



Filial de Sigdo Koppers apuesta por camiones holandeses DAF y busca ampliarse a minería

■ La marca europea está modernizando su infraestructura y desembolsará más de US\$ 10 millones, con foco en sus oficinas ubicadas en regiones.

POR BLANCA DULANTO

Hace 12 años que la marca holandesa de camiones DAF está en Chile de la mano de SKC, la empresa de venta de maquinaria y de camiones de Sigdo Koppers.

Tras cumplir 50 años y con una decidida apuesta en el mercado de camiones, SKC se encuentra ejecutando un importante plan de inversiones, que supera los US\$ 10 millones, con el fin de consolidar en Chile a DAF, marca europea de vehículos pesados.

En conversación con **DF**, el gerente general de DAF en el país, Gonzalo Labbé, explicó que esta iniciativa –que partió el 2024 y continuará hasta 2026– tiene como objetivo “robustecer la infraestructura de atención en el país, así como preparar técnicamente a su equipo humano para enfrentar los nuevos desafíos de la industria del transporte”.

Esto, por la próxima entrada en vigencia de la norma de emisiones contaminantes Euro 6 para vehículos pesados –en enero del próximo año– y, que impone límites más estrictos.

Con todo, hace más de cinco años, DAF se adelantó e incorporó camiones diesel Euro 6 a su portafolio, por lo que –a juicio de Labbé– esta inversión busca “generar una mejora en nuestra infraestructura, en nuestras instalaciones y en el personal para dar soporte a la marca y robustez al proyecto que partimos el 2019. En definitiva, la inversión tiene como foco la

“Nosotros tenemos un fuerte plan a 2030, y es transformarnos en un actor relevante en el mundo de camiones”, sostuvo el gerente general de DAF Chile, Gonzalo Labbé.

experiencia del cliente y agregar valor al servicio”.

En ese sentido, señaló que el 60% de la inversión busca modernizar las “sucursales foco” de SKC, que son cinco de sus 10 oficinas regionales: Antofagasta, Copiapó, Talca y Concepción, así como también la Casa Matriz en Santiago.

Otro 15% de la inversión será destinado a la capacitaciones y a sistemas de gestión tanto en el mundo de postventa como comercial; y lo restante se invertirá en equipamiento, herramientas especiales y en aumentar el stock de repuestos críticos.

“De esta manera podremos acercarnos a los clientes y disminuir tiempos de respuesta, empatizando con su mayor requerimiento que es la disponibilidad de sus camiones trabajando”, sostuvo el máximo ejecutivo de DAF Chile.

Labbé destacó que existe “un fuerte plan a 2030, y es transformarnos en un actor relevante en el mundo de camiones” y, en esa línea, agregó que su objetivo es vender este año cerca de 250 camiones y, para 2030, unos 750.

Por otro lado, el gerente general explicó que su estrategia también considera el crecimiento del portafolio y aseguró que, a mediados de este año, DAF entrará de lleno en el segmento de camiones de alto tonelaje para la minería, mercado en el que no están presentes aún.