DISTRIBUCIÓN GRATUITA / 10.000 EJEMPLARES EN CIRCULACIÓN / QUITO • GUAYAQUIL • CUENCA • AMBATO • RIOBAMBA / BIMESTRAL / PATIOTUERCA

EDICIÓN GRATUITA

Patiotuerca.com

CARGO

TRANSPORTE PESADO Y MAQUINARIA

ISSN 2477 - 9032

JULIO - 2026



PÁG. 2

¿QUÉ PREFIEREN LOS ECUATORIANOS AL MOMENTO DE ESCOGER UN CAMIÓN?





PÁG. 6

¿DIÉSEL O ELÉCTRICOS?

Una decisión compleja en el transporte pesado.



PÁG. 10

CONSEJOS PARA CONTRATAR A UN BUEN CONDUCTOR.



PÁG. 12

EL MUNDIAL

de los autobuses de lujo.

LOS GIGANTES DEL TRABAJO

LA RENTABILIDAD, LA EFICIENCIA Y EL RESPALDO TÉCNICO SON HOY LOS PRINCIPALES CRITERIOS DE COMPRA DE CAMIONES EN EL MERCADO NACIONAL

¿QUÉ BUSCAN LOS ECUATORIANOS AL COMPRAR UN CAMIÓN?





EL TRANSPORTE DE CARGA es uno de los pilares de la economía ecuatoriana y el camión, su principal herramienta de trabajo. Desde el abastecimiento urbano hasta las operaciones agrícolas, industriales y mineras, estos vehículos recorren miles de kilómetros cada día, convirtiendo su desempeño en un factor determinante para la rentabilidad de cualquier negocio.

Ese escenario ha transformado el perfil del comprador. Si antes el precio era el principal argumento de compra, hoy la decisión responde a un análisis mucho más amplio, donde el protagonista es el Costo Total de Propiedad (TCO). Este concepto evalúa el rendimiento del vehículo durante toda su vida útil, considerando variables como consumo de combustible, mantenimiento, disponibilidad de repuestos, depreciación, valor de reventa y tiempo de inactividad, aspectos que impactan directamente en la operación.

Por ello, el mercado demanda unidades con motores eficientes, trenes motrices confiables y una amplia cobertura de servicio técnico. La disponibilidad de repuestos, la rapidez de atención y la capacidad de carga adecuada para cada aplicación son factores que pesan tanto como la inversión inicial. A esto se suma un creciente interés por tecnologías que optimizan la operación, como la telemetría, la gestión inteligente de flotas, las transmisiones automatizadas y los sistemas electrónicos de asistencia a la conducción.

La seguridad también se ha consolidado como un criterio de compra. Equipamientos como frenos ABS, control electrónico de estabilidad (ESP), asistentes de arranque en pendiente y cámaras de reversa ya no son vistos como un valor agregado, sino como herramientas que reducen riesgos, mejoran la productividad y disminuyen los costos derivados de incidentes en carretera.

En cuanto a las preferencias del mercado, las marcas japonesas continúan destacándose por su reconocida confiabilidad y durabilidad; los fabricantes chinos han fortalecido su presencia gracias a una oferta cada vez más competitiva en tecnología y relación costo-beneficio; mientras que las marcas europeas mantienen el liderazgo en el segmento de larga distancia, donde la eficiencia operativa, el confort y la innovación tecnológica siguen marcando la pauta.

En definitiva, el mercado ecuatoriano confirma una tendencia clara: el mejor camión no es el de menor precio, sino el que ofrece mayor disponibilidad operativa, menores costos por kilómetro recorrido y un respaldo capaz de mantener la unidad en movimiento. Porque en el transporte moderno, la verdadera rentabilidad no se mide al momento de la compra, sino en cada viaje realizado.





CARGO CONTENIDO

Patiotuerca JULIO 2026

2 **¿QUÉ BUSCAN** los ecuatorianos al elegir un camión?

6 **DIÉSEL O ELÉCTRICO:** el dilema que enfrenta el transporte pesado.

8 **LA MARCA DEL MES:** innovación, desempeño y confianza.

10 **CÓMO CONTRATAR** a un conductor profesional: claves para una buena elección.

12 **LOS AUTOBUSES** más lujosos del mundo: un viaje sobre ruedas.

13 **ASSA** fortalece su presencia y llega al sur del Ecuador.



EDITOR David Centeno • **GERENCIA** Estefanía Briceño / ebriceno@latamautos.com
EJECUTIVAS DE CUENTAS Lorena Orbe / lorbe@latamautos.com / 099 282 0550
Patricia Alomía / palomia@latamautos.com / 099 820 3252 • **DISEÑO** Diego López C. • **TIRAJE** 10.000 ejemplares

JAC MOTORS | RESPALDO GRUPO ROLDAN GARANTÍA

DIVISIÓN CAMIONES



HFC 1035 2.5+ TON 150HP
FRENOS AUXILIARES + AHOGO AL ESCAPE Y ABS
KN SERIES EURO 3

HFC 4254 VOLQUETA 12M³ A 14M³
RETARDADOR + FRENOS A LAS VÁLVULAS
WEICHAI EURO 3

HFC 1252 18.7 TON 400HP
RETARDADOR + FRENOS A LAS VÁLVULAS
WEICHAI EURO 3

*IMÁGENES REFERENCIALES. APLICAN CONDICIONES Y RESTRICCIONES.

EL MEJOR SERVICIO PostVenta

MÁS DE 30 TALLERES A NIVEL NACIONAL CON TÉCNICOS CERTIFICADOS POR LA MARCA

MÁS INFORMACIÓN

CONCESIONARIOS: CUENCA • QUITO • GUAYAQUIL • MANTA • MACHALA • IBARRA • YANTZAZA • RIOBAMBA • LOJA
ENCUÉNTRANOS TAMBIÉN EN NUESTRA RED DE DISTRIBUIDORES EN TODO EL PAÍS

www.jacecuador.com / Síguenos:

LOS ECUATORIANOS

LAS CIFRAS DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS AUTOMOTRICES DEL ECUADOR (AEADE) MUESTRAN QUE EL MERCADO DE VEHÍCULOS PESADOS CONTINÚA DOMINADO POR UNIDADES CON MOTOR DIÉSEL.

SIGUEN PREFIRIENDO LOS CAMIONES DIÉSEL, MIENTRAS LOS ELÉCTRICOS AVANZAN A PASO ACELERADO





LA RECUPERACIÓN del mercado automotor ecuatoriano también confirma una tendencia que se mantiene desde hace varios años: para el transporte de carga, los camiones diésel siguen siendo la principal elección de empresas y transportistas.

Según el más reciente reporte de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), en el primer semestre de 2026 se matricularon 6.173 vehículos pesados, un crecimiento del 10,6 % respecto al mismo período de 2025, cuando se registraron 5.583 unidades. Solo en junio se vendieron 975 vehículos pesados, una cifra ligeramente inferior a las 1.088 unidades comercializadas en junio del año anterior.

Aunque el informe no desagrega la tecnología de propulsión de los vehículos pesados, el mercado evidencia que la inmensa mayoría corresponde a camiones diésel, una tecnología que continúa siendo la preferida por su autonomía, capacidad de carga, facilidad de abastecimiento y menores tiempos de operación.

En contraste, la electromovilidad vive uno de sus mejores momentos en Ecuador. Entre enero y junio de 2026 se comercializaron 5.457 vehículos eléctricos, frente a 1.512 vendidos en igual período de 2025, lo que representa un incremento del 260,9 %. Solo en junio se matricularon 1.438 vehículos eléctricos, más de cuatro veces los registrados en junio de 2025 (354 unidades).

Para el segmento de carga, sin embargo, el escenario es distinto. Expertos del sector sostienen que los transportistas todavía privilegian el diésel debido a factores operativos y económicos. La infraestructura de carga para vehículos pesados aún es limitada, los tiempos de recarga son mayores y el costo inicial de un camión eléctrico continúa siendo significativamente superior al de una unidad convencional.

El comportamiento del mercado confirma esta realidad. Mientras las ventas totales de vehículos crecieron 41,4 % en el primer semestre de 2026, impulsadas por el auge de tecnologías híbridas y eléctricas, el transporte pesado mantiene un crecimiento más moderado y continúa dependiendo, casi en su totalidad, de motores diésel.

La transición hacia camiones eléctricos avanza, pero aún se encuentra en una etapa inicial. Por ahora, las cifras de la AEADE muestran que, cuando se trata de mover mercancías por las carreteras ecuatorianas, el diésel sigue siendo la tecnología que domina las decisiones de compra, mientras la electromovilidad gana terreno principalmente en el segmento de vehículos livianos.



HINO

#1 EN EL SEGMENTO

SERIE 300

- Confiabilidad y valor de reventa
- Maniobrabilidad
- Eficiencia de combustible
- Respaldo postventa
- Seguridad

Cobertura • Soporte Total • Crédito directo • Talleres y equipo especializado

Grupo Mavesa

DONGFENG

¡LA FUERZA DE UN GRANDE!

NUEVO
E-513 FA
TON 2.5T

$18.990

ESPACIO DE CARGA ÚTIL
4.100M

EL MÁS POTENTE DEL MERCADO
130HP

SISTEMA DE FRENOS
100% FULL AIRE

VISÍTANOS EN NUESTRAS SUCURSALES

AMBATO INDOAMÉRICA - CARAPUNGO - C.C. EL RECREO - QUITO BAKER - QUITO CSM SUR - CUENCA DEL RÍO - CEIBOS - JUAN TANCA MARENGO 2 - LOJA - IBARRA - MANTA BARBASQUILLO - PORTOVIEJO CSM VÍA MANTA - RIOBAMBA CSM RAMOS - SANTO DOMINGO VÍA QUEVEDO

Grupo Mavesa



DIEZ CLAVES

ELEGIR AL OPERADOR CORRECTO VA MUCHO MÁS ALLÁ DE REVISAR UNA LICENCIA PROFESIONAL.

PARA CONTRATAR AL MEJOR CONDUCTOR





LA ESTABILIDAD EMOCIONAL, la conducción preventiva y la cultura de seguridad son factores que determinan la rentabilidad y la seguridad de una flota de transporte pesado. En el Ecuador, el alto porcentaje de accidentes de tránsito se debe a la falta de educación vial y preparación de los conductores del transporte pesado.

Es por eso que en esta edición de Revista Cargo, te presentamos un decálogo de lo que debes analizar, como dueño de flota, antes de contratar a un conductor.

1 LICENCIA Y EXPERIENCIA COMPROBADA.
No basta con poseer una licencia profesional tipo E. Se debe verificar que el conductor tenga experiencia en el tipo de carga que movilizará —contenedores, combustibles, carga refrigerada o sobredimensionada— y un historial laboral comprobado.

2 HISTORIAL LIMPIO DE CONDUCCIÓN.
Revise infracciones, siniestros y el estado de los puntos de la licencia. Este ítem muchas veces pasa desapercibido por los dueños de cooperativas o flotas de transporte pesado y suele ser el principal componente de siniestralidad.

3 ESTABILIDAD EMOCIONAL.
El autocontrol, la tolerancia al estrés y la capacidad para tomar decisiones bajo presión son competencias esenciales para reducir el riesgo de accidentes. Es fundamental que los conductores tengan cierto tiempo una preparación sicológica para soportar el estrés de horas de manejo

4 APTITUDES PSICOFÍSICAS.
La evaluación debe considerar visión, audición, tiempos de reacción, coordinación motriz, atención sostenida y el examen psicosensométrico exigido por la normativa ecuatoriana previo a la obtención de la licencia profesional.

5 GESTIÓN DE LA FATIGA.
Un buen conductor conoce la importancia del descanso y respeta los tiempos de conducción. La fatiga continúa siendo una de las principales causas de siniestros en el transporte pesado.

6 CONDUCCIÓN PREVENTIVA.
Anticipar riesgos, mantener distancias de seguridad y evitar maniobras agresivas permite reducir accidentes, costos de mantenimiento y consumo de combustible.

7 RESPONSABILIDAD Y DISCIPLINA.
La inspección diaria del vehículo, el cumplimiento de protocolos y el reporte oportuno de novedades forman parte de la rutina de un operador profesional. Amigo conductor, no guardes este tipo de información. Esto puede ser vital durante tu trayecto.

8 COMUNICACIÓN EFECTIVA.
Una comunicación fluida con logística, operaciones y mantenimiento mejora la productividad y la capacidad de respuesta ante imprevistos.

9 CULTURA DE SEGURIDAD
El conductor debe priorizar la seguridad sobre los tiempos de entrega, evitando excesos de velocidad, sobrecarga, distracciones o consumo de alcohol.

10 EVALUACIÓN CONTINUA
La contratación es apenas el primer paso. La capacitación permanente, las evaluaciones de desempeño y el acompañamiento psicológico fortalecen una operación segura y eficiente.

Para un propietario de flota, el mejor conductor no es quien llega primero, sino quien entrega la carga de forma segura, cuida el vehículo, optimiza el consumo de combustible y regresa sin incidentes. Ese perfil es, a largo plazo, el que genera mayor rentabilidad para cualquier empresa de transporte.

PUBLIRREPORTAJE

DONGFENG D-4852

POTENCIA, CAPACIDAD Y RENTABILIDAD PARA EL TRANSPORTE PESADO

EL SEGMENTO de tractocamiones continúa evolucionando para responder a un mercado donde la productividad es el principal indicador de éxito. En este escenario, el Dongfeng D-4852 reúne características orientadas a maximizar la eficiencia operativa, combinando un tren motriz robusto, equipamiento de serie y una configuración diseñada para afrontar las exigencias del transporte pesado en rutas nacionales e internacionales.

Su arquitectura 6x4 le permite desenvolverse con solvencia en aplicaciones de larga distancia, transporte de carga general, materiales de construcción y operaciones logísticas de alto tonelaje. Uno de sus principales atributos es su capacidad de arrastre de hasta 48 toneladas, respaldada por un chasis preparado para soportar jornadas intensivas y una suspensión de ballestas semielípticas con barras de torsión que favorece la estabilidad y la resistencia estructural.

CON CONFIGURACIÓN 6X4, MOTOR DE ORIGEN VOLVO Y CAPACIDAD DE ARRASTRE DE HASTA 48 TONELADAS, EL DONGFENG D-4852 SE PRESENTA COMO UNA ALTERNATIVA COMPETITIVA PARA LAS OPERACIONES DE TRANSPORTE DE CARGA.

El D-4852 incorpora un motor DT1425 de tecnología Volvo, una configuración que aporta confiabilidad mecánica y un desempeño acorde con las necesidades del transporte profesional. A ello se suma una transmisión manual de 14 velocidades, ideal para optimizar el rendimiento tanto en pendientes como en recorridos de larga distancia.

En materia de seguridad, el fabricante integra frenos 100 % de aire, sistema antibloqueo ABS, bloqueo de diferencial y freno de escape, soluciones que incrementan el control del vehículo bajo condiciones de alta exigencia. Además, dispone de retardador hidráulico, un elemento especialmente valorado por los transportistas al reducir el desgaste del sistema de frenos en descensos prolongados.

El confort tampoco queda de lado. La cabina extendida incorpora aire acondicionado, radio con pantalla táctil, techo corredizo y un completo equipamiento pensado para mejorar la experiencia del conductor durante largas jornadas al volante.

Con una combinación de capacidad, tecnología y equipamiento de serie, el Dongfeng D-4852 busca posicionarse como una solución rentable para empresas y transportistas que priorizan disponibilidad operativa, seguridad y un bajo costo de operación, tres factores que hoy marcan la diferencia en el competitivo mercado del transporte pesado.











LOS AUTOBUSES DEL MUNDIAL 2026

LA MAYOR COPA DEL MUNDO TAMBIÉN ES UNA VITRINA PARA LA INGENIERÍA Y LA LOGÍSTICA DEL TRANSPORTE DE PASAJEROS.









CON 48 SELECCIONES, 16 estadios y tres países anfitriones, la Copa Mundial FIFA 2026 representa el mayor desafío logístico en la historia del torneo. Más allá de la operación aérea, el transporte terrestre adquiere un papel estratégico mediante una flota de autobuses suministrada por operadores locales, todos identificados con una imagen corporativa unificada para cada selección.

A diferencia de ediciones anteriores, la FIFA no adquirió vehículos propios. Cada sede contrató empresas de chárter regionales, responsables de aportar unidades y adaptarlas con la gráfica oficial. El resultado es un escaparate sin precedentes para la industria del autocar, donde conviven fabricantes con filosofías técnicas muy distintas.

Entre los modelos más representativos destaca el MCI J4500, elegido por Alemania. Este coach de 45 pies, impulsado por motorización Cummins y transmisión Allison, refleja el enfoque norteamericano: robustez estructural, facilidad de mantenimiento y elevada vida útil. Canadá, por su parte, utiliza el Prevost H3-45, desarrollado por el fabricante canadiense del Grupo Volvo y considerado una referencia en el segmento premium.

En Estados Unidos también sobresale el Mercedes-Benz Tourrider, diseñado específicamente para ese mercado y operado por Arrow Stage Lines, mientras que en México predominan los Irizar i6S sobre chasis Mercedes-Benz, fabricados localmente y asignados, entre otras, a la selección anfitriona.

La diversidad de la flota confirma que el transporte oficial del Mundial responde a criterios operativos más que comerciales. La disponibilidad de unidades, la cobertura regional y la capacidad de los operadores locales determinaron la elección final, incluso por encima de los modelos mostrados inicialmente en los renders promocionales. El Mundial 2026 no solo exhibe fútbol de élite; también convierte a los autobuses de larga distancia en protagonistas de una de las operaciones de movilidad más complejas del planeta.

ASSA

EXPANDE SU PRESENCIA AL SUR DEL PAÍS



CON MÁS DE 65 AÑOS de trayectoria en el mercado ecuatoriano, ASSA se ha consolidado como uno de los grupos automotrices más importantes, sólidos y reconocidos del país. Su historia se ha construido sobre pilares como la confianza, la innovación y el compromiso permanente con sus clientes.

A lo largo de estas seis décadas, la compañía ha acompañado el desarrollo del Ecuador, ofreciendo soluciones de movilidad para personas, familias, emprendedores y empresas de diversos sectores productivos.

Más de 120.000 vehículos comercializados a escala nacional respaldan la confianza depositada por sus clientes y reflejan la capacidad de ASSA para evolucionar junto al mercado automotriz, manteniendo altos estándares de calidad, atención y servicio.

Gracias a una visión estratégica enfocada en el crecimiento sostenible, la empresa ha fortalecido una amplia red de cobertura nacional, acercando sus productos y servicios a distintas ciudades del país mediante soluciones integrales en venta, posventa, repuestos y asesoría especializada.

Dentro de su estructura empresarial destaca ASSA Camiones, la división especializada en vehículos comerciales y de transporte pesado, creada para atender las necesidades de sectores estratégicos como el comercio, la construcción, la industria, la agricultura y la logística.





MÁS DE SEIS DÉCADAS DE EXPERIENCIA RESPALDAN A ASSA COMO UNO DE LOS REFERENTES DEL TRANSPORTE PESADO Y LA MOVILIDAD EN EL ECUADOR.

ASSA Camiones representa marcas de reconocimiento internacional como Chevrolet, Mercedes-Benz y Forland, con un portafolio de vehículos que combina tecnología, seguridad, eficiencia y alto desempeño para responder a las exigencias del transporte moderno.
Su oferta incluye camiones para carga liviana destinados a distribución urbana, reparto comercial, transporte de alimentos y servicios logísticos, así como unidades de carga pesada diseñadas para operaciones de alto rendimiento en sectores como la construcción, la minería, el transporte interprovincial, la agroindustria y la actividad industrial.

La versatilidad de sus configuraciones permite adaptar cada unidad a las necesidades específicas de cada cliente, garantizando productividad, resistencia y confiabilidad en cada operación.

Actualmente, ASSA Camiones cuenta con agencias en Ambato, Riobamba, Latacunga, Puyo, Quito, Ibarra, Coca y Lago Agrio. Como parte de su plan de expansión, la empresa abrirá próximamente una nueva agencia en Yantzaza, provincia de Zamora Chinchipe, fortaleciendo así su presencia en el sur del país y acercando su oferta de productos y servicios a nuevos mercados.

Con esta expansión, ASSA reafirma su compromiso de seguir impulsando el desarrollo del transporte y la movilidad en el Ecuador, manteniendo una visión centrada en la excelencia, la innovación y un servicio cercano que la ha convertido en un aliado estratégico para miles de clientes en todo el país.

¿QUIÉN DIJO QUE SER CAMIONERO ES FÁCIL?





MANEJAR UN CAMIÓN NO ES SOLO EXPERIENCIA, ES HABILIDAD, AGILIDAD Y AVENTURA.

SER CAMIONERO es una profesión de alto rendimiento, sobre todo para la paciencia. Porque aquí no se maneja un carrito de supermercado, sino un monstruo de más de 18 llantas. Manejar un camión, no es para cualquiera, es para gente con nervios de acero.

Lo bueno es que uno conoce medio Ecuador sin pagar ningún tour caro. Un día estás saludando al Chimborazo, al otro ya estás peleando con la neblina, luego sintiendo un calorcito, y de yapa, dándote un chapuzón en las costas más lindas del continente. Eso sí, en cada pueblito o región, también estás degustando la mejor gastronomía.

Lo malo son los “pilotos” de los carros pequeños. Cuando ven un camión de cuarenta toneladas, en su mente piensan y dicen: “¡Sí alcanzo!”. Se meten de una, frenan al seco y todavía sacan las manos por la ventana, bravos, como si el tráiler frenara con control remoto. ¡No seas malito, pues!

Y los huecos... ¡Ave María! Hay unos tan grandes que uno ya no sabe si va por la Panamericana o cruzando el cráter del Pululahua. El camión cae, rebota, el rosario colgado en el espejo, así como una que otra moneda, terminan pidiendo auxilio.

Pero tampoco todo es tragedia. La cabina termina siendo más hogar que la sala de la casa. Ahí se duerme, se come, se canta, se reniega y hasta se conversa solo cuando el tráfico lleva dos horas parado porque a algún “genio” se le ocurrió rebasar donde decía clarito: NO REBASE, generando caos total. Pero la cabina, muchas veces se convierte en un hogar, ya que podemos llevar a nuestra familia y pasar momentos únicos.

Eso sí, nadie le gana al camionero para inventarse soluciones. Si falta cinta, sirve el alambre; si falta paciencia, toca otro café; y si el compañero dice “ya llegamos”, uno sabe que todavía faltan unos buenos cuarenta minutos.

Así que la próxima vez que vea un camión, no le haga la del vivo. Déjelo pasar nomás. Porque mientras usted va apurado a comprar el pan, nosotros estamos moviendo el país entero. Aunque llegue con la espalda molida, un conductor de camión siempre espera el lunes para iniciar otra travesía, con distintos destinos, sabores y aventuras.



MI ALIADO SEGURO
EN EL CAMINO

Ubicación en tiempo real

Alertas preventivas

Optimización de rutas

+1 AÑO GRATIS* OnStar Negocios

CON ENTRADA DEL 10%

JUNTOS PARA CONQUISTAR EL CAMINO

¡COTIZA AHORA!

*Aplican términos y condiciones

100% HECHO EN JAPÓN

CHEVROLET | TECNOLOGÍA ISUZU | assa

assa | FORLAND

PRECIO ASSA $24.990*

¡COTIZA AHORA!

*Aplican términos y condiciones

assa |

10% de entrada hasta 6 años plazo*

¡COTIZA AHORA!

*Aplican términos y condiciones

assa **NOS MOVEMOS** *contigo*

VISÍTANOS EN:

CHEVROLET: AMBATO - RIOBAMBA - LATACUNGA - PUYO - IBARRA - EL COCA - LAGO AGRIO **FORLAND:** AMBATO - QUITO - ZAMORA

MERCEDES BENZ: AMBATO - QUITO - EL COCA - ZAMORA