EspacioT | La R
Transporte y todo lo

Industria

Especial Exponor 2026

Cómo protegerse de la nueva ley de Delitos Económicos

Grupo Porsche Chile se enfoca en la postventa

Raúl Clavero, reelegido en ChileTransporte

Max Kaufmann y su visión del transporte de pasajeros

Inspiración

Francisca Flores
Inka Coya

Danilo Michea
Transportes Michea

Sidney Biaggini
Buses Biaggini

Test Drives

Marcopolo Senior R Heavy Duty

Nuevo Mack Anthem

Mazda BT-50

Volvo EX90 Electric

De Hualpén al infinito

Carolina y Mónica Álvarez conducen el futuro de la compañía que nació como un emprendimiento familiar y que hoy lidera el transporte de pasajeros en Chile.



VIVIPRA

WWW.VIVIPRA.CL


VP
VIVIPRA
KING LONG
Buses Eléctricos recorrido Santiago - Colina



Formalizar

El Día del Camionero vuelve a poner en primer plano una actividad que suele hacerse visible solo cuando se detiene. Sin embargo, el transporte de carga no puede seguir siendo observado únicamente desde la contingencia. Su aporte al funcionamiento del país exige una discusión técnica, sostenida y de largo plazo.

El principal desafío no está solo en mover más carga, sino en hacerlo bajo condiciones que permitan competir con reglas equivalentes. La informalidad, la evasión de controles, el incumplimiento tributario y la operación de vehículos fuera de norma distorsionan el mercado, debilitan a las empresas que cumplen y reducen los incentivos para invertir en seguridad, renovación de flota y capacitación.

Avanzar requiere fortalecer la fiscalización, perfeccionar la guía electrónica de despacho, revisar las normas de pesos y dimensiones y establecer una responsabilidad efectiva para todos los actores de la cadena logística. También se necesitan mecanismos objetivos que permitan absorber variaciones extraordinarias de costos sin trasladar la incertidumbre al transportista.

El sector no necesita una agenda interminable, sino prioridades que produzcan resultados medibles. Formalizar, profesionalizar y dar certeza regulatoria son tareas concretas que pueden mejorar la competitividad del transporte y su relación con el Estado y los generadores de carga.

Después de las celebraciones, corresponde volver a lo esencial: construir una industria donde cumplir la ley no sea una desventaja y donde el diálogo técnico permita anticipar los problemas antes de que se transformen en crisis.

Andrés Lang Valentino
Director ejecutivo EspacioT

Anita Hidalgo Vásquez
Directora ejecutiva EspacioT

EspacioT | La Revista #10 | Agosto de 2026 | Año 2.
DIRECTOR Andrés Lang · andres@espacioT.cl
EDITORA 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



28
Poderosa minería
Exponor 2026 mostró la fuerza de una industria que moviliza inversión, tecnología y transporte.



44
Reglas claras
Presidente de ChileTransporte plantea formalización, competencia justa y agenda gremial concreta.



54
Faena reforzada
El Marcopolo Senior R Heavy Duty fue desarrollado para minería, faenas forestales y caminos rurales.



66
Tecnología abierta
Daniel Rojas analiza Euro VI, electromovilidad y el futuro de MAN y Volkswagen en Chile.



82
Legado aymara
Inka Coya une tradición, seguridad y crecimiento en una empresa familiar nacida en Chiu Chiu.



86
Sueco pensador
El Volvo EX90 combina siete plazas, seguridad avanzada y una conducción eléctrica refinada.

Shell Card TRANSPORTE

Beneficios que abrigan

PRODUCTOS
GRATIS
EN TIENDAS upa!



VIERNES, SÁBADO Y DOMINGO - DE 9:00 A 18:00 HRS.

Cargando con
Shell Card TRANSPORTE



Promoción válida desde el 01 de junio al 31 de agosto de 2026 en todas las tiendas upa! y upita adheridas para las cargas de combustibles realizadas con Shell Card Transporte en Shell adheridas. El canje está sujeto a la disponibilidad de productos. Emisión de cupones solo para cargas sobre los 100 litros. Plazo de canje es de 7 días. Bases legales en www.enex.cl/promociones

enex Licenciataria de Shell

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

www.enex.cl

FOTOS Andrés Poehler

ESPACIOT EXECUTIVE SERIES

Empresarios y ejecutivos del transporte de carga participaron en el segundo EspacioT | Executive Series de 2026, organizado junto a Enex. La jornada reunió a representantes de distintas empresas del sector para conocer el análisis económico de José Tomás Izquierdo y compartir una conversación sobre inversión, empleo, competitividad y las perspectivas de recuperación hacia 2027.



Erik Donoso, Andrés Lang, Anita Hidalgo, José Tomás Izquierdo y Juan José Jutronich.



Guillermo Doering, Raúl Clavero, Juan José Jutronich, Víctor Manuel Jorquera y Marko Simunovic.



Andrés Lang, Anita Hidalgo y Sergio Hödar.



Felipe Mondaca.



Andrés Lang y Marko Simunovic.



Raúl Clavero y Carlos Marambio.



Oscar Tahan y Katherine Rubio.



Marcelo Tapia y Evelyn Guzmán.



Cristián Barrios, Emilio Escárate, Luis Reyes, Felipe Mondaca y Roberto Caru.



Emilio González y Carlos Marambio.



Tomás Ilzauspe, Sergio Hödar y Raúl Clavero.



Segundo **EspacioT | Executive Series** de 2026

Señales de recuperación

José Tomás Izquierdo proyectó una recuperación gradual de la economía chilena hacia 2027, pese a un escenario internacional aún incierto, durante el segundo EspacioT | Executive Series 2026, organizado junto a Enex para empresarios del transporte de carga.

TEXTO Andrés Lang **FOTOS** Andrés Poehler



El segundo EspacioT | Executive Series de 2026 reunió a empresarios y ejecutivos del transporte de carga para analizar el escenario económico. La jornada fue organizada por EspacioT | La Revista y Enex, licenciataria de Shell en Chile, y tuvo como expositor a José Tomás Izquierdo, socio de Gemines Consultores.

Bajo el título "Economía Chilena: Buscando Retomar el Crecimiento", el economista revisó las perspectivas y variables que inciden en la inversión, el empleo y los costos de operación.

Izquierdo explicó que el escenario externo sigue condicionado por las tensiones geopolíticas, la política comercial estadounidense y el aumento de la deuda global, factores que mantienen elevadas las tasas de interés.

También destacó la corrección del precio internacional del petróleo y el favorable nivel de los términos de intercambio de Chile, impulsado por el alto valor del cobre y una baja en el costo de las importaciones energéticas.

Para 2026 anticipó un crecimiento acotado, una inversión débil y un mercado laboral sin mayor dinamismo. Sin embargo, proyectó mejores condiciones hacia 2027, apoyadas en una recuperación gradual de la inversión y un entorno macroeconómico más estable.

La exposición dio paso a preguntas sobre competitividad, empleo y cambios regulatorios. Entre ellas surgió la posibilidad de modificar el impuesto específico al diésel, alternativa que, según precisó Izquierdo, no forma parte de una propuesta en discusión.

El encuentro entregó información para anticipar escenarios y apoyar decisiones del transporte.



Sergio Pérez, presidente de la Confederación Nacional del Transporte de Carga de Chile, CNTC.



Juan Monasterio, presidente de la Asociación Gremial Chilena de Empresarios del Transporte Internacional de Carga, Agetich.

Día del Camionero 2026

Las celebraciones esperan. Chile no.

Los cuatro líderes gremiales de la industria del transporte de carga en Chile reflexionan sobre una industria que volvió a demostrar que, incluso en la emergencia, nunca deja de mover al país.

TEXTO Anita Hidalgo **FOTOS** Andrés Lang



Raúl Clavero, presidente de ChileTransporte Asociación Gremial.



Juan Araya, presidente de la Confederación Nacional de Dueños de Camiones de Chile, CNDC.

El Día del Camionero, que cada 26 de julio reúne al transporte de carga para reconocer a quienes sostienen la logística nacional, quedó en pausa. No por falta de motivos para celebrar, sino precisamente por lo contrario.

Mientras las lluvias y los desbordes mantenían cortadas las principales rutas del norte, cientos de camiones permanecían detenidos durante horas e incluso días esperando una oportunidad para seguir avanzando. En medio de la contingencia, la prioridad dejó de ser la conmemoración y pasó a ser la conectividad del país.

Paradójicamente, pocas veces el valor estratégico del transporte de carga había quedado tan expuesto como ahora. Detrás de cada camión detenido había alimentos, medicamentos, combustible, repuestos, materias primas y productos esenciales esperando llegar a destino. También había familias, pequeñas empresas, conductores, mecánicos y emprendedores que, aun enfrentando la incertidumbre, seguían esperando el momento para volver a ponerse en marcha.

Con ese escenario como telón de fondo, EspacioT reunió las reflexiones de cuatro de los principales dirigentes del transporte de carga chileno: Sergio Pérez (CNTC), Juan Araya (CNDC), Raúl Clavero (ChileTransporte) y Juan Monasterio (Agetich). Cuatro organizaciones distintas. Cuatro miradas. Pero una misma convicción: el transporte de carga sigue siendo uno de los pilares silenciosos sobre los que funciona Chile con real compromiso.

Para Sergio Pérez, detrás de cada camión hay empresarios —muchos de origen familiar— que sostienen con esfuerzo y responsabilidad una actividad que representa más del 5% del PIB nacional, moviliza cerca de 250 mil camiones y genera alrededor de 400 mil empleos. En ese contexto, recuerda que el Día del Camionero, conmemorado cada 26 de julio, también honra la memoria del "líder natural" del gremio, León Vilarín Marín, y aprovecha la fecha para reconocer a empresarios, conductores, mecánicos, colaboradores y especialmente a sus familias.

> Aunque representan organizaciones distintas, Sergio Pérez, Juan Araya, Raúl Clavero y Juan Monasterio comparten un diagnóstico: el transporte de carga necesita más coordinación, seguridad, tecnología e infraestructura para responder a desafíos cada vez más exigentes.

Pero este año fue Juan Araya quien resumió la realidad del sector con una imagen imposible de ignorar. "El mejor ejemplo lo estamos viendo con los camioneros del norte del país. Han pasado días y noches esperando que se ha-

El país primero

Las celebraciones gremiales quedaron en pausa mientras los transportistas enfrentaban la emergencia y sostenían el abastecimiento nacional.



Los temporales que afectaron a Chile cortaron caminos, inundaron carreteras y obligaron a detener cientos de camiones durante horas y días. Conductores y empresas enfrentaron desvíos, demoras, aislamiento y mayores costos, mientras esperaban condiciones seguras para retomar el abastecimiento del país y volver a circular en condiciones extremas.

biliten los caminos para poder abastecer tanto a Santiago como al norte. Ese esfuerzo demuestra la responsabilidad, el sacrificio y la vocación de servicio que caracteriza a los transportistas chilenos."

No es una frase menor. Refleja exactamente lo que ocurrió durante la emergencia: mientras Chile observaba los cortes de rutas, miles de transportistas esperaban para continuar una tarea que pocas veces admite pausa.

Esa capacidad de adaptación también aparece en la mirada de Juan Monasterio. Desde el transporte internacional recuerda que, además de recorrer miles de kilómetros, los empresarios deben enfrentar complejidades fronterizas, infraestructura insuficiente para los conductores, altos costos operacionales y una creciente competencia internacional. Aun así, siguen cumpliendo. Porque detenerse no suele ser una opción.

Raúl Clavero coincide. Para él, el transporte de carga exige perseverancia, disciplina y una enorme capacidad de adaptación frente a escenarios climáticos, económicos y de seguridad cada vez más exigentes. Una actividad que conecta comunidades, sostiene el abastecimiento y mantiene operativa la economía nacional.

Sin embargo, la conversación rápidamente deja de mirar el presente para enfocarse en el futuro.

Los cuatro dirigentes coinciden en que el sector necesita avanzar hacia una mayor profesionalización, incorporar nuevas tecnologías, fortalecer la seguridad en las rutas, mejorar la infraestructura logística y acelerar una transición hacia operaciones más eficientes y sostenibles.

Y por sobre cualquier diferencia, emerge una idea que atraviesa todas las respuestas: la unidad del sector.

> El transporte de carga conecta comunidades, sostiene el abastecimiento y mantiene operativa la economía. Incluso frente a contingencias climáticas, económicas y de seguridad, detenerse rara vez es una opción.

Juan Araya habla de asociatividad. Monasterio plantea una mayor coordinación entre pequeñas, medianas y grandes empresas. Clavero propone fortalecer la colaboración entre todos los actores de la cadena logística. Sergio Pérez insiste en enfrentar unidos los desafíos regulatorios, tecnológicos y de competitividad. Cada uno utiliza palabras distintas, pero el mensaje es prácticamente el mismo: el futuro del transporte no se construirá de manera individual.

Y el mensaje en el Día del Camionero habla a las personas.

A empresarios que comenzaron con un solo vehículo. A conductores que pasan semanas lejos de sus familias. A mecánicos, administrativos, despachadores y colaboradores que forman parte de una cadena mucho más amplia de lo que normalmente se percibe. Hay orgullo, sacrificio y un oficio que sigue siendo esencial para que Chile funcione.

El mejor homenaje es dejar los actos oficiales en pausa, y una vez más demostrar que su verdadero reconocimiento no está en una ceremonia, sino en la confianza que millones de chilenos depositan cada día en quienes, sin hacer ruido, siguen recorriendo las rutas para que el país nunca deje de avanzar.

Salfa

RENAULT TRUCKS

MEJOR PREPARADOS
PARA LA RUTA
EURO VI



EFICIENCIA Y RENTABILIDAD

COBERTURA 360° CON PROACTIVE

PAQUETE RENOVADO DE SEGURIDAD

3 AÑOS DE MONITOREO CON OPTIFLEET

Contáctanos al:
600 360 6200

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

Salfa



Sidney Biaggini, gerente general de Buses Biaggini.

Hecho a pulso

Desde Mejillones, Sidney Biaggini ha construido una de las empresas de transporte de pasajeros más importantes del norte de Chile. Pero su verdadera obra no se mide en cantidad de buses ni en kilómetros recorridos. Se mide en una convicción que ha guiado toda su vida: creer en el trabajo, incluso cuando el camino obliga a empezar de nuevo.

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

El puerto de Mejillones tiene una manera muy particular de despertar.

Antes de que el movimiento de la industria comience a dominar la bahía, todavía queda un breve instante en que el ruido pertenece únicamente al viento, al mar y a los primeros motores que empiezan a cobrar vida. Es un paisaje donde el trabajo nunca parece detenerse y donde las personas terminan pareciéndose al lugar que habitan: sobrias, directas y poco dadas a los discursos.

Sidney Biaggini es exactamente así.

Durante varios días compartimos con él entre Antofagasta y Mejillones. Lo vimos caminar por patios de operación, detenerse a conversar con conductores, preguntar por un mecánico, revisar un detalle de una máquina y saludar por su nombre a quienes forman parte de su empresa.

Nunca dio la impresión de estar recorriendo una compañía que le pertenece. Más bien parecía un hombre que todavía siente que su lugar natural está en terreno.

Porque, aunque hoy dirige una empresa consolidada y reconocida en el transporte de pasajeros del norte de Chile, nunca dejó de pensar como alguien que aprendió el oficio desde abajo. Primero entre herramientas, motores y largas jornadas de trabajo; después tomando decisiones que fueron dando forma, paso a paso, a una organización que hoy opera cerca de setenta buses y se ha convertido en un actor relevante para la minería y el transporte de personal en la macrozona norte.

Sin embargo, reducir su historia al crecimiento de Buses Biaggini sería quedarse únicamente con el resultado.

Lo interesante está mucho



"El crecimiento no fue inmediato. Fue decisión tras decisión", resume Sidney Biaggini sobre una trayectoria construida desde el trabajo, la operación y la cercanía con su equipo.

antes. Está en la forma en que entiende el trabajo.

Hay una frase que repite varias veces durante la conversación y que parece resumir toda su trayectoria: "El crecimiento no fue inmediato. Fue decisión tras decisión."

Acá Sidney no habla de éxito, ni de suerte. Habla de decisiones. Y la cercanía con la operación no nació por estrategia. Nació por necesidad.

Desde muy joven el transporte fue parte de su vida. Aprendió mecánica, trabajó donde hiciera falta y descubrió que, en esta industria, ninguna responsabilidad está por encima del ejemplo.

Todavía hoy, cuando una emergencia lo exige, no duda en volver al volante. No lo hace para demostrar nada. Simplemente porque nunca dejó de sentirse parte del equipo.

Hubo un momento decisivo en ese camino. Las diferencias



Volver a empezar

Las diferencias con su padre marcaron un quiebre decisivo. Sidney eligió construir un camino propio, sostenido en el trabajo y la convicción.



con su padre terminaron alejándolo de la empresa familiar. Para muchos habría significado perder el rumbo. Sidney eligió interpretarlo de otra manera. Decidió que era el momento de construir un camino propio, confiando únicamente en el trabajo y en la convicción de que siempre era posible volver a empezar.

Habla de su padre con respeto y con la admiración que solo existe cuando el tiempo permite comprender que incluso las decisiones más difíciles pueden terminar dejando enseñanzas profundas.

No mira hacia atrás para preguntarse qué habría ocurrido si las cosas hubieran sido distintas. Prefiere mirar hacia adelante.

Construir siempre le ha parecido mucho más útil que lamentarse. Tal vez por eso nunca utiliza palabras grandilocuentes para referirse a su empresa. No presume. No exagera.

"El mayor desafío no es la máquina. Es la gente", señala.

Mientras otros centran la conversación en tecnología, renovación de flotas o expansión, él insiste en hablar de conductores, mecánicos y equipos de trabajo.

Entiende que los buses pueden comprarse. La confianza de las personas, no.

Quizás esa forma de mirar la empresa explique también la relación que ha construido con Vivipra y Volvo.

Más que un proveedor de buses, encuentra un socio capaz de acompañar una visión donde la seguridad, la confiabilidad y la continuidad operacional son parte de una misma idea: cuidar a quienes viajan y a quienes trabajan cada día detrás de cada servicio.

A medida que la conversación avanza aparece otra característica poco frecuente.

Sidney no parece obsesionado con el tamaño de su empresa. Está mucho más interesado en la calidad de lo que construye.

Habla de crecimiento, pero también de prudencia. De invertir cuando corresponde. De no perder nunca la capacidad de observar los detalles. De seguir aprendiendo.

Es una forma de liderazgo silenciosa. El verdadero legado está en la cultura que una empresa transmite cuando su fundador ya no necesita explicar cómo hacer las cosas. En los valores que sobreviven incluso cuando quien los impulsó ya no está presente.

Al terminar nuestra conversación volvimos a verlo caminar y respirar profundo.

Se detenía con naturalidad frente a sus buses y los observaba mientras comenzaban a preparar una nueva jornada.

Con Sidney vimos que el esfuerzo nunca pasa de moda, el liderazgo se ejerce desde el ejemplo y el respeto se gana mucho antes de ocupar una oficina.

En tiempos donde el éxito suele medirse por el tamaño de las empresas, Sidney Biaggini recuerda que todavía existen empresarios que prefieren medir su vida de otra manera.

Por el camino recorrido. Por las personas que los acompañan.

Y por la satisfacción íntima de saber que todo lo que hoy existe fue construido, simplemente, trabajando.



"El mayor desafío no es la máquina. Es la gente", afirma Sidney Biaggini, quien entiende que los buses pueden comprarse, pero la confianza de las personas, no.

implementos
EPYSA

EL SUPERMERCADO DEL TRANSPORTE

¡Precios bajos en un solo lugar!



Repuestos

Baterías

Lubricantes

Frenos

Iluminación

Control de carga

+30 tiendas de Arica a Punta Arenas

VENTA WHATSAPP +569 3263 3571

VENTA TELEFÓNICA 800 330 088

@implementos.chile

@implementos

@implementosrepuestos

KAUFMANN PRESENTÓ ISUZU PICKUPS

Grupo Kaufmann presentó la llegada de Isuzu a Chile, dando inicio a una nueva etapa para la histórica marca japonesa en el mercado nacional. La actividad reunió a clientes, ejecutivos, autoridades e invitados en la nueva casa matriz en Chile, ubicada en Kaufmann Santiago Norte, donde se exhibió la nueva pickup y se destacó la red de atención y postventa de Arica a Punta Arenas.



Melanie Kaufmann, Max Kaufmann, Cristóbal Kaufmann, Kazuyoshi Migita y Junichi Kubo.



Sebastián Russi, Alexander Köhler y Pedro Pablo Errázuriz.



Anita Hidalgo, Olivia Tamboryn, Ema Yoshikawa y Angélica Miranda.



Cristián Contreras, Constanza Hernández e Isaac Tapia.



Alexander Köhler y Junichi Kubo.



Nicolás Mena, Cristian Celedón y José Alfredo Merino.



Sergio Herrera, Marcelo Muñoz, Gabriela Peirano, Gonzalo Merino y Luciano Pierart.



Keiichi Yagai, Patreya Wattanasin, Por Khampalikit y Yusuke Ozaki.



Alejandro Pozo y Miguel González.



Raoul Horn y Daniel Robles.

26 de JULIO **DÍA DEL CAMIONERO**

RENOVATRAILER

DETRÁS DE CADA VIAJE **HAY HISTORIAS DE ESFUERZO**



Hoy saludamos y reconocemos a todos los camioneros que, con compromiso y dedicación, **mantienen a Chile siempre en movimiento.**

¡FELIZ DÍA DEL CAMIONERO!

ESCANEA EL QR
Y CONOCE NUESTROS SERVICIOS

Especialistas en renovación y mantenimiento de remolques y semirremolques

Trabajamos con compromiso y eficiencia para entregar resultados confiables en cada proyecto.

- **EXPERIENCIA COMPROBADA**
- **ATENCIÓN EN TERRENO**
- **CALIDAD Y SEGURIDAD**
- **COBERTURA NORTE DE CHILE**

RENOVATRAILER

Mack Anthem Euro 6 2026

La evolución del bulldog



El perro forzudo vuelve a mirar hacia adelante. Probamos el Mack Anthem 6x4 Euro 6, un tractocamión que estrena motor MP13 de 445 HP, cabina dormitorio y asistencias que hacen más liviano el trabajo cuando el día se estira sobre el asfalto.

TEXTO Andrés Lang
FOTOS Sotraser

Durante décadas, el bulldog sobre el capó fue mucho más que un emblema. Representó una forma de entender el transporte pesado: camiones robustos, sencillos y preparados para trabajar sin concesiones. El nuevo Mack Anthem 2026 mantiene ese carácter, pero demuestra que hoy la productividad también depende de la conectividad, la seguridad y de reducir el desgaste del conductor durante jornadas cada vez más extensas.

Basta abrir la puerta para notar que esta generación fue concebida desde cero. Los peldaños permiten un acceso cómodo y seguro, mientras que el parabrisas y el capó inclinado mejoran la visibilidad frontal respecto de generaciones anteriores. La sensación inicial es de amplitud y orden. No hay elementos superfluos; cada comando parece estar donde el conductor espera encontrarlo.

El tablero completamente digital convive con una pantalla multimedia de nueve pulgadas. A la derecha del volante aparece el selector electrónico de la transmisión mDrive HD de 13 velocidades, integrado al tablero para facilitar su operación. Todo el puesto de conducción transmite una idea clara: reducir movimientos innecesarios y favorecer una conducción relajada.

Con el botón de encendido despierta el motor MP13 Euro 6. Sus 12,8 litros desarrollan 445 HP y un torque máximo de 2.508 Nm disponibles desde bajas revoluciones. Más que impresionar con cifras, el propulsor destaca por la facilidad con que mueve el conjunto incluso cuando el camino comienza a empinarse.

La transmisión automatizada realiza los cambios con suavidad y aprovecha el torque disponible para mantener un régimen eficiente. En descensos prolongados entra en acción el freno de motor PowerLeash, capaz de entregar hasta 505 HP de potencia de retención, aportando control sin exigir en exceso al sistema de frenos de servicio.

Uno de los avances más notorios aparece en la dirección Mack Command Steer. Su función no consiste en conducir por el operador, sino en disminuir



Los peldaños amplios y el piso antideslizante facilitan el acceso a una cabina concebida para jornadas extensas y una operación diaria más segura.



El tablero digital de nueve pulgadas presenta la información de manejo en una pantalla configurable, de lectura rápida y alta visibilidad durante toda la jornada.



La transmisión mDrive HD de 13 velocidades lleva el selector electrónico en el tablero para reducir movimientos innecesarios durante el manejo.



El bulldog conserva su lugar sobre el capó como emblema de Mack y símbolo de una identidad que ha acompañado a la marca desde hace décadas.

Hasta 8%

El rediseño aerodinámico del capó y la cabina permite reducir hasta 8% el consumo, según la configuración y el tipo de operación.

el esfuerzo al volante, absorber irregularidades del pavimento y devolver naturalmente la dirección al centro después de cada maniobra. El resultado se aprecia especialmente al finalizar la jornada.

Chile

La versión comercializada en nuestro país incorpora cabina Mid Roof con dormitorio de 44 pulgadas, litera, abundantes espacios de almacenamiento y climatización automática. Los asientos cuentan con regulación eléctrica, memoria y calefacción, mientras que el volante multifunción reúne los principales mandos para evitar distracciones.

En seguridad, el paquete Mack Protect incorpora control crucero adaptativo, mitigación de colisiones frontales, monitoreo de puntos ciegos, advertencia de cambio involuntario de carril, reconocimiento de señales de tránsito, monitoreo de presión y temperatura de neumáticos y detección de usuarios vulnerables.

El rediseño aerodinámico del capó y la cabina también contribuye a mejorar la eficiencia. Mack informa que esta generación puede reducir hasta un ocho por ciento el consumo de combustible, dependiendo de la configuración y del tipo de operación.

Al final

El Anthem conserva la personalidad robusta que caracteriza a la marca, pero suma un nivel de refinamiento que lo acerca a las necesidades actuales del transporte pesado. No intenta dejar atrás su historia; la utiliza como punto de partida para construir un camión más cómodo, eficiente y seguro, preparado para enfrentar las exigencias de una industria donde cada kilómetro cuenta y donde el conductor sigue siendo el principal protagonista.

El nuevo Anthem demuestra que la evolución no consiste en cambiar la esencia de un camión, sino en perfeccionar cada detalle que influye en la operación diaria. Desde la ergonomía del puesto de conducción hasta las asistencias electrónicas y la eficiencia del conjunto motriz, cada mejora apunta a facilitar el trabajo del conductor y aumentar la productividad de la flota.

El nuevo Anthem demuestra que la evolución no consiste en cambiar la esencia de un camión, sino en perfeccionar cada detalle que influye en la operación diaria. Desde la ergonomía del puesto de conducción hasta las asistencias electrónicas y la eficiencia del conjunto motriz, cada mejora apunta a facilitar el trabajo del conductor y aumentar la productividad de la flota.

El nuevo Anthem demuestra que la evolución no consiste en cambiar la esencia de un camión, sino en perfeccionar cada detalle que influye en la operación diaria. Desde la ergonomía del puesto de conducción hasta las asistencias electrónicas y la eficiencia del conjunto motriz, cada mejora apunta a facilitar el trabajo del conductor y aumentar la productividad de la flota.

El nuevo Anthem demuestra que la evolución no consiste en cambiar la esencia de un camión, sino en perfeccionar cada detalle que influye en la operación diaria. Desde la ergonomía del puesto de conducción hasta las asistencias electrónicas y la eficiencia del conjunto motriz, cada mejora apunta a facilitar el trabajo del conductor y aumentar la productividad de la flota.

El nuevo Anthem demuestra que la evolución no consiste en cambiar la esencia de un camión, sino en perfeccionar cada detalle que influye en la operación diaria. Desde la ergonomía del puesto de conducción hasta las asistencias electrónicas y la eficiencia del conjunto motriz, cada mejora apunta a facilitar el trabajo del conductor y aumentar la productividad de la flota.



Los controles eléctricos de puertas y espejos quedan agrupados en un panel accesible para el conductor.



El emblema Anthem distingue una cabina renovada, de carácter funcional.



El Anthem conserva el carácter robusto de Mack y suma refinamiento para responder a las exigencias actuales del transporte pesado.



IMPULSANDO EL TRANSPORTE SUSTENTABLE EN CHILE.

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





Lipigas®

Una empresa:

LIPIANDES

Carolina y Mónica Álvarez, directoras de Grupo Hualpén

Las dos almas de Hualpén

En una conversación exclusiva con EspacioT, Mónica y Carolina Álvarez abren las puertas de una historia pocas veces contada: el origen de Hualpén, el legado familiar que las guía y la mirada estratégica con la que preparan la próxima etapa de la empresa.

TEXTO Anita Hidalgo **FOTOS** Andrés Lang

En 1976, mientras ENAP Biobío atravesaba un proceso de reestructuración, cinco trabajadores recibieron una propuesta que cambiaría sus vidas: retirarse con una indemnización o emprender. Entre ellos estaba Eladio Álvarez. Sin saberlo, también estaba comenzando la historia del mayor grupo de movilidad de Chile.

Con las indemnizaciones compraron cinco buses usados y comenzaron a transportar trabajadores de la empresa donde hasta hacía poco habían sido empleados. Era un emprendimiento pequeño, construido sobre esfuerzo, incertidumbre y una enorme cuota de confianza.

"Mi papá ya tenía cuatro hijos y mi mamá siempre estuvo acompañándolo. Cuando uno mira hacia atrás entiende que estos proyectos nunca son de una sola persona; son proyectos familiares", recuerda Mónica Álvarez.

Casi cincuenta años después, aquel emprendimiento se convirtió en el mayor grupo de movilidad de Chile, con miles de colaboradores, más de 2.000 vehículos y operaciones que abarcan desde el transporte privado de trabajadores hasta la movilidad urbana en Santiago. Pero, para Mónica y Carolina Álvarez, esa no es la verdadera historia.

Cuando recuerdan el origen de Hualpén, ninguna de las dos habla primero de buses. Hablan de su casa. De un padre al que le tocó dejar la seguridad de un empleo estable para emprender cuando ya tenía cuatro hijos, y de una madre que sostuvo ese sueño desde el primer día. "Estos proyectos nunca son de una sola persona; son proyectos familiares", resume Carolina.

Una empresa que se parece a su fundador

Hay una frase que Mónica repite durante la conversación y que probablemente resume mejor que cualquier cifra la identidad de Hualpén: "Las empresas terminan pareciéndose a las personas". Y, según ella, Hualpén terminó pareciéndose a Eladio Álvarez.

La integridad, la ética, el respeto por los colaboradores, la cercanía con los clientes, la disciplina financiera, la humildad para aprender definieron a Buses Hualpén desde sus inicios. "Mi papá siempre creyó profundamente en las personas y en los equipos. Esos valores terminaron convirtiéndose en los valores de la compañía", señala Carolina.

Ese legado sigue siendo el principal activo de una organización que ha crecido sin perder el carácter familiar con el que nació.

Dos mujeres en un mundo de hombres

Cuando Mónica llegó a la empresa en 1995 y Carolina lo hizo algunos años después, la industria del transporte seguía



“Mi papá ya tenía cuatro hijos y mi mamá siempre estuvo acompañándolo. Cuando uno mira hacia atrás entiende que estos proyectos nunca son de una sola persona; son proyectos familiares”.

Mónica Álvarez, directora de Grupo Hualpén.



siendo un territorio eminentemente masculino. Sin embargo, dentro de la familia Álvarez esa nunca fue una discusión.

"Somos cinco hermanos. Los mayores son hombres y cualquiera habría pensado que ellos seguirían el negocio. Pero en nuestra casa nunca hubo diferencias entre hombres y mujeres. Mi mamá siempre trabajó y crecimos entendiendo que las oportunidades eran las mismas para todos", enfatiza Carolina.

Lo que encontraron tampoco fue una empresa consolidada. Encontraron una organización con enormes posibilidades de crecimiento y durante los siguientes treinta años impulsaron la profesionalización de los procesos, fortalecieron la gestión financiera, expandieron la operación fuera del Biobío, ingresaron a la minería y, posteriormente, lideraron uno de los desafíos más importantes en la historia del grupo: la entrada al transporte público urbano de Santiago mediante Conecta.



"Más que nuestras diferencias, lo que nos ha permitido llegar hasta aquí es compartir exactamente la misma visión", dice Mónica.

"Nunca tuvimos miedo de crecer ni de salir de nuestra zona de confort. Nuestros clientes fueron creciendo y nosotros crecimos con ellos", señala Mónica.

La movilidad primero

Hoy el grupo ya no se define por los vehículos que opera, sino por la continuidad operacional que garantiza a sus clientes.

Mónica enfatiza que "Hualpén es parte de la cadena productiva de nuestros clientes. Eso significa que debemos garantizar puntualidad, seguridad y confort. Si un trabajador no llega a tiempo, una operación puede detenerse."

Esa forma de entender el negocio explica la permanente inversión en tecnología, monitoreo de operaciones, simuladores, formación de conductores, controles preventivos y herramientas que hoy permiten supervisar en tiempo real aspectos críticos de cada viaje.

Pero por encima de toda esa tecnología existe una promesa sencilla. "Nuestro compromiso es devolver a cada trabajador a su casa exactamente como lo recogimos", enfatiza.

Saber esperar

Aunque Conecta para el transporte urbano en la región Metropolitana apareció públicamente hace apenas unos años, la decisión llevaba más de una década madurando. Durante años Mónica y Carolina estudiaron licitaciones, analizaron modelos internacionales y esperaron que existieran las condiciones adecuadas. También esperaron encontrar al socio correcto. Ese socio fue el grupo mexicano Mobility ADO, con operaciones en México, España y varios países de Centroamérica. Esa alianza permitió adjudicarse las primeras unidades de negocio y abrir un nuevo capítulo para Hualpén. Con Mobility ADO comparten valores y visión hacia el futuro.

Mónica es enfática en señalar que "no fue una decisión improvisada. Llevábamos más de diez años preparándonos para ese momento. Muchas veces el desafío no es correr más rápido,

La empresa

Hualpén opera más de 2.000 vehículos y participa en transporte privado, urbano y minero en distintas zonas de Chile.



sino saber esperar la oportunidad correcta."

Liderar escuchando

Mónica preside el directorio del grupo. Carolina integra ese mismo directorio y participa activamente en la conducción estratégica. Cuando se les pregunta cómo se dividen el liderazgo, ambas sonríen. La respuesta no habla de cargos. Habla de confianza.

Durante toda la conversación se escuchan una a la otra y observan cada intervención con admiración.

"Más que nuestras diferencias, lo que nos ha permitido llegar hasta aquí es compartir exactamente la misma visión", dice Mónica. "Después vienen las discusiones, porque siempre desafiamos las ideas de la otra. Así las decisiones terminan siendo mejores", complementa Carolina.

No es casual que durante la conversación aparezcan una y otra vez palabras como humildad, aprendizaje, vulnerabilidad y perseverancia. Son conceptos que explican una forma de liderar más que un modelo de negocios, donde cada uno de sus equipos y colaboradores son reconocidos como parte del éxito del Grupo Hualpén. "Rodearse de profesionales y grandes personas es parte de un proceso que permite un crecimiento correcto", señala Mónica.



"En nuestra casa nunca hubo diferencias entre hombres y mujeres. Las oportunidades eran las mismas para todos", recuerda Carolina.

La verdadera herencia

Hoy en el Grupo Hualpén trabajan más de 8.000 colaboradores, opera en las principales industrias y regiones del país, participa en el transporte público urbano de Santiago y proyecta su desarrollo hacia nuevas tecnologías y formas de movilidad.

"Mi papá ya hace casi veinte años salió de la gestión de la compañía... convencido de que había llegado el momento", señalan Mónica y Carolina.

Después de varias horas de conversación, queda claro que el verdadero legado de Eladio y Josefina —con 84 años de vida— no fue una empresa de transporte. Fue una cultura.

Siguen siendo el centro de una familia profundamente unida que llega casi a las treinta personas entre hijos, nueras, yernos y nietos. Cada año vuelven a reunirse en unas vacaciones familiares que preparan entre todos, una tradición que las hermanas Álvarez consideran tan importante como cualquier reunión de directorio. Porque, antes que empresarios, siguen siendo una familia.

Quizás esa sea la explicación de por qué Hualpén ha logrado crecer sin perder su esencia. Mónica y Carolina hablan del futuro con la misma naturalidad con la que recuerdan a sus padres. Hablan de nuevas tecnologías, de conductores mejor preparados, de electromovilidad y de una empresa cada vez más moderna. Pero, al final de la conversación, siempre regresan al mismo punto: los valores.

Y, cincuenta años después, Hualpén sigue pareciéndose a quienes la hicieron nacer.

FOTOS Andrés Poehler

SUECIA CELEBRA EN SANTIAGO

La Embajada de Suecia reunió en Santiago a representantes del sector público y privado, la academia, la cultura y la comunidad sueco-chilena para conmemorar su día nacional. La jornada, encabezada por la embajadora Sofia Karlberg, destacó los vínculos entre ambos países bajo el concepto Made With Sweden.



Sergei Iavorskii, Cristóbal Tapia, Mauricio Tapia, Marihen Palma, José Antonio Margalet, Sebastián Massoud, Pilar Ugarte, César Rojas, César Loyola, Marina de Castro y Marcelo Sandoval.



Claudio Fernández.



Marisol Ramírez y Francisco Javier Ramírez.



Ricardo Núñez y Claudio Arias.



Sergei Iavorskii y Sofia Karlberg.



Pablo Huerta, Ricardo Núñez, Alberto Huerta y Cristián Huerta.



Maximiliano Aqueveque, Martín Bize, Germán Serrano, Silvia Véliz y Sofia Karlberg.



José Antonio Margalet y Eduardo Castro.



Mauricio Tapia, Martín Castellucci y José Antonio Margalet.



Pilar Ugarte y Marihen Palma.



terra

Software con tecnología de punta para empresas de buses

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

recorrido

EspacioT | La Revista en Exponor 2026

El poder de la minería

EspacioT | La Revista recorrió Exponor 2026 desde antes de su apertura hasta el cierre. En Antofagasta, la mayor edición de la feria confirmó la magnitud de una industria que también se sostiene sobre camiones, buses y servicios especializados.

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



Con más de 120.000 m² de exhibición, pabellones internacionales y áreas exteriores para maquinaria de gran escala, Exponor 2026 desplegó en Antofagasta una muestra capaz de representar la magnitud de la minería.

Antofagasta no necesitó discursos para demostrarlo. Bastaba mirar el flujo continuo de visitantes, los pabellones extendidos sobre el desierto y la sucesión de equipos, soluciones y reuniones que ocupó el recinto ferial durante cuatro jornadas. Exponor 2026 fue una representación a escala real del poder de la minería: su capacidad para movilizar inversiones, convocar tecnología desde distintos continentes y activar una extensa cadena de proveedores, con el transporte como pieza decisiva.

Organizada por la Asociación de Industriales de Antofagasta, la exhibición se desarrolló entre el 8 y el 11 de junio y cerró con cifras récord: 60.000 asistentes, 1.382 empresas expositoras de 36 países y la Unión Europea, además de una proyección de negocios por US$1.200 millones a doce meses. Canadá participó como país invitado, con 38 compañías, mientras 18 pabellones internacionales confirmaron el alcance global de una feria nacida en el corazón productivo de Chile.

EspacioT | La Revista estuvo allí antes de que se abrieran las puertas al público. Sus directores, Anita Hidalgo y Andrés Lang, llegaron a Antofagasta el sábado previo a la inauguración y permanecieron hasta el jueves, siguiendo la feria en terreno. La cobertura comenzó incluso antes de ingresar al recinto: en el aeropuerto, un camión Volvo Gas Powered anticipaba que el transporte tendría una presencia visible en una muestra dominada por la minería, la energía y los servicios industriales.

Durante cuatro días, recorrimos pabellones, áreas exteriores y stands para observar cómo las empresas vinculadas al movimiento de personas, insumos y equipos están respondiendo a las exigencias de la minería. La agenda incluyó encuentros



Exponor 2026 recibió a 60.000 asistentes durante sus cuatro jornadas, una cifra récord que confirmó la capacidad de convocatoria internacional de la exhibición.



Anita Hidalgo y Andrés Lang, directores ejecutivos de EspacioT, permanecieron en Antofagasta desde el sábado previo hasta el jueves para cubrir Exponor 2026 donde corresponde, en terreno.



Camiones, buses, equipos y servicios especializados mostraron en Exponor el respaldo tecnológico y operacional que el transporte entrega diariamente a la minería.

Una feria global

Exponor 2026 reunió a 1.382 empresas expositoras de 36 países y la Unión Europea, además de 18 pabellones internacionales y Canadá como país invitado.

con Sotraser, Volvo Trucks, Shell Lubricantes, Paferco, Lipigas, Epysa Equipos, Vivipra, Caren, Pluss Chile, Hualpén, Volkswagen Camiones y Buses, y MAN. En conjunto, esas compañías representan distintos eslabones de una misma operación: vehículos, combustibles, lubricación, equipamiento, transporte de trabajadores y mantenimiento.

Quién es quién

Esa presencia permitió leer Exponor desde una perspectiva propia de EspacioT. Detrás de cada faena, cada proyecto de expansión y cada innovación exhibida existe una red de camiones, buses, talleres, conductores y operadores que hace posible la continuidad operacional. La minería puede medirse en toneladas extraídas o en millones de dólares invertidos, pero también en kilómetros recorridos, turnos trasladados, componentes entregados a tiempo y equipos capaces de trabajar bajo condiciones extremas.

Lipigas mostró su propuesta asociada al gas natural licuado, una alternativa que amplía las opciones energéticas disponibles para operaciones intensivas en transporte. Shell Lubricantes recibió a clientes y actores del sector en un stand donde la conversación estuvo centrada en la protección de los equipos y la continuidad de servicio. Hualpén, por su parte, presentó capacidades vinculadas al traslado de personas y a la formación de conductores, un ámbito clave para la continuidad de cada jornada.

También estuvieron presentes proveedores de vehículos y

> En Exponor, el poder de la minería tomó forma en equipos gigantes, innovación aplicada, negocios y una cadena de proveedores capaz de mover una industria completa.



Hualpén presentó su simulador móvil de entrenamiento para conductores y una oferta de servicios orientada al transporte seguro y especializado de trabajadores de la minería.



Lipigas exhibió su propuesta de gas natural licuado para el transporte, una alternativa energética destinada a reducir emisiones en operaciones intensivas.





Pluss Chile presentó su oferta de transporte privado de pasajeros para faenas mineras, con servicios diseñados para responder a sus exigencias operacionales.

equipamiento con una relación directa con el trabajo en faena. MAN y Volkswagen Camiones y Buses desplegaron su oferta para aplicaciones exigentes, mientras Epysa Equipos, Paferco, Vivipra y Caren mostraron cómo el ecosistema del transporte se extiende más allá del vehículo terminado. Pluss Chile reunió soluciones orientadas al mundo minero y Sotraser volvió a situar la operación logística en el centro de una industria que exige trazabilidad, disponibilidad y capacidad de respuesta.

Así de grande

La escala de la feria se expresó igualmente en su programación. Exponor contabilizó 3.793 reuniones en su rueda de negocios, con participación de 22 compañías mineras, energéticas e industriales. A ello se sumaron siete seminarios, 150 charlas técnicas, nueve visitas a faenas y más de 70 delegaciones técnicas que recorrieron la muestra en busca de tecnologías aplicables a sus operaciones. El programa "Expone tu Innovación" difundió 383 productos, servicios y soluciones, mientras "Lanza tu Innovación" reunió a 30 emprendimientos tecnológicos.

La feria también buscó ampliar su relación con la ciudad y con los desafíos ambientales de la industria. La organización trabajó con Colbún para medir, reducir y compensar



Caren mostró en su stand su oferta de repuestos y servicios para vehículos de trabajo, orientada a respaldar la disponibilidad de las operaciones mineras.

Movilidad minera

Camiones, buses y equipos especializados confirmaron en Exponor 2026 que el transporte es un soporte esencial para la continuidad operacional de la minería.



Vivipra presentó buses eléctricos para el transporte de personal minero, una solución que incorpora electromovilidad a los servicios de traslado en faena.



Epysa Equipos estuvo presente junto a sus clientes Transportes Bello y Sotraser, mostrando su oferta de equipos de carga destinados al transporte y la operación minera.

las emisiones generadas por el montaje, la operación, el desmontaje, el transporte y los residuos, con el objetivo de convertir esta edición en un evento carbono neutral. El plan consideró la compensación de cerca de 8.000 toneladas de CO_2 mediante bonos certificados provenientes de la central hidroeléctrica Quilleco.

Power

Pero el poder de la minería no se observó únicamente en las cifras. Estuvo en la capacidad de alterar el ritmo de una ciudad completa, llenar hoteles, concentrar delegaciones extranjeras y reunir en un mismo espacio a grandes compañías, proveedores regionales, autoridades, emprendedores y estudiantes. Estuvo en las conversaciones sostenidas de pie, en los pasillos congestionados y en los equipos de gran tamaño instalados al aire libre.

Para EspacioT | La Revista, la cobertura confirmó algo que el sector conoce bien: la minería no avanza sola. Necesita transporte para mover su producción, pero también para llevar personas, energía, repuestos, alimentos y tecnología hasta lugares donde la distancia es parte del desafío. Esa relación quedó expuesta en Antofagasta con especial claridad.

Cuando Exponor cerró sus puertas el jueves 11 de junio, el balance superó el tamaño físico de la feria. La edición 2026 dejó negocios proyectados, contactos, acuerdos y soluciones que comenzarán a probarse en terreno. También dejó una imagen contundente: la de una industria capaz de convocar al mundo desde el norte de Chile y de arrastrar tras de sí una cadena productiva donde cada camión, cada bus y cada proveedor forman parte de una maquinaria mayor. Ese fue, finalmente, el poder de la minería.

JAC MOTORS



FELIZ DÍA

Con orgullo y admiración
saludamos a todos los camioneros
y camioneras en su día.

En Camiones JAC seguiremos acompañándolos en cada ruta, incorporando nuevas tecnologías que brindan más seguridad, comodidad y confianza al volante.

26 de julio | **Día del Camionero y la Camionera**



600 786 1000 | **camionesjac.cl**

Encuéntranos en: DERCOMAQ · Automotora Arauco · Salazar Israel Camiones · Difor · Alameda · Suzuval · AutoSummit · Copelec Automotriz

Sotraser exhibió su liderazgo en logística industrial



Desde el Stand 060-A del sector Exterior B, Sotraser recibió a clientes, proveedores y ejecutivos de la industria para mostrar las capacidades que la han posicionado como uno de los principales operadores logísticos del país. Entre las principales atracciones destacó la exhibición de su moderna torre de control, plataforma que monitorea en forma permanente las operaciones de transporte de carga especializada y sustancias peligrosas, operando las 24 horas del día, los siete días de la semana.

Durante la feria, el equipo de Sotraser compartió con los asistentes los avances en digitalización, trazabilidad y gestión operacional, reafirmando su compromiso con una logística más segura, eficiente y sustentable, capaz de responder a los crecientes desafíos de la gran minería.

La participación en Exponor también permitió fortalecer vínculos con clientes y generar nuevas oportunidades de negocio, consolidando el rol estratégico que desempeña la empresa en la cadena logística de importantes proyectos productivos del país.

La presencia de Sotraser en esta nueva edición de Exponor da continuidad a una trayectoria marcada por la innovación. En versiones anteriores de la feria, la compañía fue pionera al presentar el primer tractocamión 100% eléctrico Mercedes-Benz eActros destinado al transporte de carga en Chile, reafirmando su visión de impulsar soluciones que combinen eficiencia operacional, seguridad y sostenibilidad.

Con una flota moderna, tecnología de punta y un equipo altamente especializado, Sotraser volvió a demostrar en Antofagasta por qué es uno de los referentes de la logística industrial y el transporte de carga pesada en Chile.

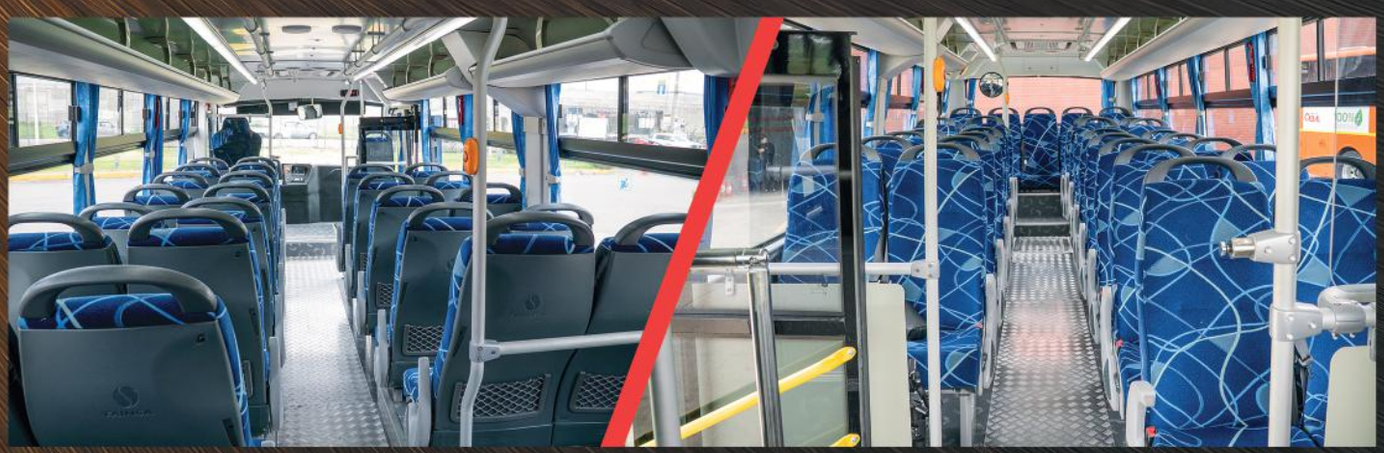
Sotraser se presentó en Exponor con su plana ejecutiva. Atrás: Roberto Urenda, Giovanni Yanccoli y Claudio Cerda. Al frente: Daniel Matus, Pedro Peña, Alberto Heller y Manuel Urrejola.

GRUPO CABAL

POR FIN, EL ELÉCTRICO

RURAL QUE CHILE ESPERABA

ZHONGTONG



Volvo Trucks llevó la innovación con su modelo a GNL



Volvo Chile amplió su presencia en la Región de Antofagasta con una innovadora exhibición en el aeropuerto Andrés Sabella, a propósito de Exponor 2026, donde cientos de pasajeros y visitantes pudieron conocer de cerca uno de los camiones más avanzados de su portafolio: un modelo impulsado por Gas Natural Licuado (GNL).

La iniciativa buscó extender el alcance de la feria minera más importante del país y acercar las nuevas tecnologías de transporte sustentable a un público más amplio, mostrando en un espacio de alto tránsito las soluciones que la marca está impulsando para avanzar hacia una logística más eficiente y con menor impacto ambiental.

El camión exhibido destacó por ofrecer una autonomía de hasta 950 kilómetros, una alta eficiencia en el consumo de GNL y una tecnología exclusiva basada en ciclo diésel, características que lo convierten en una alternativa concreta para las operaciones de larga distancia y la industria minera.

"Para nosotros, estar presentes en este contexto representa una gran oportunidad para que quienes visitan Antofagasta conozcan de primera fuente las soluciones que Volvo está desarrollando para transformar el transporte de carga", señaló Mauricio Tapia, director de Soluciones de Transporte y Carga de Volvo Chile.

Con esta acción, Volvo Chile reforzó su mensaje en torno a liderar la transición hacia un transporte más eficiente, seguro y sostenible, acercando la innovación a los clientes y a toda la comunidad, más allá de Exponor 2026.

Mauricio Tapia, director de Soluciones de Transporte; y Marihen Tapia, gerente de Marca, Márketing y Comunicaciones de Volvo Chile.

Todoencarpe.cl



10 años
entregando soluciones de encarpe automático para camiones.

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

www.todoencarpe.cl

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

Enex llevó soluciones Shell para una minería más eficiente.



Juan Marcelo Campos, María Alejandra Barros, Álvaro Ruiz, Gonzalo García, Laura Larraín, María Mancilla y Juan José Jutronich, el completo equipo de Enex presente en Exponor 2026.

La transformación tecnológica que vive la minería exige soluciones cada vez más eficientes, seguras y sustentables. Bajo esa premisa, Enex participó en EXPONOR 2026 con una completa propuesta de tecnologías y servicios Shell, orientados a mejorar la productividad, reducir costos operacionales y acompañar los procesos de descarbonización que enfrenta la industria.

Desde su stand exterior E-115, la compañía exhibió un portafolio de soluciones integradas para la operación minera e industrial, donde la innovación aplicada fue el eje central de la propuesta, con soluciones digitales para la gestión de operaciones, encabezado por Shell TacTic LoRa, plataforma que permite monitorear activos, realizar seguimiento operacional y gestionar información en tiempo real, facilitando la toma de decisiones y mejorando la eficiencia de las operaciones mineras.

La oferta tecnológica se complementó con las soluciones de abastecimiento y administración de flotas de Shell Card y Enex Express, herramientas que permiten optimizar el control del consumo de combustibles, mejorar la trazabilidad y simplificar la gestión logística de grandes operaciones.

Otro de los pilares de la exhibición fueron los lubricantes Shell, donde destacaron las líneas Shell Rimula para transporte pesado y Shell Spirax para transmisiones y sistemas hidráulicos, productos desarrollados para responder a las exigentes condiciones de operación que caracterizan a la minería chilena.

Durante la feria, Juan José Jutronich, gerente de Ventas Industriales de Enex, destacó que el objetivo de la compañía es transformarse en un aliado estratégico para sus clientes, aportando soluciones que van mucho más allá del suministro de energía. "Hoy la minería necesita socios que aporten productividad, seguridad y continuidad operacional. En Enex buscamos acompañar a nuestros clientes con soluciones integrales que incorporan tecnología, innovación y sustentabilidad para enfrentar los desafíos de una minería de clase mundial", señaló.

SERIE F

CAPACIDAD PARA GRANDES OPERACIONES



FVR 1828

275 CV
Potencia

12.300 KG
Capacidad de carga

FVZ 2728

275 CV
Potencia

19.300 KG
Capacidad de carga

FRR 1121

210 CV
Potencia

7.200 KG
Capacidad de carga

COTIZA AQUÍ

100% HECHO EN JAPÓN

ELIGE A QUIEN CONOCE EL CAMINO

CHEVROLET | TECNOLOGÍA ISUZU | OnStar Negocios

Grupo Paferco presentó soluciones para la minería



Con una activa agenda comercial y técnica, Grupo Paferco cerró una exitosa participación en Exponor 2026, la principal exhibición minera de Latinoamérica, donde recibió a clientes, proveedores y empresas de distintos puntos del país en su stand del Pabellón Molibdeno.

Liderado por su fundador y director ejecutivo, Pablo Ferrada, el equipo de la compañía aprovechó la instancia para presentar las capacidades de sus distintas unidades de negocio, compartir experiencias con la industria y mostrar el desarrollo de soluciones diseñadas especialmente para responder a las exigencias de la minería nacional.

Durante los cuatro días de feria, el stand de Grupo Paferco se transformó en un punto de encuentro para empresas que buscan equipamiento robusto, seguro y confiable para sus operaciones, dado el posicionamiento que la empresa ha alcanzado en el mercado gracias a su experiencia en la fabricación de carrocerías estándar minero, instalación de ejes y fabricación de aljibes para agua industrial, soluciones que hoy forman parte de las operaciones de importantes compañías del sector.

Finalizada la feria, Pablo Ferrada destacó el trabajo realizado por todo el equipo, valorando el compromiso y profesionalismo demostrado durante el evento. Asimismo, agradeció la confianza de quienes visitaron el stand y reafirmó el propósito de la compañía de seguir innovando y desarrollando soluciones que aporten productividad, seguridad y continuidad operacional a la minería chilena.

El equipo de Paferco presente en Exponor 2026: Pedro Ferrada, Camila Torres, Luis Elgueta, Nicolás Cerda, Mabel Saavedra, Catalina González y Pablo Ferrada.

130 YEARS TRUCKS
PAST. PRESENT. FORWARD.

Más información

130 AÑOS DE EVOLUCIÓN, FRENTE A FRENTE.

En 1896 Mercedes-Benz creó el primer camión del mundo.
Hoy, el **New Actros ProCabin** continúa liderando la industria del transporte.



Aerodinámica de última generación, con hasta un **3% de ahorro de combustible.**

Motor OM471 de tercera generación, más eficiente y potente.

Powershift Advanced, con cambios hasta un 40% más rápidos.

Sistemas avanzados de seguridad.

KAUFMANN

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

MERCEDES Y SU PRIMER BUS EURO 6

Kaufmann presentó el nuevo Mercedes-Benz O500 RSD 2548 Euro VI, el primer bus de esta tecnología que la marca introduce en el mercado chileno para operaciones interurbanas y de turismo. La actividad reunió a empresarios que pudieron conocer las innovaciones en eficiencia y seguridad que incorpora esta nueva generación de chasis Mercedes.



Silvana Minardi y Alexander Köhler.



Jorge Latrach, Max Kaufmann, Francisca Latrach y Miguel González.



Patricio Muñoz y Max Kaufmann.



Cristián Contreras, Mauricio Herrera y Vinko Cikutovic.



Sebastián Garnham, Vinko Cikutovic y Max Kaufmann.



Mabel Navarro y Gonzalo Villaseca.



Víctor Brito, Silvana Minardi, Denisse Gárate, Carolina Navarrete y José Manuel Pérez.



Rodrigo Pérez, Max Kaufmann y José Manuel Pérez.



Felipe Madrid, José Luis Gallegos, Marcos Madrid y Sebastián Garnham.



Olivia Tamboryn, Anita Hidalgo y Alejandro Pozo.



Raoul Horn, Víctor Luza, Bryan Márquez y Juan Ignacio Silva.

CAREN

SERVICIO TÉCNICO

TU FLOTA NO PUEDE PARAR

Mantén tus vehículos operativos y tu negocio siempre en movimiento.

COMPRA EN CAREN
INSTALA EN CAREN

NUESTROS SERVICIOS

- **MANTENCIÓN POR KILOMETRAJE**
- **DIAGNÓSTICO**
  *Disponible en: Renca, Puerta Sur, Rancagua, Curicó y Talcahuano.
- **CAMBIO DE ACEITE**
- **SUSPENSIÓN Y FRENOS**
- **ALINEACIÓN Y TREN DELANTERO**
- **MONTAJE Y BALANCEO**

Agenda tu hora de servicio aquí o en caren.cl



La instalación aplica solo a los siguientes productos: Por la compra de una batería, la instalación es sin costo solo para vehículos livianos. Por la compra de neumáticos livianos hasta el aro 19" el montaje es sin costo e incluye balanceo. Excluye neumáticos RunFlat. Por la compra de tu filtro y aceite el servicio de lubricación es sin costo.

Raúl Clavero, presidente de ChileTransporte

Competir con reglas claras

Recién reelecto al frente de ChileTransporte, Raúl Clavero proyecta una nueva etapa para el gremio, con una agenda centrada en la formalización, la competitividad y el fortalecimiento institucional del transporte de carga como motor del desarrollo del país.

POR Anita Hidalgo **FOTOS** Andrés Lang

La reelección de Raúl Clavero como presidente de ChileTransporte abre un nuevo período para el gremio. La elección confirma la continuidad de un proyecto gremial que busca incidir con propuestas concretas en las decisiones que afectan a la industria. La nueva directiva concentrará su gestión en la formalización, la competitividad y el desarrollo institucional del sector.

ChileTransporte reúne a 27 empresas socias y 12 socios adherentes. Representa más de 15.000 equipos, moviliza sobre el 45% de la carga terrestre del país y tiene presencia desde Arica hasta Punta Arenas.

Una agenda que continúa

Para Clavero, este período no parte desde cero. El objetivo es profundizar una agenda que ya mostró avances durante la administración anterior.

Entre ellos menciona las modificaciones legales vinculadas con los tiempos de espera y la jornada laboral de los conductores, trabajadas por el comité laboral de ChileTransporte junto a especialistas.

"Nuestro objetivo es consolidar lo que hemos venido construyendo. Queremos una actividad cada vez más profesional, con reglas claras y donde todos quienes participan puedan competir en igualdad de condiciones. Ese sigue siendo nuestro principal desafío", señala.

La crisis que puso a prueba al gremio

Pocas semanas después de iniciado el nuevo gobierno, el conflicto en Medio Oriente elevó el precio de los combustibles y alteró la estructura de costos del transporte de carga.

Varias empresas vieron amenazada su continuidad operacional y ChileTransporte debió reaccionar. En lugar de optar por la confrontación, abrió conversaciones con los ministerios de Hacienda, Transportes, Economía, Interior, Minería y Obras Públicas.

Clavero recuerda ese episodio como una prueba para la organización: "No estábamos hablando de subir tarifas. Estábamos hablando de una situación excepcional que ponía en riesgo la continuidad de muchas empresas. Optamos por el diálogo y encontramos autoridades dispuestas a escuchar. Esa experiencia demostró que es posible construir soluciones cuando existe voluntad de trabajar en conjunto".

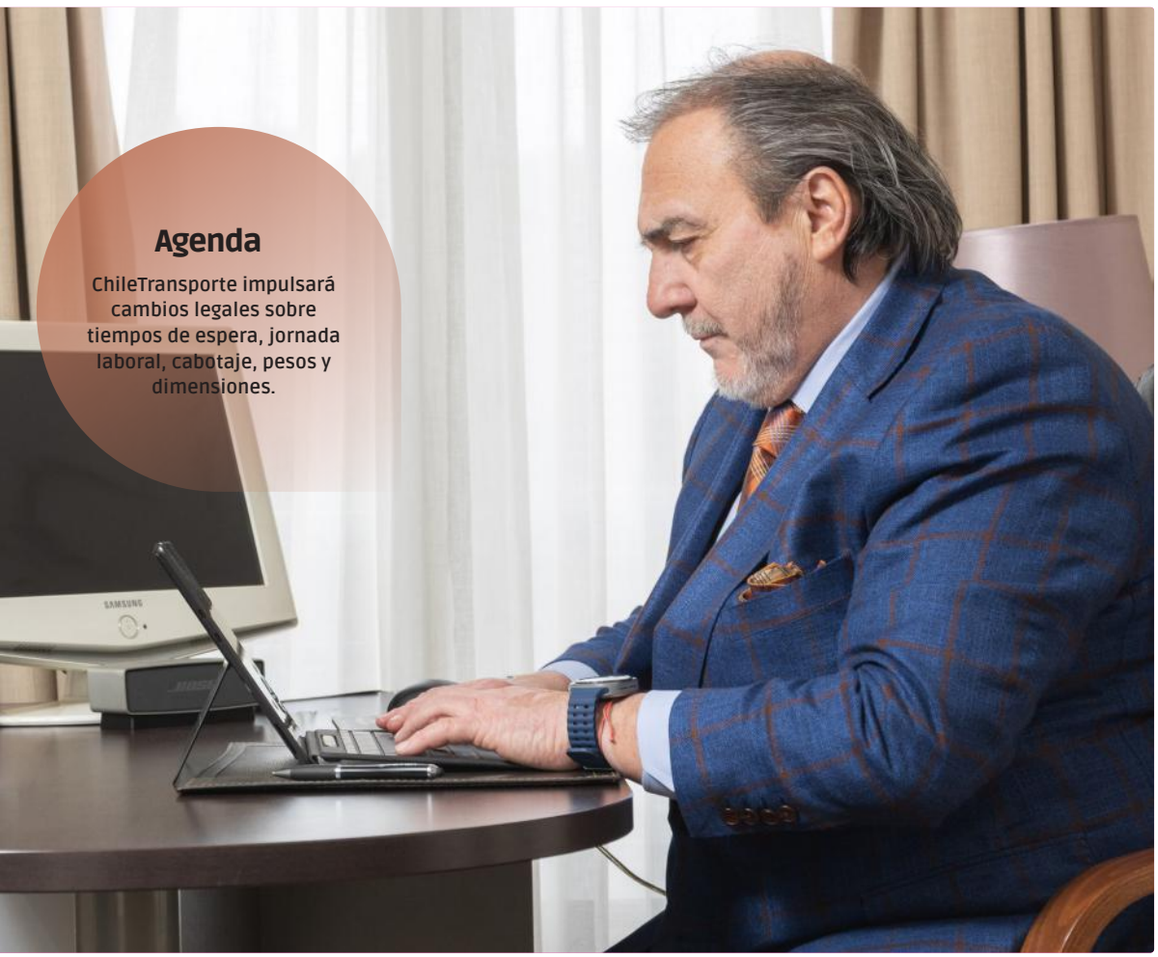


“Si queremos que el transporte de carga avance, debemos dejar de actuar por separado. La unidad del gremio es clave para defender reglas claras y construir acuerdos duraderos”.

Raúl Clavero, presidente de ChileTransporte.

Unidad

ChileTransporte busca reunir a las empresas del sector en torno a reglas comunes, mayor formalidad y una representación técnica ante las autoridades.



Agenda

ChileTransporte impulsará cambios legales sobre tiempos de espera, jornada laboral, cabotaje, pesos y dimensiones.

"Esta nueva etapa busca profundizar el trabajo técnico del gremio, fortalecer su presencia ante las autoridades y avanzar en cambios concretos para la actividad", señala Raúl Clavero.

La gran tarea pendiente

Superada la emergencia, ChileTransporte retomó el que considera el principal problema estructural del sector: la informalidad. La competencia desleal, la evasión de controles, los incumplimientos tributarios y la circulación de vehículos fuera de norma siguen perjudicando a quienes operan dentro de la legislación.

La agenda contempla reforzar la fiscalización, perfeccionar la guía electrónica de despacho, avanzar en la responsabilidad compartida de los generadores de carga y crear un Comité de Buenas Prácticas.

"No podemos construir una actividad moderna si seguimos permitiendo que quienes cumplen todas las normas compitan en desventaja frente a quienes operan al margen de ellas. La formalidad no es un costo; es la base para un transporte más seguro, más competitivo y más sostenible", afirma.



"Elegí ser chileno. Todo lo que hago desde el gremio también es una forma de agradecerle al país", afirma Raúl Clavero.

También figuran entre las prioridades la actualización de las normas sobre dimensiones y pesos, el perfeccionamiento de la Ley de Cabotaje y mecanismos que permitan reajustar tarifas con criterios objetivos.

Clavero sostiene que no se trata de sumar iniciativas, sino de concentrarse en aquellas capaces de producir cambios concretos.

"No necesitamos una agenda de cuarenta puntos. Si logramos tres o cuatro cambios realmente importantes, habremos cumplido nuestro objetivo. Lo importante es avanzar y dejar una actividad mejor preparada para quienes vienen detrás".

Una forma de liderar

El trabajo gremial exige tiempo y también costos personales. Clavero asegura que la razón para sostener ese compromiso es su vínculo con la actividad.

"Esto se trata de pasión. Es la pasión por la industria, por construir, por ayudar y, de alguna manera, devolverle al país todo lo que me ha dado", dice, con su característico acento argentino.

Llegó desde Argentina hace varias décadas. En Chile formó su familia, desarrolló su vida empresarial y decidió nacionalizarse.

"Llevo más años viviendo en Chile que en mi país de nacimiento. Elegí ser chileno y eso representa una enorme responsabilidad. Todo lo que hago desde el gremio también es una forma de agradecerle a este país todo lo que me ha entregado".

Esa declaración resume el sello que busca imprimir a esta nueva etapa. Detrás de sus propuestas aparece una misma idea: contribuir al desarrollo de una actividad más profesional y fortalecer a un sector decisivo para el funcionamiento del país.

Marcopolo

EPYSA BUSES

NUEVO

SENIOR R

HEAVY DUTY



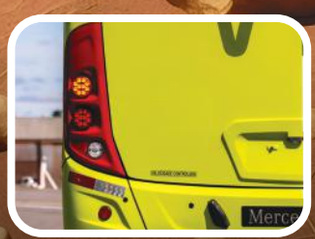
HECHO PARA LLEVARLO AL EXTREMO



MAYOR DESPEJE
Y SEGURIDAD



CHASIS CON
PROTECCIÓN TOTAL



CARROCERÍA CON MENOR
COSTO OPERATIVO

CONOCE MÁS

www.epysabuses.cl

+56 9 9449 5935

EpysaBusesMarcopolo

@epysabuses

Busólogos que fotografían el tiempo



Un bus puede desaparecer de las calles, pero continuar viajando en una fotografía. Antes de cambiar de colores, de empresa o salir de circulación, miles de aficionados lo registran. En Chile, esta pasión creció desde los sitios web de los años 90 hasta las redes sociales y hoy resguarda la memoria del transporte.

Para un busólogo, ninguna unidad es solamente un vehículo. En su carrocería conviven una historia, una tecnología, una empresa y una época. Cada imagen busca documentar la evolución del transporte, seguir los cambios de una industria en movimiento y conservar registros que, con los años, adquieren valor histórico.

La busología nació de forma espontánea. No existe una fecha oficial ni un país que pueda atribuirse su origen. Surgió allí donde aparecieron personas capaces de mirar un bus con otros ojos. Mientras la mayoría veía un medio para trasladarse, ellos comenzaron a distinguir modelos, motores, carrocerías, configuraciones interiores, números de flota y detalles que para otros pasaban inadvertidos.

Con el tiempo, esa mirada se repitió en distintos países. Europa, Japón, Estados Unidos y Latinoamérica desarrollaron comunidades activas, unidas por la necesidad de registrar aquello que mañana podría desaparecer.

La llegada de internet marcó un antes y un después. Hasta fines de los años noventa, la busología era una actividad casi solitaria. Cada aficionado construía su archivo o intercambiaba información con pequeños grupos. Los primeros foros y sitios web permitieron conectar a personas que compartían la misma pasión, aunque vivieran lejos.



En Chile, mucho antes de Facebook, Instagram o TikTok, Chilebuses marcó a toda una generación. Allí comenzaron a reunirse fotografías, fichas técnicas e información sobre empresas, modelos, carrocerías y recorridos que hasta entonces permanecían dispersos.

Las redes sociales transformaron esta pasión. Facebook impulsó grupos regionales y nacionales; Instagram elevó la calidad de las imágenes; YouTube incorporó viajes y registros históricos; y TikTok acercó esta afición a nuevas generaciones. Las redes no reemplazaron a la comunidad: la multiplicaron.

Fabricantes, importadores, carroceros y empresas de transporte también han comprendido el valor de estos grupos. Sus integrantes poseen conocimiento técnico y capacidad para difundir innovaciones, detectar cambios tecnológicos e identificar nuevas configuraciones.

En Chile, esta pasión tiene además una fecha propia, instalada por Epysa Buses hace tres años: cada 25 de julio se celebra el Día del Busólogo. En 2026, Rodrigo Caamaño y Raúl Soto transformaron el encuentro nacional en una celebración que convocó a aficionados de distintos lugares del país, pese a la lluvia.

Sin proponérselo, miles de aficionados han construido un valioso archivo histórico del transporte de pasajeros. Gracias a ellos, buena parte de esta historia seguirá rodando, incluso cuando aquellos buses ya no existan.

WWW.AMONDACA.CL @AMONDACA.CL

WWW.AMONDACA.CL
MINING RENTAL

SOLUCIONES EN EQUIPOS PARA LA

MINERÍA



- CAMIONES ALJIBE
- CAMIONES PLUMAS
- CAMIONES 3/4
- CAMIONES PETROLEROS
- LUBRICADORES

¡COTIZA CON NOSOTROS HOY!

Santiago - Antofagasta - Copiapó - Calama



”

“En este negocio un error puede costar muchísimo. Por eso preferimos invertir en seguridad antes que lamentar después”.

Danilo Michea, gerente general de Transportes Michea.

Danilo Michea, gerente general de Transportes Michea

CRECER *sin atajos*

Con un solo camión, una carrera paralela en la minería y una filosofía basada en la seguridad y la responsabilidad, Danilo Michea construyó una empresa que hoy opera una de las flotas de cargas especiales más importantes del norte de Chile. Su historia demuestra que el crecimiento sostenido junto al apoyo de un socio como Epysa Equipos, hace que el éxito no siempre depende de avanzar más rápido, sino de hacerlo con convicción.

TEXTO Anita Hidalgo **FOTOS** Andrés Lang

Comenzó prácticamente desde cero, con una idea clara, mucho trabajo y la decisión de no asumir más riesgos de los que el negocio realmente permite. En el 2007, cuando Danilo Michea adquirió un Mercedes-Benz 710, difícilmente imaginó que casi dos décadas después estaría liderando una compañía con más de 70 camiones, cerca de 130 remolques especializados y un equipo humano de 110 colaboradores dedicado principalmente al transporte de cargas sobredimensionadas para la gran minería chilena.

Sin embargo, el crecimiento nunca fue producto del azar. Mientras la empresa daba sus primeros pasos, Michea continuaba desarrollando su carrera como profesional electromecánico y especialista en automatización industrial en distintas operaciones mineras del norte del país. Esa doble experiencia —desde el interior de la industria minera y desde el transporte— terminó convirtiéndose en una ventaja competitiva que marcaría el futuro de la empresa.

Durante varios años compatibilizó ambas actividades. Recién en 2017 tomó una decisión que cambiaría definitivamente el rumbo del negocio: abandonar la estabilidad laboral para dedicarse por completo al transporte.

"Sentimos que ya existía una base suficientemente sólida para apostar el ciento por ciento por la empresa", recuerda.

La historia de Michea también rompe con uno de los mitos habituales del emprendi-



Transportes Michea opera más de 70 camiones y cerca de 130 remolques especializados, destinados principalmente al movimiento de cargas sobredimensionadas para la minería del norte de Chile.

Futuro

La empresa busca consolidarse como especialista nacional en cargas sobredimensionadas, con tecnología y seguridad.



Danilo Michea combinó durante una década la gestión de su empresa con su trabajo como electromecánico y especialista en automatización industrial. En 2017 se dedicó por completo al transporte.

miento: crecer rápido no siempre significa crecer bien.

Cada nuevo equipo fue adquirido cuando el anterior ya estaba pagado. Primero un camión, luego dos, después nueve. Más tarde comenzaron a incorporar administradores, personal de prevención de riesgos, profesionales de contabilidad y nuevas áreas de gestión, acompañando el crecimiento operacional con una estructura organizacional acorde al tamaño que iba alcanzando la empresa.

Ese desarrollo permitió que Transportes Michea evolucionara desde un operador tradicional hacia un especialista en transporte de cargas de alta complejidad.

Hoy, cerca del 60% de su actividad corresponde al movimiento de cargas sobredimensionadas, utilizando equipos modulares, ramplas extensibles y soluciones especialmente diseñadas para componentes mineros y proyectos de energías renovables. Entre ellos destacan modernos equipos capaces de transportar aspas eólicas superiores a los cien metros de longitud, tecnología que muy pocas empresas poseen actualmente en Chile.

La seguridad

Si existe un concepto que se repite constantemente durante la conversación con Danilo Michea es seguridad. No aparece como un discurso comercial, sino como el eje sobre el cual se toman todas las decisiones de inversión."Siempre buscamos trabajar con los mejores equipos y con personas preparadas. En este negocio un error puede costar muchísimo. Por eso preferimos invertir antes que lamentar después", explica.

La incorporación de tecnología de última generación, especialmente en equipos modulares de alta capacidad, responde precisamente a esa filosofía: operar con mayores márgenes de seguridad y enfrentar proyectos cada vez más exigentes para la minería nacional.

Apoyo

Michea reconoce que ningún crecimiento empresarial se logra en solitario. Durante casi toda su historia la compañía ha trabajado junto a Epysa Equipos, incorporando remolques Randon y desarrollando una relación comercial basada en la confianza mutua.

Más que un proveedor, Danilo describe a la empresa como un socio que entendió el ritmo de crecimiento del negocio, facilitando el acceso al equipamiento necesario para responder a nuevas oportunidades sin comprometer la estabilidad financiera de la compañía.

En momentos de crisis –como el estallido social y la pandemia– la continuidad operacional de la minería incrementó la demanda logística y abrió nuevas oportunidades de negocio, permitiendo incluso ampliar la flota y diversificar servicios. Aquella experiencia reforzó una convicción que hoy sigue guiando a la compañía: mantener siempre una administración responsable y cumplir los compromisos financieros, incluso en escenarios complejos.

Transportes Michea trabaja actualmente para clientes como Mintral, Agunsa, Finning, Komatsu, DSV y DHL, participando activamente en el transporte de componentes para las principales divisiones de Codelco en el norte del país.

Pero el objetivo no es simplemente sumar más camiones. La apuesta está en consolidarse como uno de los principales especialistas nacionales en transporte de cargas sobredimensionadas, incorporando nuevas tecnologías, equipamiento cada vez más sofisticado y estándares de seguridad que acompañen la evolución de la gran minería.

Porque, como demuestra la historia de Danilo Michea, las empresas que perduran no siempre son las que avanzan más rápido. Son aquellas que saben exactamente cuándo acelerar, cuándo esperar y cómo construir cada paso sobre bases sólidas.



Cerca del 60% de la operación corresponde al transporte de cargas sobredimensionadas, mediante equipos modulares, ramplas extensibles y soluciones desarrolladas para la minería y la energía.


Nueva
SPRINTER
417 CDI 16+1 Fénix AT
TRANSMISIÓN AUTOMÁTICA
9G Tronic
Tecnología Euro VI
FULL SEGURIDAD
ESP / ABS / EBV / ASR
* Imágenes referenciales.
Más confort y seguridad en cada recorrido.
KAUFMANN

Marcopolo, representado en Chile por Epysa Buses, incorporó a su oferta el nuevo Senior R Heavy Duty, un taxibús desarrollado para operaciones exigentes en minería, faenas forestales y recorridos rurales de alta dificultad. Fabricado en Brasil y montado sobre un chasis Mercedes-Benz LO 916 R, el modelo combina una carrocería reforzada con soluciones destinadas a aumentar la durabilidad, reducir los tiempos de detención y simplificar el reemplazo de piezas.

El diseño nació a partir de requerimientos recogidos en Chile y de la experiencia acumulada con buses convencionales utilizados en caminos de faena. En esas condiciones, los desniveles, badenes, piedras y superficies irregulares terminaban dañando paragolpes, faldones, cableados y componentes inferiores.

El Senior R Heavy Duty, que cumple la norma ECE R66.02, incorpora mayor despeje respecto del suelo y modificaciones en los voladizos delantero y trasero. En algunas zonas, la distancia al piso supera en más de 20 centímetros a la versión de turismo.

La parte inferior de la carrocería incorpora protecciones metálicas para estanques, cables y componentes expuestos, además de revestimientos anticorrosivos aplicados de origen. En la zona frontal, una rejilla abierta protege el radiador y permite evacuar barro, agua y residuos durante el lavado, evitando que estos materiales permanezcan acumulados en sectores sensibles.

Otro foco del desarrollo fue facilitar el mantenimiento. El parabrisas está dividido en dos secciones, por lo que es posible reemplazar solo el lado dañado. Las ventanas laterales van montadas sobre goma y no requieren los tiempos de secado asociados a los vidrios pegados. La iluminación también utiliza componentes independientes, de menor costo y sustitución más rápida que los conjuntos completos empleados en versiones de turismo.

El acceso considera un peldaño retráctil de accionamiento neumático, necesario por

El nuevo Marcopolo Senior R Heavy Duty llega desde Brasil con una carrocería reforzada e interior confortable para trayectos largos, que lo hace un bus único en su categoría con soluciones destinadas a reducir daños, costos de mantenimiento y tiempos de detención en operaciones exigentes.

TEXTO Andrés Lang
FOTOS Marcopolo



El mayor despeje respecto del suelo reduce el riesgo de daños en faldones y componentes inferiores al superar badenes, piedras y desniveles.



El peldaño retráctil de accionamiento neumático facilita el acceso y se repliega automáticamente al cerrar la puerta.



El conductor permanece aislado, mientras los pasajeros ingresan directamente al salón.

Nuevo Marcopolo Senior R

Faena heavy duty



Desarrollo desde Chile

El Senior R Heavy Duty llega desde Brasil, pero nació de requerimientos recogidos en el país para enfrentar las condiciones de la minería, el sector forestal y los caminos rurales.

la mayor altura del vehículo. El equipamiento incluye focos laterales y traseros de apoyo para maniobras en sectores sin iluminación, cámara de retroceso, baliza y neumáticos preparados para terrenos de baja adherencia.

La configuración permite transportar hasta 29 pasajeros, además del conductor. Este último permanece separado del salón mediante una división interna, mientras los pasajeros acceden directamente al habitáculo. Los asientos incorporan cinturones de tres puntas y mantienen la configuración habitual de la familia Senior.

Aunque el vehículo es 4x2, el chasis dispone de bloqueo de diferencial, una solución que mejora la tracción a baja velocidad cuando una de las ruedas pierde adherencia. Con ello Marcopolo apunta a operaciones que hoy utilizan unidades 4x4 sin requerir permanentemente doble tracción, ofreciendo mayor capacidad de pasajeros que varios modelos todoterreno de menor tamaño.

Las primeras unidades ya se encuentran en Chile y están destinadas a operar en caminos mineros, predios forestales y recorridos rurales donde la altura libre, la protección de los componentes y la rapidez de mantenimiento son factores decisivos para asegurar la continuidad del servicio. El modelo amplía así la oferta para contratos que exigen mayor resistencia y menores tiempos de inmovilización en faena.



El compartimiento posterior permite transportar herramientas y elementos necesarios para la operación diaria en faena.



El tablero concentra los principales controles e indicadores del vehículo, con una disposición orientada a facilitar la operación diaria del conductor.



Los neumáticos para terrenos de baja adherencia complementan el bloqueo de diferencial del chasis 4x2.



Sus dimensiones son 9,15 metros de largo, 2,4 metros de ancho y 3,26 de alto.

El mayor despeje, las protecciones inferiores y el mantenimiento simplificado fueron concebidos para reducir daños y tiempos de detención en faena.

RIDDARA

HÍBRIDA ENCHUFABLE

UNA PICKUP **QUE PUEDE CON TODO**



7 MODOS DE CONDUCCIÓN

14 FUNCIONES ADAS

4x4 DE SERIE

TATTERSALL Automotriz

conoce más en **riddarachile.cl**



“Cuando asumimos este desafío dijimos que queríamos escuchar más a nuestros clientes. Esa sigue siendo nuestra principal herramienta para crecer.”

Max Kaufmann, gerente de la División de Buses y Vans de Kaufmann.

Max Kaufmann, gerente de la División de Buses y Vans de Kaufmann

Escuchar primero

Tres años después de definir la cercanía con los clientes como eje de su gestión, Max Kaufmann revisa la evolución de la División, la ampliación del portafolio, el regreso de Isuzu y el fortalecimiento de una red preparada para acompañar cada operación en todo Chile día tras día.

TEXTO Anita Hidalgo **FOTOS** Andrés Lang

En abril de 2024, cuando asumió la gerencia de la División de Buses y Vans, Max Kaufmann conversó por primera vez con EspacioT. No habló de cifras ni lanzamientos. Habló de personas.

"Tengo muchas ganas de seguir escuchando en directo las necesidades de nuestros clientes", dijo entonces.

Dos años después, esa declaración adquiere otro significado. Lo que en ese momento era una intención hoy forma parte de una estrategia que cruza la división. Mercedes-Benz continúa consolidando su presencia en el transporte de pasajeros; la línea de vans amplió su oferta con soluciones para pasajeros, última milla, minería y electromovilidad; ISUZU regresó oficialmente al mercado chileno bajo la representación de Kaufmann; y la llegada de los nuevos buses Mercedes-Benz Euro 6 abre una nueva etapa para una industria cada vez más exigente.

Más que una sucesión de lanzamientos, la compañía ha construido una propuesta integral que integra productos, postventa, infraestructura y cercanía.

Una forma distinta de entender el negocio

Quienes conocen a Max Kaufmann coinciden en que rara vez habla de sí mismo. Prefiere referirse al trabajo del equipo, a los clientes o a los desafíos de la industria. Esa mirada comenzó a construirse mucho antes de asumir la gerencia. Durante más de una década recorrió sucursales, conoció empresas familiares, compartió con operadores de transporte en regiones y entendió que cada vehículo sostiene una operación que no puede detenerse.

Hoy mantiene intacta esa convicción. "Cuando asumimos este desafío dijimos que queríamos escuchar más a nuestros clientes. Esa sigue siendo nuestra principal herramienta para crecer. Cada conversación, cada visita a terreno y cada necesidad que conocemos nos permite desarrollar mejores soluciones. No entendemos este negocio solo desde los productos; lo entendemos desde las personas y desde las operaciones que nuestros clientes deben mantener funcionando todos los días", afirma.

Esa cercanía ha permitido fortalecer una oferta que responde a necesidades muy distintas. Desde el transporte interurbano hasta la minería, pasando por el turismo, el transporte privado, la distribución urbana y la última milla, Kaufmann ha desarrollado un portafolio que combina innovación tecnológica, respaldo operacional y cobertura nacional.

Mercedes-Benz sigue evolucionando

El liderazgo de Mercedes-Benz en el transporte de pasajeros continúa siendo uno de los pilares de la compañía.

Crecimiento

La ampliación del portafolio y el fortalecimiento de la postventa responden a una estrategia construida desde cada operación.



Max Kaufmann sostiene que el valor de un bus no termina en su entrega: depende del respaldo técnico y de la capacidad de mantener cada operación en movimiento.

Los nuevos chasis Euro 6 representan un avance hacia una movilidad más eficiente y con menores emisiones, mientras modelos como el Optimuss mantienen su presencia en operaciones vinculadas a la minería y al sector forestal, donde la seguridad, la robustez y la disponibilidad son condiciones fundamentales.

En paralelo, la división de vans amplió de manera significativa su oferta. La nueva generación de Sprinter, las renovadas Vito y el crecimiento de las soluciones eléctricas con eSprinter y eVito reflejan una estrategia orientada a responder a las nuevas necesidades de movilidad de las empresas chilenas.

Otro de los hitos relevantes de esta etapa fue el regreso oficial de ISUZU a Chile bajo la representación de Grupo Kaufmann. Más que incorporar una nueva marca, la operación confirmó la confianza de un fabricante con más de un siglo de historia en la capacidad comercial, técnica y de postventa desarrollada por la compañía en el país.

> “Estamos construyendo un equipo cada vez más sólido para acompañar a nuestros clientes en cada etapa de su negocio y seguir creciendo junto a ellos”.

El verdadero diferencial

Aunque el portafolio ha crecido, Max Kaufmann insiste en que el principal activo sigue siendo el equipo. En esa línea, la incorporación de Juan Ignacio Silva como gerente comercial de Buses, Vans y Pick-ups representa un nuevo paso dentro de una estructura que busca integrar distintas líneas de negocio bajo una misma visión comercial y de servicio.

“Nada de esto sería posible sin el compromiso de un equipo extraordinario. Tenemos profesionales que conocen profundamente a nuestros clientes y entienden que el trabajo no termina cuando entregamos un vehículo. Estamos construyendo un equipo cada vez más sólido para acompañarlos en cada etapa de su negocio y seguir creciendo junto a ellos“, destaca.

Ese acompañamiento se expresa también en inversiones permanentes en infraestructura, nuevos talleres, asistencia en ruta, capacitación técnica y una red de postventa que cubre prácticamente todo el territorio nacional. En una industria donde una detención puede generar pérdidas operacionales relevantes, la capacidad de respuesta termina siendo tan importante como el producto.

“Representamos marcas líderes a nivel mundial, pero nuestro mayor orgullo es la confianza que nuestros clientes depositan en nosotros. Queremos que cada empresa sienta que Kaufmann está presente durante toda la vida útil de su vehículo. Contamos con una red de postventa que nos permite acompañarlos desde Arica hasta Punta Arenas y eso representa una enorme responsabilidad para todo nuestro equipo. Ahí está nuestro verdadero compromiso: escuchar al cliente para construir relaciones de largo plazo“, concluye.

“Representamos marcas líderes a nivel mundial, pero nuestro mayor orgullo es la confianza que nuestros clientes depositan en nosotros.”



En la ruta, una decisión puede cambiarlo todo

+11.000
trabajadores ya se han capacitado

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

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

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

MUTUAL de seguridad
somos CChC

Nuestra pasión, tu prevención

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

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

Chile conduce la estrategia de FAW Trucks en Latam

La visita a Maco Tattersall del presidente de FAW Jiefang Group y del máximo ejecutivo internacional de FAW Trucks confirmó el creciente protagonismo de Chile dentro de los planes de expansión de la marca china.

TEXTO Anita Hidalgo **FOTOS** Maco Tattersall

Chile volvió a transformarse en un punto de encuentro para la industria del transporte de carga. Esta vez fue el turno de FAW Trucks, uno de los fabricantes de vehículos comerciales más grandes de China, que escogió Santiago para reunir a los principales representantes de su operación latinoamericana en una cita que combinó estrategia comercial, análisis de mercado, transferencia tecnológica y fortalecimiento de alianzas.

La visita estuvo encabezada por Li Sheng, presidente de FAW Jiefang Group, y Leng Changchun, presidente de FAW Trucks International, quienes llegaron al país acompañados por ejecutivos de la fábrica para sostener una intensa agenda de reuniones con Empresas Tattersall y los distribuidores oficiales de Argentina, Paraguay, Uruguay y Chile.

La delegación fue recibida por Tomás Böttiger, presidente de Empresas Tattersall; Jaime



Leng Changchun, presidente de FAW Trucks International



Durante tres intensas jornadas, la delegación china recorrió las instalaciones de Maco Tattersall, conoció los próximos desarrollos tecnológicos de la compañía y consolidó una estrategia conjunta con los distribuidores de la región para enfrentar la nueva etapa del transporte pesado.



Li Sheng, presidente de FAW Jiefang Group

La visita de los máximos ejecutivos de FAW Trucks a Chile reforzó la coordinación regional, proyectó el arribo de nuevos modelos Euro VI y consolidó la alianza con Empresas Tattersall para el desarrollo de la marca en el país.

Matas, gerente general de Empresas Tattersall; y el equipo de FAW Trucks Chile liderado por Marcelo Sepúlveda, gerente general, junto a Antonia Bravo, quien asumió recientemente como Brand Manager de la marca y que tuvo en esta visita uno de sus primeros grandes desafíos al frente de la operación nacional.

La elección de Chile como sede del encuentro no fue casual. Para FAW Trucks, el mercado chileno representa una plataforma estratégica para el desarrollo regional, tanto por la madurez de su industria del transporte como por la experiencia de Empresas Tattersall en la representación de marcas de vehículos comerciales.

Durante las reuniones se revisó el desempeño de cada uno de los mercados latinoamericanos, las perspectivas de crecimiento, las necesidades específicas de los clientes y las oportunidades que presenta la transición hacia tecnologías más limpias y eficientes.

El intercambio permitió además compartir experiencias entre los distintos distribuidores de la región, analizar las diferencias operacionales de cada país y definir líneas de trabajo comunes para fortalecer el posicionamiento de FAW Trucks en Sudamérica. El encuentro permitió ordenar prioridades para esta etapa, contrastar realidades y proyectar una coordinación más directa entre la fábrica, el representante local y sus socios regionales.

Presente y futuro de FAW Trucks

Uno de los momentos más relevantes de la visita fue el recorrido por las instalaciones de Maco Tattersall, donde la delegación pudo conocer las capacidades técnicas, comerciales y de servicio que



Jaime Matas, gerente general corporativo de Tattersall; Li Sheng, presidente de FAW Jiefang Group; Tomás Böttiger, presidente de Empresas Tattersall; y Leng Changchun, presidente de FAW Trucks International.

respaldan la operación de FAW Trucks en Chile.

La actividad permitió presentar el próximo portafolio de productos que llegará al mercado bajo normativa Euro VI, incorporando nuevas alternativas para los segmentos liviano, mediano y pesado.

La fábrica compartió parte de su hoja de ruta en materia de eficiencia energética, reducción de emisiones, conectividad, seguridad y digitalización, aspectos que hoy forman parte de la estrategia global de FAW Trucks para responder a las crecientes exigencias del transporte moderno.

Durante tres jornadas, la agenda alternó reuniones ejecutivas, sesiones técnicas y actividades de integración. Los ejecutivos analizaron tendencias de la industria, revisaron estrategias de postventa, capacitación técnica, disponibilidad de repuestos, desarrollo de redes de servicio y programas de soporte para clientes, entendiendo que el éxito de una marca de vehículos comerciales depende tanto del producto como del respaldo que ofrece durante toda su vida útil.

La presencia de representantes de Argentina, Paraguay y Uruguay permitió además consolidar una visión regional, compartiendo experiencias y desafíos comunes en mercados que enfrentan procesos de renovación tecnológica cada vez más acelerados.

La visita de los máximos ejecutivos de FAW Trucks representa una señal concreta del compromiso que la fábrica mantiene con Latinoamérica y particularmente, con Chile como uno de sus principales polos de desarrollo regional.

Para Empresas Tattersall, este encuentro reafirma la confianza depositada por la fábrica y consolida una relación que busca seguir creciendo sobre la base de productos cada vez más competitivos, una sólida red de soporte y una visión compartida de largo plazo para el mercado latinoamericano.



Antonia Bravo, brand manager de FAW en Chile.

FRGroup
Corredores de Seguros

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL
PARA DIRECTORES Y EJECUTIVOS

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



Programas para Transporte de Personas

Programas para Transporte de Carga

MÁS INFORMACIÓN >

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

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

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

www.frgroup.cl



Daniel Rojas, gerente general de Porsche Chile, lidera en el país las operaciones de Volkswagen Camiones y Buses y MAN, con el desafío de fortalecer su presencia en sectores de alta exigencia, como la minería, mediante una postventa técnica y especializada.

La minería chilena está viviendo una profunda transformación. A las crecientes exigencias de productividad y seguridad se suma ahora un escenario donde la sostenibilidad, la reducción de emisiones y la eficiencia operacional se han convertido en factores decisivos para el desarrollo del transporte pesado.

En este contexto, Exponor 2026 volvió a consolidarse como el principal punto de encuentro entre proveedores, operadores y grandes compañías mineras. Fue precisamente en este escenario donde conversamos con Daniel Rojas, gerente general de Porsche Chile, quien lidera las operaciones de Volkswagen Camiones y Buses y MAN en el país.

Hoy, su desafío está puesto en fortalecer el negocio de vehículos comerciales en Chile, particularmente en industrias tan exigentes como la minería. "La minería chilena tiene estándares extremadamente altos y eso nos obliga a evolucionar permanentemente. No basta con ofrecer un buen camión o un buen bus; debemos entregar soluciones integrales que aseguren continuidad operacional, seguridad y eficiencia durante todo el ciclo de vida del vehículo", señala.

Para Porsche Chile, explica, el trabajo no termina con la entrega de una unidad. El foco está puesto en acompañar a cada cliente mediante una sólida red de postventa, disponibilidad de repuestos, asistencia técnica especializada y soporte permanente. Uno de los mayores desafíos que enfrenta hoy la industria es la entrada en vigencia de la normativa Euro VI, que representa el cambio tec-

> "No basta con ofrecer un camión o un bus; debemos entregar soluciones durante toda su vida útil y operación."
>
> **Daniel Rojas, gerente general de Porsche Chile.**



Daniel Rojas, gerente general de Porsche Chile

"No existe una única tecnología para el futuro"

El ejecutivo analiza desde Exponor 2026 los desafíos que enfrenta la industria del transporte pesado en minería, la llegada de Euro VI, la electromovilidad y el futuro de Volkswagen Camiones y Buses y MAN en el mercado nacional.

TEXTO Anita Hidalgo **FOTOS** Andrés Lang

nológico más importante de los últimos años para el transporte pesado en Chile.

"Nos hemos preparado con una visión de largo plazo. Euro VI implica mucho más que motores más limpios; exige capacitación técnica, nuevas herramientas de diagnóstico, una red de servicio fortalecida y una postventa capaz de responder a vehículos cada vez más sofisticados", explica.

Según Rojas, la continuidad operacional es especialmente crítica para sectores como la minería, donde una detención no programada puede significar costos muy elevados.

En materia de descarbonización, el ejecutivo llama a mirar la transición tecnológica con realismo. "La electromovilidad seguirá creciendo, pero en transporte pesado no existe una solución única. La autonomía, la infraestructura de carga y los costos aún representan desafíos importantes para muchas operaciones".

Por ello, considera que durante la próxima década convivirán distintas tecnologías. "La electrificación será muy relevante donde existan las condiciones adecuadas, pero



El transporte pesado avanza hacia Euro VI, con motores más limpios y una postventa especializada.



Daniel Rojas, gerente general, y Erik Jan Winter, managing director de Porsche Chile, participaron en Exponor 2026 junto a Volkswagen Camiones y Buses y MAN, con foco en el sector minero.

también veremos motores cada vez más eficientes, combustibles renovables, herramientas de gestión de flotas e incluso, en el futuro, hidrógeno cuando la infraestructura y los costos permitan una adopción masiva".

A su juicio, el éxito de esta transformación dependerá de encontrar soluciones técnicamente viables y económicamente sustentables para cada tipo de operación. "La sostenibilidad debe avanzar de la mano con la productividad. No sirve una tecnología muy limpia si no permite mantener la continuidad operacional de nuestros clientes."

Esta visión también está alineada con el desarrollo regulatorio que vive el país, especialmente con la implementación de la Ley de Eficiencia Energética, que está impulsando una modernización gradual de las flotas nacionales.

Respecto del posicionamiento de Volkswagen Camiones y Buses y MAN, Rojas destaca que ambas marcas llegan respaldadas por una larga experiencia internacional y un profundo conocimiento del transporte profesional. "El año pasado crecimos cerca de un 15% en este segmento. Eso demuestra la confianza que existe en nuestras marcas y también valida el trabajo que estamos realizando junto a nuestros clientes."

Sin embargo, asegura que el verdadero desafío va mucho más allá de vender vehículos.

"Las empresas hoy buscan socios estratégicos que las acompañen durante toda la vida útil de sus flotas. El costo total de operación, la disponibilidad mecánica, la seguridad y el respaldo técnico pesan tanto como el producto mismo."

Desde Exponor, el ejecutivo también entregó una señal de confianza respecto al futuro del país. "Chile seguirá siendo un mercado estratégico para Porsche Chile. Nuestro compromiso es de largo plazo y queremos seguir contribuyendo al desarrollo del transporte nacional con tecnología, innovación y un acompañamiento permanente para nuestros clientes."

"La sostenibilidad debe avanzar junto a la productividad, y asegurar la continuidad operacional de cada cliente y de su flota", dice Daniel Rojas.

Para Daniel Rojas, el futuro del transporte pesado no estará definido por una competencia entre tecnologías. "Lo importante es mantener una mirada abierta a la innovación, pero siempre con responsabilidad. La transformación del transporte debe ser sostenible, eficiente y competitiva. Ese será el verdadero desafío de la próxima década."



MAN refuerza la oferta de Porsche Chile para operaciones exigentes, con respaldo técnico, disponibilidad mecánica y postventa.

RANDON EPYSA EQUIPOS

NUEVO

FURGÓN SIDER

VERSATILIDAD Y EFICIENCIA PARA CADA CARGA.

EL SIDER LIVIANO DEL MERCADO.



ACCESO LATERAL TOTAL
Carga y descarga más rápida y flexible.

SISTEMA EASY LOCK
Mayor seguridad y rapidez en la operación.

NEUMÁTICOS
13 neumáticos y llantas de fierro.

CAPACIDAD 30 TON
Largo útil 14.600 mm.

TARA DEL EQUIPO
7.800 kg.

MÁS EFICIENCIA. MÁS SEGURIDAD. MÁS LIVIANO.

Conoce más en
Epysaequipos.cl

Motortec Chile 2026 confirmó su crecimiento con más de cinco mil visitas

La quinta edición de Motortec Chile reunió en Espacio Riesco a más de cinco mil visitantes, mil marcas y 150 expositores. Durante tres jornadas, la feria mostró las novedades del aftermarket, desarrolló actividades técnicas y reconoció a figuras de la industria automotriz.



Motortec Chile cerró su quinta edición con más de cinco mil visitantes y una muestra que reunió a más de mil marcas de la postventa automotriz. Organizada por FISA e IFEMA Madrid, la feria se realizó entre el 18 y el 20 de junio en Espacio Riesco, sobre más de 12 mil metros cuadrados, y superó la convocatoria prevista.

Durante las tres jornadas 150 stands exhibieron repuestos, componentes, herramientas, soluciones de diagnóstico y servicios para talleres y distribuidores del aftermarket. La actividad comercial se complementó con un programa técnico sobre modernización de talleres, formación de especialistas, electromovilidad, diagnóstico de transmisiones automáticas y los efectos de la informalidad en el rubro.

La organización destacó la presencia de empresas, técnicos, estudiantes y representantes del sector. Carola Fuentes, gerente general de FISA, valoró los contactos generados, las tendencias presentadas y el aporte del encuentro al fortalecimiento de la postventa.

Uno de los focos fueron las Olimpiadas Técnicas, desarrolladas junto a Duoc UC. El Liceo Polivalente Cardenal Caro de Buin obtuvo el primer lugar en la categoría colegios, mientras que IP Chile se impuso entre los institutos. La competencia midió conocimientos y destrezas en mecánica automotriz.

El cierre incluyó la entrega de los Premios Motortec. Francisco "Chaleco" López recibió el reconocimiento a la Trayectoria por sus tres triunfos en el Rally Dakar y siete podios en distintas categorías. El motociclista Ruy Barbosa fue distinguido como Deportista Revelación, luego de debutar en el Dakar tras coronarse campeón mundial juvenil de enduro.

Fran Muñoz y Mauricio Monroy, conductores de "Sonar de motores", recibieron el premio Comunicador Automotriz. Argomedo Performance obtuvo el reconocimiento Fuerza Emprendedora, mientras que el profesor Rodrigo Brito fue distinguido con el Espíritu Motortec por su aporte a las Olimpiadas Técnicas.

La feria estrenó el concurso "Exhibe tu Joyita", que ganó un Lada 2105 de 1994 inspirado en la película Cars. El vehículo fue elegido en una votación que superó las mil participaciones.

Con cifras, Motortec Chile consolidó su posición como encuentro profesional del aftermarket nacional. La edición 2026 combinó negocios, capacitación y difusión técnica en un mercado marcado por la digitalización de los talleres, la evolución tecnológica de los vehículos y una demanda creciente por personal especializado.

DISEÑADO EN ITALIA
PROBADO EN CHILE

IVECO

100%
–FINANCIAMIENTO–
Y *3 MESES* DE GRACIA



T-WAY a partir de
USD 116.000 + IVA
(USD 117.810 iva incl)

S-WAY a partir de
USD 99.000 + IVA
(USD 117.810 iva incl)

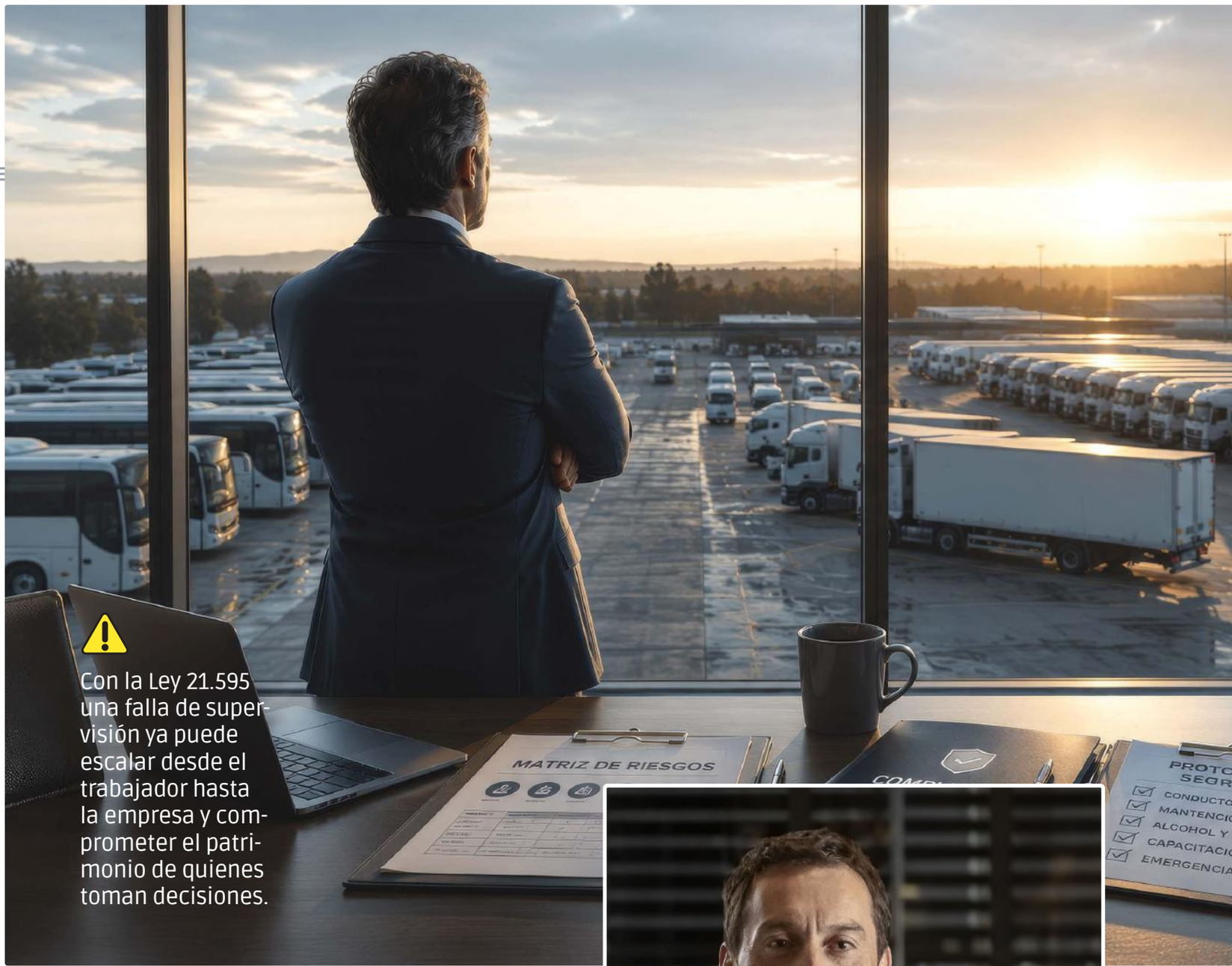
TECTOR a partir de
$40.700.000 + IVA
($48.433.000 iva incl)

Cotiza **tu próximo** **IVECO** ahora

BK SERVICIOS **FINANCIEROS**

***Términos y condiciones en IVECO.CL.** Campaña comercial sujeta a evaluación y aprobación crediticia caso a caso por BK. Solo aplica para financiamiento leasing. No constituye aprobación automática ni garantía de financiamiento. Financiamiento de hasta 100% y hasta 3 meses de gracia aplican sólo para clientes con perfil crediticio aprobado, conforme a políticas vigentes de BK. Válida para camiones pesados de IVECO entre el 01 de julio de 2026 y el 31 de agosto de 2026, consulta las condiciones en: bkserviciosfinancieros.cl.

andesmotor



Con la Ley 21.595 una falla de supervisión ya puede escalar desde el trabajador hasta la empresa y comprometer el patrimonio de quienes toman decisiones.

Hasta septiembre de 2024, el mayor riesgo de una empresa de transporte estaba en la autopista. Un accidente, una carga perdida, un incendio o un siniestro concentraban las preocupaciones de quienes administran flotas de buses y camiones. Ese paradigma cambió con la plena entrada en vigencia de la Ley N.º 21.595 de Delitos Económicos: hoy el riesgo también alcanza a la oficina y al directorio, y puede nacer de una decisión que no contó con los controles adecuados.

Ese fue el punto de partida de un trabajo desarrollado por FR Group junto a un equipo mul-



"Antes la pregunta era quién cometió el hecho; hoy es qué hizo la empresa para impedirlo. Hay que demostrar que existían políticas, controles y mecanismos de supervisión", explica Francisco Rodríguez, gerente general de FR Group



FR Group advierte sobre exposición de directivos

El directorio entra al mapa de riesgo

La Ley N.º 21.595 trasladó parte del riesgo desde la carretera al directorio. Un estudio liderado por FR Group advierte que este cambio obliga a las empresas de transporte a reforzar su gestión, sus controles internos y la protección de quienes toman decisiones.

TEXTO Anita Hidalgo **FOTOS** Andrés Lang

El estudio de FR Group detectó que las coberturas tradicionales de responsabilidad civil ya no responden por completo al nuevo escenario penal. La firma busca sumar este riesgo a la gestión estratégica y reforzar los sistemas de prevención.

tidisciplinario de especialistas en seguros, abogados y expertos en gestión de riesgos, que analizó cómo la normativa impacta a las empresas de transporte. El estudio identificó nuevos escenarios de exposición, para la compañía y para el patrimonio de quienes la dirigen, y constató que las coberturas tradicionales ya no bastan para enfrentarlos.

"En FR Group creemos que es urgente abrir una conversación, a veces incómoda, que hoy muchas empresas aún no están teniendo. Existe una contingencia real y, sin duda, es mejor anticiparse que reaccionar cuando el problema ya llegó", afirma Francisco Rodríguez, gerente general de FR Group.

La Ley 21.595 no creó delitos exclusivos para el transporte, pero amplió la responsabilidad penal de las personas jurídicas y endureció la exposición personal de quienes las dirigen. Si una investigación detecta fallas en la supervisión, los protocolos, la mantención de los vehículos, la selección del personal o los mecanismos de control, la responsabilidad puede escalar desde el trabajador hacia la empresa e, incluso, hacia sus principales ejecutivos.

"Antes, la investigación apuntaba sobre todo a quien cometía el hecho. Hoy la Fiscalía también se pregunta qué hizo la empresa para evitarlo y si existían controles suficientes. Ese solo cambio modifica el escenario para directores, gerentes y dueños", explica Rodríguez.

El mundo del transporte conoce bien las situaciones que hoy podrían gatillar una investigación de este tipo: conductores bajo los efectos del alcohol o las drogas, mantenciones postergadas, neumáticos fuera de su vida útil, procesos deficientes de contratación o incumplimientos en los protocolos de seguridad. La diferencia es de fondo: lo que antes se resolvía por la vía civil hoy puede escalar a un proceso penal cuando hay

Anticipar

Con la Ley 21.595, prevenir hoy significa probar que la empresa tenía controles suficientes para evitar que una contingencia escalara al directorio.



negligencia grave o ausencia de medidas preventivas.

"Antes la pregunta era quién cometió el hecho; hoy es qué hizo la empresa para impedirlo. La carga de la prueba se trasladó: hay que demostrar que se implementaron políticas, controles y mecanismos de supervisión", sostiene.

Precisamente por eso, el estudio impulsado por FR Group plantea incorporar este riesgo en la matriz estratégica de las empresas, al mismo nivel que los riesgos financieros u operacionales. En la práctica, eso implica modelos de prevención de delitos, programas de compliance, auditorías y capacitación, junto con mecanismos de protección patrimonial para quienes ejercen funciones directivas.

Rodríguez explica que el trabajo también permitió detectar una brecha en el mercado asegurador. "La ley avanzó más rápido que las soluciones existentes. Nos dimos cuenta de que las coberturas tradicionales de responsabilidad civil ya no responden adecuadamente a este nuevo escenario, y eso nos llevó a desarrollar una solución que incorpora esa nueva realidad", afirma.

El ejecutivo aclara que la cobertura es solo una parte de la respuesta. "Una póliza no reemplaza una buena gestión. Lo primero es construir una cultura preventiva y un modelo de cumplimiento robusto. Después vienen las herramientas que permiten proteger a la empresa y a quienes toman decisiones cuando, pese a todos los controles, enfrentan una contingencia", afirma.

A más de un año de su entrada en vigencia para las empresas, Rodríguez advierte que muchas compañías aún no dimensionan el alcance de la ley. Por eso considera clave instalar la conversación en el transporte antes de que aparezcan los primeros casos emblemáticos del sector.

"Queremos que la industria dé el primer paso. Si un gerente, un director o un empresario revisa hoy su mapa de riesgos y fortalece sus procesos antes de enfrentar una investigación, habremos cumplido nuestro propósito. La mejor defensa siempre será la prevención", concluye.



Francisco Rodríguez, Francisco Aguilera, Leslie Rolak y Maximiliano Franzani.

Con Euro 6

Todo anda aún mejor

Constellation 18.320 DC 4.800mm MT9 E6

Mayor confort,
mayor Seguridad
Y el mejor precio

Garantía
3 años
o 200.000 kms.

Precio Dcto. Aplicado

$59.900.000 + iva

Visita el concesionario de tu región y obtén **entrega sin costo.**



vwcamiones.cl

Constellation 18.320 DC 4.800mm MT9 E6: Considera precio de lista sugerido $63.900.000 + IVA, descuento de $4.760.000 IVA incluido, valor total $71.281.000 con descuento e IVA incluido. Stock de 4 unidades. Vigencia del 03 de Julio al 31 de Agosto de 2026. Garantía 3 años o 200.000 kilómetros para modelos facturados a contar del 01 de Abril al 31 de Diciembre de 2026. Traslado sin costo a regiones: Válido por la compra en cualquier concesionario autorizado de VW Camiones a lo largo del país. Revisar condiciones legales en vwcamiones.cl

Camiones
Buses

FOTOS Motortec Chile

CRECE MOTORTEC CHILE 2026

La quinta edición de Motortec Chile reunió en Espacio Riesco a más de cinco mil visitantes, mil marcas y 150 expositores. Durante tres jornadas, la feria presentó novedades en repuestos, equipamiento, diagnóstico y servicios para talleres, junto con actividades técnicas, competencias estudiantiles y la entrega de los Premios Motortec a figuras de la industria automotriz.



Anita Hidalgo, Ana Sánchez-Terán, Martín Mackenna y Carola Fuentes.



Juan Araya, Héctor Becerra, Jorge Guerra y Diego Ramírez.



Martín Mackenna, subsecretario de Transportes.



Sergio Pérez y Alfredo Escobar.



Juan Esteban Lastra.



Diego Rojas, Mirta Letelier, Anita Hidalgo y Sebastián Gómez.



Cristina Catalán, Fran Muñoz y Mauricio Monroy.



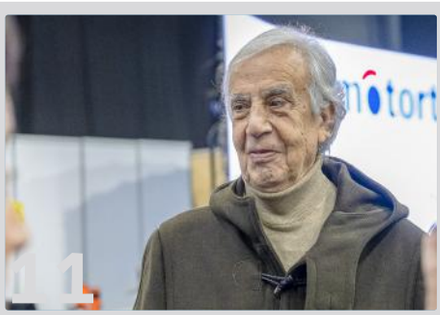
Jennifer Salazar, Gustavo Meliá, Nicolás Castillo, Guillermo Campos y Diego Marchant.



Francisca Roa.



Daniel Valenzuela, Pablo Inostroza, Luis Hidalgo, Lester Hernández, Ignacio Acevedo y Cristián Vega.



Sergio Muñoz

modasa



ZEUS 5

Innovación *sobre la carretera*

WP
VIVIPRA®

WWW.VIVIPRA.CL

Mazda reemplazó el motor 3.0 por un nuevo 2.2 turbodiésel y una caja automática de ocho marchas que modifica su respuesta al volante.

TEXTO Y FOTOS Andrés Lang

La nueva Mazda BT-50 cambió cilindrada por eficiencia. El turbodiésel de tres litros fue reemplazado en Chile por un bloque de 2.2 litros con 160 hp y 400 Nm entre 1.600 y 2.600 rpm. La cifra de torque es menor que antes, pero la transmisión automática de ocho velocidades modifica la forma en que esa fuerza llega al suelo y define el carácter de la actualización.

La BT-50 no busca impresionar con aceleraciones violentas. Desde la partida existe una leve pausa antes de que el turbo comience a trabajar, pero la caja compensa esa demora manteniendo el motor dentro de su zona útil. Los cambios son rápidos y casi imperceptibles a velocidad constante. Cuando se exige una recuperación, reduce con decisión.

En ciudad, la combinación entrega una respuesta suficiente. La dirección ayuda en maniobras y el radio de giro exige anticipación en una pickup de 5,28 metros. La visibilidad frontal es buena, mientras la cámara y los sensores facilitan el trabajo al retroceder.

En carretera aparece uno de sus mejores argumentos. A velocidad de crucero, la octava marcha reduce las revoluciones y contiene el ruido mecánico. El motor se escucha al acelerar con decisión, un rasgo señalado también por pruebas internacionales, pero disminuye su presencia cuando la velocidad se estabiliza. La carrocería conserva un buen aplomo en rectas rápidas.

La suspensión delantera independiente y el eje trasero con ballestas mantienen una puesta a punto orientada a la carga. Sin peso en el pick-up se perciben movimientos secos sobre juntas y pavimento deteriorado, aunque el rebote posterior está razonablemente controlado. No alcanza el refinamiento de las camionetas más cómodas del segmento, pero tampoco castiga



La capacidad de carga útil alcanza hasta 1.125 kilos, manteniendo la orientación laboral de la BT-50 pese a su mayor equipamiento.

Nueva Mazda BT-50

Fuerza bien medida



Eficiencia bien resuelta

La caja automática de ocho marchas aprovecha mejor los 400 Nm del motor 2.2 turbodiésel y reduce su esfuerzo a velocidad de crucero.



La caja automática de 8 marchas mantiene el motor en su zona útil y reduce las revoluciones en carretera.



El nuevo motor 2.2 turbodiésel entrega 160 hp y 400 Nm, y cumple la norma Euro 6e mediante un sistema SCR que utiliza AdBlue.

de manera permanente.

Fuera del asfalto, todas las versiones comercializadas en Chile tienen tracción 4x4 con selector electrónico, mientras las High y High Plus suman bloqueo eléctrico del diferencial trasero. El despeje llega a 240 mm en estas variantes y la reductora permite avanzar con mayor control cuando disminuye la adherencia. El conjunto transmite solidez.

La cabina mantiene el rediseño estrenado anteriormente, con una presentación más cercana al universo Mazda que a una camioneta puramente laboral. La pantalla central mide ocho pulgadas en las Core y nueve en las versiones High. Apple CarPlay y Android Auto están disponibles, y la permanencia de botones físicos evita depender de menús durante la conducción. La High Plus agrega cuero negro y asientos delanteros calefaccionados.

En seguridad, las versiones superiores incorporan control crucero adaptativo, frenado autónomo de emergencia, monitor de punto ciego y alerta de tráfico cruzado trasero. Algunas pruebas extranjeras han cuestionado intervenciones demasiado sensibles de ciertas asistencias, por lo que conviene conocer su funcionamiento.

Mazda homologa 10,6 km/l en ciclo mixto para las variantes automáticas y 10,8 km/l para la manual. El motor cumple la norma Euro 6e mediante un sistema SCR que utiliza AdBlue, almacenado en un depósito de 14,5 litros. La capacidad de carga útil alcanza hasta 1.125 kilos, mientras el arrastre con frenos llega a 2.100 kilos.

La nueva BT-50 no es más potente que su antecesora y tampoco intenta disimular su origen de vehículo de trabajo. Su avance está en otro lugar: la caja de ocho marchas aprovecha mejor el torque disponible, reduce el esfuerzo del motor en carretera y entrega una conducción más fluida. Es una evolución medida, pensada para quien valora capacidad real antes que cifras destinadas a ganar una conversación.



Las versiones High y High Plus incorporan bloqueo eléctrico del diferencial trasero y alcanzan un despeje de 240 milímetros.


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.
SCANIA
SUPER
Síguinos en
YouTube
SCANIA

Francisca Flores, gerente general de Inka Coya

Primero, la Pachamama

Antes de que el motor rompa el silencio del desierto, cada nuevo camión de Inka Coya recibe la bendición de la Pachamama. Desde Chiu Chiu, Francisca Flores, ingeniera de 30 años, conduce la segunda generación de una familia aymara que convirtió su historia en una empresa de transporte para la gran minería.

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



Cada nuevo camión de Inka Coya recibe la bendición de la Pachamama durante una hermosa ceremonia familiar.

En Inka Coya, un camión nuevo no comienza a trabajar apenas llega al patio. Antes debe recibir la bendición de la Pachamama.

La ceremonia reúne a la familia alrededor del nuevo equipo. Un aguayo tejido a mano, hojas de coca, incienso y copal acompañan un antiguo ritual dirigido por el tata, quien agradece por la nueva adquisición y pide protección para quienes pasarán días y noches recorriendo las rutas del desierto más árido del mundo.

No es una puesta en escena para los visitantes ni una tradición recuperada para una fotografía. Es una costumbre que la familia Flores Mamani ha mantenido viva desde mucho antes de convertirse en una empresa de transporte para la gran minería. Una forma de entender el trabajo, la tierra y la responsabilidad que hoy sigue marcando cada nuevo desafío.

"Podemos devolver un camión, pero nunca podremos devolver a



“Mis papás vienen de una realidad muy humilde. Para ellos la educación era la única forma de cambiar nuestra historia y fueron muy exigentes con eso. Hoy todos los hermanos somos profesionales.”

Francisca Flores, gerente general de Inka Coya

MAN para Inka Coya

Con seis nuevos camiones, Inka Coya aumenta su capacidad para el transporte sobredimensionado de la minería; además, mejora las condiciones de trabajo y descanso de sus conductores.



"Inka Coya nació del esfuerzo de una familia aymara que, desde Chiu Chiu, convirtió un pequeño hostal en una empresa que hoy presta servicios a la gran minería del norte", relata Francisca.

una persona a su familia", resume Francisca Flores, gerente general de Inka Coya, en una frase que refleja la cultura de seguridad que guía a la compañía. Con apenas 30 años, esta ingeniera civil industrial lidera la segunda generación de una empresa familiar cuya historia comenzó muy lejos de los camiones.

Todo partió en Chiu Chiu, uno de los pueblos más antiguos del norte de Chile. Sus padres, José Flores y Yénica Mamani, levantaron un pequeño hostal pensado para el turismo. Sin embargo, la escasa llegada de visitantes los llevó a reinventarse y ofrecer alojamiento para trabajadores de la minería. Más tarde llegaron el transporte de personal, el suministro de agua industrial y, finalmente, el transporte de carga especializada.

Hoy Inka Coya opera desde Chiu Chiu y Calama, administra campamentos, presta servicios para la minería y cuenta con una flota cercana a los 50 equipos entre tractocamiones, ramplas, camas bajas y vehículos de apoyo. Sin embargo, para Francisca el mayor orgullo no está en las cifras, sino en la historia que hay detrás de la empresa.

"Mis papás vienen de una realidad muy humilde. Para ellos la educación era la única forma de cambiar nuestra historia y fueron muy exigentes con eso. Hoy todos los hermanos somos profesionales y cada uno lidera una unidad distinta de la empresa", cuenta Francisca.

Ella encabeza el área de transporte; Tamara lidera la hotelería; Daniela asumió la operación logística y José Andrés se prepara para hacerse cargo de la división de construcción. Mientras tanto, sus padres siguen acompañando el crecimiento del proyecto que comenzaron hace casi dos décadas.

Ese crecimiento también se refleja en la renovación de su flota. En los últimos años la empresa incorporó seis camiones MAN para responder a las exigencias del transporte sobredimensionado que demanda la minería.

"Son camiones muy cómodos para manejar y también para vivir en ellos. Nuestros conductores pasan muchos días arriba del camión y eso también importa. Además incorporan tecnología que aporta directamente a la seguridad", explica.

Los equipos cuentan con sistemas de alerta de somnolencia, monitoreo de puntos ciegos y configuraciones adaptadas a los altos estándares de las faenas mineras. Pero Francisca insiste en que ninguna tecnología reemplaza la cultura preventiva. Por eso, un letrero instalado en las dependencias de la empresa recuerda permanentemente el propósito que guía cada operación: "Podemos devolver el camión, pero nunca podremos devolverte a tu casa".

Como descendientes de un pueblo originario, el respeto por la naturaleza también forma parte de su identidad. La empresa recicla aceites, filtros, neumáticos y residuos, además de optimizar rutas para reducir el consumo de combustible y la huella de carbono.

El nombre Inka Coya también nace de una antigua leyenda de Chiu Chiu. Cuenta la tradición que la princesa Coya se enamoró de Atahualpa y, tras su partida, se lanzó a una laguna que hasta hoy es considerada un lugar sagrado por los habitantes del pueblo.

Quizás por eso, en esta empresa los camiones recorren miles de kilómetros transportando grandes cargas para la minería, pero nunca olvidan el lugar desde donde comenzaron su viaje: la historia, las tradiciones y el legado de una familia aymara.



Actualmente Inka Coya opera desde Chiu Chiu y Calama, con una flota cercana a 50 equipos entre tractocamiones, ramplas, camas bajas y vehículos de apoyo. También administra campamentos y desarrolla servicios logísticos para la gran minería.

FC Importaciones

Repuestos para camiones y buses.

Movemos tu operación a lo largo de todo Chile.



Compra antes de las 5 pm.
RECIBE MAÑANA

Consíguelos en **fcrepuestos.cl**

@fcrepuestos.cl fcrepuestos.cl +569 2000 0735



Volvo EX90 Electric

El gran sueco que piensa por ti



Durante una semana, el Volvo EX90 mostró cómo un SUV de siete plazas puede anticiparse al conductor, simplificar cada trayecto y convertir 517 hp en una experiencia serena, precisa y muy fácil de llevar.

TEXTO Anita Hidalgo **FOTOS** Andrés Lang

El Volvo EX90 parece ir siempre un segundo por delante. Detecta movimientos alrededor, vigila al conductor, calcula distancias y ordena la información antes de que se vuelva una distracción. Tras una semana al volante, esa inteligencia dejó de sentirse como una exhibición tecnológica y comenzó a cumplir su propósito: hacer que un SUV eléctrico de siete plazas, 517 hp y casi 2,8 toneladas sea simple de conducir.

Con 5,03 metros de largo y cerca de 2,8 toneladas, impone por tamaño, aunque su diseño evita excesos. Las superficies limpias, las luces en forma de martillo de Thor y la parrilla cerrada conservan el lenguaje de Volvo.

En ciudad, sus dimensiones obligan a calcular cada maniobra, pero las cámaras con visión envolvente y los sensores reducen la tensión al estacionar. La dirección es liviana y el radio de giro resulta razonable para un vehículo de esta envergadura. La buena visibilidad frontal facilita el uso diario.

La versión Ultra Performance utiliza dos motores, tracción integral y entrega 517 hp y 910 Nm. Acelera de 0 a 100 km/h en 4,9 segundos, una cifra que parece contradictoria en un SUV familiar de siete plazas. El empuje llega de manera firme y continua, permitiendo adelantar sin esfuerzo y recuperar velocidad con rapidez.

En autopista aparece una de sus mejores cualidades. El aislamiento acústico es sobresaliente y el habitáculo permanece protegido del ruido aerodinámico y del contacto de los neumáticos con el pavimento. La suspensión neumática filtra juntas, lomos y superficies irregulares, mientras la carrocería conserva movimientos controlados.

Al enfrentar curvas rápidas, el EX90 se mantiene estable, aunque invita a conducir con suavidad. La masa se percibe cuando se exige un cambio de dirección repentino y los frenos deben trabajar con decisión.

El interior responde al minimalismo de los Volvo eléctricos. La pantalla vertical de 14,5 pulgadas concentra climatización, navegación, configuración y entretenimiento. El sistema incorpora Google, por lo que Maps, el asistente de voz y las aplicaciones se integran con naturalidad.

Los materiales transmiten calidad sin recurrir a una decoración ostentosa. Los asientos delanteros ofrecen buen apoyo y permiten viajar sin fatiga. La segunda fila dispone de espacio generoso, mientras la tercera



Potencia

El Volvo EX90 disimula sus más de cinco metros con una conducción ágil, dirección liviana y cámaras que facilitan cada maniobra urbana sin esfuerzo.



La pantalla vertical de 14,5 pulgadas agrupa navegación, climatización, ajustes y funciones Google.



El emblema Twin Motor identifica la versión con dos motores eléctricos, tracción integral, 517 hp de potencia y 910 Nm de torque disponible.

funciona mejor para niños o adultos en trayectos breves. Con los siete asientos operativos, el maletero ofrece 384 litros.

La experiencia también está marcada por el sistema de audio Bowers & Wilkins, que aprovecha el silencio del tren motriz. Más importante resulta el trabajo de las asistencias. El EX90 combina LiDAR, radares, cámaras y sensores para observar el entorno, advertir riesgos y apoyar al conductor. Durante la semana, las alertas estuvieron presentes sin convertir cada desplazamiento en una sucesión de avisos invasivos.

Volvo declara hasta 570 kilómetros de autonomía WLTP para esta configuración, con un consumo homologado de 22 kWh cada 100 kilómetros. La cifra real depende de la velocidad, la temperatura, la climatización y el recorrido. En carga rápida puede pasar del 10 al 80% en cerca de 30 minutos y recuperar hasta 170 kilómetros en diez minutos bajo condiciones adecuadas.

El mayor desafío no está en su desempeño, sino en convivir con su tamaño, su peso y una infraestructura de carga que todavía exige planificación fuera de los principales centros urbanos. También es un vehículo costoso y destinado a un público reducido. A cambio, entrega una combinación poco habitual de espacio, potencia y protección.

Después de siete días, el EX90 convence menos por la aceleración que por la forma en que reduce el esfuerzo de conducir. Es rápido, pero no agresivo; sofisticado, aunque evita exhibir cada solución técnica. Su carácter aparece en la tranquilidad con que recorre largas distancias, en el silencio del habitáculo y en una electrónica que trabaja en segundo plano.

El Volvo EX90 no intenta convertir cada viaje en un espectáculo. Su mérito está en



Con la tercera fila desplegada, el Volvo EX90 ofrece 384 litros de maletero y espacio para sus siete ocupantes a bordo.

hacer que un vehículo grande, pesado y muy potente se sienta predecible y fácil de llevar. Es la interpretación eléctrica del lujo escandinavo: menos ornamentación, más espacio y una atención constante sobre lo que ocurre dentro y fuera del automóvil.



El Volvo EX90 combina un habitáculo minimalista con materiales finos, pantalla táctil de 14,5 pulgadas y mandos integrados para reducir distracciones durante la conducción.

DONGFENG

COMPRA HOY Y PAGA EN 120 DÍAS.

Conoce la Nueva Línea

DONGFENG LIVIANOS



Más información en camionesdongfeng.cl

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

FOTOS Andrés Lang, desde Puerto Varas.

ETM INAUGURA NUEVA FLOTA MARCOPOLO G8

Acompañamos a ETM en Puerto Varas en la recepción oficial de su nueva flota de buses Marcopolo G8 sobre chasis Scania, en una emotiva ceremonia que reunió a la familia Bohle, encabezada por Patricio Bohle, gerente comercial de ETM.



Scania, Epysa Buses y Marcopolo junto a la familia Bohle.



Secundino Fernández, Anita Hidalgo y Juan Eduardo Quiroz



Gerardo Bohle, Eliana Sepúlveda y Daniel Sepúlveda.



Sebastián, Edmundo, Manuel y Antonio Godoy.



Matías Castro, Secundino Fernández, Edmundo Godoy, Juan Pablo Ortiz y Gastón Garrone.



José Antonio Guarachi, Daniel López y Ricardo López.



Milan Abovich, Patricio Bohle, Eliana Sepúlveda, Galo Bustos y Hugo Godoy.



Secundino Fernández, Daniel Martínez y Carolina Navarrete.



Adrián Peña, Daniel Cossio, Carlos Kusch y Luis Cuevas.



Manuel Vargas, Rosa Barrera, Hernán Mancilla y Manuel Uribe.



Matías Castro, Patricio Bohle y Santiago Zamar.


VOLVO
Adelante en
INNOVACIÓN
Para que cada trayecto sea
más eficiente y sostenible.
KILÓMETROS ADELANTE
volvochile.cl

FOTOS Andrés Lang, desde Antofagasta.

KAUFMANN Y SUS CLIENTES EN ANTOFAGASTA

En el marco de Exponor 2026, Kaufmann reunió a clientes, ejecutivos y representantes de la industria en un encuentro empresarial que permitió fortalecer vínculos y compartir experiencias. La instancia fue además una oportunidad para presentar las últimas soluciones de la compañía y reafirmar su compromiso con el desarrollo sostenible de sus clientes.



Alberto Heller, Isaac Tapia, Pedro Peña y Luis García.



Marcos Pimstein, Luis García, Isaac Tapia y Luis Izquierdo.



Juan Carlos Arias, Germán Chamorro, Dusan Cikutovic, Juan Ignacio Silva y Luis Silva.



Víctor Farías, Ricardo León, Mauricio Farías y Ricardo Neto.



Valentino Venegas, Hero Morales y Michael Karl.



Mario Muñoz, Pedro Peña e Isaac Tapia.



Bryan Márquez, Rodrigo Márquez, Juan Ignacio Silva y Víctor Luza.



Rodrigo Urrea, Jessica Flores y Luis Villanueva.



Bernardo Piña, Luis Parra, Juan Ignacio Silva y Matías Hernández.



Anita Hidalgo, Dusan Cikutovic, Marcial Alegría y Diego Biaggini.



Marcia Núñez, Gonzalo Devia, Francisco Silva y Claudia Echeñique.



Cristóbal Vilches, Andrea Puig y Pablo Canales.



Sebastián Rojo, Carlos Bravo y Pablo Toro.



Javier Torres, Aurora Somorrostro, Analía Villarroel e Isaac Tapia.



Héctor Arancibia, Ítalo Pedemonte, Miriam Pozo y Sandra Araya.



Rodrigo Arrascaeta, Gabriel Santibáñez, Cristián Villagra, Carlos López y Lucas Arrascaeta.



Marco Laredo, Gonzalo Vidiella, Matías Vega y Andrés Murúa.



Felipe Cortés, Marcelo Vera y Sebastián Bermúdez.



Jorge y Luis Bermúdez.



Patricio Llankalaguen, Jefferson Mena, Jan Rusch y Patricio Reyes.



Bryan Márquez, Fernando Medina, Carla Lara y Rodrigo Márquez.



Isaac Tapia, Jaqueline Vásquez, Max Ponce y Luis Díaz.



Marcos Maluenda, Nelson Seguel, Marcial Alegría y Dusan Cikutovic.


MOTOR TURBO
DIESEL 2.2 L
163 HP Y 400 NM
DE TORQUE
1 TONELADA
DE CARGA
TRACCIÓN 4X4
SHIFT ON THE FLY
Visítanos en nuestra amplia red de sucursales
Kaufmann de Arica a Punta Arenas.
KAUFMANN


RBD+ 4X4 AT
ISUZU
ISUZU
ISUZU
Isuzu Chile
Isuzu_chile
IsuzuChile
isuzuchile.cl
@Isuzu.Chile


COMISA
COMIL
COMIL
La mejor dupla
para recorrer Chile
www.comil.cl
Catedral 4216, Quinta Normal