



VEHÍCULOS DE CARGA URBANA, CAMIONES LIVIANOS Y TRANSPORTE DE PASAJEROS



Eficiencia y electromovilidad ganan protagonismo en un segmento impulsado por cambios en la demanda, avances tecnológicos y mayores exigencias operativas.

POR VALENTINA CÉSPEDES

LOS FACTORES QUE MUEVEN EL MERCADO LOCAL DE VEHÍCULOS DE CARGA URBANA

Una reconfiguración impulsada por el auge del e-commerce, mayores estándares regulatorios y la presión por reducir costos es el proceso que está detrás de los cambios en el mercado de los vehículos de carga urbana, que incluyen furgones, pick-ups y camiones livianos. Cambios en la demanda, la irrupción tecnológica y exigencias operativas completan el panorama de este segmento en el país.

Según explica el secretario general de la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC), Diego Mendoza, este mercado representa cerca del 11% de las ventas anuales de la industria y cumple un rol clave en la logística nacional. "Se trata de vehículos que circulan una alta cantidad de kilómetros al año y permiten la distribución final de muchos bienes y la prestación de servicios en prácticamente todo el país", detalla.

En tal escenario, la eficiencia se volvió el principal motor de renovación. Mendoza apunta a mejoras en motorizaciones y a un salto en la calidad de los combustibles. Pero el cambio más relevante es otro: "Ahora, la tendencia está dada por vehículos comerciales de carga eléctricos, que están entregando mayores autonomías en su uso y que permiten abaratar el costo de operación de dichas flotas", dice, en línea con las metas de carbono neutralidad que están adoptando las empresas.

La demanda también se está reordenando. El analista de marketing de DFSK, Joaquín Duarte, sostiene que las pick-ups siguen consolidán-

"La tendencia está dada por vehículos comerciales de carga eléctricos, que están entregando mayores autonomías en su uso y que permiten abaratar el costo de operación de dichas flotas", asegura el secretario general de la ANAC, Diego Mendoza.

dose como una herramienta clave para sectores como construcción, servicios y agricultura. "Hoy, quienes lideran las compras son principalmente pequeñas y medianas empresas que buscan soluciones versátiles y que permitan un uso mixto (laboral y personal)", señala.

Ese perfil de cliente explica los atributos que hoy definen la decisión de compra. Duarte detalla que las empresas están priorizando precios competitivos, bajo costo de mantenimiento, confiabilidad en uso intensivo y respaldo de marca, junto con variables como capacidad de carga y eficiencia en consumo, todos orientados a asegurar la continuidad operativa.

Sostenibilidad

La transición hacia la electromovilidad se ha convertido en uno de los cambios más visibles del segmento, impulsada, en parte, por el alza de los combustibles y la necesidad de mejorar la eficiencia operativa.

En ese contexto, el gerente

comercial de leasing operativo en Salfa Rent, Nicolás Salinas, explica que la renovación de flotas dejó de responder a un solo criterio y hoy se basa en una evaluación integral, donde los costos operacionales han ganado protagonismo.

Este enfoque se refleja también en la evolución de la oferta. Tecnologías como la telemetría, la gestión inteligente de flotas y la integración con sistemas digitales permiten optimizar rutas, reducir tiempos y mejorar la productividad. Salinas también suma al análisis el avance de modelos como el *leasing* operativo o el servicio de *rent a car*, que entregan flexibilidad, acceso a tecnología actualizada y servicios integrados de mantenimiento y soporte.

"De esta manera, las empresas pueden adaptarse con mayor rapidez a un entorno dinámico, avanzando hacia operaciones logísticas más eficientes y sostenibles, con impacto positivo tanto a nivel empresarial como en el desarrollo del país", analiza.

Esta evolución responde, en gran medida, a nuevas exigencias operativas. "El crecimiento del e-commerce y del despacho domiciliario obligó a optimizar las operaciones urbanas. Hoy el foco no está solo en mover carga, sino en cumplir plazos, reducir tiempos muertos y asegurar la continuidad operativa", explica el subgerente de camiones livianos y medianos de Kaufmann Chile, Matías Kohan.

El ejecutivo agrega que el cambio más profundo viene de las grandes empresas, en especial de la minería, que han elevado sus exigencias en seguridad y emisiones, acelerando la entrada de camiones 100% eléctricos.

En paralelo, surgen tensiones regulatorias. Mendoza advierte que el sistema tributario sigue favoreciendo a furgones y pick-ups mediante el crédito fiscal que permite a sus dueños recuperar el IVA cuando se destinan a uso comercial, dejando fuera a otros vehículos que también podrían usarse para producir y prestar servicios, como SUV, sedanes o modelos híbridos y eléctricos.

A su juicio, es necesario actualizar estos criterios e incorporar incentivos para tecnologías más limpias, considerando que las flotas concentran gran parte del kilometraje, lo que representa una oportunidad para reducir sus emisiones.

Hacia adelante, Duarte proyecta que el segmento seguirá impulsado por la demanda de pymes, con decisiones de compra cada vez más centradas en el costo total de operación, la confiabilidad y la versatilidad.