

CARGO

TRANSPORTE PESADO Y MAQUINARIA

ISSN 2477 - 9032

ABRIL - MAYO 2023

**MERCEDES-BENZ Y AUTOLIDER:
UNA ASOCIACIÓN DE 10
AÑOS EN ECUADOR**

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



**Neumáticos Grupo Mavesa
TECHKING, WINDPOWER Y MICHELIN
SON SINÓNIMOS DE SEGURIDAD,
TECNOLOGÍA Y CALIDAD**

MERCADO Conozca cuáles con los cuatro negocios más rentables que puede emprender con un camión. **PÁG. 14**

RELATO La experiencia sobrenatural que vivió un transportista al recoger a unos extraños pasajeros en la ruta. **PÁG. 18**

PÁG.
6



La adecuada

elección del vehículo es clave para el éxito del negocio del transporte

PÁG.
16



Los camiones

más poderosos del mundo se utilizan en las tareas más complejas

MICAELA



UN BUEN NEUMÁTICO ES SINÓNIMO DE SEGURIDAD, TECNOLOGÍA Y CONFORT

Grupo Mavesa es un actor clave para la movilidad en el Ecuador, con más de 90 años de experiencia en la industria automotriz, también cuenta con un portafolio de neumáticos para el segmento de pesados con marcas de renombre como; **TECHKING, WINDPOWER y MICHELIN** que ofrecen múltiples beneficios durante la conducción.

Los neumáticos son parte fundamental para cualquier vehículo, dentro de sus principales funciones se encuentra brindar calidad y seguridad. Gracias a su tecnología absorben las irregularidades de la carretera, haciendo que el vehículo cuente con mejor estabilidad, mayor tracción y aún más importante buen soporte de frenado.



Neumático

EXISTEN NEUMÁTICOS PARA DIFERENTES TIPOS DE CARRETERA Y CONDICIONES CLIMÁTICAS

DIRECCIONALES: nos brindan confort y una excelente estabilidad direccional, muestra su máximo desempeño en autopistas y vías asfaltadas.

DE APLICACIÓN MIXTA: resisten la fuerza de tracción, brindan estabilidad, tiene un buen desempeño en carreteras asfaltadas y caminos pedregosos.

DE TRACCIÓN: son altamente resistentes a la fuerza de tracción, proporcionan un mayor agarre en superficies irregulares ideales para soportar el peso y la carga del vehículo, excelente desempeño en terreno de trabajo. Canteras, minas y terrenos rocosos.

ES IMPORTANTE IDENTIFICAR TODAS LAS CUALIDADES DE LOS NEUMÁTICOS QUE TENEMOS A NUESTRA DISPOSICIÓN.

Para lograr el óptimo rendimiento de un neumático es necesario realizar controles y mantenimientos periódicos, entre ellos:



1. MANTÉN LA PRESIÓN ADECUADA EN TUS NEUMÁTICOS.



2. REALIZAR ROTACIONES PERIÓDICAS (LIVIANOS CADA 5.000KM PESADOS CADA 10.000KM).



3. REALIZAR ALINEACIÓN Y BALANCEO PERIÓDICAMENTE.



4. MANTENER EN BUENAS CONDICIONES LA SUSPENSIÓN Y TREN DELANTERO.



5. EVITAR EL EXCESO DE ALTAS TEMPERATURA.



6. EVITAR LOS FRENADOS BRUSCOS.

Seguir estos lineamientos y adicionar el servicio de posventa que ofrece Grupo Mavesa, a través de la atención "Servicio de Campo" en el que un equipo de técnicos expertos se moviliza entre la costa y sierra del país para ofrecer un servicio integral en: cambio de neumáticos, enllantaje, rotaciones, alineación y balanceo, inspección de flotas, verificación de neumáticos, aplicaciones y recomendaciones, chequeo íntegro del estado mecánico de la suspensión, tren delantero del vehículo, seguimiento y control de neumáticos en flotas.



En nuestro equipo de posventa, estamos comprometidos con brindar un servicio excepcional a nuestros clientes. Nos esforzamos por mantener altos estándares de profesionalismo y empatía en cada interacción, lo que nos ha permitido construir relaciones sólidas y duraderas. Como resultado, podemos garantizar la calidad en todos nuestros productos y servicios.

os Mavesa

205/75R17.5 KLS200 16PR TL 125/123 M 215/75R17.5 TKST IV 18PR TL 135/133 J
295/80R22.5 TKAM II 18pr tl 152/149m 235/75R17.5 RLB 184



3X4

PAGUE 3 LLEVA 4

SERVICIO DE CORTESÍA INCLUIDO

* APLICAN RESTRICCIONES

**Neumáticos Mavesa
TE LLEVAN A DONDE QUIERAS**



Escanea el código QR para ir a la sucursal más cercana



 Grupo Mavesa

CARGO CONTENIDO

Patíotuerca

6

MERCADO

Consideraciones para elegir el vehículo de carga ideal

8

ACTUALIDAD

La Mitsubishi L200 brilla en el segmento de carga liviana

12

LA CHICA CARGO

14

MERCADO

Los cuatro negocios más rentables para emprender con un camión

16

CURIOSIDADES

Los camiones más poderosos del mundo y sus funciones

18

RELATO

Los fantasmas que esperaban transporte en la carretera

20

CORTOS

22

VÍA LIBRE



Patíotuerca.com

EDITOR Fernando Robayo • DIRECTORA DE OPERACIONES ECUADOR 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

TU SOCIO  FOTON

AUMAN 48 TON GTL



~~\$92.990~~
PRECIO FINAL
\$87.990

INCLUYE BONO CONTADO
\$5.000

 CRÉDITO DIRECTO

TASA PREFERENCIAL
9,90%



AUMAN
13 TON PLUS



AUMAN
36 TON EST



AUMAN
42 TON



AUMAN
48 TON EST-AMT
+RETARDER



www.fotonecuador.com | @fotonecuador    |  09-81485572

Quito | Guayaquil | Ambato | Cuenca | Manta | Portoviejo | Santo Domingo | Loja

 FOTON

LA CORRECTA ELECCIÓN

DEL VEHÍCULO ES CLAVE PARA EL NEGOCIO

ANTES DE DECIDIRSE POR LO QUE
PUDIERA CONSIDERAR UNA COMPRA
SEGURA, PROCURE CONOCER LA OFERTA
DEL MERCADO SIN QUE EL FACTOR
ECONÓMICO SEA EL DETERMINANTE.

DURANTE EL 2022, la venta de camiones en el país se incrementó en un 19,9% respecto del 2021, alcanzando las 11.032 unidades comercializadas. Si bien este crecimiento en parte obedece a la normal y periódica renovación y ampliación de flotas, también guarda relación con los nuevos emprendimientos surgidos en la pandemia que giran alrededor del transporte pesado.

Sin embargo, independientemente de los factores que motivan la adquisición, es fundamental que los operadores hagan una adecuada selección del vehículo, pues ello garantizará el óptimo cumplimiento de la actividad, la satisfacción de los clientes y la máxima rentabilidad del negocio.

La selección de un camión no es una tarea sencilla. Además de que cumpla los requeri-



mientos de tamaño, peso, capacidad de carga, motorización, adaptación al uso, etc.), el comprador debe considerar otros aspectos como las áreas en donde prestará servicio, el tipo de caminos que recorrerá e incluso las posibles restricciones a la circulación que pudiera tener.

Por ejemplo, un camión concebido para tareas de reparto urbano podría no ser la mejor opción para moverse de una ciudad a otra ante un eventual cambio de servicio. Asimismo, una unidad que mueve grandes volúmenes de mercancías por carretera no sería la más adecuada para moverse a diario dentro de la ciudad, o para cambiar de acople y destinarse a otro uso.

Además, en el caso de los vehículos pesados, incluso más que en el de los livianos, hay usuarios que se "casan" con ciertas marcas o modelos porque tuvieron buenas experiencias anteriores. Si bien ese criterio es válido, el segmento ha crecido y se ha diversificado tanto que nunca está demás considerar otras opciones.

Por ello, antes de decidirse por lo que pudiera considerar una compra segura, procure conocer la oferta del mercado sin que el factor económico sea el determinante. Recuerde que un camión es un bien costoso que debería brindarle muchos años de fieles servicios, y más si la compra surgió de una decisión inteligente.

LOS EXPERTOS RECOMIENDAN TENER EN CUENTA LAS SIGUIENTES CONSIDERACIONES ANTES DE ADQUIRIR UN VEHÍCULO PESADO:

CAPACIDADES Y DESEMPEÑO

Más allá de que la ficha técnica indique que el modelo cumple con los requerimientos del cliente, es necesario asegurarse de que el comportamiento del modelo es el adecuado. Esto es particularmente relevante en un país como el nuestro, donde hay cambios drásticos de altitud y temperatura entre las diferentes regiones naturales, además de una topografía irregular.

Más allá de solicitar pruebas de manejo a la empresa comercializadora, conviene indagar sobre las experiencias de otros transportistas con ese vehículo. Los foros de internet son una herramienta muy útil para ese fin.

EFICIENCIA

El combustible es uno de los mayores costos operativos del transporte pesado. Por ello, el comprador debe escoger un vehículo eficiente, con una mecánica moderna que le permita optimizar el consumo y obtener un mayor rendimiento por cada galón.

VERSATILIDAD

Por lo general, la compra de un camión obedece a un requerimiento específico. No obstante, varios factores podrían motivar un cambio de actividad posterior y el vehículo debería ofre-

cer la posibilidad de adaptarse a otros usos para, en la medida de lo posible, no obligar al propietario a venderlo y comprar otro.

SERVICIO Y RESPALDO

La calidad del servicio posventa es tan importante como la reputación de la marca. Asegúrese de que el distribuidor ofrezca mano de obra calificada y un amplio 'stock' de repuestos originales, tanto para mantenimientos preventivos como correctivos. Averigüe, además, el valor promedio de los trabajos más solicitados, para no llevarse sorpresas desagradables una vez que haya comprado el vehículo.

Algunas empresas distribuidoras ofrecen asistencia en ruta, en caso de sufrir una avería durante un viaje. Este servicio puede ser determinante para quienes valoran la tranquilidad que les proporciona.

REVENTA

Aunque por lo general los camiones ofrecen una larga durabilidad, más tarde o más temprano el propietario puede tomar la decisión de venderlo. Por ello es aconsejable escoger un vehículo que por su calidad también sea atractivo para el mercado de segunda mano, y que además conserve un buen valor de reventa. ☺

FOTOS/123RF • Archivo particular

MITSUBISHI L200:

INGENIERÍA LLEVADA A LA PERFECCIÓN

QUIENES buscan una camioneta para afrontar todo tipo de terrenos con el mejor desempeño, seguridad y confort, tienen en la Mitsubishi L200 a su modelo preferido. Esta camioneta se destaca por capacidad de adaptación a cualquier requerimiento, desde los paseos de aventura hasta los trabajos más demandantes.

Disponible en versiones 4x2 Hi-Rider o 4x4 GLX, recibe el impulso de un potente motor turbodiésel de 2.4 litros que siempre está listo para la acción en carretera o fuera de ella. Además, su construcción en aleación de aluminio ligero y su sistema de inyección directa combustible por conducto común, brindan

una gran eficiencia de combustible y bajas emisiones de CO2.

Está unido a una transmisión manual o automática de 6 velocidades, esta última con paletas de cambio en el volante y perilla Easy Select 4WD.

Su diseño exterior, de modernas líneas rectas, expresa robustez pero también elegancia y deportividad. El frontal 'Dynamic Shield' transmite una sensación de calidad, protección y rendimiento muy valorada por los usuarios del segmento.

En el interior, la L200 ofrece un espacio líder en su clase con su corte en J, pensado para la comodidad de los ocupantes de la segunda fila. Los asientos de alta calidad y mejorados, intensifican el placer para todos los pasajeros. Además, el aislamiento acústico situado en puntos estratégicos y el material amortiguador antivibraciones proporcionan viajes silenciosos y relajados.

En materia de equipamiento, la L200 incorpora un sistema de audio con pantalla táctil compatible con Apple CarPlay y Android Auto, volante multifunción, cámara de reversa, aire acondicionado, luces delanteras con regulación de altura, etc.

En cuanto a seguridad, la L200 está diseñada para destacarse entre sus rivales, pues cuenta con control activo de estabilidad y tracción (ASTC) y una carrocería evolucionada y reforzada para mayor seguridad ante impactos (RISE por sus siglas en inglés), que mantiene un alto nivel de integridad de la cabina en caso de una colisión.

Increíble ¿verdad? La ingeniería llevada a la perfección de la Mitsubishi L200 está lista para acompañarte en todo tipo de caminos. 



L200 Ingeniería Llevada a la Perfección

SÚBETE A LA EXTRAORDINARIA



HI-RIDER 4X2
35.990 USD

GLX 4X4
38.990 USD

Imagen referencial para fines publicitarios. Precios y equipamiento pueden variar sin previo aviso.



Motor 2.4 Turbodiesel



Pantalla de 9 pulgadas con AppleCarplay y Android auto



Manual de 6 velocidades más reversa



GARANTÍA 5 AÑOS
100.000 KM

MANTENIMIENTOS
CADA 10.000 KM

[/MitsubishiEcuador](#)

[@MitsubishiMotorsEcuador](#)

[MitsubishiMotorsEcuador](#)

www.mitsubishi-motors.com.ec



**MITSUBISHI
MOTORS**
Drive your Ambition

**¡CUMPLIMOS
10 AÑOS!**

Y LO FESTEJAMOS CONTIGO

Vive la
EXPERIENCIA
Mercedes-Benz



12 TONS
DE CARGA
CAJA MANUAL

GARANTÍA: 1 AÑO SIN LÍMITE DE KM.

PRECIO ANIVERSARIO

\$69.990

ANTES : \$79.990 HASTA AGOTAR STOCK

ATEGO 1725

Autolider
An Inchcape Company



EL VERDADERO
MÚSCULO Y PODER
AMERICANO

M2 106

TRACTO CAMIÓN
CAJA MANUAL



31 PESO BRUTO VEHICULAR COMBINADO
TONS

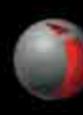
~~\$84.990~~

PRECIO PROMOCIÓN

\$79.990

HASTA AGOTAR STOCK

 FreightlinerEc

 **Autolider**
An Inchcape Company

 **FREIGHTLINER**

MICHAELA



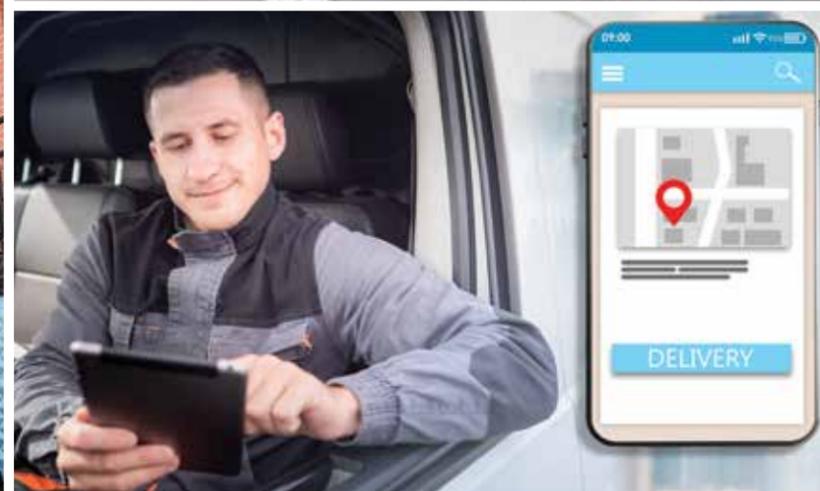


DESDE MUY TEMPRANA EDAD, ESTA JOVEN SUPO QUE SU FUTURO LABORAL DEBÍA ESTAR LIGADO A LOS VIAJES. DURANTE CUATRO AÑOS TRABAJÓ COMO AZAFATA PARA UNA AEROLÍNEA INTERNACIONAL Y, UNA VEZ QUE CONCLUYÓ SUS ESTUDIOS SUPERIORES DE TURISMO, ESTABLECIÓ UNA AGENCIA CON LA QUE AYUDA A MUCHAS PERSONAS A CUMPLIR SUS SUEÑOS DE CONOCER EL MUNDO.

LOS CUATRO NEGOCIOS MÁS RENTABLES CON UN CAMIÓN

UN CAMIÓN puede ser una herramienta de trabajo muy lucrativa, siempre y cuando se elija el modelo correcto para la actividad adecuada. La clave está en indagar acerca de los tipos de negocios que se pueden impulsar con este tipo de vehículo y las ganancias que se pueden obtener.

Según Carlos Tapia, subgerente de Servicios de Teojama Comercial, la adquisición de un camión representa una inversión alta pero con retorno en el corto plazo, ya que esta empieza a recuperarse al ponerlo a trabajar. Con el objetivo de contribuir a la generación de empleo, la empresa comparte el 'Top 4' de las actividades más rentables para el transporte de carga:



FOTOS/123RF

1 TRANSPORTE DE PESCADO Y MARISCOS

La **industria** alimenticia funciona a partir de la producción, distribución y comercialización de alimentos, y necesita de una gran cadena logística en la que el transporte es una pieza fundamental. En el sector de la pesca, por ejemplo, un flete desde Santa Elena a Huaquillas puede costar entre USD 500 y USD 600, y un camión puede cubrir ese trayecto hasta cinco veces por día.



alternativas más económicas. Un flete puede costar entre USD 250 y USD 400, tarifa que puede aumentar en función de la distancia y de la inclusión de servicios adicionales como desarmado, embalaje y armado de mobiliario. Por lo general no se recorren grandes distancias, lo cual contribuye a reducir el desgaste del camión.

3 TRANSPORTE DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

En los últimos dos años se ha evidenciado una dinamización del sector de la construcción en las principales ciudades del país. Un camión re-

presenta una herramienta valiosa para el transporte de materiales de construcción, especialmente para proyectos de gran escala. En estos casos es común la tercerización de servicios, lo cual plantea oportunidades de trabajo para flotas de vehículos pesados

4 REPARTO

La **pandemia** del covid-19 impulsó la adquisición de productos a través de entornos digitales como redes sociales, páginas web o aplicaciones, empujando a los negocios a ofrecer estos servicios y mejorar su cadena logística en beneficio de los clientes. Muchos de ellos hoy necesitan de varias unidades para ofrecer una mayor cobertura, y eso se traduce en una fuente de ingresos para los propietarios de camiones.®

AUTOLIDER cumple 10 años como representante de Mercedes-Benz en el país. La compañía se estableció en el 2013 como una filial de la firma uruguaya del mismo nombre, que a su vez tenía la representación de la marca alemana en ese país desde el 2003.

Carlos Guibovich, director de Ventas de Vehículos Comerciales de Autolider Ecuador, conversó con CARGO acerca del camino recorrido por la empresa durante su primera década de operaciones.

¿Cuál era la situación de Mercedes-Benz en el país en el momento en que Autolider tomó a su cargo la representación de la marca?

Mercedes-Benz no había tenido un distribuidor oficial durante más de un año, lo cual generó una cierta sensación de abandono en los clientes. Pero Autolider buscaba una relación de largo plazo con la marca y con el país, por lo cual acuñó una frase orientada a restaurar la confianza de los usuarios: "Mercedes-Benz es Autolider Ecuador y Autolider Ecuador es Mercedes-Benz".

Esta frase causó el efecto deseado y el público ecuatoriano asimiló el mensaje que asociaba a ambas empresas.

Después se hizo una inversión importante en infraestructura, vehículos, repuestos, tecnología, equipos, herramientas, etc., y seleccionar a los mejores colaboradores nacionales y extranjeros en las diferentes áreas.

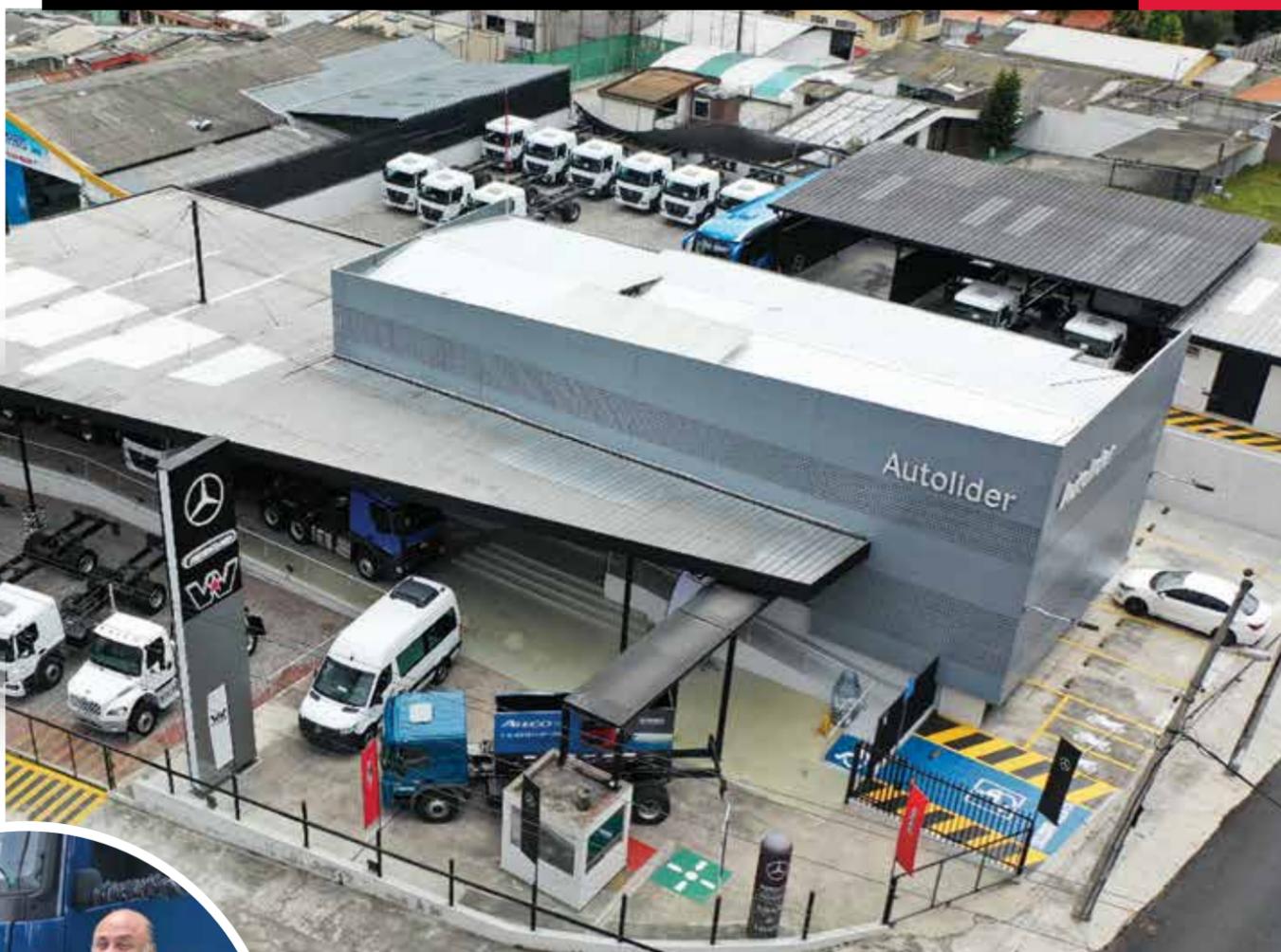
El argentino Eduardo Pellegrini, quien tenía una experiencia de 30 años con la marca en Perú, El Salvador, República Dominicana y Uruguay, lideró la operación.

Además, se hizo un gran esfuerzo para reincorporar al equipo a personal de ventas y posventa que ya había trabajado para la marca, y que contaba con amplia experiencia y capacitación.

¿Cuáles son los principales hitos de Autolider en sus primeros 10 años de operaciones en Ecuador?

Pudimos introducir un portafolio interesante a pesar de limitaciones como la calidad de los combustibles en Ecuador, lo cual

MERCEDES-BENZ Y AUTOLIDER: UNA ASOCIACIÓN QUE SUMA 10 AÑOS



nos obligó a convencer a las fábricas de abastecedores de productos. Nuestra gestión despertó el interés de la multinacional británica Inchcape, que en diciembre del 2019 adquirió las operaciones de Autolider tanto en Ecuador como en Uruguay.

Posteriormente, en julio del 2020 se nos otorgó la representación de las marcas estadounidenses Freightliner, Western Star y Detroit Diesel por parte de Grupo Daimler.

¿Cuánto impulso ha recibido Autolider de la mano de Inchcape?

Como parte de Inchcape, Autolider Ecuador se convirtió en un jugador de primera división. Pasó de ser una empresa familiar con alrededor de 130 trabajadores a formar parte de una nómina de más de 8.000 colaboradores, solo en las Américas, donde Inchcape distribuye 39 marcas.

Si bien Ecuador es un mercado pequeño en relación con sus vecinos del norte y del sur, en la medida en que se desarrollen los sectores

minero, logístico o agroindustrial habrá muchas oportunidades de crecimiento.

¿Cómo ve la competitividad que actualmente plantean las marcas de origen chino en el segmento de vehículos pesados?

Es un gran reto. Las marcas chinas han ganado mucho terreno en el segmento de camiones, en el que ya casi copan el 50% de las cerca de 10.000 unidades que se venden en Ecuador. Estamos trabajando sobre dos pilares fundamentales: la excelencia en la distribución y el valor agregado que podamos proporcionar al cliente.

¿Cuáles son los modelos estrella para la división de Vehículos Comerciales de Autolider?

En Mercedes-Benz es el Atego 1725 y en Freightliner el M2 106. Son dos modelos medianos equivalentes que atienden a diferentes preferencias del usuario: el primero es el camión "ñato" de estilo europeo y el segundo es el camión "trompudo" de estilo americano.

Al igual que todos los vehículos livianos y pesados distribuidos por Autolider, ambos se benefician de un servicio posventa que incluye normas establecidas por el fabricante, con técnicos certificados y repuestos genuinos. ☺

ESTOS SON LOS CUATRO CAMIONES



MÁS PODEROSOS DEL MUNDO

SI ALGUNA vez se ha preguntado cuáles son los camiones más poderosos del mundo y que función cumplen, encontrará la respuesta en las siguientes líneas. En su afán por atender los más exigentes requerimientos en lo referente a carga pesada, la industria automovilística mundial ha desarrollado vehículos con capacidades exorbitantes.

Claro que por el uso al que están destinados no son ejemplares disponibles para la venta al público, sino que generalmente se fabrican bajo pedido con características muy específicas. Además, sus enormes capacidades no radican necesariamente en las cifras de potencia y/o torque, sino en los servicios que pueden prestar.

A continuación le presentamos a cuatro de los camiones más poderosos -e inusuales- del mundo, creados para desarrollar tareas que incluso los modelos de serie más 'top' de las diferentes marcas no estarán en condiciones de cumplir.

VITYAZ DT-30 PM

ESTE es un camión multipropósito articulado, fabricado en la Unión Soviética. Aunque la idea de su construcción nació en los años sesenta, el desarrollo empezó en los setenta y se materializó a principios de los ochenta. Sus ruedas de oruga y su sistema electrohidráulico le permiten internarse en superficies pantanosas, de arena y nieve. Lleva un motor diésel de 12 cilindros que le permiten desarrollar 800 HP. Su capacidad de carga es de 30 toneladas.



NICOLAS TRACTOMAS D100

LAS GRANDES obras de infraestructura suelen requerir de vehículos extremadamente capaces para transportar piezas tan enormes como pesadas. Esa es precisamente la especialidad de este camión francés, capaz de arrastrar con mucha fuerza gigantescos remolques con cientos de ruedas sobre los que se montan cargas de hasta 500 toneladas. Su motor es un Caterpillar turbodiésel de 12 cilindros y 27 litros, que desarrolla más de 900 HP y 3.662 Nm de torque.



LIEBHERR LTM 11.200

SE TRATA del camión grúa más grande del mundo, fabricado por el gigante alemán de la maquinaria pesada Liebherr Group. Está equipado con una pluma telescópica de nada menos que 100 metros de longitud, que sirve para grandes obras de ingeniería civil como la construcción de un viaducto, la reparación de un rascacielos o el mantenimiento de una torre eólica. Lleva un motor turbodiésel de 8 cilindros con 680 caballos de potencia y 3.000 Nm de torque.



BELAZ 75710

ESTE GIGANTE camión minero desarrollado por el fabricante bielorruso BelAZ, tiene 20 metros de largo, 10 de ancho y 8 de alto. Capaz de transportar 450 toneladas, es el camión más grande y con mayor capacidad de carga del mundo, pero su uso está restringido a las áreas adyacentes a las minas donde opera. Está impulsado por dos motores diésel de 16 cilindros y 65 litros cada uno. La potencia conjunta es de 4.600 caballos. 🚛



FOTOS/Archivo particular

LOS FANTASMAS QUE SUBIERON A MI CAMIÓN

HACE 10 AÑOS regresaba a Quito después de dejar una carga en Cuenca. Eran casi las 3 de la tarde cuando pasaba por Cajabamba, cerca de llegar a Riobamba. De pronto miré que una familia de cuatro personas pedía aventón a las camionetas y camiones que pasaban por la carretera, pero nadie paraba para llevarlos. Tal vez porque eran varios o por seguridad.

Una mujer de unos 32 años sostenía de la mano a una niña de unos 7. Ambas se veían tristes y cansadas, en comparación con el señor que supuse era su esposo, de unos 38 años, y un niño de unos 10 años que estaban parados detrás.

Durante mis viajes no solía recoger gente en la vía, pero en esa ocasión algo en mi interior me dijo que debía ayudarlos. Entonces paré, les pregunté a dónde iban y me dijeron que a Ambato. Como yo de todas maneras tenía que pasar por ahí, les invité a subir al camión. Al ayudarles a subir a la señora y a la niña noté que sus manos estaban heladas, pero no le di importancia al hecho. Para que pudieran subir los cuatro, ellas se acomodaron en la cama que estaba detrás de los asientos. Inmediatamente después subieron el hijo y el esposo y se sentaron a mi lado.

Durante los primeros minutos del viaje no hubo intercambio de palabras entre ellos, y tampoco entre ellos y yo. Para cuando llegamos a Riobamba, el niño se había dormido y el hombre empezó a sollozar. Sentí pena y le pregunté si le pasaba algo. Él me respondió:

RELATO

ENTONCES ambos empezaron a caminar sin esperar a que las otras dos personas bajaran del camión.



-Hoy es un día muy triste para nosotros, porque se cumplen dos años desde que mi mujer y mi hija fallecieron. Si no fuera por usted no tendría ni cómo regresar a Ambato, porque no tengo casi nada de dinero.

Entonces entendí que la idea que inicialmente tuve sobre quienes eran la señora y la niña que venían detrás de nosotros era equivocada, pero me surgieron muchas dudas. Al parecer el hombre sintió alguna confianza conmigo y siguió con su relato.

-Antes me iba bien. Trabajaba como vendedor de repuestos automotrices en el centro del país y tenía buenos ingresos, pero todo cambió desde lo que pasó con mi familia. Caí en una profunda depresión, me dediqué a tomar y descuidé a mi hijo. Después perdí mi trabajo y tuve que vender casi todo lo que tenía para pagar deudas. Por ahora solo sobrevivimos.

Esta historia me conmovió. Una cosa habría sido que me la contara un tercero, pero otra muy diferente fue escucharla de boca de quien la vivió. Al mismo tiempo, yo seguía preguntándome quiénes eran la mujer y la niña, y haciendo todo tipo de conjeturas en mi cabeza, porque no me atrevía a preguntarle.

En eso, ya estábamos muy cerca de llegar a Ambato y el hombre me pidió que lo dejara en Huachi Grande, a la entrada de la ciudad. Como antes me había dicho que no tenía dinero, le pregunté si habían comido y me dijo que no, porque se había gastado el dinero que llevaba en el viaje de ida.

Cuando llegamos al sitio donde me dijo que se quedaban, paré el camión y me bajé. Cuando bajaron él y su hijo, metí la mano al bolsillo, saqué algo de dinero, se lo entregué y le dije que fueran a comer algo. El hombre emocionado me agradeció y me dio un abrazo.

Entonces ambos empezaron a caminar sin esperar a que las otras dos personas bajaran del camión. Entonces le pregunté:

-Hey ¿no van con usted la señora y la niña?
-¿De qué señora y de qué niña me habla? Solo estamos mi hijo y yo, me respondió.

En ese momento sentí que se me heló la sangre. Me subí al camión con la seguridad de que ahí encontraría a las dos mujeres, pero no había el menor rastro de ellas.

Por la cara que debo haber puesto, fue él quien entonces me preguntó a mí si me pasaba algo, y le conté todo lo que yo vi.

-Imposible mi amigo, me dijo. Hoy hace dos años sufrimos un accidente de tránsito muy cerca de donde usted nos recogió. Un bus nos chocó por el lado derecho del auto y como mi mujer tenía a mi hija en brazos, ambas murieron al instante, mientras que mi hijo y yo resultamos ilesos. Veníamos de poner flores en sus tumbas, porque están enterradas allá.

Del bolsillo de su camisa sacó una foto de ellas y me la mostró. Eran exactamente las mismas personas a las que yo había ayudado a subir al camión, y hasta usaban la misma ropa. Yo estaba tan aturdido que no pude decir nada más, simplemente vi como después de decirme eso el hombre se despidió y empezó a alejarse.

Quedé tan asustado por lo que acababa de pasar que no pude volver a subirme al camión por casi una hora. Cuando lo hice, tuve que llamar por teléfono a mi esposa y pedirle que habláramos durante todo el trayecto que me faltaba para llegar a Quito, para que me diera algo de tranquilidad.

Desde entonces me involucré en el estudio de la metafísica, para tratar de comprender lo sucedido. Alguna vez leí que en ocasiones las almas de las personas que fallecen no pueden dejar el plano terrenal mientras haya algo que las intranquilece.

Pero esa es solo una interpretación. En todo caso, espero que tanto el señor y su hijo hayan superado la pérdida y mejorado su situación, por su propio bien y el de sus familiares.☺

CORTOS



GM OBB OBTUVO UN RECONOCIMIENTO POR SU GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

POR TERCER AÑO consecutivo, GM OBB del Ecuador obtuvo el reconocimiento como “Mejor Marca Empleadora” de la categoría Industria Automotriz en el Employer Branding Ecuador 2022, un estudio que evalúa las preferencias de empleo en el país. A través de una encuesta realizada a más de 40.000 estudiantes y egresados de 150 universidades e institutos tecnológicos de 22 provincias, la compañía fue reconocida por sus buenas prácticas de gestión de talento humano que promueven el desarrollo, la inclusión, la diversidad y el establecimiento de las condiciones laborales adecuadas para cada colaborador.

TEOJAMA COMERCIAL FORMÓ PARTE DE LA CELEBRACIÓN DEL DÍA NACIONAL DE JAPÓN

TEOJAMA COMERCIAL, empresa distribuidora de Hino Motors en Ecuador, se sumó a las celebraciones por la Fiesta Nacional de Japón que la Embajada de ese país organizó en conmemoración del natalicio del Emperador Naruhito. En el acto, que contó con la presencia de importantes autoridades de ambas naciones, así como de representantes de marcas niponas que operan en Ecuador, Teojama Comercial mostró la calidad, tecnología y desempeño de los vehículos Hino, y puso de manifiesto las acciones que lleva a cabo para posicionarlos como referentes del transporte pesado en el medio local.



CONTINENTAL TIRE ANDINA OBTUVO LA CERTIFICACIÓN 'GREAT PLACE TO WORK'

A PARTIR de los resultados de una encuesta realizada a todos los colaboradores de las áreas Comercial, Logística y Soporte de toda la Región Andina (Ecuador, Colombia, Chile, Bolivia, Perú y Venezuela), Continental Tire Andina recibió la certificación ‘Great Place to Work’ en la división de Globallantas S.A. En el estudio, que midió los aspectos de respeto, credibilidad, orgullo, imparcialidad y compromiso, la compañía logró un 78% de opiniones positivas, posicionándose como una de las mejores empresas del país. Continental Tire Andina buscará ampliar este distintivo a todas las áreas y unidades de negocio.

LAS LLANTAS LF60 DE LAUFENN CUENTAN CON NUEVAS Y MEJORES CARACTERÍSTICAS

LAUFENN, la marca de neumáticos perteneciente a la surcoreana Hankook, renovó su portafolio para vehículos pesados en Ecuador. Su modelo de llanta LF60 ahora cuenta con un nuevo tamaño (275/70R22.5), ideal para tráfico urbano. Además, la nueva dimensión se puede instalar en cualquier posición, desde el eje direccional hasta los de arrastre o tracción y es multipropósito, ya que puede destinarse a múltiples aplicaciones. Estas características contribuyen a una operación más eficiente, ya que brindan una mayor resistencia al desgaste, mayor profundidad de banda para alargar su vida útil y mayor reencauchabilidad. 🌱



FOTOS/ Cortesía de las marcas

x x x x



Aprovecha
tus
UTILIDADES
y renueva tu vehículo



Publica y Vende en
 **Patiotuerca**

10% en nuestros planes
Descuento **GOLD & TOP**

x x x x x x

CARGO



VÍA LIBRE

Patituerca

CARGOGRAMA

MECARGO DELA RISA

	Ciudad en España			Apóstol de Jesús		Inquietud	
				Musical		Ases	
				Sílaba infantil			
						Archipiélago en Escocia	
Lavar en inglés				Persigue		Isla en Italia	
				Construyó el arca			
		Volcán en Costa Rica				Traicionó a Jesús	
				Capital de Yemen			
Combate							Herramienta de agricultura
Rey de la selva							
Gemelas							
Uva seca		Ciudad en EE. UU.				Marca española de ropa	Diez en inglés
				Palo de la bandera		Ases	Para el cabello
						Radio	
Cabeza de ganado lanar		Actriz mexicana .. Noriega					Juego de pelota
							Terco
				Servicio de Rentas Internas		Apócope de grande	
		Vecino de Argentina		Manada de cerdos			
				Luna en inglés			En aquel lugar
	Por: Luis Briones Mera						Viga del barco
							Hielo en inglés
	Avaro						Sociedad Anónima
	Membrana del ojo						Calcio

Dos amigos van por la calle y uno le pregunta al otro:

- ¿Qué hora es?
- Son las doce.
- Ufff, qué tarde.
- Pues haberme preguntado antes.

- ¡Mamá, mamá, he sacado un 10!

- ¡Ah, sí! ¿En qué asignatura?

- Pues... un 3 en matemáticas, un 2 en mengua, un 3 en inglés y un 2 en geografía.

- Hijo, dime una palabra que empiece por 'D'.

- Ayer.
- Ayer no empieza por 'D'.
- ¿Cómo que no? - contesta Pepito - . Ayer era domingo.

Una iguana se encuentra con otra y le dice:

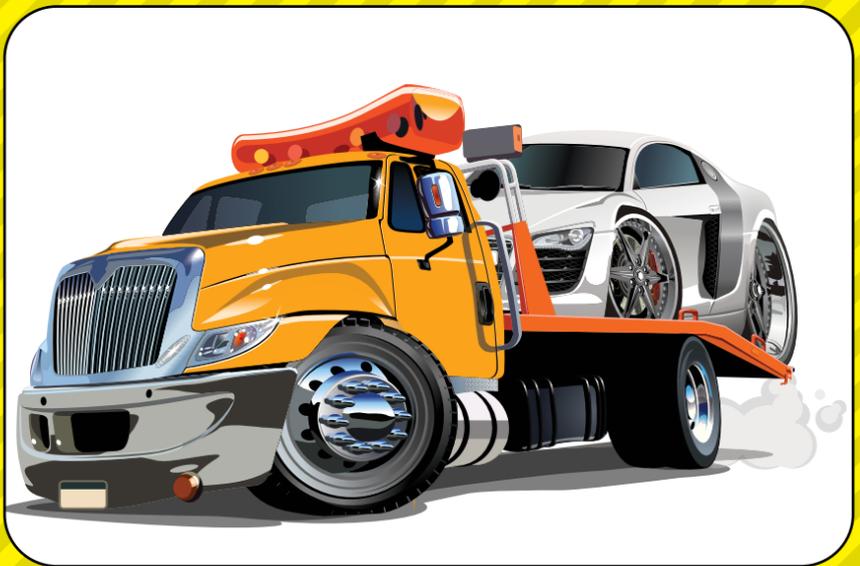
- Hola, ¿cómo te llamas tú?
- Iguana, ¿y tú?
- Iguanita que tú.

¿Por qué entró ese perro a la iglesia antes de la misa? Pues porque es un pastor alemán.

Un cordero le pregunta a su mamá

- ¡Mamá, mamá!, ¿puedo ir a una fiesta?
- Beee, beeee, le contesta.

ENCUENTRA LAS 7 DIFERENCIAS



ADIVINA A DIVINADOR

Es una casita bien armada, con mil habitaciones creada por sus propios inquilinos, no necesitaron albañil, ni tampoco carpintero. ¿Qué es?

No soy locomotora, pero echo mucho vapor, deajo bien alisado si soy usado con cuidado. ¿Qué soy?

¿Qué es lo que tiene principio, pero si los quieres contar no tienen fin?

Tengo las cinco vocales, pero soy no el alfabeto, vuelo y como por las noches y durante el día solo paso durmiendo. ¿Quién soy?

Palo no soy, pero mi nombre lo dice, loma tampoco, pero la última cifra de ésta termina igual que mi nombre. ¿Qué animal es?



El panel de abejas

La plancha

Los números

El murciélago

La paloma

RAVENOL®

15000 KM
GARANTIZADOS



**LOS MEJORES LUBRICANTES Y
ADITIVOS PARA TU CAMIÓN**



AV. 6 DE DICIEMBRE ENTRE GRANADOS Y RIO COCA

 **0962904018**

RAZÓN 77

MANO DE OBRA GRATIS,
AL ADQUIRIR EL KIT DE
REPARACIÓN DE MOTOR
Y KIT DE EMBRAGUE



TECNOLOGÍA
ISUZU



TIENES UN MILLÓN DE RAZONES PARA LLEGAR
A UN MILLÓN DE KMS SIN REPARAR TU MOTOR.