

Secretario general de ANAC, Diego Mendoza, ante alza de 148% de autos eléctricos e híbridos en marzo

“La decisión de comprarse un auto sigue firme, lo que cambió es a qué tecnología me subo”

Los 21 modelos cero y bajas emisiones más vendidos (a marzo 2026)

Elec. enchufable	Eléctricos		Híbrido enchufables		Total elect. enchufable	
	Unidades	% Part. acumulado	Unidades	% Part. acumulado	Unidades	% Part. acumulado
BYD	204	11,3 %	399	24,8 %	603	17,7 %
Tesla	537	29,8 %			537	15,7 %
Changan	16	0,9 %	409	25,4 %	425	12,5 %
Volvo	185	10,3 %	86	5,3 %	271	7,9 %
Riddara	10	0,6 %	110	6,8 %	120	3,5 %
JAC	106	5,9 %			106	3,1 %
Omoda Jaecoo	18	1,0 %	87	5,4 %	105	3,1 %
Maxus	102	5,7 %			102	3,0 %
Chery			90	5,6 %	90	2,6 %
Renault	90	5,0 %			90	2,6 %
Leapmotor	13	0,7 %	71	4,4 %	84	2,5 %
GWM	30	1,7 %	50	3,1 %	80	2,3 %
DFSK	3	0,2 %	75	4,7 %	78	2,3 %
Chevrolet	68	3,8 %			68	2,0 %
Jetour			61	3,8 %	61	1,8 %
Geely	57	3,2 %			57	1,7 %
Dong Feng	50	2,8 %			50	1,5 %
Mitsubishi			42	2,6 %	42	1,2 %
BMW	8	0,4 %	33	2,0 %	41	1,2 %
Hyundai	39	2,2 %			39	1,1 %
Smart	36	2,0 %			36	1,1 %

Fuente: Registro Civil / ANAC A.G.

MAURICIO RUIZ

El alza de más de 30% en las bencinas y el diésel no solo impactó el bolsillo, también está redefiniendo el mercado automotor en Chile. Según el último informe de la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC), las ventas de vehículos eléctricos e híbridos se dispararon 148% en marzo, con 5.893 unidades inscritas, consolidando así una tendencia que venía creciendo y que ahora tomó velocidad.

En lo que va del año, estos modelos suman 11.910 unidades, un alza de 94,1%. Aun así, el cambio es gradual: representan el 15,9% del mercado, mientras los autos a combustión siguen concentrando el 84,1%.

Para Diego Mendoza, secretario general de ANAC, el punto clave no está en la compra, sino en la elección: “La decisión de comprarse un auto sigue firme, lo que cambió es a qué tecnología me subo”, explica.

En ese escenario el factor más determinante es el costo de uso. “Hoy recorrer un kilómetro en un auto a gasolina cuesta más de \$145, mientras que en uno eléctrico está entre \$25 y \$30”, detalla el ejecutivo. Calcula que son casi 120 pesos de ahorro por kilómetro. “Para quien recorre 20.000 o 25.000 kilómetros al año, eso significa recuperar la mayor inversión inicial de un auto eléctrico en apenas cinco años. Antes

del alza de combustibles, ese plazo era de siete a diez años, lo que hacía la ecuación mucho menos atractiva”, asegura.

Pero siguen siendo muy caros los autos eléctricos frente a los convencionales.

“Han bajado mucho. Hace tres años estaban en torno a \$30 o \$40 millones, pero hoy ya hay modelos desde los \$11 millones o bajo los \$15 millones. Además, la oferta se ha más que duplicado en los últimos años. El mercado hoy cuenta con cerca de 90 marcas, donde 40 ya ofrecen modelos 100% eléctricos y 65 cuentan con alguna alternativa electrificada”.

¿Son más caros de asegurar y de mantener que un auto tradicional?

“No. Se pueden asegurar igual que un auto a combustión y, en general, los costos son más bajos. Tienen menos partes mecánicas, por lo que requieren menos mantenimiento. El menor desgaste y la ausencia de un motor térmico complejo reducen fallas y costos operativos, uno de los argumentos más valorados por quienes ya migraron”.

¿Y qué pasa con la reventa? ¿Pierden más valor?

“No es efectivo que tengan un mal valor de retoma. Hoy hay una masa de vehículos eléctricos que permite que el mercado funcione de manera normal, dependiendo de la marca y el modelo. El problema estuvo en unidades antiguas o importaciones aisladas, pero no en la nueva generación que ya cuenta con redes de servicio”.

¿Y en mantención y vida útil

andan bien?

“Son vehículos que prácticamente no requieren mantenimiento y tienen una vida útil larga. Las baterías pueden durar 15 o 20 años con buen rendimiento”.

Cotizaciones al alza

Desde las marcas, el cambio ya se está viendo en tiempo real. Tamara Berrios, country manager de BYD, confirma que el interés se disparó tras el alza de combustibles. “Desde marzo hemos observado un aumento significativo en las cotizaciones por modelos eléctricos e híbridos enchufables, con un crecimiento de siete veces en las visitas a nuestro sitio web”, afirma. El impacto no es solo digital. “Este mayor interés se tradujo en un crecimiento de ventas retail de 105,5% en el primer trimestre, lo que confirma que la electromovilidad se está consolidando como una alternativa cada vez más competitiva frente a los vehículos de combustión”, agrega.

Para Felipe Herrera, district manager de Omoda/Jaecoo, asegura que el mercado ya entró en una nueva etapa. “El alza de los combustibles fue un espaldarazo. Esto marcó un punto de inflexión para los vehículos de nuevas energías”, afirma. El cambio ya se nota en la demanda. “Nuestro híbrido enchufable pasó a ser el modelo más cotizado, con cerca de un 33% de participación. Antes dominaban los modelos a gasolina”, explica. “Hoy los clientes llegan a los showrooms preguntando directamente por eléctricos e híbridos enchufables. Ya no es solo curiosidad, es intención real de compra”, finaliza.

Medidas por el cambio tecnológico

Los siguientes son los pasos que demanda la ANAC para avanzar hacia el sistema de movilidad moderno y sustentable:

- Reponer el programa de “permiso de circulación costo \$0” para vehículos eléctricos e híbridos, que actualmente pagan un 25% y subirían a 50% el próximo año, devolviendo el beneficio completo para las unidades vendidas en los tres últimos años, o desde el 1 de enero de 2023;
- Eliminar el arancel de importación de 6% que hoy afecta a los vehículos eléctricos e híbridos frente al 0% que rige para los de combustión;
- Derogar el impuesto al lujo para vehículos híbridos, eléctricos e enchufables que están pagando un 2% adicional todos los años, siendo que son modelos de tecnología eficiente y menos contaminantes;
- Eliminar o reducir el IVA para estas tecnologías, siguiendo la experiencia de países que ya han masificado la electromovilidad con incentivos similares. Esto iría de la mano con la aceptación del gasto en vehículos electrificados para Pymes o empresas medianas que lo necesitan para producir su renta;
- Incentivos a la creación de redes de carga en el país, sea en domicilios particulares, en estaciones de servicio o lugares de acceso público, aprovechando la oportunidad de crear una red suficiente para soportar el crecimiento que se espera en el mundo automotor para las tecnologías eléctricas.
- Facilitación de los permisos para instalar cargadores de autos eléctricos en viviendas, revisando en lo pertinente la nueva Ley de Copropiedad Inmobiliaria y sus reglamentos.