



# Afirma Martín Bresciani, presidente de la Cámara de Comercio Automotriz de Chile: “El mercado automotor está por debajo de su potencial por falta de inversión en el país y consumidores cautelosos”

Estima que si la economía local se reactiva y el dólar baja, se podrían comercializar 450.000 vehículos cero kilómetros dentro de dos años.

MARCO GUTIÉRREZ V.

En 2025, por tercer año consecutivo, el mercado automotor no superaría el techo de las 300.000 unidades comercializadas. La debilidad de la economía y de las inversiones junto con la cautela de los consumidores son algunos de los factores más relevantes que explican ese desempeño.

Así lo afirma el presidente de la Cámara de Comercio Automotriz de Chile (Cavem), Martín Bresciani, quien admite que las ventas “están fuertemente bajo nuestro potencial”.

El ejercicio pasado se comercializaron 306.046 unidades nuevas, una baja de 4,2% anual, según Cavem, entidad que reúne a las concesionarias automotrices. Para 2025, la estimación del gremio, en un escenario optimista, es de 320.000 vehículos cero kilómetros comercializados. La mirada más pesimista apunta a 300.000 unidades. Esto, en un contexto de dólar sobre los \$1.000.

Bresciani sostiene que el rubro debería estar colocando habitualmente 360.000 unidades y, cada dos años, la demanda podría superar los 400.000 vehículos. “Si es que las condiciones macroeconómicas cambiaran, el país se reactivara y el dólar baja, podríamos estar en dos años en 450.000 unidades”, añade. El último peak de ventas ocurrió en 2022 con más de 426 mil unidades.

Sobre las razones de que las ventas sean menores que el potencial del sector, señala que es “por falta de inversión en el país” y porque “los consumidores están muy cautelosos, pues no saben cómo viene la mano”.

“Es por falta de inversión y la gente, al final del día, al no haber proyectos de inversión, no compra las camionetas para sus



MACAREMA PÉREZ

**“Durante el primer semestre habrá un refugio de los clientes en los vehículos usados, porque los nuevos van a estar muy caros”.**

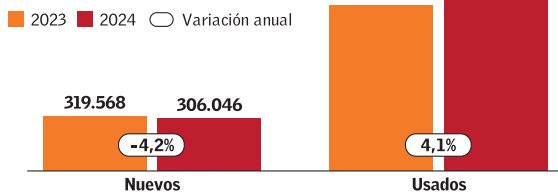
MARTÍN BRESCIANI  
PRESIDENTE DE CAVEM

proyectos. Tampoco las empresas están teniendo grandes retornos sobre sus proyectos. En tanto, los particulares no reemplazan sus autos a las mismas tasas (de otras épocas)”, señala.

En un contexto económico débil, además de la postergación de renovación de flotas de camionetas, Bresciani afirma que las personas “dicen: tengo susto de que en cualquier minuto me van a pedir mi puesto de trabajo. Entonces, yo aquí, tranquilito, no voy a tomar una deuda que no voy a poder pagar, que se suma a una colegiatura, y dividendos. ¿Más encima me voy a meter en un crédito automotor?”.

## Desempeño de las ventas de vehículos en Chile

En unidades. Livianos y medianos.



Fuente Cavem

EL MERCURIO

De todos modos, Bresciani espera que la reactivación de proyectos de inversión en minería y energía, previstos para 2025, reimpulsen el consumo de camionetas, vehículos comerciales y camiones nuevos.

Asimismo, sostiene que, producto de las bajas de tasas de los últimos meses, el financiamiento automotor “está de vuelta” y podría transformarse en un factor positivo más relevante si los tipos de interés siguen descendiendo. “En general, los financiamientos del 100% prácticamente ya no existen. Están con un 30% de pie, que muchas veces coincide con el hecho de que la persona tiene un auto en parte de pago. El crédito, si las tasas siguen bajando, puede ser un componente relevante del negocio, pues no lo fue en los últimos dos años, no estuvo presente”, dice.

### Usados serán “refugio”

En 2024, el mercado de los vehículos usados volvió a superar la barrera del millón de unidades vendidas (1.003.038 unidades), registrando un incremento de 4,1%.

El gerente general de Cavem, Gonzalo Marín, estima que este año nuevamente la demanda de

automóviles de segunda mano superará el millón de unidades, pero indica que no alcanzaría el peak que se registró en los años de pandemia. En 2021, en medio de la escasez de vehículos nuevos por dificultades logísticas derivadas de la crisis sanitaria y la liquidez por retiros desde las AFP, la comercialización de vehículos usados alcanzó un récord de 1,4 millones de unidades en Chile.

Bresciani prevé que este mercado será una opción para quienes no puedan acceder a modelos cero kilómetros, debido a que se espera un alza de sus precios por el impacto del dólar alto.

“Al menos, durante el primer semestre, habrá un refugio de los clientes en los vehículos usados, porque los vehículos nuevos van a estar muy caros. Las decisiones de abastecimiento (de autos cero kilómetros) de toda la primera parte del año se están haciendo con el escenario del dólar de hoy. Entonces, al final del día, independientemente de que después logre bajar el dólar, los autos importados van a llegar con un dólar caro”.

### Eléctricos

Sobre el avance del mercado

de autos eléctricos, en Cavem advierten que sin ayuda estatal (subsidios) no se expandirá a un mayor ritmo, y será difícil que en 2035 comience la comercialización solo de modelos que no contaminen, que hoy son básicamente los 100% eléctricos.

“Hay países desarrollados que están haciendo el salto, hay subsidios, apoyos directos a la compra”, comenta Marín.

Por otra parte, Bresciani destaca que los aumentos de los precios de la energía (cuenta de la luz) juegan en contra de la demanda de esos modelos.

### Concesionarios pequeños se retiran

Sobre la situación de las empresas concesionarias en medio de la menor demanda y debilidad económica, Bresciani afirma que las empresas más chicas han ido desapareciendo y hoy la mayor parte de las firmas son multimarcas.

“En general, las empresas automotrices que operan en Chile son medianas y grandes. Compañías pequeñas, con un solo punto, que tienen una marca desde hace más de 10 años, han ido retirándose y se han incorporado a estas grandes redes que deben ser unas 20 o 25 empresas automotrices, que son relevantes”, explica.

Con relación al avance de grandes distribuidores internacionales en Chile, como Inchcape y Astara, Bresciani señala que se da una doble relación entre estas y los concesionarios. Ello, porque los importadores son “jefes” de las firmas concesionarias, dice, y a la vez, “compañeros”, cuanto estas además de traer los autos desde la fábrica tienen puntos propios de venta.

Pero Bresciani destaca que, en esto último, su sector tiene un mayor conocimiento del público.