

Fecha: 20-04-2026  
Medio: Diario Financiero  
Supl.: Diario Financiero  
Tipo: Noticia general

Pág.: 24  
Cm2: 673,3

Tiraje: 16.150  
Lectoría: 48.450  
Favorabilidad: ☐ No Definida

**Título: Reborn Electric Motors proyecta comenzar a exportar este año a un segundo mercado de Latinoamérica**



Ricardo Repenning,  
gerente de tecnología &  
producción (izq.)  
y Felipe Cevallos,  
gerente general.



# Reborn Electric Motors proyecta comenzar a exportar este año a un segundo mercado de Latinoamérica

■ La firma ya ha concretado envíos a Brasil y tras el ingreso de Marcopolo ahora prepara una nueva línea de negocios exportando sistemas eléctricos que pueden ser integrados a vehículos de otros fabricantes.

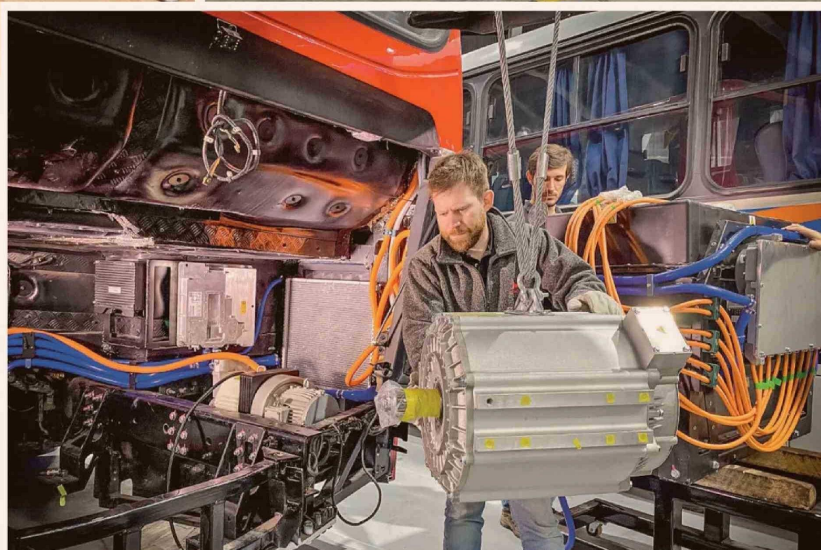
## DF Regiones

POR SILVANO MARIANI

Fundada en 2017, el modelo de negocio de Reborn Electric Motors se centra en la reconversión de buses diésel a eléctricos, lo que reduce significativamente el costo de entrada a la electromovilidad. En pocos años, la compañía pasó del desarrollo en laboratorio a la operación en terreno y en 2019 logró poner en circulación sus primeros buses eléctricos reconvertidos en Chile, un hito que marcó el inicio de su validación comercial.

“Hoy es posible transformar un vehículo por aproximadamente la mitad del costo de uno nuevo, lo que acorta los plazos de recuperación de la inversión”, explica el gerente de tecnología & producción, Ricardo Repenning.

El punto de inflexión llegó con la entrada de Marcopolo, la gigante brasileña que el año pasado adquirió 40% de la propiedad en una operación por US\$ 4 millones, junto con un plan de inversiones para su crecimiento. El control, sin embargo, se mantiene en manos de los fundadores. El directorio está compuesto por cinco miembros, tres de la firma chilena y dos de la brasileña. El objetivo, explica el director ejecutivo, Felipe Cevallos,



es resguardar la dirección estratégica mientras se aprovecha la escala internacional de Marcopolo.

Actualmente Reborn cuenta con más de 80 trabajadores y opera una planta de 3 mil m2 en Rancagua. Produce cerca de 50 buses al año, pero ha escalado su capacidad a cerca de 200 unidades, con proyecciones de alcanzar 500 en una siguiente etapa. “Hoy estamos enfocados en crecer, desarrollar nuevos productos y expandirnos”, dice Cevallos.

### Foco en segmentos

La principal presión competitiva en la industria proviene actualmente de los fabricantes chinos, que dominan el mercado de buses eléctricos nuevos en Chile y en la región. Frente a ello, la estrategia de Reborn ha sido enfocarse en segmentos específicos donde puede ofrecer soluciones personalizadas. De este modo, amplió su presencia a segmentos como el transporte industrial y la minería, desarrollando soluciones para empresas de transporte, flotas de camiones y operaciones con más de 100 buses en la División El Teniente de Codelco.

En estos nichos encontró demanda por alternativas más flexibles y adaptadas a condiciones exigentes, al tiempo que desarrolló capacidades propias en sistemas eléctricos y

electrónica de potencia, sentando las bases de una de sus principales ventajas competitivas. Con ese modelo validado, la compañía dio el siguiente paso.

### Una “Toyota chilena”

En un mercado donde el transporte público latinoamericano depende de los chasis chinos, la reconversión, apoyada por el desarrollo tecnológico, comienza a cambiar las reglas del juego.

El ingreso de Marcopolo –uno de los mayores fabricantes de buses del mundo– no solo aportó escala, sino también acceso a mercados internacionales y capacidades industriales. Con el respaldo y la red global de la empresa brasileña, la firma trabaja ahora para llevar sus soluciones a distintas capitales del continente. Si bien ha exportado unidades a Brasil –aún en fase de homologación–, prepara su entrada a un nuevo mercado en América Latina durante este año.

“Japón tiene a Toyota, Corea tiene a Samsung, y Chile podría tener una marca conocida mundialmente”, destaca Repenning.

### Corazones tecnológicos

A partir de esa base, la empresa avanza en una segunda línea de negocios orientada a la provisión de componentes tecnológicos –parti-

cularmente sistemas eléctricos– que pueden integrarse en buses fabricados en otros mercados. Con ello, apuesta por exportar soluciones con origen chileno sin necesidad de trasladar vehículos completos, reduciendo costos logísticos y ampliando su alcance.

La firma no solo busca competir con la oferta china, sino también exportar “corazones tecnológicos” –un tren motriz con certificado de origen nacional– hacia líneas de montaje en Brasil. “Ya no se trata solo de la reconversión de buses, sino también de exportar tecnología desarrollada en Chile que puede integrarse en vehículos del mundo”, señala Repenning.

### Hito regulatorio

Sin embargo, el verdadero hito podría estar en la regulación. Hasta ahora su producción está restringida la circulación fuera de vías públicas, como faenas mineras o lotes industriales, pero en enero el Congreso aprobó una ley que autoriza la transformación de vehículos de combustión a eléctricos, que está ahora a la espera de un reglamento por parte del Ministerio de Transportes.

De implementarse, esta normativa podría redefinir el mercado, acelerando la adopción de soluciones más eficientes.