

Más allá del precio: Tracto Camiones USA revela cómo está cambiando la compra de vehículos pesados en el Perú

Lima, agosto de 2026. El transporte de carga terrestre se consolida como una actividad de creciente peso económico en el Perú. Según Mordor Intelligence, el mercado alcanzó un valor de US\$8,620 millones en 2025 y proyecta llegar a US\$9,170 millones en 2026, con una expansión anual promedio de 5.37% hasta alcanzar US\$11,910 millones en 2031. Este crecimiento también se refleja en la demanda de vehículos destinados a sostener las operaciones logísticas del país: entre enero y junio de este año se vendieron 13,478 camiones y tractocamiones, 42.7% más que en el mismo periodo de 2025 y el mayor nivel semestral registrado, de acuerdo con la Asociación Automotriz del Perú (AAP).

Para Tracto Camiones USA, empresa peruana con más de 30 años de experiencia y especializada en vehículos pesados adaptados a las condiciones de las carreteras del país, este dinamismo evidencia que las necesidades de las empresas están evolucionando al mismo ritmo que el mercado. El crecimiento de la actividad logística, la expansión de la infraestructura portuaria y la renovación del parque vehicular están llevando a las compañías a buscar unidades capaces no solo de incrementar su capacidad operativa, sino también de mejorar la eficiencia, seguridad y rentabilidad de cada recorrido.

“Hoy ya no se trata únicamente de incorporar más vehículos, sino de contar con unidades que permitan transportar más, operar con mayor eficiencia, incorporar tecnología, mejorar la seguridad y optimizar los costos. En un escenario donde cada viaje y cada kilómetro impactan directamente en la rentabilidad, contar con un vehículo confiable y eficiente se ha convertido en una decisión estratégica para el negocio”, señaló Jorge Martínez, gerente general de Tracto Camiones USA.

Es precisamente en este escenario donde Tracto Camiones USA presentó el nuevo Galaxus de Foton, un tractocamión desarrollado para responder a las nuevas exigencias del transporte pesado en el país. El modelo combina resistencia, potencia, tecnología y confiabilidad, atributos especialmente relevantes para enfrentar operaciones de larga distancia, pendientes y variaciones de altura que caracterizan a las rutas peruanas.

La propuesta también incorpora una mirada sobre uno de los factores determinantes de la productividad: el conductor. El Galaxus cuenta con una cabina diseñada para ofrecer mayor comodidad, ergonomía y control, buscando mejorar la experiencia de quienes permanecen largas jornadas al frente de la operación y, al mismo tiempo, contribuir a un desempeño más eficiente y seguro. “Galaxus representa una nueva generación de tractocamiones, sustentada en tres atributos fundamentales para este tipo de operación: resistencia, potencia y tecnología”, acotó el ejecutivo.

El crecimiento de la demanda de vehículos pesados abre nuevas oportunidades para las empresas que participan en este mercado. Tracto Camiones USA cuenta actualmente con una participación de 14% y proyecta comercializar 3,600 unidades al cierre de este año, con el objetivo de seguir ampliando su presencia en el segmento de transporte pesado. Se trata de un negocio que moviliza inversiones importantes: el precio de un vehículo puede oscilar aproximadamente

entre US\$50 mil para unidades de entrada y US\$200 mil para vehículos especializados, dependiendo de su configuración, capacidad y nivel de especialización.

Dentro de este mercado, la minería y el comercio —mayorista y distribución— concentran una parte importante de la demanda, aunque cada actividad plantea requerimientos específicos. Mientras el comercio necesita una alta frecuencia de desplazamientos para abastecer los mercados nacionales, la minería demanda unidades preparadas para movilizar grandes tonelajes, insumos y producción hacia los principales corredores logísticos y puertos del país.

“En ambos sectores, contar con vehículos preparados para enfrentar distintas condiciones de ruta es clave para sostener la productividad y controlar los costos. Si antes la decisión de compra podía centrarse principalmente en variables como el precio, la potencia y la capacidad de carga, hoy las empresas evalúan un conjunto más amplio de variables: seguridad, consumo de combustible, tecnología, disponibilidad de las unidades, mantenimiento, respaldo posventa, financiamiento, productividad y, cada vez más, costo total de operación”, explicó el representante de Tracto Camiones USA.

Esta evolución marca un cambio en la forma en que las empresas entienden la adquisición de un vehículo pesado. La unidad deja de ser únicamente un activo destinado al traslado de mercancías y pasa a formar parte de una estrategia orientada a maximizar la productividad, reducir tiempos improductivos y controlar el costo por kilómetro. En un mercado donde la operación logística tiene un impacto directo sobre la competitividad de las empresas, la elección del vehículo adquiere una dimensión cada vez más estratégica.

Con la incorporación del Galaxus a su portafolio, Foton y Tracto Camiones USA buscan responder a esta nueva etapa del transporte pesado en el Perú, poniendo a disposición de las empresas una solución que integra productividad, seguridad, tecnología y confiabilidad. La apuesta apunta a acompañar la renovación de las flotas y responder a las nuevas exigencias de un mercado que no solo crece en volumen, sino que también demanda vehículos capaces de generar mayor valor durante toda su operación.

Mayor información prensa

Maribel Hernández Murillo / 954 186 973

André Velásquez Tito / 931 839 442

