

# Andes Motor renueva representación de Maxus en Chile hasta el 2029

- Andes Motor suscribió el primer acuerdo de representación con Maxus en 2013. De la mano de su histórico distribuidor, la marca de SAIC Motor, el fabricante de automóviles más grande de China, ha marcado hitos significativos en la industria, destacándose en el segmento logístico-comercial con un innovador portafolio que combina calidad, eficiencia y sostenibilidad.
- Con la reciente firma de la extensión de su representación y distribución, se sienta un hito para los próximos años, orientado a una estrategia de consolidación y expansión que busca brindar un mejor servicio y seguir estableciendo presencia a lo largo de todo el país.



Ejecutivos de Maxus y Andes Motor suscriben la renovación de la representación.



Ejecutivos de Maxus visitan el centro de distribución de Andes Motor y Grupo Kaufmann.

La conducción de la Maxus T60 es toda una experiencia.

Maxus T60, la camioneta ícono de la marca en Chile.



No se trataba solo de entrar al mercado chileno; el objetivo también era marcar un precedente en el sector. En 2013, Andes Motor apostó por una marca con una propuesta de valor alineada a los tiempos actuales. Una visión que, con el tiempo, demostró ser acertada y convirtió a Maxus en el buque insignia del grupo automotriz, fundado en 2011.

Desde que Maxus se estableció en el país, el segmento comercial fue el principal objetivo de la firma perteneciente a SAIC Motor: un área en crecimiento en esos años que hoy es clave para pequeñas, medianas y grandes empresas, así como para el ámbito público. A esto se sumó su papel pionero en la electromovilidad, abriendo un camino de innovación y sostenibilidad que ha redefinido los estándares del mercado.

### LA RUTA DEL ÉXITO

Maxus ha trazado una trayectoria marcada por hitos que consolidan su liderazgo. En 2013, se posicionó como una opción competitiva en el transporte comercial liviano, con el modelo V80 integrándose a flotas de empresas nacionales de

transporte de carga, mensajería, pasajeros e incluso como transporte escolar.

El siguiente gran paso llegó en julio de 2017 con el debut de la T60, una camioneta diseñada para las tareas más complejas, con un motor turbodiesel de 2.8 litros, 147 caballos de fuerza y una capacidad de carga de más de 800 kilos, que rápidamente se posicionó en su categoría. En 2018, Maxus dio un giro hacia la sostenibilidad con el lanzamiento de la EV80, una van 100% eléctrica que revolucionó la logística urbana y el reparto de última milla.

En 2020, la apuesta por la movilidad eléctrica continuó con el eDeliver 3, un furgón compacto y con gran autonomía ideal para trayectos urbanos, afianzando su foco por este rubro y logrando alianzas estratégicas con Mercado Libre, FedEx, DHL y PepsiCo, entre otros. Posteriormente se unió la eDeliver9 y T90EV, complementando así la oferta de vehículos cero emisiones.

Este viaje ha permitido el posicionamiento de la marca en segmentos como camionetas y vehículos eléctricos, donde Maxus es líder y referencia en el mercado con hitos como ser la marca de pick ups más vendida del 2022, gracias a T60 y T90. También, por ser líder en

la venta de vehículos livianos eléctricos los últimos tres años. Pero la oferta también está marcada por el buen desempeño en furgones, minibuses y camiones livianos. En síntesis, Maxus se ha establecido como una marca joven, pero llena de éxitos gracias a productos que se caracterizan por su desempeño, comodidad, seguridad y una correcta ecuación precio-calidad, señalan en Andes Motor.

### UN NUEVO CAPÍTULO

El Hotel Marriott fue el escenario elegido para este importante hito en el que Andes Motor y la delegación china de Maxus oficializó la renovación de su contrato de representación y distribución en Chile por cinco años.

La presencia de comitivas de ambas partes sirvió para reforzar una relación de 11 años de éxitos compartidos, que ha consolidado a ambas entidades como protagonistas en la comercialización de vehículos a combustión y eléctricos en el país.

Luis Izquierdo, gerente general de Andes Motor, destacó la trascendencia de este acuerdo con una marca que hoy se ha convertido en el buque insignia de la compañía.

"La renovación de esta alianza representa un voto de confianza frente al trabajo que hemos realizado y seguimos realizando con Maxus aquí en Chile. Para nosotros no solo es un compromiso con la fábrica; lo es también con todos nuestros clientes que a lo largo de estos más de 11 años han depositado confianza en esta marca y en nosotros como representantes. Para ellos seguiremos trabajando", señaló el ejecutivo.

Junto a esto, añadió: "Desde ahora en adelante, nuestro objetivo es seguir introduciendo más alternativas que no solo contribuyan a nuestro posicionamiento, sino que también promuevan un consumo eficiente y, a su vez, amigable con el medio ambiente. Hemos sido coherentes y consistentes en nuestro aporte a la transición hacia la movilidad sostenible,

brindando en cada segmento una solución que respalda nuestro compromiso con el planeta y con los clientes que buscan soluciones innovadoras y responsables".

Este contrato asegura la disponibilidad de sus diferentes modelos y versiones en toda la red de concesionarios de Andes Motor en el país y reafirma un soporte integral y de alta calidad para los clientes, tanto en términos de postventa como de asistencia técnica, subrayando la calidad, la innovación, la fiabilidad y la funcionalidad.

### HACIÁ NUEVOS DESAFÍOS

Maxus y Andes Motor se proyectan con una planificación sólida y ambiciosa para los próximos años, enfocándose en continuar expandiendo su portafolio de soluciones de movilidad. La marca busca

afianzar su presencia con una amplia gama de modelos que abarcan desde pick-ups y vehículos comerciales hasta opciones de transporte de pasajeros, SUV's, minivans y alternativas para movilidad urbana.

Gustavo Aravena, gerente de Vehículos Livianos de Andes Motor, comentó que parte de la estrategia de crecimiento es seguir analizando el mercado y escuchando las necesidades de nuestros clientes: "Los próximos años de Maxus son prometedores. Estamos analizando la incorporación de nuevos productos para seguir teniendo una fuerte presencia en el segmento comercial y ofrecer nuevas alternativas eléctricas. Esta renovación es una oportunidad para seguir afianzando el vínculo con nuestros clientes y mejorando día a día su experiencia con la marca", destacó.