

Lustine

of Woodbridge



HEMOS RESISTIDO MUCHAS TORMENTAS
Y JUNTOS LO VOLVEREMOS A LOGRAR!
¡Seguimos trabajando para ti!
ENTREGAMOS TU VEHICULO EN LA PUERTA DE TU CASA



NEW 2021 TOYOTA COROLLA

0% APR FINANCING FOR
60 MONTHS OR **\$139** PER MONTH **36 MONTHS** **\$2,999** DUE AT SIGNING OR **1500** CASH BACK

NEW 2021 TOYOTA TUNDRA

2.9% APR FINANCING FOR
60 MONTHS OR **10000** CASH BACK



GARANTIA DE POR VIDA



PARA TU COMODIDAD PUEDES LLEVAR TU AUTO
A CUALQUIER CONCESIONARIO DE TOYOTA
O TALLER CERTIFICADO "ASE" EN TODO EL PAÍS Y CANADA
Visite al Dealership para más detalles.

NEW 2021 TOYOTA CAMRY

0.9% APR FINANCING FOR
60 MONTHS OR **\$239** PER MONTH **36 MONTHS** **\$2,999** DUE AT SIGNING OR **1250** CASH BACK

NEW 2021 TOYOTA RAV 4

1.9% APR FINANCING FOR
60 MONTHS OR **\$239** PER MONTH **36 MONTHS** **\$2,999** DUE AT SIGNING OR **1250** CASH BACK

¡NO PAGOS POR 90 DIAS!

✓ MAL CRÉDITO ✓ NO CRÉDITO
✓ BANCARROTA

**NO HAY PROBLEMA.
TODOS SON BIENVENIDOS!**

CADA VEHICULO CERTIFICADO VIENE CON...



- 12 MESES / 12,000 MILLAS GARANTÍA TOTAL LIMITADA
- 7 AÑOS / 100,000 MILLAS GARANTÍA LIMITADA DEL TREN DE POTENCIA
- 160 POINTS DE INSPECCIÓN DE CALIDAD
- CARFAX REPORTE DEL HISTORIAL DEL VEHÍCULO
- ... Y MUCHO MÁS!

2011 VOLKSWAGEN JETTA



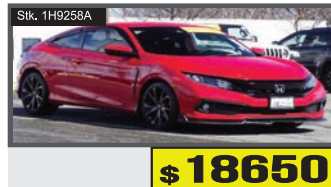
2010 NISSAN ALTIMA 2.5 SL



2013 TOYOTA TUNDRA GRADE



2019 HONDA CIVIC COUPE SPORT



**ESPECIALIZADOS EN
TAX
ID!
SOMOS EL
DEALER
#1**

2014 HYUNDAI SONATA HYBRID LIMITED



2014 FORD ESCAPE TITANIUM



2017 TOYOTA HIGHLANDER LIMITED



2019 TOYOTA TACOMA



... Y MUCHOS MÁS PARA ELEGIR!

GERENTE DE PISO



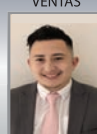
Carlos Jovel
(703) 975 4010

**VENDEDOR #1
VENTAS**



José Cuzco
(347) 563 6396

VENTAS



Christian Guardado
(202) 855 2529

VENTAS



Darwin Malamoras
(703) 855 7062

VENTAS



Jonathan Nalivi
(540) 446 9927

VENTAS



Steve Ascencio
(703) 868 7266

VENTAS



Maverick Moreno
(571) 343-8825

VENTAS



Raul Montoya
(571) 205-2837

VENTAS



Eddy Vergara
(240) 3706366

SENIOR DESK
MANAGER



Enrique Marquez

FINANCIAMIENTO



Doris Alvarado

ATENCION AL CLIENTE



Cynthia Bonilla



Gabriela Martinez

(703) 596-8555

14227 Jefferson Davis Highway, Woodbridge VA 22191

LustineToyota.com

PRECIOS UNICAMENTE PARA CLIENTES CON CREDITO CALIFICADO Y APROBADO, INCLUYEN TODOS LOS REEMBOLSOS E INCENTIVOS DISPONIBLES. PRECIOS MAS IMPUESTOS, PLACAS, GASTOS DE PROCESO (\$599) Y GASTOS DE ENVIO. FOTOGRAFIAS UNICAMENTE PARA PROPOSITOS ILUSTRATIVOS. VISITAR DEALER PARA COMPLETAR DETALLES. AX, TITLE, LICENSE, DEALER FEES AND INSURANCE ARE EXTRA. DUE AT SIGNING INCLUDES \$260 DOWN, FIRST PAYMENT, AND NO SECURITY DEPOSIT. DOES NOT INCLUDE \$350 DISPOSITION FEE DUE AT LEASE END. EXAMPLE BASED ON 2017 RAV4 MODEL 4430, MSRP \$25,460 AND CAPITALIZED COST, WHICH MAY VARY BY DEALER, OF \$25,186. CAPITALIZED COST IN EXAMPLE INCLUDES \$650 ACQUISITION FEE AND ASSUMES DEALER PARTICIPATION. YOUR PAYMENT TERMS MAY VARY BASED ON FINAL NEGOTIATED PRICE. OFFER AVAILABLE ON APPROVED CREDIT TO QUALIFIED CUSTOMERS FROM TOYOTA FINANCIAL SERVICES. CUSTOMER IS RESPONSIBLE FOR EXCESSIVE WEAR AND EXCESS MILEAGE CHARGES OF \$1.15 PER MILE IN EXCESS OF 36,000 MILES. NOT ALL CUSTOMERS WILL QUALIFY. VEHICLE MUST BE TAKEN FROM DEALER STOCK BY 09/05/2017 AND IS SUBJECT TO AVAILABILITY. OFFER MAY NOT BE COMBINED WITH OTHER OFFERS UNLESS SPECIFIED OTHERWISE. SEE PARTICIPATING CENTRAL ATLANTIC TOYOTA DEALER FOR DETAILS. VEHICLE SHOWN MAY BE PROTOTYPE AND/OR SHOWN WITH OPTIONS. ACTUAL MODEL MAY VARY. TOYOTA CARE COVERS NORMAL FACTORY SCHEDULED MAINTENANCE FOR 2 YEARS OR 25,000 MILES, WHICHEVER COMES FIRST. 24-HOUR ROADSIDE ASSISTANCE IS ALSO INCLUDED FOR 2 YEARS AND UNLIMITED MILES. THE NEW VEHICLE CANNOT BE PART OF A RENTAL OR COMMERCIAL FLEET, OR A LIVERY/TAXI VEHICLE. SEE TOYOTA DEALER FOR DETAILS AND EXCLUSIONS. ROADSIDE ASSISTANCE DOES NOT INCLUDE PARTS AND FLUIDS, EXCEPT EMERGENCY FUEL DELIVERY/LEASE, APR AND CASH BACK OFFERS MAY NOT BE COMBINED. SEE DEALER FOR DETAILS. FINANCING AVAILABLE TO QUALIFIED BUYERS THRU TOYOTA FINANCIAL SERVICES.

TOTAL FINANCED CANNOT EXCEED MSRP PLUS OPTIONS, TAX, TITLE, LICENSE AND DEALER FEES. 72 MONTHLY PAYMENTS OF \$13.89 FOR EACH \$1000 BORROWED. NOT ALL BUYERS WILL QUALIFY. VEHICLE MUST BE TAKEN FROM DEALER STOCK BY 7/5/17 AND IS SUBJECT TO AVAILABILITY. OFFER MAY NOT BE COMBINED WITH OTHER OFFERS UNLESS SPECIFIED OTHERWISE. SEE PARTICIPATING CENTRAL ATLANTIC TOYOTA DEALER FOR DETAILS. DEALER FEES ARE EXTRA. VEHICLE SHOWN MAY BE PROTOTYPE AND/OR SHOWN WITH OPTIONS. ACTUAL MODEL MAY VARY. TOYOTA CARE COVERS NORMAL FACTORY SCHEDULED MAINTENANCE FOR 2 YEARS OR 25,000 MILES, WHICHEVER COMES FIRST. 24-HOUR ROADSIDE ASSISTANCE IS ALSO INCLUDED FOR 2 YEARS AND UNLIMITED MILES. THE NEW VEHICLE CANNOT BE PART OF A RENTAL OR COMMERCIAL FLEET, OR A LIVERY/TAXI VEHICLE. SEE TOYOTA DEALER FOR DETAILS AND EXCLUSIONS. ROADSIDE ASSISTANCE DOES NOT INCLUDE PARTS AND FLUIDS, EXCEPT EMERGENCY FUEL DELIVERY/LEASE, APR AND CASH BACK OFFERS MAY NOT BE COMBINED. SEE DEALER FOR DETAILS.



**Cifras de colocaciones
automotrices en
marzo doblaron las del
mismo mes de 2020**

Ventas de autos baten récord y superan la crisis de salud

Autos de la marca Toyota vemos listo para la venta en un dealer automotriz del área metropolitana de Washington, en un momento clave para la industria. La demanda ha crecido en el primer trimestre del año, especialmente en marzo, cuando el país viene combatiendo a la pandemia del COVID-19. Al parecer, muchas son las personas que desean comprar un vehículo de inmediato porque prefieren conducir que tener contacto con otras personas al viajar, para evitar potenciales contagios del virus. Las ventas de Honda en marzo crecieron 93%; las de Toyota, 87%; las de Hyundai-Kia, 78%, y las de Nissan, 65%, entre otras marcas. La situación se torna esperanzadora para fabricantes, concesionarias y público en general. **FOTO: AP** **>6**



El Bentley Continental Speed GT aunque no es mucho más rápido en línea recta es más lujoso y más ágil en curvas. **FOTO: BENTLEY**

BRUNO MAGNI
AUTOPROYECTO.COM

El nuevo Bentley Continental Speed GT es una versión de alto desempeño del GT, pero no sólo en línea recta. El auto ahora cuenta con aditamentos que lo

vuelven ágil en curvas a pesar de que su peso supera las 5,000 libras.

Bentley está tan seguro de esto que está llamando al auto el Bentley más capaz y enfocado en el desempeño. Esto a pesar de que cuentan con ediciones más extremas del Continental.

Las mejoras en el auto

comienzan desde el corazón. El motor W12 6.0 litros con doble turbo ahora genera 640 hp, un ligero aumento de los 626 anteriores. El torque se mantiene en las mismas 664 lb-pie de torsión.

El resultado en desempeño es un aumento en la velocidad máxima de 1 milla

Mejor en curvas

Ahora, al cambiar el modo de conducción a Sport, la caja de ocho velocidades con doble clutch hace las reducciones de marcha más rápido y revolucionaria más. Cuando realiza un cambio, ésta cambia de radios en la mitad del tiempo que el Continental normal.

Para detener al auto, nuevos rotores de cerámica de carbono reducen

a 208 mph. En aceleración el tiempo que le toma al Bentley Continental Speed GT alcanzar las 60 mph se ha reducido en una décima, a 3.5 segundos.

El gran diferenciador en el Bentley Continental Speed GT son la dirección posterior y el diferencial electrónico. Aunque el Flying Spur ya los usa para ser más cómodo, el Speed GT se beneficia de ellos para ser más ágil.

Ambos sistemas funcionan en conjunto para mejorar el agarre en curvas cerradas, mejorar la entrada a curvas, y balancear el acelerador con la dirección cuando el auto se desliza.

Sutil por fuera

Visualmente las distinciones de la versión son sutiles. La parrilla frontal es más oscura, los faldones son discretamente diferentes, y claro, hay placas con la leyenda Speed.

El interior cuenta con piel con patrón de diamante además de partes forradas en alcántara y asientos contrastantes en rojo.

Con un precio de 274 mil 900 dólares, esto es \$50 mil más que el modelo normal, el Bentley Continental Speed GT aunque no es mucho más rápido en línea recta se justifica por su agilidad en curvas.

PRESENTAN VERSIÓN SPEED GT

Bentley Continental, el auto de lujo soñado

TERMINÓ EN 15TO. LUGAR EN EL GP DE BAHREIN

Vettel anhela redimirse tras el fiasco en Ferrari



Sebastian Vettel, piloto alemán de la escudería Aston Martin, arriba a Italia para disputar la carrera por el Gran Premio de Emilia-Romagna que se disputará este domingo 18.

JEROME PUGMIRE
PARÍS / AP

Sebastian Vettel se siente optimista sobre escribir un nuevo capítulo en la Fórmula Uno, con Aston Martin, y dejar atrás una aciaga última temporada con Ferrari y que siguió el domingo 28 de marzo en la carrera por el Gran Premio de Bahrein, donde terminó en la 15ta. ubicación, lejos de los principales competidores.

Las cosas fueron de mal en peor desde el 2020 para el cuatro veces campeón de la F1.

En la anterior temporada, apenas una vez subió al

podio y concluyó 10 de las 17 carreras fuera de los 10 primeros, en medio de un tenso ambiente que empeoró después de que Ferrari no le ofreció un nuevo contrato.

“Todo el año fue un reto. Obviamente no estoy feliz de cómo transcurrió el año pasado en cuanto a mi rendimiento”, indicó. “Hubo situaciones que no resultaron bien y cosas que me hubiera gustado resultaran diferentes. No es ningún secreto que por momentos no estaba completamente feliz”, dijo.

El año pasado Vettel cayó en desgracia. Su autoestima fue sacudida tras perder los títulos de 2017 y 2018 ante Lewis Hamilton

y Mercedes, a pesar de que lideraba ambos campeonatos a la mitad de temporada.

Un piloto que aún comparte el récord de más triunfos de F1 en una temporada con Michael Schumacher –un total de 13 con Red Bull en 2013– y 53 victorias, entre sus 121 podios se vio superado por su joven compañero Leclerc en 2019 y 2020.

Después de que Leclerc recibió un lucrativo nuevo contrato hasta el 2024 –y Vettel no recibió ninguna oferta– se hizo evidente quién era considerado el piloto principal. La brecha se hizo más evidente cuando Vettel terminó las últimas carreras del año en el 13mo,



El bólido Aston Martin conducido por Sebastian Vettel después de chocar con el coche Alpine de Esteban Ocon el domingo 28 de marzo en el circuito de Bahrein. Allí Vettel terminó en el puesto 15.

FOTO: KAMRAM JEBREILI / AP

12mo y 14mo lugar.

“No estuve a mi nivel. Nunca me ha importado lo que la gente piense, escriba o diga”, aseguró Vettel. “Es por esto que sólo me importa estar en paz conmigo mismo. “Tengo muy, muy altas expectativas de mí”.

En Aston Martin

Incluso consideró retirarse, pero su cambio a Aston Martin reavivó el entusiasmo del piloto alemán de 33 años.

“No soy tan viejo, ahí puedes ver a pilotos más viejos de vuelta en la parrilla”, dijo en alusión a Fernando Alonso, el español de 39 años. “No es una

cuestión de edad. Yo pienso que es una cuestión de tener un buen equipo y coche alrededor tuyo”.

Aston Martin corre con motores Mercedes y la escudería pertenece al bilionario canadiense Lawrence Stroll, padre del otro piloto del equipo Lance Stroll.

Aston Martin busca pelear por el título en los próximos tres o cinco años.

Vettel dio a entender que el ambiente en Aston Martin es menos sofocante que en Ferrari. La escudería italiana, con sus monoplazas de rojo luminoso, sigue siendo el nombre más icónico en la historia de la F1. Pero Ferrari no gana

un título de pilotos desde Kimi Raikkonen en 2007 y su último campeonato de constructores fue en 2008.

“Es mucho más modesto (en Aston Martin) al compararlo con Ferrari a las primeras”, dijo Vettel. “Las cosas son un poco más distintas, pero no se trata de los lujos o tener sillas carísimas en las oficinas. Se trata del trabajo tras bambalinas”.

Vettel ahora quiere dejar atrás lo sucedido el 28 de marzo en el Gran Premio de Bahrein y ahora se concentra en el compromiso de esta semana en el Gran Premio Emilia-Romagna en Italia.

SEGÚN ACUERDO DE PATROCINIO

Autos BMW para todos los jugadores del Milan

MILÁN, ITALIA
AP

El astro Zlatan Ibrahimović y sus compañeros del Milan recibirán nuevos vehículos, luego que el club italiano firmó el miércoles 30 de marzo un nuevo acuerdo comercial con BMW.

La automotriz alemana se convirtió en el nuevo socio premium del Milan, y repartirá vehículos BMW de su gusto particular a cada jugador del equipo.

“BMW, como el Milan, es un sinónimo de excelencia, estilo e innovación, así que estamos deleitados en embarcarnos en este proyecto y encaminarnos a un futuro progresista y sostenible, para el beneficio de todos”, dijo el presidente

del Milan Paolo Scaroni.

No se dieron a conocer los detalles financieros, ni la extensión del acuerdo. Pero el Milan lo describió una “sociedad multianual”.

El nombre BMW corresponde a las siglas en alemán de Bayerische Motoren Werke AG (Fábricas de motores bávara S.A.). BMW es un fabricante alemán de automóviles y motocicletas de alta gama y lujo, cuya sede se encuentra en Munich. Sus subsidiarias son Mini, Rolls-Royce y BMW Bank.

Este fabricante es el líder mundial en ventas entre los constructores automotrices de gama alta y compite principalmente con Audi, Volvo, Lexus y Mercedes-Benz, entre otros vehículos de gama alta. El Milan ha recuperado protagonismo esta temporada en la Serie

A tras varios años de resultados mediocres. El último de sus 18 títulos de la liga italiana se remonta a 2011, pero actualmente marchan segundo en la clasificación, a seis puntos del líder Inter de Milán. Los Rossoneri también han levantado su imagen fuera de la cancha. Un reciente estudio encontró que el Milan es el club italiano más popular en Estados Unidos y China.

“Tenemos una estrategia bien definida”, dijo Casper Stålstvig, el director de ingresos del Milan y que previamente trabajó con los clubes ingleses Manchester United y Fulham. “Queremos ser uno de los clubes más exitosos del fútbol mundial para 2025, esa es nuestra visión desde una perspectiva comercial”, sostuvo.

LA BAJADA BRAVA !!!

- EL MOSTRITO
- POLLO BROASTER
- SALCHIPOLLO
- SALCHIPAPA:
- ALO POBRE Y TRADICIONAL
- HAMBURGUESA:
- ROYAL Y TRADICIONAL
- AEROPUERTO
- CHORIPAN
- BISTECK ALO POBRE
- CALDO DE GALLINA

CARRY OUT - DELIVERY

(301) 3555325

TODOS LOS JUEVES

DE 4-8 PM

15921 Frederick Rd Rockville, MD 20855
(301) 355 5325



ALEXANDRIA TOYOTA



TOYOTA

AlexandriaToyota.com



PARA GARANTIZAR TU SEGURIDAD!

DEJA QUE NOSOTROS TRABAJEMOS POR TI

Llámanos y te ayudaremos a completar
todo el tramite por linea.

ENTREGAMOS EL AUTO EN TU CASA!



2021 Toyota
COROLLA LE



LEASE

\$139

LEASE
\$239



2021 Toyota
RAV4 LE



2021 Toyota
CAMRY LE

LEASE

\$239

LEASE
\$309



2021 Toyota
HIGHLANDER LE

LEASE

\$339



2021 Toyota
TUNDRA

4x4 Tundra Double Cab SR 5.7L V8 6.5-Ft. Bed

New car special pricing includes all cash rebates and incentives provided by Toyota but excludes taxes, tags, and \$789 Processing Fee. Special Prices are only applicable to the specific vehicle as identified by a stock number and/or VIN and cannot be used in conjunction with other offers. Vehicles are subject to prior sale. Please check with dealer for vehicle availability.

ACEPTAMOS TAX ID!

USED CARS



CADA VEHICULO CERTIFICADO VIENE CON...

- 12-meses/12,000 Millas Garantía Total Limitada
- 160-Point de Inspección de Calidad
- 7-años/100,00 Millas Garantía limitada del tren de potencia
- CARFAX Reporte del historial del vehículo

2015
TOYOTARAV4
LE

\$195



Stk. N1555A

2016
TOYOTAPRIUS
FOUR

\$225



Stk. N1961A

2017
TOYOTARAV4
XLE

\$250



Stk. N1553A

2017
TOYOTASIENNA
XLE FWD

\$324



Stk. N672A

2017
TOYOTAHIGHLANDER
XLE AWD

\$375



STK. N959A

2018
TOYOTACAMRY
LE

\$210



Stk. P23341

2018
TOYOTARAV4
LE

\$231



Stk. N1554A

2018
TOYOTAC-HR XLE
PREMIUM

\$237



Stk. P23358

2018
TOYOTAHIGHLANDER
LE

\$387



STK. P23139

2018
TOYOTA4RUNNER
SR5 PREMIUM

\$463



Stk. 863A

2019
TOYOTASIENNA
XLE

\$374



Stk. P23417

2019
TOYOTACOROLLA
LE

\$206



Stk. P23367

2020
TOYOTAC-HR
LE

\$268



Stk. N1853A

2020
TOYOTACAMRY
HYBRID SE

\$359



Stk. PR23397

2020
TOYOTATACOMA
TRD

\$468



Stk. P23193

Y muchos más para elegir!!

Used cars monthly payments based on 20% down, 3.9% APR for 72 months. excludes taxes, tags, and \$599 Processing Fee.

(703) 684-0700

3750 Richmond Highway Alexandria, VA 22305



Douglas Quintanilla
Sales



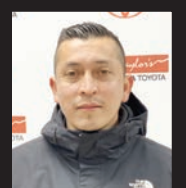
Al Mendoza
Sales



Jorge Zurita
Sales



Daniel Polio
Sales



Wilson Moran
Sales

* New car special pricing includes all cash rebates and incentives provided by Toyota but excludes taxes, tags, and \$789 Processing Fee. Special Prices are only applicable to the specific vehicle as identified by a stock number and/or VIN and cannot be used in conjunction with other offers.

CIFRAS DE MARZO DUPLICAN LAS DEL MISMO MES DE 2020

Ventas de autos baten récord en dealers del país

Todos los grandes fabricantes automotrices obtienen alta demanda en toda la nación.



Unidades de Toyota salen de la última línea de producción en una de las plantas del fabricante en el país. Toyota vio aumentar sus ventas en marzo en un 87 por ciento si lo comparamos con el mismo mes del año anterior.

FOTO: TOYOTA

DETROIT, ILLINOIS

AP

Las ventas de autos en Estados Unidos aumentaron más de 11 por ciento en el primer trimestre, y las registradas en marzo superaron por mucho las del mismo mes del año pasado, cuando dio

inicio la pandemia.

Los fabricantes comercializaron más de 3,9 millones de vehículos en los primeros tres meses del año, y varias compañías informaron que sus ventas de marzo casi duplicaron las del mismo mes del año anterior, según cifras compiladas por Edmunds.com.

Las ventas de Honda

en marzo crecieron 93%; las de Toyota, 87%; las de Hyundai-Kia, 78%, y las de Nissan, 65%.

General Motors reportó un incremento de 46% en sus ventas; Fiat Chrysler (ahora Stellantis) de 45%, y Ford, de 26%.

Kevin Roberts, director de perspectivas de la industria en Cargurus.com,



Una operaria trabaja en la línea de ensamblaje de los vehículos F-150 en la planta Ford en Dearborn, Michigan. La producción ha crecido debido a la creciente demanda.

FOTO: CARLOS OSORIO / AP



Robots trabajan al lado de operarios en una planta de producción automotriz en Illinois. El aumento de las ventas ha traído altas expectativas para los fabricantes de autos que se refleja en el aumento de contrataciones y de las ventas.

FOTO: CORTESÍA

nado al interés de la gente en transportarse de forma individual a causa del virus deberá mantener la vitalidad de las ventas, apuntó.

Pero la actual escasez de microprocesadores está obligando a los fabricantes a reducir la producción de vehículos, y eso podría afectar las ventas más adelante este año.

Además, debido al bajo suministro a los concesionarios y la falta de variedad, la gente podría postergar sus compras, dijo Roberts. Sin embargo, muchas otras personas quizá deseen comprar un vehículo de inmediato porque prefieren conducir que tener contacto con otras personas al viajar, afirmó.

Analistas y ejecutivos del sector afirman que la escasez de microprocesadores podría prolongarse hasta por lo menos el tercer trimestre del año.

advirtió que las ventas minoristas a compradores individuales fueron sólidas, pero las ventas en general continúan abajo de los niveles previos a la pandemia debido a una disminución en las compras de flotillas.

Cuando comenzó la pandemia, afirmó, los compradores se replegaron y las

ventas minoristas disminuyeron durante alrededor de un mes.

“Diría que los autos han estado superando el desempeño de la economía general desde ese momento”, agregó.

El programa gubernamental de estímulo por 1,9 billones de dólares au-

ROMPE RÉCORD EN VEHÍCULOS ALTERNATIVOS

Crece la demanda de autos Toyota y Lexus

AUTOGUÍA

WASHINGTON HISPANIC

Las ventas de Toyota y su marca de lujo Lexus llegaron a 253 mil 783 unidades en marzo de 2021, lo que representó un aumento del 87 por ciento en volumen y del 79.8 por ciento en la tasa de venta diaria en comparación con marzo de 2020.

Las cifras fueron anunciadas por Toyota Motor North America (TMNA) el fin de semana pasado, y señaló que las ventas en el primer trimestre (enero a marzo) alcanzaron los 603 mil 066 vehículos en el país, un aumento de 21.6 por ciento en volumen y 24.9 por ciento en la tasa de venta diaria.



Las colocaciones del híbrido Toyota Prius subieron 140.7 por ciento en marzo y 22.4 por ciento en el trimestre.

FOTO: TOYOTA

Por separado, la división Toyota informó ventas de 220 mil 597 vehículos en marzo, un aumento de 83,6

por ciento en volumen. En todo el trimestre llegaron a 528 mil 813 vehículos, un aumento de 20.3 por ciento

en volumen.

La división Lexus, por su parte, informó ventas de 33 mil 186 vehículos en mar-

zo, un aumento de 112.9 por ciento en volumen. Y en el primer trimestre las colocaciones llegaron a 74 mil 253 unidades.

Además, Toyota se consolidó como el fabricante número uno en ventas de los vehículos alternativos (APV), es decir, híbridos, eléctricos y con celdas de combustible. para el mes y el trimestre.

Las ventas totales de APV en marzo fueron de 60 mil 133 vehículos, un aumento de 290.7 por ciento, que en todo el primer trimestre alcanzaron las 138,326 unidades.

Por otro lado, TMNA dio a conocer que desde abril introducirá 25 modelos en total, entre los cuales habrá nuevos, actualizados o

de edición especial, durante un período de 16 meses. Dos de ellos serán vehículos a batería eléctrica, otro será un vehículo eléctrico que se enchufa y casi la mitad de ellos serán sedanes.

Con la incorporación del Lexus LS híbrido a las ventas a fines de esta primavera, TMNA ofrecerá 17 vehículos híbridos, eléctricos y de celda de combustible en su catálogo.

Las ventas de estas APV fueron lideradas por RAV4, Sienna, Highlander y Venza. El híbrido Prius subió 140.7 por ciento en marzo y 22.4 por ciento en el trimestre.

También las ventas de Tacoma aumentaron 69.6 por ciento en marzo y 23.9 por ciento en el trimestre.