

# CARGO

TRANSPORTE PESADO Y MAQUINARIA  
ISSN 2477 - 9032      DICIEMBRE - ENERO 2023



**2022: UN AÑO DE  
CRECIMIENTO PARA EL  
TRANSPORTE COMERCIAL**

Quando usas las  
**SOLUCIONES  
DIGITALES  
CONTINENTAL,**  
maximizas tu inversión

**MERCADO** El segmento de furgonetas alcanzaría un 25% de crecimiento este año en relación con el 2021. **PÁG. 8**

**MERCADO** El ingreso de nuevas marcas y modelos con precios muy competitivos potenció la venta de camionetas. **PÁG. 10**



PÁG.  
14

**Volvo Trucks**  
fabrica los camiones  
más sustentables del mundo



PÁG.  
16

**Kamaz,**  
la marca rusa que fabrica  
camiones a prueba de todo

**ELIANA**

DISTRIBUCIÓN GRATUITA / 8.000 EJEMPLARES EN CIRCULACIÓN / QUITO • GUAYAQUIL • CUENCA • AMBATO • RIOBAMBA / BIMESTRAL / PATIO TUERCA



# CONTI 360°:



## EL ALIADO IDEAL DE LAS FLOTAS DE TRANSPORTE PESADO



**CONTINENTAL TIRE ANDINA**, empresa productora y distribuidora de las marcas General Tire, Barum y Continental con alrededor de 70 años de presencia en Ecuador, ofrece Conti360°, su servicio de gestión integral de neumáticos para flotas.

Su objetivo es brindar al transportista todos los insumos para lograr una movilidad sus-

tentable acorde con sus necesidades. Esto se logra mediante la provisión de neumáticos, recambio, servicio de los distribuidores, acompañamiento técnico, tecnología en soluciones digitales y cobertura nacional.

Alan Valverde, representante Comercial de Continental, señala que este servicio plantea una amplia gama de beneficios al garantizar una





FOTOS/Cortesía Continental Tire Andina

Costo por kilómetro de **15ctvs a 7ctvs**

menor resistencia al rodaje y, en consecuencia, un menor consumo de combustible. Asimismo, la excelente calidad en los compuestos de la carcasa de los neumáticos brinda una mayor durabilidad y mayores índices de reencauchabilidad para las flotas.

Esta nueva filosofía está centrada en cubrir todas las necesidades del sector del transporte de carga, pasajeros y construcción. De esta manera, la marca va más allá de ser un comercializador de llantas y se convierte en un proveedor integral de soluciones, que ayuda a sus clientes a incrementar su rentabilidad.

Según José Correa, gerente general de la empresa de logística Transcoralv, la experiencia junto a Continental ha sido excelente. “El promedio de recorrido de nuestra flota es de 85.000 kilómetros por año. Antes del uso de las innovaciones tecnológicas de Continental teníamos un costo por kilómetro de entre 0,12 y 0,15 centavos, que ahora se redujo a 0,07”, asegura.

Con esta incorporación, la compañía responde a las cambiantes exigencias de los clientes en un mercado determinado por la creciente digitalización, la gestión a partir de datos y la

presión de los costos. También incorpora tecnología avanzada de monitoreo y seguimiento de producto para asegurar que los parámetros de mantenimiento se cumplan.

“Actualmente realizamos el mantenimiento de la flota cada 35.000 km, el cual consiste en rotación y alineación. Los rubros más importantes de ahorro son el reencauche y el consumo de combustible. La reencauchabilidad de la flota pasó de un 5% a un 42%, que en un total de 2.200 llantas es realmente rentable”, comenta.

“El servicio de soluciones digitales que implementamos hace dos años nos ha dado buenos resultados, ya que mediante nuestros sensores tenemos la información de los neumáticos como presión y temperatura en el momento correcto”, puntualiza.

Es así como Continental brinda un esquema integral, consistente y confiable en el largo plazo a sus consumidores. 🌱



**FUERZA  
EN TU CAMINO  
RENTABILIDAD  
EN TU BOLSILLO**



## REENCAUCHE **CONTITREAD**



Reducción de hasta 60% en costo por kilómetro.



Rendimiento excepcional similar a la llanta nueva.



74% menos emisiones de CO2.

**Elige Continental, elige el planeta.**

Tecnología alemana para un futuro sostenible



# CARGO CONTENIDO

Patituerca

6

## ACTUALIDAD

Los vehículos comerciales tuvieron mayor demanda en el 2022

8

## MERCADO

La etapa pospandemia dio impulso a la venta de furgonetas

10

## MERCADO

Las camionetas continúan conquistando a muchos usuarios

12

## LA CHICA CARGO

14

## TECNOLOGÍA

Volvo Trucks presume de camiones y procesos sustentables

16

## CURIOSIDADES

Los modelos más emblemáticos de la marca rusa Kamaz

18

## RELATO

Una extraña visión que salvó dos vidas en la carretera

20

## CORTOS

22

## VÍA LIBRE



Patituerca.com

EDITOR Fernando Robayo • GERENTE COMERCIAL Ana Gabriela Arcos / aarcos@latamautos.com / 099 435 8566

EJECUTIVA DE CUENTAS QUITO Lorena Orbe / lorbe@latamautos.com / 099 530 7394

DISEÑO Diego López C • TIRAJE 8.000 ejemplares

COMENTARIOS frobayo@latamautos.com



# ATEGO

1725

Vive la  
**EXPERIENCIA**  
Mercedes-Benz



VIDEO ATEGO

PRECIO

# \$ 79.900

Capacidad de carga  
**12 Tons\***

Ciertas condiciones aplican\*



## EL MEJOR CAMIÓN DE CARGA MEDIANA DEL ECUADOR



PLATAFORMA

VOLQUETA

GRÚA TELESCÓPICA

RECOLECTOR DE BASURA

TANQUERO

FURGÓN

JAULA

WINCHA



Recibimos tu vehículo liviano como parte de pago.



Contactanos

 **Autolider**  
An Inchcape Company

QUITO - GUAYAQUIL - CUENCA - AMBATO





# EL 2022

# MARCA EL RESURGIMIENTO DEL TRANSPORTE COMERCIAL

**LOS VEHÍCULOS COMERCIALES** han experimentado un crecimiento significativo en el 2022 respecto de los últimos años. En comparación con el 2021, las 13.701 unidades comercializadas entre enero y octubre de este año ya superan a las 13.495 vendidas durante todo el año anterior.

Si hacemos una proyección de las que podrían entregarse hasta fin de año, asignando a noviembre y diciembre el promedio de los 10 primeros meses, la cifra podría alcanzar los 16.000 vehículos.

Esto sería un récord histórico para el segmento, impulsado por factores como la recuperación económica pospandemia, en la que el conjunto del sector automotor está alcanzando -y en algunos casos superando- los niveles comerciales anteriores a los del 2020.

Adicionalmente, se evidencia un notable crecimiento del negocio del transporte comercial, debido a los nuevos requerimientos de una sociedad cada vez más diversificada.



FOTO/123RF



A la periódica renovación de la flota vehicular de empresas públicas y privadas se suma la adquisición de unidades por parte de nuevos emprendedores del transporte, o de otro tipo de actividades que requieren movilización.

Si hablamos de camiones, hasta octubre se vendieron 9.295 unidades, apenas 466 menos que en todo el 2021. La proyección indica que la venta final de este año bordeará los 11.000 ejemplares, con lo cual ese segmento volverá a niveles similares a los registrados entre los años 2011 y 2014.

El caso de los buses merece una atención especial, pues las 746 unidades vendidas hasta octubre son más del doble de las 352 comercializadas en el 2021. Ese fue un año particu-



FOTOS/Archivo particular

larmente complicado para el segmento, pues incluso cayó un 15% en relación con el 2020, año en el que la pandemia tuvo sus peores efectos.

La explicación pasa por la suspensión de las actividades presenciales en los ámbitos laboral y educativo hasta ese año, como parte de las medidas orientadas a reducir los contagios de covid-19. Por tanto, la afluencia de transporte público se redujo considerablemente, al igual que el servicio de transporte escolar e institucional.

Sin embargo, los alrededor de 900 buses que podrían comercializarse hasta diciembre aún

están lejos de las cifras de los años 2017, 2018 y 2019, en los que las ventas promediaron los 1.800 ejemplares.

Para el segmento de buses, la pandemia significó un retroceso de más de 20 años. De hecho, en el 2002 las ventas de esta categoría superaron por primera vez las 1.000 unidades, lo cual se volvió una tendencia desde el 2005. Solo la crisis económica del 2009 cortó esta buena racha, pero la curva ascendente se retomó en el 2010 y se mantuvo hasta el 2019.

Pero más allá de las referencias históricas y de

las inevitables comparaciones, las cifras actuales son alentadoras como indicadores de la economía nacional y contribuyen a que los actores del transporte vean el futuro inmediato con optimismo.

El paulatino retorno a las actividades presenciales de los dos últimos años se ha convertido en un elemento dinamizador de la actividad económica, y lo seguirá siendo mientras no tengamos que enfrentar una nueva eventualidad que altere drásticamente nuestra vida cotidiana y las dinámicas comerciales. 🌀



# LAS FURGONETAS

## MANTIENEN SU CURVA ASCENDENTE

**EN EL 2022**, todos los segmentos del mercado automotor ecuatoriano registran crecimiento y el de las van (furgonetas) no es la excepción. Las 3.660 unidades comercializadas en los 10 primeros meses del año superan por casi 300 a las 3.377 del 2021, a falta de las que se venderán en noviembre y diciembre.

Según la estimación de final de año, la cifra sería similar a la alcanzada en los años 2018 y 2019, que promedió las 4.500 unidades. Con ello, el segmento registraría alrededor de un 25% de crecimiento, lo cual da cuenta de un buen desempeño.

En este caso específico, como en el de los buses, la recuperación de las ventas de vans obedece, en parte, al retorno a las actividades presenciales en los ámbitos laboral y educativo. Sin embargo, las van también son muy buscadas por su polivalencia, especialmente las de pasajeros.

Además de posibilitar la movilización de más de siete personas, pueden utilizarse como vehículos de carga cerrada al plegar o retirar los asientos traseros, lo cual resulta muy práctico para negocios pequeños o medianos.

La venta de vans también tomó impulso con la reactivación del turismo nacional, que es una actividad en la que este tipo de vehículos tiene mucha demanda para viajeros tanto extranjeros como ecuatorianos.

Esto explica la introducción y buena acogida popular que han tenido varias marcas de origen chino en los últimos dos años, las cuales ofrecen modelos económicos que se adaptan muy bien a los requerimientos de los transportistas.

A estos ejemplares se suman otros de marcas tradicionales o de firmas con una mayor trayectoria en el mercado nacional, que se renuevan periódicamente con el fin de mantenerse en la preferencia de los consumidores ecuatorianos. 🚐







# GOLAZO DE LOS DUROS 2023

<b>CANTER 611</b>	<b>CANTER 714</b>	<b>FA814</b>	<b>FA1014</b>	<b>FI1217</b>	<b>FJ1828</b>
<b>\$29.990</b>	<b>\$32.990</b>	<b>\$34.990</b>	<b>\$36.990</b>	<b>\$42.990</b>	<b>\$69.990</b>
\$31.990 3.4 Tn.	\$34.990 4.2 Tn.	\$37.990 5 Tn.	\$41.990 6.2 Tn.	\$46.990 8 Tn.	\$72.990 11.5 Tn.

**Precios Mundialistas en todos nuestros modelos.**

\*Imágenes referenciales para fines publicitarios, precios y equipamiento pueden variar sin previo aviso. \*Precios de venta al público incluyen Impuestos.



**Quito:** Av. 10 de Agosto y Juan de Ascaray, sector de La Y. Teléfono: 02-2940800  
**Guayaquil:** Av. Juan Tanca Marengo, km 1.5, junto a Dicientro. Teléfono: 04-3801600  
**Cuenca:** Autopista Azogues - Cuenca y Pueblo Shuar, km 9 1/2. Challuabamba (sector Puente Sixto Durán Ballén). Teléfono: 07-4134504  
**Ambato:** Av. Manuelita Saenz y Gómez de la Cerna (Referencia: a una cuadra del SRI). Teléfono: 03-6000307

[f @FusoEcuador](https://www.facebook.com/FusoEcuador)   
 [www.fuso.com.ec](http://www.fuso.com.ec)   
 [@fuso\\_ecuador](https://www.instagram.com/fuso_ecuador)



## MOTRANSA HV INTERNATIONAL

NUESTRA  
TRAYECTORIA es  
un TRABAJO  
Bien HECHO.



- Motor:** Cummins ISM 435 HP
- Transmisión:** Eaton Fuller RTL0, Manual 18 velocidades adelante
- Ejes delantero:** Meritor MF5-14, de 14,000 lbs de capacidad.
- Capacidad de carga:** 40 toneladas
- Frenos:** Meritor, sistema dual 100% aire con ABS Control de tracción automático.
- Aerodinámica:** Ofrece el mejor diseño aerodinámico en su clase, lo que significa ahorro de combustible.
- Ejes posterior:** Meritor RT-46 con Bomba de Lubricación, PDL de 46,000 lbs de cap. Bloqueo Dif (opcional).



Quito: Juan de Ascaray E3-83 y Av. 10 de Agosto, la "Y" - Telf.: (02) 2940850  
 Guayaquil: Av. Francisco de Orellana, Km 1.5, junto a Dicientro - Telf.: (04) 3801650  
[www.international.com.ec](http://www.international.com.ec) · [f /InternationalEcuador](https://www.facebook.com/InternationalEcuador) · [@internationalecuadormotransa](https://www.instagram.com/internationalecuadormotransa)





# LAS CAMIONETAS

# TAMBIÉN REGISTRAN MAYORES VENTAS



**EL SEGMENTO** de camionetas es, desde hace muchos años, uno de los más dinámicos del mercado automotor ecuatoriano. Esto debido a que se trata de un tipo de vehículo polivalente, cuyas características le permiten ofrecer un buen servicio tanto para el trabajo como para el uso familiar.

Según datos proporcionados por la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade), en los 10 primeros meses de este año se vendieron 20.686 camionetas en el país, es decir, 200 más que todas las que se comercializaron en el 2021. Si hasta finales de diciembre se venden 4.000 ejemplares más (dos veces el promedio mensual), se igualará la cantidad alcanzada en el 2012.

Sin embargo, la cifra aún estaría lejos de igualar al récord histórico del segmento que se logró en el 2010, cuando se entregaron 27.809 unidades.



Un dato curioso en este segmento es que la composición del mercado ha cambiado notablemente en los últimos años, en especial a partir del 2020. El ingreso de nuevas marcas y modelos de origen chino ha tenido un impacto notable en las preferencias de los consumidores, al punto de que algunos modelos de corta trayectoria en el mercado se ubican en los primeros lugares.

En buena medida esto se explica por los precios más asequibles de estos vehículos en comparación

con otros similares de marcas tradicionales, a lo que se suma un mayor equipamiento en materia de confort, principalmente.

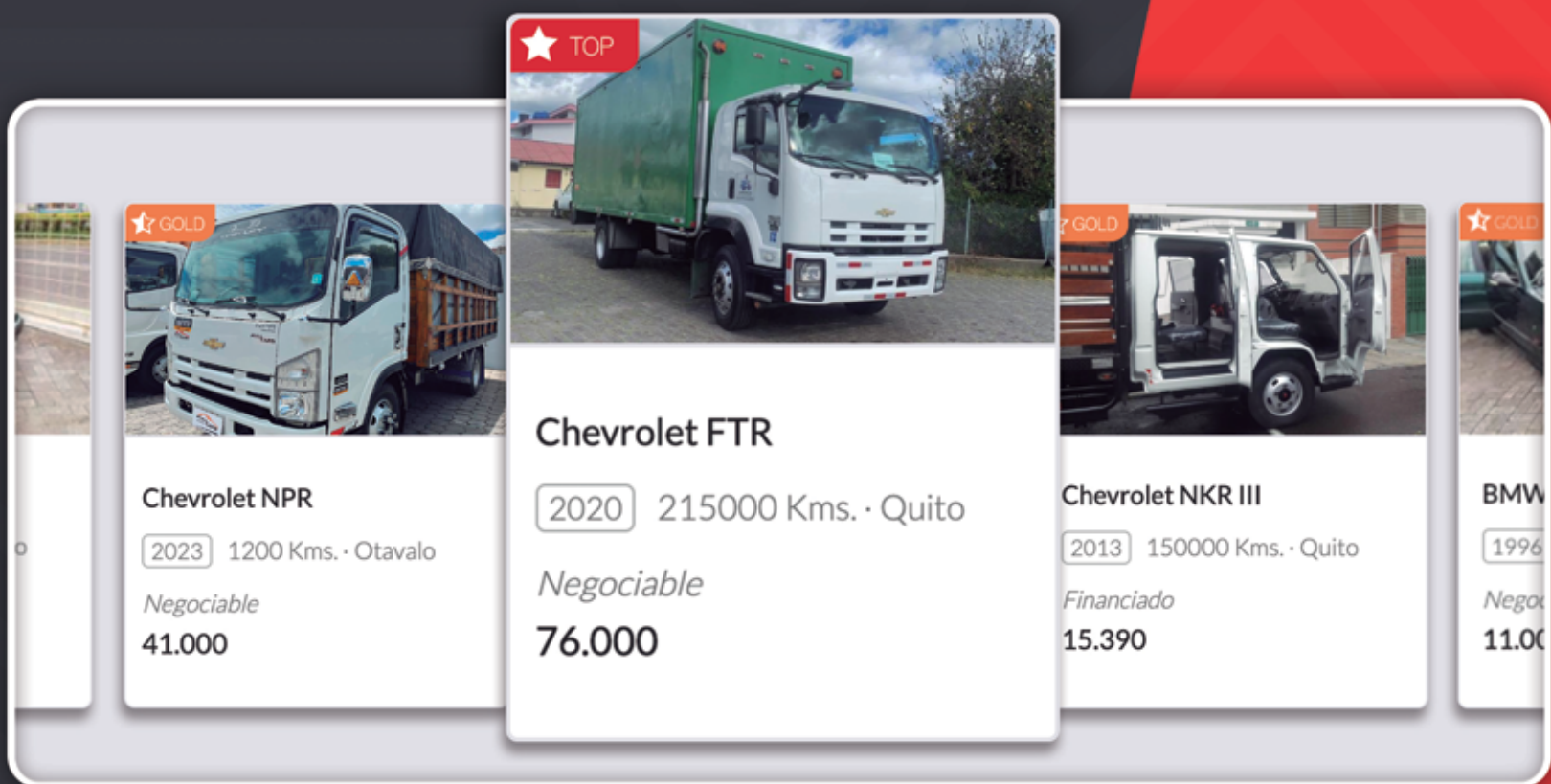
En lo que va del 2022, las camionetas más vendidas en el país son la Chevrolet D-Max (5.803), la JAC T8 (2.795), la Great Wall Wingle (2.508), la Toyota Hilux (2.097) y la Dongfeng Rich (1.198 unidades). 📍



FOTOS/Archivo particular




# +1 Millón de visitas mensuales



Publica y vende tu vehículo  
a través de  **Patiotuerca**.com

Síguenos en:

 Patiotuerca.com

 @PATIOTuerca

 @patiotuerca

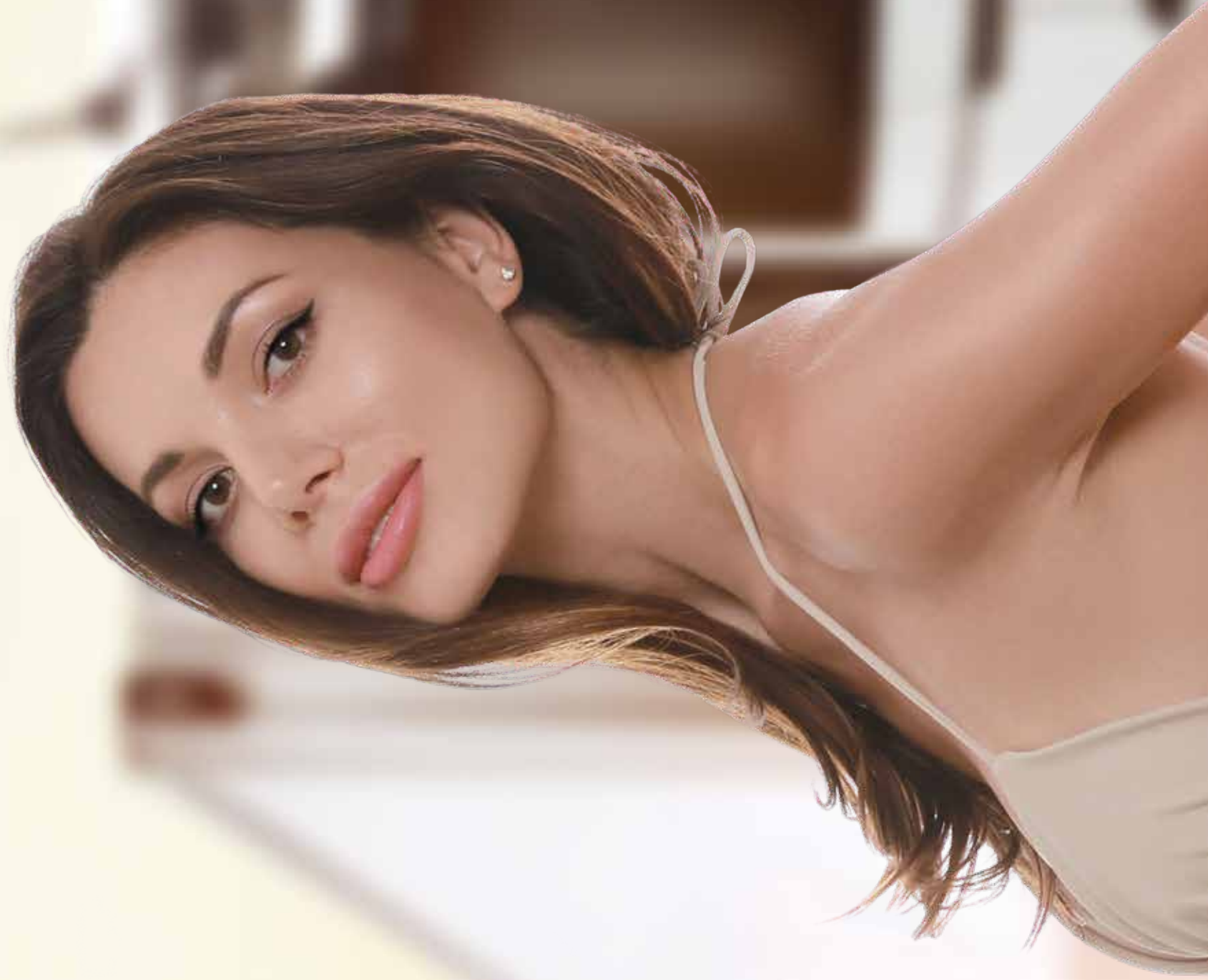
 patiotuerca



Escanea tu código aquí



# ELIANA







**ESTA ABOGADA** DE 28 AÑOS PONE SU GRANO DE ARENA CADA DÍA PARA QUE LA ADMINISTRACIÓN DE JUSTICIA REFLEJE EN LA PRÁCTICA LO QUE REZA EN LA TEORÍA. TAMBIÉN SE DESEMPEÑA DESDE HACE TIEMPO COMO MODELO PUBLICITARIA, UNA ACTIVIDAD QUE LE HA PERMITIDO VIAJAR POR DIFERENTES PAÍSES, HACER AMIGOS Y VIVIR GRATAS EXPERIENCIAS.





# VOLVO REVOLUCIONA LA PRODUCCIÓN DE CAMIONES ECOLÓGICOS

**VOLVO TRUCKS**, uno de los principales fabricantes de camiones del mundo, acaba de realizar las primeras entregas de sus tractocamiones eléctricos de 44 toneladas, cuya producción inició en septiembre.

La noticia por sí sola es relevante, ya que se trata de los modelos eléctricos de más capacidad construidos hasta el momento. Sin embargo, Volvo Trucks fue más allá al asegurar que se trata de los camiones eléctricos más sostenibles del mundo debido al uso de acero "verde" (libre de combustibles fósiles).

El metal utilizado en la fabricación de sus series FH, FM y FMX de camiones eléctricos es producido por el fabricante sueco SSAB, y para su producción se utiliza una tecnología completamente nueva que emplea electricidad generada mediante fuentes sostenibles, así como hidrógeno ecológico. El resultado es un impacto climático notablemente menor que el de los métodos tradicionales.

FOTOS/Archivo particular

Este acero sostenible se utiliza en los rieles del bastidor, que es la columna vertebral del modelo sobre la que se asientan los componentes principales. Conforme aumente la disponibilidad de este material, también se utilizará en otras partes del camión.

Actualmente, el 30% de los materiales empleados en la nueva serie

de camiones eléctricos proviene del reciclaje. Además, el 90% de sus componentes puede ser reciclado una vez que haya llegado al final de su vida útil. De esta manera, los camiones eléctricos de Volvo Trucks, se presentan como los más sostenibles entre los "cero emisiones" del segmento.

Entre las primeras empresas que contarán con este tipo de vehículos se cuentan las transnacionales Amazon (EE.UU.) y Unilever (Reino Unido). De esta manera, la firma sueca da un paso al frente en cuanto a sostenibilidad de su gama.

"Nuestro viaje hacia las emisiones neutrales incluye hacer que nuestros vehículos funcionen y sean ensamblados sin combustibles fósiles y, con el tiempo, reemplazar por completo el material de nuestros camiones con alternativas reciclables", dijo Jessica Sandström, vicepresidente sénior de la gestión de productos de Volvo Trucks. 🌱





# HV TRACTOCAMIÓN

## ES LA ESTRELLA DE INTERNATIONAL

**EL HV TRACTOCAMIÓN** pertenece a la serie HV de International. Su diseño está pensado desde el punto de vista del conductor, teniendo en cuenta la filosofía DriverFirst enfocada en brindar la mayor comodidad, rendimiento y seguridad para los conductores y sus acompañantes.

Este referente del transporte pesado tiene un motor ISM de 11 litros Turbo Intercooler, con 435 caballos de potencia y 2.100 Nm de torque. Posee una transmisión manual Eaton Fuller de 18 velocidades y aros de acero 8.25" x 22,5", calzados con neumáticos Goodyear 12R22.

Tiene un peso bruto vehicular homologado de 27 toneladas y una capacidad de arrastre de 40 toneladas. Cuenta con dos tanques de combustible de aluminio pulido, cada uno con una capacidad de 100 galones.

Este tractocamión está diseñado para rendir en cualquier tarea y en las condiciones más extremas, ya que su fuerza y versatilidad permiten que se adapte a cualquier requerimiento durante largos tramos. Por esto se le considera uno de los tractocamiones más cotizados en el mundo.



La Serie HV incluye el sistema electrónico Diamond Logic de International, considerado el más avanzado del mercado, que permite realizar diagnósticos del vehículo en tiempo real, con un 40% menos cables, aumentando la rentabilidad. Además, fue diseñado para proporcionar un campo de visión despejado y un excelente radio de giro para mayor seguridad y facilidad de operar.

La cabina del HV Tractocamión es de acero galvanizado de doble cara con ajustes, acabados superiores y resistencia a la corrosión, para mayor duración y mejor valor de reventa. El tablero de instrumentos es plano y está disponible con salida de ventilación para el pasajero del medio. Además, ofrece más espacio para las piernas o para instalar un módulo grande de control de carrocería en el piso.

El International HV Tractocamión ya se puede reservar en el sitio web [www.motransa.com](http://www.motransa.com).



FOTOS/Cortesía Motransa



# KAMAZ:

## 46 AÑOS DE DOMINIO SOBRE DIFERENTES TERRENOS



**LA INDUSTRIA** automovilística rusa nunca ha sido considerada como una de las más destacadas del mundo por sus innovaciones tecnológicas o por su calidad. Por ello, la exportación de sus productos ha tenido como destinos tradicionales a los mercados emergentes como Europa Oriental, África, Latinoamérica y ciertas regiones de Asia.

Sin embargo, en el segmento de vehículos pesados, la marca Kamaz goza de reconocimiento mundial por la gran capacidad de sus camiones, que no solo han sobresalido como vehículos de carga sino también en los ámbitos militar y deportivo. A continuación presentamos una muestra de sus modelos más representativos:

### **1** KAMAZ 5320

El primer camión Kamaz se fabricó en 1976 y se mantuvo en producción hasta 1990. El modelo 5320 era fácil de conducir, tenía una cabina más cómoda en comparación con otros camiones similares y se adaptaba bien a los terrenos difíciles de las extensas zonas rurales de la entonces Unión Soviética. Sin embargo, la calidad de los primeros camiones dejaba mucho que desear, pero esa debilidad se corrigió en los años siguientes.



### **2** KAMAZ 4310

Considerado el "caballo de batalla" del ejército soviético -y posteriormente ruso- lleva 40 años en producción. Fiable y cómodo, era bueno tanto para el transporte de carga como el de soldados, pues sirvió durante la invasión soviética de Afganistán. Algunas unidades del Kamaz 4310 llevaban un cañón antiaéreo que representaba un arma muy poderosa para proteger a los convoyes que transportaban tropas y suministros.



### 3 KAMAZ 4326-9

Prácticamente todo aficionado al deporte motor reconoce al Kamaz 4326-9, pues fue el campeón de la categoría camiones del Rally Dakar en nueve ocasiones, entre los años 2009 y 2018, con cinco pilotos diferentes. El camión, de 9 toneladas, era capaz de alcanzar los 140 kilómetros por hora incluso en terrenos escabrosos, a la vez que demostraba una gran fiabilidad y un funcionamiento muy silencioso.



### 4 KAMAZ 6350

El 6350 es considerado uno de los camiones Kamaz más exitosos de todos los tiempos, ya que su funcionamiento es tan eficaz en el frío extremo de Siberia como en el calor intenso del Medio Oriente. La modificación 63501, conocida popularmente como Oso, se diseñó para transportar fácilmente cañones de artillería pesada con un peso total de hasta 12 toneladas, incluyendo municiones y tripulación.



### 5 KAMAZ 63968 TIFÓN

La experiencia de las guerras en Afganistán y Chechenia demostró al ejército ruso que el transporte de soldados en camiones normales puede causar muchas bajas, en caso de que esos vehículos sean emboscados. Por eso, el 63968 Tifón es un camión blindado que ofrece protección contra artefactos altamente explosivos y ametralladoras pesadas. Actualmente es utilizado por diferentes unidades militares y policiales rusas. ☸



FOTOS/Archivo particular



# LA DIABLADA EN LA CARRETERA

RELATO





**HACE 30 AÑOS** mi padre trabajaba como camionero. Viajaba entre diferentes ciudades de la Sierra y la Costa transportando mercaderías de diferente tipo. En una ocasión iba desde Tulcán hacia Quito, donde finalmente descansaría de una jornada continua de cinco días. Pero en la capital aceptó un nuevo flete a Guayaquil que debía entregarse en el menor tiempo posible.

El desplazamiento hacia el Puerto Principal implicaba viajar toda la noche. Pasadas las 20:00 salió de Quito junto con su acompañante Jacobo. Cansado pero consciente de su responsabilidad, alrededor de la medianoche circulaba por una casi desolada vía Alóag – Santo Domingo, donde vio algo que le llamó mucho la atención.

En las carreteras ecuatorianas es usual encontrar cruces de cemento a un costado de las vías, las cuales se colocan en memoria de las personas fallecidas en accidentes de tránsito ocurridos en el sector.

En un tramo muy sinuoso, mi padre notó que había más cruces que las que recordaba haber visto en esa zona la última vez que pasó por ahí. Aunque no tenía conocimiento de algún accidente reciente que explicara esa situación, supuso que algo así había pasado y se lo comentó a Jacobo, quien pensó de la misma manera.

Aunque él era un camionero experimentado y había pasado por muchas situaciones en la ruta, lo que veía le incomodaba. De hecho, hasta sintió algo de temor. Tal vez haya tenido que ver el hecho de que se acercaban a un tramo conocido como la curva de la muerte, por la gran cantidad de accidentes que ahí se habían registrado.

Mientras se aproximaban a ese punto, a mi padre le pareció ver a lo lejos unas sombras que se movían en medio de la carretera. Sin saber si se trataba de personas o animales, bajó la velocidad y le pidió a Jacobo, que empezaba a dormirse, que pusiera atención y le ayudara a identificar qué era lo que se veía más adelante.

“Parece una comparsa, don Carlos”, dijo el ayudante, en un tono incrédulo. A mi padre le había dado una impresión similar, pero le parecía absurdo que algo así estuviera suce-

diendo en medio de una carretera principal, a medianoche y sin más iluminación que la que proyectaba el camión.

Cuando ya estaban a pocos metros, pudieron constatar que se trataba de un grupo considerable de personas que llevaban trajes de color rojo con máscaras de demonios y realizaban una especie de danza en mitad de la vía.

Ambos coincidieron que se trataba de los típicos personajes de la Diablada de Pillaro, una fiesta popular que se realiza cada año a inicios de enero en esa población de la provincia de Tungurahua. Pero, ¿qué hacían ahí, a esa hora y en un lugar tan alejado de su origen y en una época diferente?

Aunque todas estas preguntas le daban vueltas en la cabeza, el sentido de la responsabilidad de mi padre era más fuerte que sus miedos e incertidumbres. Entonces empezó a tocar el pito para que los danzantes se hicieran a un lado y lo dejaran pasar, pero eso no sucedió.

Ante eso, no le quedó más remedio que orillarse hasta que el ritual terminara y el paso por la vía se rehabilitara. Mientras esperaban, mi padre y Jacobo se quedaron dormidos. Al despertar, casi una hora después, los danzantes ya no estaban en el lugar, el camino estaba libre y se podía pasar con tranquilidad.

Mi padre reanudó la marcha y, poco más adelante, justo en el inicio de la curva de la muerte, vio dos cruces que, a medida que se acercaba, parecían desvanecerse. Efectivamente, cuando pasó por el lugar donde debían estar, las cruces habían desaparecido.

En ese momento, como si se tratara de una revelación, mi padre comprendió que esas dos cruces representaban las vidas de él y de Jacobo, que pudieron haber muerto en el lugar si los danzantes no se aparecían en la vía y forzaban su detención. En ese momento supo que, de no haber sido así, pudo haberse quedado dormido y sellar un destino fatal.

Desde entonces supo que las experiencias paranormales no siempre suceden para asustar a las personas o para causarles algún perjuicio. Por el contrario, en ocasiones son una alerta o un aviso de salvación y dejan una lección que dura toda la vida.

**Aunque él era un camionero experimentado y había pasado por muchas situaciones en la ruta, lo que veía le incomodaba. De hecho, hasta sintió algo de temor.**





## TÉCNICOS DE TEOJAMA COMERCIAL RECIBIERON CERTIFICACIÓN EN PRODUCTOS HINO

**TEOJAMA COMERCIAL**, empresa distribuidora de Hino en Ecuador, obtuvo una acreditación en "Sistema de Certificación E-learning de Hino". Cuarenta y cinco colaboradores del área de posventa fueron capacitados durante un año en modalidad virtual sobre conocimientos, estándares y cambios tecnológicos de los productos de la marca que se comercializan en la región, y al finalizar la instrucción recibieron tarjetas de certificación enviadas directamente desde la casa matriz en Japón, que son únicas e intransferibles. De esta manera, Teojama Comercial reafirmó su compromiso de brindar los mejores productos y servicios a sus clientes.

## LA ESTRATEGIA AMBIENTAL 2030 DE CONTINENTAL TIENE VARIOS COMPONENTES

**CONTINENTAL TIRE ANDINA** presentó su nueva planta de compostaje, donde recolectará los residuos orgánicos de sus procesos internos para convertirlos en abono mediante un tratamiento biológico y natural. La planta, ubicada en Cuenca, fue construida con materiales reciclados provenientes de la misma fábrica. Las capacitaciones y asesoramiento para el manejo del compostaje fueron proporcionados por la Empresa Pública Municipal de Aseo de Cuenca. Paralelamente, la compañía trabaja en proyectos de reducción del consumo de agua y de generación de energía más limpia, en su afán de generar cambios favorables para el medioambiente.



## CHEVROLET APOYA LA FORMACIÓN DE LAS FUTURAS FIGURAS DEL CICLISMO ECUATORIANO

**EN EL MARCO DEL CONVENIO** suscrito con el Club de Alto Rendimiento Richard Carapaz, Marcus Oliveira, director Comercial de General Motors Ecuador, visitó las instalaciones de la entidad deportiva para conocer más de cerca sus valores y filosofía, así como para explorar nuevas oportunidades para la promoción del ciclismo. Oliveira también pedaleó junto a los integrantes del Club y al campeón Richard Carapaz, en las carreteras que son su lugar de entrenamiento. Con su aporte, Chevrolet reafirma su compromiso con el desarrollo de las comunidades y con la formación de futuras figuras deportivas del país.

## MAREAUTO PROPORCIONÓ UNA FLAMANTE FLOTA DE VEHÍCULOS A DANEC

**DANEC**, importante empresa del sector agroindustrial, recibió más de 50 vehículos de parte de Mareauto, compañía pionera en el sector del 'renting', para satisfacer sus necesidades de movilidad corporativa. La flota, compuesta íntegramente por camionetas, será utilizada en tareas de campo y permitirá elevar la productividad de sus operarios. En la actualidad, el arrendamiento de flotas vehiculares contribuye a facilitar los procesos logísticos y a reducir costos en las empresas, por lo cual es una estrategia cada vez más utilizada por las administraciones modernas.



FOTOS/Archivo particular



PUBLIRREPORTAJE

# FJ 1828

## EL MÁXIMO REPRESENTANTE DE LA GAMA **FUSO**

**EL FUSO** más duro de todos está por llegar para recorrer Ecuador. El nuevo FJ 1828 maximizará la rentabilidad de tu negocio, con un diseño que le confiere gran versatilidad y un consumo de combustible eficiente.

Por el FJ 1828 se ofrecerá una garantía extendida de 5 años o 200.000 kilómetros, lo cual demuestra la calidad y durabilidad de este ejemplar. Para acceder a ella, el cliente deberá realizar todos los chequeos periódicos de su vehículo en los talleres de servicio de Mosumi. La marca cuenta con una excelente reputación y un envidiable posicionamiento en el mercado, gracias a sus décadas de trayectoria y a su inigualable tecnología japonesa.

El FJ 1828 tiene una capacidad de 11,5 toneladas homologadas, que lo convierten en el camión Fuso más grande y de mayor rendimiento en Ecuador. Con esta adición a su inventario, Fuso quiere posicionarse en el segmento de camiones pesados con una opción atractiva, de alto desempeño y costo competitivo.

Su motor de seis cilindros, 6,4 litros e inyección directa ofrece una potencia de 280 HP y un torque inigualable de 1100/1200 Nm. La caja de cambios es de 9 velocidades sincronizadas con función de baja y los frenos son 100% neumáticos de doble circuito con ABS.

Su diseño aerodinámico ayuda a reducir el consumo de combustible y su interior fue concebido para brindar la máxima comodidad a sus ocupantes. Estas características harán del FJ 1828 uno de los camiones Fuso más solicitados.

El Fuso FJ 1828 será un protagonista en el segmento de camiones de carga pesada. Sus especificaciones, su alto rendimiento y su asequibilidad lo hacen idóneo para las tareas más demandantes. Este ejemplar ya se puede reservar en el sitio web [www.fuso.com.ec](http://www.fuso.com.ec).



FOTOS/Cortesía Mosumi



# CARGO



# VÍA LIBRE

## Patituerca

## CARGOGRAMA

MECARGO DELA RISA

### ¿Cómo te reconoceré?

-Mido 1,60 y peso 58 kgs.  
¿Y yo a ti?  
-Llevo un metro y una báscula.

### Estás obsesionado con perder peso, Vicente.

-¿Pero qué burradas dices, Calorías?  
Carolina.  
-Pues eso.

### Soy ateo

-Yo anuel, ucho gusto  
-El gusto es io.

### Papa, ¿soy adoptado?

-¿Tú crees que te habríamos elegido a ti?

### ¿Sabes que el jefe se ha muerto?

-Sí, pero quisiera saber quién fue el que falleció con él.  
-¿Por qué dices que murió otra persona?  
-¿No leíste la nota de duelo que puso la empresa en el diario? "...y con él se fue un gran trabajador".

### Cabo García, ¿no le he visto en las prácticas de camuflaje!

-¡Muchas gracias, mi teniente!

Capital de Brasil	Mamífero rumiante rojizo	Campanilla de la boca	Natural de Alemania	Capa de la tierra	
		Matriz de la mujer			
Cerio	Rostro		Hombre en inglés		
Membrana del oído	Labio en inglés			Época	
				Ballena asesina	
		Isla en francés	Lago de América del Sur		Nombre de mujer
					Hija de Ceo y Febe
	Escuché				Calcio
	Acuerdo				
	Shampoo para hombres			Saludo del indio	
		Vete		Cloro	Prefijo de nuevo
		Nota musical		Hijo de Adán	
			Seres mitológicos gigantes		Dividir una cosa
Organización Intern. de Trabajo					Naipes
		Enfermedad de la piel			Calcio
					Signo zodiacal
	Tomate en inglés		Sigla de época	República de Asia	Caída del agua
			Repollo	Por: Luis Briones Mera	
				Tantalo	
				Bario	
	Lecho	Carro en inglés			
	Llamada en inglés	Oficio			
				Leche en latín	Comite de Operaciones Emergentes

## ENCUENTRA LAS 7 DIFERENCIAS



## ADIVINA A DIVINADOR

¿Qué cosa es, que a su paso el hierro oxida, el acero se rompe y la carne se pudre?

El tiempo

¿Qué cosa silba sin labios, corre sin pies, te pega en la espalda y aún no lo ves?

El viento

Todos pasan por mí, yo nunca paso por nadie. Todos preguntan por mí, yo no pregunto por nadie.

La calle

Sobre la mesa me ponen, me doblan, me usan, pero no me comen. ¿Qué soy?

La servilleta

Cuando nos atan salimos y cuando nos sueltan nos quedamos. ¿Quiénes somos?

Los zapatos



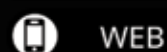
# GRANDIOSOS EN RESPALDO



Visítanos y usa respuestas originales y mano de obra calificada y experta en tu camión.

Autolider como Distribuidor General de las marcas Freightliner y Western Star te brinda asesoría y guía en todo momento.

Estamos en Quito, Guayaquil, Cuenca y Ambato.





# -TU SOCIO- RENTABLE

EL SOCIO QUE TE DA MÁS BENEFICIOS



**CRÉDITO  
DIRECTO**

**PAGO DESDE  
MAYO**

**ENTRADA  
DESDE  
20%**

**TASA  
DESDE  
11,8%**

**PLAZO  
HASTA  
60 MESES**

**BONOS DESDE  
\$1.000**

APLICA EN MODELOS SELECCIONADOS

\*Aplican restricciones.

**QUITO:** Foton Norte: Av. Galo Plaza N64-167 y José Amesaba. (02) 3500556 / 3500550 / Foton Sur: Av. Pedro Vicente Maldonado y S57 a 100 metros de la estación Ecovía - Guamaní / Norte Maxdrive: Av. Galo Plaza Lasso E1-25 y de los Aceitunos. 1-800 Maxdrive. / Carros y Carreteras: Vía Interoceánica Km 3 entre Puenbo y Pifo a 300 metros del redondel de Puenbo. (02) 2382961 / 0981970538. **GUAYAQUIL:** Foton Ecuador: Av. Juan Tanca Marengo Km 2 ½, (04) 2920950 / Fangio: Daule - Km 17 Vía León Febres Cordero. Frente al C.C. Palmora Plaza. (04) 2833602 / 0999404310. / Maxdrive: Yaguachi, Km 14 ½ vía al P.A.N. (Puente Alterno Norte). 1-800 Maxdrive. **MANTA:** Hipermotor: Montecristi - Vía el Colorado Km 10 frente a la fábrica Pres Café. 0997723186. **CUENCA:** Amercom: Panamericana Norte - San Pablo del Lago (frente llantera Continental Tire Andina S.A) 0959109166 - 22856966. **AMBATO:** Foton Ecuador: Panamericana Norte Km 6 ½, a 100 metros del ingreso al Parque Industrial Ambato.



**FOTON**