

POR CATALINA VICUÑA

En marzo se cumplió un año desde que Ariel Benzaquen asumió como gerente general en Movicenter, emblemático centro comercial automovilístico –propiedad de la familia Ergas– ubicado en Huechuraba.

De estos casi 13 meses que lleva a la cabeza del negocio, el ejecutivo cuenta a **DF** que 2025 fue un año de “consolidación” para Movicenter, firma que en 2027 cumplirá su aniversario número 70. “Crecimos en línea con lo que creció el mercado, que fue un 2%, dependiendo de la fuente, en cuanto a autos nuevos”, afirma.

Año a año, el centro vende cerca de 25 mil autos (usados y nuevos), calcula. Y este 2026, añade, lo empezaron con cuentas alegres: durante los primeros dos meses del año, sus ventas subieron en un 10%.

### La irrupción del gigante asiático

El ejecutivo detecta que 2025 fue un año de “fuerte giro hacia lo que son las marcas de procedencia china”. En cifras, estima que hoy un 40% de los vehículos que se venden en Movicenter son fabricados en el gigante asiático: 10% de ellos a través de marcas de otro origen, y el otro 30% a través de marcas totalmente chinas.

“Ellos son los que marcan la pauta”, afirma. Esto, por la velocidad y variedad de modelos que lanzan al mercado (“casi todos los días”,

## “Son los que marcan la pauta”: gerente general de Movicenter destaca fuerte giro hacia autos chinos en el país



El gerente general de la compañía, Ariel Benzaquen.

■ Ariel Benzaquen afirmó que dentro del centro comercial hoy un 40% de los vehículos son fabricados por el gigante asiático. En cuanto a electromovilidad, aseguró que las consultas subieron notablemente durante marzo.

precisa) y las tecnologías que han introducido, como modelos híbrido de rango extendido y/o híbrido enchufable.

Esta irrupción también la miden en tasa de reemplazo dentro de Movicenter. Desde 2025, “algunas marcas de otros orígenes, ya sean japonesas o europeas, se están yendo, devuelven el local por distintas razones”. ¿Y quién aparece rápidamente? “Importadores pidiéndote locales para marcas chinas”, afirma.

De todas formas, matiza que no todos estos actores “van a poder perdurar en el tiempo”. “Si no venden los autos suficientes para montar una red de distribución a lo largo del país, con servicio mecánico y repuestos, no van a perdurar. Se dice mucho que Chile es un mercado de prueba, por eso hay 100 marcas acá”.

### Alza de 300% en consultas

La adopción de vehículos 100%

eléctricos no ha sido tan rápida como se proyectó en algún momento, opina Benzaquen. Entrega dos razones: los precios, que siguen siendo altos; y la falta de políticas públicas “claras” en la materia y de beneficios por cambiarse a esta tecnología “desconocida” aún.

De todas formas, afirma que durante marzo las consultas por autos híbridos y eléctricos subieron “muchísimo” dentro de Movicenter. Las últimas cifras de la Asocia-

ción Nacional Automotriz de Chile (ANAC) lo respaldan: en su último reporte, el gremio consignó que las cotizaciones por autos (ya sea 100% eléctricos u híbridos) evidenciaron un crecimiento de 300% a partir del 25 de marzo. En cuanto a compras efectivas, la ANAC reveló que los híbridos y microhíbridos registraron un 122,5% de crecimiento durante marzo; mientras que los enchufables evidenciaron un crecimiento de 237,9%.

De todas formas, precisaron que estos últimos todavía representan “un bajo porcentaje dentro del total de ventas en el país: solo un 4,6% del total de vehículos vendidos este año son electrificados enchufables”.