



El alza de los combustibles redefine la movilidad en Chile



Dr. Lorenzo Reyes Bozo
 Decano Facultad de Ingeniería y
 Negocios Universidad de Las Américas

El 2026 representa un punto de inflexión en la evolución de la electromovilidad en Chile. Un proceso que hasta hace poco avanzaba de forma gradual, impulsado por políticas públicas y compromisos ambientales, ha dado paso a una expansión acelerada guiada por variables económicas. La discusión ya no radica en si el país avanzará hacia la electrificación del transporte, sino en la velocidad y condiciones en que este cambio se consolidará.

Las cifras del mercado reflejan esta transformación. Durante el primer trimestre de 2026, las ventas de vehículos eléctricos superaron las

11.900 unidades, con un crecimiento cercano al 94% respecto del año anterior. Este impulso se intensificó en marzo, cuando las ventas mensuales registraron un alza cercana al 148%, evidenciando un cambio significativo en el comportamiento de los consumidores. Los vehículos híbridos no enchufables continúan liderando el mercado, favorecidos por su menor costo y por no requerir infraestructura de carga. En contraste, los vehículos enchufables –tanto eléctricos puros como híbridos– exhiben las mayores tasas de crecimiento, aunque su participación aún es limitada.

Este dinamismo también

“En los últimos meses el aumento sostenido en los precios de los combustibles ha gatillado las ventas de vehículos eléctricos e híbridos, con incrementos que han superado el 30%”.

se observa en la micromovilidad, en la que bicicletas y scooters eléctricos han experimentado una expansión sostenida, con expectativas de crecimiento cercanas al 50% en algunos segmentos. Este fenómeno responde a nuevas

dinámicas urbanas, donde la eficiencia en costos, la adaptabilidad y la reducción de tiempos de desplazamiento adquieren creciente relevancia.

En los últimos meses el aumento sostenido en los precios de los combustibles ha gatilla-

do las ventas de vehículos eléctricos e híbridos, con incrementos que han superado el 30%. Este escenario ha modificado la lógica de decisión de los consumidores, desplazando la atención desde el costo inicial de compra hacia el costo total de operación. En este contexto, la electromovilidad deja de ser percibida como una alternativa de nicho y se posiciona como una opción económicamente competitiva. En términos prácticos, las señales del mercado han logrado acelerar la adopción en plazos considerablemente más breves que los observados bajo el solo impulso regulatorio.

Sin embargo, este creci-

miento también pone en evidencia desafíos estructurales. La instalación de puntos de carga, si bien ha crecido, sigue siendo insuficiente y presenta una fuerte concentración territorial. A ello se suman barreras asociadas al costo inicial de los vehículos y la limitada existencia de incentivos directos al usuario, factores que han sido clave en experiencias internacionales. Asimismo, el marco institucional aún muestra rezagos frente a la velocidad del mercado. Pese a ello, la electromovilidad ha dejado de ser una promesa futura para convertirse en una respuesta concreta a las condiciones económicas del presente.

CS