



COMIENZAN MEJORES TIEMPOS PARA EL MERCADO CAMIONERO



Tras dos años con ventas reducidas, las ventas de camiones comienzan a crecer, en línea con una incipiente reactivación económica que, tradicionalmente, las ventas de estos bienes de capital adelantan.

POR RODRIGO CASTILLO C.

El mercado de camiones perfila un buen horizonte, tras el último informe de la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC), al mantener su tendencia alcista desde julio de 2024, consolidando un crecimiento del 8,2% en el primer semestre, con un total de 6.042 unidades comercializadas.

En junio, las ventas alcanzaron 962 unidades, lo que representa un incremento del 6,9% en comparación con el mismo mes del año anterior.

Este desempeño positivo estaría reflejando la reactivación de sectores clave como la minería, así como una mejora en indicadores económicos como la confianza empresarial, factores que impulsan la demanda de vehículos industriales.

Pero el ecosistema del transporte de carga por carretera va mucho más allá. "La relevancia del sector camionero y transporte de carga es altísima para Chile, pues se trata de una industria que moviliza alrededor del 95% de la carga en nuestro país, a lo largo de todas las regiones, y da empleo a más de 40 mil pymes y empresas pequeñas, utilizando

sobre 250 mil camiones que dan empleos directos e indirectos a 270 mil personas", recuerda el secretario ejecutivo de ANAC, Diego Mendoza.

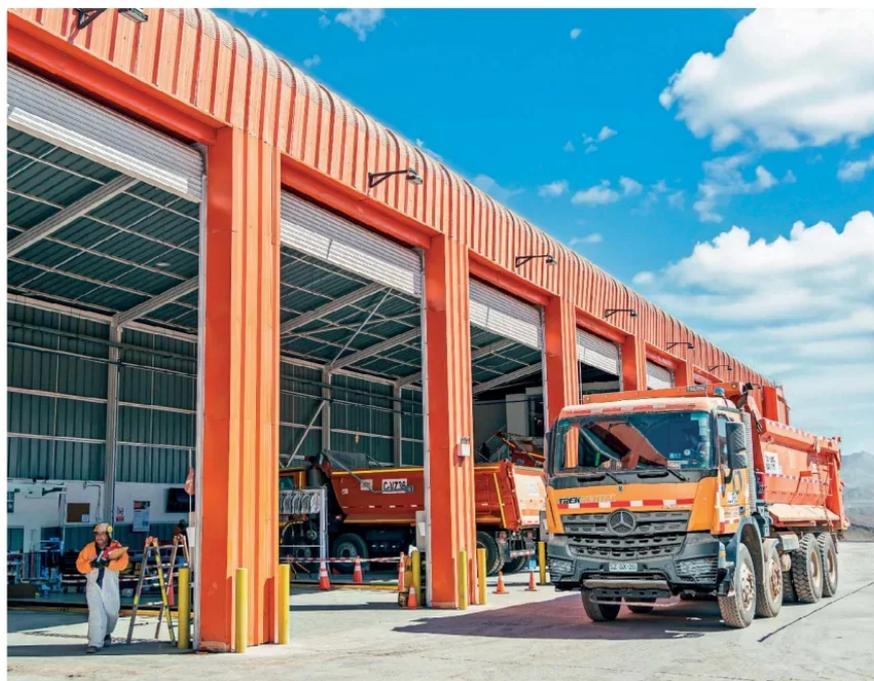
Segmentación carretera

En términos de mayores ventas, el líder histórico del mercado nacional, Mercedes-Benz, sigue encabezando el ranking general, con un 14,3% del mercado, con 865 unidades, seguido por Chevrolet, con 623 colocaciones y un 10,3% de market share. En tanto, la casa sueca Scania completa el podio con 581 registros y el 9,6% de participación.

Más atrás se ubican Volvo e Hino, completando el top 5 con participaciones del 9,4% y 8,8%, respectivamente.

En cuanto a los camiones que definen el mercado, son los pesados los que dominan las ventas con 3.907 unidades vendidas en lo que va del año, mientras que los medianos llevan colocaciones por 1.605 registros. Por último, los camiones livianos anotaron 530 nuevas unidades.

¿Por qué los pesados? Bá-



8,2%

CRECIERON LAS VENTAS DE CAMIONES EN EL PRIMER SEMESTRE.

sicamente, porque son bienes de capital de alto valor, que se utilizan tanto para el transporte de mercancías de larga distancia como en faenas, construcción, forestal o minería.

Favoritos en la carretera

"El Mercedes-Benz Arocs 4848 K es uno de los modelos

más emblemáticos de nuestro portafolio, diseñado para operar 100% en faena bajo condiciones extremas que exigen máxima resistencia y rendimiento. Su posicionamiento ha marcado la pauta en el rubro minero y forestal chileno, manteniéndose como líder por más de una década. En su peak de ventas,



TGS con más de 472 ventas y, en general, nuestros clientes reconocieron superar los 1,2 millones de kilómetros sin problemas. De 2015 a la fecha otro modelo lo superó. Se trata del 28.480 6x4, también en sus dos cabinas, duplicando las ventas con 972 unidades entregadas: una transición de equipamientos más económicos superó la rentabilidad del rendimiento”.

En el caso de la marca neerlandesa DAF, con 550 unidades recorriendo Chile, su modelo más exitoso es la gama XF Euro 6, que se posiciona como una solución de transporte avanzada en Chile, en diferentes configuraciones 4x2, 6x2 o 6x4, que destaca por su adhesión a la estricta norma de emisiones Euro 6, mucho antes de su implementación obligatoria.

Pero la industria no es solo de pesados: el líder en el segmento mediano es Chevrolet. “Los camiones preferidos por nuestros clientes son NPR 816, NQR 919 y NKR 612. Estos modelos han sido fundamentales en sectores clave para la economía chilena, como la minería, la construcción, la distribución de última milla y el sector forestal, donde la robustez, eficiencia y tecnología japonesa de los vehículos han sido ampliamente valoradas”, explica el gerente comercial de camiones Chevrolet, Mauricio Yáñez.

logró más del 40% de participación de mercado con este modelo, consolidándose como un verdadero referente en la industria”, explica el gerente comercial de camiones de Kaufmann, Andrés Mann.

En el caso de Scania, en tanto, su producto más exitoso es la denominada gama Super. “Se ha consolidado como una de las soluciones más eficientes del mercado para el transporte de larga distancia, gracias a un rendimiento que no

solo ha sido reconocido internacionalmente, sino que también responde a las exigencias operativas de clientes en todo el mundo”, afirman desde la marca sueca.

Por su parte, Ben Díaz, brand manager de MAN en Chile, cuenta que sus productos más exitosos “son dos camiones en dos momentos importantes: desde 2011 hasta 2017, el camión más vendido de la marca era 18.360 4x2 en sus distintas versiones de cabina TGX o

962
UNIDADES
 SE VENDIERON EN
 JUNIO DE ESTE AÑO.

