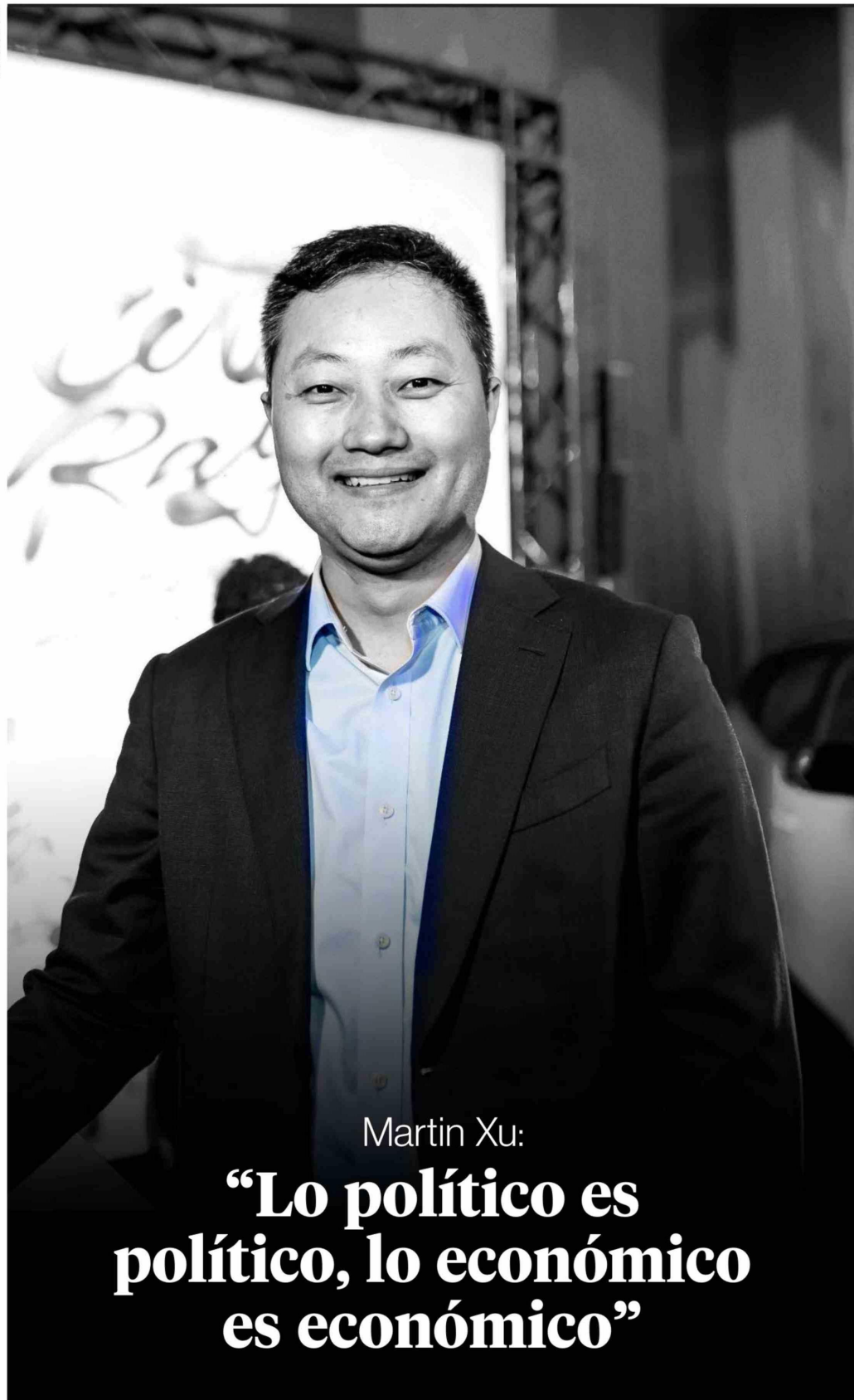


FOTO: CEDIDA



Martin Xu:

**“Lo político es político, lo económico es económico”**

En medio de la polémica entre Santiago y Washington por el cable a China, el gerente general en Chile de Geely (la segunda compañía automotriz más grande del país asiático) dice que “por supuesto que a veces afectará, pero dejemos que los mercados hablen”.

#### Benjamín Celedón

**D**esde su oficina en el piso 17 de un edificio en Cerro Colorado, Martin Xu (36) dice que la vista al Parque Araucano y los edificios que lo rodean en Nueva Las Condes le recuerdan a Hangzhou, China, sede central de la empresa automotriz Geely, a la que representa desde 2024 como gerente general en Chile.

“Santiago es una muy buena ciudad para mí. Me gusta más Chile que los otros vecinos”, confiesa rápidamente el ingeniero vehicular, que llegó al país luego de que Inchcape y Geely decidieran no renovar su contrato de distribución en julio de 2024, tras lo cual la compañía asiática —número dos en ventas en China, como destaca Xu— se instalara directamente en Chile.

La misión recayó en él. “En los últimos años había visitado muchos mercados en Sudamérica, Asia, Oriente Medio y África. En ese momento trabajaba en la sede central, pero hace dos años, cuando nuestro contrato con Inchcape terminó, el director general de la compañía me preguntó: ¿Por qué no abrimos la empresa en Chile nosotros mismos?”, recuerda el ejecutivo.

En el país enfrentan varios desafíos: por lo pronto comerciales, con un mercado en recuperación que el año pasado vendió más de 310 mil vehículos, pero que aún está lejos de las 426 mil unidades de 2022 (según cifras de la Asociación Nacional Automotriz de Chile, ANAC). También de electromovilidad, ante la implementación de “nuevas energías” que aún no superan el 15% de las ventas totales de vehículos; y de imagen, propias de ser una empresa china en un país que aún observa con reticencia el origen de estos automóviles.

Con todo, Xu asegura que el 2026 será un año de crecimiento para la marca, que el año pasado se posicionó como la 13 en el ranking de venta de SUV en el país (según la ANAC), pero aún sin concretar su objetivo de posicionarse en el top 10. “El 2026 se tratará más de calidad

que de cantidad", asegura.

### "No todas las marcas son iguales"

—Hace 10 años los vehículos chinos se veían a menudo solo como una opción económica y por debajo de otras marcas y orígenes. ¿Cree que eso ha cambiado?

—Está cambiando cada año. Tal vez lo compares con Corea, Japón, Europa y Estados Unidos, y digas que la calidad de los productos chinos no es tan buena, pero está cambiando cada año. Revisa los productos chinos, no solo Geely. La calidad promedio y el diseño de los productos es cada vez mejor. Tengo la confianza de que nuestro producto es muy estable. No puedo decir que tenemos cero problemas de calidad porque todo producto los tiene, pero si revisas la calidad promedio, Geely es muy estable en este momento.

—Aún así una encuesta reciente —Descifra, noviembre 2025— señala que el 47% de los chilenos "nunca" compraría un vehículo chino. ¿Cree que todavía existen desafíos en la imagen de la marca o un "prejuicio" en su contra?

—No todas las marcas son iguales. Tal vez la encuesta tenga razón y la gente dice que no comprará marcas chinas, pero esa es una idea demasiado general para todas las marcas. Comparado con el resto, puedes ver que nuestro precio es más alto, pero al menos puedo decir que mi producto es bueno. No puedes pedirme que venda los autos por \$8 o \$9 millones, porque es imposible para mí. Tengo la confianza de dejar que nuestros clientes corran con el "boca a boca" de lo que Geely está haciendo y se den cuenta que es un buen producto y una buena marca.

—¿Pero cree que les puede afectar de alguna manera?

—El producto puede hablar por su cuenta.

—Recientemente Chile quedó en una situación incómoda entre Estados Unidos y China por el tema del cable transoceánico. ¿Cree que ser una empresa china puede generar problemas al hacer negocios en Chile?

—Lo político es político, lo económico es económico, por supuesto que a veces afectará, pero dejemos que los mercados hablen. Al final el cliente hará su elección de acuerdo con el mercado mismo. Pero hasta ahora no nos ha traído problemas.

—¿Y la guerra en Medio Oriente? ¿Cómo afectará al mercado automotriz y a Geely en particular?

—No sé cómo afectará a los mercados, pero —al menos por ahora— lo que veo es que el Golfo Pérsico ya está abierto. Antes estaba totalmente cerrado. Irán acaba de anunciar al mundo: "Bien, voy a cerrar el Golfo Pérsico. Así que ningún barco pasará por ahí", pero ahora mismo está abierto, así que es una buena señal. Segundo, Donald Trump está mostrando



Tal vez lo compares con Corea, Japón, Europa y Estados Unidos, y digas que la calidad de los productos chinos no es tan buena, pero está cambiando cada año".



Trump está mostrando alguna señal de que tal vez la guerra no continúe, ambas partes están interesadas en detenerla. Así que creo que no afectará el precio del combustible a largo plazo".

alguna señal de que tal vez la guerra no continúe, ambas partes están interesadas en detenerla. Así que creo que no afectará el precio del combustible a largo plazo, por eso no creo que tengamos un gran impacto en la industria automotriz. El otro punto es que vamos a promover vehículos de nuevas energías en Chile. Así que si a la gente le preocupa el precio del combustible, tenemos opciones.

—Al respecto, ¿han sostenido conversaciones con el nuevo Gobierno?

—En realidad, solo estamos hablando con el ministerio correspondiente. Por supuesto, necesitamos seguir todas las regulaciones del Gobierno, así que vamos a cumplir completamente con todos los requisitos correspondientes a la industria automotriz. Pero no hemos tenido ninguna comunicación o relación adicional.

—Pretendemos duplicar las ventas en 2026"

—¿Por qué venir directamente a Chile? ¿Es muy diferente el negocio a través de terceros?

—Vemos mucho potencial aquí. Geely Holding Group es número siete u ocho en el mundo, y número dos en China. Pero miranos aquí en los últimos años, no ha sido tan exitoso. Por eso pensamos que Geely tiene más potencial en Chile. Ahora mismo trabajamos directamente con la sede central en China, con nuestros distribuidores y tenemos muchos socios que se encargan de las ventas del negocio minorista. Yo me encargo del marketing y de las políticas, así crecemos por nuestra cuenta.

—¿Y cómo pretenden seguir creciendo en 2026?

—Mi objetivo este año es duplicar las ventas nuevamente comparado con el año anterior. En concreto, vamos a aumentar la cantidad de distribuidores, porque todavía tenemos algunas áreas no cubiertas, aunque el 2026 se tratará más de calidad que de cantidad. También trabajaremos más de cerca con nuestros distribuidores y desarrollaremos un sistema de microgestión junto con ellos para ayudarlos a aumentar las ventas. Ese es nuestro objetivo para que se sientan mejor, porque muchos distribuidores están sufriendo mucho ahora mismo. Nuestra tarea es ayudarlos a crecer cada mes. Eventualmente, las ventas pueden ser más altas que en 2025. Además, en Chile vamos a lanzar otros cinco modelos; así que con más modelos y diseños nuevos los productos serán más atractivos para los clientes.

—¿Qué ocurre con la electromovilidad? Aún sus ventas se basan principalmente en vehículos a base de combustibles.

—Chile quiere el equilibrio: todavía hay mucha gente —o muchos países— que pide el modelo "clásico" (con combustible), así que mantendremos nuestra cartera de productos, pero también desarrollaremos muchos modelos con

nuevas energías. En China vamos a lanzar más de diez modelos este año, además de que la tasa de penetración de vehículos de nuevas energías ha aumentado mucho, al igual que en Europa y América. Chile tiene oportunidad de desarrollarse en el mercado global, porque la tasa de penetración sigue siendo baja.

Respecto de la electromovilidad, otro punto en el que Xu insiste es el desarrollo tecnológico para apoyar dicha expansión. "Fabricar el auto y venderlo es demasiado fácil", y Geely "es una empresa de servicios de movilidad, es más que fabricar un automóvil", explica.

Por una parte, destaca la flota de buques Jisu —empresa de servicios logísticos propiedad de la propia Geely— para transportar los vehículos de manera autónoma (sin intermediarios), lo que sería "más eficiente para nosotros en el envío y distribución"; a la vez que hace énfasis en la nueva "carrera espacial" que desarrollan las empresas tecnológicas a través de la puesta en marcha de satélites para distintos propósitos.

A la fecha, Geely suma más de 40 de ellos en órbita —"para mejorar la experiencia del cliente" en materia de conducción autónoma, dice Xu—, por detrás del avance de Elon Musk (con Tesla y SpaceX), quien ya pidió autorización a la Comisión Federal de Comunicaciones de Estados Unidos para enviar un millón de satélites al espacio, sumándose a la iniciativa de Google de poner en funcionamiento centros de datos en la órbita terrestre de aquí al 2035.

"Ahora mismo la gente está muy preocupada por los sistemas avanzados de asistencia al conductor (ADAS, por su sigla en inglés), lo que te ayuda, por ejemplo, a inspeccionar todas las condiciones de la carretera y a las personas o los autos. Este es el concepto de la conducción del futuro", añade.

—¿Entonces cree que la conducción autónoma será una realidad en un futuro cercano?

—Ya está ocurriendo en todo el mundo. En Estados Unidos ya ocurrió. Tesla está muy avanzado, ya lanzó algunos coches sin conductor dentro; mientras que en China ya hay compañías de taxi que funcionan sin conductor.

—¿Y podría ocurrir pronto en Chile?

—En Chile muchos modelos ya tienen ADAS, que además se actualiza automáticamente. Así que ya está sucediendo, aunque en el futuro próximo, a medida que lancemos más y más modelos, tendremos más funciones habilitadas.

—¿Qué rol juegan en eso los satélites?

—Será la tendencia del futuro. ¿Quién posee la tecnología, quién tiene la conexión más precisa del sistema con los autos, quién ofrece la mejor experiencia de usuario para el sistema, quién puede vender más? Por eso, ahora mismo estamos desarrollando —paso a paso— una tecnología más avanzada.