

SANTIAGO DE CHILE, SÁBADO 4 DE ABRIL DE 2026

MAX COBO

General Motors ensambló vehículos en Chile durante 40 años en su planta de Arica, de donde salieron cerca de 300 mil unidades—como la icónica Chevrolet Luv—. Su cierre en 2008 puso fin a la historia de la industria automotriz nacional, donde también participaron marcas como Ford y Fiat. De ese pasado, el fabricante hoy sobrevive solo un eco: la fabricación de rodados—remolques, *food trucks* y *campers*—, donde empresas familiares mantienen vivo lo que queda del oficio.

“Chile no es un país industrial de por sí”, reconoce Felipe Figueroa, dueño de Total Campers, y asegura que esta industria estaba muy poco desarrollada en sus inicios. Pero el mercado estableció “Chile es un país largo y con muchos kilómetros, casi todo se mueve por transporte”, afirma Jorge Fernández, gerente de proyectos de Maestranza Fernández, para quien los rodados son un pilar de todos los sectores productivos. Erik Pérez, fundador de OneFoodTruckChile, complementa: “La demanda por rodados existe y es grande”, y los dice como un elemento clave para emprender.

Donde las grandes armaduras dejan galpones vacíos, tres empresas familiares levantaron talleres, con procesos inventados en el camino y soluciones a la medida. Tras ellas hay historias de reinvención, herencia y casualidades.

■ El “Chilexpress”
 “Papá, ¿por qué no construimos un *camper*?”, le dijo Martín, el mayor de cuatro hijos, a Felipe Figueroa, fundador de Total Campers. “Como los hijos no te ‘pesan’ mucho, dije: ‘¡Esto, está en la mía’. Puse a toda la familia a trabajar”.

Figueroa es ingeniero comercial. Fue gerente de Administración y Finanzas corporativo y luego desarrolló una firma de tecnología de *software*. Vendió su empresa y quedó con una prohibición de participar en ese rubro. “Nada más lejano” de fabricar *campers*, dice. Pero añade que siempre tuvo otra pasión. “La cuna de mis hijos la hace con mi señora, cepillando madera en un departamento de dos dormitorios. A mis hijos les hacía pistolas y rifles de madera, mi casa está llena de proyectos míos” recuerda.

La familia montó un *camper* sobre un carro de motos recubierto en fibra de vidrio—“sin tener ni la más mínima idea”, comenta—. Lo bautizaron “Chilexpress” por su color amarillo. “Era horrible, pero funcionaba súper bien”. Solo tenía “cama y una cocina con harta buena voluntad” cuenta. La primera salida, alrededor de 2016, fue a Mineral de Talca, al norte de los Volcans, con tres parejas más.

“Todo el mundo lo encontraba bueno, yo lo encontraba bastante deficiente”, dice. Este “engendro” según Figueroa, fue vendido a un conocido, lo que llevó a la construcción del segundo *camper*. El cual asegura Figueroa “quedó muy bonito”. Tras esa venta apareció la demanda y tuvo la certeza de que el “podía hacer algo totalmente superior”. Dio un salto y tomó un curso con un constructor de casas rodantes. Diseñó matrices y aprendió a dibujar planos. “Me concentré en hacer esto formal: planos, 3D, corte por máquina, e importar materiales difíciles de encontrar en Chile”. Total Campers se consolidó formalmente alrededor de 2012.

“Somos los únicos en Chile fabricando *campers* en monocasco. Una sola pieza, sin uniones. Jamás filtra, nunca se fisura y con pesos menores que la industria, pueden andar en la arena sin enterarse”, sostiene Figueroa. “A nivel nacional somos de los pocos finales, el resto funciona en las casas, en los postes”, dice.

La demanda lo sorprendió: “Nunca he podido hacer *stock*. Mi objetivo siempre fue fabricar *stock*, pero nunca he podido. Siempre el primero que lo vea, se lo levaba”, acota. En ferias, “nos preguntan si son importados”, agrega. A la fecha estima unas 60 unidades vendidas: 12 en 2024, entre 25 y 30 en 2025, y proyecta 35 a 40 para 2026.

Hoy cuenta con un equipo de 12 personas en 1.200 m² de taller. Un taller sucio de 700 m² y otro de terminación de 500 m². “El 80% de lo que va arriba del *camper* lo fabricamos nosotros”, sostiene. Tienen soldadoras y cortadoras láser, y desarrollaron revestimientos en fibra de vidrio que reemplazan a los forros tradicionales. Sus modelos van del E1, su versión más pequeña—para dos personas—al MTC, para cinco—. El MTC es “un tributo a mi madre: cuando terminábamos el primero de esos, justo falleció”, recuerda. También hacen camperización de furgones y proyectos específicos como uno sobre un camión que vende el Dakar.

Ya colocaron una unidad en Salazar Israél. La meta, cuenta Figueroa, es “lograr colocar *campers* en Brasil y después en Estados Unidos. Chile no tiene profundidad para lo que quiero hacer”. En noviembre planea estar en una feria en Brasil. Además, busca desarrollar expediciones turísticas, “cinco *campers* con parejas, con niños, con un chef cocinero. Un turismo rico, con un precio asquible”, señala.

■ A capela
 Alejandro Fernández Burdiles, fundador de Maestranza Fernández, tenía 12 años cuando empezó a trabajar como soldador en la Papelera del Laja,



El segundo *food truck* que fabricó e impulsó a OneFoodTruckChile era rojo. Un color vibrante hasta la fecha.



Erik Pérez, dueño y fundador de OneFoodTruckChile.

FOOD TRUCKS, REMOLQUES Y CAMPERS MADE IN CHILE

Una industria que gira a puro ingenio: cómo partieron tres fabricantes chilenos de rodados

Desde un jefe de tienda que elaboró su primer *food truck* sin experiencia a más de 3.200 unidades vendidas, hasta un empresario dedicado al *software* que armó su primer *camper* con sus hijos tras un período de no competencia. Tres historias que hacen rodar el torno de la industria nacional.



Uno de los modelos de *camper* que fabrica Total Campers. Para este año prevén vender hasta 40 unidades.



Felipe Figueroa, dueño y fundador de Total Campers.

BARRERAS de entrada

Los tres coinciden en que Chile carece de normativa para fabricar rodados. “Cualquiera puede fabricarse un *food truck*, una casa rodante, lo que quiera. No es como Estados Unidos, Brasil o Argentina”, dice Erik Pérez. Ante la falta de regulación local, se guía por la norma americana.

Para Jorge Fernández, la baja regulación es un arma de doble filo: permite que cualquier persona monte una empresa y fabrique equipos, pero sin estándares de calidad garantizados. A su juicio, debería existir mayor regulación, con certificaciones obligatorias para áreas críticas como el transporte de productos peligrosos. “Hemos visto el trabajo de otras empresas y la calidad es malísima. Hacen equipos hechos que no dan garantía al transportista”, advierte. Los equipos, explica, transportan unos 30 toneladas cada uno—el conjunto completo puede alcanzar 60 o 70 toneladas entre camión, equipo y carga—. vibran constantemente y sufren un desgaste enorme. “Son equipos de alta envergadura”, señala, donde pesan la experiencia, la inversión y, sobre todo, la calidad. Alejandro Figueroa, en cambio, ve madurando: “De a poco la industria se va volviendo más exigente consigo misma. En la medida que uno va mejorando, la industria también va tratando de generar el mismo progreso”.



Remolque de Maestranza Fernández, empresa que comenzó en 1976 en un galpón. Hoy tienen cuatro galpones, más sala de turno y sector de pintura.



Alejandro Fernández, dueño y fundador de Maestranza Fernández.

la primera en la Región del Bío-Bío. Una planta de celulosa de la familia Matte—dueños de CMPC—, la cual fue montada por un equipo de estadounidenses, afirma su hijo Jorge Fernández. “Los gringos, que le llamaban ellos”, añade Alejandro. Fernández partió con sus hermanos Luis Arturo y Carlos. Lo primero fueron carrocerías y remolques. Un par de años después fabricaron su primer semirremolque. Fernández recuerda que en esos tiempos las ventas “eran buenas, porque la gente tenía plata”, dice el fundador de la Maestranza. La empresa creció de cinco trabajado-

Poca información

De acuerdo al Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones al año 2024 existen 88.413 remolques y semirremolques registrados en Chile, un 10% más respecto a 2020. Sin embargo, se trata de una cifra que no distingue entre categorías de uso comercial—como *food trucks*—y de carga.

La Maestranza Fernández comenzó en 1976 en un galpón para dos camiones en San Luis, Rancagua, cerca de donde trabajaba Genaro, “porque antiguamente Rancagua era chiquitito”, acota Alejandro. Fernández partió con sus hermanos Luis Arturo y Carlos. Lo primero fueron carrocerías y remolques. Un par de años después fabricaron su primer semirremolque. Fernández recuerda que en esos tiempos las ventas “eran buenas, porque la gente tenía plata”, dice el fundador de la Maestranza. La empresa creció de cinco trabajado-

de. Trabajan 35 personas y producen entre cuatro y seis unidades mensuales.

Su mercado: 60-70% agrícola, impulsado por las temporadas de cerezas, durazno, ciruela, manzana y una entre noviembre y abril y cerca de un 10% minero gracias a El Teniente”. El resto son transportistas locales de uno a tres camiones”. “Las mineras exigen garantía sobre los equipos, van renovando cada cierto tiempo, y eso da un flujo de mantenimiento”, apunta Jorge. Compiten con la multinacional Randon y locales como Tremac y Goren, pero a menores precios: un remolque nuevo parte en \$15,5 millones, frente a \$20-22 millones de uno importado. “Somos una empresa chica que trata de tener buenos precios. Atendemos de uno o dos camiones”, dice Alejandro. La materia prima se compra a distribuidores nacionales; aunque los ejes y astas son importados, pero aseguran que “el remolque en sí es nacional al 100%”.

“Los mismos choferes nos conocen desde hace tiempo”, dice el fundador. “Es como los buenos restaurantes. El que come bien vuelve de todos lados, se corrió la voz”, agrega. El cuello de botella es la mano de obra. “En este rubro faltan personas que manejen la mecánica”, reconoce Jorge. La fruta y la minería compiten por los trabajadores, “se van a la temporada, ganan un par de lucas en repa y calzado, y así van y vuelven”. Para enfrentarlos, están formando nuevas generaciones: “Tenemos gente nueva de 30, 35 años que le estamos enseñando el oficio”.

Cuando le preguntan si quiere crecer, Alejandro reconoce que “nos lo vienen pidiendo los años”. Pero Jorge tiene planes. “La idea es meterse un poco más al mercado. Estamos en un desafío de marketing, de página web. No tenemos mucha publicidad”. Alejandro, hoy con 79 años y 60 en el rubro, lo resume: “Conocemos muy bien el rodado”.

De la música a las ruedas

Erik Pérez, de San Fabián de Alicó y radicado hace 20 años en Chile, vendía gallinones en el colegio y poleras personalizadas a sus hijos: “Ya no me podían decir que no porque la polera era hecha para ellos, me iba haciendo mis luquitas”. Tras estudiar Ingeniería en Sonido—carrera que congeló al ser padre—, llegó a Rocford, una marca chilena de ropa y calzado, donde escaló de vendedor a jefe de tienda. “Esa empresa me capacitó muy, muy bien. Capacitaciones carísimas que yo jamás hubiera podido pagar”.

El salto luego fue a una frustración al querer generar ingresos extras. “Quería un local de comida, el arriendo era muy caro y la alternativa fue un *food truck*”. Visitó fabricas y quedó insatisfecho: “No me gustaron las terminaciones, encontré que era demasiado caro, así que decidí fabricarme el *food truck* yo mismo”. Sin experiencia, diseñó un chasis, contrató un soldador y eligió “chips alemanes, los mejores a nivel mundial”. El primero, negro, le tomó 10 meses de fines de semana mientras trabajaba. Lo terminó a fines de 2013.

Lo puso a operar con churrascos, completos y papas fritas, pero los problemas con los clientes lo superaron. Lo vendió. “Siempre me quedé con el bichito de fabricar uno solo”, recuerda Pérez cuando le publicó “a las 11 de la mañana y a la 11 lo tenía vendido”, dando inicio a OneFoodTruckChile. Para el segundo tuvo problemas económicos, pero un suboficial retirado lo pagó por adelantado “se lo tengo en dos semanas” le dijo Pérez. La promesa se cumplió.

“Todo partió en un terreno de 200 m². Me posaban un algarrobo con la electricidad. Eso era todo”. Fabricó 10 a 12 unidades en 10 meses, pero sufrió dos robos de maquinaria que lo dejaron sin dinero para seguir la empresa. Tras difíciles semanas le llegó algo de liquidez y le planteó a sus trabajadores: “Tengo dos opciones: arrendamos un galpón o le pago. Me dijeron: ‘En cuánto tiempo puedes pagar?’ Una semana, y no hubo problema”, cuenta Pérez.

Con el galpón la cosa explotó: “Pasamos de vender dos, tres al mes, a vender 30”, sostiene. Llegó a tener más de 30 empleados. La pandemia fue “una ocurrencia”, dice. “Un restaurante de Conce me compró siete *food trucks*. No podían abrir, así que ponían puntos de entrega”. Con las ganancias compró su fábrica actual en Calera de Tango de 6.300 m². Estima un total de más de 3.200 unidades vendidas desde 2013, “con clientes desde Arica hasta Punta Arenas”.

Su catálogo va del modelo de 3,15 metros hasta 12 metros, con precios desde \$5.790.000. Pérez afirma que “le entregamos el negocio listo. Si te va mal en un punto, enganchas la camioneta y buscas otro, la inversión no corre peligro”. Se guía por la norma americana ante la falta de normativa para construir y vender rodados: “En Chile le pones una lanchita de 50 cm al *food truck* y pasa revisión técnica”. Recientemente fabricó seis en tiempo récord para una apertura de 20 tiendas de un cliente. “Los últimos cuatro años fueron los peores”, comenta. “De 30 personas me quedé con seis”, pero al repunte llegó con el Gobierno entrante: “Se notó un cambio y está siendo mucho la venta”. Hoy su cartera de clientes va desde Go Acay y Achocolnados, hasta Heinz.