

Los 10 vehículos comerciales livianos más vendidos

Lugar 2024	Marca	Modelos	Tipo	Ventas 2024	Ventas 2023	Variación %	Lugar 2023	Variación lugar ranking	Precio en Chile en pesos (base con bonos)	Precio en Chile en Euros	Precio modelos disponibles en España	Diferencia precio en porcentaje	Consumo homologado mixto km/lt	Combustible
1°	Peugeot	Partner	Furgón	4.988	4.220	18,20%	1°	0	\$19.980.100	€19.705	€21.050	-6,39%	18,7	Diésel
2°	Citroën	Berlingo	Furgón	2.564	2.640	-2,88%	2°	0	\$19.623.100	€19.353	€22.639	-14,52%	18,9	Diésel
3°	Hyundai	Porter	Chasis pick up	1.812	1.689	7,28%	4°	1-	\$22.122.100	€21.817	€12.500	74,54%	10,2	Diésel
4°	Kia	Frontier	Chasis pick up	1.757	820	114,27%	11°	7+	\$22.724.733	€22.411	€15.500	44,59%	9,7	Diésel
5°	Chevrolet	N400 Max	Minitruck	1.389	1.778	-21,88%	3°	2-	\$9.980.000	€9.842	€7.400	33,01%	13,9	gasolina
6°	Ford	Transit Van	Van	1.223	821	48,96%	10°	4+	\$29.940.400	€29.528	€21.900	34,83%	8,7	Diésel
7°	Mercedes-Benz	Sprinter	Furgón grande	1.169	995	17,49%	7°	0	\$48.869.224	€48.195	€47.530	1,40%	8,8	Diésel
8°	Foton	TMS	Minitruck	1.131	-	-	-	-	\$9.990.000	€9.852	€9.100	8,27%	12,5	gasolina
9°	Foton	TM3	Minitruck	1.057	1.151	-8,17%	5°	4-	\$8.690.000	€8.570	€8.150	5,16%	10,3	gasolina
10°	Opel	Combo	Furgón	1.013	717	41,28%	13°	3+	\$19.504.100	€9.852	€20.490	-51,92%	18,9	Diésel

Los furgones más vendidos en 2024

# Los modelos favoritos de las Pymes y empresas en Chile

EQUIPO SOLOAUTO

Si en la elegancia de un auto de gama alta, tampoco de moda como los SUV, menos con la performance de un superdeportivo, los modelos de trabajo livianos -más conocidos como vehículos comerciales- son la columna vertebral de la logística de todas las ciudades.

En Chile, la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC A.G.) separa a este segmento de las camionetas, dejando a furgones ligeros, grandes, chasis cabina y vans, dentro de este competitivo segmento que tiene una particularidad: el consistente aumento en sus ventas a través de los años.

En 2010, por ejemplo, las cifras del informe anual le dan al nicho, un 5% de las ventas totales, es decir unas 13.464 unidades, para un mercado total de livianos de 275.270 unidades.

Para 2020 esta cifra aumentó bastante, llegando a 20.467 unidades,

**Los vehículos de trabajo son la primera línea logística de miles de empresas en el país. De ellos depende su salud financiera y capacidad de transporte, y el análisis de los favoritos da cuenta de cuán exigente es trabajar en 4 ruedas.**

pero con aumento de la oferta y demanda, posicionándose en un 7,9%. En tanto, el 2024 cerró con anotaciones de 31.705 unidades en el segmento de trabajo, bajo un total de mercado de 302.366 ventas. Un 10,49% del espectro. Del 5% al 10% de la torta en 15 años.

## Líderes urbanos

David Yáñez, gerente de marketing de Foton, marca que figura con dos modelos en los top ten de esta área de la industria, analiza este incremento: "el crecimiento del comercio electrónico y la expansión de la logística de última milla han transformado las necesidades del mercado de vehículos comerciales urbanos. Las empresas requieren modelos más eficientes, compactos y con costos operativos optimizados para responder a la alta demanda de entregas rápidas en zonas urbanas. Foton ha fortalecido su presencia con vehículos que destacan por su baja emisión de gases, alta capacidad de carga y dimensiones adecuadas para una movilidad ágil en la ciudad".

Similar análisis aporta Sebastián



Caballero, gerente de marketing de Chevrolet: "El auge de la última milla impulsó un aumento significativo en la demanda de vehículos comerciales urbanos, especialmente en furgones y camiones livianos, dependiendo el volumen que se requiera transportar. Este tipo de vehículos son esenciales para realizar entregas rápidas y eficientes en entornos urbanos no

exentos de complicación, como la alta congestión vehicular, calles estrechas, muchas veces en malas condiciones o pendientes muy pronunciadas".

Por su parte los líderes del segmento, Peugeot con su incombustible Partner aportan con la visión desde la confiabilidad a través de los años. Jimmy Green, brand manager Peugeot Chile comenta, "su éxito continuo se

debe a su versatilidad, con distintas versiones y motorizaciones que permiten una operación eficiente en entornos urbanos. Además, ofrece especificaciones diseñadas para el segmento B2B, asegurando eficiencia, capacidad de carga y un costo operativo competitivo".

Del mismo grupo y también firme en el podio con Berlingo, desde Citroën analizan: "El éxito en el mercado de vehículos comerciales depende de ofrecer una gama versátil que se adapte a las necesidades de distintos clientes, desde pequeñas empresas hasta grandes flotas. La clave está en contar con modelos funcionales para diversos usos, como el Berlingo para trayectos cortos y eficientes, o el Jumpy para mayores capacidades de carga".

## Fuera del entorno de ciudad

Entre los urbanos más grandes, las necesidades pueden variar, pero los valores son los mismos: fiabilidad, eficiencia, capacidad de carga, agilidad en ciudad y, a veces, la utilidad de aumentar la fuerza de trabajo hacia el extraurbano: como Sprinter de Mercedes-Benz.

"Su capacidad para adaptarse a diversas demandas del mercado, tanto en su versión de carga como de pasajeros, junto con su bajo consumo y avanzados sistemas de seguridad, la convierten en la opción preferida para sectores como minería, forestal, logística, transporte de pasajeros, ambulancias y vehículos escolares, entre otros", comenta Carolina Fuentes, ingeniero de proyectos marketing Buses y Vans Kaufmann.

En la misma línea se encuentra Ford, con su Transit. Maximiliano Gómez, gerente de Ford PRO Chile, cuenta sobre el modelo, "incluye versiones como furgón, bus y chasis, con versatilidad y eficiencia. Transit Furgón es ideal para empresas de logística y distribución urbana, mientras que el bus responde a las demandas de transporte de pasajeros, como turismo o traslado corporativo. Por otro lado, el Transit Chasis ofrece una base personalizable para industrias que requieren carrocerías especializadas, como camiones refrigerados o ambulancias".