

Sectores estratégicos impulsan la compra de **MAQUINARIA**

VISTAZO

Edición No. 85

Enfoque

Sector
automotriz

Soluciones
eléctricas

Maquinaria
pesada

A man with a beard, wearing a blue blazer and jeans, stands next to a woman who is crouching down. They are both looking at a dark-colored car in a showroom. The woman is wearing a white shirt, a dark vest, and jeans. The car is parked on a polished floor that reflects the lights. Other cars are visible in the background.

ACELERACIÓN DE LA VENTA **AUTOMOTRIZ**

Incertidumbre eléctrica ante el estiaje

AUTOCORNER
LAS MEJORES LLANTAS AL MEJOR PRECIO

**TOYO
TIRES**

**OPEN
COUNTRY**

Por la compra
de 4 llantas
TOYO TIRES

**10%
DESC**



+ \$9.99

Llévate
una mochila
**TOYO
TIRES**



Promoción válida del 1 de septiembre hasta el 30 de septiembre o hasta agotar stock. Aplican restricciones

AUTOCORNER
LAS MEJORES LLANTAS AL MEJOR PRECIO

LLAMANOS O ESCRÍBENOS

 **0997980046**

VISÍTANOS EN NUESTRAS SUSCURSALES

- AV. LAS AMÉRICAS
- AV. LOS RÍOS
- SAN EDUARDO
- PERIMETRAL
- DURÁN
- MANTA



CARTA DEL EDITOR • Edición 85



EDITOR
Fausto Lara Flores

Con el pie en el acelerador

MÁS DE 78.000 VEHÍCULOS vendidos en un semestre representan un nuevo récord de comercialización para el sector automotriz ecuatoriano, que tras varias etapas de frenadas bruscas y problemas de embrague, ahora avanza con el pie en el acelerador.

En la presente edición de **Revista ENFOQUE** analizamos los factores para este comportamiento positivo. El principal, sin duda, son los acuerdos comerciales que permiten la reducción de aranceles para los vehículos importados provenientes de China y la Unión Europea, lo cual se traduce en precios más accesibles para los compradores.

A este motivo se suma las preferencias de los clientes. Unos han optado por las camionetas, y no solo como una herramienta de trabajo sino como un instrumento de movilidad familiar; otros por los autos eléctricos e híbridos, debido a los ahorros en mantenimiento y en el costo del combustible, también por conciencia ambiental, así como por los incentivos tributarios y de matriculación que tienen este tipo de automotor.

En la actualidad, los vehículos electrificados representan el 25 por ciento del total de las ventas del sector automotriz ecuatoriano, y la expectativa apunta a un crecimiento de este porcentaje. Así lo evidencia también las decisiones de los concesionarios que están aumentando su oferta de autos con esta tecnología.

Un ritmo igual de positivo registra el segmento de maquinaria pesada, impulsado por el buen desempeño de sectores productivos estratégicos como la construcción y la minería.

El desarrollo de proyectos inmobiliarios y comerciales, así como el trabajo que se realiza en minas y canteras, demanda de equipos especializados. Excavadoras, cargadoras frontales, rodillos, motoniveladoras y camiones son parte de este amplio portafolio de maquinaria que requieren las industrias. Para atender esta necesidad al mercado local llegan nuevas opciones con tecnología e innovaciones de primer nivel.

Por último, pero no menos importante, revisamos la actualidad del sector eléctrico ecuatoriano y las preocupaciones que existen ante la cercanía del estiaje, que puede convertirse en un nuevo episodio de racionamientos de energía en el país.

Las autoridades trabajan en un plan para contar con una mayor capacidad de generación, para reducir el consumo y presionar al sector privado a que invierta en autogeneración. Pese a todo ello, el papel principal lo jugará el clima para que no haya una fuerte sequía esta ocasión. A cruzar los dedos.

Buena lectura

Enfoque

EDITORIAL • VISTAZO

**Director Editorial
y Gerente General:**
Francisco Alvarado
González

Editor:
Fausto Lara Flores

Reporteros:
Cecibel Serrano y
Sandra Armijos

Corrección:
Henry Almeida

Fotografía:
César Mera,
Shutterstock y cortesía

Director de Arte:
Daniel Valverde López

Diagramación:
Jael Vera

Ventas

Jefe Nacional de Ventas:
Ángel Seixas
aseixas@vistazo.com

Quito
Paola Cortez
pcortez@uio.vistazo.com

Ventas y Clasificados:
Editorial Vistazo

Guayaquil:
(04) 2327-200; 2328-505
Quito:
(02) 3985-700

SIMBOLOGÍA

i Información

o Opinión

e Entretenimiento

p Publicidad

**Publicación de Editores
Nacionales C. Ltda. (ENSA)**





Por Gonzalo Cucalón Ramírez,
Gerente general de Banrio

5 RECOMENDACIONES para invertir en el mercado de valores

ENTRE 2020 Y 2025, el mercado de valores ecuatoriano experimentó una expansión acumulada del 53,30 por ciento, lo que indica que cada vez más personas buscan hacer crecer sus ahorros y proteger su dinero a través de inversiones bursátiles.

Sin embargo, invertir sin una estrategia clara puede generar más riesgos que beneficios. Para quienes están buscando iniciar en este sector, estos son cinco aspectos fundamenta-

les para considerar antes de invertir en el país.

Definir metas claras: Toda inversión debe partir de un objetivo financiero. Adquirir una vivienda, financiar estudios, planificar la jubilación o

generar ingresos adicionales son metas que requieren estrategias diferentes.

No es lo mismo invertir a largo plazo que a corto plazo, hacerlo con garantías o sin ellas, cuando se es joven o en una etapa más avanzada, o cuando el capital proviene de una empresa en lugar de una persona natural. Cada objetivo influye directamente en el tipo de activo adecuado; por ello, cuando existe claridad sobre el propósito de la inversión es más fácil evitar decisiones impulsivas y construir resultados consistentes. Una buena asesoría es clave.

Regla No. 1: Nunca pierdas dinero; Regla No. 2: Nunca olvides la Regla No. 1: Este aforismo de Warren Buffett, lejos de ser un juego de palabras simplista, es el cimiento de cualquier estrategia exitosa. Para un inversionista nuevo, este pilar significa que el enfoque principal debe estar en la preservación del capital y en evitar pérdidas permanentes.

El mercado de valores de Ecuador no es Wall Street, pero se gana dinero: En el país se opera bajo una realidad macroeconómica y empresarial distinta, donde no encontramos gigantes tecnológicos, sino empresas consolidadas dentro de un entorno complejo. La particularidad del escenario ecuatoriano es que predomina la renta fija, lo que permite generar ingresos, convirtiéndolo en un refugio ideal para ganar dinero sin mover un dedo.

Invertir no es especular: En una era donde las plataformas digitales prometen riqueza instantánea, es crucial distinguir la inversión de la mera especulación. Mientras la inversión es un proceso basado en el análisis, donde se capitaliza a empresas para capturar su crecimiento y flujos a lo largo de los años, la especulación busca lucrar con los cambios de precios a corto plazo. Las estadísticas sirven de advertencia: la gran mayoría de los traders de plataformas digitales terminan perdiendo dinero. Por lo tanto, construir un patrimonio sólido no depende de adivinar el próximo movimiento de precio, sino de mantener la paciencia y permitir que el interés compuesto actúe a través del tiempo.

A mayor riesgo, mayor rendimiento: Esta máxima del mercado no es una promesa de ganancias aseguradas, sino una compensación: los activos que ofrecen retornos extraordinarios conllevan una mayor probabilidad de pérdida del capital, mientras que los instrumentos de renta fija tradicionales ofrecen seguridad a cambio de rendimientos más modestos. Sin embargo, los promotores de estafas piramidales y supuestos fondos de alta rentabilidad que abundan en el entorno local, saben que la promesa de ganancias exorbitantes es el gancho perfecto para captar la atención de las personas. En la realidad financiera no existe rendimiento elevado sin una contraparte de incertidumbre. **E**

Invertir no se trata únicamente de buscar rentabilidad, sino de construir estabilidad y bienestar a largo plazo. Un inversionista disciplinado y consciente de su realidad financiera estará en mejor posición para tomar decisiones acertadas y sostenibles.



LA MEJOR DE LAS CHINAS EN ECUADOR

MOTO DE ALTA CALIDAD

GARANTÍA

24 MESES / 24.000KM

www.zongshenecuador.com



ENCUÉTRANOS EN NUESTROS DISTRIBUIDORES A NIVEL NACIONAL :

Azuay . Loja . Imbabura . Carchi . Pichincha . Cotopaxi . Tungurahua . Chimborazo . Manabí . Los Ríos .
Santo Domingo . Guayas . El Oro . Francisco de Orellana . Morona Santiago . Zamora Chinchip

MOTOCICLETAS ACELERAN SU CRECIMIENTO EN EL MERCADO

Las ventas de motos alcanzaron un récord semestral en el 2026, impulsadas por una demanda constante y diversas estrategias comerciales de expansión a nivel nacional.

Por **Cecibel Serrano Zambrano**

En las carreteras, en las avenidas y hasta en las calles de zonas urbanas y rurales es común ver el transitar de motocicletas, que en la actualidad son parte del día a día de la movilidad vial en el Ecuador y con una tendencia creciente en sus ventas.

Durante el primer semestre del 2026 se comercializaron en el país 152.976 unidades nuevas, la cifra más alta registrada para ese periodo, lo cual evidencia un crecimiento del 18,3 por ciento con respecto a los primeros seis meses del año anterior, de acuerdo con la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade).

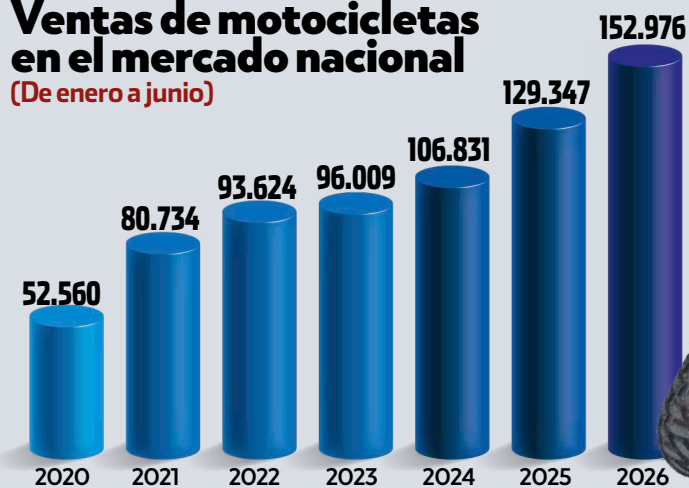
Este resultado adquiere una mayor relevancia, debido a que fue generado en un contexto en el que el sector enfrentó dificultades en los procesos de matriculación a inicio del 2026, como consecuencia del cierre temporal de la Agencia Nacional de Tránsito. A pesar de ese escenario, el mercado mantuvo un comportamiento favorable y consolidó una tendencia de crecimiento sostenido desde el 2020.

La distribución geográfica de las ventas de estos vehículos mar-

■ **La marca** india Hero regresó a Guayaquil. La atracción de nuevos participantes se refleja en el alza de ventas registradas en Guayas.

Ventas de motocicletas en el mercado nacional

(De enero a junio)



Fuentes: SRI y AEADE.





Segmentos de motocicletas (De enero a junio-unidades vendidas)

Segmento	2025	2026	Variación
Dos ruedas	126.937	149.205	17,54 %
Tres ruedas	1.380	2.143	55,29 %
Cuatro ruedas	1.030	1.628	58,06 %
TOTAL	129.347	152.976	

Fuentes: SRI y AEADE.



Top 10 de las marcas más vendidas en el Ecuador

Marca	Ene-Jun 26	Ene-Jun 25	Variación
Shineray	26.997	28.583	-5,55%
Daytona	20.926	14.461	44,71%
Tuko	12.251	8.627	42,01%
IGM	11.494	6.741	70,51%
Thunder	8.452	5.140	64,44%
Motor Uno	7.394	5.809	27,29%
Loncin	7.031	6.110	15,07%
Ranger	6.663	6.506	2,41%
Honda	6.635	5.089	30,38%
Bajaj	5.967	5.283	12,95%

Fuentes: SRI y AEADE.

ca el peso que tienen determinadas provincias en el desarrollo del segmento. Guayas concentró el 27,5 por ciento de las motocicletas comercializadas entre enero y junio; Pichincha alcanzó el 11,9 por ciento; Los Ríos, el 9,6 por ciento; Manabí, el 9,5 por ciento; y El Oro, el 7,5 por ciento.

Las cifras también reflejan un mercado diverso. De acuerdo con la Aead, en Ecuador operan más de 20 marcas de motocicletas que participan en un segmento donde convergen importadores, ensambladores y distribuidores con distintas estrategias comerciales.

Guayas, la provincia que lidera las ventas nacionales, también registra movimientos de negocios. En junio pasado, regresó

a Guayaquil la marca india Hero. La apertura de su primera tienda fue presentada como parte de una estrategia de crecimiento enfocada en fortalecer el respaldo a los clientes, ampliar la cobertura comercial y generar nuevas oportunidades dentro del país.

Felipe Estrada, representante de Hero en Ecuador, explica que la empresa seleccionó un portafolio de ocho modelos adaptados a las características del territorio ecuatoriano y a las necesidades de los motociclistas. La oferta comprende motocicletas de trabajo, una línea deportiva naked, modelos de doble propósito y scooters orientadas a la movilidad urbana.

“Los modelos de motos han sido desarrollados para el mercado ecuatoriano, considerando beneficios como el ahorro de combustible, capacidad de carga, comodidad en el manejo y mejoras en el aspecto físico y deportivo de las motos”, señala Estrada. La empresa proyecta cerrar 2026 con alrededor de 4.000 motocicletas comercializadas. Esta meta estará respaldada por la ampliación de su red comercial, el fortalecimiento de los canales retail y la apertura de nuevos puntos de venta. Como parte de sus planes de expansión, Hero prevé abrir 10 tiendas adicionales a escala nacional durante el próximo año.

Guayas es la provincia con mayor demanda de motocicletas tras concentrar el 27,5 por ciento de las unidades comercializadas entre enero y junio de este año, según la Aead.

Ensamblaje local

El crecimiento del mercado también se refleja en la producción nacional. Mercandina, empresa dedicada al

OPINIÓN:

Debe mejorar la capacitación a los conductores

LUEGO de la pandemia del COVID-19, la presencia de motocicletas cobró mayor importancia en el parque automotor del Ecuador, siendo una herramienta de trabajo, especialmente para quienes brindan un servicio de delivery o para el resto de los negocios del país.



Por Luis García,
gerente general de la
Escuela de Motos.

Si bien, el sector comercializador de motocicletas avanza a un buen ritmo, es necesario tomar medidas en una mejor capacitación de conducción, con similares exigencias a las que existen para adquirir y conducir un vehículo.

Para ello, es importante llegar a un consenso entre las tiendas de motos, sin que esto les afecte en sus ventas, y la Agencia Nacional de Tránsito, con la finalidad de evitar más siniestros en

las calles. A ello, se debe sumar una capacitación mecánica hacia los conductores, ya que la falta de control y de mantenimiento es también un gran factor de siniestro de tránsito.

El sector empresarial público y privado también debe participar de esta responsabilidad, por lo que es importante que cada año brinden capacitaciones a sus conductores, con la finalidad de evitar más siniestros de tránsito.



Foto César Mera

■ La planta de Mercandina cuenta con tres líneas de producción. Durante los seis primeros de este año comercializó 11.500 motocicletas.

ensamble y distribución de motocicletas y bicicletas, desarrolla un modelo de producción y comercialización integral mediante el cual controla toda la cadena de valor de su marca IGM.

Entre enero y junio de 2026, la compañía registró un crecimiento del 70 por ciento en ventas frente al mismo periodo del 2025. Mercandina forma parte del Grupo Consenso, al que también pertenecen Marcimex e Indurama.

La empresa opera con una plan-

ta metalmecánica en Quito, donde fabrica partes y piezas incorporadas a las motocicletas, y con una planta de ensamble que fue trasladada desde Durán hacia Guayaquil.

Las nuevas instalaciones disponen de 9.000 metros cuadrados para producción y otros 6.000 metros cuadra-

dos destinados al almacenamiento y bodegas.

Sebastián Vega, gerente general de Mercandina, explica que el traslado estuvo acompañado por asesoría especializada desde Colombia, un mercado con amplia trayectoria en este segmento que comercializa al año más de un millón de motos nuevas.

“Realizamos una inversión de entre el tres y cinco por ciento de nuestras ventas, lo cual nos llevó a implementar en la nueva planta tres líneas de producción: rápida, media y lenta. Nuestra capacidad productiva también nos permite abastecer a otras marcas de este segmento”, afirma.

Durante el primer semestre de 2026, la compañía comercializó 11.500 motocicletas IGM, principalmente del segmento utilitario. Actualmente dispone de un portafolio de 19 modelos y prevé incorporar cinco nuevos durante este año. Entre ellos se incluyen scooters eléctricas, cuyo lanzamiento está previsto para septiembre, con el propósito de atender a público femenino, jóvenes y clientes interesados en alternativas de movilidad más sostenibles y versátiles.

El mercado de motocicletas alcanzó en el 2026 su mejor primer semestre de ventas, incluso después de enfrentar dificultades en los procesos de matriculación al inicio del año.

Vega añade que el principal rango de precios de la marca llega hasta opciones de 3.500 y que Guayas concentra la mayor parte de sus ventas. **E**



La planta de ensamblaje de Massline, ubicada en el sur de Guayaquil.



MOTORCYCLE ASSEMBLY
LINE OF ECUADOR S.A.

fortalece la movilidad en Ecuador con una variada oferta de motocicletas

La oferta de Massline, representante de las marcas de motocicletas Shineray, SHM y Bultaco, se destaca por su garantía, calidad y una constante disponibilidad de repuestos y de servicio de postventa.

Massline (Motorcycle Assembly Line of Ecuador) es una empresa ecuatoriana dedicada a la importación, ensamblaje, comercialización y distribución de motocicletas y repuestos a nivel nacional desde el 2009.

A través de sus marcas Shineray, SHM y Bultaco, la compañía ha participado activamente en la evolución de la movilidad en el Ecuador, ofreciendo un portafolio de 35 modelos de motos, caracterizadas por su tecnología, diseño y el respaldo técnico, a través de tres talleres propios y una red de 300 centros técnicos autorizados.

La participación de Massline dentro de la industria va más allá de comercializar motocicletas: busca democratizar el acceso a una movilidad eficiente, ordenada y confiable. Su liderazgo se sustenta en una sólida presencia comercial con alrededor de 20 tiendas propias de repuestos a nivel nacional.

Resiliencia corporativa

El 9 de febrero del 2025, Massline enfrentó un gran desafío corporativo, marcado por

un incendio que afectó completamente su planta de ensamblaje, ubicada al sur de Guayaquil. Pero lejos de detener su operación, esta adversidad puso a prueba su capacidad de respuesta, resiliencia y el compromiso de su organización, que continuó trabajando para garantizar el servicio y respaldo de sus clientes y distribuidores a nivel nacional.

“Más allá de las máquinas, la infraestructura, las motos o de nuestro liderazgo en ventas, Massline se destaca por su equipo de trabajadores que hicieron posible que cinco días después del incendio, empezáramos a ensamblar nuevamente, a tal punto que ese mismo mes de febrero fuimos una de las ensambladoras que más produjo motos en el país”, recuerda Luis Alberto Jarrín, gerente comercial de Massline.

Con la marca Shineray, la empresa ofrece una propuesta orientada a la movilidad práctica, accesible y versátil, con un portafolio que responde a las necesidades de trabajo, transporte personal y recreación.

Por su parte, SHM también incluye en su oferta, motocicletas eléctricas homologadas, incorporando soluciones que responden a las nuevas tendencias del transporte

sostenible. El portafolio se completa con la propuesta de recorrido confiable bajo la icónica marca Bultaco.

Dentro de sus principales objetivos, Massline se proyecta como un actor relevante de la industria de motocicletas y movilidad en el país, combinando experiencia, innovación, accesibilidad y respaldo. Su propósito es seguir liderando la transformación de la movilidad del Ecuador.



La empresa ofrece un portafolio de 35 modelos de motos para las diferentes necesidades de los clientes. Cuenta con 20 tiendas de repuestos originales y una red de 300 centros técnicos autorizados.

.Enfoque

Sector Automotriz



Por **Sandra Armijos M.** / sarmijos@vistazo.com

JAC
MOTORS



EL PODER DE DECIDIR



FRISON
"T9" PHEV



SISTEMA AWD [ELÉCTRICA + 4X4]
CON POTENCIA COMBINADA
DE 594 HP Y 1010 NM DE TORQUE

MÁS DE 1000 KM DE
AUTONOMÍA COMBINADA

PICKUP VEHÍCULO HÍBRIDO
ENCHUFABLE (PHEV) CON
MOTOR 2.0L TGI

FRISON
"T9" EV

Eléctrica



MOTOR 220 KW/295 HP

SISTEMA 4X4 CON TORQUE
MÁXIMO DE 340 NM

BATERÍA DE 88 KWH

AUTONOMÍA 400 KM

AHORRA MÁS Y LLEGA MÁS LEJOS

Autonomía híbrida extrema o fuerza eléctrica pura. El mismo instinto salvaje.

EL MEJOR SEMESTRE DE LA HISTORIA EN VENTAS

La reducción progresiva de aranceles para los automotores de determinados países y tecnologías amplió la oferta disponible en el mercado nacional y permitió precios más competitivos para los consumidores.



El primer semestre de 2026 es considerado uno de los mejores en la historia del sector automotor ecuatoriano. Durante este período, el mercado alcanzó un récord de 78.185 unidades vendidas, es decir, 7.891 más que en 2011, año que has-

ta ahora se consideraba uno de los más dinámicos. La estabilidad económica, la diversificación de la oferta, el acceso al crédito y las facilidades de financiamiento figuran entre los factores que marcaron esta tendencia positiva.

Otro elemento clave fue la apertu-

■ **Entre enero y junio** de este año se vendieron 78.185 vehículos en Ecuador.

ra comercial. La reducción progresiva de aranceles para determinados países de origen y tecnologías amplió la oferta disponible, mejoró la accesibilidad y permitió precios más competitivos para



los consumidores.

En el caso de los autos procedentes de China, el impuesto de importación se ha reducido desde el 2024, año en que entró en vigencia el acuerdo comercial de Ecuador con el gigante asiático.

Actualmente, los modelos livianos ingresan con un 32 por ciento de arancel. Para 2027, este bajará a 29,3 por ciento. En el caso de los SUV, se espera que pasen al 32 por ciento.

Juan José Abad, director Técnico de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade), explica que la estructura actual del mercado responde a una alta concentración en rangos de precios competitivos y accesibles.

Foto César Mera

El 90,5 por ciento de los automóviles comercializados se concentran en el rango de 15.001 hasta 20.000 dólares. En el segmento de SUV, el 69,6 por ciento de las ventas corresponde a modelos menores a 30.000 dólares. En el



TOP 10 de las marcas de vehículos más vendidas

(Enero-junio 2026)

Marca	Unidades
KIA	12.512
CHEVROLET	9.341
GWM	4.329
HYUNDAI	4.232
TOYOTA	3.808
CHERY	3.785
DONGFENG	2.780
JAC	2.773
SINOTRUK	2.571
BYD	2.490

Fuente: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade)

■ **El crecimiento** del sector automotor estuvo impulsado por el segmento comercial.

caso de las camionetas, el 65,1 por ciento se ubican en precios de entre 20.001 a 30.000 dólares.

“Esto demuestra que las marcas diversificaron sus portafolios para ofrecer excelentes opciones de rendimiento y equipamiento dentro de los presupuestos más viables para las familias y los emprendedores ecuatorianos”, señala.

El crecimiento del sector automotor durante este año estuvo impulsado principalmente por el segmento comercial, que tuvo un repunte del 42 por ciento. Entre enero y julio se comercializaron 8.356 camiones, 3.461 vans y 367 buses.

Los registros evidencian un fuerte componente de renovación y ampliación de flotas, impulsado por el desenvolvimiento de sectores como la construcción, la agroindustria y la minería, actividades que demandan vehículos modernos y eficientes para movilizar bienes, insumos y producción.

Nuevas tecnologías

En los últimos años Ecuador se ha consolidado como un mercado dinámico y receptivo a la innovación en movilidad. La principal tendencia es la masifica-

ción de los vehículos electrificados (híbridos y eléctricos), que en conjunto representan el 25 por ciento del mercado automotor nacional.

Una de las marcas que compite en este segmento es Kia. Actualmente, ofrece ocho modelos, siendo el más reciente el Kia EV2, un SUV compacto 100 por ciento eléctrico.

Su gerente general, José Antonio Errázuriz, cuenta que la empresa fue la primera en introducir este tipo de tecnologías en Ecuador, en 2014. Desde entonces, la demanda ha mantenido un crecimiento de dos dígitos anuales.

Este desempeño le llevó a invertir más de 10 millones de dólares en infraestructura de carga para sus autos eléctricos. Para el 2027 y 2028 prevé destinar alrededor de cinco millones de dólares por año para ampliar su red.

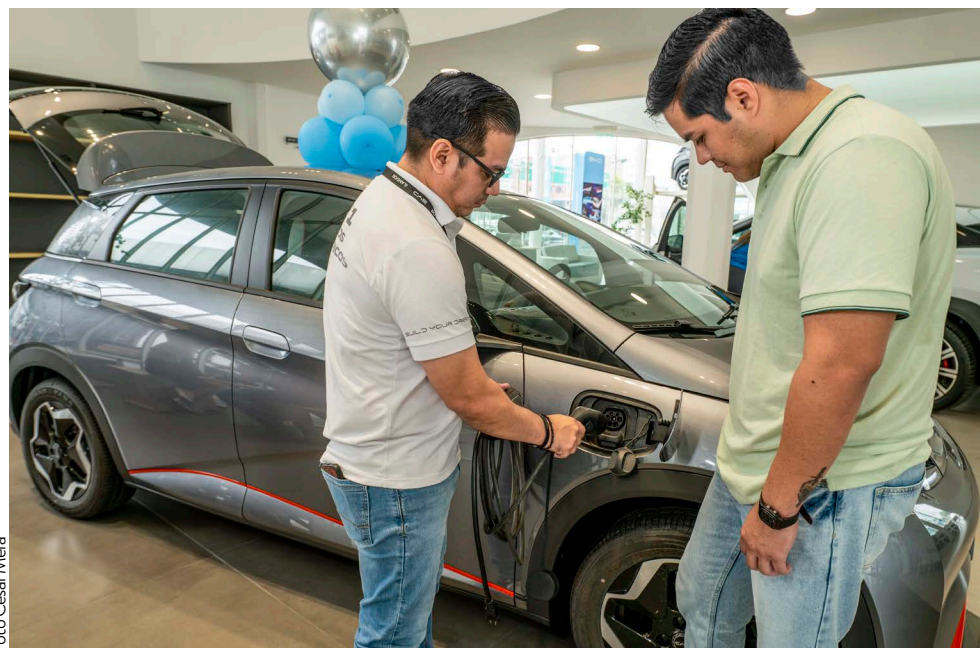


Foto César Mera

La estabilidad económica, la diversificación de la oferta, el acceso al crédito y las facilidades de financiamiento permitieron que la venta de vehículos crezca este año.

Además de su apuesta por la electromovilidad, Kia lidera en el 2026 el top 10 de las marcas más vendidas en Ecuador con 12.512 unidades comercializadas. La marca espera cerrar 2026 con 28.000 unidades vendidas.

Las versiones híbridas también tie-

nen un mercado cautivo. Entre enero y julio se comercializaron 14.139 unidades, un 76,4 por ciento más que en el mismo período de 2025. Entre las marcas con mejor desempeño figura Suzuki.

Esteban Acosta, gerente general de Suzuki del Ecuador, afirma que en este primer semestre se despacharon 1.061 unidades y que a final el año se proyecta

■ Los vehículos híbridos y eléctricos tuvieron un importante desempeño en el mercado ecuatoriano.

superar las 5.000.

Dentro de su portafolio de electrificados, la marca pone a disposición seis modelos híbridos: Swift, Fronx, Dzire, XL7, S-Cross y Across, con precios entre 15.990 y 31.990 dólares.

De mantenerse las condiciones económicas del país y la confianza del consumidor, el sector automotriz prevé que la tendencia de crecimiento de estos automotores se mantenga y se pueda cerrar el año de manera positiva. ■

Exportaciones hacia Argentina

ECUADOR prevé iniciar la exportación de vehículos hacia Argentina durante el primer trimestre de 2027, tras la firma de un acuerdo comercial entre ambos países.

El convenio establece condiciones para el intercambio de vehículos y autopartes, con beneficios arancelarios, reglas de origen y cupos destinados a facilitar el acceso de la producción ecuatoriana al mercado argentino.

El acuerdo contempla un cupo inicial de 3.000 vehículos ensamblados

en el país, que ingresarán a Argentina con un arancel del 10 por ciento y un índice de contenido regional del 19 por ciento. Las unidades que superen ese límite tendrán un impuesto de 32,5 por ciento, que se reducirá progresivamente hasta alcanzar el 40 por ciento en un plazo de 10 años.

Entre los vehículos que más se importan desde el mercado argentino están las camionetas.

El convenio también abre oportunidades para la exportación de autopartes ecuatorianas, como baterías y llantas.



The Kia Tasman

Explora una nueva dimensión



Movement that inspires

Creada para satisfacer las necesidades más exigentes y el estilo de vida más sofisticado, la Kia Tasman es el resultado de la experiencia de Kia en vehículos tácticos militares y el refinado diseño de sus SUVs. Potencia insuperable, comodidad inigualable. Agenda hoy mismo un test drive.



Capacidad de carga
de 1.2 Toneladas



Capacidad de arrastre
de 3.5 Toneladas

Del trabajo a la aventura: LAS PICKUPS AMPLÍAN SU MERCADO

El auge de las camionetas confirma que el segmento dejó de competir únicamente por capacidad de carga. Hoy estos vehículos ofrecen también tecnología, eficiencia y versatilidad a un conductor cada vez más exigente.

La venta de camionetas en Ecuador avanza con el acelerador a fondo. De acuerdo con el último reporte de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade), entre enero y junio de este año se comercializaron 13.459 unidades, un 37 por ciento más que en el mismo período de 2025.

Pero este repunte no es casual, sino el resultado de un cambio en las preferencias del consumidor. En los últimos años, las pickups han dejado de ser únicamente herramientas de trabajo para convertirse en vehículos multifuncionales que combinan capacidad, tecnología, seguridad y confort.

Las marcas han adaptado sus pro-

puestas para ofrecer el mismo nivel de desempeño y eficiencia tanto en ciudad como en terrenos exigentes. Su principal transformación se refleja en la incorporación de tecnologías de electrificación, sistemas avanzados de asistencia a la conducción, conectividad y plataformas 4x4 cada vez más sofisticadas.

Santiago Gómez, director de Manufactura de Grupo Ambacar, asegura que los clientes ya no quieren escoger entre una camioneta de trabajo y un vehículo familiar, sino que desean tener ambos atributos en un solo modelo.

Esta preferencia motivó a la empresa a incorporar en las GWM Poer y Wingle tecnologías que antes eran exclusivas de las gamas superiores, como control de crucero, asistente de frenado, tracción inteligente, Apple CarPlay y Android Auto, motores turbo de alto rendimiento y frenos de disco en las cuatro ruedas.

Actualmente, GWM lidera las ventas de este segmento en Ecuador con una oferta cuyos precios parten desde los 17.990 dólares.

Durante el primer semestre del año comercializó 3.056 unidades. Su lanzamiento más reciente es la GWM Poer

■ La Chevrolet Colorado Work Truck tiene motor turbodiesel Duramax 2.8L. Su transmisión es automática con ocho velocidades y tracción 4x4.



Foto cortesía Chevrolet



■ **Las camionetas JAC** cuentan con motores más eficientes, mayor torque y mejor rendimiento.

■ **Las pickups** incorporan ahora tecnologías avanzadas que antes solo estaban disponibles para vehículos de alta gama.



Blackline, que sobresale por su suspensión de alto desempeño, aros de 18 pulgadas, neumáticos todo terreno y cobertor de balde.

“El mercado ecuatoriano está rompiendo récords en 2026 y las camionetas siguen esa tendencia. Proyectamos un crecimiento del 40 por ciento en nuestro portafolio, impulsado por nuevas versiones, mayor equipamiento e innovación tecnológica”, resalta Gómez.

Versatilidad y exigencia

Chevrolet ocupa el segundo lugar entre las marcas de pickups más vendidas del país. Entre enero y junio comercializó 2.403 unidades de sus modelos D-Max, Colorado y Silverado.

Las prestaciones de sus camionetas se han adaptado a las nuevas necesidades de los clientes y responden tanto a las actividades productivas como para viajes familiares o de aventura.

A nivel mecánico, la marca incorporó motorizaciones más eficientes, con mayor torque y un rendimiento optimizado para distintas

condiciones de manejo. Uno de sus modelos recientes es la Chevrolet D-Max 2026 con motor turbodiésel de 2.0 litros, geometría variable y 159 caballos de fuerza, calibrado para responder a las condiciones geográficas del Ecuador.

En cuanto al diseño, explica Juan Fernando Muñoz, gerente de Producto de General Motors Ecuador, la evolución se aprecia en líneas más modernas, cabinas amplias y materiales de mejor calidad. Mientras que, en tecnología, se observan soluciones como OnStar, la aplicación myChevrolet, Wi-Fi integrado, pantallas táctiles y asistentes de conducción.

El vocero afirma que Ecuador representa un mercado estratégico para la marca dentro de la región, debido a su larga tradición de preferencia por las camionetas, segmento que concentra alrededor del 18 por ciento del segmento automotor.

“En el país las camionetas mantienen una estrecha relación con las actividades productivas, principalmente por su capacidad, resisten-

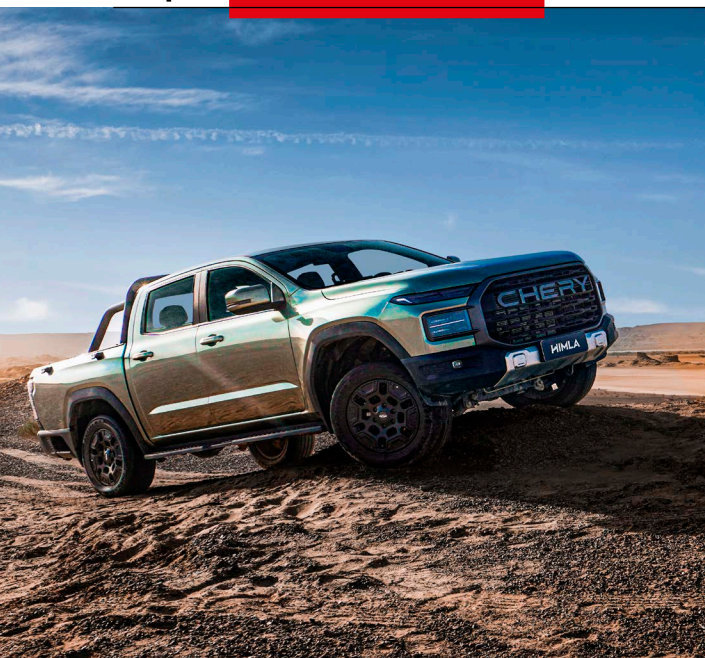


Foto cortesía Chery



Foto cortesía Aymesa

Nuevos protagonistas

CHERY se encuentra en el top 10 de las marcas más vendidas del país, con una participación de mercado del 4,84 por ciento y la venta de 3.785 unidades. Los modelos con mayor demanda en este periodo fueron el Arrizo 5 Pro Max, Tiggo 2 Pro Max y Tiggo 7 Pro Max.

Su lanzamiento más reciente es la camioneta HIMLA con motor 2.4 turbo, transmisión manual de seis velocidades o automática ZF de ocho ve-

locidades y disponible en sistemas de tracción 4x2 y 4x4.

“Hoy los compradores priorizan vehículos que ofrezcan mayor eficiencia en consumo de combustible, tecnologías de nuevas energías (HEV, PHEV y BEV), altos estándares de seguridad y conectividad”, manifiesta el gerente de marketing, Christian Cazar.

Asimismo, Armacar, Aymesa y Autoexpress entregaron al Coman-

do Conjunto de las Fuerzas Armadas la primera Patrulla Militar del Ecuador fabricada en el país.

La camioneta corresponde al modelo Páramo, ensamblada en la planta de Aymesa en Quito e incorpora adecuaciones tácticas, blindaje balístico, equipamiento especializado y tecnología diseñada para fortalecer la movilidad, protección y capacidad de respuesta en distintos escenarios.

Los conductores ya no buscan solo una camioneta para trabajo, sino un vehículo versátil que combine capacidad de carga, seguridad, confort y tecnología para el uso diario.

cia y versatilidad para operar en diferentes condiciones geográficas. Entre los sectores con mayor demanda están la agricultura, ganadería, construcción, minería, comercio y transporte”, enfatiza.

JAC Motors también registra una importante participación en el segmento. Durante los seis primeros meses de 2026 vendió 927 unidades. Su jefe de Marketing, Miguel Ángel Quizhpi, señala que el crecimiento sostenido de

pamiento que antes era exclusivo de segmentos superiores, como pantallas multimedia, cámaras, asistencias a la conducción y elementos de seguridad.

Una propuesta híbrida

Con el auge de los vehículos electrificados, las pickups también siguen esa tendencia. Recientemente, Jetour presentó la F700, una camioneta con sistema híbrido enchufable de última generación

la categoría motivó la ampliación del portafolio con cuatro modelos de la familia FRISON: T6, T8, T8 PRO y T9.

La gama incorpora motores más eficientes, mayor torque y mejor rendimiento, además de equi-

que ofrece más de 1.400 kilómetros de autonomía combinada y supera los 900 caballos de fuerza.

Juan Esteban Crespo, gerente de la marca, explica que el mayor avance del segmento se concentra en la electrificación, los sistemas de asistencia a la conducción y las plataformas 4x4 de nueva generación.

“Tradicionalmente, este segmento estuvo dominado por vehículos diésel destinados solo al trabajo, pero hoy vemos un consumidor que también busca tecnología, eficiencia, confort y sostenibilidad. Por esa evolución identificamos una gran oportunidad para introducir un producto diferente. Ecuador será el primer país del mundo en recibir oficialmente la nueva Jetour F700 para su comercialización”, manifiesta. **E**

RELY R8

MUCHO MÁS LEJOS



VERSIONES DIESEL 4X4 GASOLINA 4X2 Y 4X4



WWW.RELYECUADOR.COM



AGENDA TU TEST DRIVE

ENCUÉNTRANOS A NIVEL NACIONAL
LA MEJOR POST VENTA CON COBERTURA EN TODO EL PAÍS

☎ 096 867 3469



■ En la planta de Ciauto se ensamblan las marcas GWM POER, WINGLE, KYC y Shineray.

Foto cortesía Ciauto

El ensamblaje recupera terreno

El crecimiento del sector responde a una mayor confianza en la calidad de los procesos de manufactura nacional. A ello se suman las inversiones realizadas por las plantas para modernizarse y ampliar su capacidad productiva.

Después de tres años desafiantes, la industria ensambladora de vehículos comienza a recuperar su dinamismo. Según datos de la Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE), durante el primer semestre de este año se comercializaron en el país 7.922 automotores de ensamblaje local.

Tras el cierre de la planta de Omnibus BB de General Motors, en septiembre de 2024, las ensambladoras Ciauto y Aymesa han cubierto el espacio que dejó su salida con el ensamblaje de varios modelos de las marcas Great Wall, Kia, Hyundai, KYC, Shineray y la Camioneta del Ecuador Ankaí.

Las inversiones han sido determinantes para recuperar los niveles de producción. El presidente ejecutivo de la CINAE, David Molina, señala que se han destinado alrededor de 90 millones de dólares.

En el caso de Aymesa, esta invirtió 40 millones de dólares para fortalecer su capacidad productiva mediante la modernización de procesos, la incorporación de nuevas tecnologías, la ampliación de su portafolio de vehículos y el fortalecimiento de la cadena productiva.

Su gerente general, Luis Romano, explica que, desde octubre de 2025, Aymesa y Armacar iniciaron la producción de la Camioneta del Ecuador en los mode-

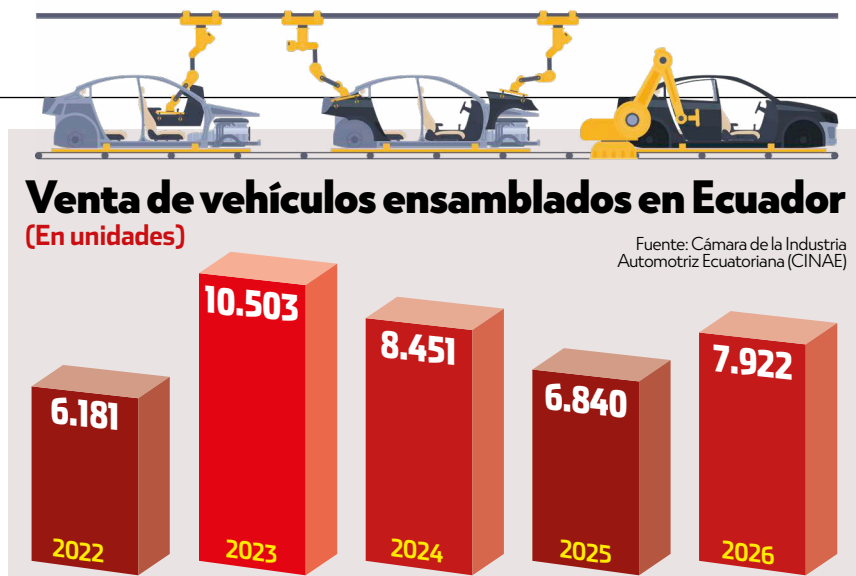
■ Aymesa ensambla las marcas Kia, Hyundai y la Camioneta del Ecuador. De enero a junio de 2026 produjo 4.099 unidades.

Foto cortesía Aymesa

los Pacífico y Páramo.

El ensamblaje de estas pickups fortaleció la operación de la planta, dinamizó la cadena de proveedores nacionales y generó nuevas plazas de trabajo. Hasta julio pasado, el proyecto industrial había creado alrededor de 420 empleos directos y 1.700 indirectos, además de fabricar 1.019 camionetas.

Romano asegura que estos resultados demuestran que el país tiene la ca-



Mayor confianza

Históricamente, los vehículos ensamblados en el país han gozado de la preferencia del consumidor ecuatoriano. Aunque los automotores de origen chino, tanto de marcas chinas como tradicionales, representan el 60 por ciento del mercado, los vehículos fabricados en Ecuador continúan entre los diez modelos más vendidos.

Santiago Gómez, director de Manufactura de Ciauto, afirma que la confianza del comprador nacional se mantiene alta gracias al encadenamiento productivo, el empleo que genera la industria y la certeza de contar con fabricantes que ofrecen presencia permanente. “Un vehículo producido en Ecuador ha sido ‘tropicalizado’ y eso el cliente lo sabe: llantas todoterreno, transmisión montañera adaptada a nuestras pendientes y motores calibrados para los combustibles locales. Eso lo aprecia mucho”, explica.

Actualmente, Ciauto está en capacidad para ensamblar 13 modelos de vehículos en una misma línea, entre ellos camionetas, SUV y furgonetas. Su planta, ubicada en Ambato, ha invertido durante sus 13 años de operación en tecnología, automatización e infraestructura. En 2025, su producción se triplicó, lo que exigió nuevas inversiones y la contratación de personal.

Este año, la meta es alcanzar una producción mensual de 1.000 unidades, incorporar dos nuevos modelos de camionetas y furgonetas e invertir aproximadamente 40 millones de dólares.

Retos del sector

La industria automotriz ecuatoriana busca mejorar su competitividad en una economía compleja. Fabricar vehículos en Ecuador es más costoso que en otros países de la región.

Santiago Gómez señala que, aunque el Gobierno ha impulsado incentivos para priorizar la producción nacional, aún quedan aspectos por mejorar, pues existen categorías de vehículos importados que reciben mayores beneficios.

Otro ejemplo que pudo haberse trabajado mejor -remarca- fue en el acuerdo con Argentina. En este se establece la reducción de cinco puntos en el arancel de ingreso de las camionetas ecuatorianas al mercado argentino, mientras que este se reducirá en 18 puntos para las pickup que entren al país. “Esto es lesivo para Ecuador tomando en considera-

La producción local de vehículos enfrenta nuevos retos frente al desgravamen de los aranceles de los automotores chinos y los acuerdos alcanzados en otros tratados comerciales.

capacidad de fabricar vehículos competitivos para abastecer su propio mercado. Este año, la meta es comercializar más de 3.000 unidades, con proyección de crecer un 20 por ciento hacia 2027.

La empresa busca consolidarse como un referente regional en el ensamblaje de nuevos modelos, incluidos los eléctricos. Para 2028 está previsto el regreso del Andino 100 por ciento eléctrico.

ción que en el caso de próximos acuerdos comerciales los otros países pedirán el mismo trato”, enfatiza Gómez.

Desde el sector se insiste en que el crecimiento de la industria dependerá de contar con condiciones competitivas frente al avance de las importaciones, especialmente de China, que ya ha alcanzado una gran participación de mercado. **E**

Sistema de frenos a punto

Un mantenimiento adecuado no solo prolonga la vida útil de sus componentes, también garantiza que el vehículo pueda detenerse rápidamente en situaciones de emergencia, evitando accidentes.

El mantenimiento del sistema de frenos es fundamental para garantizar la seguridad del vehículo. Componentes como pastillas, discos, líquido de frenos y mangueras están sujetos a un desgaste natural, por lo que una revisión periódica permite detectar anomalías que comprometan la capacidad de frenado.

Si bien no existe una cifra oficial que indique cuántos de los siniestros de tránsito en Ecuador son causados por fallos en los frenos. Un estudio publicado en el International Journal of Environmental Research and Public Health, basado en datos de la Agencia Nacional de Tránsito (ANT), revela que el 65,5 por ciento de los incidentes relacionados con fallas mecánicas corresponde a este sistema.

Jorge Aguirre, subgerente de Posventa de Ford Quito Motors, indica que los problemas más frecuentes en el sistema de frenado están relacionados con el desgaste natural de sus componentes y con las condiciones de conducción.

“En Ecuador, factores como la circulación constante en zonas urbanas con tráfico intenso, los recorridos en carreteras de montaña con pendientes pronunciadas, comunes en la región Sierra, o los viajes prolongados por carretera, frecuentes en la Costa y la Amazonía, someten al sistema de frenos a distintos niveles de exigencia y temperaturas que pueden acelerar el desgaste de algunos componentes”, señala.

Mantenimiento adecuado

La tecnología también tiene un papel clave en la seguridad pasiva. Actualmente, muchos vehículos incorpo-

ran sistemas inteligentes que generan alertas en el tablero cuando es necesario un mantenimiento o algún componente requiere inspección.

Estos dispositivos -explica Aguirre- precisan un mantenimiento especializado. En algunos vehículos, sus sistemas electrónicos de estacionamiento o de ABS obligatoriamente requieren de escáneres para un diagnóstico, pues una purga de fluidos incorrecta o un cambio de pastillas forzado pueden dañar permanentemente las delicadas válvulas del módulo.

Para este tipo de análisis Ford Quito Motors implementó en su taller la tecnología Quick Check Ford, un sistema de diagnóstico vehicular de ultra alta precisión que brinda una radiografía automatizada del estado del vehículo.

Mediante el uso de un escáner avanzado equipado con 32 láseres y ocho cámaras de alta resolución, el sistema evalúa simultáneamente la geometría de la alineación, el nivel de desgaste en la banda de rodadura de los neumáticos y el estado de la suspensión en un lapso de tres a cinco segundos.

Problemas más comunes

- Desgaste de las pastillas de freno.
- Deformación o rayaduras en los discos.
- Deterioro o contaminación del líquido de frenos.
- Fugas en el sistema hidráulico.
- Alertas en sistemas electrónicos como el Sistema Antibloqueo de Frenos (ABS) o el Control Electrónico de Estabilidad (ESC).

Mantenimiento

La frecuencia depende del modelo del vehículo, el tipo de motorización y las condiciones de uso. Se recomienda seguir siempre el plan de mantenimiento del manual de propietario, pues ha sido diseñado por el fabricante para garantizar el desempeño, seguridad y vigencia de la garantía del vehículo.



Foto generada con IA Shutterstock

Señales de alerta

- **Ruido al frenar:** Puede indicar desgaste de las pastillas o problemas en los discos.
- **Vibración en pedal o volante:** Suele estar relacionada con discos deformados o desgaste irregular.
- **Pedal muy suave o que se hunde:** Puede evidenciar presencia de aire o una fuga en el sistema hidráulico.
- **Pedal demasiado duro:** Está asociado a fallas en el servofreno o en el sistema de asistencia.
- **Mayor distancia de frenado:** Es una señal de pérdida de eficiencia del sistema.



■ **Ford Quito Motors** implementó la tecnología Quick Check Ford, un sistema de diagnóstico vehicular que brinda una radiografía automatizada del estado del vehículo.

- **Encendido del testigo de frenos o ABS en el tablero:** Indica que el vehículo requiere un diagnóstico técnico.
- **Pérdida de líquido de frenos:** Cualquier fuga debe ser atendida de inmediato, ya que compromete la capacidad de frenado.

Frecuencia

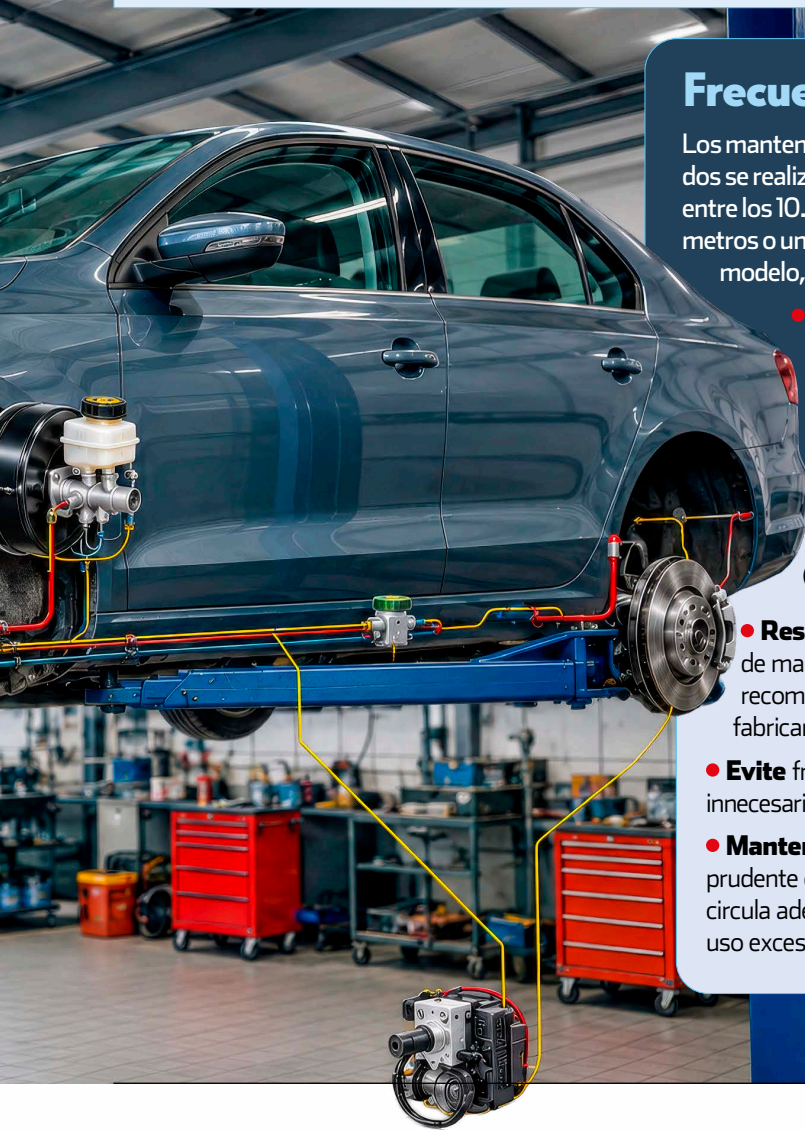
Los mantenimientos programados se realizan habitualmente entre los 10.000 y 15.000 kilómetros o una vez al año según el modelo, en estos se realiza:

- Inspección de los componentes del sistema de frenos.
- Evaluación del estado y desgaste de las pastillas, discos o tambores.
- Verificación del nivel y la condición del líquido de frenos.
- Revisión del sistema hidráulico para detectar posibles fugas.
- Diagnóstico de los sistemas electrónicos de seguridad, como el ABS y el Control Electrónico de Estabilidad.

Cuidados

- **Respete** los intervalos de mantenimiento recomendados por el fabricante.
- **Evite** frenadas bruscas e innecesarias cuando sea posible.
- **Mantenga** una distancia prudente con el vehículo que circula adelante para reducir el uso excesivo de los frenos.
- **Revise** periódicamente el nivel del líquido de frenos y reemplácelo cuando corresponda.
- **Acuda** a un taller autorizado ante cualquier ruido, vibración o cambio en el comportamiento del pedal.
- **Utilice** repuestos originales o recomendados por el fabricante, ya que garantizan el correcto funcionamiento y la seguridad del sistema de frenado. **E**

Fuente: Ford Quito Motors



Gran impulso de la movilidad eléctrica

El mercado de vehículos electrificados acelera su crecimiento con una mayor oferta de modelos, tecnología y una infraestructura de carga en expansión. Las ventas del segmento se cuadruplicaron este año.

Para el 2030, más del 60 por ciento de los autos vendidos en América Latina serán eléctricos o híbridos, según el más reciente informe de la Agencia Internacional de Energía. En Ecuador, esa transición ya se refleja en el mercado: actualmente, los vehículos electrificados representan el 25 por ciento de las ventas del sector automotor.

Durante el primer semestre de 2026 se vendieron 5.457 vehículos electrificados, cuatro veces más que en el 2025.

Los compradores ecuatorianos muestran una mayor confianza en esta tecnología y al adquirir estos vehículos evalúan aspectos como autonomía, eficiencia, batería, rapidez de carga y equipamiento tecnológico.

Una de las marcas con mayor crecimiento en el segmento es

BYD. Entre enero y junio de este año vendió 2.490 vehículos, 140 por ciento más que en 2025. Su portafolio de 100 por ciento eléctricos incluye los modelos: Seagull, Dolphin, Yuan Pro, Yuan Plus, Sealion, Seal y Han.

Rodrigo Montoya, gerente de marketing de Andor Corp, importadora y comercializadora de BYD Ecuador, explica que todos los modelos comparten la misma base tecnológica: la Blade Battery, además de plataformas especiales y sistemas inteligentes que combinan seguridad, autonomía y eficiencia energética.

Entre los lanzamientos más recientes de la marca en Ecuador destacan el Sealion 7, totalmente eléctrico, y el Yuan Pro DM-i, un híbrido enchufable que opera la mayor parte del tiempo en modo eléctrico y tiene una

autonomía combinada de más de 1.000 kilómetros.

Mercado en expansión

El mercado ecuatoriano atraviesa una etapa de consolidación de la movilidad eléctrica. Andrés Armendáriz, gerente general de Dongfeng de Maresa, señala que el consumidor conoce mejor las ventajas de esta tecnología, no solo por su aporte a la sostenibilidad, sino también por la reducción de los costos de operación y mantenimiento frente a un vehículo de combustión.

“La oferta de vehículos eléctricos ha evolucionado, incorporando mayor autonomía, tecnología y equipamiento, mientras que la infraestructura de carga continúa fortaleciéndose. Todo esto ha generado mayor confianza”, afirma.

Ese escenario también impulsó las ventas de Dongfeng. Entre enero y junio de este año la marca comercializó 579 unidades, un 160 por ciento más que el año anterior. Su portafolio de vehículos electrificados está integrado por el Dongfeng Mage EV, completamente eléctrico, y la camioneta híbrida enchufable Dongfeng Z9 PHEV. El Mage EV ofrece

■ **GAC introdujo** en el mercado tres vehículos con tecnología eléctrica e híbrida enchufable.



Foto César Mera

JETOUR



LA NUEVA ERA DE HÍBRIDOS ENCHUFABLES

G700

- ▶ 0 A 100 KM/H EN 4.5 SEG.
- ▶ 903 HP DE POTENCIA
- ▶ 4X4 REAL CON 4L

T2 PHEV 4X4

- ▶ +1200 KM AUTONOMÍA COMBINADA
- ▶ 380 HP DE POTENCIA
- ▶ TECHO PANORÁMICO

DASHING PHEV

- ▶ +1000 KM AUTONOMÍA COMBINADA
- ▶ 360 HP DE POTENCIA
- ▶ CONTROL POR VOZ "HOLA JETOUR"

F700

- ▶ 0 A 100 KM/H EN 4.5 SEG.
- ▶ 903 HP DE POTENCIA
- ▶ PARQUEO AUTÓNOMO

GARANTÍA

10
AÑOS

O 120 MIL KM

www.jetourecuador.com



ESCANEA PARA MÁS INFORMACIÓN



Foto cortesía BYD

conducción, interfaces digitales intuitivas y motorizaciones de última generación. En el caso de Omoda E5, este es un vehículo eléctrico con autonomía de hasta 505 kilómetros y baterías de litio-ferrofosfato. Mientras que el C5 y Jaecoo J7 son versiones híbridas auto recargables con rangos de conducción que van de los 1.000 hasta 1.340 kilómetros.



Foto cortesía CONECTZ

■ **El BYD Yuan Pro DM-i** es un híbrido con autonomía combinada de más de 1.000 km.

■ **La empresa CONECTZ** inauguró en Cumbayá su primera electrolinera multimarca de carga rápida.

Infraestructura

A la par del crecimiento del parque automotor eléctrico e híbrido, también se han ido incrementado las estaciones de carga. BYD, por ejemplo, encabeza la infraestructura de electromovilidad multimarca con 150 puntos a nivel nacional: 129 de carga estándar y 21 de rápida. Le sigue Kia con 20 electrolineras de carga ultrarrápida y 200 de carga media.

Además de las marcas de vehículos, actores particulares también están ampliando el mapa de abastecimiento eléctrico. Recientemente, CONECTZ inauguró en Cumbayá su primera electro-

linera multimarca de carga rápida, la estación tuvo una inversión de 140.000 dólares e incorpora conectores CCS1 y CCS2, compatibles con la mayoría de los ve-

hículos eléctricos comercializados en Ecuador. La empresa ecuatoriana prevé incorporar nuevas electrolineras en Manta, Salinas, Puerto Quito, Cuenca y Guayaquil.

Si bien en Ecuador no hay una regulación que establezca estándares técnicos para que las electrolineras operen bajo un mismo sistema o plataforma, sí existe un principio similar contemplado en la Regulación 003/2020 de la ARCONEL, que establece que las estaciones que deseen acceder a la tarifa preferencial para la carga de vehículos eléctricos deben ser de acceso público, lo que significa que en dichos puntos no se puede restringir su uso a una sola marca de vehículos, sino que deben estar disponibles para cualquier usuario. ■

una autonomía de hasta 445 kilómetros, mientras que la Z9 PHEV combina un sistema híbrido con una potencia conjunta de 429 caballos de fuerza.

Mejoras en baterías

Las baterías determinan la autonomía, los tiempos de recarga y buena parte de los costos de operación de un vehículo eléctrico. En los últimos años, los fabricantes han perfeccionado esta tecnología para aumentar la eficiencia, la seguridad y la vida útil de estos componentes.

GAC es una de las marcas que ha apostado por ampliar la autonomía de toda su gama. El hatchback AION UT y el sedán AION ES, por ejemplo, ofrecen recorridos de entre 420 y 442 kilómetros, con baterías de 44,1 kWh y 55,2 kWh, respectivamente.

En el segmento SUV, el AION Y alcanza hasta 490 kilómetros de autonomía, mientras que el AION V ofrece entre 505 y 602 kilómetros. El primer modelo incorpora una batería de fosfato de hierro y litio y el segundo otra de tecnología Magazine anti-impactos.

Pamela Jiménez, vocera oficial de

La exoneración de impuestos ha favorecido la adopción de la movilidad eléctrica. Sin embargo, el comprador también evalúa el costo total del vehículo, considerando el ahorro en combustible y mantenimiento.

GAC, señala que la marca ofrece respaldo tecnológico e industrial para sus baterías, con una garantía de fábrica de ocho años o 160.000 km para el vehículo y de ocho años o 200.000 km específicamente para la batería.

El crecimiento del segmento de electrificados abre la puerta a nuevos protagonistas. A finales de 2025, se lanzó en el país la versión eléctrica e híbrida de Omoda E5 y C5 y Jaecoo. La apuesta realizada por AYASA tuvo una inversión de cuatro millones de dólares en infraestructura, red comercial, servicio posventa, capacitación técnica y disponibilidad de repuestos.

José Ignacio Malo, director de marca Omoda y Jaecoo, cuenta que todos los modelos incorporan tecnologías enfocadas en la seguridad, conectividad y confort, con sistemas de asistencia a la

MHERO II

EL SUV DE LUJO TODO TERRENO

NACIDO PARA DOMINAR



1.300 KM
AUTONOMÍA
COMBINADA
PHEV

4X4



ADN
MILITAR



DONGFENG



Grupo Mavesa



Por Genaro Baldeón Herrera
Presidente Ejecutivo de la
Asociación de Empresas
Automotrices del Ecuador

El mercado automotor revela el pulso económico del país

DESDE ABRIL DE 2025, la venta de vehículos en Ecuador muestra un crecimiento constante y sostenido, tras una caída prolongada atada a la incertidumbre política y económica del país. Alcanzada la estabilización macroeconómica, el aparato productivo inició una recuperación que se tradujo en una notable dinamización del sector automotor.

El mercado automotor es un termómetro de la salud económica de un país. Al adquirir un vehículo, una persona muestra su confianza en su ingreso futuro, en la estabilidad de las condiciones crediticias y en la solidez del entorno macroeconómico.

El incremento de las ventas es un indicador de la liquidez, la capacidad de endeudamiento y la confianza en el país tanto del consumidor y como de la empresa privada.

El buen momento no debe distraernos de los desafíos estructurales que requieren atención de las autoridades. Es urgente simplificar los trámites que enfrentan las empresas automotrices formales, hoy engorrosos y demorados.

La afirmación se basa en el crecimiento de las ventas de vehículos nuevos. En el primer semestre de este año se vendieron 78.185 unidades, el 41,4 por ciento, más que en el mismo periodo de 2025. Solo el segmento de pesados (camiones y buses), creció un 42 por ciento, en el primer semestre de 2026, lo que evidencia la reactivación de sectores como la construcción, la agroindustria y la minería, actividades que demandan flotas modernas

y eficientes para movilizar bienes, insumos y producción. Este dinamismo no se queda en el sector, pues apuntala el desarrollo del país al generar empleo, impulsar el comercio exterior y aportar ingresos tributarios al Estado. Esta dinámica mueve el país.

A ello se suma el efecto de la apertura comercial. La reducción progresiva de aranceles de determinados orígenes y tecnologías ha ampliado la oferta disponible en el mercado local, con mayor accesibilidad y mejores precios para el consumidor. Cada unidad vendida es una inversión que el aparato productivo realiza cuando confía en que la actividad económica seguirá creciendo.

El buen momento no debe distraernos de los desafíos estructurales que requieren atención de las autoridades. Es urgente simplificar los trámites que enfrentan las empresas automotrices formales, hoy engorrosos y demorados.

Además, es indispensable debatir sobre la racionalización de la carga tributaria, pues un vehículo en Ecuador está gravado por al menos 23 impuestos, tasas y contribuciones, lo que encarece el precio final y supera ampliamente los precios en los países de la región. Es momento, además, de avanzar hacia la modernización y digitalización de los procesos, para que el cumplimiento normativo no dependa de la discrecionalidad de un funcionario público, por donde se pueden filtrar la informalidad y la corrupción.

El repunte automotor demuestra que Ecuador puede crecer cuando existen reglas claras y estabilidad. Sostener ese camino exige un compromiso conjunto entre el sector privado y el Estado para consolidarlo como tendencia a largo plazo. **E**

Enfoque

Soluciones Eléctricas



Por **Fausto Lara Flores** / flara@vistazo.com

INCERTIDUMBRE ELÉCTRICA ANTE EL ESTIAJE

El Gobierno implementa una estrategia para enfrentar el próximo estiaje que podría afectar el abastecimiento nacional de energía. La demanda continúa creciendo y el sistema todavía depende de las centrales hidroeléctricas.

La carrera contra el reloj para evitar apagones avanza en el Ecuador. En octubre próximo se espera el inicio del estiaje (reducción de caudales de ríos por falta de lluvias) en la parte amazónica del país, donde están asentadas las principales centrales hidroeléctricas, y, en la actualidad, el panorama es incierto.

Por un lado, el Gobierno asegura que se implementa un plan para garantizar el suministro eléctrico nacional durante este periodo, mientras que desde el sector privado hay voces de preocupación por los diferentes escenarios que avizoran un déficit de generación para

atender las necesidades energéticas.

La demanda máxima de energía en el país bordea los 5.600 megavatios (MW) en las horas pico, que pueden ser atendidos por las centrales hidroeléctricas con suficientes recursos hídricos.

El problema aparece cuando las lluvias disminuyen y la producción cae.

Roberto Aspiazú, director ejecutivo de la Cámara de Energía del Ecuador (CECE), advierte que el propio Gobierno ha reconocido que, ante un estiaje severo, podrían hacer falta unos 1.300 MW, cerca del 25 por ciento de la demanda. Es un escenario similar al de 2024, cuando el déficit llegó a aproximadamente 1.080 MW.

“Si la situación es similar como hace dos años nos va a hacer falta energía”, señala el directivo, tras resaltar que el inconveniente sigue siendo la insuficiencia del parque termoelectrico que no puede actuar como mecanismo de respaldo ante una necesidad tan alta.

Según datos del Operador Nacional de Electricidad CENACE, de enero a julio del 2026, el 77,7 por ciento de la ge-



Fotos API



■ **El embalse del complejo** hidroeléctrico Mazar es un elemento vital para superar el próximo estiaje en el país.

neración eléctrica provino de las hidroeléctricas, el 20,7 por ciento las plantas térmicas y porcentaje restante de fuentes no convencionales.

El panorama es complejo, por ello, el Ministerio de Ambiente y Energía ha establecido un plan con cinco ejes de acción. La primera línea de defensa está en los embalses de los trasvases y de las centrales hídricas.

La estrategia busca administrar las reservas con anticipación: evitar que se consuman demasiado pronto, pero también conservar espacio para recibir lluvias intensas.

El embalse Daule Peripa, ubicado en el límite entre Guayas y Manabí, ocupa un lugar central en esta planificación. Su nivel se mantiene bajo control para responder a dos escenarios opuestos: un incremento fuerte de las precipitaciones asociado al Fenómeno de El Niño o un retraso de las lluvias que obligue a utilizar el agua almacenada para producir electricidad.

La demanda máxima de energía en el Ecuador bordea los 5.600 Mw en las horas pico, que pueden ser cubiertos por las hidroeléctricas con su capacidad plena.

El ministro del ramo, Juan Carlos Blum, explicó que se busca llegar a septiembre con la mayor cantidad posible de agua disponible sin dejar de generar durante los meses previos. El éxito dependerá, en buena medida, de un factor que el Gobierno no puede controlar por completo: el comportamiento del clima.

La segunda acción consiste en incorporar generación térmica antes del estiaje. El Gobierno convocó concur-

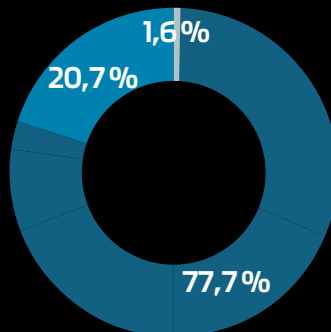


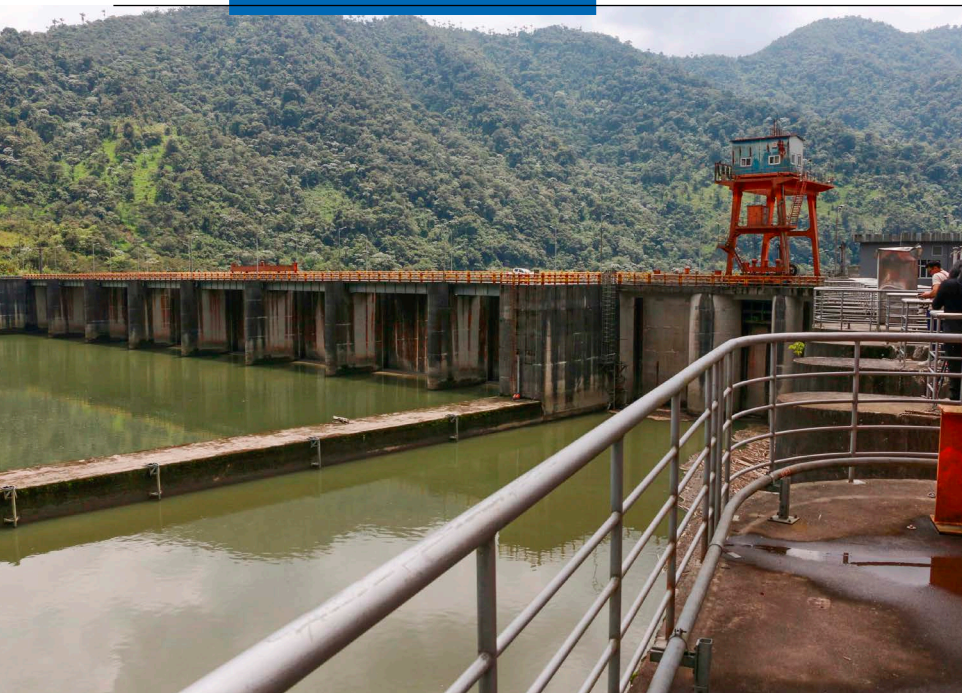
Oferta eléctrica nacional

De enero a julio 2026
En Gigavatios hora (GWh)

Producción	22.075
Hidráulica	17.281
Térmica	4.596
No convencional	198
Importación	157

- Hidráulica
- Térmica
- No convencional





5ta acción: cuidar Coca Codo Sinclair

POR ENCIMA de todas las medidas existe una condición: que las grandes hidroeléctricas continúen operativas. Y entre ellas, Coca Codo Sinclair, que tiene una capacidad de 1.500 Mw y es la más sensible.

La central aporta cerca de una cuarta parte de la electricidad que consume Ecuador. Una reducción importante de su producción tendría un efecto inmediato sobre el sistema.

La amenaza no es únicamente energética. La erosión regresiva del río Coca continúa avanzando hacia las obras de captación de la central. El Go-

bierno conformó una comisión interministerial y cuenta con asesoría del Cuerpo de Ingenieros del Ejército de Estados Unidos para estudiar alternativas de protección.

El riesgo explica la magnitud de la preocupación. En abril de 2026, el déficit asociado a una operación muy reducida de Coca Codo Sinclair llegó a estimarse en alrededor de 1.000 MW.

Mantener operativa esta central se convierte así en una de las prioridades para reducir el riesgo de apagones durante el estiaje.

tos para sumar capacidad rápidamente, pero ocho de los diez procesos no prosperaron porque los adjudicatarios no presentaron las garantías requeridas para firmar los contratos. Hasta inicios de agosto solo se habían contratado 50 Mw y estaban en proceso de contratación más de 500 Mw.

El sector privado, sin embargo, ha ganado espacio. Su capacidad de generación habría pasado de unos 200 Mw a cerca de 300 Mw. También existen proyectos por otros 400 Mw, principalmente solares, aunque su entrada está prevista para 2027.

En este tema, Aspiazu destaca la in-

corporación de 300 Mw de las tres barcas de Karpower y los 204 Mw de la central hidroeléctrica Toachi Pilatón. En contraposición, se debe restar la pérdida temporal de los 125 Mw de Esmeraldas III, cuya torre de enfriamiento resultó afectada por un incendio.

Colombia y ahorro

La importación de electricidad desde Colombia representa el tercer componente de la estrategia. La interconexión tiene una capacidad operativa de unos 450 Mw, aunque la energía que efectivamente pueda comprar Ecuador dependerá de los excedentes que tenga disponible el

sistema colombiano.

La compra-venta eléctrica se retomó el cinco de agosto, luego de que terminaran impases comerciales entre ambos países. En el primer día, Colombia despachó 288 Mw.

Ante la dificultad de construir centrales en pocos meses, otra alternativa consiste en reducir y desplazar el consumo: la cuarta acción.

El Gobierno calcula que las medidas de eficiencia energética podrían disminuir la demanda hasta en 200 Mw. Una de las propuestas es incentivar a determinadas industrias para que trasladen parte de sus operaciones fuera de las horas de mayor consumo, especialmente hacia la noche, mediante el establecimiento de tarifas diferenciadas.

La demanda ecuatoriana no deja de crecer. La proyección oficial apunta a un promedio de seis por ciento anual, aunque Aspiazu sostiene que el incremento real ha sido mayor.

“Ha habido más calor en la costa y cada vez hay más automóviles híbridos y eléctricos que demandan más carga; en el primer semestre de 2026 el 25 por ciento de los vehículos vendidos fueron de esta tecnología. Además, hay camaroneras que se siguen interconectando a la red pública”, explica el directivo.

Clima incierto

Se esperaba que 2026 fuera un año de normalidad hídrica, pero la formación del Fenómeno de El Niño al frente de las costas ecuatorianas ha cambiado las previsiones.

El escenario puede favorecer lluvias en el litoral y el callejón interandino, mientras la cuenca amazónica podría enfrentar condiciones de estiaje. Para un país cuya matriz eléctrica depende fuertemente de la hidroelectricidad, esa distribución desigual de las precipitaciones añade incertidumbre.

El pronóstico es reservado. Si las lluvias se comportan de manera favorable, las medidas oficiales podrían reducir considerablemente el riesgo de racionamientos. Si, en cambio, se repite un estiaje severo como el de 2024, el sistema volverá a enfrentar una brecha de generación. **E**

Entrevista a Roberto Gómez Córdova, CEO de Expo Sun

“Existen las reglas del juego para ser generador privado”

El CEO de Expo Sun resalta que la energía a base de fuentes no convencionales tiene una escasa participación respecto a la producción eléctrica nacional, sin embargo, reconoce que el sector privado está impulsando, especialmente, la generación solar.

■ **Cómo avanza la generación de energía renovable en el Ecuador?**

La generación eléctrica renovable engloba también a la hidroeléctrica. La generación eléctrica en Ecuador es en su mayoría hidro y ha crecido en los últimos años tanto a nivel privado como público. Si hacemos referencia a las tecnologías no convencionales como solar, eólico, geotérmico y otras; la relación sigue siendo muy baja frente a las fuentes de generación más importantes como la hidro y la térmica.

Si queremos ser más específicos: en la energía solar aún no llegamos ni al uno por ciento a nivel de todo el país. Y contamos con regulaciones desde 2018 para poder hacer mini granjas solares en el territorio nacional.

■ **Se han desarrollado proyectos fotovoltaicos a cargo de empresas en el Ecuador, ¿qué factores están impulsando esta tendencia?**

Entre 2024 y 2025 tuvimos la lección más dura de todas con los racionamientos de energía durante varias semanas y el miedo forzó a un crecimiento exponencial de proyectos. Todas las empresas que en algún momento tenían cotizaciones para avanzar a proyectos de generación eléctrica y estaban en un proceso lento de compra, se vieron obligadas a tomar deci-

siones en firme.

El capex de las industrias casi siempre ha estado destinado a sus actividades propias y la inversión en plantas so-

■ **Roberto Gómez,** CEO de Expo Sun.



lares atemorizaba. Ahora ya puedes ver a los corporativos más grandes del país con sus plantas de energía solar o con licitaciones en curso para construirlas en un futuro cercano.

■ **¿Existen las condiciones normativas y jurídicas para impulsar la inversión privada en nueva generación eléctrica en el país?**

Totalmente. Existen las reglas del juego para ser generador privado o autoabastecer de energía eléctrica en el Ecuador. Incluso, una de las regulaciones del mercado ya te habla de almacenamiento de energía que es una tecnología que también permite tener mayor estabilidad del Sistema Nacional Interconectado.

■ **¿Cuál es el panorama energético del Ecuador para los siguientes años?**

A nivel público ya hay iniciativas en las empresas distribuidoras para participar de la generación eléctrica con fuentes no convencionales. Considero que continuará la contratación de sistemas de emergencia ya que toma entre dos y tres años tener mayor generación solar. Menciono a la solar ya que es la más rápida de implementarse.

El sector privado ha tomado una posta importante en la generación y considero que para el siguiente año ya tendremos unos 500 megavatios de potencia de energía entrando en operación. **E**

Las empresas ecuatorianas aprovechan el recurso solar

La industria ecuatoriana está incorporando la energía solar como una alternativa para reducir costos, disminuir emisiones y ganar autonomía energética. Las inversiones apuntan a sistemas fotovoltaicos de gran escala.

Ecuator registra niveles promedio de radiación superiores a los 4,5 kilovatios hora por metro cuadrado, un indicador que permite usar el recurso solar como una fuente energética. Por ello, los techos de las plantas industriales, edificios corporativos y hasta hoteles comienzan a transformarse en espacios de generación eléctrica.

La instalación de paneles solares en el sector productivo avanza impulsada por factores económicos y ambientales: reducción del gasto energético, menor exposición a la volatilidad de tarifas, cumplimiento de metas de sostenibilidad y búsqueda de independencia frente a la red.

Un ejemplo de esta tendencia es Alpina Ecuador, que instaló un sistema fo-

totovoltaico distribuido entre sus plantas de Machachi (provincia de Pichincha) y San Gabriel (en Carchi), con una capacidad aproximada de 1,6 megavatios pico (MWp) y más de 2.500 paneles solares. La empresa estima que esta infraestructura cubrirá cerca del 60 por ciento de su consumo eléctrico y logrará una reducción estimada de 420 toneladas de dióxido de carbono (CO₂) al año.

“Entendemos la sostenibilidad no como una iniciativa aislada, sino como la forma en que operamos el negocio”, señala la compañía, que busca integrar energías renovables a su estrategia de descarbonización.

■ **Alpina Ecuador** instaló un sistema fotovoltaico distribuido entre sus plantas de producción con una capacidad aproximada de 1,6 megavatios pico (MWp).



Foto cortesía Alpina Ecuador

Además, la tecnología instalada por Alpina Ecuador puede aprovechar la radiación solar incluso durante días nublados, una característica relevante para mantener un desempeño energético constante durante el año.

En esta misma sintonía está Grupo Danec, que implementó un proyecto fotovoltaico de 1.211 kWp en su planta de Sangolquí, con más de 2.000 paneles solares distribuidos en 6.000 metros cuadrados de cubierta.

El sistema fue desarrollado por Se-maica Energy e incluye inversores inteligentes y monitoreo en tiempo real. El proyecto opera bajo un esquema híbrido conectado a la red de la Empresa Eléctrica Quito: la energía solar se prioriza durante el día y la red actúa como respaldo.

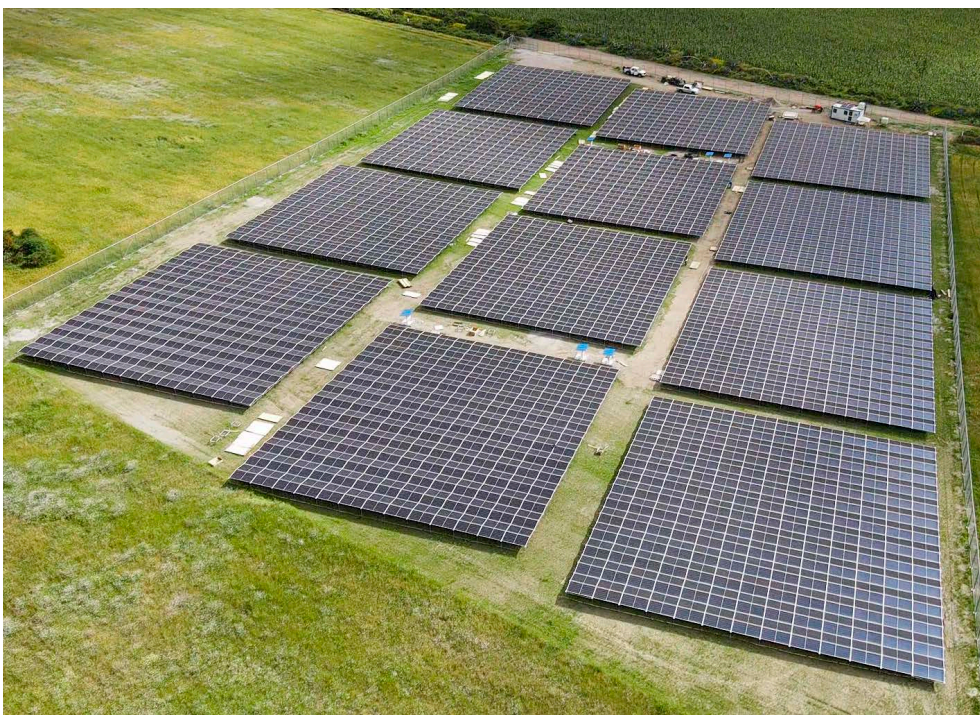
La empresa estima una reducción de 610 toneladas de CO₂ al año, lo que superaría las 15.000 toneladas en 25 años. “Este sistema representa mucho más que una inversión en infraestructura energética refleja nuestra visión de construir una operación cada vez más eficiente, competitiva y sostenible”, resalta Andrés Cordero, director financiero de Grupo Danec.

Estas cifras demuestran que cada proyecto representa una reducción medible de emisiones de CO₂ al sustituir energía proveniente de fuentes no renovables. Esto no solo disminuye la hue-

El amplio recurso solar que tiene el país, la reducción de costos de instalación y la necesidad de mayor independencia energética, impulsan el crecimiento de la generación fotovoltaica.

lla de carbono de la empresa, sino que se convierte en un argumento concreto dentro de sus reportes de sostenibilidad y en su relación con clientes, inversionistas y entes reguladores que cada vez piden mayor trazabilidad ambiental.

Pero el crecimiento de la energía fotovoltaica en el segmento empresarial no responde solo a criterios ‘verdes’. Para las compañías, el componente fi-



■ La planta fotovoltaica de Solca instalada por SolaTeam.

nanciero es determinante.

Pablo López, gerente general de SolaTeam, identifica tres factores clave para esta tendencia creciente: reducción de costos operativos, presión de clientes e inversionistas por sostenibilidad, y un marco regulatorio que favorece estas inversiones.

El principal beneficio es la reducción directa en la planilla eléctrica y la posibilidad de contar con costos energéticos más predecibles. El retorno de inversión suele alcanzarse en pocos años, lo que mejora la competitividad de las empresas. “Esto se traduce en mayor competitividad, especialmente para operaciones industriales y agrícolas con alto consumo energético”, indica López.

Mercado en expansión

SolaTeam reporta más de 200 proyectos implementados en Ecuador, con una generación acumulada de 47,31 GWh, y tan solo en el presente año ha entregado diez sistemas fotovoltaicos a

empresas del país.

Adicionalmente, las perspectivas son positivas. “Prevemos un crecimiento sostenido, e incluso acelerado, en la instalación de paneles solares en los próximos años. Ecuador cuenta con un recurso solar prácticamente ilimitado y subutilizado, lo que posiciona a esta tecnología como la alternativa más viable y de más rápida implementación frente a otras fuentes renovables”, indica López.

A esta situación se suma la reducción de costos de instalación y la necesidad de mayor independencia energética, aspectos que impulsan esta tendencia. De esta forma, los sectores industriales y agrícolas aparecen como los principales candidatos para nuevas inversiones en este tipo de generación, debido a su alto consumo eléctrico y disponibilidad de espacio.

Los planes de las empresas confirman este camino. Tal es el caso de Agripac que está construyendo una granja de paneles solares en la provincia de Santa Elena con una capacidad de generación de 18 megavatios, que cubrirá el consumo energético de sus principales plantas de producción. ■

Enfoque

Maquinaria Pesada



Por **Cecibel Serrano Z.** / cserrano@vistazo.com



SANY

CALIDAD

**QUE TRANSFORMA
AL MUNDO**



*Imágenes referenciales para uso publicitario

www.sany.com.ec



CONCESIONARIOS: Quito - Guayaquil - Machala - Cuenca - Yantzaza

CONTACTOS: 099 064 8197 / 099 005 1094



ESCANEA PARA MÁS INFORMACIÓN



DINAMISMO VINCULADO CON LA PRODUCCIÓN ESTRATÉGICA

El crecimiento de los sectores de construcción y minería demanda distintos tipos de maquinaria pesada. Frente a esta necesidad, varias empresas ofrecen equipos especializados y servicios integrales de posventa.



i



El mercado de maquinaria pesada en el Ecuador mantiene un ritmo positivo, impulsado por el desempeño de las actividades productivas, principalmente por los sectores de la construcción y la minería.

De acuerdo con cifras del Banco Central del Ecuador (BCE), el Valor Agregado Bruto de la construcción registró un crecimiento del 4,2 por ciento durante el primer trimestre del presente año, frente al mismo período de 2025, impulsado por la inversión pública y privada en infraestructura.

En ese mismo periodo, el sector de petróleo y minas alcanzó un crecimiento del cuatro por ciento, reflejando también un entorno favorable para las actividades que demandan maquinaria pesada.

Para Alfredo Ortega Grunauer, director de Nuevos Proyectos y Estrategia Corporativa de Diteca, otro indicador relevante es el avance de los proyectos mineros estratégicos del país, debido a que cada etapa de exploración, construcción y operación requiere equipos con características específicas.

“A ello se suman las importaciones de maquinaria pesada, que en bulldozers, excavadoras y equipo vial superaron los 168 millones de dólares en los últimos años, así como el comportamien-

■ **El portafolio de IASA**, con sus equipos Cat, atiende sectores como el de construcción, minería, agricultura e infraestructura.

to de los precios internacionales del cobre y el oro, factores que inciden en las decisiones de inversión del sector minero”, explica Ortega.

Las exportaciones mineras crecieron el 65,3 por ciento en el primer trimestre del 2026 y se consolidaron como el tercer rubro de exportación

del país, según el BCE.

Actualmente, cerca del 95 por ciento de las ventas de Diteca corresponde al sector de la construcción y el cinco por ciento restante a la minería. Dentro de la actividad constructora, la demanda continúa concentrándose en excavadoras de 21 toneladas, especialmente la familia Komatsu PC210, utilizada en obras civiles, vialidad, movimiento de tierras y urbanizaciones.

No obstante, Ortega señala que el mercado ha comenzado a diversificarse. Aunque la PC210 mantiene una alta demanda, también se observa un crecimiento en la adquisición de equipos especializados, como el tractor D39PX-22, en respuesta a clientes que buscan maquinaria ajustada a las necesidades específicas de cada proyecto.

Adicional a ello, el servicio técnico es un factor decisivo en la compra de maquinaria pesada y en muchos casos este aspecto es más determinante que el precio. Otro elemento importante es la operatividad del equipo a través del tiempo.

“Nosotros no vendemos solo una máquina,

■ **Para atender** a los sectores de minería y construcción, Grupo Roldán continuará ampliando su presencia, servicio posventa y disponibilidad de repuestos a nivel nacional.



Foto cortesía Diteca

■ **Cerca del 95 por ciento** de las ventas de maquinaria de Diteca corresponde a la construcción y el cinco por ciento restante a la minería.

comercializamos financiamiento, soporte técnico, monitoreo remoto, mantenimiento preventivo y disponibilidad de repuestos, un paquete completo que para el cliente de hoy pesa tanto como el equipo mismo”, afirma el directivo de Diteca.

Nuevas necesidades

La reactivación de la construcción, la inversión en infraestructura y el avance de proyectos mineros en el Ecuador también han modificado las prioridades del mercado. Para Grupo Roldán, los clientes buscan mayor productividad, eficiencia y un sólido respaldo postventa, lo que ha impulsado el fortalecimiento de su portafolio de equipos especializados y la consolidación de la marca SANY para

proyectos de distintas escalas.

Sandra Matute, directora comercial de SANY Ecuador, explica que durante el último año la empresa fortaleció la comercialización de excavadoras en diferentes tonelajes, cargadoras frontales, rodillos, motoniveladoras y camiones mineros. Entre los proyectos destacados menciona la incorporación de 38 camiones SKT105S de 65 toneladas para la mina Mirador, en Zamora Chinchipe.

El servicio técnico, la disponibilidad de repuestos y el soporte integral son factores determinantes en la decisión de compra de maquinaria pesada dentro del mercado nacional.

Además, señala que el respaldo postventa se ha convertido en uno de los principales diferenciadores de la empresa. Para los próximos cinco años, Grupo Roldán mantiene una perspectiva favorable del mercado, impulsada por el dinamismo de la minería, la infraestructura y la construcción.

El crecimiento del mercado de maquinaria en el país también ha permitido que las empresas de distintos sectores complementen sus principales necesidades de productividad con otras soluciones de tecnología y seguridad.

En la industria minera, por ejemplo, IASA como representante de Caterpillar en Ecuador ofrece un portafolio amplio de equipos y soluciones tecnológicas diseñadas para mejorar el desempeño, tanto en operaciones subterráneas como a cielo abierto.

A través de Cat MineStar Solutions, la empresa conecta los equipos para monitorear la operación en tiempo real, mejorar la coordinación en campo y reducir riesgos, como posibles colisiones.

Sebastián Del Mónaco, gerente de mercados y productos de IASA, indica que además, la plataforma permite conocer la ubicación de cada equipo y anticipar mantenimientos, ayudando a evitar paradas no planificadas.

Por otro lado, para reducir el desgaste de los operadores en jornadas largas, Caterpillar incorpora soluciones autónomas y de control remoto, especialmente en minería subterránea, permitiendo operar equipos desde zonas seguras y mejorando las condiciones de trabajo.

IASA cuenta con un portafolio de equipos Cat, los cuales le permiten atender sectores como el de la construcción, minería, agricultura e infraestructura. Su marca SEM (una marca de Caterpillar) también complementa su

oferta con equipos confiables y respaldo técnico, adaptándose a las distintas necesidades operativas de cada sector. ■

UN CAMIONERO
NO MUEVE CARGA,
MUEVE AL ECUADOR



YO SÍ SÉ DE CAMIONES
Y SÉ QUE ECUADOR,
SE MUEVE CONMIGO

JUNTOS PARA CONQUISTAR EL CAMINO



100% HECHO
EN JAPÓN

TECNOLOGÍA
ISUZU

La renovación de flotas impulsa la venta de camiones

La incorporación de nuevos camiones y herramientas tecnológicas fortalecen la productividad, eficiencia operativa y gestión de flotas en diversos sectores productivos del país.

El recambio del parque de camiones y la incorporación de soluciones tecnológicas para la gestión de flotas responden al buen momento que atraviesa el mercado automotor y a las nuevas necesidades del transporte comercial en el Ecuador.

De enero a junio del 2026, las ventas de camiones alcanzaron las 8.356 unidades, es decir un 47,7 por ciento más en comparación con el mismo periodo del año pasado. “Este comportamiento refleja la renovación y ampliación de la flota de carga del país, una inversión que el aparato productivo realiza cuando confía en que la actividad económica seguirá creciendo”, afirma Genaro Baldeón, presidente ejecutivo de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade).

En un entorno donde distintos sectores productivos demandan mayor eficiencia operativa, seguridad y rentabilidad, las empresas comercializadoras amplían su oferta con nuevos modelos, herramientas de conectividad y servicios de postventa, orientados a optimizar el desempeño de las unidades durante todo su ciclo de operación.

En este contexto, Grupo Mavesa continúa fortaleciendo su participación en el mercado mediante las marcas Hino y Dongfeng, que durante el primer semestre de 2026 alcanzaron la comercialización conjunta de 1.040 unidades. Entre los modelos de mayor demanda destaca el Dongfeng D-4852, con 70 unidades vendidas en lo que va del año.

La marca también amplió su portafolio con la incorporación de algunos modelos como el D-1522, diseñado para transportar hasta 10 toneladas de carga, y el D-2737S, con capacidad para 18 toneladas. A ellos se sumará el nuevo Captain E-513 full aire, disponible en versiones de 2,5 y 3 toneladas, equipado con un motor Nissan de 130 HP y una longitud de 4.100 milímetros.

La estrategia de Grupo Mavesa también contempla la digitalización de la gestión de flotas. José Luis Moscoso, director de Vehículos Comerciales de la empresa, explica que todos sus camiones incorporan tecnologías de telemetría mediante las plataformas Hino Connect y Mavesa Connect.

“Estas herramientas permiten monitorear variables clave de operación, optimizar la conducción, mejorar la eficiencia de las unidades y fortalecer los procesos de posventa. Además, Hino

■ **Grupo Mavesa** fortalece su participación en el mercado de camiones mediante la comercialización de las marcas Hino y Dongfeng.





■ Foton presentó su camión Foton de 2,9 toneladas que incorpora dirección hidráulica y un radio de giro optimizado para favorecer sus operaciones de última milla.

Connect está disponible tanto para vehículos nuevos como usados de la marca", indica Moscoso.

Las necesidades operativas también han impulsado el desarrollo de soluciones adaptadas a distintos tipos de transporte. En ese escenario, Foton presenta su línea de camiones Aumark, con versiones que van desde 2,9 hasta 8 toneladas de capacidad, orientadas a cubrir actividades que abarcan desde la distribución urbana hasta el transporte de carga pesada.

El modelo de 2,9 toneladas incorpora dirección hidráulica y un radio de giro optimizado, características que fa-

De enero a junio del 2026, las ventas de camiones alcanzaron las 8.356 unidades, es decir un 47,7 por ciento más en comparación con el mismo periodo del año pasado, según cifras de la Aeade.

vorecen operaciones de última milla, distribución de alimentos, bebidas y paquetería. Por su parte, la versión de ocho toneladas está dirigida a actividades de construcción, agroindustria y logística pesada, integrando un motor Cummins ISF 3.8 de 168 HP y hasta 600 Nm de torque para responder a condiciones de mayor exigencia.

La oferta se complementa con el respaldo de Automotores y Anexos (Ayasa) mediante disponibilidad de re-

puestos, cobertura nacional y soporte técnico especializado.

Camiones conectados

La incorporación de tecnología forma parte de la estrategia de Teojama Comercial. Frente a los desafíos asociados al incremento de costos operativos, las exigencias de seguridad y la necesidad de digitalización, la empresa presentó 'Soporte Total', una propuesta de postventa que integra mantenimiento preventivo, soluciones tecnológicas y programas de acompañamiento para clientes y conductores.

Javier Trujillo, gerente nacional de Vehículos Pesados de la empresa, explica que esta iniciativa se sustenta en tres componentes: Mantenimiento Sin Sorpresas, Teojama Tracking y Teojama Connect 100.

Esta última es una plataforma telemática inteligente que permite monitorear en tiempo real variables clave como: ubicación y trazabilidad de la unidad, historial de viajes, tiempos de conducción y ralentí, velocidad, alertas operativas, estado del vehículo, perfil de conducción y riesgos de seguridad o colisión.

Este sistema funciona como una "caja negra" inteligente y brinda información estratégica para optimizar productividad, reducir riesgos y promover mantenimientos antes de que ocurran fallas mecánicas.

Por otro lado, Teojama Tracking incorpora además monitoreo satelital y análisis de comportamiento de conducción, elementos que hoy son

cada vez más relevantes para las empresas transportistas en un entorno donde la eficiencia logística y la seguridad vial se han convertido en prioridades del sector.

El sistema permite realizar el seguimiento en tiempo real de los procesos de reparación dentro del taller, facilitando a los clientes el acceso al estado de su vehículo, el avance de los trabajos y la información relacionada con la atención de sus unidades. ■

Montacargas más autónomos y eficientes

La automatización, equipos eléctricos y la optimización de tareas logísticas son algunas de las tendencias en el segmento de montacargas. Estas tecnologías se traducen en eficiencia, sostenibilidad y una mejor productividad.

La evolución de las operaciones logísticas e industriales está impulsando cambios en el mercado de montacargas, tanto en Ecuador como a escala internacional. La automatización de las empresas, la incorporación de equipos eléctricos y la búsqueda de una mayor eficiencia operativa marcan las principales tendencias del segmento.

En este escenario, las compañías priorizan soluciones que les permitan optimizar sus procesos, reducir costos y fortalecer la continuidad de sus operaciones mediante tecnología, asesoría especializada y servicios de soporte.

De acuerdo con un estudio de Global Market Insights, las empresas de comercio electrónico, las cadenas minoristas y los proveedores de logística están incrementando sus inversiones en sistemas avanzados de traslado de materiales con el objetivo de mejorar la eficiencia operativa y la administración de sus inventarios.

El estudio publicado este 2026 también identifica una creciente adopción de montacargas eléctricos y de tecnologías de automatización que permiten que los equipos puedan operar sin interrupciones y reducir la intervención humana en tareas repetitivas, al tiempo que contribuyen a disminuir errores en el manejo de mercancías, mejorar el control del inventario y reducir los costos asociados a daños en productos y seguros.

■ La creciente demanda de automatización en las bodegas y centros logísticos y de almacenamiento impulsa el desarrollo del mercado mundial de montacargas.

Sin duda, esta industria está viviendo una revolución tecnológica impulsada por la conectividad y la sostenibilidad. Los

equipos autónomos han pasado de ser una novedad para convertirse en una solución esencial en centros logísticos modernos.

Además, la integración con el Internet de las Cosas (IoT) permite el monitoreo remoto en tiempo real, lo que facilita la gestión predictiva del mantenimiento y prolonga la vida útil de los

Tendencias que marcan al segmento

● **Incorporación de baterías de ion-litio:** Ofrecen una mayor autonomía, tiempos de carga más eficientes y menores requerimientos de mantenimiento.

● **Montacargas eléctricos de mayor capacidad:** Amplían significativamente las aplicaciones donde



antes predominaban los equipos de combustión.

● **Equipos especializados para espacios reducidos:** El crecimiento de almacenes más compactos y operaciones logísticas con alta rotación ha impulsado el uso de equipos más ágiles, como el montacargas hombre parado.

● **Operación automatizada:**

Adquieren un papel cada vez más relevante mediante sistemas de almacenamiento inteligentes, tecnologías shuttle y vehículos autónomos que permiten optimizar los procesos y mejorar la productividad.



equipos. Estos desarrollos han tenido un impacto positivo en la industria, pues se estima que en el 2025 el mercado latinoamericano de montacargas generó 2.160 millones de dólares y se proyecta que esa cifra alcance los 4.500 millones de dólares para 2033.

En Ecuador, esta transformación también comienza a reflejarse en las decisiones de inversión de las empresas. Enrique Zambrano, director general de Jungheinrich Ecuador, señala que el mercado de montacargas ha mostrado una evolución positiva durante los últimos años, impulsada por una mayor conciencia sobre la importancia de contar con operaciones logísticas eficientes para fortalecer la competitividad.

“Sectores como retail, consumo masivo, manufactura, alimentos, logística e industria camaronera concentran una parte importante de la demanda. También se observa una transición sostenida hacia equipos eléctricos, motivada por la necesidad de mejorar la eficiencia operativa, reducir costos y avanzar hacia modelos más sostenibles”, indica Zambrano.

En este escenario, los criterios de compra también han evolucionado ya que la decisión no depende únicamente del precio inicial del equipo, sino del valor que puede aportar durante toda su vida útil. Aspectos como el ahorro energético, la seguridad para los operadores, la facilidad de mantenimiento y la confiabilidad adquieren un peso cre-

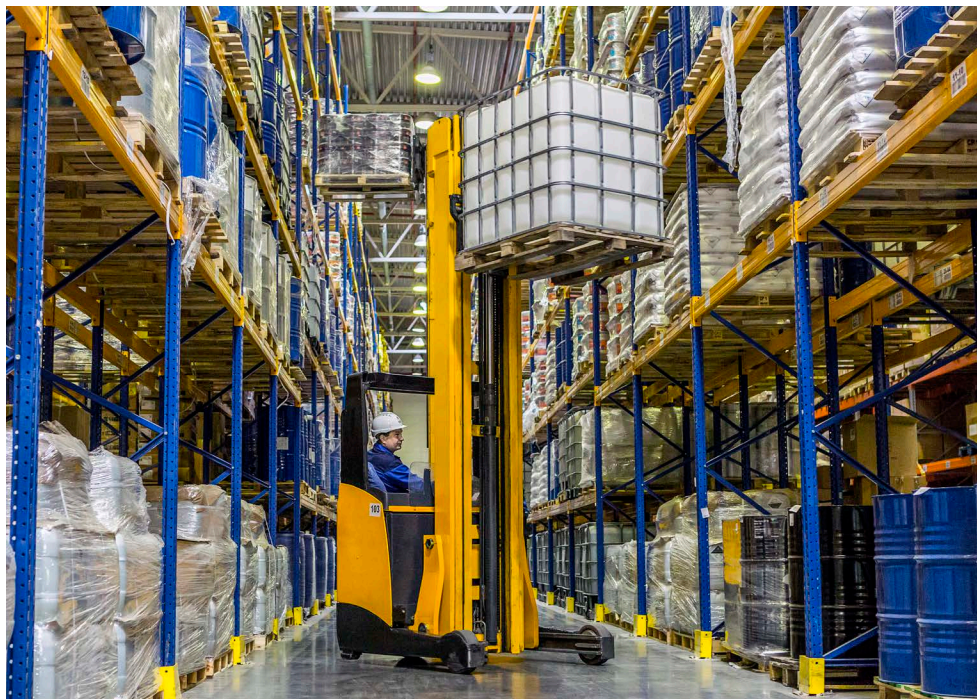


Foto Shutterstock

■ **Se estima** que en el 2025 el mercado latinoamericano de montacargas generó 2.160 millones de dólares y se proyecta que esa cifra alcance los 4.500 millones de dólares para 2033.

ciente en las evaluaciones de las empresas clientes.

Paralelamente, las modalidades de renta ganan espacio al ofrecer mayor flexibilidad financiera y operativa. Mien-

tras que el respaldo posterior a la venta constituye otro elemento relevante para los compradores.

Por ello, Jungheinrich complementa el suministro de equipos con asesoría

Existe una transición continua hacia montacargas eléctricos, motivada por la necesidad de mejorar la eficiencia operativa, reducir costos y avanzar hacia modelos más sostenibles.

permanente, capacitación, soporte técnico y servicio postventa, con el propósito de acompañar los procesos de transformación logística de las empresas y contribuir a que obtengan el mayor beneficio de las tecnologías incorporadas. **E**



Foto cortesía Holcim

Más mujeres al frente de vehículos pesados

Cada vez más mujeres acceden a la conducción profesional de transporte pesado, impulsadas por programas especializados de formación, certificación e inclusión laboral.

Hace aproximadamente 10 años, Mariana vio pasar un mixer por la calle y, en ese momento, supo que quería manejar uno. “Las cosas de Dios son a largo plazo”, dice con una sonrisa, recordando cómo cumplió ese sueño. Hoy, es una conductora profesional con licencia tipo E y G, operando así varios equipos pesados en Holcim Ecuador, lo que refleja su determinación y pasión por superarse.

Mariana inició su carrera profesional en la empresa cementera hace cuatro años en Machala, operando un mixer. Ella fue parte del programa Mujeres al Volante, donde obtuvo la licencia especial, se mudó a Guayaquil y ahora es par-

te de la planta de agregados Loma Alta.

Mujeres al Volante, que nació en 2023, es una iniciativa de formación en conducción profesional de transporte pesado para personal femenino en el país, impulsada por Holcim Ecuador para promover la participación de mujeres en ocupaciones tradicionalmente desempeñadas por hombres dentro de la industria de la construcción, la logística y el transporte.

En la actualidad, Mariana disfruta cada paso de su carrera, sigue aprendiendo y operando diferentes tipos de vehículos pesados como volquetas, mixers y plataformas y formando a otras mujeres que desean conducir este tipo de vehícu-

■ Desde el 2023 hasta la actualidad, el programa Mujeres al Volante ha graduado a 51 operadoras de transporte pesado.

los pesados. “Aquí paso todo mi tiempo. Esta es mi familia”, afirma con cariño.

Como parte de los resultados de este programa 51 estudiantes se han graduado en dos promociones, las cuales están formadas para la conducción y operación de mixers, dumpers, montacargas, excavadoras, cargadoras frontales, tractores, camiones pesados y extrapesados.

El curso combinó formación teórica y práctica en modalidad híbrida, incluyendo capacitación en conducción profesional, operación de maquinaria pesada, seguridad industrial, normativa vial, maniobras y competencias para el trabajo en operaciones industriales.

La primera promoción obtuvo la licencia profesional tipo G, mientras que la segunda se preparó para obtener la licencia profesional tipo E, que habilita la conducción de camiones pesados y extrapesados con o sin remolque de más de 3,5 toneladas.

Esta iniciativa de Holcim fue desarrollada junto a instituciones como la Escuela de Operadores Profesionales de Maquinaria Pesada de la Universidad Técnica Particular de Loja, Nirsa, ONU Mujeres, Conducespol, Conxpet, Bimbo Ecuador y Cervecería Nacional.

Sus alianzas fortalecieron la calidad de la formación y ampliaron las oportunidades de inserción laboral para las participantes.

En el sector minero

La presencia femenina en el sector minero ecuatoriano aún es limitada, aunque existe una tendencia de crecimiento gracias a diversas iniciativas de inclusión y desarrollo técnico. Según la Segunda Encuesta de Equidad de Género en la Minería Ecuatoriana, elaborada por Women in Mining Ecuador, la participación de mujeres pasó de 17 por ciento en 2021 al 19,6 por ciento en 2025.

Parte de ese crecimiento se evidencia en la mina Fruta del Norte de Lundin Gold, en la provincia de Zamora Chinchipe, donde 31 mujeres operan maquinaria pesada. Entre los equipos que ellas manejan se encuentran camiones subterráneos, cargadores, equipos de perforación, equipos para el sostenimiento de roca y vehículos especializados que cumplen funciones esenciales para la operación del yacimiento.

Uno de los equipos que requiere mayor especialización es el Simba M4C, utilizado para realizar perforaciones de precisión que permiten preparar el avance de la mina. Su operación requiere una alta preparación técnica y forma parte del proceso de desarrollo profesional que Lundin Gold impulsa entre sus operadoras.

Como resultado del proceso de desarrollo impulsado por la minera cana-



Foto cortesía Lundin Gold

■ **Yhessly Vásquez** opera y realiza una práctica en el Simba M4C. Ella integra el grupo de mujeres que desempeñan funciones de alta complejidad dentro de la operación minera de Fruta del Norte.

diense, 11 operadoras están habilitadas para conducir dos equipos diferentes, lo que evidencia el fortalecimiento progresivo de sus competencias técnicas.

Entre ellas están Yhessly Vásquez y Blanca Guaillas, ambas iniciaron su trayectoria operando el camión minero subterráneo CAT AD45 y tras siete años de experiencia asumieron nuevos desafíos en el 2025. Yhessly pasó a operar el Simba M4C, mientras que Blanca se convirtió en operadora del Scaler Paus, integrando el grupo de mujeres que desempeñan funciones de alta complejidad dentro de la operación minera de Fruta del Norte.

Lundin Gold impulsa la incorporación y el desarrollo de operadoras mediante procesos de formación, entrenamiento en campo y desarrollo

progresivo de competencias, que les permiten acceder al manejo de equipos cada vez más especializados.

Como parte de este proceso, la compañía desarro-

lla junto con su contratista Epiroc, un programa de Certificación de Operadoras de Equipos de Perforación de la marca, cuyo objetivo es validar las competencias técnicas de las participantes mediante un diagnóstico inicial, seguimiento en operación, evaluación teórica y práctica, y una certificación emitida por el fabricante. En la actualidad, cuatro operadoras participan en este proceso.

Desde el sector público también se están implementando iniciativas. En junio de este año, el Ministerio de Infraestructura y Transporte abrió la convocatoria nacional para mujeres interesadas en participar en el proyecto de capacitación en operación de equipos y maquinaria pesada. Este programa busca fortalecer capacidades técnicas, promover la participación femenina en sectores estratégicos y generar nuevas oportunidades de desarrollo profesional.

El proyecto contempla la participación a nivel nacional y está dirigido a mujeres que deseen adquirir conocimientos especializados en un ámbito clave para el desarrollo de infraestructura vial y transporte del país. Para ello, la iniciativa cuenta con el apoyo del Banco Mundial, como parte de los esfuerzos para promover una mayor inclusión y participación de las mujeres en áreas estratégicas del país. **E**

En junio de este año, el Ministerio de Infraestructura y Transporte abrió la convocatoria nacional para mujeres interesadas en participar en el proyecto de capacitación en operación de equipos y maquinaria pesada.



Neumáticos para cada necesidad

Las comercializadoras y fabricantes de neumáticos mejoran de forma constante sus productos y soluciones para cubrir las necesidades del mercado de transporte pesado.

■ El desarrollo de nuevas tecnologías permite producir neumáticos enfocados en el desempeño y en la durabilidad de la carcasa para garantizar la reencauchabilidad.

pacidad para ser reencauchada”, explica Pontón. Esta distribución porcentual hace que un neumático de nueva generación permita al usuario rentabilizar al máximo su negocio y disminuya costos, mediante un rendimiento elevado en primera vida, y un ciclo de reencauche para un máximo de kilómetros recorridos con el mismo producto.

Por ello, el servicio de reencauche se ha consolidado como una alternativa confiable en el sector de transporte pesado en el país, el cual permite reducir significativamente los costos de operación, sin comprometer el desempeño del neumático. En 2025, Renovallanta inauguró su nueva planta de reencauche de neumáticos en Cuenca, con una inversión inicial de 800.000 dólares. Su consolidación sostenida en sus operaciones le ha permitido alcanzar un promedio de procesamiento de aproximadamente 3.200 neumáticos mensuales.

Milton Pozo, gerente general de Renovallanta, afirma que la respuesta del sector transportista ha sido positiva. “Cada vez existe una mayor conciencia sobre la importancia de gestionar los neumáticos como un activo estratégico, priorizando no solo el costo de adquisición, sino también el costo por kilómetro, la seguridad y la sostenibilidad”, indica. De acuerdo con la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade), en el 2025, se importaron al mercado nacional 885.000 neumáticos dirigidos al segmento de buses y camiones. **E**

Foto cortesía Renovallanta

En los últimos años el mercado productor y comercializador de neumáticos para el segmento de transporte pesado (buses, camiones y vans) ha experimentado un comportamiento fluctuante en cuanto a su tamaño y composición.

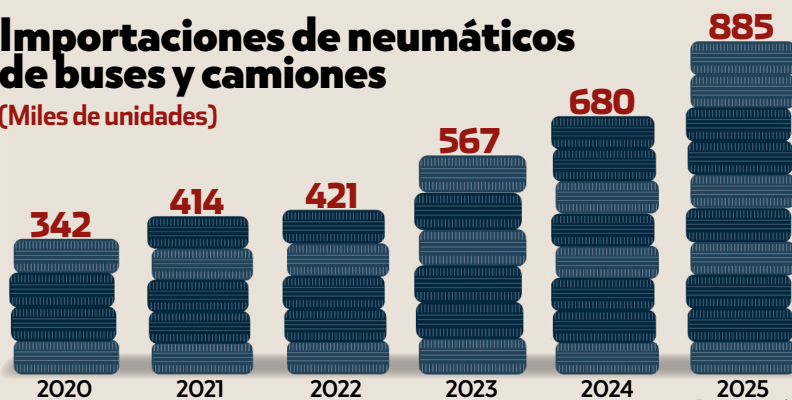
Su evolución se ha marcado bajo una búsqueda de eficiencia, inversión en renovación e inversiones enfocadas en la reducción de los costos operativos y rentabilidad del negocio del transporte. Desde el segmento productor, Mauricio Pontón, gerente regional Ecuador-Colombia Truck Tires de Continental Tire, afirma que la continua inversión de la empresa para el desarrollo de nuevas tecnologías permite producir neumáticos de nueva generación enfocadas tanto en desempeño en primera vida como en la durabilidad y robustez de la carcasa para garantizar la reencauchabilidad.

“Esta contribución está dada por el conocimiento de que el rendimiento en primera vida del neumático representa un 30 por ciento de la inversión por parte del consumidor, mientras que el 70 restante representa la carcasa y su ca-

sa para garantizar la reencauchabilidad. “Esta contribución está dada por el conocimiento de que el rendimiento en primera vida del neumático representa un 30 por ciento de la inversión por parte del consumidor, mientras que el 70 restante representa la carcasa y su ca-

Importaciones de neumáticos de buses y camiones

(Miles de unidades)



Fuente: Aeade



CARGO 1.5



FUERZA Y EFICIENCIA
Motor 1.5L / 114 HP

CAPACIDAD IMPARABLE
680 KG de carga útil

MANIOBRABILIDAD URBANA
Radio de giro de 5,5m

**DISEÑADA PARA CARGAR,
LISTA PARA RENDIR.**

CONFORT TOTAL
Radio 10.1" con Android
Auto y Apple CarPlay

CHASIS ROBUSTO
4.43 m de largo

SEGURIDAD INTEGRAL
Frenos ABS+EBD



BYD

DESDE LOS FRAILES



A CHIMBORAZO

550 Km

BYD YUAN PRO DM-i



**AUTONOMÍA
COMBINADA
DE 1.100 km**



#1 EN NUEVAS ENERGÍAS
EN ECUADOR

NO ES UN AUTO, **ES UN BYD**

*Autonomía NEDC. Imágenes referenciales.