



EspacioT | La Revista
Transporte y todo lo demás

Entrevistas

Constanza Quiroz
Quiroz Maquinarias

Claudio Pérez
Copergo

Wilson Rivas
Buses Expreso Rancagua

Industria

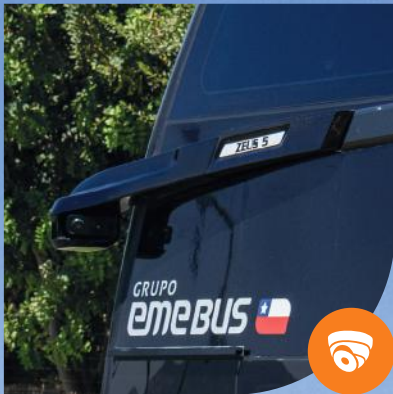
Vivipra cumple 40 años

Kaufmann nombra
nuevo gerente general

Latrach sin frenos

Piloto y empresario, Jorge Latrach levanta sus brazos como quien le gana al tiempo. Sobre su auto de carreras resume una vida de riesgo, decisiones y ruta, que lo convirtió en referente del transporte de pasajeros en Chile.

TestDrives: eActros 600 | Marcopolo Audace 1050 | Windrose
Riddara RD6 PHEV | BMW R1300RT | Range Rover Evoque



Espejos retrovisores con
camaras y monitores



Equipado con **Butacas 180°**
masajeadoras





modasa
ZEUS S

PREMIOS TRANSPOR

La Industria reconoce a los Trans
de carga y pasajeros que mueve

presentados por



organiza



Premios Transporte 2026!

portistas
en Chile

YA VIENE PREMIOS TRANSPORTE 2026

Tras el exitoso desarrollo de los Premios Transporte 2025, EspacioT da un nuevo paso y proyecta lo que será la edición Premios Transporte 2026, una instancia que vuelve a poner en el centro a las personas, empresas y organizaciones que mueven al país. Organizados por EspacioT y presentados por Shell, estos premios buscan relevar el liderazgo, la trayectoria, la innovación, la gestión y el compromiso de quienes han marcado un aporte real al transporte de carga y pasajeros.

La invitación es amplia y transversal. Empresarios del transporte, proveedores de la industria, gremios del sector —actor clave en la representación, articulación y desarrollo del rubro—, junto a mandantes estratégicos de ámbitos como la minería, la actividad forestal, los servicios industriales, el turismo y la logística, están llamados a ser parte activa de este proceso, proponiendo y candidateando a los referentes más destacados de Chile en las distintas categorías.

Premios Transporte 2026 no solo reconoce resultados, sino también historias, decisiones valientes y visiones de largo plazo que fortalecen una industria esencial para el desarrollo del país. Muy pronto se darán a conocer las bases, categorías y fechas de esta nueva edición.

Desde ya, los invitamos a estar atentos y a sumarse a lo que se viene: una nueva oportunidad para visibilizar, valorar y celebrar al transporte chileno. <#>



El rol de informar

El 2026 exige algo más que cobertura. Exige presencia, coherencia y un compromiso real con una industria que se transforma a diario. En un escenario marcado por la transición energética, nuevas regulaciones, innovación tecnológica y mayores exigencias operativas, el transporte de carga y pasajeros necesita aliados que comprendan su ritmo, su complejidad y su impacto en el desarrollo del país.

Nuestro rol es estar ahí. Acompañar de manera permanente a empresarios, gremios, proveedores y mandantes, no solo cuando hay hitos que celebrar, sino también cuando se deben analizar decisiones, anticipar escenarios y explicar cambios que inciden directamente en la operación diaria. Informar con rigor, pero también interpretar. Visibilizar avances, sin perder de vista los desafíos que aún persisten.

El acompañamiento que proyectamos es activo y cercano. En terreno, en las rutas, en los centros de decisión. Escuchando a quienes invierten, gestionan equipos, incorporan nuevas tecnologías y sostienen servicios esenciales para Chile. Porque el transporte no se entiende desde una oficina, se comprende desde la experiencia y la conversación permanente con sus protagonistas.

Creemos en un periodismo sectorial que construye confianza, que conecta a los distintos actores del ecosistema y que aporta valor estratégico. Que pone datos sobre la mesa, pero también contexto. Que reconoce trayectorias, impulsa buenas prácticas y abre espacios de diálogo entre el mundo público y privado.

El 2026 no se trata solo de contar lo que ocurre, sino de caminar junto al sector mientras sucede, con mirada de largo plazo, independencia editorial y la convicción de que un transporte más moderno, seguro y sostenible se construye mejor cuando nadie avanza solo. 

Andrés Lang Valentino
Director ejecutivo EspacioT

Anita Hidalgo Vásquez
Directora ejecutiva EspacioT

EspacioT | La Revista #7 | Febrero de 2026 | Año 2.

DIRECTOR Andrés Lang · andres@espacioT.cl

EDITORIA GENERAL Anita Hidalgo · anita@espacioT.cl

LEGAL EspacioT | La Revista es editada por Ediciones Periodísticas s.p.a.

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

Destacados



18

Windrose en Chile

Hasta 670 kilómetros con una sola carga, el Windrose valida autonomía real en carga pesada para rutas chilena.



22

Latrach acelera

Jorge Latrach repasa empresa, desierto y Dakar en una vida marcada por riesgo, oficio y decisión.



36

¡Audace 1050 eléctrico!

Bus interprovincial combina autonomía eléctrica y confort Marcopolo para operaciones mineras exigentes.



44

VVP, 40 años

Vivipra celebra cuatro décadas de confianza, profesionalización y visión de futuro en transporte de pasajeros



56

La gestión de Copergo

Tres generaciones sostienen un oficio urbano crítico donde cada decisión define continuidad operativa.



68

eActros 600

El camión eléctrico de Mercedes incorpora ADAS, alta eficiencia energética y foco en seguridad para larga distancia.



2025 INTERNATIONAL TRUCK OF THE YEAR



eACTROS

La evolución del transporte en Chile **600**

AUTONOMÍA REAL



500 km
con carga de 45 ton

SISTEMAS AVANZADOS DE SEGURIDAD



ASA 2, ABA 6, ADA 3
y Front Guard Assist

CARGA RÁPIDA



45 min.
de 20% al 80%

KAUFMANN



César Villegas Urrutia, fundador del Grupo CVU

Dejó su huella en la cancha

Empresario del transporte, fundador de Transportes CVU y dirigente deportivo por convicción, César Villegas Urrutia fue parte de la historia viva de Quillota. Un hombre hecho de trabajo temprano, de familia como eje y de un compromiso frontal con su gente, con San Luis y con Deportes Limache. Su huella no se mide en cargos ni en resultados, sino en la forma en que vivió cada desafío.

Su historia no comienza en una oficina ni en una tribuna, sino en la necesidad. Muy joven dejó los estudios para salir a trabajar, como él mismo relató con sencillez. En la venta callejera aprendió lo esencial: esfuerzo, sacrificio y trato directo con las personas. Forjó su carácter: perseverante, frontal y profundamente trabajador.

Desde ahí nació su vínculo con el transporte. Primero como conductor y luego como emprendedor, entendió el bus no solo como una herramienta de trabajo, sino como una responsabilidad humana. Con un solo vehículo inició el camino que daría vida a Transportes CVU, una empresa que creció hasta convertirse en un holding líder

en el traslado de personal, especialmente en minería. Más de 700 equipos y, por sobre todo, una cultura basada en la seguridad, la capacitación y el respeto por las personas, principios que hoy continúan su mujer Ana María y sus hijos César, Hugo y Ana Cristina, y sus doce nietos.

Un pase de gol

El fútbol fue siempre parte de su vida. No desde el poder, sino desde la calle. En los años 70 trasladaba hinchas de San Luis de Quillota, forjando un vínculo genuino con el club. Con el tiempo, ese amor se transformó en gestión. Como dirigente y presidente, acompañó al cuadro canario en distintas etapas, siendo protagonista del ascenso a Primera División en 2015, un proceso construido con confianza y respeto por la historia.

Luego vino Deportes Limache. Desde Tercera División hasta la Primera, con una gestión silenciosa y coherente, lideró un crecimiento histórico que también quedó en manos de su familia.

En el último tramo de su vida, volvió a San Luis para cerrar un círculo cargado de

simbolismo. Aun con la salud resentida, siguió pensando en el futuro. El reconocimiento fue transversal, porque su palabra siempre fue consecuente.

César Villegas Urrutia fue de esos hombres que no necesitaron discursos para liderar. Le bastó el ejemplo, la consecuencia y el trabajo diario. Supo levantar empresas, sostener equipos y abrazar causas con la misma con-

vicción con la que miró siempre a su ciudad a los ojos.

Su nombre queda ligado para siempre a una manera honesta de hacer las cosas, a un liderazgo cercano y a un amor profundo por su gente. Porque hay historias que no se cierran con un final, sino que permanecen vivas en la memoria colectiva. La de don César es una de ellas. **SV**



César Villegas Mena, Ana Villegas, César Villegas Urrutia, Hugo Villegas y Javiera Rivero Villegas, en un recuerdo de la celebración de los 30 años de la compañía.



Quillota despidió a uno de sus grandes. Con respeto, emoción y memoria colectiva, la ciudad rindió homenaje al fundador del Grupo CVU. Un hombre que se hizo a pulso y que honró el fútbol para llevarlo a su gente.



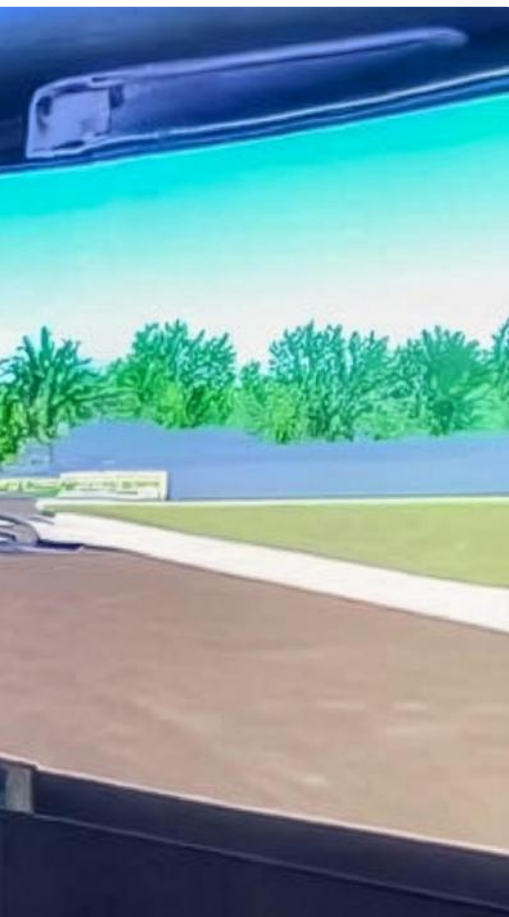
La escasez de conductores profesionales se ha transformado en uno de los principales cuellos de botella del transporte de carga en Chile. No se trata solo de un problema de recambio generacional, sino de una brecha estructural que afecta la continuidad operacional, la seguridad y la proyección del rubro. Frente a ese escenario, Transportes Casablanca optó por una decisión poco común en la industria: crear su propia escuela de conductores, con un objetivo concreto y medible, formar capital humano

desde cero y ponerlo efectivamente en operación.

La Escuela de Transportes Casablanca comenzó a gestarse tras la pandemia, cuando la salida de conductores del sistema dejó en evidencia una fragilidad que ya venía incubándose. El proyecto se investigó y diseñó durante 2022, se formalizó ante el Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones en 2023 y comenzó a operar en 2024. Hoy desarrolla cuatro cursos al año, con grupos de hasta veinte alumnos, y una malla alineada con la normativa vigente para licencias profesionales A5 para camión articulado.



En cuatro meses, un joven sin profesión puede obtener la licencia A5 y acceder a un oficio con empleabilidad real, buenos ingresos y proyección laboral estable para toda la vida.



EspacioT ahora tiene licencia profesional A5

Volver a la Escuela

Fuimos invitados por la Escuela de Conductores de Transportes Casablanca a cursar durante cinco meses el programa completo para obtener la licencia profesional A5. Vivimos desde dentro el proceso formativo y observamos cómo un grupo de jóvenes se preparó para ejercer como conductores profesionales del transporte de carga.

TEXTO Andrés Lang **FOTOS** Alumnos de la Escuela.



Daniel Olivos, subgerente de Seguridad Patrimonial de Transportes Casablanca y director de la Escuela de Conductores.

“El objetivo nunca fue crear una escuela para la foto, sino formar conductores reales para nuestra operación real”, explica Daniel Olivos, subgerente de Seguridad Patrimonial de Transportes Casablanca y director de la Escuela de Conductores. “Necesitábamos personas que entendieran cómo funciona una empresa de transporte, que cumplieran con la operación, con la seguridad y con la responsabilidad que exige manejar un camión articulado”.

El programa contempla 220 horas teóricas, práctica en un simulador de inmersión total y conducción real en camiones

de la flota, con seguros especialmente contratados para alumnos que aún no cuentan con licencia profesional. El valor del curso es de \$680 mil y existen facilidades de pago, definidas para que el valor no sea una barrera de entrada. La lógica es clara: formar conductores que puedan integrarse de inmediato a una operación de transporte de carga, entendiendo no solo el manejo del vehículo, sino también los procesos administrativos, la legislación, los protocolos y la cultura operacional.

Desde su puesta en marcha, cerca del 20% de los egre-

sados ha sido contratado por Transportes Casablanca. El resto ha ingresado a otras empresas del rubro, lo que confirma que el impacto del proyecto trasciende a la propia compañía.

En Casablanca, relata Olivos, la inserción laboral se realiza de manera progresiva, comenzando en operaciones controladas, principalmente en radio urbano y camiones rígidos, con tutorías permanentes, seguimiento desde las áreas de Seguridad y Operaciones, y una progresión planificada hacia equipos de mayor complejidad.



El programa contempla 220 horas de clases presenciales, seguidas por una etapa práctica intensiva con dos días de simulador de inmersión total y tres días de conducción real en un camión moderno, totalmente equipado y bajo supervisión permanente durante el proceso formativo.

“El simulador acelera el aprendizaje y reduce el riesgo”, señala Jorge John, instructor de la Escuela. “Cuando el alumno se sube al camión, ya entiende las dimensiones, los tiempos y la responsabilidad que implica. Aquí no enseñamos teoría ideal, enseñamos cómo es la operación en la calle”.

El cuerpo docente está compuesto por ex conductores de la compañía, con años de experiencia. Ese enfoque práctico permite que los alumnos egresen con una comprensión realista del oficio, sin idealizaciones. La Escuela de Conductores Casablanca se ha transformado así en una cantera de talentos, pero también en un aporte concreto a una industria que necesita con urgencia nuevos conductores profesionales, formados con criterio operativo, conciencia de seguridad y proyección de largo plazo. 

Mujeres bienvenidas

Uno de los focos estratégicos de la Escuela es aumentar la participación femenina. Hoy los cursos registran entre dos y tres mujeres por generación, una cifra aún baja. Daniel Olivos dice que la apuesta se sustenta en datos duros: entre los fallecidos por siniestros viales entre 2000 y 2021, el 94% de los conductores involucrados fueron hombres. La evidencia internacional muestra que las mujeres presentan una toma de decisiones con menor exposición al riesgo, una variable crítica en una industria donde cada decisión cuenta.



Transportes Casablanca creó su Escuela de Conductores para enfrentar la escasez de capital humano, formar profesionales desde cero y aportar con seguridad, empleo y continuidad a la industria del transporte de carga en Chile.

¡EspacioT tiene la A5!

En este contexto, como EspacioT decidimos vivir la experiencia completa. Realizamos el curso íntegro, todos los días de 18.00 a 22.00 horas, pasamos por la sala de clases, el simulador y la conducción real, y obtuvimos la licencia profesional A5 en esta

escuela. No como observadores externos, sino como alumnos. El simulador de inmersión total cumple un rol clave: expone al error, genera estrés controlado y obliga a tomar decisiones en escenarios complejos antes de subirse al camión.



Jorge John, conductor con décadas de experiencia en Transportes Casablanca, hoy forma a los nuevos profesionales del volante. En la imagen, junto a Andrés Lang, director de EspacioT | La Revista, feliz, al terminar el proceso formativo.

motortec CHILE

18 • 19 • 20
JUNIO 2026
Espacio Riesco
Santiago - Chile

SÚMATE COMO EXPOSITOR A LA FERIA INTERNACIONAL DE REPUESTOS Y SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

Reserva tu stand en matroncoso@fisa.cl



- AUTOPARTES Y ELECTRÓNICA
- POSTVENTA Y MANTENIMIENTO
- PERFORMANCE Y DETAILING
- OFF-ROAD Y 4x4
- MOTOS Y VEHÍCULOS PESADOS

- PROVEEDORES DE LOGÍSTICA
- CADENAS DE SUMINISTROS
- CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN
- Y MUCHO MÁS

ORGANIZAN



Conoce más en

www.ifema.es/motortec-chile



Constanza Quiroz, Quiroz Maquinarias

Cuando la ruta se construye con fe

Con solo 29 años, Constanza Quiroz ya transita el camino de un rubro históricamente masculino. Sin herencia ni experiencia previa, levantó su empresa desde cero, enfrentó una dura caída y volvió a ponerse de pie con fe, convicción y trabajo en terreno, hoy con una flota en expansión y el respaldo de Maco Tattersall.

TEXTO Anita Hidalgo FOTOS Andrés Lang



Maco Tattersall ha sido un aliado estratégico en el crecimiento de Quiroz Maquinarias donde Constanza ha depositado su confianza.

A los 23 años, en Concepción, mientras cursaba ingeniería en administración de empresas en jornada vespertina, Constanza Quiroz no imaginaba que su vida daría un giro radical. No venía de familia ligada al transporte ni a la maquinaria pesada. De hecho, trabajaba en algo completamente distinto. Hasta que, sin mayor preparación previa, su padre tomó una decisión que cambiaría todo:

compró una excavadora, un camión tolva y le dijo simplemente "este es tu trabajo".

Constanza no sabía manejar, no conocía los nombres de las máquinas ni entendía cómo funcionaba el negocio. Al día siguiente salió a buscar trabajo sin saber siquiera qué era un jefe de obra o cómo presentarse. Llegó con nervios, con dudas y con una factura en la mano para explicar qué equipos tenía. Así empezó: aprendiendo sobre la marcha, equivocándose,

“

“Quedé sola, con los equipos detenidos y sin trabajo. Ahí entendí que no era un ‘por qué’, sino un ‘para qué’: ese quiebre fue necesario para volver a levantarme, con mi fe puesta en Dios.”

Constanza Quiroz,
Quiroz Maquinarias.



Quiroz Maquinarias

La compañía tiene siete equipos, todos con contratos en operación de estándar minero y en vías de crecimiento y expansión.

Inspiración | Constanza Quiroz

escuchando, y pagando el costo de no saber —incluido cobrar mal—, pero avanzando igual.

Así nació su empresa, que comenzó con solo dos equipos y trabajos en el sur del país. La ruta, las faenas y el trato diario con operadores y mandantes se convirtieron en su verdadera escuela. Luego vino la pandemia y, en 2022, el golpe más duro: un quiebre personal y empresarial que la dejó prácticamente un año con los equipos detenidos y sin trabajo. Fue un antes y un después. En ese momento —relata— se aferró a la fe y entendió que no se trataba de un “por qué”, sino de un “para qué”.

Ese proceso la transformó. Volvió a levantarse, retomó la operación y comenzó una nueva etapa de crecimiento, ahora con mayor claridad, orden y propósito. “Dios puso en mi camino las herramientas y las personas adecuadas. Nada ha sido al azar y ésa es la fe que me mueve a mí y respalda mi negocio” señala Constanza.

Hoy cuenta con siete equipos y una operación basada principalmente en el arriendo bajo estándar minero, donde la confiabilidad, la mantención y la respuesta oportuna son claves.

En ese camino, el acompa-

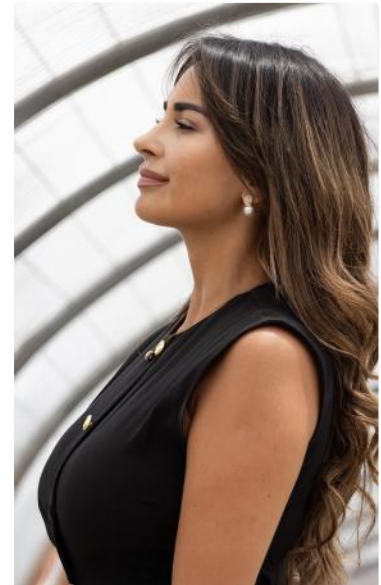
ñamiento de Maco Tattersall ha sido fundamental. La relación con la compañía le ha permitido profesionalizar la gestión de su flota, asegurar mantenciones oportunas y contar con respaldo técnico permanente, incluso a distancia. “Cuando tienes aliados que responden rápido y bien, puedes enfocarte en hacer crecer el negocio”, señala.

Hoy, instalada en una operación en el Embalse El Yeso en Santiago desde hace poco más de un año, Constanza trabaja con importantes mandantes, proyecta incorporar más camiones y continúa ampliando su flota. Su llegada a la capital, además, se dio de manera inesperada: una oportunidad que nació desde redes sociales, un mensaje que casi no abrió y una puerta que se abrió cuando menos lo esperaba.

Ser mujer en el rubro no ha sido fácil. Lo reconoce sin dramatizar. Pero también afirma que el respeto se gana cumpliendo, trabajando bien y



“Partí sin saber nada del rubro, sin conocer los nombres de las máquinas ni cómo ofrecer mi trabajo; aprendí en terreno, equivocándome, preguntando y avanzando igual.”



Ser mujer en el rubro no ha sido fácil, reconoce. Pero también afirma que el respeto se gana cumpliendo.

manteniendo coherencia.

Tiene una relación cercana y profesional con sus operadores y destaca que el trabajo en equipo ha sido clave para sostener el crecimiento.

Constanza Quiroz no

romantiza el camino. Habla de errores, caídas, aprendizajes y decisiones difíciles. Pero también de convicción, fe y constancia. A sus cortos años ha construido una empresa joven, con identidad y proyección, demostrando que la ruta no distingue edad ni género cuando hay propósito, trabajo y aliados estratégicos que acompañan el crecimiento.



Las redes sociales fueron la oportunidad del negocio para Constanza: “Cuando Dios quiso abrirme las puertas, lo hizo por donde menos lo imaginé: una red social, un mensaje que casi no abrí y un llamado que cambió todo.”



Kilómetros de confianza junto a FR Group

Evite pérdidas y proteja su flota de transporte de pasajeros interurbano con seguros a la medida



Seguros de Flotas Vehiculares
(Pesado y Liviano)



Seguros de Accidentes Personales



Convenio de Seguros de Vehículos para colaboradores



Garantías



Responsabilidad Civil



SOAP 2026

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



Lo hacemos simple.

www.frgroup.cl |

Autonomía

La empresa Protest realizó las pruebas de autonomía del Windrose en Chile con resultados medidos en rutas específicas y con cargas reales.

Datos reales

Santiago - Talcahuano: 480 kms;
44 ton.; 634 kWh consumidos; 12%
batería restante.

Santiago - La Serena: 478 kms;
36 ton.; 597 kWh consumidos; 17%
batería restante.

**Santiago - Los Libertadores -
Santiago:** 324 kms; 42 ton.; 517 kWh
consumidos; 28% batería restante.

Santiago - Los Vilos - Santiago: 473
kms; 36 ton.; 626 kWh consumidos;
13% batería restante.

Santiago - Talca - Santiago: 525
kms; 36 ton.; 641 kWh consumidos;
11% batería restante.



En la era de la electromovilidad pesada, pocas propuestas han generado tanto interés como los camiones eléctricos de clase 8. El Windrose es una de ellas: un vehículo pesado eléctrico que Trailerlogistics está presentando a clientes en Chile con un despliegue itinerante por carreteras nacionales. EspacioT | La Revista fue el primer medio de comunicación en tener acceso exclusivo al volante de este camión, permitiendo evaluar

no solo cifras en papel, sino su rendimiento real en la ruta.

El Windrose está diseñado para cubrir distancias sin emisiones directas, con autonomías que rondan los 600 a 670 kilómetros por carga completa, una cifra que lo sitúa entre los eléctricos de mayor alcance en su categoría. Esto es posible gracias a un paquete de baterías de hasta 730 kWh, con arquitectura de alta tensión (800 V) que permite carga ultrarrápida y compatibilidad con los principales estándares de infraestructura.

La propulsión incorpora motores eléctricos de tipo síncrono de imanes permanentes que entregan potencias de hasta 1.000 kW (aproximadamente 1.400 hp en algunas configuraciones) y gran torque.

El diseño del chasis y la aerodinámica han sido optimizados con un coeficiente de resistencia muy bajo, lo que mejora la eficiencia energética y reduce la penalización por arrastre en tramos largos.

Durante las pruebas en

Chile, el camión demostró un comportamiento sólido en rutas con variación topográfica. La aceleración es progresiva y la gestión del par eléctrico permite mantener ritmos de cruce constantes sin fluctuaciones de potencia, aun cuando el camión transporta cargas significativas. El sistema de frenado regenerativo se incorpora de forma transparente, recuperando energía al bajar pendientes y reduciendo la fatiga del conductor y el desgaste de los frenos convencionales.

Windrose por Chile

670 Kms Solo una carga

Su silueta recuerda al eléctrico de Elon, pero Windrose explica su diseño desde la ingeniería: una cabina extremadamente aerodinámica pensada para reducir resistencia al aire, optimizar consumo energético y extender la autonomía 100% eléctrica en carga pesada.

TEXTO Y FOTOS Andrés Lang



Puesto de conducción central, aunque desplazado a la izquierda para cumplir la legislación, con pantallas digitales y cámaras en lugar de espejos, orientado a ergonomía y visibilidad.



Arquitectura de 800V permite carga rápida de alta potencia, reduciendo tiempos de detención y habilitando operación eléctrica de largo alcance.



En Chile

Windrose llega a nuestro país de la mano de Trailerlogistics.

EspacioTest | Windrose



- ↑ Motores eléctricos síncronos entregan par y potencia continua con carga pesada.



- ↑ Cámaras reemplazan espejos, pero también ofrece físicos porque en Chile aún no se autorizan.



- ↑ Las pantallas concentran información de conducción, energía y todos los sistemas.



- ↑ Gran espacio para dormir y habitar, pensado para pausas, descanso y vida a bordo prolongada.

La cabina ofrece controles ergonómicos y una posición central (desplazada algo a la izquierda para cumplir con la ley); es un espacio cálido, con buena visibilidad y una integración de sistemas de asistencia que facilitan la navegación y la seguridad activa. Cámaras reemplazan los espejos tradicionales, aunque viene con espejos físicos, ampliando el campo visual y reduciendo puntos ciegos, un elemento importante para maniobras en tráfico pesado y centros de carga.

Trailerlogistics, representante de Windrose en Chile, está promoviendo este modelo ante operadores logísticos, empresas mineras y flotas interurbanas con la intención de acelerar la adopción de transporte cero emisiones en el país.

Las cifras —autonomía, potencias elevadas, compatibilidad de carga y tecnología de asistencia— no son solo datos de laboratorio: durante

demostraciones en otros mercados, Windrose ha superado trayectos de más de 1.300 km con solo dos recargas rápidas, y ha registrado autonomías que superan los 600 km en operación real, validando su capacidad para operar en rutas exigentes con eficiencia energética destacada.

El Windrose no solo representa un avance técnico en electromovilidad pesada, sino también una respuesta concreta a las demandas de descarbonización del transporte de carga.

Su presencia en Chile, con pruebas operativas y acceso exclusivo a la conducción, marca un punto de inflexión en la percepción de camiones eléctricos de largo alcance: lo que hasta hace pocos años parecía lejano, hoy está conduciendo por nuestras carreteras y abriendo la posibilidad de una logística sin emisiones. 



Con el Windrose, la autonomía deja de ser una restricción operativa: en la práctica, el camión debe detenerse antes por los descansos obligatorios del conductor que por agotamiento de sus baterías en operación continua.



JAC
MOTORS



**NUEVA
SERIE N**

**EVOLUCIONAMOS
CON TU NEGOCIO**

**CRECEMOS CONTIGO, AVANZAMOS A TU RITMO,
Y SEGUIMOS IMPULSANDO TU CAMINO.**



EQUIPADO
CON MOTOR



CAJA AUTOMATIZADA
EATON



CABINA
CERTIFICADA



FRENOS
ABS

**HAY UN
JAC
PARA ESO**

Todos los camiones de **SERIE N** son para manejo con licencia clase A.
Más información en: camionesjac.cl

Encuétranos en:





Hay hombres que no se explican desde una sola vereda. Jorge Latrach es uno de ellos. Ingeniero mecánico de la Usach, formado en el rigor del Instituto Nacional, empresario del transporte por más de cuatro décadas y protagonista de una de las historias más potentes del automovilismo chileno en el Dakar y por supuesto en el recordado Jeep Fun Race. Un

hombre de relatos infinitos, de memoria viva y de una energía que desarma cualquier cifra del carnet.

Nos recibe en su espacio, donde conviven los trofeos, los recuerdos y los sueños pendientes. Basta sentarse a escucharlo para entender que aquí hay historia en estado puro. Podríamos haber pasado horas —y días— dejándonos llevar por anécdotas que cruzan empresa, desierto, familia y país.

La ruta primero: buses, ingenio y oficio.

Su vida laboral comienza temprano, en una época compleja para el rubro del transporte. Eran años en que importar buses no era una opción y el ingenio se transformaba en una herramienta tan valiosa como el capital. Adaptar, transformar y crear soluciones era la única vía. Así, junto a socios y equipos técnicos, convirtió buses básicos en verdaderos Pullman: más asientos, calefacción,



“En el transporte no hay margen de error: o haces las cosas bien, con respeto por las personas y control en cada decisión, o simplemente no llegas”, dice Jorge Latrach.

Jorge Latrach, más allá del Dakar.

¡Acelera!

Empresario del transporte, ingeniero mecánico y piloto del Dakar. A sus 74 años, Jorge Latrach sigue viviendo con la misma intensidad con la que ha enfrentado la vida, los negocios y la carrera más dura del mundo.

TEXTO Anita Hidalgo FOTOS Andrés Lang

Jeep Fun Race

"El Negro" vio un aviso en el diario, se inscribió y, sin saberlo, inició un camino que nunca más se detendría.

confort y una propuesta inédita para la época.

Ese aprendizaje —resolver con lo que se tiene, atreverse y no quedarse inmóvil— marcaría su carácter empresarial. En los años siguientes, Jorge se vincula al transporte de personal y a operaciones de alta exigencia, incluyendo servicios críticos para tripulaciones aéreas, donde la puntualidad, la seguridad y la confiabilidad no admiten margen de error. En 1983 consolida

lo que sería uno de los proyectos más estables de su trayectoria: Sotrul, una compañía que ha sabido sostenerse en el tiempo, crecer con prudencia y enfrentar escenarios de alto riesgo sin perder el foco humano.

"La empresa, dice, se construye con respeto, control, reglas claras y presencia". Esa mirada le permitió atravesar décadas, crisis, cambios regulatorios y nuevos mercados —incluida la minería— sin poner "todos los

huevos en la misma canasta". Crecer, sí; desbordarse, no.

El llamado del desierto

Pero Jorge Latrach no es solo empresa. En 1985, un aviso en el diario anunciando una carrera de jeep en las dunas lo cambia todo. Tenía un vehículo, tenía curiosidad y no dudó un minuto. Desde esa primera largada, "el negro", como lo llamaban en el Jeep Fun Race, no volvió a bajarse nunca más. Rápidamente se





“

“Nunca dejé de tener proyectos ni sueños; el día que uno deja de soñar, se muere. Mientras tenga ganas de levantarme temprano, pensar, moverme y seguir creando, sé que voy por el camino correcto.”

Jorge Latrach



ganó un lugar: o ganaba, o daba espectáculo. El público lo esperaba porque algo iba a pasar.

Su vínculo con Toyota marcaría una era. Compitió en pruebas nacionales, fechas del mundial y, finalmente, llegó al Dakar. Cinco participaciones, tres llegadas a la meta, dos veces mejor chileno, una vez



“Correr el Dakar con un hijo no tiene precio: discutes arriba del auto, te abrazas al final de la etapa y esa experiencia te queda marcada para toda la vida”, recuerda Latrach

mejor sudamericano. Pero los números, para él, dicen poco frente a la experiencia. “El Dakar —asegura— es una carrera que quiere echarle para la casa: no te regala comida, descanso ni facilidades. Te empuja al límite físico, mental y emocional. Hay que llegar como sea, antes del tiempo

máximo, arreglando el auto con lo que se tenga a mano. Es supervivencia pura”.

Padre e hijo, una historia irrepetible.

El momento más alto —y más íntimo— llega cuando corre el Dakar junto a su hijo Juan Pablo. Padre e hijo en la prueba más ex-

trema del planeta. "Eso no tiene precio". Peleas arriba del auto, discusiones propias de la presión, abrazos al final de la etapa, carpa bajo el vehículo y una experiencia que queda tatuada para siempre. Hoy Juan Pablo sigue ese camino, compitiendo al más alto nivel, mientras Jorge observa con orgullo y la misma adrenalina de siempre.

El Dakar le enseñó a tomar decisiones bajo presión, a aceptar el error, a tranquilizar la mente para ganar. Y esa escuela, reconoce, fue clave para su vida empresarial: resistir, no rendirse y entender que llegar es tan importante como saber cómo se llega.

A sus 74 años, Jorge sigue soñando. Quiere correr el Dakar Classic, volver al desierto con una máquina histórica, más calma, pero la misma pasión. Se despierta temprano, piensa proyectos, se mueve, desafía al cuerpo —aunque el cuerpo le pase la cuenta— porque para él la vida es acción. Calidad de vida, salud y movimiento: esa es su fórmula.

En Sotrul, la posta comienza a traspasarse. Destaca el rol de Miguel González, su amigo, cuya experiencia y mirada operativa han sido clave para la gestión diaria. Y reconoce, con honestidad y afecto, el empuje de su hija Francisca Latrach, quien lidera procesos de modernización y cambios que —admite— a él le cuestan más, pero que entiende como necesarios para proyectar la empresa al futuro.

Jorge Latrach es eso: ruta, desierto, empresa y familia. Un prócer que no se explica desde la quietud, sino desde el movimiento. Un hombre que ha vivido intensamente y que, lejos de detenerse, sigue acelerando. Porque para algunos, la vida —como el Dakar— se corre hasta el final. 



➔ Francisca, su hija, ha llegado a refrescar y a profesionalizar la empresa. Jorge entiende que los cambios son necesarios para proyectarse en el tiempo.



➔ Salimos a correr un rato la joyita con la que tiene tantos recuerdos en el desierto. Qué miedo ¡¡No tenía ni cinturón!!

Fenabus cerró el año con jornada de unidad gremial



↑ Fenabus entregó un reconocimiento al ministro Juan Carlos Muñoz al cierre de su gestión, valorando su disposición al diálogo, pero Carter fue directo: el ministerio debe dejar de concentrarse solo en el transporte urbano y asumir con igual prioridad el transporte interurbano y rural, donde operan miles de buses que hoy enfrentan brechas normativas, infraestructura insuficiente y falta de políticas específicas.

Con una noche mar-emoción, los reconocimientos y el sentido de comunidad, Fenabus realizó su tradicional Cena de Cierre de Año, instancia que reunió a autoridades, empresarios, proveedores, nuevos socios y representantes del transporte de pasajeros de todo Chile. La jornada fue conducida por EspacioT, a través de su director ejecutivo Andrés Lang, especialmente invitado a acompañar la ceremonia.

El encuentro permitió hacer un balance del trabajo gremial desarrollado durante 2025, fortalecer vínculos y proyectar los desafíos que enfrenta el sector en un escenario de profundas transformaciones. La ceremonia contó con la presencia de autoridades como el Ministro de Transportes y Telecomunicaciones, Juan Carlos Muñoz, el alcalde

de Estación Central, Felipe Muñoz, la secretaria ejecutiva de Conaset, Luz Renata Infante, y el seremi de Transportes, Rodrigo Valladares, quienes fueron destacados por su permanente disposición al diálogo con el gremio.

En su discurso, el presidente de Fenabus, Marcos Carter, subrayó el rol estratégico del transporte de pasajeros en el país, relevando la inversión sostenida del sector, la necesidad de modernizar la normativa vigente, mejorar la infraestructura de terminales y abordar con urgencia la situación del transporte rural. Durante la velada también se dio la bienvenida a nuevos socios que se incorporan a la federación, fortaleciendo su representatividad a nivel nacional.

Uno de los momentos más significativos de la noche fue el homenaje del directorio a Marcos



↑ El momento más emotivo de la noche fue cuando el directorio de Fenabus entregó un galvano a Marcos Carter por más de treinta años de servicio gremial, reconociendo su liderazgo, constancia y aporte al desarrollo del transporte de pasajeros en Chile. Pura emoción.

Carter, reconociendo más de tres décadas de liderazgo gremial y su aporte sostenido al desarrollo del transporte de pasajeros en Chile. La jornada concluyó con un brindis

por el 2026 y una intervención artística que dio un cierre festivo a una noche cargada de historia, compromiso y visión de futuro para el gremio. **7**

EVOLUCIONAMOS PARA SEGUIR MOVIENDO TUS SUEÑOS



Trailer Center ahora es

RENOVA TRAILER

¡Le ponemos ruedas a tu confianza!

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

www.renovatrailer.cl

Eventos | Cena de fin de año Fenabus

CENA DE FIN DE AÑO

En el último encuentro del año, Fenabus celebró una verdadera fiesta, marcada por la alegría, la emoción, los reconocimientos y sorpresas, en un ambiente de encuentro y camaradería entre sus asociados, proveedores e invitados especiales.



1
Cristián Sánchez, Marcos Carter, Juan Carlos Muñoz, Luz Renata Infante y Jaime Guzmán.



2
Andrés Lang, Silvana Minardi y Anita Hidalgo.



3
Natalia Acuña, Rubén Acuña e Ivette Acuña.



4
Jaime Yanguas, Bianca Pazitor, Christian Artero y Tomislav Matijevic.



5
Jaime Yanguas, Peter Piers, Rodrigo Muñoz y Mauricio Rodríguez.



6
Paola Espíndola, Matías Castro, Anita Hidalgo, Marcelo Sandoval y Alexandra Espíndola.



7
Jorge Martínez, Teresa Soto y Walter Vicherat.



8
Mónica Gutiérrez, Alexandra Espíndola, Andrés Lang, Silvana Minardi y Paola Espíndola.



9
Cristián Pérez, Enzo Romanini y Tomislav Matijevic.



10
Marcelo Sandoval, Dusan Cikutovic, Constanza Hernández y Diego Menanteoux.



11
Rafael Valenzuela, Franklin Araya y Claudio Monsalve.

V O L V O

Tu Volvo VM listo para operar



Con equipamiento incluido

www.volvochile.cl

Eventos | Cena de fin de año Fenabus



Dámaso Jara, Óscar Barros
y Alejandro Montero.



Patricia Martin, Susana Arévalo, Orieta Soto
y Cecilia Fuenzalida.



Rodrigo Muñoz, Mauricio Rodríguez
y Jorge Domínguez.



Santiago Zamar, Christian Vicherat,
Julio Meléndez, Daniel Martínez,
María José Herrera y Francisco Almonacid.



Viviana Lanatti, Gaspar Cikutovic,
Marcos Carter, Chloe Zhang y Augusto Lee.



Alessandro Romanini,
Mabel Navarro y Rodrigo Núñez.



Carlos Román, Cristián Montero,
Jorge Martínez y Eliana Sepúlveda.



Germán Chamorro, Dagoberto Ferrari,
Marco Benavente y Simón Narli.



Richard Rojas, Yelene Román
y Sergio Camus.



Augusto Lee, Rosa Ramírez,
Marisol Solorza y Chloe Zhang.



Lisette Mora, Daniel Gutiérrez y Paola Largo.



Rafael Valenzuela, Ariel Devaud,
Cristóbal Tapia, Sebastián Massoud,
Patricio Muñoz y Ernesto Cáceres.



Equipamiento para remolques

ILUMINACIÓN

CONECTORES

VÁLVULAS

ACCESORIOS



SISTEMA TPMS
MONITOR DE TEMPERATURA
Y PRESIÓN DE RUEDAS



**EBS CONTROL DE
ESTABILIDAD**



MÓDULO SISTEMA ABS



**EQUIPOS DE
DIAGNÓSTICO**

UN VIAJE SEGURO ES UN VIAJE RENTABLE

INFO@DIGILIOREAC.CL

Sebastián Russi del Río asumió como gerente general de Kaufmann Chile

La extra milla como estrategia

En un movimiento estratégico poco habitual, Kaufmann nombra a Sebastián Russi como su nuevo gerente general en Chile. Desde su nueva casa, el ejecutivo entrega a EspacioT su primera entrevista oficial y traza una hoja de ruta basada en servicio, portafolio y transición tecnológica.

TEXTO Anita Hidalgo FOTOS Kaufmann

No es frecuente que un cambio de liderazgo de este nivel se explique con tanta claridad desde el primer día. El grupo Kaufmann apostó por Sebastián Russi como nuevo gerente general en Chile, un ejecutivo que llega con una convicción clara: las decisiones estratégicas deben anticiparse al mercado.

Esa mirada no surge al azar. La trayectoria de Russi se ha construido de manera progresiva en sectores clave para comprender la transformación del transporte y la movilidad. Sus primeros años profesionales estuvieron ligados al mundo de la energía, con experiencia en Gasco y en proyectos de GNL en Quintero, etapa que le permitió conocer de primera fuente los desafíos de infraestructura, abastecimiento y planificación de largo plazo, hoy centrales en la conversación sobre transición energética.

Posteriormente dio un giro decisivo hacia la industria automotriz, permaneciendo seis años en Indumotora. Allí adquirió un conocimiento profundo del negocio: la relación con las fábricas, la dinámica comercial, la presión competitiva del mercado y la evolución de los clientes, aprendizaje que marcaría su siguiente desafío ejecutivo.

Su paso más reciente fue por

Andes Motor, donde durante nueve meses asumió la gerencia general e impulsó activamente el desarrollo estratégico del grupo. En ese período vivió en primera línea la acelerada transformación del mercado chileno. "Cuando llegué al mercado, en 2018, hablar de marcas chinas era irrelevante para muchos fabricantes tradicionales. Siete años después, más del 40% de los vehículos vendidos en Chile son de origen chino. Anticiparse fue clave", señala. Esa experiencia es la que hoy busca trasladar a Kaufmann: reafirmar un rumbo ya definido y proyectarlo con visión de largo plazo.

Con una formación académica sólida —Magíster en Ingeniería Industrial y MBA UC— y más de 15 años de experiencia en desarrollo de negocios, evaluación de proyectos y desarrollos tecnológicos y digitales, Russi observa el escenario con optimismo. La reactivación de inversiones, el ciclo minero y la renovación de productos con-



Magíster en Ingeniería Industrial y MBA UC, y más de 15 años de experiencia en desarrollo de negocios en el sector automotriz, Sebastián Russi viene aportar su experiencia al equipo de Kaufmann.

A man with short dark hair, wearing a white long-sleeved button-down shirt and light-colored trousers, stands with his arms crossed. He is positioned in front of a large, dark blue wall with the word 'KAUFMANN' in large, light-colored, serif capital letters. The floor is made of light-colored wooden planks. The lighting is soft, highlighting the man and the logo.

KAUFMANN

“

“Llego a trabajar con el equipo. No se trata de cambiar el timón, sino de reafirmarlo: el ADN Kaufmann es servicio, confianza y cercanía. Lo que nuestros clientes merecen, una extra milla.”

Sebastián Russi,
gerente general
de Kaufmann Chile.

figuran, a su juicio, un escenario favorable. “Tenemos las curvas alineadas: país y producto. Lo único que debemos hacer es estar a la altura de lo que necesitan nuestros clientes”, afirma.

Esa mirada explica por qué, al asumir la gerencia general de Kaufmann, su discurso no es rupturista, sino de continuidad estratégica. La fortaleza histórica de la compañía —su relación con el cliente— aparece como eje central. “No se trata de cambiar el timón, sino de reafirmarlo. El ADN Kaufmann es servicio, confianza y cercanía. Nuestro desafío es evolucionarlo, dando una extra milla en postventa, tiempos de respuesta y transparencia”, sostiene.

Livianos y pesados

En camiones y buses, la estrategia se apoya en un portafolio amplio y complementario. La marca ancla Mercedes-Benz convive con marcas alternativas como Foton, permitiendo cubrir un espectro de demanda cada vez más diverso. “Si el clien-

te no llega a un producto por financiamiento o timing, nuestra obligación es acompañarlo con otra solución dentro del grupo”, explica. En esa línea, anticipa la incorporación de nuevas marcas en buses y pickups de origen chino y japonés, ampliando la oferta para el transporte de pasajeros.

La electromovilidad y las nuevas tecnologías ocupan un lugar central. Desde camiones ELÉCTRICOS HASTA SOLUCIONES EN GNL e hidrógeno verde, Kaufmann ha reforzado equipos especializados que asesoran a los clientes en todo el ecosistema: carga, autonomía, operación y postventa. “Cuando los productos se parecen, la diferencia está en cómo resuelves las dudas del cliente. Ahí es donde damos la extra milla”, enfatiza.

En el segmento liviano, el desafío pasa por diferenciar en un mercado altamente competitivo. Con marcas como Maxus y nuevas propuestas eléctricas, la estrategia vuelve a centrarse en servicio y respaldo. “Hoy muchos productos son commodity. La diferencia está en cómo lo vendes,

cómo lo mantienes y cómo acompañas al cliente en el tiempo”

Destaca una estrategia en Smart, que debe posicionarse “en ese mercado del cliente exigente que necesita un auto eléctrico, aparte de bonito, eficiente y que tenga la confiabilidad de marcas potentes como Mercedes-Benz”.

El respaldo interno ha sido explícito. Alexander Köhler, CEO del Grupo Kaufmann a nivel internacional, ha seguido de cerca el desempeño de Sebastián Russi y le ha entregado apoyos públicos desde sus primeros lanzamientos en Andes Motor, reflejando la confianza que el Grupo y la familia han depositado en su gestión.

Su primera entrevista como gerente general no busca grandilocuencia. Más bien, confirma el trabajo de equipo: Kaufmann no parte de cero. Camina —como él mismo dice— “sobre hombros de gigantes”, con la responsabilidad de sostener un liderazgo histórico y la convicción de que la estrategia correcta, ejecutada con foco en las personas, sigue siendo la mejor decisión de negocios. 



Sebastián Russi anticipó la incorporación de dos marcas en buses y pickups de origen chino y japonés, que ampliarán la oferta para distintos mercados del transporte de pasajeros.



“Cuando llegué al mercado, en 2018, hablar de marcas chinas era irrelevante para muchos fabricantes tradicionales. Siete años después, más del 40% de los vehículos vendidos en Chile son de origen chino. Anticiparse fue clave”, señala Russi.

CAREN®

Homologado por los principales fabricantes de vehículos

Volvo - General Motors - Mercedes Benz



**PURE
GUARD®**

SIMPLEMENTE PURA CALIDAD

**MADE
IN USA** 

El Marcopolo Audace 1050 100% eléctrico no es un producto improvisado ni una adaptación forzada a la electromovilidad. Es un proyecto que nació desde Chile, pensado para responder a una realidad operativa concreta: rutas largas, servicios interprovinciales exigentes y operación minera, donde la continuidad, el respaldo y la autonomía no son negociables.

Su desarrollo se construyó a partir de una asociación local entre Epysa Buses y Andes Motor, representantes de Marcopolo y Foton respectivamente, con un objetivo claro: ingresar al mundo eléctrico sin romper con los estándares que históricamente han definido al Audace como un bus robusto, confortable y confiable. Se fabrica en la planta de Marcopolo en China, pero la configuración del modelo fue definida desde el mercado chileno, considerando sus condiciones geográficas, normativas y operacionales.

Ese origen se percibe desde el primer contacto. El Audace 1050-E conserva el diseño, las proporciones y la sensación estructural propias del modelo diésel. No hay una ruptura estética ni funcional: la transición es tecnológica, no conceptual. El cambio está bajo el piso, en el sistema de propulsión eléctrica y en el paquete de baterías, no en la experiencia del usuario.

Uno de los puntos centrales del proyecto es la autonomía. El bus puede configurarse con distintos packs de baterías, y en su estándar intermedio declara rangos cercanos a los 320–350 kilómetros, suficientes para cubrir tramos promedio sin necesidad de recarga intermedia. En escenarios con pendientes, el consumo aumenta, pero el sistema de frenado regenerativo permite recuperar energía en descensos, equilibrando el rendimiento en operación real. No se trata de cifras de laboratorio, sino de un enfoque pensado para rutas con

El Marcopolo Audace 1050-E es un proyecto nacido en Chile y fabricado en China. Un bus interprovincial eléctrico que combina autonomía extendida, confort conocido y un estándar Marcopolo pensado para la minería.

TEXTO Y FOTOS Andrés Lang



Propulsión eléctrica con motor de alto torque y baterías LFP de hasta 422 kWh, que permiten autonomías cercanas a 350 km y recuperación de energía mediante frenado regenerativo.



Marcopolo Audace 1050 eléctrico

ADN conocido, nueva energía



Sensores

Incorpora sensores de estacionamiento trasero y de cinturones de seguridad. Electrónica al servicio de la seguridad de la operación.



↑ Cabina ergonómica, silenciosa y bien aislada, con asistencias que reducen la fatiga en operación prolongada.



↑ Sistema de cámaras que proporciona una vista en 360 grados de lo que sucede alrededor del bus.



↑ Asientos fabricados por Marcopolo, cómodos y ergonómicos, mantienen el estándar interprovincial.



↑ Maleteros bien resueltos, con buena capacidad pese a las baterías, manteniendo funcionalidad para equipaje.

variación topográfica y jornadas completas de trabajo.

En movimiento, el Audace eléctrico confirma una de las principales ventajas de la electromovilidad: silencio, suavidad y ausencia de vibraciones. La conducción es más relajada, con menor fatiga para el operador, y una sensación de control permanente. Aun así, el comportamiento dinámico resulta familiar para quienes vienen de un Audace convencional, lo que reduce la curva de adaptación.

El confort interior es otro de los aspectos donde este modelo marca diferencias. Marcopolo desarrolló un asiento específico para esta aplicación, manteniendo el estándar de ergonomía y comodidad que el pasajero chileno espera en un bus interprovincial. No hay rigidez ni sensación de producto liviano: el salón es amplio, bien aislado y preparado para viajes de varias horas, sin que el usuario perciba un cambio respecto de un bus diésel, salvo por la ausencia de ruido.

En materia de seguridad, el

Audace 1050-E incorpora un paquete completo orientado a la operación minera y de transporte privado: frenos con ABS y regeneración, monitoreo de presión de neumáticos, sensores y sistemas de asistencia a la conducción, además de cumplir con las normativas estructurales exigidas para este tipo de servicios. Todo está diseñado para reforzar la seguridad activa y pasiva en condiciones de uso intensivo.

Respaldo nacional

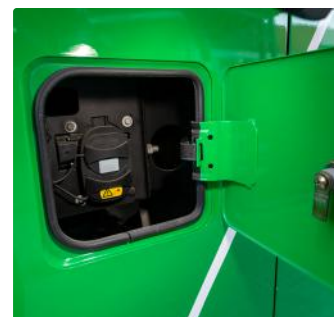
La postventa es parte estructural del proyecto. Este no es un bus eléctrico aislado, sino un producto acompañado por una red de soporte técnico distri-

buida en las principales zonas de operación del país. En un mercado donde la electromovilidad aún se evalúa con cautela, la capacidad de respuesta, la disponibilidad de repuestos y la continuidad operacional pesan tanto como la tecnología misma.

El Marcopolo Audace 1050 eléctrico demuestra que la electromovilidad interprovincial puede avanzar sin sacrificar estándares históricos. Es un bus que mantiene la identidad del Audace, proyectándola hacia una nueva etapa. Un producto pensado desde Chile, fabricado con estándar global y orientado a una transición eléctrica real, operativa y sostenible.



Dos puertos de carga permiten flexibilidad en electroterminal, facilitan la conexión y entregan redundancia operativa para recargas programadas.





10 años
entregando
soluciones de
encarpe
automático para
camiones y
semirremolques.

www.todoencarpe.cl

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



La entrada en vigor de la norma Euro 6 ya empezó a reordenar el mercado del transporte de carga en Chile. Más allá del debate ambiental, la discusión hoy pasa por cómo actualizar las flotas sin alterar la lógica del reparto. En ese marco, Camiones JAC presentó en el país la nueva Serie N, una línea que se suma al proceso de renovación que vive el sector.

La Serie N representa una evolución dentro del portafolio, con una propuesta a tono con la normativa y las condiciones actuales del transporte. Esta línea de productos incorpora motores Cummins junto a transmisiones Eaton y alternativas automatizadas de Fast Gear, una configuración para responder a recorridos mixtos, detenciones

frecuentes y exigencias propias de la distribución.

Estrategia local

Mario López, director de Construcción y Vehículos Comerciales de Inchcape, explicó que esta nueva línea responde directamente a lo que han recogido desde el mercado. "Hemos escuchado a nuestros clientes y estamos lanzando esta serie que cumple con sus expectativas y con todos los requisitos del mercado chileno", afirmó.

López también destacó el soporte: "Tenemos la red más amplia a nivel nacional, lo que entrega confianza y respaldo a nuestros clientes en todo Chile". A eso sumó una apuesta por crecer en los segmentos de camiones medianos y pesados.



La Serie N representa el paso de Camiones JAC al nuevo estándar Euro 6, en un contexto de recambio que será obligatorio para el transporte de carga.



Camiones JAC Serie N La Euro 6 llega al reparto

Camiones JAC presenta en Chile una nueva línea de camiones, desarrollada bajo la normativa vigente para el trabajo de distribución urbana y regional.

TEXTO Alexis Bahamondes FOTOS DercoMaq.

La nueva gama

En términos de equipamiento, la Serie N incorpora cabinas certificadas bajo la norma ECE R29, frenos ABS y airbags frontales en algunas versiones. En el interior, los modelos incluyen asientos con suspensión de aire, pantalla digital, aire acondicionado de serie y control de velocidad crucero, además de cámaras de retroceso y opción de cámara 360, según versión.

La línea presentada está compuesta por los modelos N715, N817, N917 y N1221, cubriendo distintas capacidades dentro del segmento de distribución en nuestro país.

Con esta Serie N, Camiones JAC refuerza su oferta Euro 6 en un momento clave para el recambio de flotas, apostando por una transición que combine cumplimiento normativo y respaldo en todo el país. 

"La Serie N refleja el momento que vive el mercado, con flotas que deben adaptarse a Euro 6 sin perder ritmo ni respaldo en su operación", señaló Mario López, director de Construcción y Vehículos Comerciales de Inchcape.



LANZAMIENTO DE JAC

Participamos en el lanzamiento de la serie N de Camiones Jac Euro 6 junto a Dercomaq, donde asistieron clientes, concesionarios y representantes de la marca.



Mario López y Chris Wang.



Francisco Iturriaga, Kerly Martínez, Juan Vaccari, Luis Cañas y Juan Antonio Vaccari.



Tomás Brucher, Maximiliano Honorato, Karla Contreras y Eugenio Campos.



Verónica Díaz y Carolina Santibáñez.



Diego González, Duilio Bissone y Claudio Cornejo.



Alexandro Karamanoff y Daniel Jaque.



Gonzalo Mendoza, Jorge Gatica y Rodrigo Sastre.



Noelia Valenzuela y Cristián Barría.



Anita Hidalgo y Pamela Reyes.



Fernando Correa y Juan Antonio Vaccari.



Felipe Núñez, Ignacio Poblete, Rodrigo Opazo, Mario López y Chris Wang.

LOS TAXIBUSES

Marcopolo

MOVIENDO LAS RUTAS DEL PAÍS

TERMINACIONES FINAS Y DISEÑO
PENSADO PARA EL TRANSPORTE URBANO Y RURAL REGIONAL



ACCESS



**MOTOR CON EL
MENOR CONSUMO**



**ACCESO
INCLUSIVO**



**WI-FI Y
PUERTOS USB**



Bravis



**MALETERO
TRASERO**



**CALEFACCIÓN
INTEGRADA**



**PAQUETERA EN
AMBOS LADOS**

POST VENTA ESPECIALIZADA CON COBERTURA EN TODO CHILE

Vivipra

40 años de convicción y carácter

Nacida de la amistad, la lectura del negocio y la capacidad de adaptarse a cada crisis, Vivipra celebra cuatro décadas como un actor clave del transporte de pasajeros en Chile, combinando legado, profesionalización y visión de futuro.

TEXTO Anita Hidalgo FOTOS Andrés Lang



"Fuimos creciendo paso a paso, aprendiendo en el camino. Cada crisis nos obligó a mejorar y a construir una empresa más sólida y profesional", recuerda Guillermo Pradenas.



"Vivipra nació desde la confianza y el trabajo diario. No teníamos grandes estructuras, pero sí la convicción de responder siempre a nuestros clientes", rememora Walter Vicherat.

Hay historias empresariales que no nacen en una sala de directorio, sino en la confianza, en la conversación diaria y en esa complicidad que se construye con el tiempo. La de Vivipra es una de ellas. Hace cuarenta años, Walter Vicherat y Guillermo Pradenas no pensaban en crear una gran empresa, pero sí compartían algo esencial: pasión por los buses, conocimiento del negocio y una relación que, sin saberlo, se iba armando como un equipo estratégico.

Por esos años, Walter operaba la empresa de buses Tour Express (Centropuerto) junto a su padre, Raúl Vicherat, mientras Guillermo se desempeñaba como uno de los ejecutivos de ventas más destacados del mercado. Desde veredas distintas del mismo rubro, Walter y Guillermo se encontraban una y otra vez en reuniones, ventas y almuerzos que terminaron

siendo casi sagrados. "Almorzábamos juntos todos los días, estaba en la agenda", recuerdan. Sin plan maestro ni estrategia escrita, pero con una lectura compartida del mercado, la amistad se fue consolidando.

En plena crisis del 82, las ventas de buses se frenaron. Conversando respecto de las visiones sobre cómo enfrentar la crisis, apareció la pregunta inevitable: ¿y si hacemos algo juntos? Guillermo salió de la empresa en la que trabajaba y lo que parecía un quiebre se transformó en oportunidad. Sin contratos asegurados ni respaldo financiero sólido, decidieron fundar Vivipra, pero la confianza ya estaba instalada. La lógica fue simple: probar, avanzar y enfrentar juntos lo que viniera.

Mientras se urdía un viaje a Rumania para visitar una fábrica de buses, se fue gestando la idea de traer algo nuevo desde Brasil a Chile, representando carrocerías Nielson (Busscar). Así nació,

Vivipra es la historia de una amistad verdadera: dos personas que confiaron, caminaron juntas y, 40 años después, siguen unidas, sin quiebres y con la misma lealtad del primer día.





↑ Christian Vicherat, Guillermo Pradenas, Walter Vicherat y Nicole Vicherat. Primera y segunda generación liderando con profesionalismo los cambios en la compañía.



↑ El equipo de Vivipra reunido, reflejando el compromiso colectivo que ha sostenido a la empresa y que proyecta su desarrollo hacia las próximas cuatro décadas.

en diciembre de 1985, Vicherat, Vicherat y Pradenas: Vivipra. No eran importadores consolidados, sino representantes aprendiendo sobre la marcha, firmando contratos extensos de financiamiento sin poder cambiar una coma y apostando con lo que había. Los roles se repartieron de manera natural: uno más enfocado en la opera-

ción, el otro en la venta, siempre conversando cada decisión.

Comenzaron en una pequeña oficina en un altílo de calle Moneda, atendiendo a sus primeros clientes, y en 1988 ya se trasladaban a su casa matriz en calle Manuel Rodríguez, creciendo junto al mercado.

El camino no estuvo exento de

golpes. En 2003, Busscar en Brasil entró en crisis y dejó de producir buses, situación que se repitió en 2009, esta vez con mayor gravedad. Hubo que reinventarse, buscar nuevas representaciones, mirar mercados poco explorados, viajar e insistir. Algunas puertas se cerraron; otras se abrieron de manera inesperada.

Ese proceso coincidió con la llegada de la segunda generación. Hoy, Christian Vicherat lidera la compañía, profesionalizando la gestión, ordenando la estructura y proyectando el crecimiento con una mirada moderna. Walter y Guillermo lo reconocen sin matices: "el Vivipra actual, sólido y proyectado, es resultado directo del trabajo profesional de Christian".

La diversificación pasó de ser una reacción a convertirse en estrategia. En 2010 se sumaron marcas como Mascarello, Modasa y King Long, además de la adquisición de Inreacar y la incorporación de camiones Chevrolet Isuzu en 2015. Modasa apareció en Lima, en la búsqueda de carrozar chasis tras el quiebre de Busscar, y de esa "química" nació la llegada del Zeus 2 a Chile en 2010. En Asia, tras "vitriñar" desde 2005, King Long se consolidó como una apuesta clave, primero en diésel y luego también con buses eléctricos.

En 2018 se incorporó nuevamente Busscar Brasil, esta vez bajo el liderazgo de nuevos propietarios que han logrado posicionar la marca con solidez en el mercado.

A pesar de la evolución, hay principios que no han cambiado en cuarenta años: cercanía con los clientes, compromiso con la postventa y la decisión de dar la cara en los momentos complejos. La confianza ha sido el pilar, al punto de que muchos clientes han comprado nuevos modelos solo a partir de un boceto.

Hoy, a cuatro décadas de su nacimiento, Vivipra mira el futuro con la solidez que entrega la experiencia y la convicción de haber construido su camino como un buen equipo: con confianza, roles claros, trabajo constante y una visión compartida capaz de adaptarse a cada etapa del negocio. 

Más de 270.000 repuestos en **stock** con envío inmediato



Repuestos y partes para camiones:

IVECO

SCANIA



Mercedes-Benz



DAF

VOLVO



@fcrepuestos.cl



fcrepuestos.cl



+56 9 2000 0735

Wilson Rivas, Buses Expreso Rancagua.

Electromovilidad por herencia

Desde una tradición familiar y con una gestión profesional, Buses Expreso Rancagua inicia una nueva etapa eléctrica en la Región de O'Higgins, con el apoyo estratégico del Grupo Cabal en la implementación de su proyecto de electromovilidad.

TEXTO Anita Hidalgo FOTOS Andrés Lang

Hablar de Wilson Rivas es hablar de una vida ligada al transporte público desde la infancia. Su relación con los buses no es casual ni reciente: es una herencia directa de su padre, José Rivas, quien inició su camino en el transporte público en Rancagua a mediados de los años 70, construyendo desde entonces una historia marcada

por el esfuerzo, la constancia y el compromiso con la ciudad.

"Yo crecí viendo a mi padre trabajar en el transporte público, entendiendo desde muy joven que este rubro no es solo mover personas, sino prestar un servicio esencial", recuerda Rivas. Esa mirada fue clave cuando, el 15 de noviembre de 1998, se constituyó formalmente Buses Expreso Rancagua, en un contexto donde el sector aún no compartía del todo la visión de modernización que la empresa comenzaba a impulsar.

Desde sus inicios, Expreso Rancagua optó por un camino distinto. Organización, estructura y calidad de servicio fueron los pilares que guiaron una operación que hoy cubre servicios estratégicos como los recorridos 103 y 104, la circunvalación de Rancagua, sectores del norte de la ciudad y Santa Teresa de Machalí. "No fue fácil al comienzo, pero el tiempo nos dio la razón.

Tomamos una decisión clave cuando muchos no la veían", afirma su gerente general.

Ese mismo espíritu es el que hoy explica uno de los hitos más relevantes en los 27 años de historia de la compañía: la adjudicación de una licitación del programa Renueva Tu Micro en la Región de O'Higgins, que contempla la incorporación de 18 buses eléctricos y una inversión privada de gran envergadura, no solo en flota, sino también en infraestructura.

El proyecto implicó un desafío mayor. No se trataba únicamente de adquirir buses, sino de desarrollar un electroterminal propio, inaugurado a mediados de febrero en Rancagua, cumpliendo con los exigentes estándares técnicos definidos por el Ministerio de Transportes, bajo la figura del Anexo 10. La inversión total supera los \$5.000 millones, considerando buses, obras



Elegieron al Grupo Cabal por su permanente acompañamiento. "Aquí no se trata solo de comprar buses; se trata de asegurar continuidad operacional", afirmó Wilson Rivas.



“

“Mi padre no alcanzó a ver los buses eléctricos en operación, pero sí creía firmemente en esta transformación”.

Wilson Rivas.

Herencia

La historia de Expreso Rancagua es también una herencia viva de padre a hijo, el transporte público se transmite como oficio, vocación y responsabilidad con la ciudad.

Inspiración | Wilson Rivas

civiles, sistemas eléctricos y sobredimensionamiento del centro de carga, diseñado para operar hasta 50 buses eléctricos en el futuro.

La experiencia acumulada fue clave. Durante la pandemia, Expreso Rancagua desarrolló el programa Súbete a la Expreso, una iniciativa de nueve proyectos tecnológicos asociados al transporte público, que incluyó pruebas de buses eléctricos, mediciones operacionales, implementación de pago electrónico y una profunda reestructuración de la gestión interna. “La pandemia nos obligó a ser creativos, a estudiar, a medir y a planificar con más profundidad”, explica Rivas.

Ese proceso permitió tomar decisiones informadas. Tras pruebas técnicas, simulaciones energéticas y evaluaciones comerciales, la empresa optó por trabajar con Cabal y buses Zhong Tong, cuya propuesta destacó no solo por el producto, sino por el acompañamiento, la posventa, las garantías y un



La inversión supera los \$5.000 millones e incluye buses eléctricos, obras civiles y un electroterminal sobredimensionado, proyectado para operar hasta 50 unidades en el futuro.

contrato de soporte por ocho años. “Aquí no se trata solo de comprar buses; se trata de asegurar continuidad operacional”, enfatiza.

La transición eléctrica también tiene una dimensión profundamente personal. El padre de Wilson, fallecido hace algunos años, alcanzó a

conocer el proyecto y tenía plena convicción de que ese era el camino. “No alcanzó a ver los buses eléctricos en operación, pero sí creía firmemente en esta transformación”, señala con emoción.

Hoy, la continuidad familiar sigue viva. Su esposa Jacqueline Sandoval, es su permanente ca-

ble a tierra. Sus hijos Sebastián y Esteban—ambos ingenieros—participan activamente en la gestión, aportando orden, visión técnica y nuevas energías. Y aún estudiando, Joaquín, que será abogado. “Así como yo acompañé a mi padre, hoy recibo ese mismo apoyo de ellos”, concluye.

Con planificación de largo plazo, una mirada estratégica y un fuerte compromiso regional, Buses Expreso Rancagua avanza hacia un objetivo claro: que al menos el 50% de su flota sea eléctrica en los próximos años, consolidando un modelo de transporte moderno, sustentable y profundamente arraigado en su territorio. 



Esteban Rivas, Jacqueline Sandoval, Wilson Rivas y Joaquín Rivas, la familia que hoy lidera el cambio estratégico hacia la electromovilidad en Rancagua.



INTERNATIONAL
Maco Tattersall

LT LOW ROOF

INCLUYE AIRBAG



¿AÚN NO LOS CONOCES? ¡COTÍZALO!

www.macotattersall.cl /// 800 362 001

Balances al término de la ruta

Dos citas, un mismo objetivo

FAW y Dongfeng realizaron actividades de cierre de año junto a clientes y equipos de trabajo, reforzando el vínculo con sus usuarios y proyectando la continuidad comercial de cara a 2026, junto a Maco Tattersall.

TEXTO Alexis Bahamondes **FOTOS** Maco Tattersall.

FAW y Dongfeng cerraron el año con encuentros distintos en forma, pero alineados en intención. No se trató de lanzamientos ni de balances formales, sino de un espacio más relajado, donde la conversación giró en torno al momento que vive cada marca y a cómo se proyecta su trabajo en el mercado chileno.

En ambos casos, el formato ayudó a bajar el ritmo habitual de la industria y a generar

intercambios más directos, sin presentaciones extensas ni anuncios rimbombantes. La atención estuvo puesta en compartir experiencias, revisar el camino recorrido y abrir conversaciones que normalmente no aparecen en el día a día comercial, en un ambiente más cercano y menos estructurado.

Miradas distintas

En el caso de FAW, el encuentro también sirvió para repasar un año



↑ Dongfeng, Jean Beausejour, crack dorado y embajador de Dongfeng, y Gonzalo Fouillieux, reconocido periodista.



↑ La camaradería se sintió durante todo el evento de DongFeng. Al final todos los asistentes posaron para la foto grupal.



↑ La decoración china marcó el evento de Faw. Los asistentes pudieron probar delicias orientales y presenciar un espectáculo inspirado en la nación roja.



Diego Rivarola,
crack y embajador
de FAW.



El gerente general de Maco Tattersall, Marcelo Sepúlveda, pudo compartir con sus clientes en ambos eventos, mientras que los invitados se llevaron regalos y buenos recuerdos.

marcado por crecimiento sostenido en ventas y mayor presencia en distintos segmentos del transporte, consolidando su avance dentro del mercado nacional.

Para Dongfeng, la actividad permitió mirar un 2025 de expansión gradual, con un portafolio que ha ido ganando espacio y una operación que sigue ampliando su alcance.

Cabe destacar que las actividades también incluyeron la participación de sus embajadores. En el encuentro de FAW estuvo Diego Rivarola; en Dongfeng, Jean Beausejour y Gonzalo Fouillioux.

Más allá de las diferencias, ambos encuentros coincidieron en la idea de generar espacios fuera de la lógica habitual del negocio, donde fuera posible

reunirse, conversar y mirar el trabajo desde otro ángulo.

Lo que viene

Las actividades de cierre dejaron una señal clara, aunque sin estridencias. FAW y Dongfeng, bajo la representación de Maco Tattersall, atraviesan una etapa donde el foco está puesto en ordenar procesos, dar continuidad al trabajo realizado y reforzar la presencia cotidiana de sus operaciones. Sin anuncios ruidosos ni gestos efectistas, el énfasis estuvo en mostrar una forma de avanzar basada en consistencia, trabajo en terreno y una lectura cuidadosa del negocio, elementos que terminan marcando el ritmo con que ambas marcas proyectan su desarrollo en el período que viene. 

eACTROS 600

Vivimos el lanzamiento del eActros 600 de Mercedes-Benz, una instancia que reunió a los principales empresarios del transporte de carga del país. En un hito exclusivo para Latinoamérica, Kaufmann presentó este modelo junto a CCU, permitiéndonos conocer de cerca al International Truck of the Year 2025, referente global en innovación, eficiencia y electromovilidad.



Andrés Mann, Gonzalo Vallejo y Cristián Giacaman.



Patricio Galleguillos, Carlos Ortiz y Jaime Matus.



Agustín Ignacio Jorquera, Jaime Matus, Marcelo Muñoz y Víctor Manuel Jorquera.



Raúl Muñoz, Felipe Jacob y Nabor Zhender.



Julio Silva, Eduardo Huguat, César Valiente y Rodrigo Rojas.



Felisa Marchant, Héctor Becerra, Juan Araya y Carmen Valdebenito.



Cristián Marín, Nicolás Lecaros, Natalia Moya, Benjamín Robert y Juan Pablo Perlwitz.



Luis Retamales, Luz Tamara Vera, Claudio Navarrete y Cristián Herrera.



Luis Cancino, Gustavo Parada, Eduardo Martens, Cequel Bravo y Patrick Dunsmore.



Francisco Cornejo y Jaime Balaguero.



Esteban Manríquez, Manuel Muñoz, Christian Fernández y Claudio Meza.



Claudio Aguiar, Ismael Carvallo, Osvaldo Muñoz, Ramón Aranzasti y Pablo Salinas.



Enrique Cavalieri, Andrés Mann y Bruno Cavalieri.



Roberto Beckdorf, Eduardo French Davis, Luis Felipe Ramos y Alexander Köhler.



Javier Rivera, Diego Mendoza, Mabel Leva y Álvaro Román.



Víctor Manuel Jorquera, Gustavo Parada y Agustín Ignacio Jorquera.



Anita Hidalgo y Gonzalo Vallejos.



Juan Luis Aguilera, Mabel Leva, Vicente García y Pedro Peña.



Hugo Jara, Claudio Troncoso, Hans Droguet y Andrés Mann.



Gustavo Hunter, Diego Mendoza, Daniel Nunes y Roberto Beckdorf.



Sergio Barrientos, Alexander Köhler y Francisco Horn.



Mauricio Ramírez, Valentina Candia, Felipe Farías, Nicolás Lecaros y Natalia Moya.



Simón Meza, Luz Tamara Vera y Claudio Suazo.

A man with grey hair, wearing a blue button-down shirt, light blue jeans, and tan work boots, is sitting on a stack of three wooden blocks. He is smiling and looking towards the camera. The background is a large industrial warehouse with high ceilings, metal shelving units filled with cardboard boxes and other materials, and a red floor. The lighting is dramatic, with strong highlights and shadows.

"Gran parte de lo que sé no lo aprendí en libros, ni nada parecido. Lo aprendí mirando a los que sabían trabajar y entendiendo por qué hacían las cosas así"

Claudio Pérez Roa,
gerente de Ingeniería y
Maquinarias de Copergo.

Copergo, tres generaciones ligadas al trabajo urbano

Aprender en terreno

La historia de Claudio Pérez Roa se construye en la práctica, entre decisiones que no admiten error, responsabilidad permanente y una relación clave con la maquinaria que hace posible un servicio esencial sin interrupciones.

TEXTO Alexis Bahamondes FOTOS Andrés Lang

La historia comienza en un Chile distinto y basta una fotografía para entenderlo.

Una retroexcavadora instala un tubo de alcantarillado en plena vía urbana, los trabajadores esperan dentro de una zanja profunda y, a un costado, demasiado cerca de todo, un niño observa la escena con atención silenciosa, sin barreras visibles ni distancia entre la obra y la calle. En esa imagen conviven el trabajo, el riesgo y una naturalidad propia de otra época.

Ese niño es Claudio Pérez Roa y la fotografía, tomada a mediados de los años setenta, no funciona como una postal del pasado ni como una imagen

casual. Es el punto de origen de una vida entera ligada al oficio, al trabajo en terreno y a una forma de aprender mirando, observando en silencio cómo se hacen las cosas, entendiendo el valor del tiempo, del esfuerzo y de las decisiones que se toman antes de hablar.

El comienzo

Bajo el nombre "Constructora Pérez y Gómez Limitada", la empresa nace con el abuelo, se consolida con el padre y, con el paso de los años, termina incorporando a Claudio mucho antes de que él mismo entendiera que ese mundo ya lo había elegido. Se formó escuchando a los maestros, entendiendo que este rubro no se domina desde la



↑ Las máquinas JCB son parte central de la operación, clave para responder con rapidez en un servicio urbano que no admite errores.

Abuelo, padre, hijo.

Tres generaciones, un mismo oficio y una historia construida desde la experiencia que articula el funcionamiento de la ciudad.

Inspiración | Claudio Pérez Roa

teoría, porque aquí cada error se paga de inmediato y no siempre con dinero.

Con los años, Copergo pasó a operar de forma continua en la ciudad, asumiendo un encargo que no permite pausas ni improvisaciones. Se trata de una labor silenciosa, muchas veces invisible, pero crítica para el funcionamiento diario. Cuando el agua potable o el alcantarillado presentan problemas, la respuesta debe ser inmediata y precisa, porque cualquier demora no solo interrumpe un servicio básico, sino que impacta directamente en la vida cotidiana de las personas y en la normalidad de la ciudad.

En ese contexto, la tecnolo-

gía dejó de ser un apoyo secundario y pasó a integrarse al plan como una herramienta central. Ahí se vuelve evidente el vínculo con Dercomaq y con JCB como una necesidad operativa concreta. La disponibilidad de las máquinas, el mantenimiento y el soporte técnico pasan a formar parte del ritmo cotidiano, porque una unidad fuera de servicio queda inmediatamente fuera de la faena y afecta todo el proceso.

Continuidad

Mirar esa foto hoy provoca una mezcla de orgullo y distancia. No solo por lo que muestra, sino por todo lo que ya no sería posible en un escenario así.

Donde antes había improvisación, hoy existen protocolos, planificación y una cadena de decisiones mucho más cuidadosa. Las faenas avanzan más lento, sí, pero también con mesura, con mayor conciencia del entorno y con condiciones de trabajo más humanas para quienes están en primera línea.

En ese proceso de cambio, el servicio de Dercomaq acompaña la evolución como un compañero silencioso, pero siempre presente. Lo hace a través de soporte técnico constante, instancias de capacitación para los equipos y sistemas de medición en tiempo real que permiten evaluar el rendimiento, anticipar problemas y optimizar cada proyecto sin perder continuidad operativa.

Hacia el final de la conversación, vuelvo a la imagen inicial y pregunto qué le diría hoy a ese niño que mira la zanja sin entender del todo lo que ocurre. Claudio se toma un segundo

Cuando el agua falla, no hay margen de espera. La operación sanitaria exige respuesta inmediata, criterio y trabajo "bien hecho".

antes de responder, como si ordenara recuerdos antiguos. Dice que observe, que escuche a los que saben y que aproveche ese aprendizaje mientras esté disponible, porque ese conocimiento no está escrito en ninguna parte. Que pregunte, que se equivoque lo justo y que entienda que dirigir exige haber pasado antes por todos los oficios.

Al final, todo vuelve a la misma escena. Un niño curioso, hoy hombre, demasiado cerca de una obra abierta, asimilando las reglas de un trabajo donde la responsabilidad y el manejo del tiempo no se negocian. 



"Para dirigir hay que haber pasado por todos los oficios, equivocarse lo justo y saber escuchar antes de tomar decisiones importantes", es el lema de Claudio.



Una imagen muestra a Claudio Pérez Roa observando una obra sanitaria en la calle, sin saber que ese oficio marcaría toda su vida.



COMISA

Calidad y confianza para todas las rutas



www.comil.cl
Catedral 4216, Quinta Normal



Range Rover Evoque

***Lujo y elegancia
en movimiento***



Tecnología híbrida y equipamiento de alto nivel se funden con capacidades off-road auténticas, dando forma a una experiencia de conducción serena, precisa y silenciosa, pensada para la ciudad y más allá.

TEXTO Anita Hidalgo FOTOS Andrés Lang

Levar la experiencia de manejo al volante del Range Rover Evoque no es simplemente iniciar un trayecto; es entrar en un estado. Desde el primer contacto, el vehículo transmite una sensación inmediata de control, calma y sofisticación. Nada irrumpe. Todo fluye. El Evoque no necesita imponerse para hacerse notar: su presencia se construye desde la elegancia, el equilibrio y una seguridad silenciosa que se percibe incluso antes de presionar el botón de arranque.

El color del modelo, un Gris Arrois—profundo, elegante, cuidadosamente trabajado—juega un rol protagónico en esa primera impresión. Bajo la luz natural, la carrocería revela matices que cambian con el entorno, realzando líneas limpias y superficies tensas. Es un tono que no grita lujo, lo susurra. Acompaña con sobriedad el diseño exterior, donde el techo flotante, la parrilla tridimensional y los faros LED de firma inconfundible componen una silueta contemporánea y atemporal. Cada trazo parece medido; cada proporción, pensada para durar.

Desde el momento en que tomo el volante hay una certeza clara: este no es un SUV cualquiera. Es compacto pero serio, refinado pero pleno de carácter.

Su motor 2.0 turbo, de aproximadamente 246 hp, responde con suavidad y vigor, acompañado de una transmisión automática de nueve velocidades que convierte cada aceleración en una progresión natural y sin tironeos. La tracción integral, presente en todos los Evoque, otorga aplomo desde el primer metro, ya sea en avenidas urbanas o en caminos sinuosos.

En ciudad, el Evoque se mueve con una naturalidad sorprendente. Sus dimensiones compactas facilitan la conducción urbana y las maniobras, pero la percepción interior es la de un vehículo mayor, sólido y bien plantado. Su estatura y proporciones equilibradas—con cerca de 4,37 metros de largo y una postura que nunca parece demasiado arrogante—refuerzan esa sensación, mientras el aislamiento acústico transforma el interior en un oasis de silencio. El ruido queda atrás y el habitáculo se convierte en un espacio de pausa y concentración, algo que se agradece en jornadas intensas. La dirección es precisa, liviana cuando debe serlo y firme cuando se le exige. Todo ocurre sin esfuerzo.

Al interior, la experiencia es profundamente sensorial. Materiales nobles—cuero, ecocuero y aplicaciones metálicas de aca-



Apariencia virtuosa

La genialidad del fabricante es que parece más compacta y ágil al manejarla, pero mantiene las mismas dimensiones generales que la generación R1250.

EspacioTest | Range Rover Evoque



↑ Motor con tecnología Mild-Hybrid. El híbrido enchufable permite hasta 60 km en modo eléctrico puro.



↑ La elegancia del Evoque se expresa en detalles sutiles, como sus manillas retráctiles, que limpian la carrocería y definen una silueta precisa.

bado oscuro— conviven con una iluminación ambiental precisa, elegante, casi arquitectónica. Nada está de más. Todo responde con suavidad y coherencia. El diseño minimalista del tablero despeja la vista y refuerza la sensación de orden, mientras las pantallas digitales dialogan con el conductor de forma intuitiva. El sistema de sonido Meridian acompaña con una presencia envolvente y cuidada, elevando el viaje sin invadirlo.

En movimiento, el Evoque confirma que la elegancia también puede ser eficiente. Las motorizaciones Mild-Hybrid y la versión híbrida enchufable reflejan una clara orientación a la suavidad y al control. En particular, el PHEV permite desplazamientos diarios en modo eléctrico, silenciosos y fluidos, ideales para la ciudad, sin renunciar a potencia ni respuesta cuando se requiere. La transición entre modos es imperceptible; el

vehículo se adapta sin que el conductor tenga que pensarlo.

Uno de los momentos más reveladores del test fue activar el sistema ClearSight Ground View. En maniobras complejas o caminos irregulares, la posibilidad de “ver” bajo el vehículo genera una sensación de dominio poco habitual en el segmento. No se trata solo de tecnología, sino de confianza: el Evoque acompaña, anticipa y protege, sin interrumpir la experiencia de conducción.

Fuera del asfalto, sorprende por su compostura. Su altura libre y su capacidad de vadeo confirman que, pese a su enfoque urbano y refinado, sigue siendo un verdadero Range Rover. En terrenos irregulares mantiene la calma, la tracción y el aplomo, demostrando que el lujo no está reñido con el carácter.

El Range Rover Evoque no busca demostrar nada. Simplemente acompaña. En su color



↑ El sistema SCR integra un depósito de AdBlue que reduce óxidos de nitrógeno y mejora el desempeño ambiental del diésel.

elegante, en sus líneas limpias, en su andar sereno y en la forma en que envuelve al conductor, se expresa un lujo moderno, consciente y silencioso. Y es precisamente en ese equilibrio —entre diseño, tecnología, eficiencia y carácter— donde reside su verdadero valor. 



El Range Rover Evoque tiene un panel minimalista y tecnológico, con pantallas digitales de alta resolución, materiales nobles y una interfaz intuitiva orientada al control.



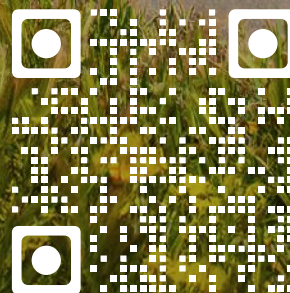
NUEVO PORTAFOLIO

EURO VI



+ POTENCIA
NUEVO MOTOR

**ELIGE
A QUIEN
CONOCE
EL CAMINO**



**CONOCE
MÁS**



TECNOLOGÍA
ISUZU



Maquinaria del Sur fortalece su operación minera con nueva flota Scania

A través de una alianza estratégica basada en seguridad, confiabilidad y un sólido respaldo de postventa a nivel nacional, la empresa sumó camiones tolva 8x4 y 6x4, equipos aljibes y un tracto Scania SUPER configurado para el transporte de maquinaria pesada.

TEXTO Y FOTOS Scania Chile



Con más de 20 años de experiencia en maquinaria pesada para la gran minería, Maquinaria del Sur continúa fortaleciendo su operación con la incorporación de 18 nuevas unidades Scania, destinadas a faenas mineras a lo largo de Chile, especialmente en la zona norte del país.

La entrega de esta nueva flota marca un nuevo hito en la relación entre Maquinaria del Sur y Scania Chile. "Para nosotros, la decisión de trabajar con Scania responde a varios factores. Primero, porque es una marca que cumple con los más altos estándares de seguridad, confiabilidad y certificación que exige una industria como

la minera, y segundo, por el servicio. Desde el primer camión sentimos la confianza, tanto del vendedor como de la sucursal de Coquimbo, donde siempre hemos recibido una excelente atención", señaló Jorge Carmona, Jefe de Operaciones de Maquinaria del Sur.

Las unidades incorporadas incluyen camiones tolva 8x4 y 6x4, equipos aljibes y un tracto Scania SUPER configurado para el transporte de maquinaria pesada mediante cama baja, con capacidad de hasta 50 toneladas. Estos equipos estarán destinados a distintos proyectos mineros, incluyendo faenas en Escondida y Quebrada Blanca, con contratos de largo plazo.

”

“El respaldo nacional de Scania y su post venta nos permite operar con seguridad, continuidad y confianza en cada faena minera”

Mauricio Valdivia,
CEO de Maquinaria del Sur





↑ Mauricio Valdivia, al centro, junto a Jorge Carmona, jefe de Operaciones de Maquinaria del Sur; y José Luis Gaspar, ejecutivo de Ventas de Scania Chile.

➤ “La seguridad es lo primero. Estos camiones cuentan con sistemas de seguridad activa, asistencia de carril, sensores, cabinas certificadas FOPS y ROPS, cumpliendo completamente con las exigencias de la minería y protegiendo al conductor, que es lo más importante para nosotros”, agregó Carmona.

Desde Scania Chile, la entrega de estas unidades refuerza el rol de la marca como socio estratégico de la industria minera.

“Esta entrega de 18 unidades para Maquinaria del Sur refleja nuestro compromiso con ofrecer soluciones robustas y confiables para operaciones de alta exigencia. Son vehículos diseñados para maximizar la seguridad, la disponibilidad y la continuidad operativa en faenas mineras a lo largo de todo Chile”, destacó Daniel Martínez, Director de Ventas de Scania Chile.

Postventa y soporte a nivel nacional

Uno de los factores clave para los clientes de Scania es su red de postventa y soporte técnico a lo largo del país. Todas las mantenciones de la flota se realizan en sus sucursales, desde Iquique hasta Concepción, asegurando continuidad operacional y tiempos de respuesta acordes a las exigencias del negocio minero.

“El respaldo de Scania ha sido fundamental. Tenemos atención en todo Chile, mantenciones rápidas, buena comunicación y un soporte técnico que nos permite mantener los equipos siempre operativos. Para nosotros, Scania se ha transformado en un socio estratégico”, afirmó Mauricio Valdivia, CEO de Maquinaria del Sur.

Además, las unidades fueron financiadas a través de Scania Finance, permitiendo a la compañía acceder a soluciones

financieras flexibles y adaptadas a su modelo de negocio de arriendo de maquinaria.

Con esta nueva flota, Maquinaria del Sur proyecta seguir creciendo junto a Scania, fortaleciendo su presencia en la gran minería y asegurando equipos certificados, seguros y confiables para los desafíos de la industria. 



Las unidades se destinarán a operaciones mineras en Chile.





Think Eco, Move Green
ONE BUS, ONE TREE



**INNOVACIÓN QUE
MUEVE FUTURO**

ES.YUTONG.COM/CL/





Se llama 600 porque tiene unos 600 kWh utilizables de batería: esa energía, con consumos reales cercanos a 120 kWh/100 km, alcanza para unos 500 kms.



En lugar de espejos usa cámaras MirrorCam: mejor aerodinámica, menos puntos ciegos y pantallas interiores que entregan visión estable aún con lluvia.



Iluminación full LED adelante y atrás: mayor alcance, luz más blanca y precisa, mejor visibilidad nocturna y menor consumo energético real.

Mercedes-Benz eActros 600

Los números mandan

Manejamos en forma exclusiva el eActros 600 en Chile y comprobamos que, más allá del silencio y el diseño, es la gestión de energía, el consumo real y la autonomía medible lo que define a este camión eléctrico de larga distancia.

TEXTO Andrés Lang FOTOS Mercedes-Benz

La primera señal de que esto no es un camión cualquiera aparece antes de moverse un metro. Contacto activado, pantallas encendidas, silencio absoluto. No hay vibraciones, no hay ralenti, no hay ese murmullo grave que normalmente acompaña a un tracto detenido. El eActros 600 está listo para salir y, aun así, parece en pausa. Esa contradicción marca todo lo que viene después.

Tuvimos la oportunidad exclusiva de manejar esta unidad en Chile, gracias a una empresa de transportes amiga que lo puso a nuestra disposición. Sin

discursos, sin promesas grandilocuentes. Solo cabina, autopista y datos. Porque en un camión eléctrico de larga distancia, el relato se construye mirando números más que sensaciones.

Antes incluso de hablar de técnica, hay un impacto visual imposible de ignorar. La nueva cabina ProCabin del eActros 600 es imponente, ¡grande! y decididamente moderna. Su frontal más largo, las superficies limpias y la ausencia de quiebres innecesarios le dan una presencia que no pasa inadvertida. No es casualidad que en Mercedes-Benz hayan decidido extender este diseño

al resto de su línea: al mirar el eActros 600 y luego volver la vista a los camiones de la generación anterior, estos últimos se ven inmediatamente pasados de moda.

El eActros 600 no nace desde una adaptación. El eje motriz es un conjunto eléctrico de trece toneladas que integra dos motores y una transmisión de cuatro marchas. Al eliminar el cardán, el chasis queda despejado y permite alojar tres packs de baterías LFP de 207 kWh cada uno, montados transversalmente. La capacidad instalada total alcanza los 621 kWh, de los cuales el sistema habilita cerca



Rentabilidad

La viabilidad económica del eActros 600 está en los costos operativos: menos energía por kilómetro, menor mantenimiento y una operación más predecible en el tiempo.

EspacioTest | Mercedes-Benz eActros 600

del 95% para uso efectivo, es decir, alrededor de 600 kWh.

Ese número es el que define todo. En los instrumentos, el indicador clave no es la velocidad ni las RPMs, sino el consumo energético expresado en kWh por cada 100 kilómetros. Es el nuevo parámetro de referencia. En condiciones reales de circulación, ese consumo se mueve en torno a los 120 kWh/100 km, una cifra que permite entender la autonomía teórica cercana a los 500 kms. No es una estimación abstracta: es una relación matemática visible en tiempo real desde la cabina.

La experiencia de manejo es sorprendentemente familiar. El puesto de conducción mantiene la lógica conocida, con un tablero digital claro y una gran pantalla central. Uno de los diales está dedicado a la gestión de energía, mostrando cuándo el sistema impulsa y cuándo recupera. El conductor puede elegir entre tres modos: Power, Economy y Range. En Economy, el camión entrega cerca del 85% de la potencia disponible, suficiente para una operación fluida. Cuando la situación lo exige, un modo boost libera potencia adicional de forma puntual.

En pendientes, los cambios de marcha son rápidos y casi imperceptibles. La ausencia de ruido obliga a cambiar referencias: la sensación de esfuerzo no se escucha, se lee en los gráficos. En descensos, el sistema de recuperación cobra protagonismo. El freno eléctrico devuelve energía a las baterías con eficacia, y el promedio de consumo comienza a mejorar kilómetro a kilómetro.

La aerodinámica termina de cerrar el concepto. La ProCabin no es solo una declaración estética: su frontal extendido y sus superficies optimizadas reducen la resistencia al aire y aportan



El diseño del eActros 600 permite compararlo con un auto Mercedes: mismo lenguaje visual, tecnología y presencia de marca.



Vista amplia de la cabina del eActros 600: puesto del conductor digital, ergonomía clara y mandos orientados a la gestión de energía, donde pantallas, asientos y visibilidad refuerzan una experiencia moderna.

eficiencia real. A eso se suman neumáticos de baja resistencia a la rodadura y soluciones pensadas específicamente para reducir cada kWh necesario por kilómetro recorrido.

Después de varias horas al volante, el eActros 600 deja una conclusión clara: no se trata de convencer desde la emoción, sino desde los datos. Es un camión que obliga a manejar con

información, entendiendo energía, consumo y recuperación. Y cuando eso ocurre, la autonomía deja de ser una promesa y pasa a ser una capacidad técnica concreta. 



El eActros 600 tiene el respaldo de Kaufmann en Chile: red nacional, soporte técnico y postventa preparados para la electromovilidad pesada.





ROMA R6

Chasis Mercedes Benz O-500RS 1945/30

Motor OM460

Capacidad: 42/46 pasajeros.

Largo: 13.20 Mts

ECE R66.02

DISPONIBLE EN VIVIPRA



Conoce más en
nuestro sitio web



WWW.VIVIPRA.CL



MASCARELLO
R6

Full electric

Hasta 82 km en modo 100% eléctrico permiten moverse a diario sin consumir combustible y aprovechar el silencio propio de un EV.

Riddara PHEV

Eficiencia que amplía

horizon



Manejamos la Riddara híbrida enchufable en distintos escenarios y la impresión es inmediata. Se maneja fácil, responde con fuerza cuando se le exige y suma autonomía sin perder ese andar más cercano a un SUV que a una pick-up clásica.

TEXTO Alexis Bahamondes FOTOS Andrés Lang y Tattersal Automotriz

antes



Si tuviera que definirla en simple, la Riddara RD6 híbrida enchufable (PHEV) no intenta reinventar la pick-up, pero sí cambia la forma en que se vive. Desde los primeros metros deja claro que su lógica va por otro camino y tampoco obliga a manejarla con la cautela típica de una camioneta tradicional.

Primer contacto

La posición de manejo es cómoda desde el inicio. El asiento, el volante y la visibilidad permiten encontrar rápido una postura natural, algo que se agradece en ciudad. A baja velocidad se mueve con soltura, sin

rebotes ni reacciones bruscas, y el tamaño deja de ser un tema tras un par de cuadras. No hay esa sensación de ir "arrastrando" el vehículo, sino más bien de conducir algo bien plantado y fácil de dosificar.

El chasis monocasco y la suspensión independiente hacen su trabajo sin llamar la atención. No hay gestos exagerados ni correcciones constantes, y eso marca una diferencia clara frente a pick-ups más tradicionales, sobre todo en el uso diario.

En movimiento

En ruta, la RD6 PHEV confirma esa primera impresión. Se siente estable, aplomada y con un andar parejo incluso a veloci-



La RD6 PHEV permite recargar en casa o carga rápida, sumando autonomía y flexibilidad para el uso diario y en ruta.



El diseño frontal mantiene una firma luminosa moderna, con iluminación LED que refuerza su identidad y buena visibilidad nocturna.



HEV, con hache de híbrida.

Más de 900 km adicionales llegan con el motor a combustión y un estanque de 60 litros, pensados para ruta y viajes largos.

EspacioTest | Riddara PHEV



↑ El selector transmite una lógica más cercana a un SUV, con respuesta intuitiva en cualquier modo de manejo.



↑ El panel digital entrega la información de forma clara, con buena lectura y sin distraer durante la conducción.



↑ Las llantas de 18" acompañan el enfoque mixto de la camioneta, equilibrando estética y desempeño.



↑ Los mandos facilitan el control de funciones sin soltar el volante, mejorando la comodidad en trayectos largos.

dades de autopista. Los cambios de carril no requieren anticiparse de más y el balanceo está bien contenido, lo que transmite confianza sin esfuerzo. No hay que ir peleando con el volante ni corrigiendo trayectorias.

El sistema híbrido trabaja de forma discreta. La transición entre el modo eléctrico y el motor a combustión existe, pero es leve. Si vas con música o conversando, prácticamente pasa desapercibida. Solo en exigencias más claras se nota la entrada del motor térmico, especialmente cuando se mantiene un ritmo alto por más tiempo.

Modos de manejo

Los modos de manejo no están solo para la ficha técnica.



En Comfort la respuesta es progresiva y amable, ideal para ciudad o trayectos largos, mientras que el modo Sport cambia el carácter de inmediato, con un torque inicial más marcado y una reacción más directa al acelerador. Se siente más despierta y con mayor intención.

El modo Off Road es el que más sorprende, no solo por la respuesta, sino por cómo gestiona la tracción en superficies sueltas o irregulares. La reacción es rápida, coherente y da la sensación de que el sistema entiende bien lo que pasa bajo las ruedas. En caminos escarpados o de baja adherencia, se siente control y confianza, sin brusquedades.



La mecánica híbrida combina empuje eléctrico inmediato con respaldo térmico, pensada para uso variado.

Uso diario

En el día a día, la RD6 PHEV permite moverse sin estar pendiente del nivel de carga y mantener ritmos altos en carretera sin sacrificar continuidad. El ruido del motor aparece principalmente en autopista, pero no resulta molesto. Simplemente recuerda que ahora hay un respaldo mecánico trabajando.

Considerando que no pierde ese andar refinado que ya conocíamos, y que ahora suma 6 airbags y mirroring inalámbrico, algunas deudas que tenía su versión 100% eléctrica, esta versión PHEV se siente mucho más confiable. En ese equilibrio está su mayor virtud.

No pretende ser la más extrema ni la más rústica, sino una pick-up distinta, pensada para convivir mejor con la ciudad y las rutas extendidas, sin obligar al conductor a adaptarse a ella.



En carretera se siente estable y aplomada, con un andar parejo que invita a viajar sin esfuerzo incluso a ritmo constante.





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

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



Síguenos en



YouTube



SCANIA



Nueva BMW R1300RT
*El nuevo estándar
Reise Tourer*

TEXTO Andrés Lang FOTOS Alexis Bahamondes



Es un desarrollo completamente nuevo: estrena chasis, motor, electrónica y suspensiones, sin herencias técnicas del modelo anterior.

Reise Tourer —RT—, denominación histórica de BMW para sus motos de turismo rutero, en esta nueva generación adquiere un sentido más amplio: no solo viajar lejos y cómodo, sino hacerlo con mayor precisión, control dinámico y asistencia electrónica activa. Así, BMW redefine el touring.

La BMW R1300RT no es una actualización de la R1250RT: es una moto completamente nueva. Cambia el chasis, la electrónica, la gestión de suspensiones y la forma en que se conduce. BMW la posiciona como su touring más avanzado y, manejándola, esa afirmación tiene respaldo técnico.

La unidad probada, sin equipamiento completo, supera los 32 millones. Es una cifra alta, pero comparable con una BMW K1600GTL, una Honda Gold Wing con DCT o una BMW R1300GS Adventure full. El peso en orden de marcha es de 281 kilos, bastante menos que las touring de seis cilindros y más que una GS. El estanque de 24 litros permite una autonomía real cercana a los 400 kilómetros, un dato clave para su foco rutero.

El nuevo motor bóxer entrega alrededor de 145 caballos de fuerza y 149 Nm de torque. Más allá de las cifras, lo importante es cómo empuja: hay torque disponible en cualquier marcha, a cualquier velocidad. En autopista gira relajado y, cuando se abre el puño derecho, acelera con una contundencia que hace innecesarias las reducciones frecuentes.

La transmisión puede ser manual de seis marchas con quickshifter o el sistema ASA (Automatic Shift Assistant). En esta configuración no exis-

te manilla de embrague. El sistema permite conducción completamente automática o manejo manual mediante la palanca al pie izquierdo, que actúa solo como un selector de marchas. El funcionamiento es preciso, coherente y muy bien calibrado, tanto en conducción tranquila como cuando se le exige ritmo feliz.

Uno de los grandes avances es el Dynamic Chassis Adaptation (DCA). En modo Dynamic, la moto levanta la parte trasera, modifica la geometría y hace la dirección más rápida. En modo Confort, baja el conjunto y prioriza estabilidad. No es un ajuste sutil: el cambio se siente de inmediato.

En equipamiento, la R1300RT es referencia. Gran parabrisas eléctrico, maletas laterales expandibles de serie, top case con capacidad para dos cascos integrales (accesorio), asiento del conductor regulable en altura y ángulo, con calefacción. El pasajero cuenta con asiento, respaldo y asas calefaccionadas. El panel TFT es grande, claro y muy completo, con control total desde el mando izquierdo. El compartimento para el teléfono es ventilado y con puerto USB.

La altura del asiento va de 817 a 838 milímetros, más baja que una GS, lo que facilita el apoyo en parado. La posición de manejo es cómoda y protegida,

Apariencia virtuosa

La genialidad del fabricante es que parece más compacta y ágil al manejarla, pero mantiene las mismas dimensiones generales que la generación R1250.



Regula velocidad y distancia con radar, ajustando aceleración y frenado.



Sistema Vario de BMW: maletas expandibles que ajustan su volumen, mantienen aerodinámica y aseguran sellado y rigidez.

aunque con menos espacio para las piernas que una adventure, algo que puede notarse en trayectos largos según estatura.

Qué me pareció manejando

En ruta, la R1300RT engaña: se va muy rápido sin notarlo. A velocidades de autopista el motor gira bajo, no hay vibraciones y el parabrisas crea un bolsillo de aire silencioso y estable. La protección climática es sobresaliente, claramente superior a una GS, incluso en versión Adventure.

Cuando se exige, sorprende aún más. Con el DCA en modo dinámico, la moto cambia de carácter: entra en curva con una facilidad poco común en una touring de este tamaño. Se siente liviana, precisa y muy estable. El frenado acompaña con potencia y buen tacto, y el torque permite salir de las curvas sin esfuerzo, casi en cualquier marcha.

El modo automático del ASA funciona muy bien para viajar,

pero en caminos sinuosos el modo manual entrega mayor control y una respuesta más directa, similar a un quickshifter muy refinado. La sensación general es la de una moto sólida, rápida y extremadamente bien puesta a punto, que combina lujo con un nivel de manejo que hoy no tiene equivalentes directos.

¿Vale lo que cuesta?

Con un precio que, bien equipada, supera los treinta y dos millones de pesos, la R1300RT genera impacto inicial. Sin embargo, al comparar nivel de equipamiento, electrónica, desempeño dinámico y calidad de rodado frente a otras touring premium —incluidas adventure full, grandes touring de seis cilindros y modelos americanos equivalentes— el valor empieza a tener sentido. No es una moto barata, pero sí una de las más completas del segmento. La clave está en la configuración:



El pasajero dispone de respaldo en el topcase opcional, asas y asiento calefaccionados para mayor confort en la ruta.

el precio base es más bajo, pero son los paquetes los que definen la experiencia real. Con todo incluido, el precio sube, pero también lo hace el nivel tecnológico y funcional. Desde un punto de vista técnico y comparativo, el valor está alineado con lo que entrega. 



Con un precio que se eleva a los \$34 millones, su valor se explica por el nivel tecnológico, el confort rutero y el desempeño dinámico frente a las touring premium actuales.





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

ENATRANS EN LA EMBAJADA DE SUECIA

Chiletransporte realizó una nueva versión de Enatrans, junto a Scania, convocando a los transportistas de carga del país en una instancia marcada por el análisis del escenario macroeconómico de Chile, en un contexto clave de transición hacia un nuevo gobierno.



Rodrigo Palomino, José Miguel Gelvez, Ignacio Urcelay, Raúl Clavero y Francisco Almonacid.



Víctor Manuel Jorquera.



Miguel Nazar.



Sebastián de Cárcer y Anita Hidalgo.



Ignacio Urcelay, Pedro Ruiz, Martín Ruiz y Juan Pablo Vega.



Jorge Berazaluze, Francisco Comparini, Anita Hidalgo y Rodrigo Friedlander.



Raúl Clavero, María José Herrera, Anita Hidalgo e Ignacio Urcelay.



Rodrigo Palomino, Joaquín Lobos y Tomás Ilzauspe.



Raúl Clavero e Ignacio Urcelay.



Sergio Hødar



Sergio Dotte, Cristián Rojo, Errol Jouannet y Sebastián Castillo.

NUEVA RIDDARA

HÍBRIDA ENCHUFABLE



+ de 1.000 km de autonomía combinada

Neumáticos AT

4X4 de serie

Precio con financiamiento desde:

\$ **26.990.000** +IVA*

Conoce más en riddarachile.cl



Precio corresponde a modelo Riddara 4x4 Pro, versión híbrida, con precio lista de \$36.402.100 y precio final con bonos de \$32.118.100, que incluye Bono Marca \$2.380.000 y Bono CrediTattersall \$1.904.000. Oferta válida pagando con financiamiento CrediTattersall. La aprobación del financiamiento está sujeta a evaluación de antecedentes financieros y comerciales del cliente (y avalista, de ser el caso). Stock 17 unidades. Promoción válida hasta el 31 de enero 2026.

Nuevo ministro de Transportes, Louis de Grange

Del debate a la acción pública



↑ Ingeniero, académico y ex presidente de Metro, Louis de Grange asumirá el MTT con un sello técnico. Su desafío será transformar diagnósticos duros y convertir el análisis técnico en acción pública.

El ingeniero civil industrial Louis de Grange asumirá el ministerio de Transportes y Telecomunicaciones a partir del 11 de marzo, integrando el gabinete del presidente electo José Antonio Kast. Su nombramiento confirma una señal política clara: conducción técnica, respaldo académico y disposición a tomar decisiones impopulares si éstas responden a criterios de eficiencia, seguridad y rentabilidad social.

Perfil técnico y carácter

De Grange no llega al ministerio como un actor

político tradicional, sino como un experto en planificación de sistemas de transporte, con una mirada estructural y de largo plazo. Ingeniero Civil Industrial, magíster en Economía de Transporte y doctor en Planificación de Sistemas de Transporte, ha construido su carrera entre la academia, la consultoría y la gestión pública. Actualmente es decano de la Facultad de Ingeniería y Ciencias de la Universidad Diego Portales.

Su estilo es directo, analítico y poco dado a soluciones

simbólicas. Ese carácter lo ha llevado a generar consensos, pero también debate

Críticas a la administración saliente

Ha sido crítico de la actual administración en materias de transporte. Ha cuestionado decisiones tarifarias, regulaciones que trasladan responsabilidades al usuario sin una estrategia integral del Estado —como el grabado obligatorio de patentes o ciertas exigencias de seguridad vial— y la priorización de proyectos sin una evaluación robusta de su rentabilidad social.

En transporte interurbano, ha sostenido una postura firme contra los buses de dos pisos por razones de seguridad, citando estudios que muestran mayores índices de peligrosidad.

Relación con buses, camiones y el mundo gremial

Su relación con los gremios del transporte se ha construido desde el diálogo técnico y la colaboración, pero sin complacencia. Se ha reunido con asociaciones profesionales y actores gremiales para discutir políticas públicas, formación y desafíos futuros, promoviendo enfoques basados en evidencia y viabilidad económica.

Al mismo tiempo, ha mantenido posiciones críticas frente a prácticas ineficientes en el sector, tanto en transporte de pasajeros como de carga. Esa combinación —diálogo y firmeza técnica— lo posiciona como una figura que busca el bien común del sistema, aun cuando ello genere tensiones con intereses particulares.

Transporte de carga y escasez de conductores

Uno de los temas donde ha sido más enfático es la escasez de conductores profesionales de camiones, fenómeno que considera un problema estructural para la logística nacional. Identifica causas múltiples: envejecimiento de la fuerza laboral, falta de interés de las nuevas generaciones, condiciones laborales poco atractivas, inseguridad en rutas, altos costos de formación y barreras institucionales para la homologación de conductores extranjeros.

Sectores como la agricultura, minería, construcción, retail, forestal, pesca industrial y la industria química y farmacéutica aparecen entre los más expuestos. Si no se actúa, el problema podría transformarse en un freno estructural al crecimiento económico del país.

La agenda que se anticipa

Desde el MTT, De Grange deberá articular una agenda compleja: mejorar la seguridad vial, fortalecer la infraestructura en regiones, ordenar el sistema interurbano y enfrentar de manera decidida los cuellos de botella del transporte de carga.

“Necesitamos más infraestructura, acercar las oportunidades de la ciudad a las personas y transportar la riqueza que tiene Chile”, ha señalado. Esa frase sintetiza el sello que se proyecta: un ministro técnico, crítico, con carácter, que dialoga con buses y camiones, escucha a los gremios, pero que no duda en tensionar el debate cuando considera que el sistema —y el país— requieren decisiones de fondo. 

RED DE ATENCIÓN **NACIONAL**

SERVICIO, RESPALDO Y POSTVENTA
DONDE NOS NECESITES.



www.cabaltransporte.cl

SANTIAGO – Casa Matriz

Venta de buses
Venta de repuestos
Servicio DYP (Desabolladura y Pintura)
Panamericana Norte 16.200, Colina.
Contacto: +562 2499 8952

ANTOFAGASTA

Venta de buses
Venta de repuestos
Servicio técnico / postventa
AV. Pedro Aguirre Cerda 15.600,
Alta Bodega 17-C, Antofagasta.
Contacto: +565 5289 5960

CALAMA

Técnico buses eléctricos y diésel.
Taller móvil (atención en terreno).
Contacto: +56 9 4770 9291 -
+56 9 4406 4749

TALCAHUANO

Venta de buses
Venta de repuestos
Servicio técnico / postventa
Gran Bretaña 4733, Talcahuano Biobío
Contacto: +569 3246 7767



Shell Card TRANSPORTE

Tu flota bajo control

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



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



Licenciataria de Shell

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

www.enex.cl