

## AUTOMOTRIZ

# CHINOS EN CARRERA

El acelerado crecimiento de las marcas de automóviles chinos apunta a mantenerse como tendencia en el mercado peruano. En 2017, su participación en el segmento de livianos era de apenas 12% y ninguna figuraba entre las diez más vendidas. A marzo de este año, ya alcanzó el 29%. Marcas como Changan, DFSK, JAC y Jetour ya figuran en el top 10, según la Asociación Automotriz del Perú (AAP).

Uno de los factores que impulsa la expansión es la estrategia de precios agresivos. Los vehículos chinos pueden costar entre 20% y 35% menos que sus equivalentes de otras marcas, de acuerdo con un análisis de Autoland. "Claramente, los autos chinos son muy convenientes por su relación precio-producto", afirma Matías Fritsch, presidente ejecutivo de Autoland. El 2024, este concesionario incorporó a su portafolio a las chinas JAC, Changan, DFSK y Great Wall. Y proyecta sumar dos más este año.

La innovación tecnológica también empujará las ventas. Geely ha adquirido marcas globales como Volvo, Lotus y Polestar. "No sólo se adquiere una marca para comercializarla, también por su tecnología", indica el jefe de Marketing de Geely, Iván Sánchez. Hoy, algunas de las tecnologías desarrolladas por Volvo ya están presentes en los modelos que Geely vende en el Perú, como los Coolray y los Cityray.

Otro elemento clave seguirá siendo la diversidad de oferta en el mercado peruano. Hay más marcas chinas, pero también más modelos y versiones. Cuando Geely ingresó al mercado peruano en 2018, de la mano de Inchcape, tenía sólo tres versiones. Hoy, ya dispone de 16 versiones, con precios que van desde los US\$13,500 hasta los US\$30,000. (AÑO)



LipiAndes adquirió el 70% de Rocktruck por US\$13,400,000

## LOGÍSTICA

# En la mira Rocktruck

La startup chilena de logística y transporte, con LipiAndes como accionista mayoritario, iniciará operaciones en Perú en junio de 2025. Proyecta facturar más de US\$1.5 millones en su primer año en el país, con clientes como Cencosud, Falabella y Tambo. (EAA)



Eduardo Segovia,  
CEO & founder



Felipe Oyarzo,  
Gerente Comercial  
y socio



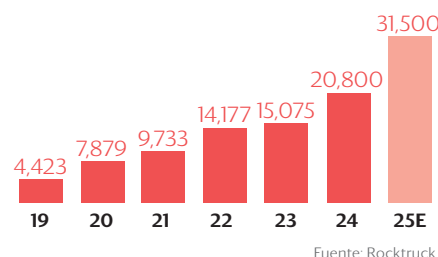
César Rivera,  
Representante en  
el Perú

## MODELO DE NEGOCIO

Rocktruck es una startup chilena que ofrece transporte de carga integral y servicios logísticos de primera, penúltima y última milla. Fundada en 2018, la firma opera con flota propia y de terceros, cubriendo más de 16 regiones de Chile con un parque vehicular de 770 unidades, de las cuales 40 son eléctricas. Actualmente cuenta con más de 60 clientes activos, entre los que destacan Mercado Libre, Falabella, Cencosud, Ripley y Walmart.

## Facturación de Rocktruck

En millones de US\$



## EXPANSIÓN

Rocktruck se autofinanció hasta octubre de 2023, cuando el holding LipiAndes, que opera en Perú bajo la marca Limagas, compró el 70% de la startup. Gracias a ello, la firma inició su expansión y este año comenzará operaciones en Perú con servicios de primera, media y última milla. Además, lanzará su servicio 'Rockers', que incluirá shoppers, picking y drivers para supermercados. "En Perú se está desarrollando la última milla. Rocktruck puede aplicar toda su experiencia ahí", dice el gerente general de Limagas, Ignacio Schneider.

## PLANES

Con una flota inicial de 45 vehículos, la startup proyecta iniciar operaciones en el Perú con 15 clientes y facturar más de US\$1.5 millones en su primer año. "Vamos a ingresar con Gildemeister, Cencosud y Falabella, y en cuanto a clientes que operan sólo en Perú, estamos cerrando con Tambo y Autoniza", adelanta el representante de Rocktruck en el país, César Rivera. Además, la empresa planea ingresar al mercado colombiano en 2026, aprovechando la presencia de una filial de LipiAndes en ese país.