

Secretario General de la Asociación Nacional Automotriz de Chile

Diego Mendoza, de ANAC: "es un excelente momento para cotizar auto ahora"

RODRIGO CASTILLO C.

La noticia no le cayó bien a nadie, menos a los más de 5 millones de automovilistas que hay en Chile. La guerra en Irán bloqueando uno de los principales canales logísticos del petróleo, sumado a los cambios en el Mepco (Mecanismo de Estabilización de Precios de los Combustibles), elevaron repentinamente el costo, de la gasolina y el diésel, que alimenta los más de 4.700.000 vehículos a bencina y los 1.800.000 que se mueven con petróleo, en Chile.

Aunque pueda parecer contradictorio, para Diego Mendoza, secretario general de la Asociación Nacional Automotriz de Chile, ANAC A.G. considera que el actual escenario puede configurar excelentes oportunidades para los consumidores nacionales, y no sólo en autos electricificados.

¿Cuál es su análisis del actual momento para la industria automotriz en Chile?

En ANAC sabemos, hace bastante tiempo, que el precio del combustible no afecta la decisión de comprar auto, porque ya está tomada. Lo que sí puede afectar es en la decisión de cambio de tecnología, a qué tipo de vehículo me voy a subir. Inmediatamente después del anuncio, e incluso antes de que se produjera el aumento de quinientos pesos, hubo mucha cotización por vehículo eléctrico, híbrido y también por híbrido enchufable. Movicenter batió récord de visitas el domingo siguiente al alza. Esto, porque la gente tiene un interés por seguir subiéndose al auto, pero en uno que fuese más eficiente en el consumo de combustible. Y de hecho, marzo tuvo crecimiento en las ventas. En el año va un 1,8% de crecimiento, en marzo creció un 14%, es el mes de mayor crecimiento en el año por lejos.

El panorama está condicionado por factores internacionales, como la guerra en Medio Oriente y la "guerra arancelaria" global, que obliga a los fabricantes a reconfigurar sus polos de producción.

Según los datos que manejan ¿Qué tipo de vehículos (eléctricos, híbridos o híbridos enchufables), están creciendo en la demanda?

Hoy tenemos autos 100% eléctricos, los eléctricos de rango extendido, enchufables, no enchufables, los híbridos enchufables tradicionales y los híbridos convencionales. También hay microhíbridos que estamos considerando los que tienen al menos modo eléctrico, aunque sea a baja velocidad. La categoría con más volumen de ventas en bajas emisiones son los híbridos convencionales y ha batido varios meses de récord. Ya son muchas marcas ofreciendo distintos vehículos híbridos convencionales; encontramos incluso algunas camionetas pickup que hoy día tienen hibridación.

Son una etapa de entrada a la electromovilidad, no necesitas la solución de carga en tu casa ni dependes del conector a la corriente y tiene este 30% o hasta 40% de ahorro en el consumo de combustible que para un precio alto de gasolina puede significar un cambio en tu manera de configurar la conducción. Me ha llamado mucho la atención el crecimiento de los híbridos enchufables. Y eso es que como ya tienes conexión a la corriente, el ahorro es aún mayor, los precios se han acercado más a lo que es un vehículo convencional y en base a lo que hemos visto nosotros en las comunas en que se venden llama más la atención en que son comunas más dispersas en Santiago, no solo



SERGIO SALAZAR

aquellas que tienen resuelto el tema de carga, y también en regiones.

En eléctricos hemos tenido aumento, con meses históricos en el último tiempo, pero proporcionalmente es muy menor al mercado general. Estamos en un 3,2% con vehículos eléctricos y con híbridos enchufables estamos llegando a un 3,8% sumando el total, más los híbridos y microhíbridos superamos el 10%, y acercándonos a un 15%, pero nos pone cuartos en la carrera latinoamericana de autos eléctricos, por detrás de Brasil, Colombia y Uruguay en que las ventas eléctricas ya superan tranquilamente el 6%.

En el actual escenario, y considerando que muchas marcas nuevas agregan tecnologías de bajo consumo, en sus motorizaciones ¿Crees que tienen mayor espacio para crecer en una oferta tan abundante?

Aún, el 89% de las ventas son mayoritariamente motor a combustión, por eso las marcas tradicionales, tienen una larga data de trayectoria de venta en Chile de sus modelos. El auto es la compra más importante después de la casa propia para una familia chilena promedio. Entonces el estudio que se hace es muy detallado; porque es una inversión significativa, tanto el financiamiento como el plazo, el tipo de vehículo, para qué lo voy a usar.

Las marcas nuevas tienen oportunidades, porque en Chile no tienen un juicio previo.

Por eso tú ves que el 34% de las marcas chinas, de origen chino, tienen un espacio en el mercado y que China es el origen más vendido.

Tenemos grupos como GWM, Changan Group, Geely, que se dan cuenta de lo potente que es su imagen de marca, como Omoda / Jaecoo. Entonces en base a esos ejemplos no es riesgoso una marca nueva, pero sí se debe considerar

que la imagen de marca y la trayectoria igual es algo que en Chile pesa. Eso explica que las marcas más vendidas sean de mucha tradición y trayectoria en nuestro país.

¿Cómo cree que el escenario actual está modelando la demanda?

Chile tiene una gran ventaja: para que una marca venda un auto acá la configuración del producto, tanto en equipamiento, seguridad y en motorización, tiene que ser muy similar a la europea. Vale decir, es de un alto estándar, el mayor en América Latina. Eso es lo que ha llevado a tener motorizaciones bastante eficientes en el último tiempo. Yo creo que un buen ejemplo es la adecuación que han tenido las marcas a la ley de eficiencia energética en la que se logró avanzar de un promedio mixto de consumo de 15,5 kilómetros por litro, a 16,9 en un corto período de tiempo. Eso se logró por adecuarse a la norma Euro 6C. Creo que a lo que hay que estar más atento es a motores medidos en un ciclo de conducción en función del consumo. Vamos

Para muchos podría resultar casi obvio: con el alza de los combustibles no es buen momento para comprar un auto. Pero, para Diego Mendoza, de la principal gremial de marcas e importadores se configura una oportunidad para miles de consumidores chilenos.

a dejar atrás el consumo ciudad, carretera y mixto. En Chile ya murió, en septiembre del año pasado. Ahora tenemos cuatro tipos de test: urbano con autopista urbana, urbano sin autopista, rural con autopista, rural sin autopista. Son ciclos que están en el sitio web del Ministerio de Energía. Es una etiqueta mucho más compleja y de mejor información para el consumo. Las marcas se han ido adecuando para que el producto sea competitivo, y ofrezca una buena experiencia al elegir bien, si lo vas a usar en el campo, en la ciudad, en la suburbana.

¿Qué medidas cree que se deban tomar para potenciar la renovación del parque en Chile?

A ver, el concepto que mencionas a mí me gusta mucho, más que hablar de venta de autos nuevos es renovación del parque. O sea, entran 310.000, 320.000 autos y en algunos años llegamos a tener un egreso de más de 110.000 autos de salida, que es una súper buena cifra. El neto te quedan 200 mil y tantos automóviles, pero lo que sale es lo antiguo, inseguro y más contaminante.

También Chile está un poco atrás en inteligencia y modernización tributaria para que cualquier PYME, por ejemplo, pueda comprarse cualquier auto, ojalá lo más eficiente posible y que no sea gasto rechazado, que pueda aprovechar el IVA.

Creo que es correcto incluir la concepción del automóvil en proyectos de vivienda social, en la movilidad de los estacionamientos subterráneos, en los centros de carga, en estaciones de servicio, porque en general el auto ha ido perdiendo espacio. Hay que revisar cómo funcionan las bicicletas, el transporte público y los automóviles porque los tres tienen derecho a movilidad.

¿Cómo ve el 2026 para el sector automotor?

Por segundo año consecutivo va a ser un año de crecimiento. Creemos que nos vamos a parecer mucho a Europa porque tenemos mucha regulación calcada, lo que esperamos es que los crecimientos medios de la población crezcan a esa proporción. Europa es un auto cada dos habitantes, en Chile estamos en un auto cada 3,6 personas. Por eso tú vas a seguir viendo participación, crecimiento en las ventas. Este va a ser un año de crecimiento, nosotros proyectamos 320.000 unidades. No es el récord histórico, pero sí es un año de recuperación.

¿Un consejo para quienes quieren comprar auto?

Es un buen momento ahora para cotizar, en serio. Compare, y elija la opción que más necesita, pero el consejo siempre es pedir información, no se quede solo con la ficha técnica. Hoy día está todo en internet, hoy día tú le puedes preguntar a la inteligencia artificial y te van a ayudar, pero nada le va a ganar acercarse al local de venta y preguntar, contar un poco para qué lo necesitas. En todo caso es un buen momento, porque lo que vemos es un mercado muy abierto, muy competitivo y con esta llegada creciente de las nuevas tecnologías que crecen más de lo que crece el mercado en general.