



EspacioT | La Revista
Transporte y todo lo demás

Industria

Sotraser inaugura corredor eléctrico para transporte

EspacioT | Executive Series debutó en mayo

El GNL de Lipigas desafía al diésel

Epysa cumple 50 años

Entrevistas

Jorge Rojas

Turismo Rojas Atacama

Agustín Mondaca

AMondaca Rental

Rafael Valenzuela

RVQ

Juan Eduardo Quiroz

ABI ag

Test Drives

Comil Campione

Invictus 1050 inclusivo

BMW M235 Gran Coupé

Nueva Isuzu Pick-up

Honda Gold Wing

50th Anniversary

La tierra primero

Ricardo Parada, fundador de Empresas Oro Verde, no buscó el oro bajo tierra: lo plantó. De esos primeros pinos en el Maule nació un grupo de empresas que hoy su hijo Gustavo proyecta en el transporte del futuro.



WV
IPRA

BUSSCAR



 **BUSSCAR**
VISTA BUSS 345

HECHO EN BRASIL
preparado para los desafíos de la minería



¿Biministro?

La creación del nuevo biministerio de Transportes y Obras Públicas no es solo un ajuste administrativo. Representa una señal política relevante y una decisión estructural sobre cómo Chile entiende su conectividad, infraestructura y desarrollo logístico para las próximas décadas.

Durante años, el país separó dos áreas que en la práctica siempre funcionaron juntas. Mientras Obras Públicas construía carreteras, puertos, terminales y concesiones, Transportes regulaba pasajeros, carga y operación. El problema es que muchas veces ambos avanzaban sin una estrategia realmente integrada. Hoy esa fragmentación parece cada vez menos sostenible.

La presión sobre las rutas, el crecimiento de la logística, la congestión urbana, la crisis de costos del diésel y la necesidad de infraestructura para electromovilidad obligan a pensar el transporte desde una mirada mucho más coordinada. Porque ya no basta con construir caminos. Tampoco basta con regular servicios. El desafío moderno consiste en entender cómo se mueve un país completo.

La idea no es nueva. Durante gran parte del siglo XX existieron estructuras estatales donde infraestructura y vialidad operaban bajo una sola visión. Incluso durante el auge de las concesiones en los gobiernos de Frei Ruiz-Tagle y Lagos quedó claro que la infraestructura terminaba definiendo el modelo logístico, aun cuando los ministerios funcionaban separados.

Y ahí aparece la gran oportunidad de este biministerio: acelerar decisiones estratégicas, coordinar inversiones y conectar mejor infraestructura con movilidad.

Pero concentrar demasiado poder puede debilitar la especialización que exige el transporte. La movilidad no es solo infraestructura: es seguridad vial, regulación, tecnología y operación.

La verdadera discusión de fondo no es administrativa. Es qué modelo de conectividad quiere construir Chile para el futuro. 

Andrés Lang Valentino
Director ejecutivo EspacioT

Anita Hidalgo Vásquez
Directora ejecutiva EspacioT

EspacioT | La Revista #9 | Junio de 2026 | Año 2.

DIRECTOR Andrés Lang · andres@espacioT.cl

EDITORIA GENERAL Anita Hidalgo · anita@espacioT.cl

LEGAL EspacioT | La Revista es editada por Ediciones Periodísticas SpA.

IMPRESA EN CHILE. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. © COPYRIGHT 2026.

Destacamos



12

Energía en carretera

Sotraser habilita red rápida para mover camiones eléctricos entre cuatro regiones del país en Chile.



32

10 años de ABI

Juan Eduardo Quiroz plantea desafíos de costos, regulación y continuidad para el transporte chileno.



50

Sedán con garra

El M235 Gran Coupé combina tracción integral, 300 hp y una puesta a punto de carácter muy deportivo.



56

Medio siglo de Epysa

El Grupo celebra medio siglo con una historia familiar que mira su próxima etapa empresarial.



62

Combustible bajo presión

Lipigas impulsa GNL como alternativa para bajar emisiones y costos en el transporte pesado de Chile.



74

Pick-up de trabajo

La nueva Isuzu refuerza motor, seguridad y equipamiento para faenas, ciudad y vida familiar a bordo.



Shell Card TRANSPORTE

Tu flota bajo control

Optimiza el consumo, gestiona y controla tus transacciones en tiempo real.



Inscríbete en Club Clase A y accede a beneficios en más de **200 puntos de carga.**



Licenciataria de Shell

Solicítala en www.tarjeta-transporte.cl o con la atención de un ejecutivo llamando al 600 350 2000 o escribenos a hablemos@enex.cl

www.enex.cl



A los 81 años falleció Nelson Albornoz Ruedlinger, fundador de Narbus. Desde el sur de Chile hizo crecer una empresa de transporte que terminó formando parte de la vida cotidiana de muchas familias de La Araucanía. Su historia quedó asociada al trabajo, a la palabra cumplida y a una manera cercana de entender el oficio.

La tarde del pasado 1 de mayo falleció Nelson Albornoz Ruedlinger, fundador de Narbus y uno de esos empresarios que levantaron el transporte desde el sur, en una época en que viajar era distinto, los caminos eran más difíciles y sacar adelante una empresa exigía mucho más que capital.

Su vida estuvo ligada a La Araucanía y a una forma de hacer empresa que mezclaba esfuerzo, presencia en terreno y cercanía con las personas. En su caso, el transporte nunca fue solo una actividad económica. Fue también una manera de

Nelson Albornoz Ruedlinger

La raíz de Narbus

Don Nelson dedicó su vida al transporte, a su familia y al sur de Chile. Desde EspacioT despedimos con cariño al fundador de Narbus y enviamos un abrazo afectuoso a su esposa, hijos, nietos y a todos quienes compartieron su camino.

TEXTO Anita Hidalgo FOTO Andrés Lang

unir localidades, acompañar a familias y responder a una necesidad concreta de conectividad en el sur de Chile.

Su relación con el rubro comenzó en 1965, cuando todavía estudiaba y decidió entrar al mundo del transporte. No partió con grandes certezas ni con un camino asegurado. Aprendió trabajando, mirando, escuchando y entendiendo desde temprano que detrás de cada recorrido había personas que necesitaban llegar a sus casas, a sus trabajos o a encontrarse con sus familias.

Quienes lo conocieron lo recuerdan como un hombre trabajador, de carácter firme y trato directo. Un empresario de los de antes, cercano a sus trabajadores, atento a lo que ocurría en la operación diaria y consciente del sacrificio que había detrás de cada jornada.

En 1977 dio un paso clave en la historia de Narbus con la expansión hacia el litoral de La Araucanía. Esa decisión marcó el crecimiento de la empresa y

también mostró una mirada que iba más allá del negocio. Nelson Albornoz entendió que llegar a más zonas significaba también aportar al desarrollo de comunidades que necesitaban mejores alternativas de transporte.

“Nada fue fácil. Los caminos ni las personas eran los de ahora”, solía decir.

La frase resume bien la época que le tocó vivir y la forma en que enfrentó su trabajo. Fueron años de caminos de ripio, jornadas largas, incertidumbre económica y decisiones tomadas muchas veces con más coraje que respaldo. Así se fue construyendo Narbus, paso a paso, con una identidad familiar y una fuerte relación con las comunidades del sur.

Pero su historia no se explica solo desde los buses ni desde las rutas. También se entiende desde su familia.

Junto a su esposa, Yolanda Badilla Morales, con quien compartió más de 50 años de matrimonio, formó una vida

marcada por el trabajo compartido y la lealtad. Esa historia continúa en sus hijos Nelson, Freddy, Carolina y Pamela, y en sus nueve nietos.

Nelson y Freddy Albornoz siguieron el camino de su padre en la empresa, asumiendo una responsabilidad que no se limita a administrar una operación. En una compañía familiar, continuar una historia también significa cuidar una forma de hacer las cosas, una relación con los trabajadores y una manera de responder frente a las comunidades donde la empresa está presente.

En sus últimos años, Nelson Albornoz volvió con fuerza a una de sus raíces más queridas: el campo. Allí encontró un espacio de calma, entre animales, tierra y naturaleza, junto a su esposa Yolanda y su familia. Fue una etapa más tranquila, conectada con aquello que siempre estuvo en la base de su vida: el trabajo simple, los afectos cercanos y el valor de lo esencial.

Hay personas que no necesitan grandes discursos para explicar su importancia. Basta mirar lo que dejaron en otros. Nelson Albornoz Ruedlinger fue parte de una generación que construyó desde el esfuerzo cotidiano. Su historia queda en las rutas que ayudó a abrir, en los trabajadores que crecieron junto a Narbus, en las familias que pudieron conectarse gracias a esos recorridos y en quienes continúan llevando adelante una empresa nacida desde el sur.

Su partida deja tristeza en su familia, amigos, trabajadores y cercanos. También deja gratitud por una vida dedicada al trabajo, al transporte y a una comunidad que lo vio crecer como empresario y como persona.

En EspacioT acompañamos a su familia y a todos quienes fueron parte de su historia. Porque hay vidas que, al terminar, siguen presentes en la forma en que otros continúan el camino. 



Primer EspacioT | Executive Series de 2026

La economía se contrae, pero...

El economista José Tomás Izquierdo anticipó un 2026 complejo, pero proyecta recuperación económica hacia 2027, durante el primer **EspacioT | Executive Series**, producido en conjunto con Enx, donde participaron destacados empresarios del transporte de pasajeros.

TEXTO Anita Hidalgo **FOTOS** Claudio Morales



El encuentro se desarrolló bajo el concepto "Economía Chilena: Buscando Retomar el Crecimiento", exposición de José Tomás Izquierdo, reconocido analista económico, quien abordó el escenario macroeconómico nacional, las proyecciones de crecimiento y las variables que hoy impactan directamente en la rentabilidad de las empresas de transporte.

La actividad reunió a empre-

sarios y ejecutivos del transporte de pasajeros, en el primer **EspacioT | Executive Series** coproducido junto a Enx, licenciataria de Shell en Chile.

A diferencia de los encuentros tradicionales, el formato Executive Series busca generar conversaciones más cercanas y estratégicas entre actores relevantes de la industria.

Se trata de un concepto boutique de relacionamiento

empresarial de EspacioT, para reunir grupos acotados de líderes del transporte con especialistas y actores clave del sector, permitiendo analizar escenarios económicos, regulatorios y operacionales que impactan la industria del transporte en Chile.

José Tomás Izquierdo anticipó un escenario económico desafiante para 2026, señalando que el país enfrentará un período "muy ajustado y complejo" en términos

de crecimiento e inversión. Sin embargo, proyectó una recuperación gradual hacia 2027 y un eventual repunte de sectores productivos, incluido el transporte.

Juan José Jutronich, gerente de Ventas industriales de Enx, destacó la importancia de generar espacios de conversación y cercanía con la industria. "Hoy más que nunca es fundamental acompañar al transporte en sus desafíos diarios", señaló. 

WWW.AMONDACA.CL

@AMONDACA.CL



EQUIPOS QUE MUEVEN LA MINERÍA



**FLOTA ACREDITADA PARA LA GRAN MINERÍA, CON
DISPONIBILIDAD INMEDIATA Y RESPALDO
OPERATIVO 24/7.**



CAMIONES
ALJIBE



CAMIONES
PLUMAS



CAMIONES
3/4



CAMIONES
PETROLEROS



LUBRICADORES

¡COTIZA CON NOSOTROS HOY!

Santiago - Antofagasta - Copiapó - Calama



EspacioT Y ENEX TRAZAN EL 2026

El primer EspacioT | Executive Series, coproducido con Enex, reunió a empresarios y ejecutivos del transporte de pasajeros para analizar el escenario económico chileno. José Tomás Izquierdo anticipó un 2026 ajustado en crecimiento e inversión, con recuperación gradual hacia 2027 y efectos directos en la rentabilidad del sector y sus operaciones sectoriales.



Juan José Jutronic, Anita Hidalgo y José Tomás Izquierdo.



Patricio Muñoz y Jaime Yanguas.



Gustavo Ruiz, Gerardo Casanova, Vinko Cikutovic y Juan José Jutronic.



Denise Gárate, Vinko Cikutovic y Carolina Navarrete.



Carlos San Martín, Alex Vera, María Fernanda Andrade y Manuel Vera.



Gerardo Casanova, Gustavo Ruiz, Sebastián Massoud y Raúl López.



Alex Vera, Jorge Latrach, Carlos San Martín, Manuel Vera y Cristián Barrios



Matías Hernández, Carolina Navarrete y Fernando Fernández.



Rubén Acuña, Luis Acuña y Carlos San Martín.



Vinko Cikutovic, Rodrigo Challapa, Patricio Muñoz y Sebastián Massoud.



Mathias Quiroz, Anita Hidalgo y Erik Donoso-Torres.



EPYSA
BUSES

NUEVO

SENIOR **R**

HEAVY DUTY



HECHO PARA LLEVARLO AL EXTREMO



MAYOR DESPEJE
Y SEGURIDAD



CHASIS CON
PROTECCIÓN TOTAL



CARROCERÍA CON MENOR
COSTO OPERATIVO



CONOCE MÁS



www.epysabuses.cl



+56 9 9449 5935



EpysaBusesMarcopolo



@epysabuses

Sotraser lidera primer corredor eléctrico pesado en Chile

La compañía de transporte de carga y logística impulsó la implementación operacional del primer corredor eléctrico de alta potencia para camiones pesados del país, una iniciativa desarrollada junto a Enel, Isa Vías y Copelec que conectará cuatro regiones mediante 500 kilómetros de infraestructura de carga ultra rápida para transporte interregional cero emisiones.

TEXTO Anita Hidalgo **FOTOS** Rodrigo Casanova

La electromovilidad pesada en Chile acaba de entrar en una nueva etapa. El pasado 25 de mayo se presentó oficialmente el primer corredor eléctrico de alta potencia para camiones pesados del país, un proyecto pionero que conectará la Región Metropolitana, O'Higgins, Maule y Ñuble mediante infraestructura diseñada para operaciones logísticas de larga distancia.

En el centro de esta iniciativa aparece Sotraser, empresa que asumió el desafío de transformar la electromovilidad en

una solución operacional real para el transporte de carga interregional, liderando la implementación y utilización de esta nueva red de carga en carretera. El proyecto se desarrolla junto a Enel como articulador energético, Isa Vías aportando infraestructura vial y áreas de descanso, y Copelec como soporte regional para parte de la infraestructura eléctrica.

El corredor contempla una primera etapa de 500 kilómetros y cuatro estaciones de carga ultra rápida ubicadas estratégicamente en la Ruta 5 Sur, marcando un hito para el desarrollo de infraestructura



La red de carga eléctrica en este corredor la lidera Enel con cuatro estaciones ubicadas estratégicamente.



“Elegimos el corazón logístico de Chile para dar este gran paso, pero este es solo el comienzo. Hoy activamos los primeros 500 kilómetros de una visión de largo aliento; la primera piedra de un ecosistema con el que Sotraser liderará el futuro de la logística eficiente y libre de emisiones en Chile”

Pedro Peña,
Gerente de Electromovilidad
de Sotraser



La flota de camiones eléctricos de Sotraser busca ampliarse del actual 10% a un 20% del total de sus 750 unidades operando.

energética aplicada al transporte pesado en Chile.

Para Pedro Peña, gerente de electromovilidad de Sotraser, el proyecto nace desde una necesidad concreta de la industria: demostrar que la electromovilidad ya puede responder a operaciones de larga distancia y no solo urbanas.

“Esto no se trata solo de camiones; se trata de crear ecosistemas que funcionen y entreguen certezas a nuestros clientes. En Sotraser dejamos atrás las promesas para asumir el liderazgo de un modelo interregional y escalable que

redefine el transporte de carga en Chile. Hoy, nuestro valor real es garantizar que la cadena de suministro del país avance hacia el futuro elevando los estándares de manera eficiente y 100% libre de emisiones”, señala.

La decisión de desarrollar este primer corredor entre Santiago y la zona sur tampoco fue casual. Según explica Peña, la ruta concentra algunos de los principales flujos logísticos del país, vinculados a la industria forestal, agroindustria, combustibles, retail y conexión portuaria. Además,



↑ Estación de servicio eléctrica, ubicada en el área de descanso Itahue en la Ruta del Maipo, región del Maule, operada por Isa Intervial.

las autonomías y velocidades de carga de los vehículos actuales ya permiten desarrollar servicios continuos y fluidos.

“Elegimos el corazón logístico de Chile para dar este gran paso, pero este es solo el comienzo. Hoy activamos los primeros 500 kilómetros de una visión de largo aliento; la primera piedra de un ecosistema con el que Sotraser liderará el futuro de la logística eficiente y libre de emisiones en Chile. Esta ruta no es una meta, sino el punto de partida de un despliegue que transformará la conectividad comercial del

país. Estamos trazando el mapa del mañana, demostrando con hechos que la alta productividad y el respeto por nuestro entorno pueden —y deben— avanzar juntos”, enfatiza.

Para el Grupo Enel, “nuestra genética es la electricidad y la gestión competitiva de la energía. Desde 2011 hemos sido impulsores de la infraestructura de carga pública para vehículos eléctricos en Chile, comenzando con uno de los primeros cargadores rápidos DC de 50 kW en la estación Petrobras/Aramco de Vitacura con Vespucio, inicialmente

enfocados en taxis eléctricos y vehículos particulares”, señala Orlando Meneses, Head of Engineering-Execution & eMobility Chile.

Posteriormente, la compañía lideró el desarrollo de electroterminales para buses eléctricos en el transporte público, proceso que permitió la masificación de esta tecnología entre 2016 y 2018 mediante infraestructura de carga DC de 150 kW.

“Este es un nuevo paso en la transición energética del transporte pesado. Junto a socios estratégicos como

ISA Vías, Copelec y Sotraser, estamos lanzando la primera red de carga de alta potencia en ruta del país, equipada con cargadores DC de 600 kW, diseñada para habilitar el transporte de carga eléctrico a escala industrial, fortaleciendo su competitividad, escalabilidad y operación de largo alcance”, destaca el ejecutivo.

La infraestructura fue diseñada bajo una lógica operacional. Varias estaciones estarán ubicadas en áreas de descanso de Isa Intervial con servicios para conductores profesionales, mientras otra se instalará en Chillán junto a dependencias de Copelec.

Actualmente, Sotraser opera más de 750 camiones, de los cuales un 10% es eléctrico. La compañía estima que este corredor permitirá acelerar el crecimiento de sus operaciones cero emisiones, con el objetivo de alcanzar un 20% de flota eléctrica en los próximos años.

Un elemento relevante del proyecto es que las estaciones no serán exclusivas para Sotraser. La infraestructura quedará disponible para otros transportistas, habilitando un ecosistema abierto que podría acelerar el desarrollo de la electromovilidad pesada en Chile.

Más allá de la tecnología, el corredor eléctrico marca una señal concreta para la industria: la electromovilidad pesada comenzó a salir de las ciudades para entrar a las rutas productivas del país. Y en ese cambio, Sotraser busca posicionarse como uno de los actores que impulsa la transición energética desde la operación real, conectando infraestructura, logística y transporte de larga distancia. 



Diseñado por Mercedes-Benz

NUEVO

& Aventurero vanguardista



Elegido el Large SUV más seguro del mundo.



Best in Class
2025 ★★★★★

La tranquilidad también es parte de la aventura.

KAUFMANN

Ricardo Parada, fundador de Empresas Oro Verde

El verdadero oro verde

Antes de los motores, estuvieron los árboles. Antes de las carreteras, la tierra. Ricardo Parada construyó Oro Verde desde el ahorro, la paciencia y el trabajo silencioso entre viveros y plantaciones de pino en Linares. Hoy, junto a su hijo Gustavo, lidera una de las empresas de transporte más respetadas del sur de Chile, donde la confianza vale más que cualquier contrato.

TEXTO Anita Hidalgo FOTOS Andrés Lang

Mucho antes de que Oro Verde apareciera en las carreteras del país con sus camiones impecables, Ricardo Parada ya caminaba entre viveros forestales en el Maule, aprendiendo a conocer la tierra, el clima y los tiempos del bosque. Ahí entendió algo que hasta hoy sigue marcando su manera de hacer empresa: nada crece rápido cuando las cosas se hacen bien.

La tierra antes

Tenía apenas 19 años cuando comenzó a trabajar como técnico agrícola especializado en viveros y plantaciones de pino insignia. Eran años donde

el trabajo forestal todavía se hacía a pulso, entre barro, pala y esfuerzo físico. Y mientras recorría campos y plantaciones, Ricardo empezó silenciosamente a hacer algo que terminaría cambiando su vida: ahorrar para comprar tierra y plantar sus propios pinos.

“Los ahorros míos se fueron a la tierra. Al campito. A los pinos”, recuerda con orgullo.

Durante años trabajó en el SAG recorriendo campos y zonas rurales del Maule. Después vendrían los años en Colbún Machicura, participando en una de las obras de infraestructura más grandes de Chile. Pero mientras otros gastaban sus sueldos, él compraba terrenos y plantaba árboles.

Así nació su verdadero “oro verde”.

Primero fueron viveros. Después árboles de Pascua. Más tarde los raleos forestales. Y cuando la madera comenzó a crecer, apareció una nueva necesidad: moverla.

En 1990 compró su primer camión, un Fiat 673. No lo hizo por pasión mecánica. Lo hizo por necesidad. “Para mí el camión era una herramienta. Como una motosierra para cortar los pinos”, dice entre risas.

Pero lo que comenzó como una solución logística terminó transformándose en una empresa de transporte de carga que hoy opera a lo largo de Chile, trabajando con industrias forestales, mineras y de retail.

La diferencia es que Oro Verde nunca nació desde el transporte. Nació desde la tierra. Y quizás por eso mantiene algo que hoy parece escaso en la industria: humanidad.

Porque mientras muchas empresas crecieron a punta de deuda y velocidad, Ricardo Parada eligió otro camino. El del paso a paso. El del orden. El de la confianza.

“Nunca hemos tenido un cheque protestado. Nunca un problema con un trabajador. Nunca un problema con un cliente”, repite.

En sus oficinas no hay discursos empresariales sofisticados. Hay frases simples que terminaron convirtiéndose en filosofía. “La confianza crece al ritmo

“

“En 1990 compré mi primer camión, un Fiat 673. Fue una necesidad. Para mí el camión era una herramienta. Como una motosierra para cortar los pinos.”

Ricardo Parada,
fundador de
Empresas Oro Verde.



Junto a su hijo Gustavo, Ricardo encontró el equilibrio en la expansión de la compañía. Ambos construyen una empresa ordenada bajo la estrategia del crecimiento controlado.



La flota de Oro Verde no solo llama la atención por su vistoso color verde en la autopista. También se caracteriza por una operación moderna, eficiente y orientada a cumplir con altos estándares técnicos para sus clientes.

de una palmera y se destruye a la velocidad de un coco". "La limpieza es la base del desarrollo". "No hay que creerse el cuento", nos recalca.

Porque en una industria donde muchas veces se habla de flota y expansión, Ricardo sigue hablando de personas. De sus conductores, los vecinos que cuidan sus campos, de la importancia de Sandra y de todo su equipo de finanzas que lleva más de 25 años en la compañía.

Y por supuesto de cumplir la palabra y cuidar el nombre. "En la empresa cada conductor entra con su chip, carga combustible y guarda su camión confiando en el otro, porque esto no es mío solamente. Es de todos", asegura.

Sin perder el control

Con el tiempo, el negocio fue creciendo. Y entonces apareció Gustavo, uno de sus tres hijos.

Ingeniero comercial, amante de los fierros y de la logística, llegó formalmente a la empresa en 2006. Mientras Ricardo veía los camiones como herramientas, Gustavo comenzó a mirar el transporte como estrategia.

Se metió en minería, retail y grandes generadores de carga. Aprendió rutas, operaciones y tecnología. Y poco a poco fue empujando el crecimiento de la compañía.

"Él quería crecer más. Yo siempre le decía: paso a paso", cuenta Ricardo. Hoy ambos conviven en un equilibrio casi perfecto. Uno aporta la prudencia. El otro, la expansión. Uno sigue pensando en el bosque. El otro en la carretera.

Y entre ambos construyeron una empresa que ha crecido sin perder el control. "No queremos ser los más grandes. Queremos estar tranquilos", resume Gustavo.

Esa tranquilidad también tiene relación con otra obsesión familiar: el orden financiero. No

RANDON

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.



Conoce más en
EpysaEquipos.cl
Escaneando el QR



A sus 75 años, Ricardo Parada sigue recorriendo campos y caminando entre árboles. Todavía planta pinos. Ya va en la tercera generación de plantaciones forestales.



mezclan patrimonios. No toman negocios que no puedan cumplir. Prefieren decir que no antes que arriesgar lo construido. “Hay que tener disciplina para decir que no”, insiste Ricardo.

Por eso, aunque grandes clientes les piden crecer constantemente, ellos avanzan solo cuando sienten que pueden



“La confianza crece al ritmo de una palmera y se destruye a la velocidad de un coco”, dice Ricardo Parada al hablar de la importancia de cuidar el nombre de la compañía y cumplir siempre la palabra empeñada.

hacerlo bien. Sin apurarse y sin perder la esencia.

A sus 75 años, Ricardo Parada sigue recorriendo campos y caminando entre árboles. Todavía planta pinos. Ya va en la tercera generación de plantaciones forestales.

Y aunque habla de “jubilar”, todos saben que probablemente

te nunca dejará de trabajar.

“El día que pare, me muero”, dice. Entonces vuelve al bosque. A esos mismos árboles que hace décadas comenzaron financiando sueños silenciosos en Linares. Los mismos pinos que terminaron transformándose en camiones, en confianza, en familia y en el legado de Oro Verde. 



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

La noche de estrenos Randon

Epysa Equipos realizó un encuentro que reunió a más de 160 asistentes del transporte de carga para exhibir nuevos equipos y abordar los desafíos operacionales del sector. Fue una instancia que permitió fortalecer el vínculo con clientes y reafirmar su compromiso con soluciones orientadas a la rentabilidad y crecimiento de las operaciones de transporte.



Andrés Lang, Anita Hidalgo y Juan Francisco Novion.



Esteban Beiza, Marisol Ramírez, Nicolás Galdames y Francisco Ramírez.



Jorge Delgado, Julio Gorri y Rodrigo Tabja.



Arturo Ossandón y Claudio Fernández.



Luis Avilés, Julieta Torres y Juan Francisco Novion.



Eduhin Montecinos, Isabel Delpiano, Miguel Ángel González y Miguel Escobar.



Paulina Acevedo, Juan Álvarez y Carolina González.



Heriberto, Héctor Santelices hijo y Héctor Santelices.



Jorge delgado presenta al team de conductoras influencers.



Juan Francisco Novion, Raúl Clavero y Jorge Delgado.



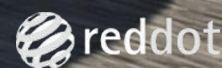
María Ignacia Moller y Ricardo Núñez.

VIVE SIN INTERRUPCIONES

DE ELÉCTRICO A HÍBRIDO CUANDO QUIERAS

6
AÑOS DE GARANTÍA
O 150.000 KM

8
AÑOS DE BATERÍA O
150.000 KM



GEELY EX5 EM-i PRECIO DESDE
\$22.490.000



Conoce más de este modelo **Híbrido** en [geely.cl](https://www.geely.cl)

SÚPER HÍBRIDO 1.300 KILÓMETROS DE AUTONOMÍA (NEDC)



Macarena Silioni, Carlos Alvarado
y Romina Silioni.



Anita Hidalgo, Raúl Clavero
y Miguel Ángel González.



Ricardo Retamales, Ramón Pávez
y Carlo Bernal.



Rodrigo Araya, Anita Hidalgo
y Leonardo Herrera.



Francisco Lagos, Susana Gutiérrez
y Verónica Iluffi.



Jaime Santibáñez, Cristián Aguirre
y Jorge Delgado.



Elías Zúñiga, Tomás Zúñiga y Héctor Becerra.



Carolina González y Luis Gavilán.



Francisca Roco, Amit Moor y Silvana Riquelme.



Pedro Encina, Alejandro Morales
y Héctor Araya.



Francisco Miquel, José Luis Silva
y Agustín Fleitas.



Leonardo Theza, Jorge Delgado, Rodrigo Martínez,
Arturo Ossandón y Juan Francisco Novion.

Ahorra con EURO6

Constellation 18.320 DC 4.800mm MT9

Precio Dcto. Aplicado

\$61.983.000 + IVA

Garantía

3 años
o 200.000 kms.

**Entrega
Inmediata**

**Crédito
Directo**

de fábrica



8%

**Menos
consumo de
combustible.**

vwcamiones.cl

Constellation 18.320 DC 4.800mm MT9 E6: Considera precio de lista sugerido \$ \$63.900.000 + IVA, descuento de \$2.281.230 IVA incluido, valor total \$73.759.770 con descuento e IVA incluido. Bono especial "Lanzamiento Euro 6". Stock 7 unidades. Vigencia del 12 de Mayo al 30 de Junio de 2026. Garantía 3 años o 200.000 kilómetros para modelos facturados a contar del 01 de Abril al 31 de Diciembre de 2026. Revisar condiciones legales en vwcamiones.cl



**Camiones
Buses**

Faenero

Diseñado para traslados de personal en operación continua,
responde bien en caminos interiores, cambios de turno y
servicios donde la resistencia pesa tanto como el confort.

Comil Campione Invictus 1050

La puerta correcta



Suma un asiento inclusivo lateral que baja hasta el nivel del suelo y permite a personas con movilidad reducida acceder directamente a la butaca. Una solución simple y funcional para buses municipales y operadores privados que buscan ofrecer un servicio más accesible sin perder capacidad interior.

TEXTO Y FOTOS Andrés Lang



El Comil Campione Invictus 1050 ya era un bus asociado al trabajo exigente: minería, servicios privados, operaciones interurbanas, traslados institucionales y servicios donde la carrocería debe responder con oficio. Esta versión agrega una diferencia que no se impone por tamaño, sino por sentido. En el costado aparece una puerta discreta, casi escondida en la lectura general del bus, que abre una escena distinta: una persona con movilidad reducida puede subir directo a su asiento, sin peldaños, maniobras incómodas ni dependencia obligada de terceros.

La operación es simple. La butaca inclusiva está dentro del

salón y parece un asiento más. Al abrir la puerta lateral, el conjunto se desplaza hacia el exterior y baja hasta el nivel del suelo mediante un mecanismo eléctrico. La persona puede transferirse desde su silla de ruedas, sentarse, usar el cinturón y subir junto con la butaca hasta quedar incorporada al interior del vehículo. No entra por la puerta principal ni avanza por un pasillo estrecho. El acceso ocurre donde viajará.

La solución tiene especial sentido en buses municipales, recorridos de acercamiento y servicios gratuitos, pero también abre una alternativa relevante para empresas de traslado de personal y operadores privados que quieran sumar accesibilidad



El asiento inclusivo utiliza motores eléctricos y un sistema de correas para reducir ruidos mecánicos, suaviza la operación y busca asegurar una mayor vida útil del conjunto.

Diseño funcional

La carrocería mantiene una presencia sobria y resistente, pensada para servicios exigentes sin perder comodidad interior.

EspacioTest | Comil Campione inclusivo

como parte de su propuesta de servicio. En muchas comunas estos vehículos trasladan adultos mayores, personas con discapacidad, vecinos que van a controles médicos, trámites o actividades comunitarias. En empresas e interurbanos, la misma solución permite ofrecer una opción inclusiva sin alterar el uso normal del salón.

Diseño y capacidad

La denominación Invictus 1050 proviene del maletero trasero de 1,05 metros de alto, útil para equipaje, implementos o carga menor en servicios privados o interurbanos. El modelo puede configurarse con 42 a 46 asientos reclinables, según las necesidades del opera-

dor y la distribución interior.

En esta unidad, uno de esos puestos incorpora el sistema inclusivo lateral. Durante el viaje, la butaca queda instalada dentro del salón como un asiento convencional, con respaldo, apoyabrazos y cinturón. Cuando se requiere el acceso asistido, la puerta lateral se abre y el mecanismo realiza el movimiento de salida, descenso, elevación y retorno.

Motor y chasis

Para el mercado chileno, el Invictus 1050 puede montarse sobre chasis Mercedes-Benz, Volvo o Scania, de acuerdo con la necesidad del operador. Mantiene una configuración de motor trasero, valorada en reco-



rridos de media y larga distancia por el menor ruido percibido en el salón y por el mejor aprovechamiento del espacio interior.

Esta arquitectura permite con-

servar acceso delantero, pasillo central y butacas reclinables.

Equipamiento inclusivo

A diferencia de una plataforma tradicional, el sistema no se limita a levantar una silla de ruedas completa, sino que facilita la transferencia directa hacia una butaca integrada al bus. La persona viaja en un asiento del salón, en una posición similar a la del resto de los pasajeros.

Para el operador, el embarque se concentra en un punto específico del costado, sin depender de la escala principal ni de desplazamientos internos complejos. Para el pasajero, la maniobra reduce esfuerzo físico, exposición y tiempo de acceso. Además, al no sacrificar de manera permanente una zona completa del salón, la configuración resulta atractiva para servicios públicos y privados que necesitan mantener capacidad, pero también ofrecer una respuesta concreta a personas con movilidad reducida.

El resultado es un bus robusto y versátil, preparado para faenas exigentes, caminos complejos y servicios especiales, pero con una solución inclusiva que amplía su campo de uso. En esta configuración, la accesibilidad no queda declarada en una ficha técnica: se abre por el costado, baja hasta el suelo y vuelve a subir convertida en asiento. 



El mando eléctrico permite operar el asiento desde el costado del bus.

Motores eléctricos y correas reducen ruidos, suavizan el movimiento y disminuyen el desgaste en una estructura robusta, pensada para soportar años de uso intensivo.



Este sistema cambia la escena: acerca controles, trámites y actividades a vecinos que antes enfrentaban una barrera física de movilidad.



NUEVO MACK® **ANTHEM**

LA NUEVA ERA DE LA LEYENDA

TODO LO QUE DEFINE LA NUEVA ERA



COMODIDAD



SEGURIDAD



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



Nuevas conductoras para el Sistema RED

La iniciativa, liderada por Vivipra, King Long y la Dirección de Transporte Público Metropolitana (DTPM), convocó a 22 mujeres que obtuvieron su licencia profesional para conducir buses del transporte público, gracias a una colaboración público-privada.



José López y Christian Vicherat.



Wallih Cabezas y Julio Toyo.



Emilio Ma, Christian Vicherat, José López y Andrés Ocampo.



Daniel Luna, Miyoshi Takahashi, Nicole Oyanedel y Óscar Sandoval.



Marcela Peñalba y Rodolfo Ortiz.



Lissete Ávila, Stefanie Cuevas, Patricia Huerta y Ginger Huerta.



Erick Rojas y Silvana Jeraldino.



Andrés Roasenda, Constanza Tresoldi y Rodrigo Tapia.



Fanny Pérez De Arce, Karla Vega y Alejandra Yongna.



Mauricio Galaz, Andrés Ocampo y Francisco Ananías.



Evelyn Gajardo y Alejandra Yongna.

CAREN®

**NEXT
POWER**

**MÁS ARRANQUES
GARANTIZADOS
A TODA
PRUEBA**

- ▶ Máxima eficiencia y confiabilidad durante toda su vida útil.
- ▶ Diseñadas especialmente para enfrentar las condiciones climáticas y los terrenos desafiantes de Chile.
- ▶ Costo por arranque, ultracompetitivo, ideal para optimizar tu inversión.





“

“Entendimos que era necesario dar un nuevo impulso gremial, más moderno, profesional y con visión de largo plazo, para poner al transporte de pasajeros en el lugar que le corresponde”

Juan Eduardo Quiroz,
Presidente de ABI.

Juan Eduardo Quiroz, presidente de ABI A.G

Diez años de acción gremial

Tras una década de articulación gremial para el transporte de pasajeros la Asociación de Buses ABI enfrenta uno de los períodos más difíciles del rubro después de la pandemia.

POR Anita Hidalgo FOTOS Andrés Lang

Diez años no son solo una cifra para la ABI A.G. Es una década marcada por cambios regulatorios, transformaciones operacionales, pandemia, presión en costos y una industria que ha debido adaptarse permanentemente para seguir conectando al país.

En el centro de este recorrido aparece la figura de Juan Eduardo Quiroz, histórico dirigente gremial y actual presidente de la asociación, quien ha sido parte de la evolución del transporte de pasajeros en Chile durante más de cinco décadas.

“Hoy más que nunca necesitamos una industria fuerte para seguir conectando Chile”, resume Quiroz, en una conversación que no solo revisa la historia de

ABI, sino también los desafíos urgentes que enfrenta el sector.

Desde su creación, ABI buscó instalar una forma distinta de hacer gremio: más técnica, moderna y colaborativa. Un espacio donde las empresas pudieran dialogar incluso siendo competidoras y donde la discusión sectorial se abordara con información, propuestas y visión de largo plazo.

Trayectoria

La trayectoria de Juan Eduardo está profundamente ligada al transporte. Hijo de camionero y dirigente gremial, creció entendiendo el rol estratégico que cumple esta industria para el funcionamiento del país.

Su vínculo con el transporte de pasajeros comenzó en 1973,

cuando ingresó a trabajar a Buses Ahumada, iniciando desde ahí un extenso camino gremial. Con los años ocupó distintos cargos en organizaciones del sector, desde Sinabus hasta Fenabus. Esa experiencia fue la base para impulsar, hace ya diez años, la creación de ABI junto a Fernando Fernández y Jorge González.

“Entendimos que era necesario darle un nuevo impulso gremial, más moderno, profesional y con visión de largo plazo, para poner al transporte de pasajeros en el lugar que le corresponde”, señala el dirigente.

Uno de los primeros desafíos de ABI fue generar credibilidad dentro de la propia industria. “ABI nace con la convicción clara de hacer las cosas de manera distinta. Levantar un gremio

serio, transparente y que representara a la industria de otra manera”, explica Quiroz.

Ese proceso también tuvo un importante componente de profesionalización interna. Allí, el rol de Carolina Navarrete ha sido clave durante estos diez años como gerente general del gremio, consolidando una estructura más técnica, articulada y cercana a las necesidades reales de las empresas asociadas.

Su gestión ha permitido fortalecer el vínculo institucional con autoridades, empresas y actores estratégicos de la industria, acompañando el crecimiento de ABI desde sus primeros años hasta hoy.

Uno de los aspectos que más destaca la asociación en esta década es la capacidad de generar

Asociados

45 socios hacen que ABI tenga una representación estratégica en el transporte de personas.

Gremios | Juan Eduardo Quiroz



Freddy Alborno, Fernando Fernández, Carolina Navarrete, Juan Eduardo Quiroz, Vinko Cikutovic y Patricio Bohle son parte del directorio y equipo que lidera el trabajo en ABI.

Historia

ABI ha sido parte de una industria que debió reinventarse frente a cambios regulatorios, pandemia y crecientes presiones operacionales para seguir conectando Chile.

sostener servicios para trabajadores esenciales, transporte industrial y conectividad territorial, operando bajo estrictos protocolos sanitarios y con altos niveles de coordinación”, afirma Quiroz. Fue también una etapa donde el trabajo gremial tomó aún más relevancia, fortaleciendo la relación institucional y consolidando la gestión técnica y operativa.

Hoy los desafíos son distintos, pero igual de complejos. ABI mantiene un trabajo permanente con las nuevas autoridades para buscar alternativas frente al alza del precio del petróleo y su impacto en toda la industria del transporte de pasajeros, incluyendo servicios industriales, internacionales, interprovinciales y privados.

A ello se suma la labor gremial desarrollada junto al MOP y Vialidad en materias como peso por eje, política nacional de terminales y seguridad en los entornos de pasajeros. Paralelamente, la Asociación ha impulsado gestiones con GORE, el Ministerio de Seguridad y otras entidades públicas para fortalecer las condiciones operacionales y la seguridad de una industria que diariamente moviliza a millones de personas en Chile.

Mirando hacia adelante, el dirigente lo resume en una idea: “Lograr equilibrio. Porque esta es una industria que no solo mueve buses; mueve personas, conecta territorios y permite que el país funcione”. 



acuerdos en una industria históricamente competitiva. “El caso de los buses de dos pisos es un buen ejemplo. Logramos reunir a carroceros y chasistas, levantar información técnica y llevarla al Congreso”, recuerda Quiroz.

Sostener la operación

Hoy ABI enfrenta uno de los escenarios más complejos de los últimos años. El alza sostenida de costos —especialmente combustibles— ha estrechado los márgenes de operación de muchas empresas.

“El combustible no es un costo más, es uno de los principales costos del negocio. Y cuando sube, no hay mucho espacio de maniobra”, advierte el presidente de ABI. La presión financiera



La renovación para construir un nuevo gremio exigió una mirada más profesional y técnica, capaz de impulsar un espacio moderno y colaborativo, donde incluso los competidores pudieran construir una visión común de futuro.

ya no afecta únicamente la rentabilidad, sino también la continuidad operacional de ciertos recorridos y servicios esenciales para miles de personas en distintas regiones del país.

Según explica Quiroz, esto impacta directamente en la planificación, las tarifas, la sostenibilidad de rutas y la capacidad de mantener conectividad en sectores donde la demanda es menor, pero el transporte sigue siendo indispensable.

La pandemia marcó uno de los momentos más críticos para el transporte terrestre de pasajeros. Sin embargo, ABI jugó un rol importante articulando medidas con autoridades y empresas para mantener la operación. “Durante ese período, la industria debió



Equipamiento para remolques

ILUMINACIÓN

CONECTORES

VÁLVULAS

ACCESORIOS



SISTEMA TPMS
MONITOR DE TEMPERATURA
Y PRESIÓN DE RUEDAS



EBS CONTROL DE
ESTABILIDAD



MÓDULO SISTEMA ABS



EQUIPOS DE
DIAGNÓSTICO

UN VIAJE SEGURO ES UN VIAJE RENTABLE

INFO@DIGILIOREAC.CL

Encuentro empresarial Fenabus

El gremio realizó su primer encuentro empresarial del año, centrando la conversación en la crisis del combustible y los desafíos que enfrenta el transporte de pasajeros. La jornada incluyó una exposición del economista y expresidente del Banco Central, Vittorio Corbo, además de una presentación de Jean Paul Zalaquett sobre electromovilidad y transición tecnológica en la industria.



Anita Hidalgo, Martín Mackenna y Andrés Lang.



Alberto Escobar, Marcos Carter y Gonzalo Cuevas.



Juan Ignacio Silva, José Antonio Margalet y Fernando Sesa.



Carolina Álvarez, Carlos Mellado y Ariel Devaud.



Mauricio Martínez, Jorge Martínez, Óscar Barros, Jorge Martínez y Mauricio Martínez.



Carlos Cortés, Víctor Vielma, Martín Mackenna, Jaime Bravo y Luis Núñez.



Andrés Lang, Augusto Lee y Anita Hidalgo.



Jaime Yanguas, Patricia Martín y Marcelo Sandoval.



Francisca Latrach, Jorge Latrach, Eliana Sepúlveda y Sebastián Massoud.



Alba Fan, Elisa Sun, Tomislav Matijevic y Alejandro Pavez.



Gaspar Cikutovic y Gonzalo Cuevas.



EL FUTURO ES SÚPER. Y AHORA ES UN 8% MEJOR.

Aunque nadie puede decir con certeza lo que nos deparará el futuro, estamos seguros de que será brillante. El nuevo tren motriz Scania Súper no solo es el más suave de la ruta, sino también el más eficiente que hemos fabricado. Establece un estándar completamente nuevo en la industria en términos de trenes motrices y motores de combustión, con un ahorro de combustible de al menos un 8%. Listo hoy para enfrentar los desafíos del mañana. Un mañana que será un 8% mejor.



Síguenos en



YouTube



SCANIA

Jorge Rojas Gutiérrez, CEO de Turismo Rojas Atacama

Con tradición minera

Desde Chañaral y con más de 70 años de historia, Turismo Rojas Atacama ha crecido hasta convertirse en un actor relevante del transporte minero en el norte del país, combinando tradición familiar, gestión y visión de futuro.

TEXTO Anita Hidalgo FOTOS Andrés Lang

En el norte de Chile, donde la minería marca el ritmo de las ciudades y el transporte se transforma en una operación crítica, hay empresas que han aprendido a crecer desde el trabajo silencioso y la permanencia en terreno. Una de ellas es Turismo Rojas Atacama, TRA, compañía familiar oriunda de Chañaral que se ha consolidado como uno de los actores regionales relevantes en la Región de Atacama.

Con 80 unidades y 150 colaboradores, la empresa vive una etapa de expansión sostenida, combinando operación minera, profesionalización interna y renovación de flota. Detrás de ese crecimiento hay una historia familiar ligada por más de seis décadas al transporte nortino.

“Esta empresa estuvo cerca de dormirse, no obstante pudimos hacerla renacer, refundarla”,

reconoce Jorge Rojas Gutiérrez, CEO y Gerente General de TRA y representante de la tercera generación que tomó la posta familiar hace once años.

De Chañaral a El Salvador

La empresa fue fundada por Jorge Rojas Rojas —abuelo de la actual generación— junto a sus hijos Víctor, Jorge y Miguel. Todo comenzó en Chañaral, cuando el fundador trabajaba como estibador marítimo y luego inició un pequeño negocio con colectivos, taxis y micros, dando origen a una operación que comenzó a crecer en el norte del país.

En 1978, la familia llegó a El Salvador, en plena expansión minera de la zona. Desde entonces, la historia de TRA quedó estrechamente ligada al transporte de personal y a las exigencias de las faenas mineras.

Hoy, a sus 80 años, don

Víctor Rojas sigue visitando diariamente el taller de la empresa. Ya no conduce buses, pero continúa involucrado en el día a día de una compañía que ayudó a construir desde cero. “Me siento orgulloso de mis hijos Jorge y Nicolás y del crecimiento que ha tenido la empresa. Nosotros partimos

con 25 personas y hoy son más de cien trabajadores”, comenta.

Más que buses

Jorge Rojas Gutiérrez tiene una mirada distinta del negocio. Para él, la clave no está únicamente en sumar máquinas o aumentar contratos, sino en profesionalizar la gestión.



“

“Esta empresa estuvo cerca de dormirse, no obstante pudimos hacerla renacer, refundarla”

Jorge Rojas Gutiérrez,
CEO y gerente general
de TRA.



TRA fue pionera en incorporar electromovilidad de manera independiente en El Salvador, operando hace más de tres años un bus eléctrico con cargador propio.



↑ Jorge Rojas, Juana Gutiérrez, Víctor Rojas y Nicolás Rojas lideran la estrategia en TRA.

“Muchos pueden tener buses. Lo difícil es hacer bien los procesos administrativos. En minería, las lucas están en la gestión de seguridad, recursos humanos y administración”, explica.

Su formación también refleja esa visión: es relacionador público, ingeniero comercial, diplomado en Recursos Humanos y magíster en Dirección de Empresas. Esa preparación le permitió ordenar y fortalecer una empresa que hoy compite en un mercado altamente exigente.

“En cualquier momento te pueden auditar todo: certificaciones, contratos, documentación legal y protocolos. Si haces bien esa pega administrativa, ya vas dos o tres pasos adelante”, afirma.

Operador multimarca

En medio de su crecimiento, TRA también se transformó en uno de los pocos operadores que trabaja con las cuatro marcas representadas por Vivipra: Modasa, Busscar, Mascarello y King Long.



La empresa evalúa nuevos desafíos, entre ellos la posibilidad de desarrollar servicios interurbanos entre Santiago y Copiapó.

“Recibimos ofertas de todos lados, pero estamos contentos y conformes. Lo importante es la cercanía y el compromiso que Marcial y Christian en Vivipra han tenido con nosotros”, señala Jorge.

La empresa además fue pionera en incorporar electromovilidad de manera independiente en El Salvador, operando hace más de tres años un bus eléctrico con cargador propio, cuando todavía no existía infraestructura en la zona. Recientemente sumaron dos

nuevas unidades eléctricas para su operación industrial.

“Fue una motivación personal. Los clientes empiezan a preguntar y hay que participar de esta transición”, comenta.

Aunque actualmente operan también en Calama y participan en distintas faenas del norte, Jorge tiene claro dónde quiere seguir creciendo. “Atacama es

nuestro foco”, repite durante la conversación.

Hoy existen cerca de 17 mandantes mineros en la región y el objetivo de TRA es aumentar progresivamente su participación en ese mercado, manteniendo un crecimiento controlado y sostenible.

En paralelo, la empresa evalúa nuevos desafíos, entre ellos la posibilidad de desarrollar servicios interurbanos entre Santiago y Copiapó utilizando parte de su flota doble piso destinada actualmente a minería.

“De momento no hay freno”, resume Jorge. Una frase que refleja el momento que vive TRA: una empresa familiar que logró evolucionar sin perder su identidad regional, entendiendo que el futuro del transporte también pasa por la capacidad de adaptarse a una industria cada vez más exigente. 



↑ 80 equipos y 150 colaboradores conforman la empresa Turismo Rojas Atacama.

RIDDARA

HÍBRIDA ENCHUFABLE



CONÉCTATE
A LA LIBERTAD.
DESCONÉCTATE
DE TODO.

7 MODOS DE
CONDUCCIÓN

14 FUNCIONES
ADAS

4x4
DE SERIE

Precio con financiamiento desde:

\$ **26.990.000**

+IVA*



conoce más en riddarachile.cl

Precio corresponde a modelo RD6 PHEV 4WD, versión PRO 4WD PHEV, con precio lista de \$36.402.100 y precio final con bonos de \$32.118.100, que incluye Bono Marca \$2.380.000, Bono CrediTattersall \$1.904.000. Oferta válida pagando con financiamiento CrediTattersall, operado en Chile por Tanner Servicios Financieros. La aprobación del financiamiento está sujeta a evaluación de antecedentes financieros y comerciales del cliente (y avalista, de ser el caso). Promoción válida hasta el 31 de mayo del 2026.

Encuentro Empresarial ABI

El Primer Encuentro Gremial de ABI tuvo como escenario el emblemático Museo Jedimar, reuniendo a empresarios, proveedores y autoridades del transporte de pasajeros en una jornada de análisis y conversación sobre los principales desafíos que enfrenta hoy la industria, en un año especialmente significativo en que la asociación celebra sus 10 años de trayectoria.



Ariel Devaud, José Manuel Pérez, Denisse Gárate y Rodrigo Pérez.



Marcelo Moreno, Matías Castro, Juan Eduardo Quiroz y Marcelo Tapia.



Diego Biaggini, César Rojas, Marcelo Sandoval, César Valencia, Jorge Domínguez y Sidney Biaggini.



Juan Ignacio Silva, Carolina Navarrete y Juan Eduardo Quiroz.



Cristobal Tapia, Rodrigo Muñoz y José Antonio Margalet.



Fredy Albornoz, Juan Ignacio Silva y Marcelo Tapia.



Vinko Cikutovic, Rodrigo Challapa y Jorge Domínguez.



Germán Chamorro, Constanza Hernández, Nicole Menanteoux y Marcelo Sandoval.



Danielle Leonardi, Bianca Pazitor, Purísima Díez y Christian Vichérat.



Javier Morchio, Mathías Quiroz y Teodoro Rosenberg.



Marcelo Moreno, María José Herrera, Juan Eduardo Quiroz y Santiago Zamar.



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



Alberto Escobar y Purísima Díaz.



Paulina Nin de Cardona, Fernando Fernández y Carolina Navarrete.



Sidney Biaggini y Anita Hidalgo.



Matías Castro, Patricio Bohle y Daniel Martínez.



Marcial Alegría, Rodrigo Challapa, Carolina Navarrete y Daniel Martínez.



Diego Gálvez, Manuel Vera y Jorge Vera.



César Rojas, Francisco Cikutovic y Ernesto Cáceres.



Mario Andaur, Fernando Fernández y Ricardo López.



María José Herrera, Santiago Zamar y Denisse Gárate.



Jaime Guzmán, Luis Zamorano, Rodrigo Muñoz y Francisco Cikutovic.



Fernando Villarino, Matías Hernández, Carolina Núñez, Luis Parra y José Luis Arias.



Ariel Devaud, Denisse Gárate y Fredy Albornoz.

Tenemos todos los repuestos para tu flota.

Partes y piezas para buses y camiones.



Consíguelos en fcrepuestos.cl



@fcrepuestos.cl



fcrepuestos.cl



+569 2000 0735

Ignacio Urcelay, director general de Scania Chile

Respaldo a todo evento

Desde financiamiento total y expansión de postventa hasta nuevas tecnologías Super, GNL y electromovilidad, Scania proyecta un 2026 enfocado en disponibilidad, eficiencia y cercanía con el cliente.

TEXTO Anita Hidalgo

Hoy, cada punto porcentual puede marcar la diferencia entre la rentabilidad y la pérdida. Este es el escenario actual del transporte de carga en Chile, donde el alza histórica del combustible, las dificultades de liquidez y la necesidad de mejorar eficiencia operacional están golpeando transversalmente a grandes, medianos y pequeños transportistas.

En medio de ese contexto, Scania decidió mover ficha.

La marca sueca viene de cerrar uno de los mejores períodos comerciales de su historia en Chile e impulsa un fuerte plan de inversiones, fortalecimiento de postventa y apoyo financiero para sus clientes. Todo bajo una lógica que Ignacio Urcelay, director general de Scania Chile, resume así: "Hoy el cliente no compra solo un camión; compra disponibilidad, confianza y un socio de largo plazo".

Los números respaldan ese posicionamiento. Durante 2025, uno de cada cuatro clientes del segmento pesado eligió Scania. Y el inicio de 2026 muestra cifras aún más contundentes: "uno de cada tres camiones vendidos pertenece a la marca", según el ejecutivo.

Parte importante de ese crecimiento se explica por la introducción de Scania Super, tecnología que prometía una mejora cercana al 8% en consumo de combustible, pero que en operación real ha logrado ahorros incluso superiores al 10% respecto a la generación anterior, según declara la marca.

Sin embargo, para Urcelay el éxito no pasa únicamente por el producto.

"La postventa hoy es clave. Tenemos una red desde Iquique hasta Punta Arenas, técnicos altamente especializados y una inversión enorme en infraestructura y capacidad operativa", explica.

El transportista cambió

Uno de los fenómenos que Scania observa con fuerza es el cambio cultural en la forma de comprar vehículos pesados. Hoy, siete de cada diez camiones vendidos por la marca incorporan contratos de mantenimiento y cerca de la mitad se financian directamente con soluciones de la compañía.



Siete de cada diez camiones vendidos por Scania incorporan contratos de mantenimiento y cerca de la mitad se financian directamente con soluciones de la compañía.



Para Urcelay, esto responde a una transformación estructural del transporte. “La industria está dejando de ser un commodity para transformarse en logística integrada. El cliente quiere enfocarse en su negocio y externalizar todo lo demás”, sostiene.

Para responder a esa demanda, Scania está ejecutando un plan de inversión de US 15 millones destinado a infraestructura de postventa y ampliación de sucursales. Actualmente se desarrollan proyectos en Temuco, Los Ángeles, Antofagasta y Coquimbo, además de nuevos horarios extendidos y atención en doble turno.

A eso se suma un nuevo centro logístico de repuestos que duplicará la capacidad de almacenamiento en Chile. “No podemos fallarle a un cliente porque no tengamos un repuesto. Tiene que estar disponible en Chile”, enfatiza el ejecutivo.

Crisis del combustible

Uno de los temas más sensibles hoy para la industria

es el impacto del diésel. “La industria está enfrentando un problema gigantesco de liquidez. Muchos transportistas están inyectando recursos propios solo para poder seguir operando”, reconoce Urcelay.

Frente a ese escenario, Scania lanzó una campaña especial de apoyo financiero enfocada en aliviar capital de trabajo y permitir renovación tecnológica.

La iniciativa contempla financiamiento del 100% del vehículo, tres meses de gracia para el primer pago y mayor flexibilidad en la recepción de usados. “El objetivo es que el transportista no tenga que poner pie y pueda destinar esa liquidez a lo urgente, que hoy es principalmente combustible”, explica.

GNL y el futuro

En paralelo, Scania observa un creciente interés por soluciones a gas natural licuado (GNL). Durante 2025, el 10% de las ventas de la marca correspondieron a vehículos GNL. Solo en el primer trimestre de 2026, esa

cifra ya alcanzó el 18%.

“El GNL hoy es mucho más atractivo que antes. Tiene menos volatilidad, puede llegar a ser carbono neutral y su TCO se acerca mucho al diésel”, afirma Urcelay.

Aunque la electromovilidad sigue siendo el horizonte final, el ejecutivo reconoce que en el segmento pesado la transición será más lenta. “La fiebre de la electromovilidad bajó un poco en camiones. Falta infraestructura, autonomía, redes de carga y que el costo total operativo cierre completamente”, sostiene.

Entre las novedades más relevantes aparece la llegada de una nueva gama Super de 11 litros, enfocada en operaciones de distribución y rutas de menor exigencia operacional.

Y, como recalca Ignacio Urcelay, el foco seguirá estando en reinvertir. “Todo lo que hemos ganado se está reinvertiendo en la red, en infraestructura y en las personas. Porque al final lo importante es acompañar al cliente y asegurarle disponibilidad”, concluye. 

“

El objetivo es que el transportista no tenga que poner pie y pueda destinar esa liquidez a lo urgente, que hoy es principalmente combustible”

Ignacio Urcelay,
director general
de Scania Chile

“La industria está dejando de ser un commodity para transformarse en logística integrada.

El cliente quiere enfocarse en su negocio y externalizar todo lo demás”, analiza Urcelay.





POSTVENTA GRUPO CABAL

NUESTRA RED CRECE PARA ACOMPañAR CADA OPERACIÓN



Nuestras Sucursales

Santiago Casa Matriz, Panamericana Norte 16.200, Colina. Contacto: +56 2 2499 8900 | **Antofagasta**, Av. Pedro Aguirre Cerda 15.600, Alta Bodega 17-C, Contacto: +56 55 289 5960 | **Talcahuano**, Gran Bretaña 4733. Contacto: +56 9 3246 7767 | **Calama**, Taller móvil en terreno. Contacto: +56 9 4770 9291 / +56 9 4406 4749 | **Iquique**, Cobertura Iquique-Arica Servicio técnico.

Venía de hacer mil cosas chicas, de esas que llenan el día sin avisar: pasar a buscar algo, responder mensajes, encontrar estacionamiento, no perder la paciencia. Y ahí estaba este BMW M235 Gran Coupé blanco, bajo, brillante, con sus llantas de 19 pulgadas y detalles M que una mira aunque jure que no está mirando. Lo primero que pensé fue poco automotriz: qué lindo se ve cuando le llega la luz de lado.

Después vino lo entretenido. Porque una cosa es verlo y otra es meterlo en la vida real, donde no hay pista, ni música épica, ni alguien diciendo "acelera". Hay lomos de toro, autos mal estacionados, ciclistas y tacos

eternos. En ese escenario el M235 no se pone pesado. Se siente firme, sí, pero no mañoso. Dobla con ganas, frena con seguridad y tiene una dirección que una agradece cuando el tránsito se pone apretado.

El motor 2.0 turbo, con 317 hp, aparece cuando uno lo llama. No anda todo el rato recordándote que puede correr, pero basta un espacio limpio para que despierte con una rapidez seria. Me dio risa la primera acelerada fuerte, porque uno cree que está lista y el auto todavía tiene otra capa guardada. La caja de siete velocidades hace su trabajo sin armar espectáculo, y la tracción xDrive permite que todo ocurra ordenado, sin patinadas ni nervios.

Una rutina de ciudad basta para descubrir su doble cara: dócil entre tacos, rápido cuando se abre la pista y suficientemente cómodo para que cada pendiente termine pareciendo una buena excusa para seguir manejando, incluso cuando el día parecía resuelto.

TEXTO Anita Hidalgo FOTOS Andrés Lang



El 2.0 turbo de 317 hp despierta sin alarde: empuja limpio, rápido y con esa reserva que invita a seguir.



La cabina baja el ritmo: asientos envolventes, buen sonido y un techo panorámico que cambia el ánimo del viaje.



Los detalles M no son adorno: volante, suspensión, llantas y postura le dan ese carácter firme sin ponerse pesado.



M235: tres números y una letra chica para un Gran Coupé que mezcla trámite urbano, risa y ganas de tomar desvíos.



Nuevo BMW M235 xDrive Gran Coupé

Trámites full turbo



Precio

Desde \$64.900.000, el M235 entra al territorio premium con potencia, equipamiento M y una cuota de tentación difícil de dejar estacionada.

EspacioTest | BMW M235

En ciudad me sorprendió lo usable que resulta. Mide 4,54 metros de largo, pero no se siente grande. La cámara, los sensores y el asistente de estacionamiento ayudan cuando el lugar disponible parece diseñado por alguien enojado con los autos. Ahí el M235 baja un cambio, se porta bien y deja de ser "el deportivo" para convertirse en un compañero práctico.

Adentro tiene algo rico: no intenta gritar lujo. Los asientos deportivos en Alcantara abrazan lo justo, el volante M queda cómodo y el techo panorámico cambia el ánimo del habitáculo. Las pantallas de 10,3 pulgadas son fáciles de seguir, el sistema responde rápido y el equipo Harman Kardon hace que hasta una playlist improvisada suene como si alguien la hubiera elegido con talento.

En autopista, en cambio, se pone más serio. Viaja plantado,



↑ Cuatro salidas atrás dejan claro que este M235 no sólo quiere verse bonito: también quiere sonar presente.



↑ Las llantas M bicolor de 19 pulgadas llenan los pasos de rueda y le dan postura de auto listo para salir.



↑ El Harman Kardon de 12 parlantes convierte la cabina en una pausa rica, incluso antes de acelerar.

silencioso, con esa sensación de ir bien afirmada al suelo. La ficha dice que hace el 0 a 100 km/h en 4,9 segundos, pero el dato cuenta solo la mitad de la historia. Lo bonito es cómo lo hace: sin tironear, sin ponerse dramático, sin obligarte a apre-

tar los dientes. Simplemente empuja y sigue.

Me bajé con la sensación de que este BMW no necesita que una lo defienda. Tiene 430 litros de maletero, equipamiento de seguridad, cinco años de mantenencias incluidas y

carácter para que una vuelta cualquiera no sea tan cualquiera. No es tímido, pero tampoco necesita hacerse el malo. Es rápido, cómodo, coqueto, práctico y peligroso para la agenda: dan ganas de inventar un trámite más lejos. 🚦



⚠
¡Que nadie diga que era solo un trámite! Con 317 hp y tracción xDrive, este M235 corre con elegancia, orden y una sonrisa difícil de borrar!

modasa



ZEUS S

Bus doble piso mas vendido en Chile.

WP
VIVIPRA®
WWW.VIVIPRA.CL

Nuevo Mack Anthem llega a Chile

Se trata de un camión completamente rediseñado que apuesta por mayor eficiencia, seguridad y conectividad para el transporte de larga distancia. El lanzamiento se enmarca en una estrategia global respaldada por más de US 2.000 millones en inversiones del grupo.



Guillermo Donoso, Anita Hidalgo y Andrés Lang.



Freddy Bacigalupo, Gabriela Preciado y Víctor Manuel Jorquera.



Guillermo Donoso, Lázaro Roche, Paola Fallado, Andrés Infante y Carlos Fabres.



Pedro Vicente y Claudio Vilicic.



Carolina Barra y Paula Brizuela.



Patricio Morales y Hernán Searle.



Andrés Lang y Johnny Gutiérrez.



José María López, Víctor Manuel Jorquera, Gabriela Preciado, Dahiana Villacura y Manuel Espinoza.



Eduardo Herrera y Juanita Duque.



Luis Vergara, Pedro Vergara, Pablo Vergara, Freddy Bacigalupo y Carlos Fabres.



Iván Núñez, Pablo Ferrada y Guillermo López.

RENOVA TRAILER

SERVICIO TÉCNICO AUTORIZADO

FACCHINI®

En la zona norte no se improvisa
RENOVA tu confianza y elige FACCHINI

MANTENCIÓN | REPARACIÓN
FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS
COBERTOR PLEGABLE PARA BATEA Y MÁS

www.renovatrailer.cl



Grupo Epysa

50 años junto al transporte

Epysa celebra su aniversario número 50 con una conversación poco habitual: dos generaciones de la familia Novion sentadas frente al futuro y una historia empresarial que sigue presente en la forma de trabajar, de mirar a los clientes y de entender la compañía como una construcción compartida.

POR Anita Hidalgo y Andrés Lang. FOTOS Andrés Lang

Sentados en la mesa hay tres generaciones. A primera vista son dos: Germán y Andrés Novion Verdugo, hijos del fundador, y Macarena Novion Rivera y Juan Francisco Novion Cremaschi, integrantes de la generación que se incorporó recientemente al grupo.

La primera no ocupa una silla, pero está en el ambiente: en la forma en que sus hijos hablan de los clientes, en la manera en que los nietos entienden el trabajo y en esa presencia de don Germán que ordena la conversación.

Grupo Epysa celebra su medio siglo con esa escena: una empresa familiar que mira hacia adelante sin desprenderse de lo que la trajo hasta acá. La conver-



En 1976, Germán Novion Aguirre quedó sin trabajo a los 46 años y decidió emprender con recursos limitados. De ese punto de partida nació Epysa, marcada desde el origen por la perseverancia y una relación cercana con el transporte chileno que luego cruzó generaciones.

sación vuelve sobre una forma de hacer empresa que comenzó con el fundador, pasa por sus tres hijos y toma una nueva voz con la tercera generación.

Una vida

Para Andrés Novion, Grupo Epysa no cabe en una definición de empresa. Entró a trabajar con su padre hace 39 años, cuando la compañía todavía estaba muy cerca de su etapa fundacional, y desde entonces su historia personal quedó mezclada con el crecimiento del grupo. Por eso, cuando intenta explicar qué significa Grupo Epysa para él, la respuesta no viene desde el cargo ni desde el balance. Sale corta y precisa: “una vida”.

En esa palabra caben familia,

trabajo, clientes, amigos, viajes y una industria que cambió de tamaño varias veces mientras la empresa también crecía. En los recuerdos de Germán, el origen aparece con una imagen mínima: un escritorio y un télex. Antes de las sucursales y de los edificios, hubo una partida austera y una convicción que se mantuvo: hacer las cosas con seriedad para sostenerlas en el tiempo.

Empresa cariñosa

La partida de don Germán en 1999 puso a Germán, Andrés y Juan Francisco Novion Verdugo frente a una responsabilidad mayor. El fundador había dejado una práctica decisiva: sabía delegar. Germán recuerda que muchas responsabilidades estaban



De izquierda a derecha: Germán Novion Verdugo, Macarena Novion Rivera, Andrés Novion Verdugo y Juan Francisco Novion Cremaschi.

Mercado | 50 años de Epysa

entregadas y que la transición pudo apoyarse en una familia unida y en roles compartidos.

Desde esa base, la segunda generación tomó la empresa en marcha y la llevó a otra escala. No heredaron una estructura terminada; tuvieron que hacerla crecer, ordenar sus unidades, abrir operaciones y ampliar la presencia de Grupo Epysa sin perder el modo de trabajo que venía desde don Germán. En ese camino, Marcopolo y Randon aparecen como alianzas estratégicas de largo plazo, dentro de una historia sostenida por confianza y años de trabajo.

Ese modo de hacer negocios cruza toda la conversación. Andrés lo explica desde lo que aprendió de su padre: cumplir los acuerdos, respetar los compromisos y entender que una venta nunca debía ser más importante que la relación. Por



Andrés y Germán Novion hacen un punto especial de agradecimiento a clientes, colaboradores y partners que han acompañado estos 50 años de historia, trabajo compartido y confianza en este camino del Grupo Epysa.

eso habla de Grupo Epysa como una empresa "cariñosa", una palabra poco usual en lenguaje comercial, pero precisa para describir una cultura que busca estar cerca de los clientes y colaboradores.



Andrés y Germán Novion Verdugo representan la generación que tomó la empresa tras don Germán, la llevó a otra escala y mantuvo vivo el sello que define a Epysa: cercanía con clientes, equipos de larga data y relaciones que perduran décadas.

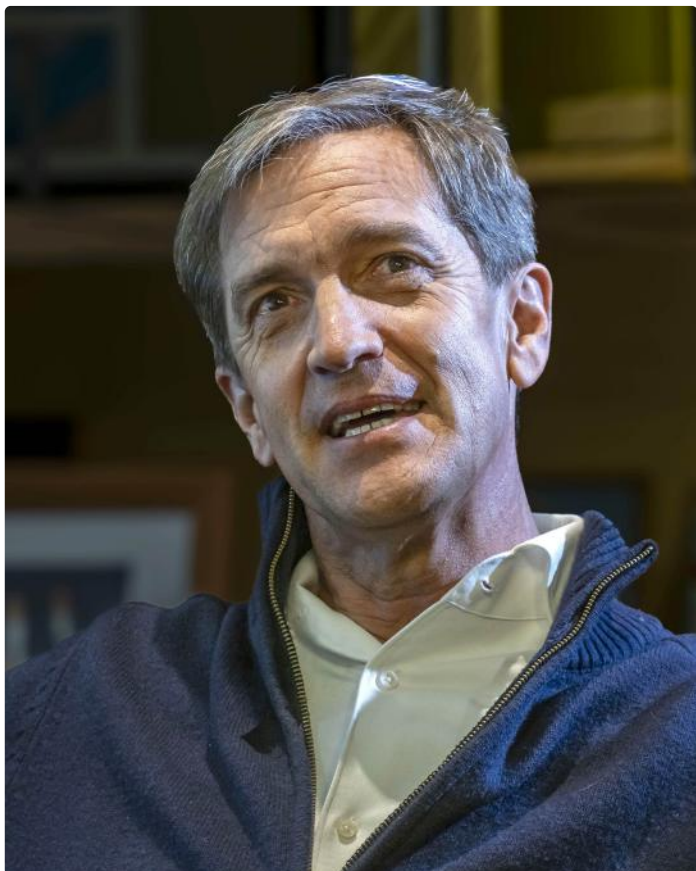
Vamos que se puede

En la conversación aparece Juan Francisco, pero no como un recuerdo detenido. Su nombre entra asociado a una forma de ocupar la empresa: cerca de la gente, atento a los equipos y con esa energía que Andrés resume al decir que llenaba los espacios. Desde ahí tomó fuerza la idea de "la gran familia Epysa", una expresión que todavía circula porque no habla sólo de parentesco, sino de una cultura construida con colaboradores y clientes.

El medio siglo no puede contarse sólo desde la familia

Novion. También está hecho por el equipo gerencial y demás profesionales de Epysa que han aportado a cada etapa de su crecimiento. Cuando Andrés recuerda que al entrar trabajaban ocho personas y Germán habla de colaboradores con más de 30 años, aparece una dimensión menos visible del aniversario: hubo gente que se quedó y empujó desde adentro.

La obra de Germán, Andrés y Juan Francisco se entiende mejor desde esa mezcla. Recibieron una empresa fundada por su padre y la llevaron a otra escala, pero sin cortar el hilo que venía del origen: cumplir los acuerdos, cuidar la relación con los clientes y hacer negocios pensando en el largo plazo. En los momentos difíciles, todavía aparece la frase que Juan Francisco instaló como pequeño motor interno: "vamos que se puede".



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

Mercado | 50 años de Epysa



Macarena Novion y Juan Francisco Novion entran a Epysa en medio del aniversario 50 con una responsabilidad concreta: aprender el negocio desde adentro y proyectar la empresa sin cortar la historia familiar que la trajo hasta este medio siglo compartido y vivo.

50 AÑOS DE KILÓMETROS CONTIGO

La frase resume el aniversario de Grupo Epysa desde una idea muy simple: el camino no se hizo solo. Detrás de este medio siglo hay clientes que confiaron en la compañía, colaboradores que sostuvieron el crecimiento, partners que acompañaron decisiones de largo plazo y una familia que traspasó una forma de hacer empresa.

La campaña no reemplaza la historia de Epysa; la ordena desde el vínculo. En sus unidades, Epysa Equipos, Epysa Buses, Mundo Buses, Fitrans, Alianza e Implementos, el grupo amplió su presencia en el transporte, con soluciones para operadores, proveedores y clientes.

En ese recorrido, los partners han sido esenciales. Marcas y aliados permitieron abrir oportunidades y responder a una industria que cambió en exigencias y tecnología. El aniversario reconoce ese trabajo compartido, porque parte de la trayectoria se construyó junto a quienes creyeron en su proyecto.

La frase mira hacia adelante: seguir creciendo como equipo, innovar con sentido práctico y mantener la cercanía. "Contigo" habla de colaboradores, clientes, partners y generaciones que seguirán esta historia.

La generación que entra

Macarena y Juan Francisco hijo no llegan a Grupo Epysa para adornar la foto del aniversario. Entran cuando la compañía atraviesa una reorganización interna y la partida de Juan Francisco padre abre un momento sensible. La tercera generación aparece en la mesa como parte de una continuidad que debe demostrarse trabajando.

Juan Francisco hijo venía del mundo agrícola. Ingeniero agrónomo, trabajaba fuera cuando recibió la invitación para hacer una pasantía en Grupo Epysa. Al comienzo, los semirremolques le resultaban familiares sólo desde lo que había visto en la fruta, los granos o los bins. Después vino el aprendizaje de distintas áreas, hasta instalarse en el mundo comercial.

Ahora como gerente de Ventas de Epysa Equipos y director en Epysa, su mirada recoge el legado familiar y lo aterriza en la operación diaria.

Para él, el cliente está al centro "al 120... 200 por ciento". Si un transportista tiene un camión o cien, la lógica es la misma: estar cerca, responder y ayudar a resolver problemas.

Macarena llegó desde otro camino. Ingeniera comercial, vivió en Europa y trabajó en una empresa forwarder donde conoció de cerca el mundo de la logística. Al volver a Chile, recibió el llamado de su padre para incorporarse a Epysa Equipos en Finanzas. No venía de esa área, pero llegó con una disposición concreta: aprender.

Hoy, como gerente de Finanzas de Epysa Equipos y Mundo Buses, su generación entra con respeto por la historia, pero también con la obligación de actualizar. Macarena habla de modernización y de marcar un sello propio en una empresa que quiere llegar a otros 50 años. No plantea borrar lo anterior. Entiende que, para que algo siga vivo, tiene que moverse.

Continuidad

El futuro de Grupo Epysa se juega ahí, en esa mesa donde hay dos generaciones sentadas y una tercera presencia que viene desde el fundador. Don Germán dejó una forma de hacer negocios; sus hijos la desarrollaron con trabajo, relaciones de largo plazo y equipos que empujaron la empresa durante décadas. Macarena y Juan Francisco hijo entran cuando el desafío ya no es explicar cómo se llegó al medio siglo, sino sostener lo que merece seguir creciendo.

Grupo Epysa celebra su aniversario número 50 con una historia familiar evidente, pero el relato no se agota en el apellido. También habla de cientos de colaboradores, de clientes que crecieron junto a la compañía y de una cultura que todavía repite, en todo momento, una frase heredada de Juan Francisco padre: el famosísimo "vamos que se puede". 



**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.**



Nuestra pasión, tu prevención

Conoce el Centro
de Entrenamiento de
Riesgos Críticos.



A fondo



Durante años, el gas natural licuado estuvo ligado principalmente al mundo industrial. Grandes plantas y procesos productivos fueron el escenario natural de una tecnología que en Chile comenzó a desarrollarse silenciosamente desde comienzos de la década pasada. Pero en 2021, Lipigas decidió llevar ese conocimiento a la carretera y abrir un nuevo camino para el transporte pesado nacional.

Lo que comenzó con una estación de servicio en Linares y 35 camiones operando junto a Transportes San Gabriel, hoy se

transformó en uno de los corredores de GNL más extensos del mundo, con una red de estaciones de servicio proyectada que busca unir Lima con Puerto Montt y Chiloé, superando los 4.000 kilómetros de operación.

"Nuestra innovación no comenzó con una estación, comenzó con una visión", resume Nicolás Hidalgo, subgerente de GNL y Biocombustibles de Lipigas, quien ha sido parte del desarrollo de esta estrategia energética enfocada en la descarbonización del transporte de larga distancia.

La historia partió mucho antes. En 2012, cuando ENAP comenzó a disponibilizar GNL en



Nicolás Hidalgo, subgerente de GNL y Biocombustibles de Lipigas, es líder del desarrollo de esta estrategia energética para descarbonizar el transporte de larga distancia.



Lipigas desafía al diésel

GNL sobre ruedas

Con más de 4.000 kilómetros proyectados entre Lima y Puerto Montt, Lipigas impulsa uno de los corredores de GNL más extensos del mundo. Nicolás Hidalgo, subgerente de GNL y Biocombustibles, explica cómo la compañía pasó del negocio tradicional del gas a liderar una nueva categoría energética enfocada en descarbonización y BioGNL para el transporte pesado.

TEXTO Anita Hidalgo **FOTOS** Lipigas



La planta de BioGNL Lipigas está ubicada en Chillán Viejo, Región de Ñuble, junto a Maixagro. Con una inversión superior a US\$8 millones, es la primera de Sudamérica y una pieza clave del corredor verde que conecta Chile y Perú, con capacidad para abastecer inicialmente a unos 270 camiones.

Chile para empresas distribuidoras, Lipigas decidió explorar este negocio. Aprovechando su experiencia en el mundo industrial, comenzó a desarrollar infraestructura, logística y conocimiento técnico para mover gas natural licuado en camiones cisterna desde Quintero y Mejillones hacia distintos clientes industriales del país que estaban alejados de las redes y gasoductos de gas natural. "Hoy somos el distribuidor de GNL más grande de Chile", explica Hidalgo.

Ese recorrido permitió desarrollar experiencia operativa, plantas satélite de regasificación y una red logística especializada

en transporte de gas criogénico. Sin embargo, con el tiempo el mercado industrial comenzó a madurar y Lipigas encontró una nueva oportunidad: el transporte pesado de carretera.

"Entre los combustibles alternativos para transporte, el GNL era lo que más había crecido en el mundo. En este sentido, Europa llevaba más de veinte años trabajando esta tecnología y nosotros entendimos que había espacio para adaptarla a la realidad chilena", señala.

Pero el desafío no era solo técnico. También implicaba construir un ecosistema completo desde cero en el país. Transportistas,

mandantes de carga, marcas de camiones y operadores debían aliarse en torno a una tecnología que no existía en Chile. "Creamos la categoría en Chile", afirma.

La primera estación de GNL para carga de camiones de alto tonelaje fue instalada en Linares en 2021 junto a Transportes San Gabriel, empresa que inició operaciones con 35 camiones impulsados por esta tecnología y que hoy posee más de 100 unidades. Detrás de ese proyecto también estuvo la cervecera AB InBev, uno de los primeros mandantes en apostar por soluciones de menor huella de carbono.

Desde ahí comenzó la expan-

A fondo | Lipigas

sión. Antofagasta, Tabolango, Paine, Chillán. Puerto Montt y nuevas estaciones proyectadas hacia el norte fueron consolidando una red estratégica que hoy permite operar largas distancias con autonomías de entre 900 y 1.600 kilómetros, dependiendo de la configuración y marca del camión.

En paralelo, Lipigas comenzó un intenso trabajo con fabricantes de vehículos pesados. Scania, Volvo, Iveco y marcas chinas fueron parte de conversaciones y alianzas para habilitar una oferta concreta de camiones a GNL en Chile. “Había que demostrar que esto sí tenía espacio en Chile”, recuerda Hidalgo.

El escenario además comenzó a cambiar rápidamente por la presión de las grandes compañías hacia procesos de descarbonización. Empresas forestales, alimentos, bebidas y minería empezaron a exigir soluciones con menor impacto ambiental en sus cadenas logísticas.

“El gas natural licuado hoy puede ser entre un 25% y un 30% más económico que el diésel”, explica Nicolás Hidalgo. Aunque reconoce que el principal desafío sigue siendo el mayor costo inicial de los camiones a gas, que pueden costar entre un 30% y 45% más que un diésel convencional.

Sin embargo, Lipigas sostiene que la ecuación debe analizarse a largo plazo. Menores emisiones, reducción de costos operacionales, eliminación de mermas y autonomías competitivas forman parte de una propuesta que busca posicionarse como alternativa concreta frente a otras tecnologías. “No creemos que exista una sola bala de plata para descarbonizar el transporte”, asegura.

El paso hacia el BioGNL

Desde un inicio, la visión era transitar hacia la versión renovable del GNL, por lo que la



“El gas natural licuado hoy puede ser entre un 25% y un 30% más económico que el diésel. Sin embargo, convencer a las marcas y a los mandantes fue parte fundamental del desarrollo del ecosistema”

Nicolás Hidalgo, subgerente de GNL y Biocombustibles de Lipigas.

siguiente etapa del proyecto era el BioGNL. Es así como, después de casi 3 años de desarrollo, en noviembre de 2025, Lipigas inauguró la primera planta de BioGNL de Sudamérica, utilizando residuos orgánicos provenientes principalmente de la industria agrícola para producir un combustible renovable químicamente idéntico al GNL tradicional.

La ventaja es estratégica: la infraestructura actual, las estaciones y los mismos camiones pueden operar sin modificaciones técnicas utilizando biogás natural licuado. “El futuro siempre fue llegar al BioGNL, la versión renovable del GNL”, afirma Hidalgo.

La meta es completar durante 2027 la conexión operativa entre Lima y el sur de Chile, consolidando una ruta energética que hasta hace pocos años parecía impensada para la industria nacional.

Ecuador

Perú

Lima

Nasca

Arequipa

Antofagasta

Chile

Tabolango

Paine

Linares

Chillán Viejo

Puerto Montt

El corredor GNL de Lipigas proyecta conectar Lima con Chiloé a través de más de 4.000 kilómetros de infraestructura energética para el transporte pesado, consolidando una de las rutas de descarbonización más extensas de Sudamérica.

Nueva **SPRINTER**

417 CDI 16+1 Fénix AT



* imágenes referenciales.



**TRANSMISIÓN
AUTOMÁTICA**
9G Tronic

Tecnología
Euro VI



FULL SEGURIDAD
ESP / ABS / EBV / ASR

Más confort y seguridad en cada recorrido.

KAUFMANN



Rafael Valenzuela, gerente general de RVQ

El negocio de la confianza

Partió desde cero en la banca, resolviendo problemas que nadie más quería tomar. Hoy, Rafael Valenzuela lidera RVQ, una empresa de asesoría financiera especializada en transporte, construida bajo una idea simple pero poco habitual en la industria: transparencia total, acompañamiento real y relaciones de largo plazo.

TEXTO Anita Hidalgo **FOTOS** Andrés Lang



A Rafael Valenzuela nunca le interesó transformarse en el típico ejecutivo financiero que solo aprueba operaciones detrás de un escritorio. Lo suyo siempre fue otra cosa: entender problemas, desarmarlos y encontrarles solución. Primero dentro de la banca y, con los años, desde su propia empresa. Así nació RVQ, una firma de asesoría financiera que hoy se ha transformado en un nombre ampliamente conocido dentro del transporte de pasajeros, especialmente en el mundo de los buses y los financiamientos de alto valor.

Su historia en el mundo financiero comenzó en 1996, cuando ingresó a trabajar a un banco prácticamente desde cero. Estudió Ingeniería de Ejecución en Finanzas, aunque nunca terminó la carrera. Pero mientras otros avanzaban desde los títulos, Rafael comenzó a destacar por otra razón: su capacidad para resolver situaciones complejas.

Dentro del banco empezó a hacerse habitual que lo buscaran cuando aparecía un caso difícil, un cliente complicado o una operación que nadie sabía cómo estructurar. Cada vez que llegaba algún caso especial o difícil me decían: Rafa, ¿Me puedes ayudar”, recuerda.

Con el tiempo comenzó a trabajar muy cerca de proveedores y empresas ligadas al transporte. Les ayudaba a conseguir financiamiento, abrir cuentas corrientes y ordenar operaciones financieras completas. Sin darse cuenta, su nombre empezó a posicionarse fuerte dentro del rubro.

Pero hubo un momento donde sintió que ya no encajaba en la lógica tradicional de la banca. Rafael cuenta que se sintió más cómodo cuando comenzó en la asesoría externa y en el acompañamiento más cercano con los clientes.

Ahí nace RVQ. Y nace también una forma distinta de trabajar.

Porque sí hay algo que Rafael

RVQ asesora a transportistas con financiamiento, seguros y apoyo financiero integral para avanzar con decisiones claras.



ALL NEW
T90

**RENOVADO Y
RECARGADO**



**Motor 2.5 Lt
Turbo Diesel**



6 Airbags



**Transmisión
ZF 4X4**

Conoce más en **maxus.cl**

Mercado | RVQ

repite constantemente es que no le gusta el concepto de “broker”. Para él, el problema de muchos intermediarios financieros es que terminan aprovechándose del desconocimiento de los clientes. Por eso decidió construir su empresa desde una lógica completamente opuesta: explicar todo con transparencia y acompañar a las personas durante todo el proceso.

“No me gusta esconder información. Si el cliente me paga por mis conocimientos, yo tengo que explicarle todo”, resume.

Con esa mirada, RVQ comenzó a crecer principalmente en el transporte de pasajeros. Rafael entendió rápidamente que detrás de un financiamiento había mucho más que una simple cuota: había empresas familiares completas dependiendo de que un bus saliera rápido a trabajar.

Por eso su asesoría comenzó a ampliarse hacia seguros, análisis tributarios, contratos y apoyo financiero integral. Hoy la

empresa trabaja con una estructura flexible donde participan abogados, tributaristas y apoyo operativo según las necesidades de cada cliente.

Uno de los aspectos que más destacan quienes trabajan con RVQ es justamente el acompañamiento posterior. Rafael no desaparece después de cerrar un negocio. Durante la pandemia, el estallido social y distintos periodos complejos para el transporte, muchos empresarios recurrieron a él para renegociar situaciones con bancos, revisar contratos o simplemente ordenar escenarios financieros críticos.

También ha construido una reputación importante en seguros, donde acompaña a los clientes en decisiones estratégicas que permiten obtener mejores ofertas.

Hoy, aunque RVQ ya funciona como una empresa consolidada y ampliamente conocida en la



industria, Rafael sigue definiendo su trabajo de una manera simple: asesorar personas.

Porque más que vender financiamientos, lo que busca — dice — es entregar herramientas para que las empresas puedan crecer de manera sana, enten-

diendo realmente las decisiones que están tomando.

Y quizás ahí está precisamente el sello que terminó diferenciando a RVQ dentro del transporte: una empresa construida más desde la confianza que desde las cifras. 

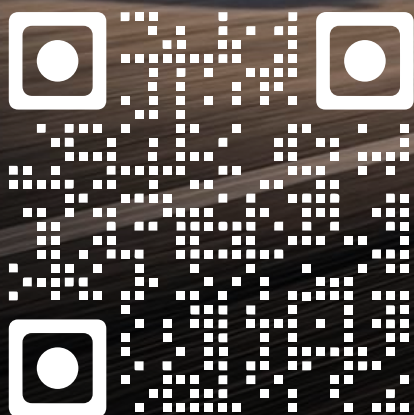


Rafael Valenzuela convirtió su experiencia en una asesoría cercana y estratégica para empresas de transporte de pasajeros y carga en la banca tradicional.

¿EN BUSCA DE UN NUEVO CAMIÓN?

CONOCE EL NUEVO PORTAFOLIO *EURO VI*

+ POTENCIA + RESPALDO
+ CONECTIVIDAD



**COTIZA
AQUÍ**

ELIGE A QUIEN CONOCE EL CAMINO



 100% HECHO EN JAPÓN

TECNOLOGÍA
ISUZU

 **Star**
Negocios



“

Después de andar arriba de un camión, lo único que uno quiere es tener uno propio”

Agustín Mondaca y sus hijos Macarena, Felipe y Camila.

AMondaca Rental

La pasión de los Mondaca

Desde una estación de servicio hasta consolidar una flota orientada al rental minero, la historia de los Mondaca refleja cómo el esfuerzo, la honestidad y la unidad familiar pueden transformar un sueño en legado.

TEXTO Anita Hidalgo FOTOS Andrés Lang

Agustín Mondaca apenas había salido de cuarto medio cuando comenzó a trabajar como bombero en una estación de servicio.

No tenía contactos, capital ni una hoja de ruta definida. Solo tenía hambre de crecer. Y mientras cargaba combustible, soñaba con algo simple: algún día manejar un camión propio.

A los 20 años ya era padre de Felipe junto a Isabel. Después vinieron los turnos eternos, las noches largas, el trabajo como ayudante de camión repartiendo combustible y, más tarde, el anhelado puesto de chofer. Pero incluso ahí, cuando ya había cumplido una meta, apareció otra más grande.

“Después de andar arriba de un camión, lo único que uno quiere es tener uno propio”, recuerda Agustín, todavía sorprendido de mirar hacia atrás y descubrir que aquel sueño inicial terminó convirtiéndose en una flota orientada al rental minero, con cerca de 80 equipos y una estructura completamente familiar.

A sus 60 años observa cómo sus tres hijos heredaron mucho más que una empresa. Felipe, Macarena y Camila —de 40, 35 y 30 años— crecieron literalmente entre camiones, combustible, talleres y rutas. Lo que comenzó como acompañar a su padre en repartos y desayunar arriba de un camión mientras distribuían petróleo, terminó transformándose en una forma de vida.

“La historia de AMondaca sigue construyéndose en familia”, repiten varias veces durante la

conversación. Y no es una frase armada para la foto. Es una dinámica real.



La compañía ha consolidado su presencia en minería mediante servicios de Rental y una flota preparada para la operación en terreno.

Flota

Con 80 equipos, AMondaca orienta su flota al rental minero.

Inspiración | Los Mondaca

AMondaca encontró en el Rental minero una oportunidad para crecer con una propuesta basada en la disponibilidad, rapidez operacional y una flota preparada para los estándares de la minería.



En el 2018 compraron sus primeros camiones Volvo nuevos y desde ahí no salieron más de la marca.

Felipe lidera operaciones. Macarena encabeza el área comercial. Camila asumió recursos humanos y marketing. Agustín sigue haciendo lo que más le apasiona: comprar equipos, negociar y detectar oportunidades antes que el resto.

Porque si algo reconocen todos dentro de la familia, es que el fundador siempre fue "busquilla". Comerciante innato. De esos capaces de transformar cualquier oportunidad en negocio. Desde comprar maquinaria usada para recuperarla, hasta detectar nichos antes que otros actores del mercado.

Durante años trabajaron en distribución de combustible y movimiento de tierra. Tuvieron excavadoras, plumas, retroexcavadoras y equipos para construcción. Pero el gran giro llegó cuando descubrieron el negocio del rental minero. Ahí encontraron el espacio donde finalmente crecerían de manera acelerada.

El punto de inflexión ocu-

rrió en 2018, cuando compraron sus primeros camiones Volvo nuevos. Desde entonces no salieron más de la marca. "Con Volvo hemos estado muy agradecidos. Uno llama y contestan. La postventa para nosotros ha sido clave", reconocen, valorando especialmente la rapidez operacional que exige la minería y la necesidad de mantener los equipos siempre disponibles.



"Partí cargando combustible y terminé construyendo una empresa familiar para la minería"

Agustín Mondaca, AMondaca.

Hoy trabajan fuertemente en minería bajo modalidad rental, construyendo con sus diferentes mandantes una relación basada en disponibilidad, respuesta rápida y confianza operacional. De hecho, dentro de la empresa reconocen que uno de los factores que les permitió consolidarse fue justamente actuar con honestidad frente a los clientes. "Ponernos rojos una sola vez", dice Felipe, explicando que prefieren decir la verdad aunque duela, antes que prometer fechas imposibles o soluciones irreales.

Pero quizás lo más llamativo de esta historia no son los camiones, ni el crecimiento, ni los contratos mineros. Es su unidad. Porque los Mondaca hablan entre ellos como una familia que realmente disfruta estar junta. Se corrigen, se molestan, se ayudan y se admiran mutuamente. No existe esa distancia típica entre generaciones empresariales. Aquí todos trabajan, todos opinan y todos entienden el

esfuerzo que hubo detrás.

Hace nueve años que Isabel ya no está junto a sus hijos, sin embargo su recuerdo sigue estando presente en cada conversación y en cada logro que celebran juntos.

"Mi familia es todo para mí", reconoce Macarena, quien dejó una carrera ascendente en BancoEstado para sumarse definitivamente al proyecto familiar. Una decisión que muchos cuestionaron en su momento, pero que ella nunca dudó. A diferencia de ella, Felipe creció entre los camiones donde el desayuno con sándwich y coca cola era el día a día.

En una industria donde muchas veces las empresas familiares no logran sostenerse entre generaciones, los Mondaca buscan el equilibrio. No compiten entre ellos. Funcionan como equipo con pasión, con la cultura del esfuerzo. Y la idea de que, incluso partiendo desde abajo, una familia unida puede construir algo enorme.

EL CUIDADO Y PROTECCIÓN MEJORAN LA RENTABILIDAD



LIMPIEZA INDUSTRIAL
DE MAQUINARIA PESADA



DIAGNÓSTICO DE FALLAS
DE MAQUINARIA



REPARACIÓN
DE MAQUINARIA PESADA



TRANSPORTE DE CARGA
POR CARRETERA



 Calle Santa Marta 1, Sitio 52,
La Chimba, Antofagasta

 +569 6586 5359

 WASHTRUCKAFTA en Instagram

 washtruckafta@gmail.com

En un mercado donde las pick-up parecen competir cada vez más por el tamaño de las pantallas, las luces LED o la cantidad de asistentes digitales, Isuzu decidió ir por otro camino. Y quizás justamente ahí está su principal fortaleza.

La nueva camioneta japonesa de la marca llega a Chile con una propuesta clara: ser una herramienta de trabajo confiable, robusta y pensada para durar. Sin exageraciones. Sin adornos innecesarios. Una camioneta hecha para operar.

EspacioT tuvo un primer contacto con esta nueva generación que aterrizó de la mano de Kaufmann y que buscará posicionarse directamente frente a modelos

históricos del segmento como Toyota Hilux y Mitsubishi L200.

Y lo primero que transmite es precisamente eso: sensación de solidez.

Desde el arranque, el motor turbo diésel 2.2 litros deja claro que aquí el enfoque está en el torque y la respuesta útil para el trabajo diario. Son 163 HP y 400 Nm disponibles desde bajas revoluciones, una cifra que se siente especialmente cuando la camioneta enfrenta pendientes, carga o maniobras fuera de ruta.

La caja también es parte importante de la receta. Isuzu incorpora transmisión japonesa Aisin, disponible en manual de seis velocidades y automática de ocho marchas según versión, combinada con tracción 4x4 Shift On The Fly y blo-

queo de diferencial trasero.

Pero quizás el concepto más interesante detrás de esta camioneta está en su filosofía.

“Es una camioneta para trabajarla. No busca el chiche ni la tecnología exagerada. Es práctica. Confiable. Esa es la idea”, comentan desde la marca durante la prueba.

Y esa definición le queda bastante bien.

Porque si algo transmite esta Isuzu es honestidad mecánica. Dirección precisa, suspensión firme pensada para soportar carga y un comportamiento que prioriza robustez antes que sofisticación artificial.

La fabricación en Tailandia también es parte importante del argumento comercial. No es

Ensamblada en Tailandia, llega para competir directamente con referentes como Hilux y L200. Se trata de una camioneta que no busca glamour: apuesta por confiabilidad y capacidad de trabajo.

TEXTO Anita Hidalgo
FOTOS Andrés Lang



↑ La nueva Isuzu tiene hasta 3.500 kg de arrastre y más de una tonelada de carga útil.



↑ Se trata de una pick-up diseñada para soportar trabajo pesado todos los días, por con la elegancia de un alta gama.



Nueva pick-up Isuzu

Trabajo real ingeniería japonesa



Precios

Isuzu llega a competir con versiones que van desde \$26 millones hasta configuraciones full, cercanas a los \$37 millones más IVA, para el sector profesional y empresarial.

EspacioTest | Isuzu Pick-up

casualidad: actualmente varias de las pick-up más reconocidas del mundo salen desde ese país asiático, considerado uno de los polos industriales más importantes para este tipo de vehículos.

En diseño, la camioneta logra verse moderna sin perder el carácter utilitario. El frontal impone presencia, especialmente en las versiones más equipadas con iluminación Full LED y llantas de 18 pulgadas. Mientras que el interior apuesta por funcionalidad y ergonomía antes que espectacularidad visual.

Eso sí, Isuzu también entendió que hoy la seguridad dejó de ser opcional. Las versiones superiores incorporan paquete ADAS completo con frenado autónomo de emergencia, alerta de colisión frontal, monitor de punto ciego, alerta de cambio de carril y tráfico cruzado trasero.

En capacidades off road también muestra credenciales interesantes: 235 mm de despeje al suelo, capacidad de vadeo de 800 mm y capacidad de arrastre con freno de hasta 3.500 kilos.

Otro punto relevante es el posicionamiento comercial. La gama considera versiones desde los 26 millones de pesos + IVA aproximadamente hasta configuraciones full cercanas a los 37 millones + IVA, entrando directamente al corazón del segmento profesional y empresarial.



Posee una tracción 4x4 Shift On The Fly para enfrentar cualquier terreno.



Ingeniería japonesa enfocada en rendimiento y continuidad operacional posee en Isuzu un motor turbo diésel 2.2 con torque útil desde bajas revoluciones.

Y ahí aparece otro elemento clave: el respaldo Kaufmann.

Porque en este tipo de vehículos el negocio no solo pasa por diseño o equipamiento. También importa la red de servicio, disponibilidad de repuestos y continuidad operacional. Aspectos donde la

experiencia de Kaufmann en vehículos comerciales juega a favor.

La sensación final tras este primer manejo es clara: Isuzu no vino a inventar una nueva categoría. Vino a recuperar una fórmula que durante años hizo fuertes a las pick-up japonesas:

mecánica confiable, capacidad real de trabajo y durabilidad.

Y en tiempos donde muchas camionetas parecen SUV disfrazados, quizás eso sea justamente lo que varios estaban esperando. 



DATOS TÉCNICOS ISUZU PICK-UP

Motor turbo diésel 2.2 litros con 163 HP y 400 Nm de torque.

Caja japonesa Aisin 6MT u 8AT, según versión.

Tracción 4x4 Shift On The Fly con bloqueo de diferencial trasero.

Capacidad de carga de hasta 1.072 kg y arrastre con freno de hasta 3.500 kg.

235 mm de despeje al suelo y capacidad de vadeo de hasta 800 mm.



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.



Una empresa:



Conducción con equidad

Un programa impulsado por Vivipra, King Long y la Dirección de Transporte Público Metropolitano, permitió capacitar a 22 mujeres para integrarse como nuevas conductoras al sistema RED, promoviendo inclusión, equidad y nuevas oportunidades laborales en el transporte público.

TEXTO Anita Hidalgo **FOTOS** Andrés Lang

Durante años, el volante del transporte público fue un espacio históricamente masculino. No por falta de capacidades, sino por ausencia de oportunidades reales de acceso, formación y apoyo. Por eso, la graduación de 22 nuevas conductoras para el sistema RED no representa únicamente el cierre de un curso de capacitación: simboliza un paso concreto hacia una industria más inclusiva, diversa y conectada con los desafíos sociales que hoy enfrenta

el transporte en Chile.

El programa fue impulsado por Vivipra y King Long, junto al Directorio de Transporte Público Metropolitano (DTPM) e IGT, en una alianza público-privada que permitió financiar y desarrollar un proceso formativo de más de tres meses enfocado en conducción profesional, mantención y seguridad operacional. Una iniciativa que no solo abrió nuevas oportunidades laborales para mujeres de distintas comunas de la Región Metropolitana, sino que además



Christian Vicherat, gerente general de Vivipra valoró la iniciativa, y señaló que la presencia femenina en la conducción aporta valor directo a la calidad del servicio.





“Más Mujeres Conductoras” une al mundo público y privado para crear oportunidades laborales para mujeres en transporte público, con formación de más de tres meses en conducción profesional, mantención y seguridad operacional.

buscó derribar barreras históricas dentro de una industria que necesita avanzar hacia mayores espacios de equidad.

La ceremonia de graduación reunió a autoridades, ejecutivos y familias de las participantes, en una jornada marcada por la emoción y el orgullo de quienes lograron completar un proceso exigente, pensado para preparar a las futuras conductoras que se integrarán al sistema RED.

La incorporación femenina al transporte público sigue siendo baja en Chile. Según cifras de Fundación Chile Mujeres, la participación laboral femenina ha avanzado lentamente durante la

última década, pasando de 50,3% en 2015 a 52,4% en 2025. A ello se suma un desempleo femenino que continúa siendo superior al masculino y que incluso hoy bordea el 10%.

En ese contexto, iniciativas como esta adquieren una relevancia mayor, especialmente en sectores históricamente masculinizados como el transporte de pasajeros.

El director del DTPM, Eduardo Castro, destacó el impacto de este tipo de alianzas para ampliar la participación femenina dentro del sistema público. “El trabajo colaborativo público-privado es indispensable para poder avanzar

en iniciativas como estas, donde el rol de la mujer es indispensable. Hoy en el sistema público, uno de cada seis conductores es mujer, lo que nos llena de orgullo y nos impulsa a generar más de estas instancias no solo en la Región Metropolitana sino también en regiones”, señaló.

Desde King Long, Emilio Ma, director para América Latina, puso el foco en el valor social de este tipo de programas y en la necesidad de seguir generando oportunidades concretas para las mujeres dentro de la industria. “Ser conductora del transporte público implica responsabilidad, compromiso y vocación de servicio. Sabemos



↑ Las nuevas conductoras profesionales operarán en servicios del Sistema Red de la zona sur de Santiago.

que ese camino no ha sido fácil para las mujeres en esta industria, por lo mismo, estos programas de formación nos parecen fundamentales no solo porque abren oportunidades laborales sino porque incentivan la equidad”, afirmó.

Para Vivipra, representante de King Long en Chile y uno de los principales impulsores del programa, la inclusión no puede quedar solo en el discurso. Su gerente general, Christian Vichérat, explicó que la industria necesita avanzar hacia espacios más diversos y modernos. “Este tipo de instancias son un concreto aporte a seguir dando vitalidad y coherencia a un mercado laboral que busca diversidad e igualdad de oportunidades. Gracias a esta alianza es que hoy podemos ser parte de este cambio, aportando desde nuestra vereda”, comentó.

Vichérat agregó además que

la presencia femenina en la conducción aporta valor directo a la calidad del servicio. “Nos interesa ser protagonistas de esta transformación. Las mujeres en la conducción agregan valor a la industria. Está demostrado que mejoran la calidad del servicio”, sostuvo.

Pero detrás de las cifras y los discursos institucionales existen también historias personales de esfuerzo y transformación. Muchas de las participantes llegaron al programa desde realidades completamente distintas al transporte profesional, apostando por reinventarse laboralmente y asumir nuevos desafíos.

Ese es el caso de Fanny Pérez de Arce, paramédica y auxiliar de farmacia, quien decidió ingresar al proceso buscando nuevas oportunidades. “Fue un desafío importante salir de mi zona de confort.

El proceso fue exigente, pero hoy veo los resultados y espero que se me abran nuevas oportunidades”, expresó. Más allá de formar nuevas conductoras, el programa deja instalada una señal potente para la industria: el transporte público

del futuro necesita diversidad, inclusión y oportunidades reales. Y en ese camino, alianzas como la impulsada por Vivipra y King Long demuestran que la equidad también puede construirse desde el volante. 



↑ Las familias de las alumnas asistieron orgullosas a esta ceremonia de cierre del programa Mujeres Conductoras.

V O L V O

VOLVO VM



COMPACTADOR

Versatilidad y poder para
optimizar tu recolección.



En junio, financia tu Volvo VM
con una tasa desde 0,99% mensual
a través de VFS Chile.

Oferta válida exclusivamente para unidades nuevas de la línea VM Euro V, sin equipamiento, adquiridas a través de financiamiento otorgado por VFS Chile S.A. El otorgamiento del financiamiento, sus términos y condiciones están sujetos a la verificación de antecedentes legales y crediticios y al cumplimiento de los requisitos establecidos por las políticas de crédito de VFS Chile S.A. vigentes a la fecha de otorgamiento. Oferta válida hasta el 30 de junio de 2026, sin perjuicio de lo anterior, VFS Chile S.A. se reserva el derecho a poner término anticipado a esta oferta a su solo arbitrio, sin expresión de causa.

Puccini en seis cilindros

Más que una ficha técnica, esta prueba fue una salida de catorce horas ida y vuelta a Illapel sobre la Honda Gold Wing 50th Anniversary: túneles, cuestras, ópera, hora mágica y tecnología trabajando en silencio.

TEXTO Andrés Lang **FOTOS** Rodolfo Ramognini



La escena ocurrió en el regreso, cuando el viaje empezaba a cambiar de color. Había cruzado el Túnel Las Palmas rumbo al sur y la tarde se desarrollaba sobre la cuesta hacia Cabildo. En la pantalla de la Gold Wing apareció Nessun Dorma, el aria de Puccini en Turandot, y los parlantes llenaron el valle, mientras el cielo se teñía con la luz de la hora mágica, ese momento que no era día ni noche. Era una pausa solemne, casi suspendida, con la moto bajando grande, serena, profunda, como si el camino hubiese decidido guardar silencio para escuchar.

No era solo música. Era la Gold Wing haciendo lo que mejor sabe hacer: desaparecer

debajo de mis piernas. El seis cilindros opuestos de 1.833 cc empujaba con suavidad, mas, enorme; la DCT automática de siete marchas elegía los cambios con tanta precisión que no había que pensar en ella; y la suspensión delantera copiaba el asfalto con naturalidad rara en una moto de este porte. Como la orquesta en el foso: no roba escena, pero sostiene la emoción. Si no la notas, es porque todo está en su lugar.

Pura emoción

Este no es un test para llenar una ficha técnica. Fue un viaje de todo el día, catorce horas hasta Illapel y de regreso, con la Gold Wing 50th Anniversary puesta en su territorio natural:



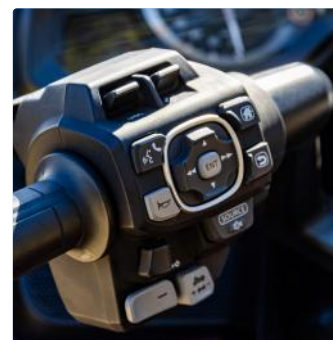
↑ Pantalla TFT de siete pulgadas: navegación, música y datos quedan ordenados en un tablero claro y viajero.



↑ El seis cilindros opuesto de 1.833 cc empuja con 170 Nm: grave, suave y hecho para devorar kilómetros.



↑ El airbag frontal suma una capa poco común de seguridad en motos: protección real.



↑ La piña izquierda concentra audio, menú y DCT: muchos mandos, pero todo cae cerca del pulgar en plena marcha.

Precio

En Chile, la Honda Gold Wing vale \$30.990.000: seis cilindros, DCT y medio siglo de historia sobre dos ruedas grandes, serenas y viajeras.

largas horas de manejo, túneles, curvas, subidas, bajadas y ese Norte Chico donde el asfalto puede pasar de postal a examen en pocos kilómetros. Mi amigo Rodolfo me acompañó en la aventura y tomó las fotografías que adornan estas páginas, con esa paciencia que exige seguirle el ritmo a una moto que parece grande detenida, pero que en movimiento achica el mapa.

La Dragontija, entre Putaendo y Cabildo, fue el mejor laboratorio. De día, ese trazado es una cinta nerviosa de curvas, cerros secos y vistas largas. En una moto que ronda los 400 kilos, uno podría esperar esfuerzo, anticipación y brazos tensos. No ocurrió. La Honda entra apoyada, sale con torque y permite mirar lejos. En modo Tour, todo fluye con calma. En Sport, la DCT despierta antes, estira los cambios y deja oír el pulso grave del motor.

Después aparece Cabildo y el mundo de los túneles: La Grupa, Las Palmas, Recto, Curvo y Las Astas, con esos cortes de

montaña que todavía tienen olor a tren, piedra y memoria. Ahí la Gold Wing combina protección aerodinámica, estabilidad y una postura de manejo que permite avanzar rápido sin sentir que el cuerpo paga la cuenta. El cardán, el control crucero, la pantalla, la conectividad y hasta la marcha atrás, hacen el viaje más limpio, más largo y más cómodo.

Se vino la noche

Pero el centro emocional quedó escrito al ocaso. Desde Cabildo a Putaendo, por La Dragontija, escuché ópera mientras la Gold Wing iluminaba curva tras curva. La moto iba abajo, firme y silenciosa en lo importante; la música iba arriba, abierta, casi teatral; y entre ambas aparecía esa sensación difícil de explicar sin arruinarla: un momento de recogimiento emocional y mecánico, de belleza precisa, de máquina y paisaje al mismo compás.

En esa oscuridad, los focos, la protección del parabrisas

eléctrico, el asiento bajo, la posición de manejo y el centro de gravedad explican por qué esta moto sigue siendo referencia del gran turismo. La edición aniversario tiene emblemas y colores especiales, pero su valor real no está en la nostalgia. Está en viajar lejos y en lograr que tecnología pesada se sienta liviana.

La Gold Wing 50th Anniversary no convierte el viaje en una lucha, sino en una ceremonia en

movimiento. En La Dragontija y en el camino de los túneles, su mayor lujo no fue el tamaño, el equipamiento ni la historia de medio siglo, sino esa capacidad de hacer que todo parezca fácil. Por eso el recuerdo más fuerte quedó al final: la hora mágica cayendo sobre Cabildo, Nessun Dorma sonando en los parlantes y la moto bajando serena, como si el paisaje completo hubiese esperado ese momento para guardar silencio. 

En la hora mágica, la Gold Wing dejó de ser moto y se volvió escena: Puccini en los parlantes, la cuesta cayendo hacia Cabildo y esa calma difícil de explicar cuando el viaje parece tocar su nota exacta



Motor de seis cilindros opuestos, 1.833 cc, 126 hp y 170 Nm; caja DCT de siete marchas, cardán, 393 kg en orden de marcha y velocidad máxima cercana a 180 km/h para viajar sin esfuerzo.





MÁS INFORMACIÓN



NEW AXOR

EFICIENCIA Y ROBUSTEZ, QUE VUELVE PARA QUEDARSE

2545 LS/36 6x2

2038 LS/36 4x2



 8.370 kg

 449 CV / 485 HP

 6.963 kg

 380 CV / 410 HP



MOTOR
OM 460 12.8 L



CABINAS REMODELADAS
L BigSpace 2,3 m techo alto

Tecnología
EuroVI



FULL SEGURIDAD
ESP / ABS / EBD / ASR



EQUIPAMIENTO
Susp. de aire y llantas de aluminio



LUCES
LED

KAUFMANN

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

Primer Trucks & Trailers 2026

Una nueva edición de Trucks & Trailers se realizó en la sucursal Santiago Norte de Kaufmann, marcando el comienzo de una gira nacional enfocada en clientes del transporte y logística. La instancia conmemoró los 130 años desde que Mercedes-Benz inventó el camión, poniendo en valor la confianza construida junto a sus clientes a lo largo del tiempo.



Rodrigo Rojas, César Valiente
y Benjamín Salvidia.



Lilian Cifuentes, Bárbara Figueroa
y Luis Cáceres.



Patricio Galleguillos, Carlos Cortés
y Sebastián Cortés.



Ignacio Navarro, Cristián Navarro
y Benjamín Navarro.



Hugo Jara, Jocelyn Calavacero,
Jorge Torche y Franco Pavón.



Diego Jiménez y Julio Nieto.



Juan Pablo Orellana y Cristián Donoso.



Adrián Talma, José Luis Gallegos
y Eduardo Silva.



Alexandro Mazzarelli, Luis Alberto Navarrete
y Francisco Flores.



Jorge Jelves y Nelson Aliaga



Nelson Salazar y David Briceño.

COMISA

Calidad y seguridad
en cada viaje



www.comil.cl
Catedral 4216, Quinta Normal



INTERNATIONAL
Maco Tattersall

LT LOW ROOF

MÁS DE UN SIGLO EN MOVIMIENTO



**Motor Cummins
15 LTS – 485 HP**

**Potencia de
frenado 514HP**

**Airbag frontal +
seguridad activa**

SOLICITA TU COTIZACIÓN AHORA