

NUEVA GENERACIÓN

Ferías, nuevos modelos y consejos de expertos se reúnen en este suplemento para conocer las novedades del mercado y elegir el auto que mejor se adapte a cada necesidad.





Comprar en feria, del descuento a la DECISIÓN INTELIGENTE

Las ferias de carros y autoshow concentran en un mismo espacio modelos, marcas y promociones que pueden resultar difíciles de ignorar. Descuentos, bonos, planes de financiamiento, matrículas, seguros, mantenimientos gratuitos o accesorios adicionales forman parte de las estrategias comerciales que buscan atraer compradores. Sin embargo, una oferta llamativa no necesariamente representa el mejor negocio.

Antes de tomar una decisión, conviene mirar más allá del precio anunciado y calcular cuánto costará realmente mantener el vehículo. Para Roger Arreaga Bohórquez, asesor financiero, contable y tributario, la compra de un auto debe partir de una planificación que considere la capacidad de pago del comprador.



“Lo primero es elaborar un presupuesto completo que incluya no solo el precio del vehículo, sino también los gastos adicionales como matrícula, seguros, mantenimiento y combustible”, explica. Este cálculo permite conocer cuánto representará el vehículo dentro del presupuesto personal o familiar y evitar comprometer recursos que después hagan difícil cumplir con otras obligaciones.

Una cuota baja no siempre significa pagar menos

Uno de los principales atractivos de las ferias son los planes de financiamiento. Sin embargo, Arreaga recomienda comparar las alternativas disponibles entre bancos y concesionarios. Una cuota mensual reducida puede parecer conveniente, pero un plazo demasiado extenso puede incrementar considerablemente el costo final del vehículo.

Por eso, antes de aceptar un crédito, es importante revisar la entrada, la tasa de interés, el número de cuotas, los seguros asociados y el valor total que se terminará pagando. La comparación debe hacerse sobre el costo completo del financiamiento y no únicamente sobre el valor de la cuota mensual. También es recomendable revisar con atención qué incluye cada promo-

Descuentos, bonos, financiamiento y beneficios adicionales pueden hacer más atractiva una compra, pero comparar el costo total es necesario antes de firmar.



EN UN AUTOSHOW
Comprar bien no significa necesariamente conseguir el mayor descuento. Es identificar la oferta que realmente se ajusta al presupuesto, comparar el costo total y tomar una decisión que siga siendo conveniente mucho después de que termine la feria.

años. “Elegir un modelo con alta demanda puede significar menos pérdida patrimonial en el futuro”, señala Arreaga. Por ello, además de comparar promociones, es conveniente investigar la demanda de la marca y del modelo en el mercado de vehículos usados, así como la disponibilidad y el costo de sus repuestos y mantenimiento.

Cuando el auto también es una herramienta de trabajo

La decisión adquiere otra dimensión cuando el vehículo será utilizado para actividades empresariales. En ese caso, el especialista señala que puede registrarse como activo fijo y acceder a beneficios relacionados con la depreciación contable y las deducciones fiscales, siempre de acuerdo con la normativa aplicable y las condiciones del contribuyente.

Asimismo, determinados gastos relacionados con combustible, mantenimiento y seguros pueden tener tratamiento tributario cuando cumplen los requisitos establecidos. Por ello, quienes adquieren un vehículo para su actividad económica deberían analizar previamente las implicaciones contables y tributarias de la operación.



Tres comparaciones antes de decidir

La recomendación de Arreaga es evitar las decisiones impulsivas. Una feria puede generar sensación de urgencia por tiempo limitado, pero el comprador debería tomarse el tiempo necesario para revisar las condiciones de la oferta y comparar al menos tres alternativas. La mejor promoción será aquella que combine un precio conveniente con un financiamiento manejable, costos de mantenimiento razonables, respaldo posventa y un buen valor de reventa. Beneficios como mantenimientos gratuitos o extensiones de garantía pueden representar un ahorro real, siempre que estén claramente establecidos en el contrato. Finalmente, toda la operación debe quedar respaldada por documentación clara. Facturas, contratos, condiciones de financiamiento y detalles de las promociones deben revisarse antes de firmar. Una compra bien documentada no solo ofrece mayor seguridad jurídica, sino que también facilita el control financiero, contable y tributario.

BYD YUAN PRO DM-I LLEGA A ECUADOR

con hasta 1.100 kilómetros de autonomía

El nuevo SUV híbrido enchufable de BYD combina conducción eléctrica, eficiencia y tecnología para ofrecer mayor autonomía en recorridos urbanos e interprovinciales.

La movilidad electrificada suma una nueva alternativa en Ecuador con la llegada del BYD Yuan Pro DM-i, la versión híbrida enchufable de uno de los SUV más representativos de la marca en el país. El modelo incorpora la tecnología DM-i (Dual Mode Intelligence), que combina un sistema de propulsión eléctrica con un motor a combustión de alta eficiencia.

La principal novedad del vehículo está en su autonomía. El nuevo Yuan Pro DM-i puede alcanzar hasta 100 kilómetros de autonomía eléctrica y hasta 1.100 kilómetros de autonomía combinada, bajo el ciclo NEDC. Esta característica busca facilitar los desplazamientos cotidianos en modo eléctrico y, al mismo tiempo, ofrecer mayor libertad para viajes de larga distancia.

El lanzamiento ocurre en un escenario de crecimiento para los vehículos de nuevas energías en Ecuador. Durante el primer semestre de 2026, BYD comercializó 2.490 vehículos de nuevas energías, frente a las 1.038 unidades registradas en el mismo periodo de 2025, un incremento del 140%, según las cifras proporcionadas por la compañía.



La tecnología DM-i permite utilizar la conducción eléctrica en recorridos urbanos y recurrir al motor de combustión para trayectos más extensos. De acuerdo con la información técnica presentada por BYD, el modelo registra un consumo de 4,3 litros de combustible por cada 100 kilómetros, bajo el ciclo NEDC.

“El Yuan Pro es el vehículo eléctrico que acompaña a miles de ecuatorianos. Su versatilidad, precio, seguridad y asistencia lo han convertido en el preferido de nuestros clientes, es por

esto que forma parte del Top 5 de los SUV más vendidos, esto es un hito en la categoría eléctrica.

Hoy evoluciona para responder a una nueva necesidad del mercado: ofrecer una experiencia de conducción electrificada con mayor libertad, eficiencia y tecnología para quienes desean recorrer largas distancias sin depender exclusivamente de una estación de carga”, señaló Marisol Jácome, directora comercial de BYD Ecuador.



Una alternativa para ampliar la movilidad electrificada

Con el Yuan Pro DM-i, BYD amplía su oferta de vehículos de nuevas energías en Ecuador y apuesta por una tecnología dirigida a conductores que buscan reducir el consumo de combustible sin renunciar a la posibilidad de realizar viajes de larga distancia.

La propuesta híbrida enchufable se suma así a la creciente oferta de vehículos electrificados en el país, en un mercado donde los consumidores cuentan cada vez con más alternativas para incorporar tecnologías de menor consumo a sus desplazamientos cotidianos.

El nuevo modelo fortalece además la familia Yuan Pro, una de las líneas que ha contribuido al posicionamiento de BYD en Ecuador, y marca una nueva etapa para un SUV que ahora combina autonomía eléctrica, motor de combustión y tecnología híbrida enchufable

Tecnología y desempeño

El Yuan Pro DM-i está equipado con un motor eléctrico de 145 kW, un motor a combustión de 1,5 litros y una Blade Battery de 18,3 kWh. Cuenta además con tracción delantera y una aceleración de 0 a 100 km/h en 7,5 segundos.

En el apartado tecnológico, el SUV incorpora el ecosistema nativo de Google, navegación mediante Google Maps, conectividad 4G, actualizaciones remotas OTA, Apple CarPlay y Android Auto inalámbrico. También dispone de una pantalla táctil de 12,8 pulgadas y comandos inteligentes por voz.

La seguridad es otro de los componentes centrales de esta nueva versión. El modelo incluye 22 sistemas de asistencia avanzada a la conducción (ADAS), entre ellos control crucero adaptativo, frenado automático de emergencia, alerta de colisión frontal y trasera, detección de punto ciego, alerta de tráfico cruzado, mantenimiento de carril y reconocimiento de señales de tránsito.

BYD

DESDE LOS FRAILES A CHIMBORAZO

550 Km

BYD YUAN PRO DM-i

AUTONOMÍA COMBINADA DE 1.100 km

SÚPER HÍBRIDO

#1 EN NUEVAS ENERGÍAS EN ECUADOR

NO ES UN AUTO, ES UN BYD

*Autonomía NEDC. Imágenes referenciales.

¿Cómo elegir el auto adecuado? ESTAS SON LAS CLAVES ANTES DE ELEGIRLO

Comprar un vehículo requiere mucho más que fijarse en el diseño o el precio. Un ingeniero automotriz recomienda analizar las necesidades del conductor, el tipo de uso, la motorización, la seguridad y los costos que implica mantener un auto.

Comprar un automóvil es una decisión que debe tomarse con información y planificación. Antes de elegir un modelo, es fundamental que el comprador identifique para qué necesita el vehículo y cuáles son sus prioridades. No es lo mismo adquirir un SUV para una familia que busca espacio y versatilidad que un automóvil compacto destinado principalmente a recorridos urbanos.

Para el ingeniero automotriz Armando Coba, con 25 años de experiencia en el oficio, asegura que la asesoría es un elemento importante durante este proceso. El comprador debe conocer sus necesidades y, a partir de ellas, determinar qué tipo de vehículo se adapta mejor a su realidad.

El uso define la elección

Uno de los primeros aspectos que debe analizarse es el uso que tendrá el auto. La frecuencia de los desplazamientos, la distancia recorrida diariamente, el número de pasajeros y el tipo de vías por las que circulará son factores que pueden cambiar por completo la decisión.

Quien utiliza el vehículo principalmente en la ciudad puede priorizar dimensiones compactas, facilidad de estacionamiento, bajo consumo y comodidad. En cambio, una persona que realiza viajes frecuentes puede necesitar mayor espacio, estabilidad, capacidad de carga y un motor que responda adecuadamente en carretera.

Por eso, Coba destaca que no existe un vehículo ideal para todos los conductores. La elección debe responder al perfil y a las necesidades particulares de cada usuario.

SUV, sedán o compacto: no todo depende del tamaño

Los SUV se han convertido en una de las opciones preferidas del mercado por su espacio interior, posición de manejo y versatilidad. Sin embargo, eso no significa que sean necesariamente la mejor alternativa para todos.

Un automóvil compacto o un sedán puede ser suficiente para quienes realizan desplazamientos cotidianos dentro de la ciudad y no necesitan una gran capacidad de carga. Además, sus dimensiones pueden facilitar la movilidad y el estacionamiento en zonas urbanas.

Por su parte, un SUV pue-

de tener mayor sentido para familias numerosas, conductores que requieren más espacio o usuarios que realizan viajes con frecuencia.

La recomendación es comparar el tamaño y las características del vehículo con el uso real que tendrá, en lugar de elegir únicamente por tendencia o apariencia.

La seguridad debe ser una prioridad

El equipamiento de seguridad es otro criterio que no debería pasar a segundo plano. Antes de adquirir un vehículo es conveniente revisar qué sistemas incorpora y cuáles vienen de serie.

Airbags, frenos ABS, control electrónico de estabilidad, sensores, cámaras y sistemas de asistencia a la conducción pueden aportar mayor seguridad y ayudar al conductor en diferentes situaciones.

En este punto, comparar las fichas técnicas de varios modelos permite identificar diferencias que no siempre son visibles a simple vista.

Pensar en los próximos años

Una compra inteligente también debe considerar el futuro. El comprador puede preguntarse cuánto tiempo espera conservar el vehículo, cuál podría ser su valor de reventa y qué tan accesibles serán sus repuestos y mantenimiento.

También es importante evitar que la adquisición comprometa excesivamente el presupuesto familiar. Una cuota mensual aparentemente manejable puede convertirse en una carga si se suman combustible, mantenimiento, seguro y otros gastos.

Probar el vehículo antes de decidir

La prueba de manejo también forma parte de una compra responsable. Sentarse al volante permite comprobar aspectos como la posición de conducción, visibilidad, espacio, respuesta del motor, funcionamiento de los frenos y comodidad.

Además, es recomendable que el comprador revise el espacio disponible para los pasajeros y el maletero, especialmente si se trata de un vehículo familiar.

Gasolina, híbrido o eléctrico

La motorización es otro de los puntos que debe analizarse antes de comprar. Actualmente, los consumidores tienen más alternativas y cada una responde a diferentes necesidades.

Los vehículos a gasolina continúan siendo una opción para quienes buscan una tecnología conocida, amplia disponibilidad de combustible y una infraestructura de mantenimiento consolidada. Los híbridos, en cambio, combinan un motor de combustión con uno eléctrico y pueden ofrecer ventajas en eficiencia, especialmente en determinados recorridos urbanos.

Los eléctricos requieren un análisis diferente. Además del precio del vehículo, es necesario considerar la autonomía, los lugares disponibles para realizar la carga y las condiciones de uso.

Para Coba, la pregunta no debería ser cuál tecnología es mejor en términos generales, sino cuál se adapta mejor al recorrido, presupuesto y necesidades del comprador.



El precio de compra no cuenta toda la historia

Otro error frecuente es concentrarse únicamente en el precio del vehículo. El costo real de tener un auto incluye otros gastos que deben contemplarse antes de tomar una decisión.

Combustible, mantenimiento, seguro, matrícula, neumáticos, repuestos y posibles reparaciones forman parte del presupuesto que deberá asumir el propietario.

Por ello, antes de comprar es recomendable solicitar información sobre los mantenimientos programados, sus costos y la disponibilidad de repuestos. También conviene conocer las condiciones de la garantía y los servicios que ofrece la marca.

La mejor elección es la que responde a cada necesidad

Para Armando Coba, la decisión debe comenzar por el conductor y no por el vehículo. Conocer las necesidades, buscar asesoría, comparar opciones y evaluar los costos de propiedad permite tomar una decisión más acertada.

En un mercado con cada vez más alternativas, desde vehículos de combustión hasta híbridos y eléctricos, comprar un auto en 2027 será también una decisión sobre movilidad, tecnología y economía personal.

Antes de enamorarse de un modelo, hay que preguntarse para qué se necesita, cuánto costará mantenerlo y si realmente responde al estilo de vida de quien estará detrás del volante.