

Rtt

Revista Transporte Terrestre

EDICIÓN 214 - AÑO 38 OCTUBRE - NOVIEMBRE 2026

MERCADO AUTOMOTOR Y DE CARGA: ¿HACIA DÓNDE VAMOS?

EL SECTOR SE REINVENTA

REGULACIONES QUE TRANSFORMAN EL MERCADO

INNOVACIÓN QUE PROYECTA EL FUTURO

TECNOLOGÍA VERDE QUE REDEFINE LOS CAMIONES

Rtt

Revista Transporte Terrestre

38 años

TU FUENTE DE CONTENIDO AUTÉNTICO Y RELEVANTE



ESCRÍBENOS A:

contacto@revistartt.cl

DESARROLLAMOS CONTENIDOS ACTUALIZADOS
DE LA INDUSTRIA DEL TRANSPORTE Y SUS NEXOS

MÁS INFORMACIÓN

AMERICAN POWER



CASCADIA®

CA 116 SIGNATURE 6X4

NORMATIVA DE EMISIONES **EPA GHG**

- **525 HP / 1.850 LB-FT**
- **SLEEPER 72" RAISED ROOF**
- **2 ESTANQUES LATERALES 150 GAL.**

Hasta **10% DESCUENTO**

KAUFMANN

FREIGHTLINER® Run Smart™

(5) Términos y Condiciones en kaufmann.cl/oportunidades-camiones. Válido solo para tractocamión. Imagen referencial.

DESTACAMOS



Volvo Trucks Pedido de 500 camiones a gas

Dercomaq presenta en Chile la nueva JCB 3CX Plus





ENTREVISTA Pak Yuan Regional Manager de Landking

POTENTE ALIANZA RutaTerrestre y TEST TRUCK





#214

Rtt
Revista Transporte Terrestre

EQUIPO REVISTA RTT

DIRECCIÓN GENERAL Y EDITORIAL
Loreto Inda Düpré

PERIODISTAS / CONTENIDO
Loreto Inda Düpré
Pedro Murúa Balbontín
Agencias
Colaboradores

FOTOGRAFÍA
Pedro Murúa
Agencias - Colaboradores

DIRECTOR COMERCIAL
Pedro Murúa Balbontín

ARTE Y DISEÑO
Agencia DALI COM

PUBLICACIÓN
DALI C/Publicidad

REVISTA Rtt / Año 38
Edición #214 – Santiago de Chile
octubre - noviembre 2026

www.revistartt.cl

Síganos en:

EDITORIAL

La ruta hacia una nueva era en el transporte



La industria automotriz y el transporte de carga terrestre atraviesan un punto de inflexión decisivo. Las transformaciones actuales están redefiniendo las reglas del juego para fabricantes, importadores y operadores logísticos. En esta edición de Revista Transporte Terrestre (RTT), ponemos el foco en los cuatro pilares que hoy marcan el rumbo de nuestra actividad.

En primer lugar, es evidente que el sector se reinventa. La rentabilidad de las flotas ya no depende solo del valor del flete, sino de la eficiencia operativa y el costo total de propiedad. Ante este escenario, las marcas y distribuidores han evolucionado desde la venta tradicional de vehículos hacia soluciones integrales que suman posventa predictiva y gestión inteligente de activos.

Este cambio avanza junto a regulaciones que transforman el mercado. Las mayores exigencias en emisiones, seguridad vial y trazabilidad elevan el estándar de la industria. Si bien implican un desafío inicial de inversión, estas normativas impulsan una profesionalización necesaria que fortalece la formalidad y la competitividad del rubro.

A su vez, la innovación que proyecta el futuro ya es parte de la operación diaria. El uso de telemetría avanzada, inteligencia artificial en el ruteo y sistemas de monitoreo en cabina permite tomar decisiones basadas en datos reales, logrando viajes más seguros y un uso mucho más eficiente del combustible.

Finalmente, la tecnología verde que redefine los camiones consolida este nuevo paradigma. La electromovilidad en distribución urbana, el gas natural y los avances en hidrógeno verde responden hoy tanto a metas ambientales como a las exigencias de los grandes generadores de carga por descarbonizar sus cadenas logísticas.

El futuro pertenecerá a quienes lideren esta adaptación con visión estratégica. En RTT, seguimos comprometidos con entregar un análisis riguroso para acompañar cada kilómetro de esta evolución.

Loreto Inda Dupré
Editora General Rtt

Volvo Trucks Concreta pedido récord de 500 camiones a gas

Reinert Logistics incorporará 500 unidades Volvo FH Aero a gas, con entregas previstas a partir de 2027.



Volvo Trucks a recibido su mayor pedido hasta la fecha de camiones impulsados por gas, tras la compra de 500 unidades Volvo FH Aero por parte de la empresa alemana de transporte Reinert Logistics.

Los camiones a gas de Volvo continúan aumentando su volumen a medida que más mercados adoptan combustibles alternativos que permiten una reducción significativa de las emisiones de CO_2. El año 2025 fue el mejor año de ventas en la historia de Volvo para camiones propulsados por gas, y 2026 será aún más fuerte, gracias a productos líderes y a la oferta y costo favorables del combustible.

En la reciente feria IAA Transportation en Hannover, Alemania, la empresa de transporte Reinert Logistics firmó un contrato por 500 camiones Volvo FH Aero a gas, cuyas entregas comenzarán en 2027. El pedido se concreta tras haber operado una primera flota de 50 camiones a gas Volvo, donde la experiencia positiva en la operación diaria y los precios del combustible influyeron decisivamente en la compra de la empresa logística.
En total, Volvo Trucks ha entregado más de 10.000 camiones a gas a nivel mundial. Los motores a gas de Volvo se ofrecen en las gamas pesadas Volvo FM, FH y FH Aero, y pueden funcionar con GNL (Gas Natural Licuado) convencional o bio-GNL, un gas no fósil deri-

Una alternativa para el transporte pesado

950

KM

de autonomía máxima declarada

Con un solo tanque, según Volvo Trucks.

Volvo ha entregado más de 10.000 camiones a gas en el mundo. Sus motores están disponibles en las gamas FM, FH y FH Aero, y pueden operar con gas natural licuado (GNL) convencional o bio-GNL, combustible no fósil producido a partir de residuos orgánicos.

La compañía señala que estos vehículos pueden recorrer hasta 950 kilómetros con un tanque, por lo que están orientados a distribución regional, larga distancia y operaciones de construcción.

Chile también cuenta con esta tecnología

En Chile, Volvo dispone de camiones a GNL en modelos FH y FM. Sergei Iavorskii, Director General de Volvo Chile, destacó que la tecnología ofrece potencia, torque y eficiencia, y que representa una alternativa para reducir la huella de carbono en el transporte de carga pesada sin dejar de atender las exigencias de productividad y confiabilidad.

> "Esta venta de 500 camiones es un hito que demuestra el gran impacto positivo que esta tecnología está teniendo en Europa. En Volvo Chile lo celebramos y destacamos que esta solución ya es una realidad en nuestro país".
>
> SERGEI IAVORSKII
> Director General de Volvo Chile

Una estrategia de descarbonización multitecnológica

La estrategia de Volvo Trucks combina vehículos eléctricos a batería, eléctricos de celda de combustible y motores de combustión interna que utilizan combustibles renovables. En mercados con acceso a bio-GNL e infraestructura de suministro, esta alternativa puede contribuir a reducir las emisiones de CO_2; el resultado depende del combustible y de las condiciones de cada mercado.

Para, Mira y Saluda: educación vial desde la experiencia

Volvo Chile y Tassara Rental realizaron una nueva jornada del programa en una escuela de Casablanca.



La actividad reunió a 40 estudiantes de 1° a 4° básico en la Escuela Arturo Echazarreta Larraín.

Volvo Chile, junto a Tassara Rental, desarrolló en octubre una nueva edición de “Para, Mira y Saluda”, su programa global de educación vial para niños y niñas. La actividad se realizó en la Escuela Arturo Echazarreta Larraín, en Casablanca, Región de Valparaíso, con 40 estudiantes de 1° a 4° básico.

La jornada combinó contenidos educativos y ejercicios prácticos para prevenir accidentes de tránsito. La capacitación abordó el uso seguro de cruces peatonales, la seguridad de ciclistas y la identificación de los puntos ciegos de camiones y vehículos de alto tonelaje.

ANTES DE CRUZAR

01 **PARAR**

02 **MIRAR A AMBOS LADOS**

03 **ESTABLECER CONTACTO VISUAL Y SALUDAR**

> “La seguridad es uno de los valores fundamentales de Volvo. Con ‘Para, Mira y Saluda’ queremos entregar a niños y niñas herramientas concretas para desenvolverse de forma más segura cerca de camiones y otros vehículos de gran tamaño.
>
> **MARIHEN PALMA**
> Gerente de Marca y Asuntos Corporativos de Volvo Chile

UN PROGRAMA INTERNACIONAL

Creado por Volvo Group en 2015, el programa ha llegado a niños y niñas de más de 30 países. En Chile, ha formado a más de 1.100 embajadores y embajadoras de la seguridad vial.


VOLVO
VOLVO TRUCKS
GAS POWERED
UNA INVERSIÓN
QUE AVANZA CONTIGO
Evalúa cuánto puede ahorrar
950 km de autonomía
Único con ciclo Diésel

Eficiencia, conectividad y tecnología ISUZU

La apuesta de Chevrolet Camiones para liderar la logística en las regiones de Chile.



Mauricio Yáñez, Gerente Comercial de Camiones Chevrolet Chile

En conversación con Mauricio Yáñez, Gerente Comercial de Camiones Chevrolet Chile, analizamos cómo la marca combina su histórico respaldo de posventa con la renovación de su portafolio Euro VI y herramientas telemáticas para optimizar los costos de las flotas nacionales.

El transporte de carga y la distribución de mediana distancia en Chile enfrentan un escenario cada vez más exigente. La diversidad geográfica del país, sumada a la necesidad de reducir costos operativos y cumplir con estrictas normativas medioambientales, obliga a las empresas de logística a buscar aliados estratégicos que garanticen la continuidad operacional.

En este contexto, Chevrolet Camiones ha logrado sostener su posicionamiento como un actor clave a nivel nacional. Su fórmula combina el respaldo de la marca con la tecnología de Isuzu, una propuesta que hoy da un nuevo paso con un portafolio Euro VI más eficiente y conectado.

Para profundizar en los pilares de esta estrategia, conversamos en exclusiva con Mauricio Yáñez, Gerente Comercial de Camiones Chevrolet Chile, quien detalla cómo la compañía está respondiendo a los desafíos actuales del rubro.

Cercanía en regiones y respaldo integral

Al consultar sobre cuál ha sido la estrategia clave para mantenerse como un referente histórico en la logística y distribución de mediana distancia en las regiones de Chile, Yáñez apunta directamente al vínculo con el transportista y a la presencia territorial.

"La clave ha sido construir una relación de largo plazo con quienes trabajan en el transporte: entender las distintas realidades de operación en Chile y ofrecer camiones adecuados para cada desafío, junto con una red de venta y posventa que acompañe a los clientes en las regiones", explicó el ejecutivo.

> *"Ser referente se demuestra todos los días, ayudando a que los negocios de nuestros clientes sigan avanzando".*
>
> Mauricio Yáñez, Chevrolet Camiones Chile



Eficiencia mecánica y previsibilidad de costos

Según detalla el Gerente Comercial, esta trayectoria se ha ido fortaleciendo gracias a una propuesta que une el respaldo de Chevrolet y la tecnología Isuzu. "Hoy la seguimos proyectando con un portafolio Euro VI más eficiente y conectado. Para nosotros, ser un referente se demuestra todos los días, ayudando a que los negocios de nuestros clientes sigan avanzando", aseguró.

Eficiencia mecánica y previsibilidad de costos Frente a las altas exigencias del transporte actual, la marca responde con un portafolio amplio que abarca operaciones urbanas, interurbanas e industriales. Esta renovación tecnológica combina motores Euro VI, mejoras de potencia y torque, y soluciones de transmisión pensadas para distintos usos.

Un ejemplo concreto de esta evolución mecánica se encuentra en la Serie N, donde se incorporó el motor 4JZ1 con inyección common rail e i-ART, tecnología que ajusta la inyección para favorecer una combustión más precisa y eficiente.

5 años
GARANTÍA

150.000 km
LÍMITE DE GARANTÍA

Sin embargo, el rendimiento en ruta debe ir acompañado de control financiero. Sobre este punto, Mauricio Yáñez enfatizó:"La optimización de costos depende de la aplicación y de cómo se administra cada flota; por eso, además de esta herramienta, respaldamos nuestra oferta con una garantía de 5 años o 150.000 km y alternativas de mantenciones prepagadas, que ayudan a dar previsibilidad a los costos de mantenimiento."

OnStar Negocios: telemetría para la continuidad operacional



Otro de los pilares que marca la diferencia en la actual línea de Chevrolet Camiones es la conectividad. Todos sus modelos Euro VI incluyen OnStar Negocios sin costo durante el primer año, herramienta integrada en esta nueva generación de vehículos.

Accesible desde una plataforma web y una aplicación móvil, el sistema permite a los administradores gestionar mejor sus flotas mediante diversas funcionalidades.

Monitoreo en tiempo real

Consulta de la ubicación del vehículo y variables críticas de operación como consumo, kilometraje y horas de uso.

Gestión preventiva

Revisión de diagnósticos e identificación de oportunidades de mejora en cada operación.

Control y alertas

Uso de reportes y alertas configurables para planificar mantenimientos, monitorear el uso de las unidades y tomar decisiones con mayor oportunidad.

Para el Gerente Comercial de Camiones Chevrolet Chile, la digitalización es el complemento clave del soporte físico en taller para evitar detenciones imprevistas: "La tecnología no reemplaza el mantenimiento ni el soporte técnico, pero sí entrega más visibilidad para anticiparse a necesidades y contribuir a la continuidad operacional", finalizó Yáñez.

CON RESPALDO JAPONÉS,
TU NEGOCIO NO CAMINA SOLO



CONOCE MÁS AQUÍ

100% HECHO EN JAPÓN

ELIGE A QUIEN CONOCE EL CAMINO

CHEVROLET

TECNOLOGÍA ISUZU



Dercomaq presenta en Chile la nueva JCB 3CX Plus

Dercomaq presenta en Chile la nueva JCB 3CX Plus, una retroexcavadora que combina mayor capacidad de trabajo, tecnología y confort para responder a las exigencias de distintos proyectos de construcción, infraestructura y movimiento de materiales. El modelo incorpora una serie de mejoras orientadas a aumentar la productividad y facilitar la operación diaria del equipo.

Uno de sus principales atributos está en su desempeño. La 3CX Plus cuenta con un motor JCB EcoMAX de 4,4 litros y 109 HP, con un torque de 516 Nm, además de una bomba hidráulica de pistones de flujo variable que alcanza los 165 L/min. Esta configuración permite entregar mayor velocidad y eficiencia en los ciclos de trabajo, tanto en las labores de carga como de excavación.

A esto se suma la transmisión AutoShift de seis velocidades hacia adelante y cuatro hacia atrás, que realiza cambios automáticos y cuenta con TorqueLock para mejorar el desempeño durante los traslados y en pendientes. El sistema también incorpora la función Kick Down, que permite aumentar el empuje durante las operaciones de carga.

En excavación, la 3CX Plus incorpora cilindros Heavy Lift y una pluma recta que favorece la visibilidad hacia la zanja y permite reducir los reposicionamientos durante el trabajo. En el cargador frontal, el equipo cuenta con una cuchara GP de 1,1 m^3, mientras que la cuchara 6 en 1 se mantiene como una configuración opcional.

109 HP
Motor JCB EcoMAX

516 NM
Torque

1,1 m3
Cuchar frontal GP

165 L/min
Caudal hidráulico

Tecnología que facilita la operación

La nueva 3CX Plus también incorpora Auto-Mate, un conjunto de funciones automatizadas que busca simplificar tareas habituales y mejorar la productividad del operador. Entre ellas se encuentra Auto Check, que realiza una revisión automática de los principales sistemas al activar la llave de encendido, incluyendo niveles de aceite, refrigerante y combustible, además de temperatura y presión de aceite, entre otros parámetros.
El sistema incluye además funciones como Auto Idle, Auto Throttle, Auto Drive, Auto 2WD y Auto SRS. Esta última activa y desactiva automáticamente el sistema de suspensión según una velocidad preestablecida, ayudando a mejorar la retención de la carga durante los desplazamientos y entregando mayor comodidad al operador.







El puesto de trabajo también fue desarrollado pensando en jornadas prolongadas de operación. La cabina Command Plus cuenta con aire acondicionado, 20 difusores distribuidos para favorecer el confort térmico, radio con Bluetooth y una pantalla lateral de 7 pulgadas que entrega información sobre el estado de la máquina, alertas, horarios de servicio y otras funciones.

"La nueva 3CX Plus reúne una serie de atributos que apuntan directamente a las necesidades que tienen hoy nuestros clientes: productividad y facilidad de operación. Es un equipo pensado para trabajar de manera eficiente en distintos escenarios, con una configuración que combina potencia, tecnología y confort", señala Joaquín Carrasco, Brand Manager de JCB en Dercomaq.

Con este lanzamiento, Dercomaq amplía su oferta de retroexcavadoras JCB en Chile y refuerza su propuesta para clientes que buscan equipos capaces de responder a distintas aplicaciones, con tecnología orientada a simplificar la operación y soluciones que permitan aprovechar mejor cada jornada de trabajo.



Pablo Klocker: Managing Director de Maquinaria y Camiones de Inchcape Américas y Director General de Dercomaq. - Adriano Merigli: Presidente / Managing Director de JCB para Brasil y Latinoamérica - Mike Bowers: CEO de Inchcape Américas. - George Bamford: Copresidente (Co-Chairman) global de JCB. - Graeme Macdonald: CEO global de JCB

dercomaq



EVOLUCIONAR ESTÁ EN NUESTRO ADN.

NUEVA RETROEXCAVADORA JCB

3CX PLUS

ESCANEA Y COTIZA TU RETRO JCB

- **109 HP** DE POTENCIA
- **CABINA** COMMAND PLUS
- **AUTO SMOOTH** RIDE SYSTEM
- Transmisión **AUTOSHIFT** 6F / 4R TORQUE LOCK

SUCURSALES: Santiago • Antofagasta • Calama • Copiapó • La Serena • Melipilla • Curicó • Concepción • Temuco • Osorno • Puerto Varas. **CONCESIONARIOS:** Talca • Linares • Parral • Punta Arenas

JCB

INTERNATIONAL S3:
UN TREN MOTRIZ INTEGRADO
La nueva arquitectura llega a Chile en los modelos LT, RH y HV.



LT LARGA DISTANCIA **RH** TRANSPORTE REGIONAL **HV** FAENAS EXIGENTES

Desarrollado y fabricado por International en Estados Unidos, el conjunto integrado de motor, transmisión y postratamiento promete hasta 8% de ahorro de combustible y se apoya en cinco pilares: más rendimiento, eficiencia, disponibilidad, seguridad y menor costo operacional.

Maco Tattersall presentó en Chile el tren motriz integrado S13 de International, un conjunto de motor, transmisión automatizada y sistema de postratamiento diseñado y calibrado por la marca como una sola unidad. Debuta en tres modelos: tractocamión para larga distancia LT, RH para transporte regional y el renovado HV para las faenas más exigentes.

La gran novedad no está en la carrocería, sino en lo que mueve al camión. En lugar de combinar componentes de distintos proveedores, el International S13 integra motor, caja y postratamiento que trabajan en conjunto con un objetivo claro: bajar el costo por kilómetro de las flotas. Antes de llegar al país, sumó 6,4 millones de kilómetros de pruebas en ruta y 60.000 horas en dinamómetro, con ensayos en climas extremos que van desde el desierto de Arizona hasta el hielo de Alas-

ka. Hoy opera en Estados Unidos, México, Colombia, Perú y ahora en Chile.

"El empresario transportista no compra un camión, compra rentabilidad por kilómetro. Eso es lo que International ofrece con el S13: equipos que gastan menos, pasan menos tiempo en el taller y le permiten a una flota crecer sin que sus costos aumenten al mismo ritmo. Somos el socio que cuida la operación mientras el cliente se enfoca en su negocio", afirmó Cristián Urenda, gerente de camiones International de Maco Tattersall.

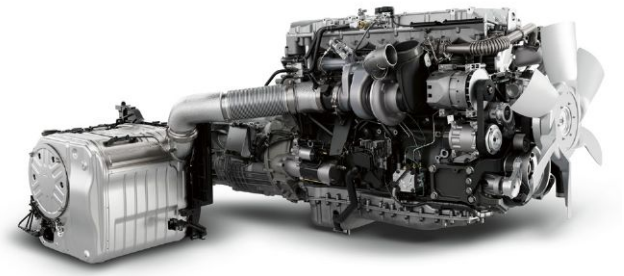
Los cinco pilares del S13

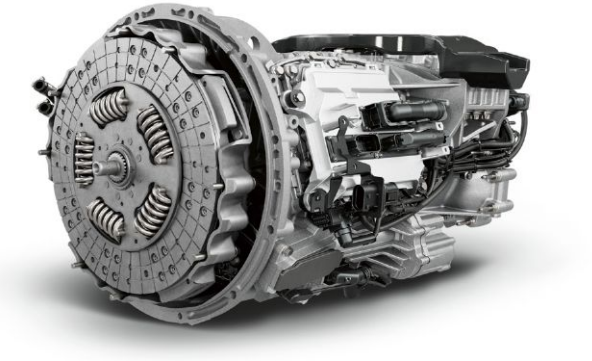
Más rendimiento. El motor S13 es un seis cilindros en línea de 13 litros, que inicialmente llega a Chile con potencias de 400 y 450 hp. Torque de 2.000 y 2.370 Nm, respectivamente, con una curva de torque que inicia a las 950 rpm.

Caja de cambios T14 totalmente automatizada, con 14 velocidades.

Más eficiencia. El tren motriz S13 mejora hasta en 8% el rendimiento de combustible respecto de las versiones anteriores. El motor pesa 300 kg menos gracias a su block de hierro grafitado compacto, lo que se traduce en mayor capacidad de carga útil. La caja T14 ofrece dos modos de conducción, Eco y Desempeño, además de la función Eco-coast, que desacopla el motor de la transmisión cuando la ruta lo permite.

Más disponibilidad. El S13 fue diseñado para pasar menos horas en el taller. Para eso, la marca simplificó varios componentes: no tiene enfriador de EGR, por lo que la recirculación de gases solo actúa en arranques en frío o en ralentí prolongado para elevar la temperatura del postratamiento. Su turbo es de geometría fija y prescinde de controles electrónicos complejos. El postratamiento de doble etapa, sin DOC, realiza dos dosificaciones de urea y no inyecta combustible al sistema, por lo que no requiere regeneración activa del filtro de partículas, cuyo acceso además fue simplificado para la mantención. Menos componentes críticos significan más tiempo del camión en la ruta.





4. Más seguridad. Los LT y RH equipados con S13 incorporan de serie airbag frontal para el conductor y el sistema de seguridad activa Bendix Wingman Fusion, con cámara frontal y radar, que integra control crucero adaptativo con detención y reanudación automáticas, frenado automático, mitigación de colisiones, alerta de salida de carril y asistente de mantención de carril (LKAS). El freno motor alcanza hasta 470 hp y la transmisión suma control de des-

censo, que mantiene la velocidad en bajadas, y maniobra de precisión para enganchar un remolque o aculatar en un andén a muy baja velocidad.

En el rediseñado HV, el airbag para el conductor es Rolltek de cortina, considerando su trabajo en faena donde los camiones se mueven a muy baja velocidad y están más propensos a un volcamiento. El nuevo diseño del capot reduce hasta en 135 cm la zona no visible delante del camión.

Todos los modelos vienen con cabinas de acero galvanizado y cumplen la norma europea ECE R29 de resistencia ante impactos.

Menor costo operacional. La suma de menor consumo, menos peso, menor mantención, mayor disponibilidad y seguridad apunta directamente a reducir el TCO (costo total de propiedad). El tren motriz está certificado bajo la norma estadounidense EPA 2024, que la normativa chilena reconoce como alternativa a Euro VI para vehículos pesados, lo que asegura cumplimiento ambiental sin sacrificar rentabilidad.







13 L

6 cilindros en línea

450 / 450 hp

Potencias en Chile

2.000 / 2.370 Nm

Torque máximo

T14 / 14 velocidades

Transmisión automatizada

DONGFENG

¡CONOCE MÁS!

LA SELECCIÓN IDEAL DE TU NEGOCIO



Descubre como emprender junto a dongfeng

CON SU LINEA LIVIANA Y MEDIANA

DF-618 • DF-820 • DF-1020

Motor Cummins	Cabina Ancha 2.100 mm	Caja de 8 velocidades	Licencia Clase A4	Pick Up de Fábrica

Yutong impulsa la electromovilidad en el Biobío

Con la llegada de 15 nuevos buses 100 % eléctricos



La incorporación de nuevas unidades Yutong al transporte público del Gran Concepción representa un importante avance hacia una movilidad más moderna, eficiente y sostenible en regiones.

Durante octubre de 2026, la Región del Biobío recibió 15 nuevos buses Yutong 100 % eléctricos, destinados a integrarse próximamente a los recorridos de Ruta Las Galaxias, correspondiente a la Unidad de Negocio 80 del transporte público del Gran Concepción.

Esta entrega forma parte de un proyecto que contempla la incorporación de 22 unidades eléctricas, de las cuales siete adicionales llegarán durante las próximas semanas. Los vehículos permitirán fortalecer los servicios que conectan Hualqui, Chiguayante, Concepción y Talcahuano, ampliando la capacidad operacional de la empresa.

La presentación contó con la participación de autoridades regionales, entre ellas el seremi de Transportes y Telecomunicaciones del Biobío, Henry Campos, quienes destacaron la importancia de continuar modernizando el transporte público mediante tecnologías más limpias.

Tecnología al servicio de las personas

Los nuevos buses corresponden al modelo urbano Yutong ZK6890BEVG, con capacidad nominal para 55 pasajeros y equipamiento de alto estándar, que incluye aire acondicionado, calefacción, conectividad Wi-Fi y avanzados sistemas de seguridad.

Su tecnología 100 % eléctrica permite operar sin emisiones directas de gases contaminantes, contribuyendo a reducir el impacto ambiental del transporte urbano.

Con esta incorporación, Yutong Chile continúa fortaleciendo su presencia en regiones y reafirma su compromiso con el desarrollo de soluciones de movilidad eléctrica, innovación tecnológica y transporte sostenible para el país.

Yutong Chile fortalece su presencia en el país con la inauguración de su nuevo Centro de Servicio en San Bernardo

La apertura de esta nueva infraestructura representa un importante paso en el crecimiento de Yutong Chile, reafirmando su compromiso con la excelencia en el servicio de postventa, el respaldo técnico y la atención integral de sus clientes.

El próximo 26 de noviembre de 2026, Yutong Chile inaugurará oficialmente su nuevo Centro de Servicio, ubicado en la comuna de San Bernardo, Región Metropolitana. Este importante hito forma parte de la estrategia de fortalecimiento de la marca en el mercado nacional y refleja su compromiso con el desarrollo de soluciones integrales para el sector del transporte.

La nueva instalación permitirá fortalecer las capacidades de atención y soporte técnico de Yutong en Chile, contribuyendo a una gestión de mantenimiento más eficiente y a un acompañamiento especializado para los operadores de transporte.

Esta iniciativa responde a la creciente necesidad de contar con infraestructura de respaldo que acompañe la evolución del transporte de pasajeros, especialmente en un escenario marcado por la expansión de la electromovilidad y la incorporación de nuevas tecnologías.

Un nuevo estándar en servicio y respaldo

El Centro de Servicio de San Bernardo constituye un avance en el desarrollo de la red de postventa de Yutong Chile, con el objetivo de ofrecer soluciones de mantenimiento, asistencia técnica y soporte especializado que contribuyan a la continuidad operacional de sus clientes.

Más allá de la incorporación de nueva infraestructura, este proyecto refleja una visión de largo plazo basada en la confianza, la calidad del servicio y la construcción de relaciones estratégicas con los operadores del transporte nacional.

Con esta inauguración, Yutong Chile continúa consolidando su presencia en el país y reafirma su compromiso con la innovación, la excelencia operacional

FOTON LIDERA LA NUEVA ERA DEL TRANSPORTE INTERREGIONAL CERO EMISIONES

Nueva infraestructura de carga para el transporte.



Tras la histórica inauguración de la Electroestación Copelec en Chillán Viejo, la marca representada por Andes Motor y el Grupo Kaufmann consolida su liderazgo en la electromovilidad comercial.

Con camiones que superan los 500 kilómetros de autonomía y casos de éxito comprobados en flotas de gran escala como Sotraser, Foton demuestra que conectar el país de extremo a extremo con energía limpia ya es una realidad rentable y operativa.

600 kW

Potencia máxima anunciada para los dispensadores ultrarápidos de la estación



Pedro Peña, Gerente de Desarrollo Corporativo de Sotraser.

"Nuestra evaluación es sumamente positiva y se respalda con más de 4 millones de kilómetros recorridos en operación 100% eléctrica. Las unidades Foton han demostrado una alta confiabilidad y disponibilidad no solo en distribución retail y carretera, sino también operando con éxito en faenas de la gran minería en Chile, bajo los estándares de seguridad y exigencia más altos de la industria. Este rendimiento ha sido posible gracias a una alianza técnica estrecha con la marca, integrando monitoreo preventivo y soporte especializado en terreno desde que iniciamos nuestra ruta eléctrica en 2022".



"Para nosotros como representantes de la marca es bastante importante que se puedan desarrollar estas rutas de electromovilidad. Los camiones fácilmente pueden conectar el país; hoy nuestros camiones ya tienen más de 500 kilómetros de autonomía con una sola carga",

Leonardo Álvarez, *Product Manager de Foton.*

La inauguración de la Electroestación Copelec en el kilómetro 407 de la Ruta 5 Sur, en la comuna de Chillán Viejo (Región de Ñuble), marcó un punto de inflexión para la industria logística nacional. Con 10 puntos de carga simultánea y dispensadores ultrarrápidos de hasta 600 kW, esta infraestructura rompe con el centralismo y habilita el primer gran corredor de transporte eléctrico pesado e interurbano fuera de la Región Metropolitana.

En este escenario estratégico, Foton, marca líder en el segmento de camiones livianos y medianos representada en Chile por Andes Motor (Grupo Kaufmann), se posicionó como el gran protagonista tecnológico, demostrando que la transición hacia flotas cero emisiones no es una promesa a futuro, sino una solución comercial segura y de alta eficiencia para las empresas chilenas.

Un hito de descentralización respaldado por el Estado y la región

La puesta en marcha de este polo energético en Ñuble responde a una estrategia público-privada que busca dotar a las regiones de la misma capacidad tecnológica que la capital. Durante la ceremonia, las autoridades destacaron que el desarrollo de corredores verdes en el sur es vital para la competitividad y sustentabilidad del país.

Pioneros en la ruta: El respaldo de flotas reales

Mientras gran parte de la industria automotriz aún se encuentra en fases de prueba, Foton cuenta con una ventaja competitiva decisiva: millones de kilómetros reales acumulados en las carreteras chilenas. A través de su alianza con grandes operadores logísticos, la marca ha validado la resistencia, confiabilidad y ahorro operacional de sus unidades eléctricas bajo condiciones de máxima exigencia.



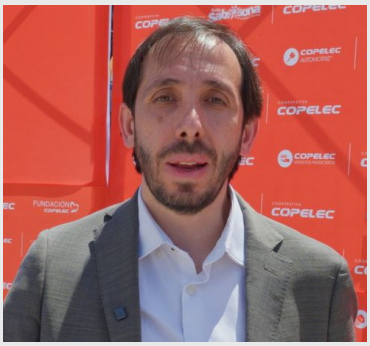
Matías Cisternas, Product Manager de Camiones Livianos y Medianos Foton.

"Tenemos la marca Foton, que ha sido un pionero en esto gracias a una empresa de confianza como Sotraser, una de las empresas de transporte más grandes de Chile, que ya cuenta con más de 40 unidades Foton eléctricas con más de dos años de rodaje continuo. Es por eso que nosotros, como Grupo Kaufmann y Andes Motor, tenemos la solución completa y una marca muy segura para electrificar la flota. Para nuestro grupo, los clientes son lo más importante"

+500 km
Autonomía declarada por Foton

+4 millones
Kilómetros recorridos por SOTRASER

+40 unidades
Camiones eléctricos FOTON Sotraser



Kaufmann plantea que el desarrollo de infraestructura de carga es parte de la solución para que la tecnología pueda crecer.

Claudio Gavilán subgerente New Mobility



La cooperativa destaca el aporte de la estación a la Región de Ñuble y al corredor de transporte del país.

Patricio Lagos Gerente Copelec





Un ecosistema integral: Carga, sinergia local y rentabilidad financiera

Más allá del aporte medioambiental, el salto hacia la electromovilidad responde a una lógica financiera clara. Al analizar el Costo Total de Propiedad (TCO), los camiones eléctricos reducen drásticamente el gasto por kilómetro recorrido frente al diésel y disminuyen los costos de mantenimiento preventivo al contar con menos piezas móviles sometidas a desgaste.

Para asegurar que esta rentabilidad se cumpla en terreno, la visión del Grupo Kaufmann y Andes Motor trasciende la entrega del vehículo, involucrándose activamente en el desarrollo de la red energética junto a generadoras y distribuidoras.

"Los clientes son lo más importante, tener clientes exitosos, una tecnología que no tiene una solución para cargar es una tecnología que no se va a desarrollar; en ese sentido, nosotros como Kaufmann empujamos muy fuertemente y acompañamos a todos los stakeholders para poder hacer esto. Apoyamos al mandante en entender el negocio y apoyamos a las generaciones de carga. Hoy tenemos flotas importantes que van a generar demanda y que van a ser rentables para el negocio", aseguró Claudio Gavilán, Subgerente de New Mobility de Kaufmann.

Esta sinergia entre el sector automotriz y el energético se ve reflejada directamente en Chillán Viejo, donde las instalaciones de la Cooperativa Copelec colindan con el soporte técnico de Kaufmann, creando una alianza natural en beneficio de los transportistas.

"La inauguración de esta electroestación viene a completar un hito importante dentro de los planes que nuestra cooperativa eléctrica tiene. Aportar a la Región de Ñuble una estación de electromovilidad es un beneficio no solamente a la región, sino que también al país. Y bueno, con Kaufmann, va a ser una buena ayuda entre ambas empresas que estamos dispuestos a seguir para que esto se aproveche, fluya al bien del país y para los clientes que transitan por esta ruta", comentó Patricio Lagos, Gerente General de Copelec.

Foton: El socio estratégico para la transformación logística

La consolidación de este corredor en la Ruta



5 Sur confirma que la electromovilidad comercial alcanzó su madurez en Chile. Los vehículos eléctricos de hoy ofrecen tiempos de viaje y productividad equivalentes a los del transporte convencional diésel, pero con cero emisiones locales, menor contaminación acústica y una eficiencia operativa superior.

Con el respaldo de Andes Motor, una red de postventa de clase mundial a lo largo de todo Chile y camiones que superan los 500 kilómetros de autonomía, Foton se consolida como el socio estratégico indiscutido para las empresas que lideran la transformación logística del país.



FOTON

30th since 1996-2026

Cada operación tiene su **FOTON**



AUMARK 1321

60 CUOTAS DE

$599.990 *

CAE 21,65%

BK SERVICIOS FINANCIEROS

*Términos y condiciones en **FOTON.CL/LEGALES**

andesmotor.cl | 2 2720 2221 | servicioclientes@andesmotor.cl

andesmotor

MAXUS Y GAMA MOBILITY ENTREGAN 62 VEHÍCULOS

La flota de integrará a la operación de 99 minutos, empresa logística que presta servicios a Mercado Libre en Chile.



La eficiencia de las operaciones logísticas depende, entre otros factores, de contar con vehículos adecuados para los distintos volúmenes de carga, recorridos y necesidades de distribución. En este contexto, Maxus, marca representada en Chile por Andes Motor, junto a Gama Mobility, concretaron la entrega de 62 vehículos a 99 Minutos, empresa de logística que presta servicios a Mercado Libre en Chile.

62

VEHÍCULOS

35 Deliver 9 L2H2 - 5 Deliver L3H3

20 G10 Cargo - 2 Deliver 9 L3H2

La flota está compuesta por 35 unidades Maxus Deliver 9 L2H2, 20 unidades G10 Cargo, 5 unidades Deliver 9 L3H3-c y 2 unidades Deliver 9 L3H2, modelos comerciales que ofrecen distintas capacidades y configuraciones para responder a los requerimientos de transporte y distribución de mercancías.

"Las operaciones de distribución requieren vehículos que respondan a distintas condiciones de uso, volúmenes de carga y recorridos. Esta entrega refleja nuestra capacidad para acompañar a los clientes con soluciones adaptadas a sus necesidades operacionales, respaldadas por nuestros productos y una red de servicio a lo largo del país", señaló Juan Miguel Casar, gerente de Maxus en Chile.

Orlando Villalobos, gerente comercial de Gama Mobility, destacó el rol de la compañía en el desarrollo de soluciones de movilidad ajustadas a las necesidades de cada operación. Su aporte no se limita a la incorporación de vehículos, sino que considera comprender los requerimientos de sus clientes y ofrecer alternativas flexibles de leasing operativo, arriendo y gestión de flotas, con una mirada de largo plazo. En tanto, Pablo Casorzo, country manager de 99 Minutos para Chile y Perú, señaló que esta flota permitirá fortalecer la capacidad de respuesta de la compañía frente a la demanda de distribución de última milla.

En términos técnicos, la Maxus G10 Cargo equipa un motor diésel 2.0 litros de 163 HP y 375 Nm de torque, transmisión manual de seis velocidades y una capacidad de carga útil de 945 kilos. La gama Deliver 9, en sus versiones L2H2, L3H2 y L3H3-C, ofrece volúmenes de carga de 10,5, 11,6 y 13 m^3, respectivamente, permitiendo adaptar los vehículos a distintos tamaños y volúmenes de mercancías.

Con más de 13 años de trayectoria, Gama Mobility es una empresa chilena especializada en soluciones de movilidad para personas y empresas. A través de servicios de leasing operativo, arriendo y gestión de flotas, acompaña a sus clientes en la administración de sus necesidades de transporte, aportando flexibilidad y soluciones acordes con sus desafíos operacionales.



10,5 m3
Deliver 9 L2H2

11,6 m3
Deliver 9 L3H2

13 m3
Deliver 9 L3H3-C

99 MINUTOS

"La incorporación de estos 62 vehículos representa un hito clave en nuestro crecimiento y consolida la operación que realizamos para nuestros clientes en el país".

PABLO CASORZO - COUNTRY MANAGER DE 99 MINUTOS PARA CHILE Y PERÚ

KAUFMANN / MERCEDES BENZ

DE LA RUTA A LOS DATOS

Kaufmann utiliza tecnología conectada para reconocer la conducción segura en Chile.



¿Qué hace que un conductor de camiones destaque por su seguridad y eficiencia?

Hasta hace algunos años, responder esa pregunta dependía principalmente de la experiencia y la observación. Hoy, la tecnología permite incorporar datos concretos sobre el desempeño de los vehículos. Esa fue la premisa de **Maestros de la Ruta 2026,** la iniciativa con la que Kaufmann y Daimler Latina pusieron la conectividad al servicio del reconocimiento de los conductores profesionales en Chile.

La primera edición nacional culminó este martes en el Centro Logístico Kaufmann (CLK), donde tres finalistas participaron en pruebas de destreza al volante de tractocamiones Mercedes-Benz Actros. Sin embargo, el camino hacia esta instancia comenzó mucho antes y en un escenario diferente: las rutas por las que los participantes trabajan habitualmente.

Mediante los servicios digitales de Kaufmann Connect, la compañía analizó información de conducción para seleccionar a los mejores evaluados. La seguridad tuvo la mayor ponderación, con un 40% del puntaje, seguida de la eficiencia, con un 35%, y el uso correcto del tractocamión y su sistema de frenos, con un 25%.

40%	35%	25%
Seguridad	Eficiencia	Uso del camión y frenos

Nueva SPRINTER ESCOLARES

+ Suma valor a tu negocio.



*Imagen referencial.

SPRINTER 417 CDI

Tú eliges cómo avanzar.

28 + 1 ASIENTOS.

- Transmisión **Manual**
- Transmisión Automática **9G Tronic**

PRECIO ESPECIAL DESDE:

$50.990.000 + IVA

$60.678.100 IVA INCL.

KAUFMANN

Términos y condiciones en kaufmann.cl/oportunidades-vans

Cuando la información se convierte en gestión

Kaufmann Connect integra datos de vehículos y operación para apoyar a las empresas de transporte.



+15.000

VEHÍCULOS CONECTADDOS

2.500

CLIENTES EN LATINOAMERICA

Uno de los principales desafíos de las flotas de carga es contar con información que permita comprender cómo se utilizan sus vehículos y detectar oportunidades de mejora. En ese ámbito, la telemetría ofrece una herramienta para analizar el desempeño de la conducción, apoyar la toma de decisiones y promover un uso más eficiente de los camiones.

Esa es parte de la propuesta de Kaufmann Connect, el ecosistema de servicios conectados de Grupo Kaufmann que integra vehículos, operaciones y datos en una misma plataforma. A través de sus soluciones, las empresas pueden acceder a información relevante para la administración de sus flotas, complementada con el acompañamiento de especialistas en transporte.

"La tecnología está cambiando la manera en que las empresas pueden gestionar sus flotas. Hoy no basta con contar con un buen camión; también es importante conocer cómo se utiliza y disponer de información que ayude a mejorar la operación. Maestros de la Ruta nos permitió llevar ese concepto a la práctica y, al mismo tiempo, reconocer a los conductores que hacen de la seguridad y la eficiencia una parte fundamental de su trabajo".

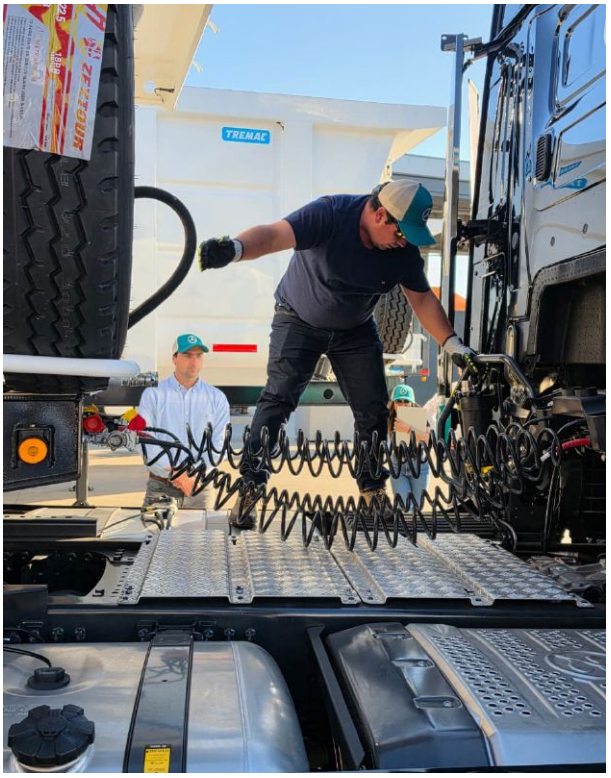
ANDRÉS MANN, GERENTE DIVISIÓN CAMIONES EN KAUFMANN CHILE.

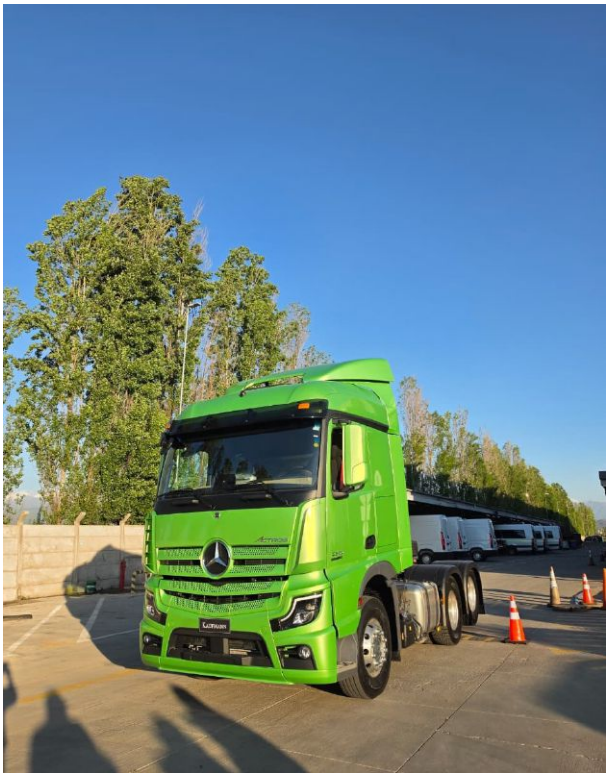
La compañía ha fortalecido esta propuesta a nivel regional. Actualmente, Connect tiene presencia en Chile, Perú, Colombia y Paraguay, con más de 15.000 vehículos conectados y 2.500 clientes de Grupo Kaufmann en Latinoamérica.

De la evaluación al desempeño cotidiano

La información de operación puede orientar decisiones y acciones de mejora en las flotas

Para los operadores de transporte, disponer de estos antecedentes abre la posibilidad de identificar tendencias de conducción, orientar acciones de mejora y complementar la gestión de sus vehículos con información obtenida de su funcionamiento cotidiano.





Más allá de las habilidades demostradas durante la final, el certamen permitió reconocer prácticas de conducción a partir de indicadores obtenidos durante la operación de los vehículos, poniendo de relieve el valor que puede tener esta información para la gestión de las empresas de transporte.



Los protagonistas detrás de cada recorrido

Maestros de la Ruta también buscó destacar el papel de quienes están al volante.



La convocatoria estuvo dirigida a empresas clientes que cuentan con tractocamiones Mercedes-Benz Actros conectados a los servicios digitales de Kaufmann. Esta condición permitió evaluar a los participantes mediante datos de telemetría y reconocer tanto sus habilidades como el compromiso de las compañías que han incorporado estas herramientas a sus operaciones.

El ganador de la primera edición nacional fue Ricardo Cortéz, conductor de Transportes San Gabriel en Antofagasta. “Para mí fue una muy buena experiencia haber participado. Valoro mucho el apoyo de la empresa San Gabriel, que confió en mí y me dio todas las facilidades para poder viajar desde Antofagasta a Santiago y ser parte de este concurso. Haber llegado hasta acá y además obtener el primer lugar es algo muy importante para mí”, comentó.

Los finalistas de esta primera edición de Maestros de la Ruta representaron a Transportes San Gabriel, Marco Salgado y Sotraser, empresas que fueron parte de una competencia que también permitió poner en valor el potencial de la conectividad para fortalecer la seguridad y la eficiencia del transporte de carga, un desafío en el que Kaufmann busca seguir acompañando a sus clientes a través de vehículos, tecnología y servicios especializados.

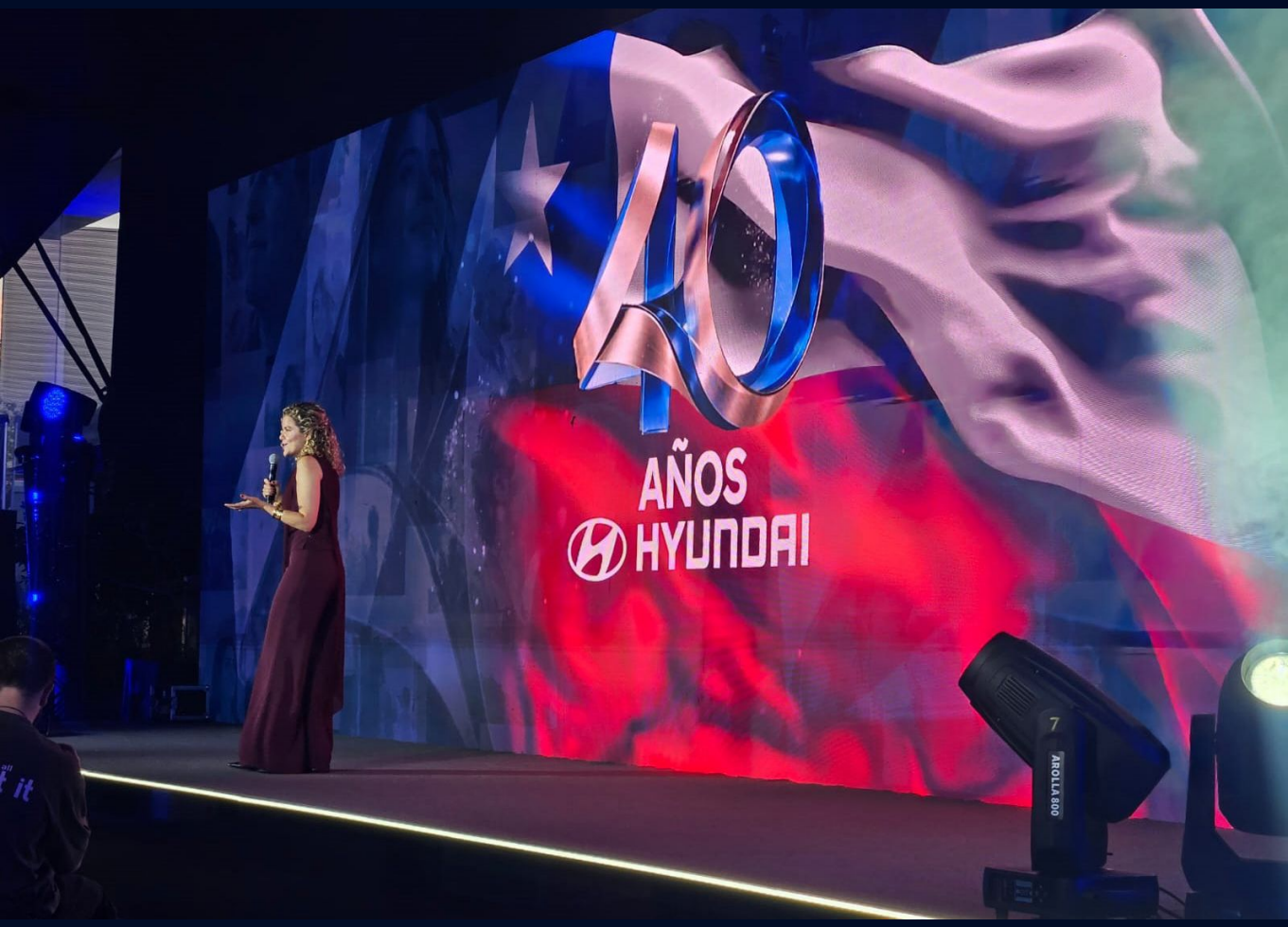


GANADOR!!

Ricardo Cortéz, conductor de Transportes San Gabriel en Antofagasta

MAESTROS DE LA RUTA





ANIVERSARIO | 1986 - 2026

CUATRO DÉCADAS EN CHILE

Hyundai y Gildemeister conmemoraron 40 años de una alianza que ha acompañado la evolución del mercado automotor nacional

750.000+	57	20
Vehículos vendidos en Chile	Puntos de venta en el país	Modelos en el portafolio

La marca de origen surcoreano festejó su cuadragésimo aniversario en el país con una inédita exhibición de algunos de sus modelos más emblemáticos.

The new ACCENT.

El nuevo clásico.



Panel de instrumentos de supervisión de 10.25 pulg.
y pantalla AVNT de 8.5 pulg.



Faros delanteros LED de proyección dual.



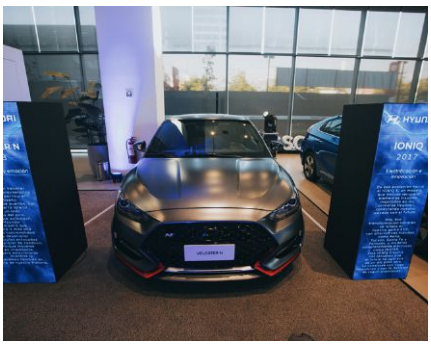
Asistente de mantenimiento carril (LKA).

GILDEMEISTER

HYUNDAI

MODELOS QUE MARCARON DISTINTAS ETAPAS

La celebración incluyó una exhibición de vehículos emblemáticos que permitió recorrer la presencia de Hyundai en Chile y observar cómo ha cambiado su propuesta a lo largo de cuatro décadas







Una de las alianzas automotrices más reconocidas del país celebró oficialmente sus 40 años de vínculo ininterrumpido. Fue en 1986 que Gildemeister asumió la representación de Hyundai, década en que la marca surcoreana se abría paso en la escena latinoamericana. Desde entonces, sus vehículos se han ganado un lugar en el mercado local, acercando a los chilenos una oferta que ha evolucionado en calidad, tecnología y seguridad.

Cuarenta años después, Hyundai y Gildemeister conmemoraron su historia junto a sus socios estratégicos, poniendo en perspectiva una trayectoria que hoy tiene a la marca entre las tres favoritas de los chilenos. Con presencia en los segmentos de pasajeros, SUV y comerciales, buena parte de sus modelos han acompañado a distintas generaciones de familias en sus viajes, aventuras y momentos del día a día, consolidando una presencia que va más allá de sus resultados en el mercado.



"Hemos forjado una relación sólida con Hyundai Motor Company, con el compromiso de acercar a los chilenos vehículos seguros y de calidad, incorporando nuevas tecnologías que respondan a sus necesidades. Y lo queremos seguir haciendo por los próximos años".

MARCELLO MARCHESE | CEO DE GILDEMEISTER

Una industria en transformación

La conmemoración también puso el foco en los próximos desafíos de la marca. Desde 2023, Hyundai ha impulsado en Chile una estrategia para ampliar las alternativas híbridas y eléctricas, en línea con la transformación tecnológica del sector automotor.



"Nada de lo que celebramos hoy habría sido posible sin las personas que han construido Hyundai en Chile durante estos 40 años: los colaboradores, nuestra red de concesionarios y los miles de chilenos que han confiado en nuestros autos"

IRENE GÁLVEZ
GERENTE DE NEGOCIO HYUNDAI EN CHILE

Escala nacional y nuevos desafíos

Hyundai supera las 750.000 unidades vendidas en Chile y cuenta con una veintena de modelos, tres tipos de motorización —combustión, híbrida y 100% eléctrica—, 57 puntos de venta y más de 700 colaboradores en el país.

En su mirada hacia el futuro, Marcello Marchese planteó la importancia de contar con un marco regulatorio alineado con los estándares internacionales, especialmente frente a los cambios pendientes en la Ley de Eficiencia Energética. La discusión, señaló, será relevante para seguir desarrollando un mercado abierto, con alternativas accesibles y más eficientes.

1986
Gildemeister asume la Representación de Hyundai en Chile.

2023
Impulso a la ampliación de alternativas híbridas y eléctricas.

2026
La alianza conmemora cuatro décadas y más de 750.000 unidades

40 años de presencia en Chile

La trayectoria de Hyundai en Chile combina la evolución de su portafolio con una red comercial extendida y una relación de largo plazo entre la marca, su representante y los usuarios.

Eficiencia energética: el desafío de avanzar sin encarecer el acceso a los vehículos



ANAC advierte que las nuevas exigencias previstas para enero de 2027 podrían retirar más de 800 modelos de entrada del mercado chileno. El gremio plantea revisar el calendario de implementación y evaluar sus efectos sobre los precios, la oferta, el empleo y la renovación del parque automotor.

La discusión sobre eficiencia energética en el mercado automotor chileno está entrando en una etapa decisiva. A partir de enero de 2027 está previsto un nuevo aumento del rendimiento referencial exigido a los vehículos livianos, una modificación que, según las estimaciones de la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC), podría tener un impacto importante en la oferta disponible y en el precio de los automóviles.

El gremio advierte que más de 800 modelos de entrada podrían dejar de comercializarse en el país si se aplica el nuevo estándar en las condiciones previstas. Se trata principalmente de vehículos a combustión ubicados bajo los $15 millones, un segmento que concentra alternativas relevantes para familias de ingresos medios, pequeñas empresas y personas que utilizan el automóvil como herramienta de trabajo.

El cambio regulatorio contempla elevar el rendimiento referencial desde 18,8 hasta 22,8 kilómetros por litro de gasolina equivalente para el período 2027-2029, lo que representa un incremento de 21,3%. Esta exigencia se suma a la adopción del ciclo de medición WLTC para la homologación, vigente desde octubre de 2025, que utiliza condiciones de prueba más exigentes que el ciclo anterior.

Desde ANAC sostienen que la combinación de ambos factores podría obligar a las marcas a incorporar tecnologías más costosas para adecuar sus modelos. Según sus cálculos, ese proceso podría significar un incremento de entre US$3.500 y US$5.000 por vehículo, además de la exposición a eventuales multas por incumplimiento.

El costo de la transición

Para Sebastián de Cárcer, presidente de ANAC, el principal riesgo está en que una política orientada a mejorar la eficiencia termine reduciendo las alternativas de compra para quienes tienen menor capacidad de financiamiento.



"Si más de 800 modelos de entrada salen del mercado, el impacto puede convertirse en un misil al bolsillo de la clase media"

Diego Mendoza, secretario general de ANAC, advierte que el ahorro operacional no compensa por sí solo el mayor costo inicial de los vehículos. En el escenario del gremio, la aplicación del nuevo estándar desde enero de 2027 podría reducir las ventas hasta en 80.000 unidades, cerca de una cuarta parte del mercado proyectado para 2026, y generar una caída de US$1.760 millones en la actividad comercial, con efectos sobre una cadena que emplea a más de 115.000 personas.

ANAC sostiene que el encarecimiento también podría retrasar la renovación del parque y, con ello, parte de los beneficios ambientales esperados. Por eso propone mantener el estándar actual de 18,8 km/l durante 2027 y 2028, conservar el ciclo WLTC y utilizar ese período para reunir datos locales. Además, plantea avanzar hacia una medición por emisiones de CO_2, incorporar incentivos a la electrificación y revisar las barreras arancelarias que, según sus antecedentes, significaron cerca de US$10,1 millones para vehículos electrificados durante 2025.

La discusión sigue pendiente de una definición del Ministerio de Energía. Para ANAC, el desafío es compatibilizar mayores exigencias de eficiencia y reducción de emisiones con precios y una oferta que permitan a los consumidores renovar sus vehículos y acceder a nuevas tecnologías.

800+
Modelos de entrada que podrían salir del mercado, según ANAC

80.000
Unidades menos en ventas durante 2027, en el escenario estimado por ANAC

US$3.500–5.000
Costo adicional estimado por vehículo para adecuarse a los estándares



"La falta de una definición también tiene un costo. Las decisiones sobre los vehículos que llegarán a Chile en 2027 se toman hoy, y prolongar esta incertidumbre puede afectar la oferta y las opciones de las familias. Hemos puesto propuestas concretas sobre la mesa: mantener la fase actual durante 2027 y 2028, conservar la nueva medición y mejorar las condiciones para incorporar tecnologías más eficientes. Necesitamos que el Ministerio de Energía responda y establezca plazos de trabajo. Estamos disponibles para avanzar, porque la eficiencia energética debe traducirse en vehículos que las personas puedan comprar y en ahorros que lleguen a su bolsillo".

MAN AMPLÍA SU OFERTA CON LA TGE 4×4

La van para 16 pasajeros más el conductor llega a Chile con tracción integral, motor biturbo diésel y una propuesta para minería, industria y turismo.



UNA NUEVA APLICACIÓN PARA LA MARCA

MAN incorpora al mercado chileno la TGE 4.160 AT 4×4 Next Level, una van para pasajeros que amplía la presencia local de la marca más allá de los camiones. Su llegada apunta a operaciones que necesitan trasladar equipos de trabajo en condiciones exigentes, con recorridos que pueden combinar ciudad, carretera y caminos de mayor complejidad.

La marca identifica oportunidades en minería, industria forestal y turismo off road, donde la seguridad y la capacidad de desplazamiento son factores relevantes.

ANTONIO BELART · BRAND MANAGER DE MAN EN CHILE

"La llegada de la TGE 4×4 representa un paso importante para la evolución de MAN en Chile y responde a una estrategia que busca ampliar la presencia de la marca en nuevas aplicaciones"

La generación Next Level incorpora una nueva arquitectura electrónica, panel de instrumentos digital y pantalla central MAN Media Van. Según equipamiento, puede sumar frenado de emergencia, asistente de mantenimiento y cambio de carril, control crucero adaptativo y monitoreo del entorno





CAPACIDAD, TRACCIÓN Y CONECTIVIDAD

Una configuración para el transporte de pasajeros en operaciones que demandan seguridad, confort y versatilidad.



El vehículo, con capacidad para 16 pasajeros más el conductor, cuenta con un motor 2.0 BiTurbo diésel de 163 CV y 410 Nm, transmisión automática de ocho velocidades y tracción integral.

CONFORT Y RESPALDO PARA LA OPERACIÓN

Según configuración, ofrece asiento Ergo Comfort con suspensión, climatización, volante calefactado, Keyless Start, Apple CarPlay, Android Auto y carga inalámbrica. El motor 2.0 Bi-Turbo diésel cumple Euro 6-E. La garantía anunciada es de 24 meses sin límite de kilometraje; los intervalos de mantenimiento se definen de acuerdo con las condiciones de uso.



16+1	163	400 Nm	8 vel.	4x4
Pasajeros	Potencia	Torque	Automática	Tracción



Con la llegada de la TGE Next Level, Porsche Chile, representante del Grupo Volkswagen y sus marcas en el país, pasa a estar presente en todas las categorías del mercado automotriz nacional, desde automóviles de pasajeros y deportivos hasta vehículos comerciales, vans, camiones y buses, con soluciones tanto para clientes particulares como para empresas.




Sólo queremos que te lleves una buena Impresión
DISEÑO ESPECIALIZADO • BRANDING VEHICULAR • PROMOCIONALES PARA EVENTOS • SOPORTES GRÁFICOS
PLANEA
IMPRESION
REGALOS
DISEÑO
www.planea.cl / ventas@planea.cl / wsp: +56 9 5533 7986

LANDKING PROYECTA SU CRECIMIENTO REGIONAL CON CHILE COMO MERCADO ESTRATÉGICO

Pak Yuan, Regional Manager de Landking, analiza la evolución de la marca, el respaldo de Weichai e Indumotora y los desafíos para consolidar su presencia en el mercado chileno.



Desde su llegada oficial a Chile en 2024, Landking ha desarrollado una estrategia apoyada en la ampliación de su oferta de vehículos comerciales y en el respaldo industrial del Grupo Weichai, junto con la operación local de Indumotora. El mercado chileno ha adquirido una relevancia que va más allá de su condición de destino comercial y hoy forma parte de sus planes de expansión regional.

Según explicó **Pak Yuan**, a mayo de 2026 la marca ya había alcanzado el 80% de su meta comercial anual. En la Expo Industrial Internacional Chile 2026, realizada en Espacio Riesco, el ejecutivo conversó en exclusiva con Revista RTT sobre los resultados, la competencia y los próximos pasos de la compañía

“Los logros alcanzados en Chile validan nuestra estrategia regional”

¿Qué relevancia tiene el mercado chileno dentro de la estrategia de expansión de Landking en Latinoamérica?

Chile desempeña un papel fundamental para nosotros. Desde que iniciamos nuestras operaciones en el país en 2024, hemos obtenido resultados muy positivos en poco tiempo, tanto en volumen de ventas como en posicionamiento de marca. El desempeño local ha superado nuestras expectativas iniciales. Los logros alcanzados en Chile respaldan y validan nuestra estrategia de crecimiento regional.



La llegada de nuevas marcas de vehículos comerciales de origen chino ha intensificado la competencia. ¿Qué factores diferencian a Landking?

Sabemos que el mercado chileno es muy abierto y que cada vez llegan más marcas a competir. Frente a este escenario, apostamos por dos pilares. El primero es contar con un portafolio diversificado, con productos diseñados para adaptarse a las distintas exigencias operativas de los clientes locales. El segundo es nuestro respaldo corporativo y local. Disponemos del soporte tecnológico e industrial del Grupo Weichai, al que se suma la alianza estratégica con nuestro importador y socio en Chile, Indumotora.



Después de esta primera etapa de crecimiento, ¿cuáles son los principales desafíos y oportunidades para Landking?

Nuestro mayor desafío es seguir construyendo y ganándonos la confianza de los clientes día a día, en un entorno altamente competitivo. Nuestros esfuerzos estarán centrados en fortalecer la red de servicio de posventa a lo largo del país y continuar ampliando nuestra línea de productos. Haber alcanzado en mayo el 80% de nuestra meta comercial para 2026 nos entrega confianza y solidez para proyectar la consolidación de la marca.

Ampliar la oferta y fortalecer el servicio



La incorporación del LK10 representa una novedad dentro de la gama. ¿Qué importancia tiene este modelo para la competitividad de Landking?

Trabajamos constantemente para ampliar nuestra oferta y completar nuestro catálogo de soluciones para el transporte. En esa línea, el nuevo LK10 (LK1016) es una pieza clave. Es un modelo completamente nuevo dentro de nuestra gama, orientado a clientes que requieren un motor de mayor potencia y torque para sus operaciones diarias. Su incorporación fortalece nuestra competitividad y nos permite responder a necesidades que hasta ahora no estaban cubiertas dentro del portafolio.

¿Cuál es la visión de Landking a largo plazo y cómo esperan posicionarse en Chile y Latinoamérica?

Todo lo que estamos haciendo busca consolidar una imagen sólida y construir relaciones duraderas con nuestros clientes, apoyados en el trabajo conjunto con Indumotora y el Grupo Weichai. Nuestra visión es establecer una marca líder en soluciones de transporte comercial en Chile y el resto de América Latina. Queremos que los clientes nos relacionen con cuatro atributos esenciales, alta eficiencia, fiabilidad, alto torque y tecnología avanzada

Tres modelos para distintas necesidades de operación.



LK5

Motor gasolinero 1,6 litros, 122 HP y 158 Nm, caja manual de cinco velocidades y doble rodado trasero. Declara hasta 2.000 kg de carga útil y puede conducirse con licencia Clase B.



LK614

Motor turbodiésel Weichai de 2,3 litros, 140 HP y 320 Nm, con transmisión manual de seis velocidades. En versión chasis cabina admite hasta 3.800 kg de carga. Incorpora frenos de aire con ABS, control de estabilidad y cabina certificada bajo ECE R29.



LK10DC

La doble cabina LK10DC combina espacio para pasajeros y plataforma de carga con barandas abatibles. Apunta a cuadrillas de trabajo, construcción y servicios técnicos que necesitan trasladar personas y herramientas.

WINDROSE R700

Casi 400 kilómetros para conocer otra forma de conducir un camión pesado



Pedro Murúa *José Ignacio Gutiérrez*

Hay camiones que uno reconoce de inmediato por su configuración, por el sonido del motor o por la manera en que responden cuando comienzan a moverse. Y hay otros que obligan a cambiar las referencias antes incluso de ponerlos en marcha. El Windrose R700 pertenece a este último grupo. No solo porque es un tractocamión 100% eléctrico de largo alcance, sino porque propone una arquitectura completamente distinta a la que estamos acostumbrados a encontrar en el transporte pesado.

La primera prueba de manejo de este modelo en Chile nos permitió conocerlo en condiciones de ruta, más allá de una presentación estática o de la revisión de sus especificaciones. Fueron cerca de 400 kilómetros de recorrido durante una jornada completa, junto a José Ignacio Gutiérrez, periodista y colega de RutaMotor, quien estuvo a cargo de la conducción gracias a su licencia profesional A5. Desde las instalaciones de Trail Logistic iniciamos una experiencia que tuvo como uno de sus puntos de referencia la cuesta El Melón, con un remolque de más de 20 metros de largo y sin carga.

Esta salida también tuvo un significado especial para nosotros. Fue el punto de partida de una alianza entre Revista RTT y RutaMotor, dos medios que desde distintas miradas llevan años siguiendo la evolución de la industria automotriz y del transporte. La idea era sencilla, pero exigente. Poner un camión de nueva generación en carretera, observar su comportamiento y conversar sobre lo que realmente ocurre detrás del volante. José Ignacio aportaba su experiencia de conducción y yo iba siguiendo cada detalle desde la mirada periodística y técnica, contrastando lo que conocíamos de otros camiones pesados con las soluciones que propone Windrose

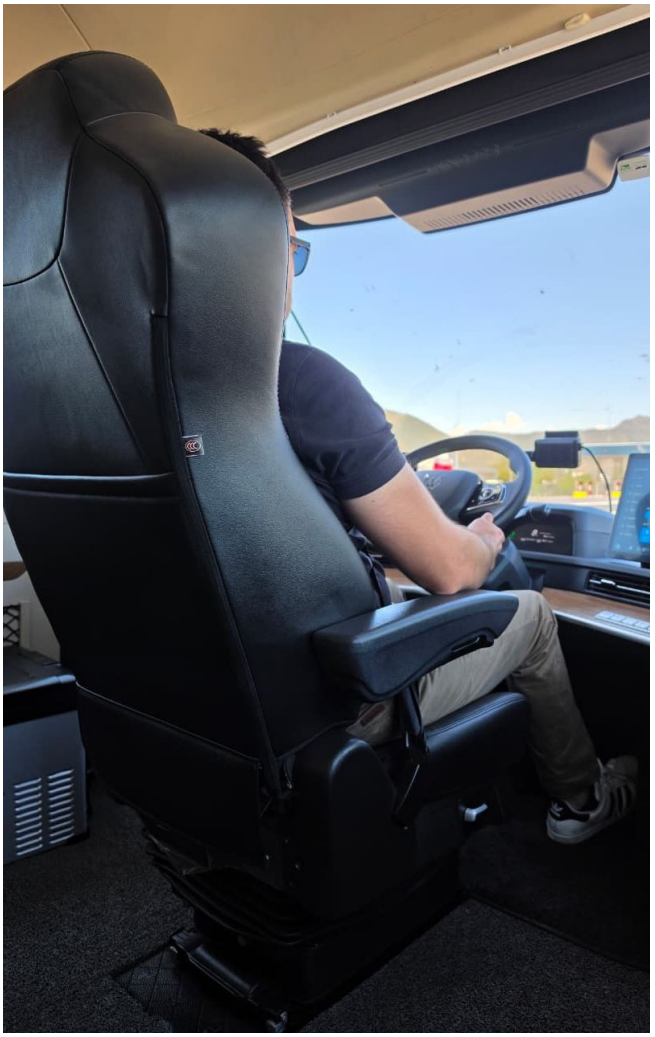
Desde el primer contacto quedó claro que no estábamos frente a un tractocamión convencional al que simplemente se le había reemplazado el motor diésel por uno eléctrico. El R700 fue concebido desde su origen como un vehículo eléctrico y eso se refleja en su distribución interior, en la arquitectura del puesto de conducción y en la manera en que se organiza la información para el conductor.

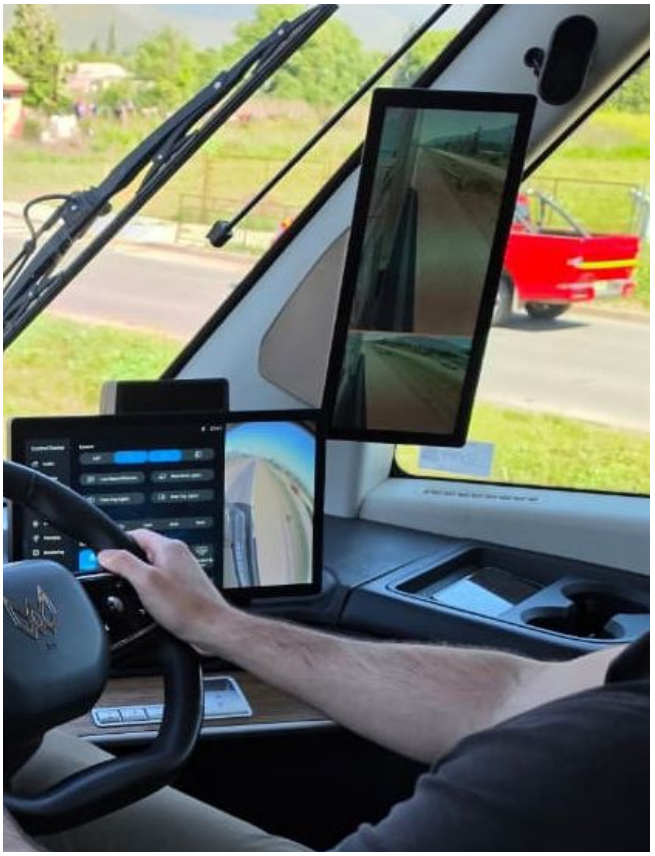
La primera conversación surgió precisamente al subir a la cabina. La posición central del asiento rompe con una de las referencias más arraigadas del transporte pesado. Estamos acostumbrados a conducir desde el costado izquierdo, con el volante, los espejos y el tablero organizados alrededor de esa posición. En el Windrose, el conductor se ubica en el centro y la sensación inicial es distinta. La perspectiva sobre la carretera cambia y también la relación con los límites del vehículo.

Al acomodarnos en el puesto de conducción, la primera impresión fue la amplitud del campo visual hacia adelante. La ubicación central permite observar la vía desde una posición más simétrica y reduce la sensación de estar desplazado hacia uno de los costados del camión. José Ignacio fue uno de los primeros en comentar este aspecto mientras revisaba la posición del volante y los controles. La visibilidad frontal es uno de los elementos que más llaman la atención, especialmente cuando se compara con la disposición tradicional de una cabina pesada.

La experiencia visual se complementa con un sistema de cámaras y monitores interiores. El vehículo incorpora cámaras exteriores que entregan imágenes del entorno amplificando por tanto, la información disponible para el conductor. Las pantallas laterales







permiten consultar diferentes perspectivas del entorno, algo especialmente relevante en maniobras, cambios de pista y desplazamientos en espacios reducidos, haciéndolos absolutamente efeicientes.

Este sistema requiere acostumbrarse a una nueva forma de mirar. Durante los primeros minutos, uno tiende a buscar referencias en los lugares donde normalmente encontraría un espejo. Después comienza a comprender la lógica de las pantallas y la posibilidad de consultar imágenes desde distintos ángulos. Lo interesante es que la tecnología no está puesta únicamente para generar una impresión futurista. Tiene una función concreta en la percepción del entorno y en la reducción de zonas que pueden quedar fuera del campo visual directo.

La cabina también se diferencia por su presentación interior, lo primero que nos surgió decir, es que parece un escritorio o mesa de trabajo muy comfortable. El tablero tiene un diseño limpio, con superficies ordenadas y una distribución que privilegia las pantallas digitales. Frente al conductor se encuentra un display compacto con información de marcha, mientras que a ambos costados se ubican monitores de mayor tamaño que concentran las imágenes de las cámaras y distintas funciones del vehículo. La información está distribuida de una manera poco habitual para quienes venimos de probar camiones convencionales, pero responde a una arquitectura pensada alrededor de la electrónica y la gestión digital.

Durante la jornada fuimos revisando esos elementos mientras Jose conducía. La conversación no se limitó a las cifras de potencia o autonomía. También nos detuvimos en la ergonomía, en la ubicación de los mandos y en la facilidad para consultar la información sin desviar demasiado la atención de la carretera. En un camión de larga distancia, estos detalles tienen importancia operacional. El conductor pasa muchas horas en su puesto de trabajo y cualquier solución que

contribuya a una mejor visibilidad, una postura adecuada y una lectura clara de los instrumentos puede influir en la experiencia diaria.



La respuesta eléctrica en carretera

El Windrose R700 declara una potencia de 680 kW nominales y hasta 1.040 kW de potencia máxima, cifras que lo sitúan en un nivel muy elevado dentro del segmento de tractocamiones pesados. La arquitectura eléctrica trabaja con un sistema de 800 voltios y contempla configuraciones de batería de gran capacidad. Según los antecedentes técnicos disponibles, se ofrecen alternativas de 705 kWh con química LFP y 729 kWh con tecnología NMC. La autonomía anunciada alcanza hasta 670 kilómetros, dependiendo de la configuración y las condiciones de operación.

Son cifras que, por sí solas, llaman la atención, pero que adquieren otro significado cuando uno comienza a desplazarse con el vehículo y es precisamente esta la idea de nuestra aventura técnica en ruta. La entrega de potencia de un camión eléctrico tiene una característica evidente. La respuesta está disponible desde muy bajas revoluciones por decirlo de alguna manera, puesto que su aceleración al tren motriz, se eleva ágilmente y no existe la misma transición de cambios que uno experimenta en una transmisión convencional. La aceleración se desarrolla de manera continua y la ausencia de ruido mecánico cambia la percepción de velocidad y esfuerzo.

Jose fue comentando esa respuesta a medida que avanzábamos. La sensación al volante es la



de un conjunto que responde con rapidez a las solicitudes del acelerador, sin las pausas que habitualmente asociamos a los cambios de marcha de un tren motriz diésel. Esa continuidad resulta particularmente interesante cuando se piensa en un tractocamión destinado al transporte de larga distancia, donde las variaciones de velocidad, las pendientes y la necesidad de mantener un ritmo estable forman parte de la operación cotidiana.

En uno de los tramos de carretera, el tablero central indicaba 88 km/h, una velocidad que nos permitió observar el comportamiento del conjunto en circulación. El display frente al conductor concentra la información de marcha y permite consultar de manera rápida el estado del vehículo. Mientras que Jose mantenía la trayectoria, fuimos comentando la respuesta del acelerador, la estabilidad y la sensación de control. La conversación se desarrollaba de manera natural, porque buena parte de la experiencia consistía precisamente en ir relacionando lo que sentíamos con las soluciones técnicas que teníamos frente a nosotros.

wLa configuración con remolque de más de 20 metros también aportó una referencia interesante. Aunque el semirremolque circulaba sin carga, el largo total del conjunto exigía prestar atención a las trayectorias, las distancias y el comportamiento en carretera. No es lo mismo evaluar un tractocamión sin remolque que hacerlo con un conjunto articulado de estas dimensiones. La longitud influye en las maniobras y en la lectura del espacio disponible, mientras que la ausencia de carga modifica las exigencias de tracción y las demandas energéticas frente a una operación a peso bruto.

La cuesta El Melón era uno de los puntos que queríamos observar durante la jornada. En una ruta con cambios de pendiente, un camión eléctrico permite analizar aspectos distintos a los de un vehículo diésel. La disponibilidad de par desde bajas velocidades, la respuesta del sistema de propulsión y la gestión de energía adquieren especial importancia. También es una oportunidad para observar cómo el vehículo administra la entrega de potencia y, cuando corresponde, la recuperación de energía durante las desace-

leraciones y descensos.

En este punto conviene hacer una precisión. La potencia máxima declarada de 1.040 kW no significa que el camión utilice esa cifra de manera permanente. Es un valor máximo disponible bajo determinadas condiciones de operación. La potencia efectiva depende de la demanda del conductor, del estado de carga de la batería, de la temperatura y de la estrategia de gestión electrónica. Lo mismo ocurre con la autonomía. Los 670 kilómetros corresponden a una cifra declarada por el fabricante y no deben interpretarse como un alcance garantizado en cualquier ruta, con cualquier remolque o condición de carga.

Para dimensionar el potencial energético del R700 podemos hacer un ejercicio referencial. Si se considera una batería de 705 kWh y se relaciona esa capacidad con los 670 kilómetros de autonomía anunciada, se obtiene un consumo teórico aproximado de 1,05 kWh por kilómetro. Bajo esa misma relación, un recorrido de 400 kilómetros representaría alrededor de 421 kWh, equivalentes a cerca del 60% de la capacidad nominal de esa batería. Si se toma como referencia la alternativa de 729 kWh, el resultado se sitúa en torno a 1,09 kWh por kilómetro y unos 435 kWh para la misma distancia.

La condición de circulación sin carga es otro factor que





debe considerarse. Aunque llevábamos un remolque de más de 20 metros, no transportábamos mercancía. Esto significa que la resistencia aerodinámica y el peso del remolque estaban presentes, pero no las exigencias de una operación con carga completa. En consecuencia, el comportamiento observado no puede extrapolarse directamente a un conjunto trabajando con su peso bruto combinado máximo.

En materia de recarga, los antecedentes técnicos del modelo contemplan una potencia máxima de hasta 800 kW y tiempos declarados de aproximadamente 35 minutos para pasar del 20% al 80% de carga, dependiendo de las condiciones del sistema y de la infraestructura disponible. Es una capacidad que abre una conversación importante sobre la operación de larga distancia, porque la autonomía de un camión eléctrico no puede analizarse separada de la disponibilidad de cargadores de alta potencia, la planificación de rutas y los tiempos de detención. La tecnología del vehículo puede estar preparada para recuperar energía en períodos relativamente breves, pero la infraestructura debe acompañar esa capacidad.

Otro aspecto que merece atención es la gestión digital del vehículo. Las pantallas no se limitan a mostrar velocidad o información básica. La interfaz reúne funciones de operación, imágenes de cámaras y parámetros del sistema. La sensación es la de estar frente a una cabina que se aproxima más a la lógica de un vehículo tecnológico de nueva generación que a la de un camión pesado tradicional. Sin embargo, lo relevante será comprobar cómo responde esta arquitectura después de muchas horas de conducción, en distintas condiciones climáticas y en operaciones reales de transporte.

La seguridad también debe analizarse desde esa perspectiva. La posición central del conductor, el campo visual frontal y el sistema de cámaras forman parte de una propuesta orientada a mejorar la percepción del entorno. A ello se suma la homologación europea que la marca destaca para este modelo, un antecedente relevante para su comercialización internacional. De todos modos, es importante distinguir la homologación del



vehículo de una certificación específica de seguridad de la cabina. Son ámbitos diferentes y no corresponde atribuirle una certificación estructural determinada sin contar con el documento técnico que la respalde.

Durante el recorrido, uno de los comentarios que más se repetía entre nosotros tenía relación con la visibilidad. En un tractocamión de estas dimensiones, la posibilidad de observar con claridad lo que ocurre delante y alrededor del vehículo es fundamental. La posición central entrega una perspectiva distinta y las cámaras amplían la información disponible en los costados. Jose fue poniendo atención a esos elementos mientras conducía y yo seguía observando cómo la arquitectura del puesto de manejo cambia la relación del conductor con el camino.
Después de varias horas, la cabina deja de sentirse tan ajena. La posición central, que al principio es lo que más sorprende, comienza a entenderse como parte de un concepto integral. El volante, el tablero y las pantallas están organizados alrededor del conductor y no adaptados a una distribución convencional. Esa diferencia puede representar un cambio importante para quienes están acostumbrados a manejar camiones con el puesto de conducción desplazado hacia un costado.

La jornada también nos permitió conversar sobre el lugar que puede ocupar un vehículo como este en el mercado chileno. La autonomía declarada, la potencia y la capacidad de recarga son argumentos relevantes, pero el análisis operacional debe considerar otros factores. La infraestructura disponible, el costo de la energía, el precio de adquisición, el mantenimiento, la disponibilidad de repuestos y la capacidad de respuesta del servicio técnico serán determinantes para que una flota pueda incorporar este tipo de tecnología. En transporte pesado, la decisión no se toma únicamente por las prestaciones del vehículo, sino por su capacidad de cumplir una operación rentable y predecible.

Al completar la experiencia, nos quedó la impresión de haber conocido una propuesta que obliga a mirar el transporte pesado desde otra perspectiva. El Windrose R700 no es simplemente un camión diésel convertido a eléctrico. Su arquitectura, su cabina central, la distribución digital de la información y su sistema de propulsión responden a una concepción distinta del tractocamión de larga distancia.

Para nosotros, esta primera prueba también tuvo el valor de abrir una nueva forma de trabajo entre Revista RTT y RutaMotor. Durante casi 400 kilómetros fuimos alternando preguntas, observaciones y comentarios técnicos, con Jose concentrado en la conducción y aportando sus sensaciones desde el volante, mientras yo buscaba identificar los detalles que ayudan a explicar qué significa realmente operar un camión de estas características.

Quedan pruebas por hacer, especialmente con carga, mediciones de consumo y evaluaciones en rutas de mayor exigencia. Pero esta primera jornada permitió comprobar algo importante. La electromovilidad ya está entrando en el territorio del transporte pesado de larga distancia y modelos como el Windrose R700 plantean preguntas que la industria chilena tendrá que comenzar a responder en terreno, con datos, infraestructura y experiencia operacional.

FORTHING llega a Chile de la mano de Indumotora



OFERTA

BEV

La marca china inicia operaciones en Chile con cinco modelos, entre SUVs, sedanes electrificados y vehículos multipropósito. Su oferta incluye alternativas para familias y transporte de pasajeros, con tecnología de rango extendido y hasta 188 km eléctricos.

Tercera generación del Mazda CX-5 llega a Chile



SUV

Renovación

Mazda presenta en Chile la tercera generación del CX-5, uno de sus modelos más representativos. Desde su debut en 2012, supera los cinco millones de unidades vendidas en el mundo y las 47 mil en el país. La nueva etapa mantiene el foco en diseño y confort.

Nueva generación del Nissan Sentra llega a Chile



Cobertura 360

Nissan presentó en Chile la nueva generación del Sentra, disponible en versión SR Platinum. Incorpora asistencias a la conducción con cobertura de 360°, cabina digital que conserva botones físicos y un motor 2.0 de 145 HP, con rendimiento de 15,3 km/l.

Cidef incorpora a su catálogo en Chile los nuevos Dongfeng 007 y 008



REEV Gama

Cidef suma al mercado chileno los Dongfeng 007 y 008, dos modelos eléctricos de rango extendido (REEV). El primero llega al segmento de sedanes y el segundo al de SUV grandes. Ambos representan la llegada de los modelos insignia de la marca en Chile.

Renault Boreal debuta en Chile



Familiar
SUV

Renault presentó el Boreal, un SUV del segmento C que combina diseño, tecnología conectada y enfoque familiar. El modelo forma parte de la estrategia global de renovación de la marca, alineada con el plan International Game Plan 2027.

GAC lanza el GS4 Max: SUV híbrido con 8 airbags



1.918
vehículos

GAC amplía su oferta en Chile con el GS4 Max, tercera generación de su SUV mediano. El modelo llega tras el anuncio de Gildemeister como nuevo representante de la marca y suma una versión híbrida convencional, con foco en seguridad, tecnología y confort.

IA y centros de datos de alta densidad marcan la agenda



Infraestructura

DIGITAL

En Interconnected World 2026, Wesco Anixter reunió a líderes de la industria para analizar cómo la convergencia tecnológica está redefiniendo la infraestructura, las operaciones y la inversión empresarial.

La llegada de rnlt a Cenco Costanera



MARCA

Experiencia

La compañía de origen francés presenta rnlt, su nuevo concepto de tienda compacta e inmersiva, que combina tecnología, diseño y su historia con una atención personalizada. El espacio abrió en Mall Cenco Costanera, en Providencia, reforzando la presencia de Renault en este centro comercial.

LINEROS
TELECOMUNICACIONES

Una nueva dimensión en comunicación digital profesional



Accesorios – Mantenciones – Integración de Sistemas Proyectos - Creamos y Desarrollamos Soluciones a la Medida de cada cliente.



LA MEJOR COBERTURA EN TODO CHILE CON CALIDAD DIGITAL EN RADIOS DE DOS VÍAS

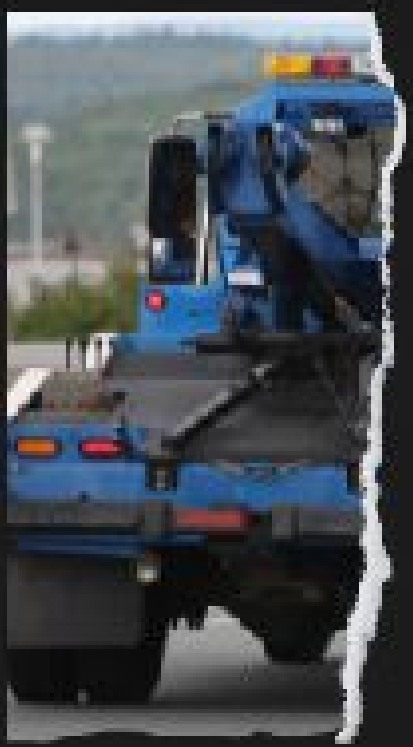
Representante de las principales marcas de radios presentes en el mundo, con respaldo y garantía y servicio post venta.

José Domingo Cañas 590 – Ñuñoa / Equipos Motorola y Multimarca
Fono: 2 3201 37 97 – Móvil: 99420 93 31 - www.linerostelecom.cl

SOAP

RENUEVA TU SEGURO OBLIGATORIO
DE ACCIDENTES PERSONALES







CAMIONES REMOLQUES MAQUINARIA

Portalseguro.cl

Panorama del Mercado Automotor en Chile - OC

El mercado chileno de vehículos livianos y medianos registró 27.687 unidades nuevas durante octubre de 2026, un crecimiento interanual de 17,7%.

Con este resultado, el acumulado enero-octubre llegó a 264.868 unidades, equivalente a un avance de 3,7% frente al mismo período de 2025. En contraste, camiones y buses cerraron el mes con caídas de 23,8% y 67,9%, respectivamente. En los diez primeros meses del año, ambos segmentos también se mantienen por debajo de sus registros de 2025.

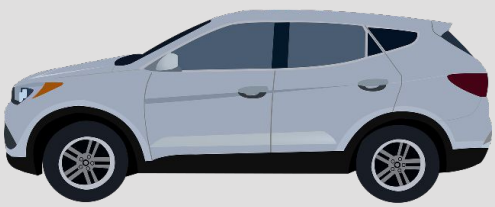
27.687u



Unidades inscritas en AGOSTO Livianos y Medianos

SUV

14.681u



Camionetas

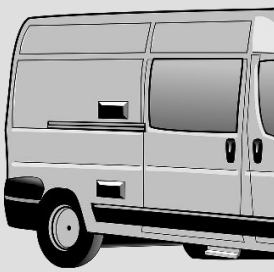
5.842u



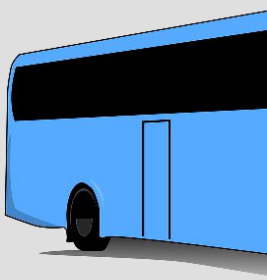
Pasajeros



Vehículos com



Buses



CTUBRE 2026

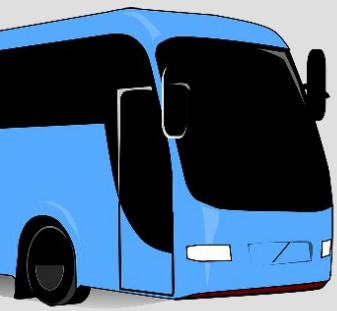


4.539u

erciales



2.625u



167u

Mercado de CAMIONES



1.083u

Combustión en Agosto de 2026

VENTAS DE VEHÍCULOS DE CERO Y BAJAS EMISIONES

Vehículos Eléctricos 100% (BEV)

- 1.307 unidades en septiembre.
- 8.209 unidades acumuladas.
- SUV: 4.147 acumuladas (662 en septiembre).
- Vehículos de pasajeros: 3.483 acumulados (614 en septiembre).
- Comerciales: 479 acumulados (26 en septiembre).
- Camionetas: 100 acumuladas (5 en septiembre).

Híbridos enchufables (PHEV + PEREV)

- 828 unidades en septiembre.
- 6.628 unidades acumuladas.
- SUV: 5.304 acumulados (690 en septiembre).
- Camionetas: 1.188 acumuladas (134 en septiembre).
- Vehículos de pasajeros: 136 acumulados (4 en septiembre).

Híbridos convencionales (HEV + EREV)

- 1.416 unidades en septiembre.
- 11.586 unidades acumuladas.
- SUV: 10.631 acumulados.
- Vehículos de pasajeros: 478 acumulados.
- Camionetas: 477 acumuladas.

Microhíbridos (MHEV)

- 2.546 unidades en septiembre.
- 19.443 unidades acumuladas.
- SUV: 12.439 acumulados.
- Vehículos de pasajeros: 6.155 acumulados.
- Camionetas: 849 acumuladas.

Mercado de buses

- Total acumulado: 445 unidades.
- RED y transporte urbano: 311.
- Interurbano: 65.
- Taxibuses: 50.
- Media distancia: 19.

Mercado de camiones

- Total acumulado: 62 unidades.
- Livianos: 16.
- Medianos: 17.
- Pesados: 29.

Fuente: ANAC A.G. – Informe oficial



NEWSLETTER

Suscríbete al Newsletter semanal

Síguenos en redes sociales

LINKEDIN Rtt revistatransporteterrestre

revista_rtt

Rtt revistatransporteterrestre

revistatransporteterrestre