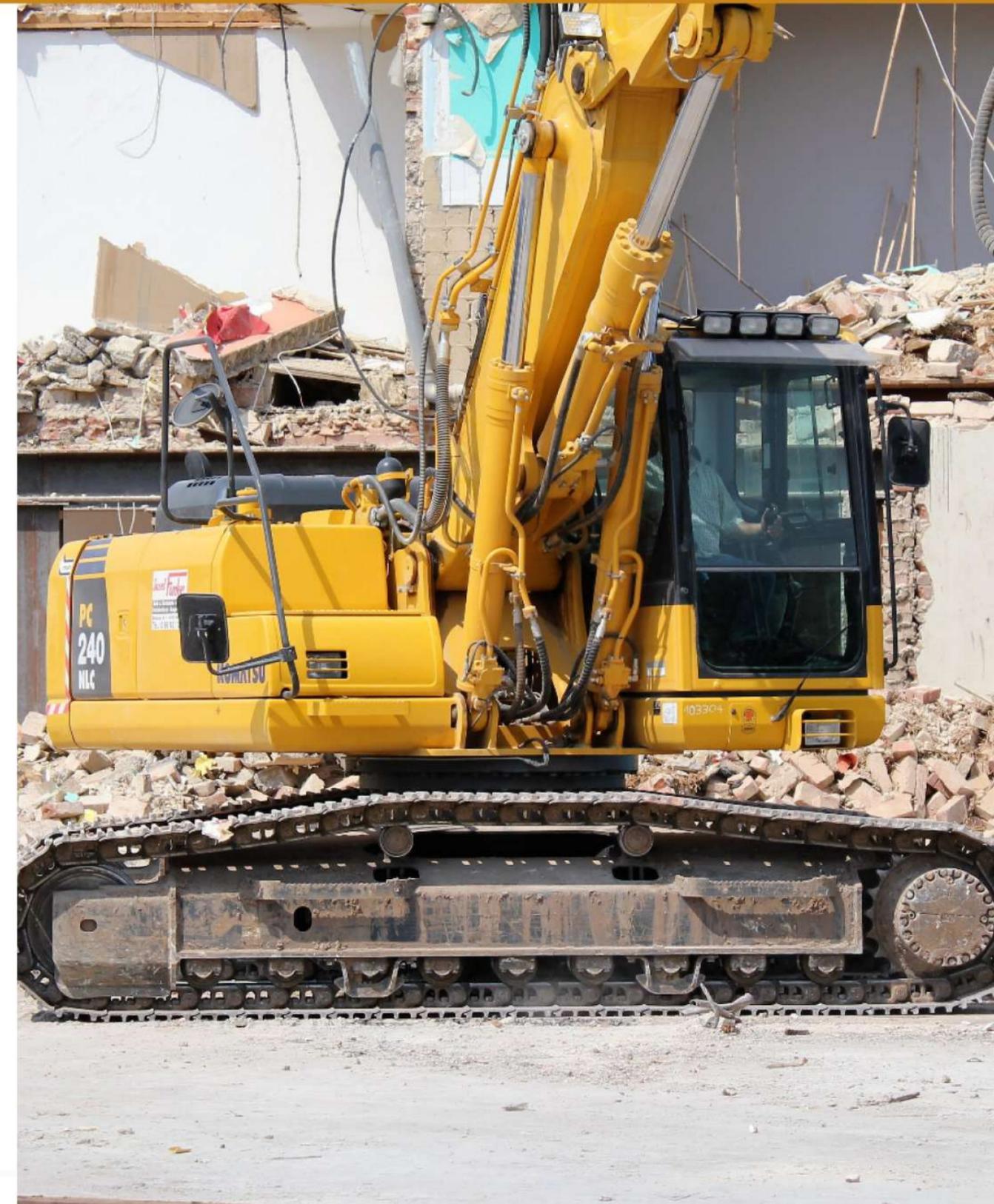
CÓMO EMPEZAR A SER UN INTERMEDIARIO EXITOSO EN EL ALQUILER DE MAQUINARIA. 8-9

INCREMENTA TUS GANANCIAS EN EL ALQUILER DE MAQUINARIA. 10-11

RECOMENDACIONES PARA TU PRIMER SUBASTA DE MAQUINARIA. 12-13

ERRORES COMUNES AL PARTICIPAR EN UNA SUBASTA. 16-19

MI ESTRATEGIA PARA UNA SUBASTA DE MAQUINARIA. 20-23





OBTEN INGRESOS CON MAQUINARIA INOPERABLE.

Una vez cumplido el tiempo de vida útil de la maquinaria o en caso de que un vehículo se encuentre en condiciones inoperables independientemente de su causa, es posible que se busque un ingreso adicional por la misma o darle una utilidad alternativa.

Por lo cual, te presentamos las siguientes opciones:

1.-Reventa de partes: Un vehículo inoperable puede tener partes de alto valor completamente funcionales ya sea que constituyan a un sistema o que dicho sistema en su totalidad funcione de manera adecuada.

Dentro de las partes más destacables que pueden ser comercializadas como repuesto se pueden encontrar: Motor, transmisión, bombas hidráulicas, cilindros hidráulicos, herramientas (cucharones, hojas, cuchillas), sistemas eléctricos y electrónicos, tracción, etc.

2.-Reconstrucción: La reconstrucción es un proceso que implica el reacondicionamiento y restauración de un vehículo que ha alcanzado su tiempo de vida útil o que ha sufrido daños significativos independientemente de su causa. Para ello se ejecuta una serie de análisis de diagnóstico cuya finalidad será evaluar la viabilidad de poner dicha máquina en funcionamiento.

Esta clase de procesos reemplazarán una gran cantidad de partes dañadas y tecnologías que se consideren obsoletas para obtener un vehículo con un tiempo de vida útil similar al de uno nuevo por un costo entre 30 a 50% menor en comparación con una máquina de agencia.

3.-Venta por chatarra: Existen diferentes empresas dedicadas a la compra de metales para su posterior reciclaje en la fabricación de nuevos productos en otras industrias.

La venta de una máquina para estos fines implica la evaluación del equipo, la negociación, desmantelamiento y posterior reciclaje. Cabe destacar que de todas las opciones disponibles esta reduce los residuos, recupera materiales y brinda un modesto ingreso en compensación.

4.-Reventa en totalidad: A pesar de que un vehículo se encuentre inoperable es posible que empresas dedicadas a la decoración industrial se interesen en adquirir tu máquina tal y como se encuentre. Las piezas grandes como el chasis, ruedas, brazos, palas, etc. Son empleadas con regularidad como elementos llamativos en la decoración para ambientes de tipo industrial.

5.-Donación: En ciertos casos las instituciones educativas están dispuestas a recibir máquinas inoperables con el fin de utilizarlas educativamente.

Esto reducirá significativamente el espacio en tu almacén evitando al mismo tiempo la acumulación de residuos por tiempos prolongados e incluso evita el pago por desmantelamiento o desecho.

Otras alternativas menos frecuentes serán la generación de piezas de arte o esculturas con piezas de una máquina inservible o para proyectos de bricolaje.

Recuerda que independientemente de lo que decidas hacer con tus máquinas inservibles deberás tomar en consideración cumplir con todos los requisitos de seguridad y regulaciones ambientales vigentes en tu área geográfica para evitar sanciones futuras.



RECUPERACIÓN Y VENTA DE PARTES VALIOSAS DEL MOTOR



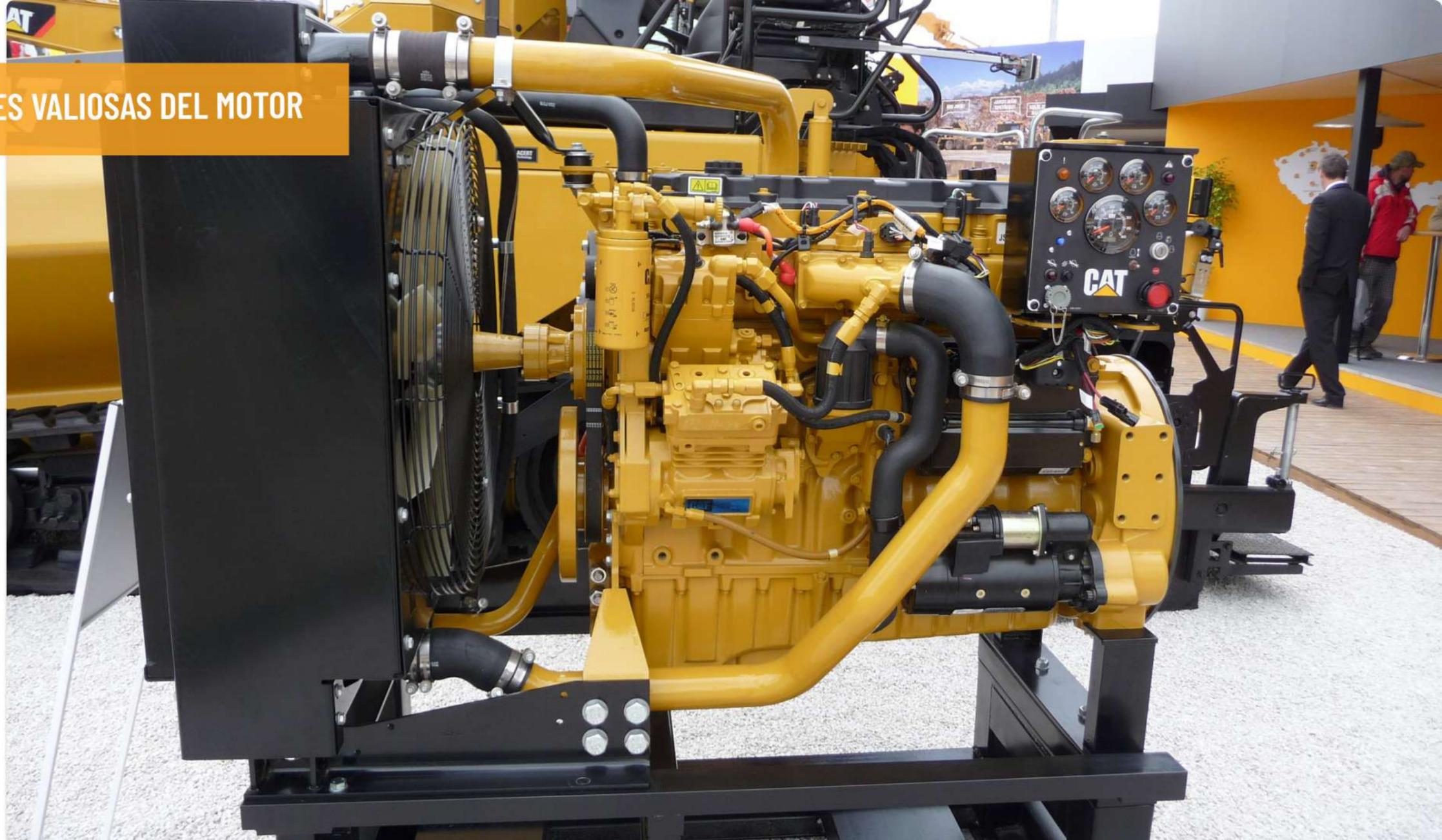
Una máquina inoperable aún puede representar una oportunidad de ingresos para su propietario, a través de la comercialización de partes o sistemas completos que puedan adaptarse a vehículos similares.

En este caso, nos enfocaremos en el motor, una de las partes más valiosas para otros propietarios de maquinaria compatible que requieran un reemplazo.

Si el motor de uno o más vehículos inoperables aún se encuentra en buen estado, considera su comercialización en una única pieza. En caso contrario podrás optar por la venta de componentes de alto valor que pueden ser rescatables para proyectos de reconstrucción o reacondicionamiento como son los siguientes:

-Bloque de motor: Es una estructura encargada diseñada para alojar componentes clave del motor, interviene en la disipación del calor, permite el paso del aceite y fluidos refrigerantes. Esta parte puede ser restaurada o reacondicionada lo que representaría una opción más económica que adquirir un bloque nuevo.

-Cigüeñal: Este componente es el encargado de convertir el movimiento lineal en rotativo y puede ser reutilizado en motores que sean compatibles.



-Pistones y bielas: Ambos componentes se encuentran directamente ligados en el proceso de combustión y transformación de energía química en mecánica. Al estar conectados los unos con los otros y mantenerse en buen estado podrán ser partes de interés que pueden comercializarse en conjunto para reparar equipos similares.

-Sistema de inyección: Algunos de los componentes más buscados en el sistema de inyección serán los inyectores de combustible, bombas, sensores, válvulas, unidad de control del motor, etc.

-Cabeza del cilindro: Se encarga de sellar y contener la combustión en el motor. Si esta parte se encuentra en buenas condiciones podrá ser reacondicionada para su uso en otros motores compatibles.

-Árbol de levas: Este componente se encarga de sincronizar las operaciones de admisión y escape en el motor. Es decir, están ligadas al momento exacto en el que se produce la apertura, duración y cierre de válvulas de admisión y escape en los cilindros del motor. Su función la hace una parte atractiva para proyectos de restauración.

Antes de poner a la venta uno o más componentes del motor de una máquina será necesario comprobar que se encuentren en buenas condiciones y brindar detalles precisos sobre su estado para que los compradores tomen decisiones informadas.



CÓMO EMPEZAR A SER UN INTERMEDIARIO EXITOSO EN EL ALQUILER DE MAQUINARIA.

El mercado de la maquinaria permite obtener ingresos para personas más allá de los propietarios originales de equipos sin que se requiera una gran cantidad de inversión monetaria.

En esta publicación se abordará la dinámica de crear un puente entre la oferta y la demanda de vehículos permitiendo la obtención de ingresos, lo que se conoce como intermediación.

A continuación, se resumen los puntos más importantes que debes seguir para convertirte en un intermediario del alquiler de maquinaria:

1.-Identifica empresas y equipos:

El primer paso será conocer todas aquellas empresas, pequeños negocios y propietarios particulares que cuenten con inventarios de maquinaria disponible para generar una base de datos.

Durante la recolección de información considera ubicaciones geográficas de vehículos, especificaciones técnicas y toda la información posible de interés para el futuro. Esto te ayudará en etapas posteriores para ofrecer soluciones a tus clientes potenciales a medida de sus necesidades.

2.-Contacta con empresas:

Tu misión principal será identificar y contactar a propietarios en tu base de datos dispuestos para alquilar sus equipos a terceros bajo contrato de intermediación.

A grandes rasgos se buscará establecer un acuerdo entre un intermediario (tú) con una de las partes involucradas en la transacción (el propietario original del vehículo), fijar los términos y condiciones bajo los cuales el intermediario proporcionará sus servicios y la comisión o porcentaje de la transacción.

3.-Busqueda de clientes: Una vez que existe la posibilidad de generar un contrato que de certeza legal para el pago de servicios como intermediario es momento de buscar clientes que requieran emplear maquinaria en proyectos de tipo temporal.

Las primeras opciones serán empresas de construcción, contratistas, agricultores o cualquier negocio afín que requiera vehículos que se encuentren en la base de datos depurada del punto dos.

Para hacer más efectivo este paso podrás apoyarte de campañas publicitarias cuyo "target" o público objetivo se oriente al uso ocasional de maquinaria.

4.- Ofrece soluciones a la medida: Es importante prestar atención a las necesidades de cada cliente para que puedas ofrecer diferentes soluciones a la medida de cada proyecto. Este punto puede alimentarse de tus conocimientos técnicos de cada vehículo disponible en inventarios y sumarse con la experiencia adquirida en campo.

5.-Ingresos: Una vez que se han establecido los contratos de intermediación y que los equipos han sido alquilados por los clientes. Tú actúas como intermediario facilitando la transacción entre ambas partes por lo que recibirás una comisión por tus servicios.

Uno de los aspectos clave para el éxito como intermediario en el alquiler de maquinaria será establecer una relación sólida tanto con los propietarios de la maquinaria como con tus clientes.

Esto viene de la mano con la implementación de contratos claros y sólidos, excelente servicio al cliente, conocimiento del mercado, confidencialidad y brindar un valor agregado. Lo que eventualmente se traducirá en lealtad y fidelización a tu figura por ambas partes.





3.-Costos: Todo profesional da un seguimiento constante a los costos asociados al alquiler de la maquinaria incluyendo las tarifas por renta, mantenimiento del vehículo, costos por operación, seguros, etc.

Compara todos y cada uno de ellos en busca de oportunidades para la reducción de costos manteniendo un estándar de calidad deseado para el proyecto.

A grandes rasgos esto se resume en la toma de decisiones informadas y la elección de equipos más rentables para el alquiler.

4.-Colaboración: Con los puntos anteriores cubiertos es posible colaborar con otros profesionales del proyecto para planificar los recursos necesarios antes de iniciar un proyecto, esto incluye naturalmente a la maquinaria que se requerirá en cada etapa y el tiempo estimado para cada fase.

Se establecen los cronogramas detallados lo que permite a su vez una coordinación efectiva de actividades, se asegura que la maquinaria esté disponible y se brinda solución a problemas de forma rápida antes o durante el proyecto.

5.-Mantenimiento y operación: Las buenas prácticas de mantenimiento y operación de un vehículo minimizan los tiempos de inactividad y reducen los costos innecesarios por reparación.

Esto a su vez puede influir directamente con la eficiencia de un vehículo lo que incrementa sustancialmente las utilidades.

Recuerde que estos conocimientos y prácticas deberán sumarse a la experiencia adquirida y a la opinión de otros profesionales afines al proyecto, de esta manera podrá aprovechar mejor los activos a su disposición.

TIPS PARA INCREMENTAR TUS GANANCIAS AL ALQUILAR MAQUINARIA.

Alquilar o rentar maquinaria ya sea bajo la intermediación, para tu propio proyecto o el de terceros es una opción económicamente viable en comparación con la adquisición de equipos siempre que se tenga en cuenta una serie de conocimientos y habilidades como las que se describen a continuación:

1.-Conocimiento técnico: Informarse sobre las cuestiones técnicas de la maquinaria es el primer paso para el éxito.

Esto incluye conocer el funcionamiento de equipos empleados en campo, las buenas prácticas para minimizar tiempos de inactividad, evitar daños innecesarios e interpretar las especificaciones de cada máquina por mencionar algunos ejemplos representativos.

Dicha información permitirá la selección adecuada de un vehículo en función de sus capacidades para su posterior aplicación, hasta la planificación de tiempos y la optimización de recursos disponibles.

2.-Evaluación de necesidades: Todo proyecto tiene necesidades específicas que se incluyen en las características del sitio de trabajo, material objetivo, tipo de trabajo a realizar, etc.

Comprender con precisión cada una de ellas en conjunto con el conocimiento técnico permitirá la selección adecuada de equipos lo que evita gastos innecesarios por alquiler de maquinaria que no se utilizará completamente o que tendrá grandes tiempos de inactividad.



RECOMENDACIONES PARA TU PRIMER SUBASTA DE MAQUINARIA.

Las subastas de maquinaria representan una excelente oportunidad para incrementar o vender parte de nuestro inventario de equipos. Sin embargo, antes de ingresar a un proceso de subasta ya sea que optes por vender o comprar te recomendamos seguir las siguientes medidas cautelares con el fin de evitar caer en malos entendidos y estafas:

PARA EVITAR LAS ESTAFAS

1.- Comprueba la reputación de la empresa responsable: Busca el nombre de la empresa que organiza la subasta, su trayectoria histórica, investiga su sitio web oficial y busca reseñas en línea.

Las opiniones y experiencias tanto de compradores o vendedores que han participado en procesos previos te darán un panorama general de la reputación de dicha empresa, en caso de no contar con opiniones de terceros evita participar en dicho evento.

2.-Verifica la legitimidad de la subasta: Una vez que has analizado la reputación de la empresa y es satisfactoria, comprueba que el evento anunciado como su página web y medios de contacto sean legítimos.

Recuerda que múltiples estafadores adoptan nombres de empresas de alto renombre o crean sitios web con nombres similares clonando parcial o totalmente a otro corporativo para organizar subastas falsas que únicamente buscan estafar a los usuarios.



3.-Busca certificaciones y documentación:

Pregunta por las certificaciones y documentación que avalen legítimamente al organizador del evento. Esto te alertará sobre el cumplimiento de estándares de calidad y prácticas éticas.

A su vez solicita dichos documentos legales como lo son registros de constitución de empresa, licencias o permisos pertinentes para cotejarlos en fuentes oficiales.

PARA EVITAR MALOS ENTENDIDOS

4.-Conoce las reglas de la subasta: Cada subasta tiene debidamente establecidas las condiciones de venta como lo pueden ser depósitos, tarifas, sanciones, plazos, condiciones de pago, etc. Deberás familiarizarte con cada uno de estos aspectos con el fin de evitar malos entendidos y evaluar si estos serán aceptables para ti antes de emitir una oferta.



5.-Método de venta: Las subastas se pueden realizar puramente en línea, presencial o una combinación de ambos en tiempo real. Cada uno de ellos tendrá sus propias reglas y procedimientos, conocer dichos aspectos evitará penalizaciones por parte del organizador.

6.-Políticas de devolución: Algunas subastas cuentan con políticas de devolución limitadas en caso de que existan problemas graves en el equipo adquirido. Las empresas de alto renombre realizan procesos de inspección debidamente detallados a las máquinas o herramientas y son informadas a los postores a través de documentación. Asegúrate de conocer estas políticas y entender las condiciones y restricciones asociadas.

7.-Busca aclaraciones: Si has leído con atención todas las reglas de la subasta y no has comprendido claramente alguna de ellas, solicita mayor información a la empresa organizadora para obtener aclaraciones. Recuerda que entender a detalle las reglas del evento evitará sorpresas y confusiones futuras.

Además, es de suma importancia participar únicamente en eventos organizados por empresas de alto renombre a nivel internacional. Si una subasta parece ser demasiado buena para ser verdad, no parece coherente o consistente con la información que ofrecen, no dudes en buscar asesoría legal en caso de sospechar de actividades fraudulentas.



HASTA UN 6% DE MATERIAL ES SUSTRÁIDO ILEGALMENTE DE UNA OBRA O MINA.

- REDUCE LOS ROBOS EN ACARREOS DE MATERIAL.**
- INCREMENTA TUS GANANCIAS.**
- CONCILIA FACILMENTE CON SINDICATOS.**

ESTO Y MÁS EN UNA MISMA APLICACIÓN ¡CONTÁCTANOS!

<https://akrreo.mx/>



ERRORES COMUNES AL PARTICIPAR EN UNA SUBASTA.

Las subastas de maquinaria son eventos en los que se reúnen múltiples compradores de distintas partes del mundo. Este ambiente de competencia y emociones involucradas favorece los errores que pueden resultar costosos y frustrantes.

Independientemente de tu nivel de experiencia en subastas de maquinaria es de vital importancia reconocer cuales son los errores más comunes que se cometen en ellas los cuales son:

1.-No entender los términos y condiciones de la subasta: El desconocimiento de las reglas, términos y condiciones de una subasta puede llevarte a cometer actos que sean sancionables por parte de los organizadores o en su debido caso a excederte en los costos que habías presupuestado para uno o más equipos.

Lee detalladamente la documentación de la subasta y aclara todas las posibles dudas que surjan antes de inscribirte en el evento.

2.-No investigar los equipos en el inventario: Todo comprador potencial deberá identificar los equipos de su interés dentro del inventario de la subasta, investigar su precio de mercado y toda la información pertinente a ellos. De no hacerlo estarás ofertando por vehículos completamente a ciegas lo que podría llevarte a un desastre financiero futuro.

3.-No inspeccionar los equipos adecuadamente: Toda subasta que sea organizada por empresas de alto renombre ofrece a los compradores potenciales

la inspección de equipos en las instalaciones o proporciona documentación que avala el estado general del vehículo. Esto permite identificar fallas existentes para presupuestar su reparación antes de la compra. Si no existe una inspección previa estarás ofertando por uno o más vehículos con completo desconocimiento del estado de los mismos, algo que podría llevarte a un escenario en el que tu presupuesto se dispare miles de dólares por encima de lo proyectado.



ERRORES AL PARTICIPAR EN SUBASTAS DE MAQUINARIA.

4.-No establecer un presupuesto por los equipos de tu interés:

Independientemente del tamaño de tu billetera siempre será conveniente realizar un presupuesto para cada una de las máquinas en las que estés interesado.

Considera un porcentaje realista que estás dispuesto a pagar por una máquina en función del precio de mercado, suma reparaciones menores o mayores según los resultados de tu inspección y añade el traslado, así como un ligero excedente. Esto te permitirá conocer tus límites y no dejarte llevar por las emociones durante el evento.

5.-Emitir una puja u oferta que esté fuera de tus planes:

Los vehículos fuera de tus planes son todos aquellos lotes que no has investigado previamente en el inventario de la subasta, que carecen de inspección previa o que simplemente ofertas por ellos "por el calor del momento". Estos también incluyen máquinas que salen de los límites de tu presupuesto, que pudieron haber sido inspeccionados o investigados previamente. Omitir tus planes conlleva riesgos financieros que pueden resultar graves.

6.- No considerar gastos por traslado y logística:

Los gastos por traslado de maquinaria o herramientas pesadas involucran la inversión de algunos miles de dólares dependiendo de la distancia a la que desees trasladar dicha máquina y de si dispones de un vehículo adecuado para su traslado. Antes de involucrarte en una oferta proyecta estos costos dentro de tu presupuesto.



ESTRATEGIA PARA SUBASTAS DE MAQUINARIA

Las subastas de maquinaria con un formato presencial y en línea están cambiando la forma de adquirir equipos especialmente por lo atractivos que suelen ser los precios.

En esta publicación hablaré de mi experiencia exclusivamente en subastas de la empresa Ritchie Bros ¿Qué es lo que hago? Y ¿Cómo lo hago para obtener los mejores precios?

Para hacer más simple el proceso, obviaremos algunos detalles como lo es el registro desde la página oficial, depósito y trámites correspondientes, centrándome únicamente en la selección, oferta y adquisición de equipos.

1.-Investigo el inventario de la subasta con 15 días de antelación: Con esto identifico particularmente los vehículos que son de mi interés y los añado a mi lista de seguimiento.

En esta fase procuro identificar la marca, modelo y año de fabricación aproximado que estoy buscando. La lista de seguimiento nos facilitará ofertar por dichos equipos en el momento de la subasta ya que tendremos identificado el lote de cada máquina.

2.-Proceso de inspección: Una vez seleccionados los lotes de mi interés acudo al proceso de inspección en el que evaluaré a grandes rasgos la operabilidad del equipo, su estado general, fallas existentes y potenciales.

3.-Valor de mercado: Una vez que he filtrado solo aquellos equipos de mi interés posterior a la inspección, procedo a investigar el valor de mercado de cada máquina por la cual ofertaré.



Recuerda que en una subasta el precio se fija por la oferta y demanda en el momento de dicho evento y conocer el valor de mercado me permitirá establecer un rango de precios que estoy dispuesto a ofertar por dicho equipo, para ello también considero los precios máximos y mínimos alcanzados por equipos similares a los de mi interés en cuando menos dos subastas pasadas de mi zona geográfica y que estos se encuentren siempre por debajo de su valor en el mercado tradicional, es decir fuera de una subasta.

En este punto considero los gastos futuros por reparación, transporte y depreciación de la máquina. Asumo el precio final máximo y mínimo que estoy dispuesto a pagar y que me brinde las siguientes condiciones:

-El precio mínimo objetivo para ofertar se encuentra cuando menos entre 8 a 13% por debajo de mi rango inferior calculado considerando la depreciación y reparaciones.

-El precio máximo objetivo para emitir una oferta se posiciona un 13% por debajo del rango superior calculado considerando la depreciación y reparaciones.

4.-Estrategia: Con los datos de valor de mercado en conjunto con los precios históricos alcanzados en cuando menos dos subastas pasadas y una vez fijado el rango inferior, medio y superior por el que estoy dispuesto a pagar establezco mi estrategia.

- Si el precio por un activo de mi interés durante la subasta alcanza la parte inferior del rango sin que exista una oferta de otro participante, seré yo quien emita una puja.

-Si alguien más supera mi oferta buscaré posicionarme consecutivamente hasta llegar a la parte media de mi rango establecido.

ESTRATEGIA PARA SUBASTAS DE MAQUINARIA

-Si el precio del activo se dispara desde la parte media por el interés de otros compradores haré incrementos discretos sin sobrepasar el límite superior del rango establecido.

Esto evitará que caigas en emociones contradictorias durante la subasta que te orillen a pagar más por un equipo, algo que sucede comúnmente en estos eventos.

5.-Sugerencias: Es posible que las emociones de otros participantes lleven los precios de los activos de tu interés por encima de tu rango de operación, si esto sucede no hay nada que lamentarse ya que adquirir un equipo fuera de tu presupuesto puede ser un riesgo.

Por otro lado, si durante el evento un equipo de tu interés fue adquirido por alguien más a un precio más bajo que uno adquirido por ti, no habrá ningún problema ya que tu estrategia se ha centrado en buscar equipos que te brinden la mayor utilidad posible y para ello analizaste el mercado actual e histórico.

Procura mantener una conexión a internet estable en caso de que participes de forma remota y finalmente éxito en tus próximas subastas.



GOTOYARD
MACHINERY EQUIPMENT

¿BUSCAS
CLIENTES PARA TU
EMPRESA DE
MAQUINARIA O
SERVICIOS?

SÓMOS MÁS QUE
UN ANUNCIO.



OFRECEMOS:

- ALCANCE SUPERIOR A LAS 50,000 PERSONAS MENSUALMENTE DE FORMA ORGÁNICA.
- PRESENCIA EN NUESTRO PORTAL OFICIAL.
- PUBLIRREPORTAJES.
- CANAL OFICIAL DE YOUTUBE.
- REDES SOCIALES.
- ANUNCIOS DESTACADOS Y MUCHO MÁS.

5 ACCIONES ANTE EL ROBO DE MAQUINARIA

Si un propietario de maquinaria ha sufrido el robo de uno o más vehículos es de vital importancia que considere realizar un reporte de forma casi inmediata con las autoridades pertinentes.

Adicional a esto se sugiere tomar en consideración las siguientes acciones:

1.-Reune documentos y recopila

evidencia: Recolecte toda información que ayude a la identificación de las máquinas robadas.

Deberá incluir una descripción de su equipo, números de serie incluyendo de ser posible el asignado por defecto por el fabricante (PIN o SN) así como el incluido en motor y cualquier distintivo de la máquina que ayude a la identificación efectiva.

Anexe fotografías, material audiovisual de cámaras de seguridad, testimonios de testigos en caso de estar disponibles y cualquier información adicional.

2.-Notificar a la aseguradora:

Comuníquese lo más pronto posible con su compañía de seguros para informar sobre el robo.

Tenga en cuenta que antes deberá revisar detenidamente su póliza de seguros para entender los términos, condiciones y cobertura específica relacionada con robos.



Proporcione detalles relevantes sobre los equipos robados que ha reunido previamente y siga las instrucciones específicas sobre la documentación que necesitan para procesar la reclamación de forma adecuada.

3.-Comúniquese con la comunidad e

industria: Es posible que conozca a otros propietarios de maquinaria y empresas afines que sean de su confianza con los cuales se sugiere entablar comunicación en busca de información útil sobre el paradero de los equipos robados.

Este nivel relativamente pequeño de difusión genera conciencia, coordina esfuerzos y previene futuros robos.

4.-Preste atención al mercado: Manténgase al día buscando periódicamente en internet descripciones similares a las de su equipo teniendo como criterio de búsqueda

los **números de serie de sus equipos robados.** Múltiples ladrones buscan hacer pasar vehículos irregulares como legítimos en plataformas de venta en línea, si detecta cualquier anomalía en alguna página web contacte a las autoridades.

5.-Colabore con las autoridades locales: En todo momento establezca una relación de cooperación con las autoridades encargadas de investigar el robo de su vehículo.

Cualquier información adicional que recibas durante el transcurso de la investigación deberás notificarla a las autoridades para incrementar la probabilidad de recuperación de la máquina robada.



5 ACCIONES ANTE EL ROBO DE MAQUINARIA

SECSA

¿TIENES PROYECTOS EN PUERTA?

SOMOS EXPERTOS EN EXCAVADORAS.

LLEVAMOS MAQUINARIA A TODAS PARTES
DE MÉXICO E INCLUSO EN EL EXTRANJERO

RENTAMOS Y VENDEMOS MAQUINARIA A
PRECIOS ACCESIBLES

PREGUNTA POR NUESTRO SISTEMA
DE FINANCIAMIENTO



[HTTPS://VENTAMAQUINARIA.MX](https://ventamaquinaria.mx)

[HTTPS://RENTAMAQUINARIA.MX](https://rentamaquinaria.mx)