

Fecha: 15-02-2026
Medio: El Austral de Osorno
Supl.: El Austral de Osorno
Tipo: Noticia general
Título: Los híbridos crecen en Osorno: 4 de cada 10 autos vendidos en automotoras tienen esta tecnología

Pág.: 5
Cm2: 579,7
VPE: \$ 504.360

Tiraje: 4.500
Lectoría: 13.500
Favorabilidad: ☐ No Definida

Los híbridos crecen en Osorno: 4 de cada 10 autos vendidos en automotoras tienen esta tecnología

MERCADO. Este sistema, que permite ahorrar bencina y reducir las emisiones contaminantes, compite mano a mano con los de combustión a gasolina. Estiman alza en las ventas para 2026.

Ignacio Arteaga
cronica@australosorno.cl

En medio del alza sostenida en los precios de los combustibles y de una mayor conciencia ambiental, los vehículos híbridos comienzan a consolidarse como una alternativa cada vez más atractiva para los automovilistas de Osorno, impulsando un crecimiento sostenido en sus ventas y una mayor presencia de estos modelos en el mercado local.

Un automóvil híbrido combina un motor a gasolina con uno eléctrico y una batería, lo que le permite funcionar con uno u otro sistema según la necesidad. Esta tecnología posibilita un menor consumo de combustible y una reducción en las emisiones. En cambio, un auto a combustión funciona únicamente con motor que quema gasolina o diésel, por lo que presenta mayor consumo e impacto ambiental más alto.

En estos modelos, el motor eléctrico actúa también como generador, ya que al frenar convierte parte de la energía cinética en electricidad y la envía a la batería para su recarga. En un auto tradicional, en tanto, la energía producida por el movimiento se pierde en forma de calor a través del sistema de frenos.

Gracias a este mecanismo, los vehículos híbridos prometen un ahorro para el consumidor, lo que se ha traducido en un aumento sostenido de su comercialización.

“Desde 2021 se venden autos híbridos de marca Suzuki, pero la demanda ha crecido desde hace tres años, ya que los clientes están más informados sobre las ventajas, economía y funcionamiento de estos vehículos”, señaló Sebastián Fernández, jefe de sucursal de la automotora Sergio Escobar, concesionaria oficial Perco en Los Lagos.

Carlos Buyer, jefe de sucursal de Portillo Sur, representantes oficiales y punto de venta de Toyota en Osorno, indicó que “la demanda ha aumentado a tal punto que hoy Toyota tiene la mayoría de sus gamas en modelos híbridos”.

“Sí se ahorra dinero, pero a



LAS MARCAS JAPONESES TOYOTA Y SUZUKI OFRECEN NUMEROSOS MODELOS HÍBRIDOS. DE HECHO, LA GAMA CON ESTA TECNOLOGÍA VA EN AUMENTO.

largo plazo. Al utilizar un vehículo híbrido, ya sea enchufable o de combustión interna con sistema eléctrico, se genera un beneficio en el menor consumo gracias a los frenos regenerativos, a la activación del motor eléctrico a bajas velocidades y a las mantenencias que se le ejecutan”, explicó Claudio Alvarado, docente de Mecánica Automotriz de Inacap Osorno.

“Al comprador le diría que estaría apuntando directamente al futuro”, recomendó el académico.

PROYECCIÓN

Si bien el Departamento de Tránsito de la ciudad aún no maneja cifras oficiales sobre la cantidad de autos híbridos en circulación, en la automotora Sergio Escobar estiman que su venta anual bordea las 250 unidades. “El último año se han vendido en promedio más de 250 autos híbridos en Osorno y los más comercializados son de la marca Suzuki, con los modelos Fronx y Swift”, indicó Sebastián Fernández.

Desde la distribuidora de Suzuki proyectan un crecimiento en este segmento para 2026 de entre 15% y 20%.

Carlos Buyer sostuvo que “los autos híbridos se venden hace años en Toyota Chile, pero la sucursal Portillo Sur cuenta con estos modelos desde ha-

ce cuatro años, ya que anteriormente Servima vendía este tipo de vehículos Toyota”.

“El año pasado vendimos cerca de 250 autos híbridos, porque la marca nos exige que al menos el 40% de las ventas correspondan a modelos híbridos; es decir, de cada 10 autos vendidos, cuatro son híbridos. Esto irá en aumento, ya que Toyota eliminó muchos modelos a combustión y ahora la mayoría son híbridos”, comentó Buyer. Agregó que “durante 2026 estamos proyectando aumentar entre 20% y 25% las ventas de vehículos híbridos”.

MANTENIMIENTO

El mantenimiento es otro de los aspectos clave al momento de elegir un vehículo. Desde las automotoras señalaron que las mantenencias y garantías son una de las principales inquietudes de los compradores. “Nos consultan mucho por el tema de la garantía y las mantenencias, porque como estos autos requieren menos intervención mecánica, los clientes prefieren adquirirlos y, además, la garantía suele ser más extensa”, señalaron desde el rubro.

“También nos preguntan si las mantenencias son distintas a las de los autos a combustión y no es así: son las mismas y el costo es similar al de un vehículo tradicional”, explicó Sebas-

tián Fernández.

Según el docente de Mecánica Automotriz de Inacap, estos modelos suelen presentar fallas principalmente en la batería. “La primera falla corresponde a la celda de batería, que puede estar desbalanceada o en corte, y también puede ocurrir que el pack de baterías esté en mal estado”, explicó.

A ello se suman problemas derivados de la falta de mantenimiento. “Por falta de mantenimiento, el filtro de la batería de alta tensión puede estar obstruido, o los ventiladores pueden encontrarse en mal estado. La gran mayoría de los talleres conoce el procedimiento para trabajar con estos modelos, a tal punto que podríamos decir que cerca del 50% cuenta con las condiciones óptimas para atender un auto híbrido”, sostuvo Claudio Alvarado.

También reconoció que “hay algunas marcas que aún no trabajan directamente con vehículos híbridos, pero si las líneas japonesas; hay bastante presencia de Toyota y Suzuki que sí trabajan con este tipo de autos”.

Aclaró que la diferencia principal en el mantenimiento radica en que, al realizar una revisión, se deben cortar las líneas de alta tensión. “Es necesario utilizar equipos de protección personal (EPP), overo-

les ignífugos y guantes especiales para electricidad, con el fin de ejecutar el proceso de desconexión de la línea de alta tensión”, explicó Alvarado.

Sin embargo, el docente aclaró que en algunos modelos no son necesarias medidas tan complejas. “Basta con aplicar la botonera interna del tablero y mover los pedales para dejar la línea de alta tensión automáticamente desconectada. En otros modelos, en cambio, se debe ejecutar el procedimiento completo de puesta fuera de tensión”, señaló.

“La primera duda que tiene el cliente es si el vehículo se debe enchufar, pero a diferencia de otras marcas, el sistema híbrido no es un microhíbrido que sólo acompaña la salida del vehículo, sino que Toyota cuenta con un sistema 100% híbrido. Por lo tanto, siempre que el vehículo esté en funcionamiento, ambos sistemas trabajan en conjunto y el sistema eléctrico se recarga automáticamente al frenar”, detalló Claudio Alvarado.

Esto fue ratificado por el jefe de ventas de la automotora Sergio Escobar, Sebastián Fernández. “Los vehículos híbridos se recargan solos con el mismo motor a combustión y no necesitan conectarse, lo que representa una gran ventaja”, indicó.

PRECIO DE VENTA

En Toyota Portillo Sur, el modelo más económico es el Yaris Cross híbrido, con un valor de \$19.990.000, mientras que el más caro corresponde al RAV4 Limited híbrido, que alcanza los \$41.290.000. “El vehículo más vendido es el RAV4 híbrido, con cerca de 48 unidades anuales”, explicó Buyer.

En tanto, en Sergio Escobar, el modelo más económico es el Suzuki Dzire, con un precio de \$11.990.000; seguido del Suzuki Swift a \$12.490.000 y el Suzuki Fronx a \$14.790.000. El modelo más caro es el Mazda CX-60, con un valor de \$56.990.000.

“Los híbridos más vendidos son de la marca Suzuki, especialmente el Fronx y el Swift”, precisó Fernández.

NUEVOS MODELOS

El jefe de sucursal de Toyota comentó que durante los próximos meses llegarán nuevos modelos, lo que podría impulsar aún más las ventas. “En marzo llega el Yaris sedán, que tendrá un valor cercano a los \$18 millones; y también el nuevo RAV4 híbrido, cuyo precio rondará los \$46 millones”, adelantó Buyer.

El modelo Yaris es ampliamente utilizado por la locomoción colectiva debido a su eficiencia económica, “por lo que tendrá un plus más grande que otros modelos, ya que lo que buscan los colectiveros es principalmente rendimiento”, comentó Buyer.

A este escenario se suma Salfa Sur, distribuidor oficial de Chevrolet en la ciudad, que desde el 1 de febrero incorporó a su oferta la Chevrolet Captiva PHEV, una SUV híbrida enchufable. “Este es un modelo nuevo, por lo que aún no registramos la primera venta, pero la concesionaria nos exige comercializar 40 unidades mensuales a nivel país”, detalló Eduardo Yunge, jefe de Ventas de Salfa Sur.

“Este modelo debería tener una buena aceptación, ya que combina un motor de combustión con uno eléctrico, permitiendo una experiencia de conducción versátil, con autonomía extendida”, concluyó Yunge.