EspacioT | La Revista
Transporte y todo lo demás

## Industria

Especial Lat.Bus 2026

Agetich se reposiciona como actor clave

Hablan los máximos ejecutivos de Comil y Modasa

## Inspiración

Patricio Bohle
ETM

Luis López
San Sebastián

Gabriel Cortés
North Pacific

## Test Drives

DAF XF 6x4

King Long e-Mini

Foton e-Galaxus 9

Mercedes Benz G-Klasse




# Heller firme en los estribos

Carlos Heller fundó Sotraser para mover sus máquinas agrícolas en 1992. Hoy, 700 camiones después, mira cómo su hijo Alberto toma las decisiones que trazan el futuro de la mayor empresa de transporte de carga de Chile.




VIVIPRA®

WWW.VIVIPRA.CL




ZEUS S

*Hasta el último* ***kilómetro de Chile.***



# El Transporte elige

Ya comenzamos a calentar motores para la noche más importante de nuestra industria. El próximo 24 de noviembre, en Espacio Riesco, volveremos a encontrarnos en **Premios Transporte 2026**, presentados por Shell, una gala que busca reconocer a las personas que, desde distintos ámbitos, hacen posible que el transporte de Chile avance cada día.

Pero antes de llegar a esa noche hay una etapa fundamental: las nominaciones.

Son los gremios y las empresas proveedoras auspiciadoras de **EspacioT | La Revista** quienes proponen aquellos nombres que merecen ser reconocidos. Porque nadie conoce mejor el esfuerzo, la trayectoria, el liderazgo y el compromiso que existen detrás de esta actividad que quienes forman parte de ella.

Tanto en transporte de Pasajeros como en transporte de Carga, tendremos cuatro categorías: Impulsor, para quienes dinamizan y potencian la actividad; Gestor, para quienes destacan por su liderazgo y capacidad de gestión; Mentor, para aquellos que enseñan, acompañan y abren camino a nuevas generaciones; y Prócer, nuestro reconocimiento a una trayectoria que ha dejado huella en el transporte chileno.

Después vendrá la votación y será nuevamente la industria la que tendrá la palabra.

En EspacioT creemos profundamente en el valor de reconocer a nuestra gente. Ese ha sido y seguirá siendo nuestro compromiso: acompañar al transporte, contar sus historias y generar espacios donde sus protagonistas sean quienes ocupen el lugar que merecen.

**Premios Transporte 2026** ya está en marcha.

**Andrés Lang Valentino**
Director ejecutivo EspacioT

**Anita Hidalgo Vásquez**
Directora ejecutiva EspacioT

**EspacioT | La Revista** #11 | Octubre de 2026 | Año 2.
**DIRECTOR** Andrés Lang · andres@espacioT.cl · +569 9227 7628
**EDITORA GENERAL** Anita Hidalgo · anita@espacioT.cl · +569 5829 3338
**LEGAL** EspacioT | La Revista es editada por Ediciones Periodísticas SpA.
**IMPRESA EN CHILE**. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. **© COPYRIGHT 2026.**

## Destacamos



8
### Desde Lat.Bus
En São Paulo estuvimos en la feria de buses más importante de Sudamérica.



26
### Cambio de era
Con la segunda generación de la familia Bohle al mando, ETM abre una nueva etapa en su historia.



32
### Lujo 4x4
El Mercedes-Benz G-Klasse G450d une un diésel de seis cilindros con lujo y aptitud para el barro.



44
### Potencia en el eje
El Foton e-Galaxus 9 eléctrico concentra motor y transmisión en su sistema eAxle con 470 HP.



50
### Ruta familiar
Luis López cede a sus hijos, Luis Alberto y Sebastián, el timón de Transportes San Sebastián.



56
### Tamaño justo
El King Long E-Mini, un bus eléctrico de seis metros, abre rutas cortas y específicas.

# ¡Nuevos Beneficios!

## Shell Card TRANSPORTE




Nueva upa!

**En la App Shell encontrarás por el mes de septiembre 4 cupones por**

# 1 ENERGÉTICA A $10

Promoción válida para usuarios que utilicen su Shell Card asociados a la App Shell. Tope máximo de 4 cupones para ser canjeados durante el mes en curso y pagando con tu App Shell para obtener una energética a un valor de $10 por unidad, canje sujeto a disponibilidad de producto en tienda. Todas las tiendas upa! participan en la promoción. Beneficio válido desde el 01 de septiembre al 30 de septiembre de 2026.




enex Licenciataria de Shell

Solicita tu **Shell Card** TRANSPORTE en **www.tarjeta-transporte.cl** o con la atención de un ejecutivo llamando al 600 350 2000 o escríbenos a **hablemos@enex.cl**

www.enex.cl

**ENCUENTROS QUE DEJA LAT.BUS**

Nuestro paso por Lat.Bus, en São Paulo nos permitió reencontrarnos con empresarios, ejecutivos y amigos chilenos que llegaron hasta Brasil para ser parte de uno de los principales encuentros del sector en Latinoamérica.



Carlos Landeros, Daniel Gutiérrez, Carlos Silva y Edilio Ruiz.



Eric Abrão y Carlos Silva.



Cristóbal Tapia, Matías Flores, Dusan Cikutovic y María de Los Ángeles Yanguas.



Luigi Corradi, Deoclecio Corradi y Carlos Corradi.



Álvaro Cabrera y su hijo Álvaro.



Alejandro Menanteaux, L uis Amaral y Mónica Gutiérrez.



Jorge Almonacid, Francisco Almonacid, Patricio Vásquez, Jorge Berazaluce y Santiago Zamar.



Álvaro Cabrera, Sidney Biaggini, Matías Castro y Gaspar Cikutovic.



Ariel Devaud, Rodrigo Pérez, Vinko Cikutovic y José Manuel Pérez.



Gaspar Cikutovic, Patricio Muñoz, Eliana Sepúlveda y José Antonio Margalet.



Sebastián Garnham, Edmundo Godoy, Luis Cordero, Donato Cervellino y Mathias Quiroz.




Mónica Gutiérrez, Pedro Massoud, Sebastián Massoud y Rodrigo Muñoz.




Gonzalo García, Tomislav Matijevic y Peter Plers.




Marcelo Martínez, Jorge Ruiz, Claudia Arévalo y Daniel González.



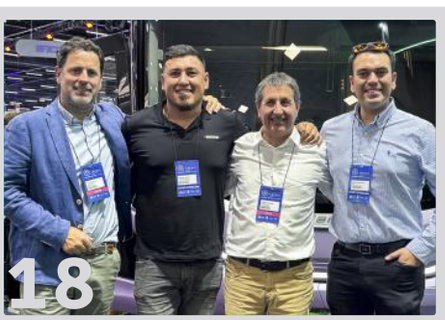

Ernesto Cáceres, Francisco Ananías, Hermann Kellendonk, Diego Kellendonk y Germán Chamorro.



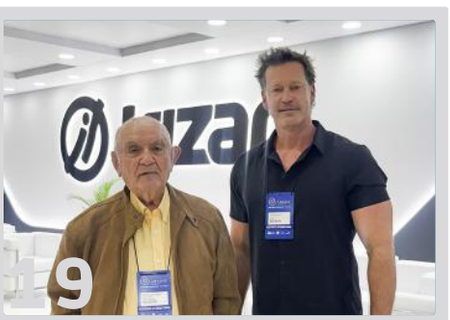

José Antonio Margalet, Sidney Biaggini, Diego Biaggini, Javier Santín y Daniel Sepúlveda.




Richard Rojas, Paula Teixeira, Gabriela Oliveira, Simone Ferrari, Marco Benavente y Fabio Lima.




José Antonio Guarachi, Diego Biaggini, Matías Castro y Álvaro Cabrera.




Edilio Ruiz y Tomislav Matijevic.




Matías Castro, Patricio Muñoz y Juan Pablo Ortiz.




Matías Castro, Evaristo Ales y José Antonio Guarachi.




Alejandro Menanteaux, Matías Verschae, Diego Menanteaux, José Domínguez y Cristian Díaz.




Luis Amaral, Felipe López, Christian Vicherat y César Rojas.

# LAT.BUS desde adentro

EspacioT realizó una cobertura exclusiva de Lat.Bus 2026 en Brasil. Durante tres jornadas recorrimos la feria, conocimos los principales lanzamientos, conversamos con fabricantes y ejecutivos y participamos de las instancias donde la industria discutió las tecnologías y decisiones que están marcando el futuro del transporte de pasajeros.

**DESDE SAN PABLO, BRASIL.**
**TEXTO Y FOTOS** Anita Hidalgo




**Desde las fauces de Lat.Bus, EspacioT siguió durante tres días el pulso de una industria en constante movimiento: lanzamientos, conversaciones y preguntas que ayudan a entender qué buses veremos mañana en Chile.**

São Paulo volvió a reunir a buena parte de los protagonistas de la industria latinoamericana del bus y EspacioT estuvo ahí en exclusiva gracias a una invitación de Anfavea. Entre el 11 y el 13 de agosto recorrimos la muestra ferial, sus stands, conocimos nuevos productos y conversamos directamente con fabricantes, ejecutivos, empresarios y representantes del sector.

Tres jornadas que permitieron comprobar en terreno que la transformación del transporte de pasajeros ya está ocurriendo y, sobre todo, que no existe un único camino para enfrentarla.

Electricidad, B100, biometano, gas, sistemas híbridos y motores convencionales cada vez más eficientes convivieron en São Paulo con inteligencia artificial, telemetría, conectividad y nuevas herramientas digitales. Tecnologías diferentes, pero con objetivos que se repiten: disminuir emisiones, mejorar la eficiencia y entregar mejores herramientas para la gestión de las operaciones.

Nuestra cobertura comenzó precisamente ahí, buscando conocer qué está desarrollando cada fabricante y cuánto de lo presentado en Brasil puede tener impacto en Chile.

Volvo mostró una estrategia de descarbonización sustentada en distintas tecnologías. Entre sus novedades estuvo el B320R 6x2 B100 Flex, capaz de utilizar diésel o B100 en cualquier proporción, además de una nueva configuración 6x2 del BZR eléctrico. Para carretera, la compañía llevó la tecnología I-See a sus buses, utilizando GPS, conectividad e inteligencia artificial para reconocer la topografía y anticipar aceleraciones y cambios de marcha.

Volkswagen Caminhões e Ônibus, en tanto, presentó los nuevos e-Volksbus 22H y 18H y







El Paradiso G8 1800 DD fue una de las novedades de Marcopolo en Lat.Bus, particularmente relevante por la muy alta presencia de buses doble piso en los servicios interurbanos chilenos.




Mercedes-Benz presentó el eCity como una alternativa para ampliar el acceso a la electromovilidad mientras celebraba sus 70 años de producción de buses en Brasil.

## Internacional

En tres días, Lat.Bus reunió a más de 200 marcas de la industria en 45 mil metros cuadrados y convocó a 30 mil visitantes de más de 40 nacionalidades en São Paulo.




**Volvo presentó una estrategia de descarbonización con varias tecnologías: el B320R 6x2 B100 Flex y una nueva configuración 6x2 del BZR eléctrico.**




**Comil exhibió la Versatile V4 junto con una oferta pensada para el transporte carretero, el transporte de personal y los servicios urbanos, con soluciones para distintos segmentos.**

complementó su propuesta con herramientas donde inteligencia artificial, telemetría, capacitación de conductores y diagnóstico remoto comienzan a formar parte de un mismo ecosistema operacional.

Iveco Bus eligió Lat.Bus para anunciar una inversión de R$150 millones hasta 2028, destinada a fortalecer su operación y desarrollar nuevos productos y servicios, utilizando a Brasil como una plataforma para su crecimiento en América Latina.

Marcopolo desplegó una amplia muestra de su portafolio. Para el mercado chileno resultó especialmente interesante el Paradiso G8 1800 DD, por la relevancia que tienen los buses Double Decker en nuestros servicios interurbanos. En Volare, el Attack 10 mostró otra alternativa: una arquitectura híbrida REEV/REX que combina tracción eléctrica y generación de energía mediante etanol.

También estuvimos con Mercedes-Benz, que presentó el eCity como una alternativa para ampliar el acceso a la electromovilidad, mientras celebraba 70 años de producción de buses en Brasil.

Scania volvió a demostrar que su estrategia tampoco depende de una sola tecnología. El K 300 eléctrico 6x2*4, la llegada de Scania Super al segmento de buses y su apuesta por gas y biometano formaron parte de una propuesta donde distintas soluciones conviven de acuerdo con las necesidades de cada operación.

La cobertura de EspacioT también llegó hasta los principales carroceros.

Irizar presentó el i6S Efficient, con un trabajo enfocado en aerodinámica, reducción de peso, seguridad y menor consumo, especialmente relevante para Chile por la presencia de Grupo Cabal como distribuidor de la marca en nuestro país.

Caio mostró la evolución de

# 130 años nos trajeron hasta aquí.

Muy pronto, una edición especial que lleva consigo
el legado que dio origen a toda una industria.




130 AÑOS

KAUFMANN

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

sus familias Apache y Millennium; Busscar exhibió nuevas alternativas como El Buss FT y El Buss 325L; y Comil presentó parte de su oferta para transporte carretero, fretamento y servicios urbanos.

Mascarello, por su parte, llegó con una renovación completa de su familia Micro, ahora estructurada en las versiones S2, S3 y S4, además del Horizon, reflejando la búsqueda de soluciones cada vez más específicas para distintos tipos de operación.

Pero nuestra presencia en Lat.Bus fue más allá de los vehículos.

Como medio chileno presente en São Paulo, participamos también en el seminario de Anfavea que abrió las actividades del colectivo de prensa. Allí, junto a representantes de la industria y medios especializados, pudimos conocer otras miradas sobre la evolución del mercado, las nuevas tecnologías y los desafíos que enfrenta la movilidad colectiva en Brasil y Latinoamérica.

Esa combinación entre exposición, conversaciones y debate permitió mirar Lat.Bus desde una perspectiva especialmente relevante para nuestros lectores.

> Lat.Bus fue el primer round. En diciembre, EspacioT volverá a Brasil, esta vez para entrar a Fenatran, con los camiones como gran eje de nuestra próxima cobertura.

Porque muchas de las tecnologías que vimos en São Paulo comenzarán a formar parte —o ya forman parte— de las decisiones de operadores, distribuidores, fabricantes y autoridades en Chile.

Y quizás esa fue una de las principales conclusiones que nos dejó esta cobertura: el bus está dejando de ser solamente chasis, motor y carrocería. Hoy forma parte de un ecosistema donde datos, inteligencia artificial, energía, conectividad y gestión operacional tienen cada vez mayor protagonismo.

Desde São Paulo miramos esa transformación en terreno y de primera fuente, para acercar a Chile lo que está comenzando a escribir el próximo capítulo del transporte de pasajeros en América Latina.




**Irizar presentó el i6S Efficient, un modelo con mejoras en aerodinámica, reducción de peso, seguridad y bajo consumo, junto a Grupo Cabal, distribuidor de la marca en Chile.**




**Scania presentó el K 300 eléctrico 6x2*4, la llegada de Super al segmento de buses y sus soluciones de gas y biometano para cada operación de buses.**

EPYSA EQUIPOS

# NUEVA

# BATEA INOX

## MÁXIMA DURABILIDAD. CERO CORROSIÓN

**Acero inoxidable** para un rendimiento superior en las condiciones más exigentes

**ACERO INOXIDABLE**
Alta resistencia a la corrosión

**MENOR DESGASTE**
Mayor vida útil, menor mantención

**MÁXIMO RENDIMIENTO**
Diseñada para las faenas más exigentes




HECHA PARA DURAR. **PENSADA PARA PRODUCIR MÁS.**
MÁS TONELADAS. MENOS DETENCIONES. MAYOR RENTABILIDAD.

RANDON

Conoce más en
**EpysaEquipos.cl**
Escaneando el QR




Presentó su primer Reporte de Sostenibilidad

# Jedimar proyecta su legado

**Grupo Jedimar presentó su primer Reporte de Sostenibilidad 2025, un hito que reúne los avances y desafíos de sus empresas y que también reconoce a EspacioT por los Premios Transporte 2025.**




Grupo Jedimar marcó un nuevo hito en su trayectoria con la presentación de su primer Reporte de Sostenibilidad 2025, documento que ordena, mide y proyecta las iniciativas desarrolladas por las distintas empresas que integran el holding. El trabajo forma parte de una estrategia que busca avanzar hacia una gestión responsable y con mayor trazabilidad.

El reporte dimensiona también la magnitud de Jedimar: más de 8.000 colaboradores, 27 millones de pasajeros transportados al año y una flota que supera los 3.500 vehículos, además de una extensa presencia en logística, infraestructura, transporte y aftermarket.

La publicación reconoce, además, uno de los hitos que une la historia reciente del Grupo con EspacioT. En su apartado dedicado a los principales logros de 2025, destaca el reconocimiento entregado a Jesús Diez González, presidente de Jedimar Corp, quien recibió el Premio Prócer en la Industria del Transporte de Pasajeros durante los Premios Transporte 2025 organizados por EspacioT, distinción que relevó su trayectoria y contribución al desarrollo del sector en Chile.

Para EspacioT, ser parte de este primer Reporte de Sostenibilidad adquiere especial significado, al quedar nuestro reconocimiento incorporado en un documento que recoge la historia, los avances y la proyección de uno de los grupos empresariales de mayor trayectoria ligados al transporte nacional.

VOLVO

# VOLVO TRUCKS **GAS POWERED**

# + EFICIENCIA
# - EMISIONES




**Rentabilidad comprobable** para operaciones de alto kilometraje.

950 km de **autonomía** Único con **ciclo Diesel**

**volvochile.cl**

**Cabina NGD**

La cabina avanza 16 cm desde el pilar A. La norma europea exige que ese crecimiento mejore eficiencia, seguridad o habitabilidad.




El DAF XF 6x4 no fue configurado para verse grande. El techo bajo, de 3,2 metros y sin deflector, responde a una razón concreta: en el norte hay buzones de carga de 3,5 y 3,6 metros donde un camión alto no entra. Esa condición explica esta versión, pensada para faena sin renunciar al espacio y los avances de una cabina completamente nueva.

El nombre XF se mantiene, pero la plataforma cambió. DAF adelantó la cabina 16 centímetros desde el pilar A. La normativa europea permite ampliar dimensiones solo si eso mejora aerodinámica, seguridad o habitabilidad. El resultado se siente arriba: más espacio, una postura natural y una vista más abierta.

## Prueba real

La unidad de prueba lleva el Paccar MX-13 de seis cilindros en línea y 12,9 litros, con 530 CV, asociado a la transmisión automatizada ZF TraXon. En una prueba Alto Hospicio-Collahuasi movió un conjunto estimado en 41 toneladas durante 272 kilómetros y llegó a 4.281 msnm. En los cinco kilómetros sostenidos más exigentes, con 7,3% de pendiente media y 365 metros de ganancia de altura, promedió 33,6 km/h. El motor giró a 1.546 rpm durante ese tramo. Es una referencia concreta de capacidad bajo carga, altura y pendiente.

## Ver por cuenta propia

Desde el asiento se entiende una parte importante de la renovación. El conductor va 75 milímetros más abajo que antes y el parabrisas entrega un 33% más de superficie visible; los vidrios laterales aumentan la línea de visión en 15%. El punto ciego frontal, según los datos de DAF, pasa de 3,2 a 1,2 metros. A la derecha, el tablero baja hacia el lado del copiloto y despeja una esquina crítica en maniobras, accesos y tránsito cercano.

La cabina suma detección de peatones, radares y una cámara

## Nuevo DAF XF 6x4

# La faena cambia de perspectiva

**La nueva generación de camiones DAF no se limita a renovar la máscara. La cabina avanza 16 cm, baja el asiento 75 mm y amplía la visión del conductor. Son cambios nacidos de la normativa europea para mejorar eficiencia, seguridad y confort.**

**TEXTO Y FOTOS** Andrés Lang



El tablero de 12,3 pulgadas reúne indicadores y menús de conducción. Dos visualizaciones permiten adaptar la lectura.



El Paccar MX-13 entrega 530 CV y 2.700 Nm entre 900 y 1.350 rpm, una respuesta pensada para sostener la carga sin subir de vueltas.

## En Chile

El nuevo XF llega a Chile en su segunda generación europea, a cargo de su representante SKC Transporte.



Puertas laterales facilitan la mantención diaria y permiten reparar solo el sector afectado tras un golpe.



La cámara de punto ciego mejora la visión lateral y ayuda a detectar peatones y otros vehículos.




La selectora de marchas pasa a la columna del freno motor.



Dos apoyabrazos y suspensión neumática independiente mejoran el confort del conductor en faena.

de punto ciego orientada a mejorar la seguridad de peatones, ciclistas y otros vehículos que comparten la vía. La tecnología amplía la información disponible, pero el diseño también busca que el conductor resuelva más situaciones con visión directa.

El puesto de conducción fue replanteado desde cero. Los asientos incorporan dos apoyabrazos y suspensión neumática independiente, mientras las mejoras en la suspensión de cabina ayudan a aislar vibraciones y movimientos. A ello se suma un ambiente con menores niveles de ruido y una posición más descansada para jornadas largas. En faena, donde atraer y retener conductores es parte de la operación, el confort deja de ser un detalle.

La cabina de techo bajo conserva una sola litera, con 650 milímetros en su zona más angosta y hasta 750 mm al centro. El refrigerador bajo la cama libera espacio entre los asientos y el tablero digital de 12,3 pulgadas concentra la información. La selectora de marchas pasa a la columna del freno motor. Son decisiones que despejan el entorno inmediato y ordenan mejor el trabajo cotidiano.

### Una cuenta operacional

La nueva generación anuncia hasta 13% menos consumo frente a la anterior y fija intervalos de mantención de 50.000 kilómetros para uso faenero, que se extienden a 70.000 kilómetros en carretera. La prueba a Collahuasi agrega evidencia de campo: el conjunto completó la ruta con una media en movimiento de 66,2 km/h, combinando carga, altura y pendientes. El XF 6x4 apunta así a productividad, robustez y una cabina diseñada para que el conductor trabaje con mayor visibilidad, aislamiento y confort.




Una prueba entre Alto Hospicio y Collahuasi el XF 530 completó 272 km con 41 toneladas hasta alcanzar 4.281 msnm. En los cinco kilómetros sostenidos más exigentes, con 7,3% de pendiente, promedió 33,6 km/h.
Una prueba que muestra al XF trabajando justamente en el escenario para el que fue configurado.


RIDDARA
HÍBRIDA ENCHUFABLE
RIDDARA
RIDDARA
CONÉCTATE
A LA LIBERTAD.
DESCONÉCTATE
DE TODO.
7 MODOS DE CONDUCCIÓN
14 FUNCIONES ADAS
4x4 DE SERIE
TATTERSALL Automotriz
conoce más en riddarachile.cl




En Los Ángeles, entre caballos, campo y una historia familiar que atraviesa generaciones, Carlos Heller está en casa. Literalmente. Nos recibe sin la distancia del empresario asociado a algunos de los proyectos empresariales más grandes de Chile, sino con la tranquilidad de quien, a los 62 años, reconoce que finalmente ha comenzado a sacar el pie del acelerador.

Retirarse no está en sus planes. "No me voy a retirar nunca de los negocios porque son mi pasión", dice. Hoy se define como un abuelo que reparte sus días entre Chile y Estados Unidos, que observa a sus hijos asumir responsabilidades ejecutivas y que sigue mirando oportunidades. Pero detrás de esa aparente calma, permanece el mismo hombre inquieto que, siendo muy joven, dejó Falabella —donde estaba tranquilo y con proyección profesional— para acompañar a su madre, Liliana Solari, al desafío de emprender en un campo en el sur.

Los inviernos de Los Ángeles hicieron el resto.

La lluvia, el barro y demasiado tiempo para alguien que no sabía quedarse quieto terminaron empujándolo hacia una pequeña empresa de servicios agrícolas. Compró dos cosechadoras y descubrió que muchas veces quedaban detenidas porque faltaban camiones. Entonces compró dos.

Así, (casi) accidentalmente, nació Sociedad de Transportes y

**La hípica reúne dos rasgos de Carlos Heller: paciencia para criar y ambición para competir. En el haras aplica la misma mirada que a sus otras empresas: elegir bien, cuidar el proceso con rigor y llegar lejos.**




## Carlos Heller, presidente del Grupo Empresarial Bethia y Transportes Sotraser.

# Potencia de purasangre

En el Haras Don Alberto, en Los Ángeles, Carlos Heller habla lejos de los directorios y cerca del origen de todo. El empresario detrás de Sotraser, Megamedia, Ancali y uno de los proyectos hípicos más importantes de América, mira hoy sus negocios desde otra perspectiva: la de quien arriesgó, construyó, y ahora prepara el relevo. Una conversación sobre familia, trabajo, pasión y legado.

**DESDE LOS ÁNGELES**
**TEXTO** Anita Hidalgo y Andrés Lang **FOTOS** Andrés Lang

Servicios, Sotraser.

Ni siquiera tenían claro el nombre, pero Heller sí tenía una idea: construir una empresa distinta. Buenos camiones, cumplimiento, profesionalismo y, especialmente, buen servicio. Entendió temprano que el conductor no era simplemente quien manejaba el vehículo: era la cara de la compañía frente al cliente.

Más de tres décadas después, aquellos dos primeros camiones se transformaron en una operación cercana a las 700 unidades, alrededor de 60 eléctricas y mil 700 trabajadores. Hoy el 45% de la facturación proviene de la minería y otro 15% de cargas especiales o peligrosas. El liderazgo regional de Sotraser en cuanto a la electromovilidad y la tecnología, forma parte de una nueva etapa impulsada con fuerza por Alberto, su hijo.

Heller mira esa evolución con orgullo. Porque la sucesión, para él, nunca significó entregar cargos por apellido. Sus hijos debían ganarse el espacio. Pedro, agrónomo, asumió responsabilidades en el negocio agrícola de Ancali; Alberto, ingeniero comercial, entró a Sotraser como analista, aprendiendo desde dentro antes de llegar a conducir ejecutivamente la compañía.

Sin embargo, hay algo que Heller considera más importante que cualquier formación profesional: la cercanía con las personas.

Es una herencia. Del abuelo a su madre, de su madre a él y






ahora a sus hijos. "Dame el hombre y te doy el negocio", recuerda como una de las frases de su abuelo que marcaron su manera de hacer empresa. Primero las personas; después, el negocio.

Esa filosofía aparece cuando habla de sus equipos, pero se vuelve especialmente evidente cuando habla de los conductores. Durante años viajaba por carretera calculando dónde podía encontrarse con sus propios camiones. Hoy, después de probar incluso los simuladores de conducción de Sotraser, su admiración es todavía mayor. "Yo me saco el sombrero. Los camioneros son unos capos".

Lo dice pensando en las horas lejos de casa, la nieve, el calor del norte, las cargas y la responsabilidad de conducir equipos de enormes dimensiones. Para alguien que construyó una de las principales empresas de transporte del país, quizás esa sea una de las definiciones más reveladoras de toda la conversación.

## La obsesión por hacerlo bien

La misma inquietud que lo llevó desde dos camiones a Sotraser hoy, apareció en otros mundos.

Llegó a Mega cuando el canal estaba lejos del liderazgo y se propuso convertirlo en número uno. Hoy Megamedia es el mayor holding de comunicaciones del país, con las mayores audiencias en sus diferentes plataformas. Antes de ser empresario de medios, sin embargo, Heller ya había conocido una radio desde dentro: a comienzos de los años 80 fue radiocontrolador de radio Concierto. Las comunicaciones, dice, siempre le gustaron.

En Ancali, el salto tecnológico lo llevó a desarrollar una lechería completamente robotizada —una de las más grandes del mundo—, capaz de ordeñar diariamente unas cuatro mil vacas. En el Haras Don Alberto, el proyecto familiar se convirtió en el criadero de caballos fina sangre más grande de Chile y llevó su nombre hasta la élite hípica

internacional. En Estados Unidos, competir entre los mejores dejó de ser una aspiración lejana: su Haras llegó a ser nominado entre los tres mejores de ese país.

No parece casualidad que negocios tan distintos terminen compartiendo una característica: Heller necesita llevarlos al límite.

Y tampoco habla del dinero como destino. Lo entiende como consecuencia y herramienta. Lo que se obtiene vuelve a los proyectos para desarrollarlos, potenciarlos y consolidarlos. De joven miraba a empresarios como su abuelo Alberto Solari y su tío Juan Cúneo como referentes en quienes proyectarse. No quería simplemente acumular; quería hacer cosas y hacerlas bien.

## La pasión azul

Con Universidad de Chile ocurrió algo distinto. Su cariño de toda la vida por la "U" lo llevó a asumir el desafío de dirigirla con la misma lógica con que había enfrentado sus empresas: construir un proyecto grande y exitoso.

Pero el fútbol le enseñó que esa industria tiene reglas propias. Se puede invertir, planificar y formar un gran equipo, pero una pelota que entra o golpea el palo puede cambiarlo todo.

Heller prefiere quedarse con un dato: durante sus cuatro años se consiguieron cinco títulos. "Para el hincha siempre es poco", reconoce. Su corazón, en cambio, sigue siendo azul, aunque nunca ha vuelto a pisar un estadio de fútbol.

## El legado

Hubo años en que su agenda parecía imposible: Falabella, Latam, Clínica Las Condes, Azul Azul, Club Hípico, Megamedia, Haras Don Alberto, Sotraser y Ancali. Reuniones encadenadas geográficamente para alcanzar a estar en todas partes. Hoy admite que aquella intensidad tuvo costos y que quizás habría querido disponer de aún más tiempo para sus hijos.

Ahora son ellos quienes aceleran. En sus empresas y en el deporte que los apasiona y que a Carlos lo pone nervioso... "Así como son competitivos en el rally, lo son en la vida diaria. Lo importante es estar ahí para ellos". Nos interrumpe un pequeño nieto que le trae un dibujo con sus primeras palabras escritas: "Tatá elmejod elmudo", con una copa y un caballo de carreras, y Carlos lo recibe con chochera.

Carlos Heller sigue atento al negocio y a las nuevas oportunidades, solo que ahora, por primera vez en mucho tiempo, "bajó algunos cambios".




**Entre trofeos y caballos, el dibujo de su nieto da otra medida al éxito. Heller quiere criarlos y ver a sus hijos tomar el relevo.**



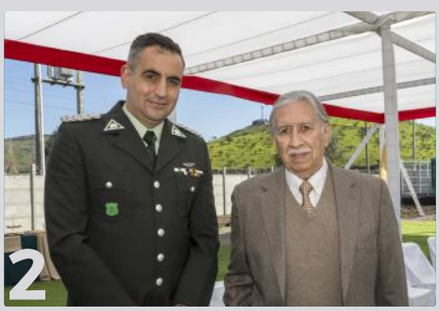
**La crianza va antes de la pista: la ecografía permite seguir la gestación de la yegua reproductora y cuidar la próxima generación del haras.**

**OK BUSES APUESTA POR LA ELECTROMOVILIDAD**

OK Buses dio un nuevo paso en la electromovilidad con la incorporación de 10 buses eléctricos King Long para la operación entre Colina y Santiago. La nueva flota, concretada mediante una inversión privada superior a $4.000 millones, marca un nuevo avance del transporte público eléctrico fuera del área urbana de Santiago. Las unidades fueron incorporadas de la mano de Vivipra, representante de King Long en Chile.




La familia OK Buses liderada por Alberto Muñoz Brocco selló un nuevo compromiso con Colina.




Gerald Eltit y Guillermo Pradenas.




Jorge Muñoz, Javiera Arancibia y Aldo Díaz.




Orlando Melo, Valentina González y Paulo Castillo.




Germán Chamorro, Francisco Ananías, Guillermo Pradenas y Mauricio Galaz.




Javiera Arancibia y Felipe Muñoz.




Guillermo Pradenas, Francisco Ananías, Alberto Muñoz y Felipe Muñoz.




Milena Klaric, Guillermo Pradenas y Jaime Balaguero.




Camilo Alcalde, Daniella Ferrel, Sebastián de la Maza y Benjamín Miller.




Francisco Ananías y Alberto Muñoz.




# NUEVO MACK® ANTHEM

## LA NUEVA ERA
## DE LA LEYENDA



UNA NUEVA ERA
**EN COMODIDAD**



UNA NUEVA ERA
**EN SEGURIDAD**



UNA NUEVA ERA
**EN DISEÑO**



ESTRENA TU NUEVO ANTHEM
**CON 3 AÑOS DE MONITOREO INCLUIDO**

Contáctanos al:
600 360 6200

Iquique • Calama • Antofagasta • Copiapó
La Serena • Santiago • Rancagua • San Fernando
Talca • Concepción • Los Ángeles • Temuco • Osorno
Puerto Montt • Coyhaique • Punta Arenas

Salfa



"La unidad familiar, la transparencia y el respeto siguen siendo la base de nuestra empresa. Las decisiones las tomamos en conjunto y siempre pensando en el largo plazo"

**Patricio Bohle,**
**gerente comercial de ETM.**

## Patricio Bohle, gerente comercial de ETM

# LA NUEVA ERA DE ETM

La incorporación de 36 nuevos buses Marcopolo G8 sobre chasis Scania marca una nueva etapa para ETM. Tras el fallecimiento de su fundador, Gerardo Bohle, la segunda generación de la familia asume el desafío de seguir modernizando una empresa que, desde hace 64 años, conecta el sur de Chile con Santiago con un sello de innovación, seguridad y visión de futuro.

**DESDE PUERTO VARAS**
**TEXTO** Anita Hidalgo **FOTOS** Andrés Lang

En Puerto Varas, rodeado de colaboradores, proveedores y amigos de toda una vida en la industria del transporte, Patricio Bohle recibió una de las inversiones más importantes de los últimos años para ETM: 36 nuevos buses Marcopolo G8 sobre chasis Scania Euro 6. Más que una renovación de flota, la ceremonia simbolizó el inicio de una nueva etapa para una empresa que, tras la partida de su fundador, Gerardo Bohle, reafirma su compromiso con la excelencia y la permanente modernización.

Con 64 años de historia, ETM ha construido una reputación basada en la confianza de miles de pasajeros que diariamente recorren el país entre Puerto Montt y Santiago. Hoy esa responsabilidad recae en la segunda generación de la familia, encabezada por Patricio Bohle junto a sus hermanos, Gerardo y Rosita, quienes han asumido el desafío de proyectar el legado familiar manteniendo intactos los valores que dieron origen a la compañía.

"La unidad familiar, la transparencia y el respeto siguen siendo la base de nuestra empresa. Las decisiones las tomamos en conjunto y siempre pensando en el largo plazo", señala Patricio Bohle, ingeniero civil industrial y actual gerente comercial de ETM.

La nueva flota incorpora la última generación de carrocerías Marcopolo G8, con importantes avances en ergonomía, confort y seguridad. Entre sus innovaciones destaca el sistema ERV, que




El sistema ERV reemplaza los espejos convencionales por cámaras HD y monitores internos, mejora la visibilidad y reduce los puntos ciegos.

**19 años**

La incorporación de 36 buses Marcopolo G8 sobre chasis Scania Euro 6 refuerza una relación de largo plazo y abre una nueva etapa de modernización para ETM.



**"Las nuevas generaciones vienen con otra visión y eso es positivo. Nuestra responsabilidad es darles espacio para impulsar los cambios que vienen", afirma Patricio Bohle.**

reemplaza los espejos convencionales por cámaras HD y monitores internos, lo que mejora la visibilidad, reduce los puntos ciegos y refuerza la seguridad operacional.

"Creemos que Marcopolo ha evolucionado de manera muy positiva. Hoy estamos trabajando con una carrocería de vanguardia que destaca por su seguridad, desarrollo de ingeniería y comodidad para nuestros pasajeros", explica Bohle.

La apuesta tecnológica se complementa con una relación de largo plazo con Scania, marca que acompaña a ETM desde hace 19 años de manera ininterrumpida. Para Bohle, además de la calidad del producto, la disponibilidad operativa y el soporte permanente son factores decisivos para una empresa cuyos buses recorren las carreteras de Chile las 24 horas del día.

Esta inversión también llega en un momento especialmente desafiante para la industria. El fuerte incremento del precio del diésel durante los últimos meses ha significado un importante aumento en los costos operacionales del transporte interurbano. Sin embargo, ETM decidió mantener su plan de inversiones convencida de que la mejor respuesta frente a la incertidumbre es seguir fortaleciendo el servicio.

"Somos una empresa financieramente sana y seguimos creyendo en el país. Las dificultades pasan, pero la necesidad de ofrecer un transporte seguro, moderno y confiable permanece", sostiene.

Pensar en el futuro también implica preparar el recambio generacional. Este año se incorporaron a la empresa Francisca Bohle y su esposo Alfred Voelkl, ambos con experiencia internacional y una mirada vinculada a la inteligencia artificial y los nuevos procesos tecnológicos.

"Las nuevas generaciones vienen con otra visión y eso es positivo. Nuestra responsabilidad es transmitir la experiencia y, al mismo tiempo, darles espacio para impulsar los cambios que vienen", afirma.

Al recordar a su padre, la emoción aparece naturalmente. "Nos dejó una imagen de trabajo, honestidad y templanza. Las empresas no crecen por suerte; crecen porque toman buenas decisiones, cuentan con buenos colaboradores y nunca pierden de vista sus valores."

Esa parece ser la verdadera hoja de ruta de ETM. Una empresa que mira hacia adelante incorporando la última tecnología disponible, pero que sigue avanzando impulsada por el mismo motor que la hizo crecer durante más de seis décadas: el legado de una familia.




Con 64 años de historia, ETM conecta Puerto Montt con Santiago. Hoy, la segunda generación de la familia Bohle impulsa la modernización de la empresa con una inversión que renueva su flota.


Tecfil®
CAREN
CONCURSO
COMPRA
PRODUCTOS TECFIL
Y VIVE LA
FORMULA 1
EN SAO PAULO
Cada $100.000 de compras en productos Tecfil
entrega 1 posibilidad de ganar.
Tus compras son acumulables!
PREMIO:
VIAJE, ESTADIA Y ENTRADAS
PARA EL GRAN PREMIO DE BRASIL
2 GANADORES
Para compras en sucursales Caren y en Caren.cl
Vigencia: 15 de julio al 17 de octubre de 2026
Bases legales en Caren.cl. Sorteo a realizar el 20 de Octubre 2026




Tercer **EspacioT I Executive Series** 2026

# Riesgo penal para gerentes y directores

**FR Group, Chubb, Kennedys y Viollier & Asociados expusieron ante gerentes y directores del transporte de carga y pasajeros, los riesgos de la Ley N° 21.595.**

Empresarios del transporte de carga y pasajeros participaron en una nueva edición de Executive Series, ciclo organizado por EspacioT que esta vez puso sobre la mesa los nuevos riesgos legales, patrimoniales y aseguradores que enfrentan las compañías del sector junto a FR Group.

La jornada contó con las exposiciones de Ricardo Peralta, de Viollier & Asociados, y Rodrigo Hayvard, socio de Kennedys, quienes abordaron los alcances de la Ley de Delitos Económicos y la importancia de contar con modelos de prevención efectivos.

Pero fue FR Group quien llevó esa realidad directamente al terreno del transporte. Maximiliano Franzani, gerente de Siniestros, presentó cifras de su cartera que muestran un fuerte aumento de la judicialización: de una querella registrada en 2022 se pasó a doce en 2025, con lesiones graves y muertes entre las materias más recurrentes.

Bajo el liderazgo de Francisco Rodríguez, FR Group ha desarrollado una estrategia especializada en los riesgos propios de esta industria. En esa línea, presentó una póliza de Responsabilidad Civil de Directores y Ejecutivos diseñada para transportistas, con cobertura en defensa penal y laboral, gastos de investigación y protección patrimonial.

El encuentro confirmó un cambio relevante: compliance, seguros y gestión empresarial ya forman parte de una misma conversación para el transporte, y anticiparse al riesgo se está convirtiendo en una decisión estratégica.




**Francisco Rodríguez, de FR Group, expuso sobre los riesgos patrimoniales de los transportistas y la póliza de responsabilidad civil diseñada para directores y ejecutivos.**



# terra

Software con tecnología de punta para empresas de buses

- Aumenta el **control** de tu operación
- Aplica **estrategias** comerciales
- Usa **Terra Mobile** para operar desde un POS & dispositivos Android

recorrido

Prometí cuidar la joyita. "Directo al barro", me respondieron. El Mercedes-Benz G-Klasse, en versión G450d, marcaba 54 kilómetros y yo llevaba zapatos y pantalones de vestir. Hay algo intimidante en ser el primero que ensucia un auto de 300 mil dólares: cada salpicadura parecía llevar mi firma.

## La primera mancha

Subí a la cuesta Chacabuco buscando la emoción de las curvas. Pero el camino me llevó a la tierra, y la tierra dio paso al barro. Avancé despacio, atento a las huellas, mientras las primeras manchas subían por los costados. Ya estaba hecho. Podía dejar de mirar la pintura y concentrarme en manejar.

La nueva versión 2026 del G-Klasse llega renovada en tecnología y confort, conservando sus líneas cuadradas, el chasis de largueros, la reductora y los tres bloqueos mecánicos de diferencial. Su seis cilindros diésel de tres litros entrega 367 CV y 750 Nm, ahora con apoyo eléctrico de 48 voltios. La fuerza llega con una suavidad que ayuda a dosificar el avance en pendiente. La automática de nueve marchas acompaña sin exigirle al conductor una tarea más.

Entre las novedades está el capó transparente, que reconstruye en pantalla la vista del terreno oculto bajo el frente y ayuda a elegir por dónde pasar. El menú todoterreno reúne inclinación, ángulo de dirección y datos de la mecánica. Es información que

Subí al cerro con zapatos y pantalones de vestir. Volví con un Meche de 300.000 dólares embarrado por primera vez y la certeza de que el renovado G-Klasse permite cumplir la agenda completa: aventura, oficina y cena elegante. Solo necesita una buena lavada.

**TEXTO Y FOTOS** Andrés Lang



Cuero fino, aluminio cepillado y sonido Burmester: por dentro, el G450d esconde un lujo que choca con su duro chasis 4x4.



Adiós al joystick: la pantalla central ahora es táctil, con touchpad y CarPlay inalámbrico, más limpia y cómoda de usar.



El chasis tipo escalera y las líneas rectas del G dejan plazas traseras generosas, con espacio real para cuatro adultos.



Bloqueo central, trasero y delantero, cien por ciento mecánico: el triple bloqueo que hace al G intocable en el offroad.

## Mercedes-Benz G-Klasse G450d

# Del barro al hotel

### (pasando por el supermercado)



**Precio**

Desde US$220.000, el G-Klasse 2026 mezcla lujo, tecnología y capacidad todoterreno para pasar de la cuesta Chacabuco a una cena elegante.

uno agradece cuando una piedra desaparece de la vista, pero sabe que sigue ahí.

Al bajarme para la foto tuve que elegir dónde apoyar el zapato. Ahí estaba yo, vestido para una reunión, junto a un G-Klasse que acababa de estrenar su primera capa de cerro. Los pantalones de vestir, el barro y aquellos costados cuadrados componían una escena difícil de explicar en la oficina. El auto estaba mejor preparado para esa mañana que su conductor.



**El nuevo G450d suma comodidades que antes no tenía: acceso hands-free en las manillas, pantalla táctil con touchpad en vez de joystick, cargador inalámbrico, apoyabrazos que enfrían o calefaccionan y un sonido Burmester de 18 parlantes y 800 vatios.**

### El café sigue tibio

De vuelta al pavimento se aprecia la amortiguación adaptativa, ahora de serie. La renovación también incorpora pantalla táctil de 12,3 pulgadas, conexión inalámbrica al teléfono y mejoras aerodinámicas para reducir el ruido del viento. Adentro esperan cuero, madera de fresno, sonido Burmester y un portavasos capaz de conservar tibio el café. Retomar la agenda exige bastante menos esfuerzo que elegir una huella.

Podía llegar a trabajar esa tarde y aparecer por la noche en una cena elegante con el mismo auto y los mismos pantalones. Pocos vehículos admiten semejante itinerario con tanta naturalidad. El G-Klasse conserva una mecánica capaz de llevarlo muy lejos del asfalto y una presencia que le asegura un lugar junto a la puerta del mejor hotel. Ahora me daría pena verlo siempre estacionado ahí.

Para la cena, eso sí, había que lavarlo. Tres bloqueos de diferencial resuelven muchas cosas, pero ninguno sirve para explicarle el barro al valet parking.





# IMPULSANDO EL TRANSPORTE SUSTENTABLE EN CHILE.

Lipigas ya abastece a los primeros camiones de Chile con **Biogás Natural Licuado (BioGNL)**, energía **100% renovable.** Con nuestra red de estaciones de servicio y la infraestructura existente, facilitamos el acceso competitivo a una alternativa carbono neutral que impulsa un transporte de carga más limpio.







Lipigas®

Una empresa:

LIPIANDES

**SAN SEBASTIÁN RECIBE VOLVO A GAS**

Acompañamos a Transportes San Sebastián en la recepción de sus seis nuevos camiones Volvo a gas, que ya se incorporan a las operaciones de la compañía en la zona. La llegada de estas unidades marca un nuevo paso en la renovación de su flota y en la incorporación de tecnologías orientadas a una operación más eficiente y con menores emisiones. Una jornada que compartimos junto a Luis López y sus hijos, Luis Felipe y Sebastián.




Clovis Lopes, Luis López, Sergei Iavorskii y Baldemar Higueras.




Juan Constanel, Claudio Bravo y Andrés González.




Luis López, Cristián Candia, Baldemar Higueras y Carlos Muena.




Luis López, Patricio Godoy y Diego Gallardo.




Javiera Martínez y Jeannette Osses.




Jorge Espinoza, María Teresa Olea, Felipe Cox y Luis López.




Sebastián López, Javiera Martínez y Luis López.




Fabián Veliz, Luis Alberto López, Víctor Undurraga, Manuel Delgado y Gonzalo Pelen.




Marihen Palma, Luis López, Cristián Candia, Baldemar Higueras y Carlos Muena.




Walter Pafian, Sergio Meza y Luis Alberto López.




Miguel Faúndez, Francisco Becerra y Alberto Rebolledo.

COMISA




# Tan cómodo y equipado
## que solo le falta volar

Daniel Rubio, gerente general de Modasa

# Zeus mira a Chile

Viajamos hasta Perú para recorrer en exclusiva la planta de Modasa en Lurín y conversar con su gerente general, Daniel Rubio. A un año de cumplir medio siglo, el fabricante amplía su capacidad, moderniza procesos y prepara una nueva etapa de expansión regional. En esa historia, Chile ocupa un lugar decisivo, de la mano de Vivipra, su representante y aliado estratégico en nuestro país.

**DESDE LIMA, PERÚ.**
**TEXTO** Anita Hidalgo **FOTOS** Modasa

En Lurín hay buses que todavía son estructuras desnudas y otros que están a horas de abandonar la línea de producción. Entre ambos extremos ocurre prácticamente todo. Modasa fabrica internamente asientos, piezas de fibra de vidrio, plásticos y buena parte de los componentes que terminan dando forma a sus buses.

Hasta aquí, al sur de Lima, viajamos para conocer desde dentro una fábrica que se prepara para cumplir 50 años y que hoy está nuevamente en transformación.

Daniel Rubio conoce bien esa evolución. Llegó a Modasa en 2008 como practicante mientras estudiaba Ingeniería Industrial. Pasó por distintos cargos, en 2018 asumió la gerencia de la unidad de buses y desde 2023 es gerente general.

"Cuando yo entré prácticamente no se fabricaban buses de dos pisos. Hacer uno nos tomaba tres o cuatro meses y hoy tenemos capacidad para hacer tres por día", recuerda.

La comparación dimensiona el cambio. La planta acaba de incorporar cerca de 15.000 m² adicionales y se encuentra en plena ampliación y modernización, con nueva maquinaria y cambios en procesos productivos. El horizonte está puesto en los próximos cuatro o cinco años.

Pero en esa historia industrial aparece Chile, de la mano de Christian Vicherat y Vivipra.



La llegada a Chile impulsó a Modasa a elevar estándares, modernizar productos y procesos y responder a clientes particularmente exigentes.

Modasa incorporó cerca de 15.000 m² adicionales a su planta de Lurín, con nueva maquinaria y cambios en procesos. La ampliación tiene horizonte de cuatro o cinco años.

**Chile, la bisagra**

Rubio destaca la importancia que tuvo nuestro mercado en la evolución de Modasa. La llegada en 2010, reconoce, obligó a la compañía a elevar estándares, modernizar productos y procesos y responder a clientes particularmente exigentes.

"En el sector de buses de dos pisos, todo", responde cuando le preguntamos cuánto influyó Chile en ese crecimiento.

En los últimos años la compañía ha superado las 100 unidades anuales vendidas en nuestro país y actualmente Chile representa aproximadamente el 20% de su negocio de buses. Esa presencia también sirvió como carta de presentación para avanzar hacia otros mercados. En Argentina, por ejemplo, Modasa ingresó el año pasado con más de 100 unidades.

La llegada a Chile comenzó de la mano de Vivipra. Hace 16 años, Walter Vicherat viajó a Perú buscando una alternativa y ese primer encuentro terminó dando origen a una relación que Rubio define principalmente por una palabra: confianza.

"Cerrar una negociación dándonos la mano, por correo o por teléfono es algo que sentimos muy fácil de hacer. Sabemos que se va a cumplir."

A esa relación suma la retroalimentación que reciben desde la postventa de Vivipra y directamente de los transportistas chilenos. Muchos viajan hasta Lurín, recorren la fábrica, plantean modificaciones y esas observaciones llegan a ingeniería y producción.

El resultado es una suerte de traje a la medida, aunque con límites. Asientos, detalles, pantallas, autonomía, capacidad de combustible y configuraciones pueden discutirse; la seguridad, enfatiza Rubio, "es no negociable".



> “Cuando yo partí, prácticamente no se fabricaban buses de dos pisos. Hacer uno nos tomaba tres o cuatro meses y hoy tenemos capacidad para hacer tres por día.”
>
> **Daniel Rubio, gerente general de Modasa**

### El próximo salto

Modasa sabe que la electromovilidad está cambiando el mercado chileno, aunque Rubio reconoce que competir en buses urbanos eléctricos con fabricantes chinos resulta complejo al no producir sus propios chasis.

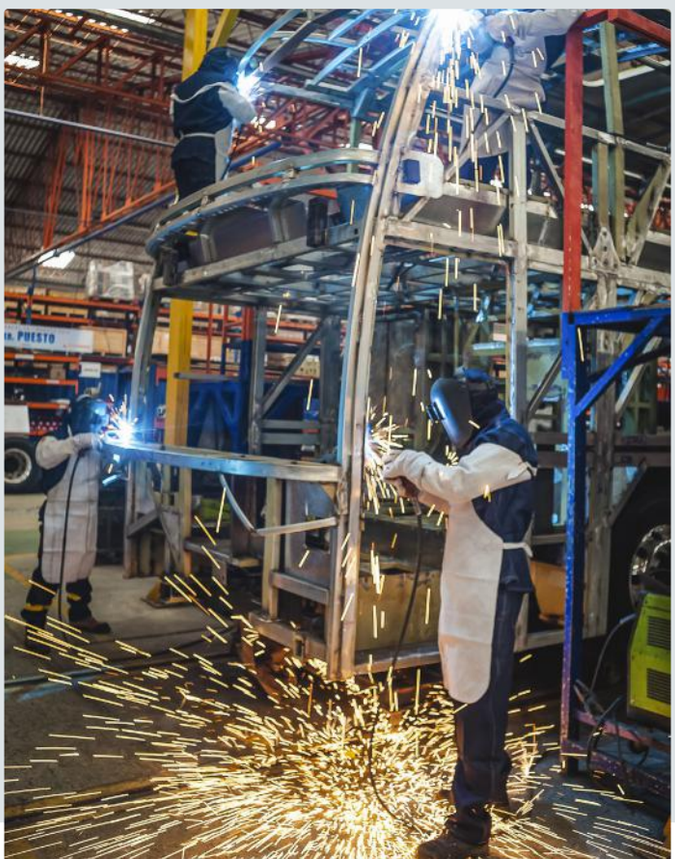
La compañía, sin embargo, ya desarrolló en Perú un bus eléctrico y trabaja también con una versión eléctrica de 12 metros destinada a minería, cuya configuración y costos están siendo evaluados con miras a Chile.

Mientras tanto, Zeus 5 continúa siendo su principal carta en doble piso. Rubio revela un dato que grafica la confianza alcanzada: “Modasa cerró un lote superior a 90 unidades cuando el modelo todavía no estaba terminado y los clientes ni siquiera lo habían visto físicamente”.

A las puertas de sus 50 años, la prioridad ahora es aumentar capacidad, modernizar la fábrica y entrar a nuevos mercados. Perú, Chile y Argentina son hoy sus principales plazas, mientras la compañía busca recuperar terreno en Colombia y México.

Después de recorrer la planta, la magnitud del desafío se entiende mejor. Modasa está construyendo hoy la fábrica con la que pretende competir durante la próxima década.

Y, como reconoce su propio gerente general, una parte importante de esa transformación comenzó mirando hacia Chile.



FOTON | 30th since 1996-2026

COTIZA EN FOTON.CL

60 CUOTAS DE

# $417.561

CAE 19,21%

FINANCIADO CON BK SERVICIOS FINANCIEROS




# Aumark 915 MT

- Motor Cummins
- Cilindrada 3.760 cc
- Cap. de carga 6.050 kg
- Transmisión Foton con tecnología ZF
- Doble Airbag

BK SERVICIOS FINANCIEROS

Simulación válida para la versión NEW AUMARK S 915 E6 MT chasis cabina, precio de lista $32.118.100 IVA incluido. Precio el cual se accede mediante la contratación de un Crédito Convencional, financiamiento automotriz intermediado por BK Servicios Financieros. A modo de ejemplo; pagando un 50% de pie, correspondiente a $16.059.050. - y el saldo restante $16.059.050 en 60 cuotas de $417.756. - cada una. Tasa de Interés de 1,29%. - CAE: 19,21%. CTC: $25.065.360. Incluye seguro de desgravamen. Vigencia de los precios hasta agotar stock o hasta el 30 de septiembre de 2026. El monto del crédito puede variar y es una simulación meramente referencial y no vinculante, los montos en pesos chilenos informados y demás condiciones del crédito están sujetas a variación en función del monto y plazo en que se tome el crédito. No considera meses de gracia o pagos diferidos. Los valores informados consideran el impuesto al crédito (ITE) y los cargos o gastos propios del crédito, no incluye cargos por productos o servicios voluntariamente contratados como seguros. La aprobación podría quedar sujeta a la aplicación de GPS y sus correspondientes recargos. Los créditos tienen asociados una garantía consistente en prenda sobre el vehículo. El otorgamiento definitivo del crédito queda sujeto a: (i) la entrega de los antecedentes necesarios por parte del solicitante; y (ii) la verificación de los antecedentes y su evaluación crediticia de acuerdo con las condiciones objetivas y comerciales de BK Servicios Financieros.

andesmotor

**MUTUAL Y SU PACTO POR VIAJES MÁS SEGUROS**

Mutual de Seguridad, Senda, y empresas de carga y pasajeros refuerzan un pacto público y privado para la prevención y fiscalización en el sector. La iniciativa promueve controles permanentes de alcohol y drogas a las tripulaciones antes de iniciar cada recorrido, fortaleciendo la seguridad vial.




Héctor Jaramillo, Eduardo Barros, José Francisco Castro, Cristián Muñoz y Angélica Zelaya.




Fernando Palma, Purísima Diez y Claudio López.




Rafael Herrera, Vinko Cikutovic, Paz Toro y Andrea Díaz.




Lautaro Contreras, Jacqueline Herrera y Angélica Zelaya.




Marcelo Meza, Denise Gárate, Angélica Zelaya, Marco Berdichevsky y Jaime Toledo.




Viviana Alcaide.




Gabriel Recabal, Denise Gárate, Eduardo Marín y Gastón García.




Rafael Herrera, Anita Hidalgo y Marco Valenzuela.




Víctor Córdova, Verónica Carrillo, Angélica Zelaya y Gastón García.




Paz Toro, Anita Hidalgo, Vinko Cikutovic, Angélica Zelaya y Paola Saravia.




Cecilia Castillo.

NUEVO

Marcopolo

# Bravis

Un aventurero de
**rutas urbanas y rurales.**






RED POSTVENTA
A NIVEL NACIONAL



ESTILO Y SOFISTICACIÓN
EN CADA DETALLE




PARABRISAS
MONTADO EN GOMA

**¡DESCUBRE LA VERSATILIDAD Y EL NIVEL SUPERIOR EN EL NUEVO BRAVIS!**

FOTON
CAMIONES Y BUSES

EPYSA
BUSES

andesmotor

El Foton e-Galaxus 9 4x2 entra por los ojos y convence al volante. Bajo una cabina de factura cuidada, su sistema eAxle concentra motor y transmisión para entregar fuerza desde el primer movimiento.

**TEXTO Y FOTOS** Andrés Lang

La primera sorpresa del Foton e-Galaxus 9 4x2 llegó antes de ponerlo en movimiento. Fue su pintura, impecable, con una terminación que invita a detenerse en los detalles. La segunda apareció al subir: un interior bello, cuidado, con esa presentación que uno suele asociar a un auto de alta gama. Pero este eléctrico tenía otro motivo para despertar curiosidad, uno que merece mirar más allá de la cabina: su sistema eAxle.

## eAxle: la fuerza está en el eje

La ficha técnica lo describe con precisión. El motor FTTB-P350A está incorporado en el eje trasero y entrega 350 kW, equivalentes a 470 HP. La transmisión también se ubica en ese eje: corresponde a una Huayon HY130S01-V20 y dispone de tres relaciones. Esta disposición concentra en el eje posterior los elementos encargados de generar y transmitir la fuerza que mueve al camión.

Lo manejé sin carga, una precisión necesaria para situar esta experiencia. Fue un primer contacto con el vehículo y su respuesta, sin las exigencias de un conjunto cargado. Lo que más me llamó la atención fue su facilidad de manejo. Hay camiones que piden un tiempo para entrar en confianza; con este, la sensación fue que entenderse al volante resultaba sencillo.

La potencia se siente desde abajo, como esperamos de una motorización eléctrica. Ese empuje inicial forma parte de su carácter y se percibe al comenzar a moverse. Los 470 HP de la ficha encontraron allí su traducción en sensaciones, aunque conocer su desempeño con carga requerirá otra prueba. Por ahora, me quedo con esa combinación de fuerza disponible y facilidad para conducirlo.

El sistema también contempla frenado regenerativo de 470 HP, según declara Foton. Durante la desaceleración, la regeneración permite recuperar parte de la energía del movimiento. A ese recurso se suman frenos de disco



El sistema eAxle integra el motor FTTBP350A y la transmisión Huayon de tres relaciones en el eje trasero. Entrega 350 kW, equivalentes a 470 HP.



Interior de cuidada presentación, con suspensión neumática en cabina y butaca, volante ajustable, dirección asistida, aire acondicionado y pantalla de diez pulgadas.



## Foton e-Galaxus 9 4x2 eléctrico

# *La fuerza está en el eje*

### Seguridad

AEBS con frenado autónomo de emergencia, alerta de colisión frontal FCW, advertencia de salida de carril LDWS y sistema de monitoreo del conductor DMS.



La pantalla de 10" forma parte de un equipamiento pensado para acompañar una jornada de trabajo más cómoda.



La caja de cambios Huayon HY130S01-V20 se ubica en el eje trasero y dispone de tres relaciones.



Batería CATL de litio-ferrofosfato, con 600 kWh, voltaje nominal de 618,24 V y estándar de carga CCS2.



El acceso incorpora escalones desplazados, una solución que favorece un ascenso y descenso más seguro.

neumáticos delanteros y traseros.

La batería es otro de los datos centrales: un conjunto CATL de litio-ferrofosfato, o LFP, con 600,9 kWh de capacidad, voltaje nominal de 618,24 V y estándar de carga CCS2.

## Confort y seguridad a bordo

Al volver a la cabina aparece otro de sus mejores argumentos. El interior me gustó mucho. Sus terminaciones transmiten una sensación de calidad que acompaña lo visto en la pintura exterior. Hay cuidado en la presentación y una atmósfera que hace agradable estar a bordo. En un vehículo destinado a trabajar, ese detalle tiene un valor muy concreto.

El equipamiento incluye suspensión neumática tanto en la cabina como en la butaca del conductor, volante ajustable, dirección asistida, aire acondicionado y pantalla de diez pulgadas. También incorpora abatimiento eléctrico de cabina y parrilla frontal retroiluminada.

En cifras, declara 45.000 kilos de peso bruto vehicular combinado y 10.100 kilos de tara. Las 45 toneladas consideran el conjunto completo, incluida la carga.

Las asistencias a la conducción merecen su propio espacio. El AEBS incorpora frenado autónomo de emergencia; el FCW advierte del riesgo de colisión frontal y el LDWS alerta sobre la salida de carril. El DMS suma una advertencia acústica de fatiga. Son apoyos que acompañan al conductor, cuya atención sigue siendo fundamental.

A ellos se agregan el control de estabilidad ESP y el sistema antibloqueo de frenos ABS. El estacionamiento cuenta con accionamiento electrónico EPB.

La protección se completa con airbag delantero, cabina certificada ECE R29 y sistema CDC de desplazamiento de cabina por colisión. Así, la ficha contempla tanto ayudas para prevenir incidentes como elementos de protección ante un impacto.

Me bajé con tres impresiones claras: es fácil de manejar, la fuerza aparece desde el inicio y sus terminaciones merecen mirarse de cerca. El eAxle aporta el interés técnico a ese primer encuentro. La pintura llamó mi atención al llegar; la manera de mover este camión eléctrico fue lo que me dejó pensando al partir.



Una cabina agradable y cuidada, pensada para que el conductor tenga una experiencia más cómoda a bordo, con mucho espacio para guardar.



El dato no pasa inadvertido: 10.100 kilos de tara y 45 toneladas de peso bruto vehicular combinado. Cifras que le dan al e-Galaxus 9 el tamaño de un actor de peso.

# Irizar
# i6 2027




GRUPO CABAL

Representante Exclusivo de Irizar en Chile

**ABI REUNIÓ AL TRANSPORTE EN IQUIQUE**

El encuentro gremial convocó a representantes del transporte para abordar los desafíos que enfrenta la industria. La inteligencia artificial y su impacto en el sector fueron parte central de la conversación. Una jornada de análisis, encuentro y proyección para el futuro del transporte.




Patricio Bohle, Carolina Navarrete, Juan Eduardo Quiroz, Carlos Navarrete, Fernando Fernández, Donato Cervellino y Vinko Cikutovic.




Felipe Quenaya, Gonzalo Challapa, Juan Ignacio Silva, Rodrigo Challapa y Cristián Leiva.




Jorge Hevia, Lidia Salazar y Gabriel Cortés.




Alfonso Silva y Carolina Navarrete.




Fernando Barra y Erik Donoso.




Christian Vicherat, Francisco Ananías, Carlos Navarrete, Marcial Alegría e Iván García.




Felipe Quenaya, Erlinda Rodríguez, Constanza Garrido y Gonzalo Challapa.




Max Kaufmann, Juan Ignacio Silva y Franklin Araya.




Alex Vera, Manuel Vera, María Luis Lambert, Donato Cervellino y Sebastián Rodoni.




Cristóbal Tapia, Raúl Sarmiento, Robert Papic y Alex González.

WWW.AMONDACA.CL @AMONDACA.CL

WWW.AMONDACA.CL
MINING RENTAL

# EQUIPOS A LA ALTURA DE TU OPERACIÓN




CAMIONES ALJIBE

CAMIONES PLUMAS

CAMIONES 3/4

CAMIONES PETROLEROS

LUBRICADORES

DISPONIBILIDAD INMEDIATA

RESPALDO 24/7

COTIZA HOY >

Santiago - Antofagasta - Copiapó - Calama

## Luis López, director de Transportes San Sebastián

# Innovación permanente

Luis López repasa la historia de una empresa familiar que nació entre camiones y esfuerzo, y que hoy, junto a sus hijos, Luis Alberto y Sebastián, abre una nueva etapa de renovación de flota con seis camiones Volvo a Gas que significa una inversión de US$1,5 millones.

**DESDE TALCA**
**TEXTO** Anita Hidalgo **FOTOS** Andrés Lang

Hablar de San Sebastián es recorrer buena parte de la vida de Luis López Mora. Una historia construida entre camiones y maquinaria, largas jornadas, decisiones arriesgadas y una manera de entender el transporte donde siempre ha existido espacio para intentar algo nuevo.

Luis viene de una familia camionera, aunque reconoce especialmente la influencia de su padrino, Luis García Villar, quien le enseñó el oficio. Después de vivir algunos años en Australia, regresó a Chile y en 1981 comenzó a trabajar en la planta de celulosa de Constitución. Desde entonces, prácticamente nunca se alejó de una actividad que terminaría marcando su vida.

Tras la muerte de su padrino, en 1998, comenzó una etapa distinta. Dos años después, en diciembre de 2000, nació Sociedad Comercial e Industrial San Sebastián Ltda. Los comienzos estuvieron lejos de parecerse a la empresa actual. El primer camión fue un Pegaso 1065 comprado en un remate de la Municipalidad de Constitución, incluso contra la opinión de su padre. Con él comenzó transportando viruta seca y apenas seis toneladas por viaje.




**San Sebastián incorporó seis camiones Volvo a gas, una inversión de US$1,5 millones que busca una operación más eficiente y con soluciones limpias en sus rutas.**



“Yo creo que a los cabros hay que dejarlos ser, que demuestren que son capaces. No puedo estar más feliz de que todo lo que hicimos haya quedado en mejores manos”

**Luis López,**
**director de San Sebastián.**

## Origen

San Sebastián nació con un Pegaso comprado en un remate y creció con una cultura de innovación y trabajo técnico.



**Datos**

**San Sebastián suma cerca de 90 equipos y 150 colaboradores. Los seis Volvo a gas implican una inversión de US$1,5 millones.**

**Luis Alberto y Sebastián asumieron responsabilidades gradualmente. Luis López les entregó espacio para equivocarse, levantarse y continuar, convencido de que el futuro de San Sebastián está en sus manos.**

Después llegó otro Pegaso, luego Scania, Mercedes-Benz y finalmente Volvo. Camión tras camión, contrato tras contrato, San Sebastián fue creciendo hasta alcanzar una operación que hoy reúne cerca de 90 equipos y 150 colaboradores. Pero si existe algo que Luis considera parte de la identidad de la compañía no es solamente su tamaño.

"Lo que nos caracteriza a nosotros es que siempre hemos sido innovadores", afirma.

Y su historia parece darle la razón. Fueron pioneros en incorporar cargadores frontales y motoniveladoras, en trabajar con excavadoras y en introducir pisos caminantes cuando pocos confiaban en esa tecnología. Antes de comprar el primero incluso construyeron sus propios prototipos, buscando demostrar que una operación podía hacerse de una manera diferente.

Esa inquietud permanece más de dos décadas después y hoy también está presente en sus hijos.

Luis comenzó hace años a alejarse de la administración cotidiana y entregar responsabilidades. Primero fue Luis Alberto y posteriormente se incorporó Sebastián. No fue simplemente entregar cargos. También significó aprender a confiar.

"Yo creo que a los cabros hay que dejarlos ser, que demuestren que son capaces", reflexiona. Su fórmula parece sencilla: permitirles equivocarse, ayudarlos a levantarse y dejarlos continuar. "No puedo estar más feliz de que todo lo que hicimos haya quedado en mejores manos", reconoce.

Sebastián representa parte importante de esa nueva mirada. Junto a su hermano Luis Alberto, ha continuado buscando alternativas para hacer más eficiente la operación. Evaluaron proyectos eléctricos, probaron distintas tecnologías y finalmente encontraron en el gas una solución que hacía sentido para determinadas rutas.

Así llegaron los nuevos Volvo a gas. San Sebastián incorporó cinco unidades que, sumadas al camión que ya tenían en operación, completan seis equipos. El proyecto significó una inversión cercana a US$1,5 millones y representa un nuevo paso en una historia donde innovar nunca ha sido simplemente seguir una tendencia. Ha sido buscar soluciones.

Hoy Luis observa ese proceso desde una posición diferente. Sigue cerca, conversa con sus hijos, participa cuando es necesario, pero entiende que San Sebastián ya no depende exclusivamente de él.

La compañía que nació de aquel Pegaso comprado en un remate tiene ahora una nueva generación tomando decisiones y pensando en los próximos años.

Y quizás allí esté uno de sus mayores logros.

Al final de la conversación, Luis Alberto habla del orgullo de pertenecer a una familia transportista y de la responsabilidad de profesionalizar y continuar haciendo crecer lo construido. Quiere una empresa con una flota cada vez más moderna, abierta a tecnologías más limpias y, sobre todo, dispuesta a asumir nuevos desafíos junto a su hermano Sebastián.

Cuando les pedimos definir a San Sebastián en pocas palabras, no hablan de número de camiones, contratos ni inversiones. "Nos caracteriza la constancia y perseverancia".

# ESPECIALISTAS EN
# REPUESTOS
## DE CAMIONES Y BUSES

Movemos tu operación a lo largo de todo Chile




COMPRA ANTES DE LAS 5 PM
Y RECIBE AL DÍA SIGUIENTE

**Cotiza aquí**
con nuestros
expertos

@fcrepuestos.cl

fcrepuestos.cl

+569 2000 0735

**PRIMER REPORTE DE SOSTENIBILIDAD JEDIMAR**

Grupo Jedimar lanzó su primer Reporte de Sostenibilidad, un documento que organiza las iniciativas e indicadores desarrollados por sus empresas bajo una estrategia integral. La presentación, realizada en el Museo Jedimar, reunió a autoridades, ejecutivos, clientes y proveedores de un grupo que suma más de ocho mil colaboradores, 3.500 vehículos y 27 millones de pasajeros al año.




Soledad Diez, Felipe Muñoz, Purisima Diez y Fernando Fernández.




Jorge Rojas, Violet Speek-Warnery, Jesús Diez y Jorge Rojas.




Max Kaufmann, Cristián Montero, Matías Castro y José Antonio Errandonea.




María Teresa Diez, Matías Bernstein, María José Montecino y Valentina Fernández.




Hernán Quezada, Rodrigo Pérez, Natalie D'Ascanio, Rafael Santo y Andreas Schek.




Carolina Navarrete, Angélica Zelaya, Denise Gárate y Rodrigo Albarrán.




Mauricio Guerra, Claudio Meza, Purísima Diez, Humberto Riquelme y Natalia Pizarro.




Jesús Diez, Marisol Medel y José Ignacio Vial.




José Antonio Errandonea.




Sebastián Diez, Matías Price, Valentina Fernández y Jorge Kedhy.




Mauricio Parot, María Soledad Diez González, Rafael Diez y Juan José Bonilla.




**Más de 6 años** de experiencia
en **Euro 6 en Chile**

# New Generation DAF ya está en Chile.

**New Generation DAF** redefine el transporte combinando **eficiencia, seguridad y máximo confort**, con innovaciones que mejoran cada operación y permiten alcanzar **hasta un 13% menos de consumo de combustible** frente a la generación anterior.

**DAF, LÍDER EN EFICIENCIA OPERACIONAL.**

**www.skc.cl/daf**
**+56 2 2837 3000**
**servicioalcliente@skc.cl**

DAF | SKC

## King Long E-Mini

# El tamaño justo

**Todo eléctrico**

135 kW de potencia máxima y 350 Nm de torque, con batería CATL de 115,9 kWh y una autonomía declarada de 280 km, sin emitir nada.



**Vivipra trae a Chile un bus eléctrico de seis metros para atender un nicho poco cubierto: operaciones donde los buses urbanos actuales resultan demasiado grandes y los vehículos menores no alcanzan, desde municipios y universidades hasta puertos y servicios de acercamiento.**

**TEXTO** Andrés Lang **FOTOS** Vivipra

Mide lo mismo que una F-150. Pero donde la camioneta lleva cinco personas, el King Long E-Mini City Bus puede transportar hasta 24: diez sentadas, trece de pie y una persona en silla de ruedas. Son seis metros de largo y un motor eléctrico integrado en el eje trasero. Su propuesta no apunta a reemplazar los recorridos urbanos ya establecidos, sino a abrir alternativas de menor escala para mover personas.

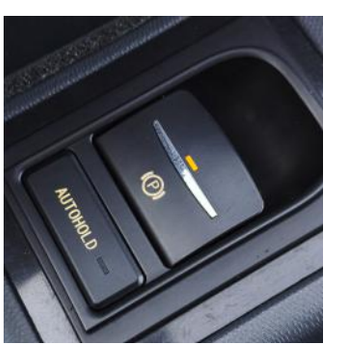
## Un espacio poco atendido

En muchas ciudades, los buses urbanos actuales resuelven bien los ejes de mayor demanda, pero no siempre calzan con calles angostas, virajes ajustados o sectores ocupados por autos estacionados. El problema no se limita al ancho de la calzada: paraderos, vehículos detenidos y maniobras de giro hacen que cada metro importe. En ese escenario, un bus de seis metros puede entrar, girar y mantener un servicio de acercamiento con mayor soltura.

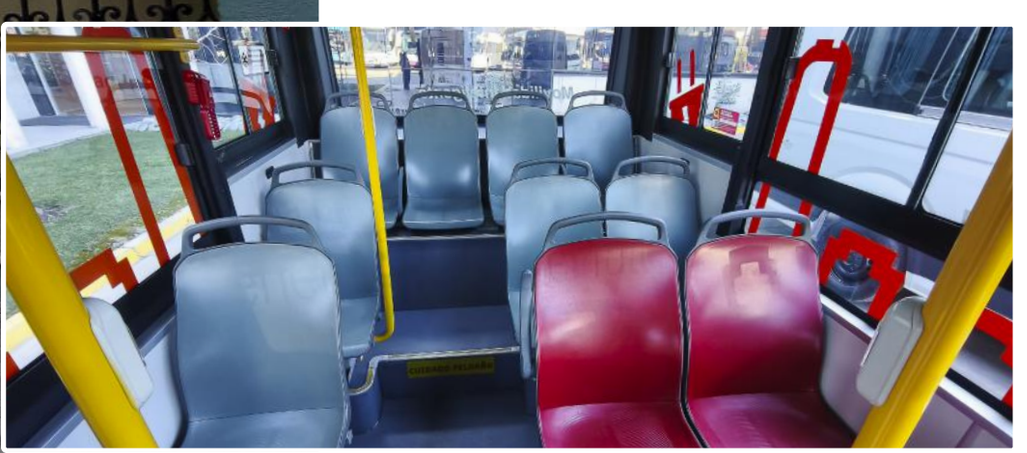
La apuesta es la frecuencia por sobre el volumen: un bus de seis metros cada quince minutos en vez de uno de mayor tamaño cada media hora, con recorridos cortos y pocos pasajeros por vez. Fuera del transporte público, el E-Mini abre posibilidades para universidades,



El tablero del E-Mini muestra el estado de carga, el voltaje total del sistema y el selector de marcha, junto a las alertas del bus.




Junto al freno de estacionamiento electrónico, el botón Autohold mantiene el bus detenido sin pisar el freno en el tráfico urbano.



### Autonomía en escala

Con 115,9 kWh, el E-Mini declara hasta 280 km de autonomía. Sus pruebas registran 0,36 kWh/km, menos de la mitad que un bus eléctrico de nueve metros.



**Se maneja con la soltura de un vehículo liviano, con auto hold y freno de estacionamiento electrónico.**



**El motor va integrado en el eje trasero: entrega 135 kW y 350 Nm, con una batería CATL de 115,9 kWh de capacidad.**

puertos, aeropuertos, clínicas y municipalidades que necesitan acercamientos de escala acotada. También puede conectar estaciones, campus y recintos de salud.

### Bajo la carrocería

El motor, integrado en el diferencial del eje trasero, entrega 135 kW y 350 Nm. El peso bruto vehicular llega a 4.650 kilos. La batería CATL de litio-ferrofosfato tiene 115,9 kWh de capacidad. Según datos entregados por King Long, pruebas de operación registraron un consumo de 0,36 kWh por kilómetro, menos de la mitad del informado para un bus eléctrico de nueve metros. Esa eficiencia permite declarar, con esa batería, una autonomía cercana a los 280 kilómetros, un rango comparable al de buses eléctricos que ya operan en ciudades chilenas.

La suspensión neumática trabaja con tres alturas y sistema de arrodillamiento; los frenos de disco equipan las cuatro ruedas. Las cámaras en 360 grados dan al conductor una visión más completa de su entorno, ayudan a reducir los puntos ciegos y refuerzan la seguridad vial para autos, peatones y ciclistas en maniobras estrechas. Por fuera se ve bajo, casi de auto, pero mantiene la altura interior de un bus urbano al prescindir del escalón trasero de los modelos mayores.

### Un formato que busca espacio

El E-Mini representa un formato todavía poco habitual en el mercado chileno, pero ya probado en países como México, China, Rumania y Grecia. Vivipra evalúa proyectos para ponerlo en operación local, con la idea de acercar una alternativa eléctrica a trayectos donde la capacidad de un bus convencional sobra y la de un vehículo menor no alcanza. No se trata de reducir un bus urbano tradicional, sino de ajustar la capacidad al trayecto y abrir espacio a recorridos, traslados internos y servicios de baja demanda que hoy se resuelven con soluciones de otra escala.



**Trae un sistema de cámaras en 360 grados que, según la marca, hacen innecesario ir mirando los espejos al manejar.**



Pequeño por fuera, amplio al entrar: la rampa y la suspensión con sistema de arrodillamiento facilitan el acceso a este bus eléctrico de solo seis metros de largo.



# En la ruta, una decisión puede cambiarlo todo

**+11.000**
trabajadores ya se han capacitado

En **Mutual de Seguridad** entrenamos a **conductores de buses y camiones** en nuestro **Centro de Entrenamiento de Riesgos Críticos**, utilizando simuladores de alta tecnología que recrean situaciones reales de conducción.

- **Frenadas** de emergencia
- **Condiciones climáticas** adversas
- **Tráfico** complejo
- **Riesgos críticos** en ruta

## Porque cuando se trata de seguridad, entrenar antes puede marcar la diferencia.

MUTUAL de seguridad
somos CChC

Nuestra pasión, tu prevención

Conoce **el Centro de Entrenamiento de Riesgos** Críticos.

Las mutualidades de empleadores son fiscalizadas por la Superintendencia de Seguridad Social (www.suseso.cl).

División de Camiones de Kaufmann

# Nueva generación con kilómetros de ventaja

**Andrés Mann y Carlos Neibirt, representan a la nueva generación de la división de Camiones Kaufmann. Jóvenes para los estándares de una industria históricamente marcada por largas trayectorias, pero con años de experiencia en producto, operaciones, clientes y mercado, donde el grupo alcanza un 35% de participación.**

**TEXTO** Anita Hidalgo **FOTOS** Andrés Lang y Kaufmann

Si hay algo que Andrés y Carlos tienen en común no es solo que representan una generación joven dentro de la industria pesada. Sus trayectorias se cruzan con producto, logística, configuraciones, fábricas, clientes y distintas posiciones dentro del propio Grupo Kaufmann. Una combinación que hoy toma el volante de uno de los negocios históricos de la compañía.

Andrés Mann, gerente de la División de Camiones de Kaufmann, llegó hace 11 años como Product Manager. Ingeniero comercial, recuerda esa etapa como una verdadera escuela: "configurar un camión significaba revisar códigos, relaciones de transmisión, ejes, cajas y aplicaciones hasta entender que en este negocio una decisión equivocada podía multiplicarse por cientos de unidades".

Carlos Neibirt, gerente comercial, ingresó en 2015 desde el área de importaciones y logística, para luego pasar al área comercial como analista y Product Manager. Más tarde sumó experiencia fuera de Kaufmann, incluyendo responsabilidades en otras marcas y empresas del rubro, antes de regresar al grupo.

Distintos recorridos, pero un mismo denominador: Kaufmann.

Ese conocimiento acumulado coincide con un momento particularmente interesante para la división. Tras un 2025 de ajustes y cambios de gama, la compañía comenzó 2026 con una estrategia que buscó anticiparse a la entrada de Euro 6 y a las necesidades específicas de sectores como la minería.

Los números acompañaron la apuesta. Kaufmann alcanza un 28% de participación y, considerando al grupo, la cifra llega al 35%. En simple: uno de cada tres camiones comercializados pertenece a marcas del grupo, con un portafolio que incluye



Andrés Mann, gerente de la División de Camiones, y Carlos Neibirt, gerente comercial, encabezan una nueva etapa marcada por experiencia, cercanía y disponibilidad.



"Vivimos y respiramos camiones": así resume Andrés Mann una estructura dedicada completamente al negocio, con contacto constante con clientes y seis zonas comerciales que recogen información desde distintos puntos del país.

Mercedes-Benz, Freightliner, Fuso y Foton.

Pero Mann y Neibirt evitan reducir la ecuación a participación de mercado. En un negocio donde un camión detenido deja de producir, la palabra que repiten es disponibilidad.

Y esa disponibilidad comienza antes de vender.

Kaufmann trabaja con más de 70 variantes configuradas para las condiciones y aplicaciones locales. En segmentos livianos y medianos, precio, consumo y costo de mantenimiento pueden inclinar la decisión. "En operaciones pesadas, especialmente minería, la ecuación cambia: configuración, confiabilidad, repuestos, garantías y respaldo de la red adquieren un peso decisivo", destaca Neibirt.

Ahí aparece otra pieza de la estrategia: escuchar.

La nueva conducción ha reforzado el contacto directo con clientes y con las distintas zonas de la compañía. La división opera apoyada en seis zonas comerciales y una red que permite recoger información desde distintos puntos del país. Mann lo resume con una definición que probablemente explica mejor esta etapa que cualquier organigrama: "vivimos y respiramos camiones".

La frase también marca el foco de la nueva estructura. Camiones vuelve a tener una conducción dedicada completamente al negocio, mientras la compañía prepara una ofensiva de producto que incluye New Accelo, New Axor, New Atego, New Actros, alternativas eléctricas y la próxima llegada del Freightliner Cascadia de quinta generación, que nos cuentan en exclusiva.

La electromovilidad ya forma parte de esa conversación. Unidades Mercedes-Benz eléctricas están operando en rutas reales y la compañía observa cómo autonomía, seguridad, capacidad




**La División de Camiones de Kaufmann inició 2026 con una estrategia que buscó anticiparse a Euro 6 y a las necesidades mineras y de otros sectores, con mayor disponibilidad, configuraciones y respaldo en su red para cada operación.**



"Mantener la posición alcanzada, recuperar terreno y seguir renovando el portafolio", dice Andrés Mann.

de regeneración, infraestructura y costo total comienzan a entrar en las decisiones de flota.

El desafío ahora es sostener lo ganado.

Para 2027, Carlos Neibirt anticipa "un mercado entre 4% y 5% superior al cierre de 2026, con un primer trimestre todavía contenido y una mayor reactivación durante el segundo semestre, impulsada especialmente por nuevos proyectos mineros".

En paralelo, Andrés traza la ruta: "mantener la posición alcanzada, recuperar terreno en el segmento de camiones americanos y seguir renovando el portafolio".

Porque el cambio generacional ya comenzó. Y en Kaufmann parece tener una particularidad: quienes hoy toman el volante son jóvenes, sí. Pero llegan con suficientes kilómetros recorridos como para saber hacia dónde quieren llevar el camión.



"Configuración, confiabilidad, repuestos, garantías y respaldo de la red adquieren un peso decisivo", dice Carlos Neibirt.

# KING LONG

*La electromovilidad llega a* ***Valdivia.***




VIVIPRA®

WWW.VIVIPRA.CL

## Gabriel Cortés, fundador de North Pacific

# *De conductor a empresario*

Con 72 años, Gabriel Cortés sigue recorriendo todos los días el taller de North Pacific en Antofagasta. Su historia es la de un hombre que aprendió el transporte desde el volante, construyó una empresa a pulso junto a su esposa y hoy es reconocido por la minería por su compromiso con la seguridad, la calidad y las personas.

**DESDE ANTOFAGASTA**
**TEXTO** Anita Hidalgo **FOTOS** Andrés Lang



Gabriel Cortés eligió carrocerías Comil sobre chasis Volvo tras años de trabajo instalando cinturones de seguridad y modificando buses.

A simple vista parece un patio de buses más en Antofagasta. Sin embargo, basta recorrer unos metros para entender que aquí las cosas funcionan de otra manera. No hay un bus descuidado, un detalle fuera de lugar o un conductor que no conozca perfectamente su trabajo. Todo tiene un orden. Todo responde a una forma de hacer las cosas. Y detrás de esa cultura está Gabriel Cortés, un hombre que nunca olvidó de dónde viene.

Mucho antes de convertirse en empresario, fue conductor. Aprendió el oficio desde abajo, recorriendo miles de kilómetros y trabajando para algunas de las compañías históricas del transporte del norte. Más tarde fue programador, jefe de operaciones y administrador. Conoció cada rincón del negocio y, mientras ayudaba a crecer a otras empresas, comenzó a hacerse una pregunta que terminaría cambiando su vida.

"Si era capaz de hacer crecer




Gabriel Cortés y Lidia Salazar iniciaron North Pacific en 2012 con una Sprinter y años de ahorro. Hoy la empresa ya cuenta con 22 buses y minibuses y proyecta convertirse en proveedor directo de una gran compañía minera.

**Operación**

Con 22 buses y minibuses, North Pacific transporta personal a las principales faenas mineras del norte chileno y proyecta duplicar su flota.

a otros, ¿por qué no podía hacerlo para mí?", recuerda.

La respuesta llegó en 2012. Junto a su esposa, Lidia Salazar, compraron una Sprinter. Era el nacimiento de North Pacific. Detrás de esa primera inversión no había grandes capitales, sino años de trabajo, ahorro y sacrificio. Mientras Gabriel pasaba largas jornadas en la ruta, Lidia trabajó durante más de tres décadas en una consulta médica, crió a sus hijos, administró cada peso de la casa y nunca dejó de creer que el proyecto familiar podía crecer.

"Los tiempos de Dios son perfectos", dice ella, convencida de que cada paso ocurrió cuando tenía que ocurrir. Doce años después, aquella primera van dio paso a una empresa con 22 unidades, entre buses y minibuses, dedicada al transporte de personal para la gran minería. Sus operaciones llegan diariamente a las principales faenas del norte y hoy la compañía proyecta un nuevo desafío: convertirse en proveedor directo de una gran empresa minera, un paso que podría duplicar su flota.

Pero más allá del crecimiento, Gabriel insiste en que el verdadero patrimonio de la empresa son las personas.

"Siempre fui un conductor




**El proyecto nació en 2012, cuando Gabriel Cortés y Lidia Salazar compraron una Sprinter. Doce años después, North Pacific ya opera 22 buses y minibuses para la gran minería.**

seguro. Aprendí que ningún trabajo vale más que la vida de una persona", afirma.

Esa convicción se refleja en cada decisión. North Pacific invierte permanentemente en capacitación, tecnología y mantenimiento preventivo. Sus conductores reciben remuneraciones competitivas, trabajan con altos estándares de seguridad y operan una flota preparada para responder a las exigencias de la industria minera. En el taller, una frase resume la filosofía de la empresa: "Fierro parado no sirve". Los buses deben estar disponibles, pero nunca a costa de comprometer la seguridad.

Su experiencia también marcó una decisión importante al momento de renovar la flota. Antes de convertirse en empresario, Gabriel trabajó instalando cinturones de seguridad y modificando buses de prácticamente todas las marcas disponibles en Chile. Ese trabajo le permitió conocer cada carrocería desde su estructura.

"Ahí uno descubre cómo están construidos realmente los buses. No es solo una cuestión de diseño; la diferencia está en la estructura y en la forma en que protegen a las personas", explica.

Por esa razón, cuando llegó el momento de invertir en vehículos propios, optó por carrocerías Comil sobre chasis Volvo. Una decisión basada en años de experiencia técnica y no únicamente en especificaciones comerciales.

A sus 72 años, Gabriel ya no conduce pasajeros, aunque todavía disfruta traer personalmente los buses nuevos desde Santiago hasta Antofagasta. Recorre el taller todos los días, conversa con sus colaboradores y sigue atento a cada detalle. La empresa ya cuenta con el apoyo de sus hijos y de un equipo consolidado, pero él continúa haciendo lo mismo que cuando empezó: liderar con el ejemplo.

Porque antes de construir una empresa, Gabriel Cortés construyó una reputación. Y en el transporte, esa sigue siendo la carga más valiosa que puede llevar un empresario.




RENOVATRAILER.CL
RENOVATRAILER
FACCHINI
SERVICIO TÉCNICO AUTORIZADO
EXPERIENCIA Y RESPALDO
EN CADA SERVICIO
FACCHINI
MANTENEMOS TU OPERACIÓN
EN MOVIMIENTO
Mantención, reparación y soporte técnico para que tu semirremolque opere en óptimas condiciones.
@RENOVATRAILERCHILE
+56 9 9685 6093
RENOVATRAILER




Hasta el Desierto de Atacama viajamos con Maxus para probar la nueva T70. Y si la campaña de esta camioneta gira en torno al concepto Heavy, había que comprobar cuánto de esa palabra era publicidad y cuánto podía sentirse realmente al volante.

La ruta preparada por la marca combinó caminos de tierra, roca, arena, pendientes pronunciadas y sectores de mayor dificultad. No se trataba simplemente de avanzar por un camino sin pavimentar, sino de conocer cómo respondía la camioneta cuando el terreno comenzaba a exigirla.

Bajo el capó, la T70 incorpora un motor turbodiésel SAIC de 2,5 litros, capaz de entregar 221 HP y 520 Nm de torque. Está disponible con transmisión mecánica de seis velocidades o automática de ocho marchas, además de configuraciones 4x2 y 4x4.

En nuestro recorrido, más que los 221 HP, fueron esos 520 Nm los que cobraron protagonismo. En pendientes y superficies sueltas, la entrega de torque permite avanzar con seguridad y sin exigir innecesariamente el motor.

La camioneta se siente robusta, pero no torpe. Y ese equilibrio importa en un vehículo que apunta al trabajo: ofrece más de una tonelada de capacidad de carga y puede remolcar hasta 3,5 toneladas. Tiene argumentos para minería, construcción, energía, logística y servicios, sin renunciar al confort para un uso cotidiano.

Una de las sorpresas está precisamente puertas adentro. La T70 intenta alejarse de la antigua idea de que una camioneta de trabajo debe ser básica. Dependiendo de la versión, incorpora seis airbags, control electrónico de estabilidad y tracción, monitoreo de presión de neumáticos y frenado autónomo de emergencia. En las configuraciones superiores suma control crucero adaptativo, cámaras de visión 360° y sensores delanteros y traseros.

La pantalla multimedia de




## Nueva Maxus T70

# Una prueba heavy

Maxus nos llevó hasta San Pedro para poner a prueba la nueva T70 en uno de los escenarios más exigentes de Chile. Tierra, roca, arena, pendientes, más de una tonelada de carga y 520 Nm de torque fueron parte de una experiencia que hizo honor a su campaña. Y sí, también hubo karaoke. Porque esto fue heavy.

**DESDE SAN PEDRO DE ATACAMA**
**TEXTO** Anita Hidalgo **FOTOS** Maxus

12,8 pulgadas, con Apple CarPlay y Android Auto, completa un habitáculo bastante más cercano al de un SUV moderno. Después de varias horas recorriendo Atacama, esa comodidad se agradece.

Maxus también decidió que la experiencia debía ser Heavy fuera de la camioneta. En medio del desierto apareció una estación montada para la jornada: un campamento acondicionado para detenernos, descansar, conversar y conocer más de-



El campamento fue una pausa para descansar y conversar en medio del desierto.

### Conducción con asistencia

Frenado autónomo de emergencia, ayudas de carril, reconocimiento de señales y monitor de fatiga completan las asistencias disponibles en la T70.



El turbodiésel SAIC D25, de 2,5 litros y norma Euro 6C, entrega 221 HP y 520 Nm de torque en las cuatro versiones.



La pantalla de 12,8 pulgadas integra conectividad inalámbrica con Apple CarPlay y Android Auto en las cuatro versiones.



En la consola, los mandos 2H, 4H y 4L acompañan la transmisión automática ZF de ocho marchas de esta T70 4x4.

talles técnicos de la T70. Todo estaba pensado al detalle, en un lugar donde alrededor solo había desierto.

Y cuando pensábamos que ya habíamos tenido suficiente tierra, roca, arena y torque, llegó un ingrediente que probablemente no figuraba en ninguna ficha técnica: karaoke a bordo con equipo que nos tocó y que demostró sus dotes artísticas y románticas.

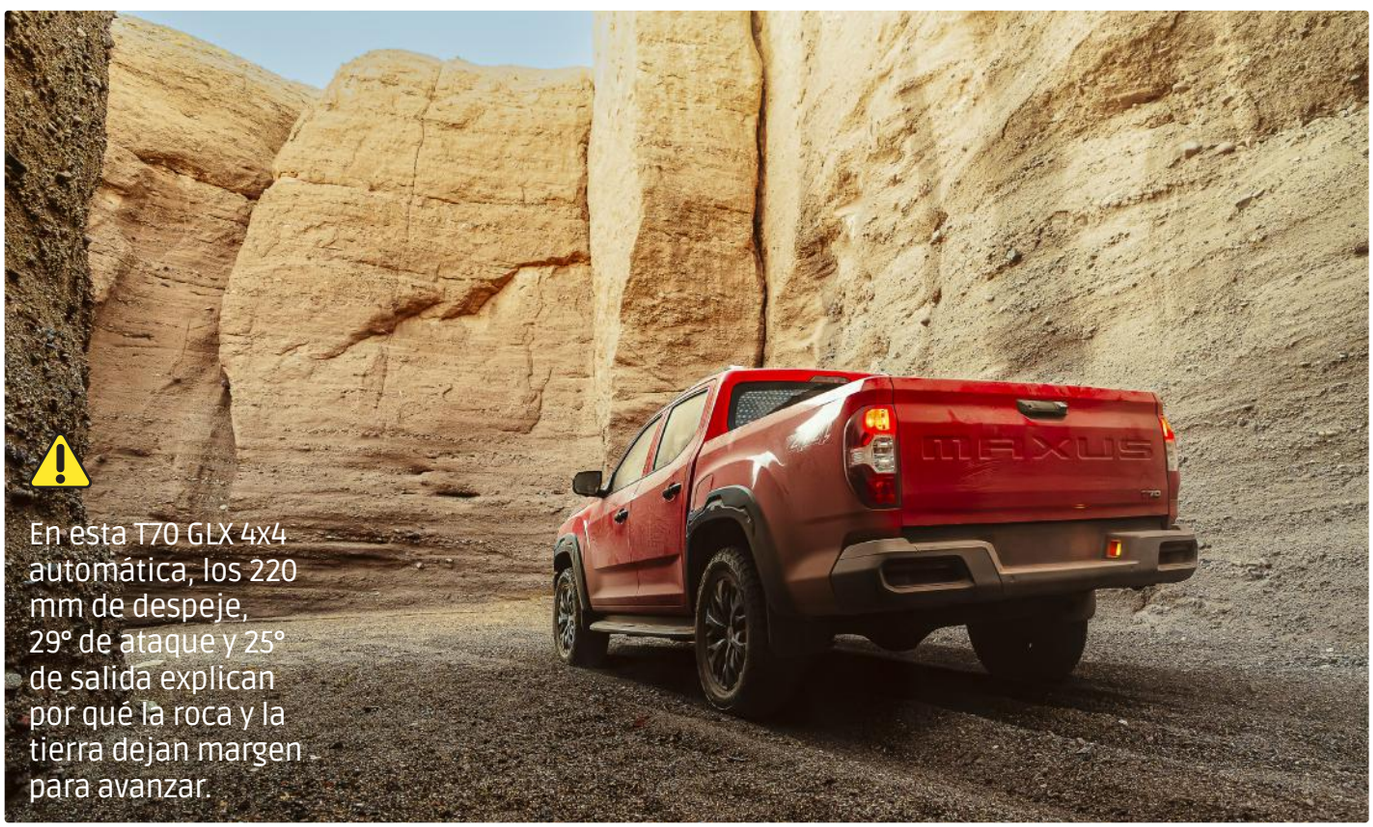
La historia de esta T70 tuvo además dos escenarios difíciles de imaginar juntos. Primero la conocimos bajo la elegancia del Teatro Municipal de Santiago, donde Maxus realizó su presentación oficial. Después viajamos más de 1.500 kilómetros hacia el norte para ensuciarla, exigirla y manejarla en el Desierto de Atacama.

Esa combinación resume bien la propuesta del modelo: una imagen más sofisticada y tecnología junto a las capacidades esenciales de una pickup destinada al trabajo pesado.

A eso suma un argumento comercial fuerte: garantía de por vida para el tren motriz, sujeta a las condiciones y mantenciones establecidas por la marca.

Maxus pudo habernos contado que la T70 era Heavy. Prefirió llevarnos al desierto para que lo comprobáramos.

Y entre arena, roca, pendientes, 520 Nm de torque y un karaoke inesperado, podemos decir que la prueba también lo fue.




En esta T70 GLX 4x4 automática, los 220 mm de despeje, 29° de ataque y 25° de salida explican por qué la roca y la tierra dejan margen para avanzar.

# ¡YA ESTAMOS AQUÍ!

30 AÑOS
1996 -2026




## NUEVA TIENDA SANTIAGO CENTRO

**AV. ALBERTO HURTADO 1280, ESTACIÓN CENTRAL**




## REMODELACIÓN TIENDA TALCA

**AV. Circunvalación Norte 2680**

**Visítanos y descubre todo lo que tenemos para tu transporte**

Repuestos • Baterías • Lubricantes • Frenos • Iluminación

+30 tiendas de Arica a Punta Arenas

VENTA WHATSAPP +569 3263 3571 | VENTA TELEFÓNICA 800 330 088 | @implementos.chile | @implementos | @implementosrepuestos

## Deoclecio Corradi, Comil Brasil

# Comil: 40 años en movimiento

Una casualidad puso a Deoclecio Corradi frente a una fábrica de buses en Erechim. Cuatro décadas después, Comil proyecta su futuro con una nueva generación y una relación con Chile que comenzó hace cerca de 30 años y que hoy también se hereda de padres a hijos.

**DESDE SAN PABLO, BRASIL**
**TEXTO Y FOTOS** Anita Hidalgo

La historia de Comil nació con una sucesión de coincidencias. Así lo recuerda Deoclecio Corradi en São Paulo, durante LAT.BUS 2026, sobre los orígenes de una compañía que cumple 40 años ligada a la industria brasileña de carrocerías de buses.

Deoclecio volaba desde Cascavel hacia Cuiabá cuando un amigo le entregó un diario de Porto Alegre que tenía una información que podía interesarle: el remate de una fábrica de buses en Erechim.

Tras ver la oportunidad, Deoclecio llamó a su socio, Mascarello, y decidieron ir. Llegaron un día antes y encontraron la fábrica cerrada y a trabajadores especializados. "Nosotros teníamos algún dinero y ellos tenían el conocimiento. Podía resultar", recuerda.

Al día siguiente fueron al remate. Mientras autoridades y representantes de importantes fabricantes vestían de traje, ellos estaban de camisa, de pie entre el público. Cuando hicieron su primera oferta, todos se dieron vuelta para descubrir quiénes eran aquellos desconocidos.

Vinieron nuevos lances hasta que Deoclecio Corradi preguntó si podía mejorar las condicio-



Carlos y Deoclecio Corradi: dos generaciones que dan continuidad a la historia de Comil.




Un aviso de remate llevó a Deoclecio Corradi hasta Erechim, donde compró junto a su socio la fábrica que daría origen a Comil.

Chile abrió las puertas de la internacionalización de Comil hace cerca de 30 años. El vínculo con su primer mercado de exportación se sostiene en la confianza y en una representación que hoy también pasa de una generación a otra.

nes de pago. La respuesta del rematador quedó en su memoria: si ofrecía "una bicicleta más" y nadie superaba la propuesta, la fábrica sería de ellos. Mejoraron la oferta. El rematador contó una, dos y tres veces. Habían comprado la fábrica.

La empresa se llamaba Incasel, Industria de Carrocerías Serrana Ltda. El nombre Comil ya existía en otra actividad familiar vinculada a silos y terminó acompañando esta nueva aventura industrial. Otra coincidencia en una historia construida a partir de muchas de ellas.

## Las personas detrás de Comil

Pero el señor Corradi atribuye la permanencia de Comil a algo menos fortuito: las personas. Todavía recorre la fábrica, conversa con sus trabajadores y conoce a colaboradores que llevan 20, 25 o 30 años en la empresa. Esa cercanía, junto con la capacitación y las oportunidades de desarrollo, forma parte de su cultura.

Con el tiempo llegó también el cambio generacional. Su hijo Carlos estudiaba y trabajaba en São Paulo cuando Deoclecio lo llamó de regreso. La empresa salía de uno de sus períodos más complejos, incluida una recuperación judicial, y Carlos fue asumiendo progresivamente su conducción.

## Chile: mucho más que un mercado

Chile ocupa un lugar especial en esta historia. Fue el primer mercado de exportación de Comil, hace cerca de 30 años, iniciando una relación con lo que hoy es Comisa y con Mónica Gutiérrez como representante de la marca.

Para Deoclecio fabricar para Chile ha significado escuchar, conocer las necesidades de cada operación y adaptar los buses a ellas. Una flexibilidad que terminó convirtiéndose en una característica de Comil:

construir prácticamente un "traje a la medida".

Carlos Corradi, quien lleva 13 años trabajando en la compañía, reconoce precisamente allí uno de los grandes legados de su padre. "Tenemos mucho orgullo de una empresa que está cumpliendo 40 años, de todo el camino recorrido y de todas las relaciones que hemos construido. Eso viene mucho de mi papá", señala. La continuidad de la representación chilena es especialmente valiosa. "En Chile logramos encontrar personas de mucho respeto y claridad que han podido representar a Comil durante tantos años. Es una relación que ya pasa de una generación a otra".

Actualmente Perú es el principal mercado de exportación de Comil en volumen, seguido por Chile. Sin embargo, para los Corradi, la relación chilena trasciende las unidades comercializadas: fue el país que abrió las puertas de su internacionalización.

## De generación en generación

Al preguntarle cómo imagina los próximos 40 años, Deoclecio vuelve a mirar hacia su familia. Carlos participa en la dirección y su otro hijo, Luigi, está vinculado a la representación de Comil en Argentina. Confía en ellos porque han demostrado sus capacidades, pero también porque eligieron continuar ese camino. "No sirve obligar a un hijo a hacer algo que no le gusta", reflexiona.

Quizás allí esté una de las claves de estos 40 años. Comil nació porque un diario llegó a las manos correctas y dos hombres se atrevieron a levantar la mano en un remate. Cuatro décadas después, Deoclecio sigue caminando por la fábrica, mientras una nueva generación proyecta el futuro.

Y Chile, aquel primer destino internacional, continúa siendo parte de una historia de buses, personas y coincidencias que también aprendió a pasar de generación en generación.



**Escuchar las necesidades de cada operación y adaptar los buses a ellas ha permitido a Comil desarrollar una de sus fortalezas: fabricar un "traje a la medida".**

# ¿POR QUÉ ELEGIR
# UN CHEVROLET?

Financia
tu camión
**con GMF**

Garantía
**5 años o**
**150.000 KM**

Más de 30 puntos
integrales de
**Venta y Postventa**




OnStar® Negocios
**1 AÑO INCLUIDO**

100% HECHO EN JAPÓN

CHEVROLET | TECNOLOGÍA ISUZU

**NUEVA GENERACIÓN DAF**

DAF presentó en Chile su nueva generación de camiones, una plataforma Euro 6 con siete configuraciones, hasta un 13% más de eficiencia de combustible y nuevos sistemas de seguridad. El lanzamiento, realizado junto a SKC en la embajada de los Países Bajos, pone el acento en disponibilidad operacional y mejores condiciones para el conductor en las faenas más exigentes del país.




Johan Doensen, Gonzalo Labbé, Elke Merks-Schaapveld y Juan Eduardo Errázuriz.




Raúl Clavero, Fernando Viollier y Sergio Pérez.




Juan Monasterio, Víctor Manuel Jorquera, Isabel Margarita Torrealba, Viviana Aqueveque y Víctor Jorquera.




René Calderón, Pablo Huerta, Juan Ignacio Walker y Alex Gómez.




Alex Gómez, Raquel Rodríguez y Guido Rodríguez.




Fernando Viollier, Luzma Lupayante, Alejandra Osorio y Guillermo Doering.




Juan Eduardo Errázuriz, Juan Monasterio y Mauricio Perrot.




René Borghouts, Antonio Dourthé, Lissette Isa y Marcelo Wachtel.




Diego Mendoza y Sergio Pérez.




Hernán Searle y Eugenio Ortúzar.




Pablo Lam, Ricardo Parada y Jonathan Faúndez.

# Todoencarpe.cl



## 10 años

entregando soluciones de encarpe automático para camiones y semirremolques.

Rápida atención de postventa
con diagnóstico y soporte técnico
para que mantengas tu flota en movimiento.
Stock permanente de repuestos.
Reparaciones y repuestos multimarca.
Soluciones a la Medida.
Representantes exclusivos de CRAMARO TARPAULIN SYSTEMS

www.todoencarpe.cl

@todoencarpe | ventas@todoencarpe.cl | +56 9 84228410

## El precio dejó de ser un factor

# Ganó el espíritu GS

Pasé varios días con la nueva F 450 GS de BMW Motorrad. Entre el tráfico, autopista y algo de tierra, comprobé cómo esta aventurera de entrada da la misma confianza que sus hermanas mayores.

El primer día me subí a la F 450 GS con el cuidado de quien todavía no confía en una máquina desconocida. Un pie primero, peso al centro, guantes y espejos ajustados. Una vez levanté la "patita", lo primero que sintió el cuerpo fue que los pies ya no tocaban bien el suelo. "Uy", dije con premura. Hubo desconfianza, pero bastaron las primeras cuadras para que el andar me ayudara a olvidarlo.

La probé durante algo menos de una semana y estaba con menos de mil kilómetros (dato relevante al hablar de un test ride). Así mismo, contextualizo que esta GS es la más asequible de la familia y promete "abrir la puerta" a una nueva generación de motociclistas sin perder la impronta que define a esta icónica línea de BMW.

Antes de cualquier opinión, debo confesar mi novel acercamiento a las Adventure. Llevo algunos años andando en moto con regularidad, sin ser todavía

**Pasé varios días con la nueva F 450 GS de BMW Motorrad Chile. Entre el tráfico, autopista y algo de tierra, comprobé cómo esta Adventure de entrada da la misma confianza que sus hermanas mayores.**

**TEXTO** Alexis Bahamondes
**FOTOS** Andrés Lang



El bicilíndrico de 420 cc entrega 48 CV a 8.750 rpm, con caja de seis marchas y refrigeración líquida. No más recalentamientos en el tráfico.

### Precio

En Chile, la BMW F 450 GS parte en $9.290.000: 420 cc, 48 CV y 178 kg para estrenar una GS liviana, ágil y lista para explorar todo Chile.

un piloto de trayectoria larga, y desde esa experiencia parten estas impresiones.

En la ciudad, donde pasé la mayor parte de esos días, se nota que su altura y la distribución del peso no la hacen la más ágil para colarse entre autos. No es que sea pesada, sino que, para alguien de 175 centímetros de estatura, moverla a baja velocidad exige más costumbre que confianza.

El motor de 420cc entrega una aceleración muy aceptable para su cilindrada con un torque muy perceptible bajo las 3.000 rpm. En autopista llegué a una velocidad punta de 144 km/h, con el viento pegando bastante en el pecho y el casco, aunque nunca preocupante. Es de esas sensaciones que, más que incomodar, recuerdan que se anda en una moto de aventura.

En las curvas se vuelve noble, algo que sorprende en una moto que se percibe espigada. El frenado convenció incluso en tierra, y ahí se nota la compensación electrónica, sobre todo en los modos de conducción más regulares.




**Todo se lee en una pantalla TFT de 6,5 pulgadas con conectividad al teléfono, donde se eligen los modos Rain, Road, Enduro y Enduro Pro.**



**Comparte su lenguaje visual con la R 1300 GS, sobre todo su perfil y las ópticas full LED en forma de X, heredando el ADN de la familia.**



Su tecnología, muy digna del emblema que porta, es la sorpresa mayor. Permite regular casi todo, hasta las rpm a la que se enciende el aviso de cambio de marcha. El sistema de refrigeración también ayuda en el uso urbano, porque se puede dejar detenida sin ese miedo al recalentamiento que sí aparece en otras motos. Aquí es donde más se hace presente la ingeniería alemana que tanto nos gusta.

Al bajarme, después de esos días, los pies tocaban distinto el suelo. No porque la moto o este humilde conductor hayan cambiado, sino porque la confianza, como en toda GS o en la vida, se construye andando... y sin importar el precio de entrada.



La F 450 GS pone el espíritu Adventure al alcance de más personas, con un precio de entrada y la calidad que distingue a la marca alemana. Una GS para empezar a explorar más allá del asfalto.

DONGFENG

# COMPRA HOY Y PAGA EN 120 DÍAS.

Conoce la Nueva Línea

## DONGFENG LIVIANOS



**Más información en camionesdongfeng.cl**

Imagen referencial. Campaña comercial sujeta a evaluación y aprobación crediticia caso a caso por CrediTattersall. Hasta agotar stock. Bases de la promoción en www.macotattersall.cl.

**FR GROUP: ANTICIPARSE AL RIESGO**

FR Group fue protagonista de una nueva edición de Executive Series de EspacioT, abordando los nuevos riesgos legales y patrimoniales que enfrenta el transporte. Bajo el liderazgo de Francisco Rodríguez, la compañía mostró cómo la prevención y los seguros especializados se vuelven estratégicos para una industria cada vez más expuesta.




Francisco Rodríguez, Juan Eduardo Quiroz y Jorge Latrach.




Leonardo González y Ricardo Peralta.




Jorge Latrach, Ariel Devaud y Sebastián Massoud.




Paola Largo, Loredana Damiani, Macarena Salas y Daniela Morales.




Constanza Quiroz, Anita Hidalgo y Loredana Damiani.




Julio Meléndez, Rafael Peñas y Francisco Rodríguez.




Dusan Cikutovic, Francisca Latrach y Sebastián Massoud.




Guillermo Doering y Francisco Rodríguez.




Francisco Rodríguez, Mauricio Nazar y Marcelo Maire.




Maximiliano Franzani y Patricio Soler, Jorge Latrach y Francisco Aguilera.




Ricardo Peralta, Mauricio Nazar, Marcelo Maire, Guillermo Doering y Óscar Tahan.

# AHORRA CON SUPER



Desde 8% de ahorro
En consumo de combustible.

**MÁS AHORRO. MÁS EFICIENCIA.**
**MÁS RENTABILIDAD PARA TU NEGOCIO.**

Scania.com/cl
Scaniachile
Scania Chile

SCANIA

## Juan Monasterio, presidente de Agetich

# Más allá de la frontera

Agetich encabeza una etapa de reposicionamiento altamente técnico. Recuperar competitividad para el transporte internacional chileno, avanzar en acuerdos con los países vecinos y mejorar la infraestructura y los procesos fronterizos son parte de sus principales desafíos.

**POR** Anita Hidalgo **FOTOS** Andrés Lang

El transporte internacional de carga chileno tiene una particularidad: gran parte de sus desafíos comienza precisamente cuando cruza la frontera. Asimetrías regulatorias, diferencias operacionales, infraestructura, fiscalización y acuerdos entre países forman parte de una agenda que Juan Monasterio conoce como empresario y desde la presidencia de la Asociación Gremial de Transporte Internacional de Chile, Agetich.

Monasterio llegó al directorio hace cerca de dos décadas y asumió la presidencia en un período complejo. Uno de sus principales desafíos fue reposicionar al gremio frente a las autoridades y la industria.

"Hoy, cuando se habla de gremios del transporte, estamos sentados en la mesa al mismo nivel de las confederaciones como CNDC, CNTC y ChileTransporte", afirma.

Agetich trabaja con los ministerios de Transportes, Hacienda, Obras Públicas, Salud y Cancillería, además de participar en instancias internacionales sobre el transporte terrestre entre Chile y sus países vecinos.

### Competir en igualdad de condiciones

Una de sus principales preocupaciones es recuperar participación para las empresas chilenas. Según Monasterio, actualmente solo cerca del 10% de los camiones que cruzan las fronteras corresponde a transportistas nacionales, realidad que atribuye a asimetrías acumuladas durante años.

Un ejemplo es el intercambio de tracción. Chile ha avanzado en esta materia con Argentina y Brasil, pero Agetich considera que aún existen restricciones que deben perfeccionarse.

A ello se suman diferencias en dimensiones, revisiones técnicas, costos laborales y exigencias regulatorias. "No queremos un monopolio ni cerrar Chile a la competencia. Lo que buscamos es emparejar la cancha y que nuestro propio país no haga menos competitivas a sus empresas", plantea.

### La frontera también es competitividad

El Paso Cristo Redentor es otro eje central. Monasterio recuerda que durante la pandemia llegaron a cruzar, solo en importaciones, cerca de 1.700 camiones diarios, reflejando la importancia de



"Hoy, cuando se habla de gremios del transporte, estamos sentados en la mesa al mismo nivel de las confederaciones como CNDC, CNTC y ChileTransporte"

**Juan Monasterio, presidente de Agetich.**

**Futuro**

Monasterio plantea digitalizar la frontera con documentos interoperables e integración entre Aduanas y Migración.

este corredor regional.

Cada cierre prolongado de la cordillera trasciende a los transportistas: impacta el abastecimiento, los costos logísticos y finalmente al consumidor.

Entre los avances impulsados por el gremio destaca el predespacho y la posibilidad de liberar determinadas cargas en Libertadores, evitando continuar hasta el Puerto Terrestre Los Andes. "Eso puede ahorrar entre uno y un día y medio de espera", explica.

El siguiente desafío es la digitalización, con documentos electrónicos interoperables y mayor integración entre Aduanas, servicios sanitarios y procesos migratorios.

También considera estratégico contar con alternativas cordilleranas, como el proyecto del Paso Las Leñas, que podría complementar a Cristo Redentor.

### Un gremio técnico

Agetich reúne actualmente a 36 empresas asociadas. Monasterio destaca que sus dirigentes son empresarios que viven diariamente los problemas que llevan a las mesas de trabajo. "Somos un gremio muy técnico, no político. Lo que queremos es que la autoridad de turno apoye las necesidades que tenemos frente al Mercosur".

> "Somos un gremio técnico, no político. Queremos que la autoridad de turno apoye las necesidades que tenemos frente al Mercosur"
>
> **Juan Monasterio, presidente de Agetich.**



**Agetich reúne a 36 empresas asociadas y participa con los ministerios de Transportes, Hacienda, Obras Públicas, Salud y Cancillería para resolver las brechas que enfrenta el transporte internacional de carga chileno.**

El gremio también ha fortalecido su presencia internacional, proceso que tiene un nuevo hito en octubre, con Chile como sede del Congreso de la Cámara Internacional de Logística y Transportes, CIT.

Después de años recuperando presencia, Agetich vuelve a ocupar espacios de discusión nacionales e internacionales. El desafío es transformar esa presencia en avances concretos.

Porque detrás de cada camión que cruza la cordillera hay exportaciones, importaciones, abastecimiento y una cadena logística que conecta a Chile con la región y el mundo. Para Agetich, y su presidente, "conseguir fronteras más eficientes y condiciones equivalentes para competir no es solo una tarea gremial: es una cuestión de competitividad país".



Nueva

417 CDI 16+1 Fénix AT

# SPRINTER

Más confort y seguridad en cada recorrido.

Transmisión Automática **9G Tronic**

KAUFMANN

*Imágenes referenciales.

El recorrido rural tiene su propio ritmo. No se mide solo en kilómetros: incluye la espera en un paradero sin techo, el bolso que va al suelo, el viaje al hospital, al liceo, a un trámite o al trabajo en la ciudad vecina. Para miles de pasajeros, el taxibús es la pieza que conecta la localidad con el resto de la comuna. Su frecuencia hace posible llegar a tiempo cuando importa. Hasta ahora, esa tarea suele quedar fuera de las renovaciones más visibles del transporte público.

El vehículo que Grupo Cabal estrena para Chile busca llevar la propulsión eléctrica a ese escenario. Fabricado por Zhong Tong, fue pensado para servicios entre localidades rurales y centros urbanos intermedios. No llega como un urbano reducido ni como una van ampliada: su capacidad es para 32 pasajeros sentados y su configuración responde a trayectos donde el tiempo a bordo forma parte de la jornada.

Los asientos reclinables, los puertos USB individuales y las paqueteras distinguen la propuesta. Son elementos sencillos, pero hablan de la clase de viaje que pretende atender: pasajeros que no solo cruzan unas pocas cuadras, sino que cargan bolsos, permanecen sentados durante el trayecto y necesitan mantener conectado el teléfono. La iluminación interior LED completa un habitáculo orientado a un uso interurbano.

El planteamiento no busca replicar el estándar urbano, sino responder a recorridos

⚠

Suspensión neumática, frenos ABS, cámaras de retroceso, monitor de visión, transmisión automática y frenado regenerativo forman parte del equipamiento.




Grupo Cabal estrena un taxibús eléctrico Zhong Tong destinado a unir localidades rurales y ciudades intermedias. Con 32 asientos, equipamiento para viajes más largos y cero emisiones locales, la propuesta pone el foco en un servicio que pocas veces aparece primero en la conversación sobre electromovilidad.

## Taxibús eléctrico Zhong Tong

# *A escala rural*



**32 pasajeros**

El Zhong Tong tiene 32 asientos reclinables, puertos USB individuales y espacios para equipaje, para viajes interurbanos.

que combinan distancias largas, equipaje y horarios menos densos. En esa escala, el confort y la seguridad dejan de ser accesorios: inciden directamente en la calidad del viaje diario de quienes dependen del servicio.

Para el conductor, el equipamiento incluye cámaras de retroceso y un monitor de visión. El comunicado agrega suspensión neumática, frenos ABS, transmisión automática y frenado regenerativo. Esa combinación apunta a que el vehículo enfrente caminos y las detenciones frecuentes con recursos que hoy se han vuelto habituales en buses de mayor estándar, pero todavía no están garantizados en el transporte rural.



La transmisión automática y los comandos del tablero simplifican la operación diaria.



El sistema incorpora cámaras de retroceso y un monitor de visión para apoyar las maniobras del conductor.



Asientos reclinables, puertos USB y espacio para equipaje acompañan los viajes más largos.

### Escala territorial

El motor eléctrico elimina las emisiones locales y reduce el ruido durante la operación. En un taxibús, esa diferencia no queda confinada a un corredor urbano: acompaña la salida desde una localidad, el paso por caminos secundarios y la llegada al centro de una ciudad intermedia. La discusión, entonces, no es solo tecnológica. Es sobre qué servicios acceden primero a una renovación.

Grupo Cabal, representante exclusivo de buses eléctricos Zhong Tong en Chile, ofrece asesoría personalizada con estas soluciones a operadores con proyectos de modernización. La empresa liga esa llegada a una discusión mayor: la modernización del transporte no tiene por qué detenerse donde termina la ciudad. Si el plan se concreta, la electromovilidad podría llegar al traslado diario que conecta a cada localidad con su ciudad más cercana.




La apuesta rompe una lógica habitual: que el vehículo nuevo llega primero a la ciudad y el que sale de circulación termina cubriendo recorridos rurales.

# 3 AÑOS GARANTÍA
o 200.000 KM

## El respaldo que necesitas para seguir pensando en grande.




**Piensa** en
# grande

Conoce más en:
**vwcamiones.cl**
**Call Center: 600 712 7000**

**Camiones**
**Buses**

Garantía promocional de hasta 3 años o 200.000 km (lo que ocurra primero): 1er año con cobertura total; 2do y 3er año con cobertura de tren motriz (Powertrain). Válido para vehículos modelos 2026 y 2027 facturados entre el 01/04/2026 y el 31/12/2026. Sujeto a la realización de los mantenimientos indicados en el manual exclusivamente en la red autorizada. No aplica por uso inadecuado o condiciones severas de operación. Consulte detalles, limitaciones y exclusiones en el Manual de Garantía.

Ángelo Borges, director de Postventa y Sucursales de Volvo Chile

# Postventa: la rentabilidad del negocio

**Con más de 18 años en el Grupo Volvo y una trayectoria marcada por logística, repuestos y gestión de proyectos, Ángelo Borges asumió la dirección de Postventa de Volvo Chile con una definición clara: un vehículo detenido no produce.**

**TEXTO** Anita Hidalgo **FOTOS** Andrés Lang

Durante años la postventa fue entendida como aquello que ocurría después de comprar un camión o un bus: mantenimiento, reparación y repuestos. Esa frontera hoy prácticamente desapareció. Para Ángelo Borges, director de Postventa y Sucursales de Volvo Chile, el servicio forma parte de la propuesta de valor desde el momento mismo en que un cliente decide qué vehículo incorporar a su operación.

"La postventa dejó de ser una necesidad de mantenciones para convertirse en una oferta de servicios con la que protegemos la disponibilidad y la rentabilidad de nuestros clientes", afirma. Una definición especialmente relevante en transporte, donde cada hora que un vehículo permanece detenido puede traducirse directamente en pérdida de productividad.

Borges conoce esa ecuación desde distintos lados del negocio. Lleva más de 18 años en el Grupo Volvo, comenzó en logística de vehículos desde la fábrica de Curitiba y posteriormente desarrolló parte de su carrera en distintos países, incluyendo Bélgica, con foco en logística, proyectos y sistemas de servicios. En Chile, durante los últimos seis años, estuvo ligado a la transformación de la logística y disponibilidad de repuestos antes de asumir su actual responsabilidad.

Ese recorrido explica parte de las prioridades que hoy está poniendo sobre la mesa.

Volvo Chile está fortaleciendo su infraestructura de postventa con un nuevo centro de distribución de repuestos, cuya finalización está proyectada para el próximo año. Además, se proyectan una nueva sucursal en Santiago Sur y la ampliación de la sucursal de Antofagasta. A ello se suma una revisión constante del



Para Borges, la postventa ya no comienza tras la compra: es parte de toda la operación.

Volvo Chile prevé concluir el próximo año un nuevo centro de distribución de repuestos. Además, busca abrir una sucursal en Santiago Sur y ampliar la de Antofagasta para aumentar la capacidad y las horas de atención en su red.

plan de ampliación, modernización y evaluación de capacidad en distintos puntos del país.

El objetivo no es solamente sumar metros cuadrados. Es aumentar capacidad y horas de atención, mejorar la planificación y evitar que el transportista deba reaccionar recién cuando necesita detener un vehículo.

"Más capacidad de atención, nuevas sucursales, repuestos, conectividad, planes de mantenimiento y técnicos cada vez más especializados forman parte de una estrategia que en Volvo Chile busca anticiparse a las necesidades de una industria donde la disponibilidad se convirtió en un factor decisivo", explica Borges.

### Datos para anticiparse

Según Ángelo, "la conectividad nos permite evolucionar desde un mantenimiento basado principalmente en intervalos hacia una gestión cada vez más basada en el uso y condición real del vehículo. La oportunidad está en transformar datos en acciones: anticipar necesidades, preparar repuestos y recursos y convertir potenciales detenciones no planificadas en intervenciones planificadas".

El cambio es relevante: pasar de una intervención reactiva a una preventiva significa reducir los tiempos fuera de ruta y evitar reparaciones de mayor magnitud. Borges incorpora además el análisis de datos y la inteligencia artificial como herramientas para ganar previsibilidad. Estas herramientas se suman a los contratos de mantenimiento Volvo para entregar mayor rentabilidad, previsibilidad y tranquilidad operacional a los clientes.

Pero la tecnología no resuelve por sí sola uno de los desafíos centrales de la postventa: las personas.

Volvo Chile mantiene una academia que capacita per-

manentemente a sus mecánicos, con distintos niveles de desarrollo profesional. "A la formación tradicional se agrega hoy una creciente dimensión digital vinculada al diagnóstico y programación de los vehículos. La compañía también avanza en la integración con instituciones educacionales, como Duoc UC, para acercar la formación académica al trabajo real de los talleres", destaca el ejecutivo.

"Puedes tener las mejores tecnologías y las mejores sucursales, pero sin capital humano no vas a entregar un servicio de punta", sostiene.

### Taller en terreno

La disponibilidad está llevando además la postventa fuera de las sucursales. En operaciones donde trasladar un camión puede significar perder varias horas o prácticamente una jornada, Volvo ya trabaja con técnicos instalados en dependencias de clientes y faenas, equipados con herramientas y repuestos, y respaldados por los contratos de mantenimiento Volvo (Blue, Silver y Gold). Allí realizan diagnóstico, mantenimiento preventivo y reparaciones de menor complejidad.



**"La postventa dejó de ser una necesidad de mantenciones para convertirse en una oferta de servicios", dice el ejecutivo.**

> "La conectividad nos permite evolucionar desde un mantenimiento basado principalmente en intervalos hacia una gestión cada vez más basada en el uso y condición real del vehículo. La oportunidad está en anticipar necesidades y planificar."
>
> **Ángelo Borges, director de Postventa y Sucursales de Volvo Chile**

La intención es ampliar ese modelo, especialmente para sectores altamente exigentes como minería, transporte de pasajeros, forestal y larga distancia.

Y allí vuelve al mismo punto con el que comenzó: la postventa ya no está detrás del producto, sino que ocupa un lugar central en la propuesta de servicios de Volvo. Su objetivo es entregar tranquilidad operacional a los clientes, lo que la marca denomina globalmente "peace of mind".

FRGroup
Corredores de Seguros

# SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL
## PARA DIRECTORES Y EJECUTIVOS

Entregamos asesoría, elaboración e implementación de programas de seguros que se ajustan a tus necesidades.



**Programas para Transporte de Personas**

**Programas para Transporte de Carga**

**MÁS INFORMACIÓN >**


**RAMÓN TORRES**
rtorres@frgroup.cl
+56 9 7548 1171

**CLAUDIA TORO**
ctoro@frgroup.cl
+56 9 5718 2418

**FRANCISCO AGUILERA**
faguilera@frgroup.cl
+56 9 8596 9250


www.frgroup.cl

**CNDC, UNA JORNADA DE ENCUENTRO**

La CNDC celebró el Día del Camionero con un encuentro realizado en el Estadio San Jorge, reuniendo a dirigentes, empresarios y representantes del transporte de carga. EspacioT los acompañó en una jornada de camaradería y reconocimiento




Germán Faúndez, Macarena Linares, Juan Araya, Sally González y Cristóbal Pérez.




Karlfranz Koehler y Mario Farren.



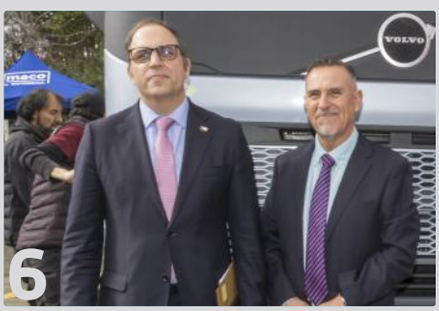

Maurizio Perrot, Juan José Andreu, Mauricio Perrot y Roberto Beckdorf.




Germán Faúndez y Juan Francisco Novion.




Jorge Berazaluce, Marcela Ballesteros, Marvelis González y Mario Farías.




Karlfranz Koehler y Diego Ramírez.




Jorge Delgado y Luis López.




Marco Antonio Jaque y Constanza Hernández.




Ricardo Núñez, Guillermo Doering, Jorge Delgado y Raúl Clavero.




Mario Bocaz, Carlos Neibirt, Alejandra Campos, Luis Ávila y Roberto Beckdorf.




Alex Gómez, Claudio Vargas, Lucas Valentín, Marvelis González y Andrés Pérez.




Guillermo Doering y Marihen Palma.




Roberto Santana y Daniel Nunes.




Sebastián De Cárcer, Karlfranz Koehler, Diego Mendoza y Juan Araya.




Lissette Isa y Jorge Delgado.




Karlfranz Koehler, Diego Mendoza, Hermann González y Diego Ramírez.




Juan Araya, Sergio Pérez, Marcos Carter, Diego Mendoza y Juan Monasterio.




María Ignacia Moller, Marihen Palma, Patricia Salazar y Joanna Ravanal.




Diego Mendoza, Santiago Marín, Juan Araya, Sergio Pérez y Juan Monasterio.




Mario Farren y Guillermo Doering.




Juan Monasterio y Miguel Ángel González.




Sergio Pérez, Juan Francisco Novion, Luis López y Jorge Delgado.




Ariel Loyola, Aldo Massardo, Roberto Beckdorf, César Rebolledo, Florencia Infante y Juan Carlos Zapata.

**CNTC, CAMIONEROS JUNTO AL PUERTO**

Con el Puerto de Valparaíso como escenario, la Confederación Nacional del Transporte de Carga (CNTC) conmemoró el Día del Camionero, reuniendo a dirigentes, transportistas y representantes vinculados a la actividad. La celebración estuvo marcada por el reconocimiento al trabajo de los camioneros, en una ciudad estrechamente ligada a la historia y al desarrollo del transporte de carga nacional. EspacioT dijo presente una vez más.




Gerardo Álvarez, Juana Araya, Sergio Pérez e Iván Mateluna.




Marcial Urzúa, Maco Valencia, Sergio Baeza y José Baeza.




Álvaro Izquierdo, Anadeska Cheira, Andrés Macchiavello y Luis López.




José Egido, Anita Hidalgo y Sergio Pérez.




Jorge Vesperinas, Luis Calderón, Germán Rojas y Flavio San Martín.




Anita Hidalgo, Mario Silva, Juan Francisco Novion y Felipe Mondaca.




Alejandra Cremashi, Margarita Hasbún, Jorge Hasbún y Juan Francisco Novion.




Jacqueline Santelices, Rafael Spencer, Viviana Kaschel y Jaime Gutiérrez.




Carlos Cárcamo, José Alveal y Fernanda Undurraga.




Carlos Cuadrado, Pablo Canepa, Carlos Estrada y Gustavo Romero.




Guillermo Arenas hijo y Guillermo Arenas.




Marina de Castro, Juan Monasterio, Clovis Lopes y Miguel Ángel González.




Loreto Muñoz, Álvaro Salas y Marihen Palma.




Anita Hidalgo y Sergio Pérez.




Manuel Mora, Hans Droguett, Jaime Ramírez, Luis Sepúlveda y Juan Carlos Alarcón.




Matías Miranda, Jorge Barrios, Darío Torres, Iñigo Rioseco y Edgar Torres.




Jorge Delgado, Mario Silva, Felipe Mondaca y Esteban Beiza.




Sandra Soto y Miguel Navarro.




Juan Carlos Alvarado, Juan Francisco Novion, Leonardo Theza, Nelson Varas y José Peña.




Gerardo Álvarez, Danitza Escamilla, Hernán Hernández, Ramón Ros e Iván Mateluna.




Iván Mateluna, Nelson Varas, Octavio Biggio y Gerardo Álvarez.




José Luis Martín, Álvaro Flores, Francisca González y Constanza Hernández.




Ximena Plaza, Marisella Biggio y Lucio Biggio.

# EPYSA




## 50 años **de kilómetros contigo**

**¡Gracias por hacer de tus kilómetros nuestras rutas!**

Cada trayecto compartido nos impulsa a seguir avanzando y recorrer nuevos caminos.

---

EPYSA BUSES · EPYSA EQUIPOS · MUNDO BUSES · FITRANS SERVICIOS FINANCIEROS · ALIANZA INMOBILIARIA

www.epysa.cl