

Toyota vaticina un aumento en la venta de autos híbridos: “Esperamos que siga creciendo hasta el final de año”



El director de Toyota Chile, Ignacio Funes.

retirar una versión que se vende, los clientes han tenido una súper buena aceptación”, aseguró.

En esa línea, el ejecutivo de la marca japonesa señaló que “pensamos que nuestro mensaje de trabajar en tecnologías complementarias y no solo en una, se ha comprendido cada vez más. Hemos visto que a nivel global, otras marcas (países y estados también) están repensando su estrategia y potenciando la tecnología híbrida en la transición hacia la carbononeutralidad como una solución real”.

- ¿Cómo ven la estrategia de eléctricos o enchufables?

En Toyota, a nivel global, tenemos todas las tecnologías, y es cierto que hoy día en Chile nosotros no hemos incorporado más allá de los híbridos convencionales. Pero en los próximos años vamos a ir incorporando también oferta enchufable, como una muestra de que podemos introducir esa tecnología. Sin embargo, vamos a ir paso a paso, porque creemos que todavía no están las condiciones ni la demanda para tener una introducción masiva.

Nosotros vemos que este año y 2025 son de reforzamiento de los híbridos convencionales o auto recargables. Continuamos con eso, vamos a seguir ampliando su introducción para ir preparando también el terreno a otras formas de electrificación como las enchufables.

- ¿Y los autos a hidrógeno verde?

La producción de vehículos a hidrógeno está en agenda y lo que estamos trabajando nosotros ahora es buscar esa demanda localmente, que no es fácil. Como una nueva tecnología, la introducción de las primeras etapas son más complejas, por lo tanto, seguimos con nuestro plan de buscar esa demanda, para idealmente iniciar de una forma más regular la venta de estos autos entre 2025 y 2026.

- ¿Cómo evalúan la Ley de Eficiencia Energética?

Compartimos totalmente el espíritu de esa ley, que es buscar la eficiencia energética y la disminución de emisiones. No hay discusión sobre eso. Pero creemos que se puede perfeccionar. Es vital que permita la incorporación de tecnologías que hoy existen, que son de cero y bajas emisiones, y también que tenga apertura a las tecnologías que en el futuro puedan venir que no necesariamente se vayan a enchufar, pero que sí aportan al propósito final.

■ El director de Toyota Chile, Ignacio Funes, indicó que un 30% de la venta corresponde a vehículos nuevos con esa tecnología en lo que va del presente año.

POR BLANCA DULANTO

Al cierre del primer semestre, Toyota continuó liderando las ventas de automóviles nuevos en el país llegando a 11.155 entre livianos y medianos, lo que equivale a un 7,8% del mercado, según datos de la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC).

En conversación con **Diario Financiero**, el director de Toyota Chile, Ignacio Funes, señaló que “entendemos que los años son dinámicos, que van cambiando algunas cosas. Sin embargo, nosotros seguimos trabajando para mantener esa posición y, en ese contexto, el primer semestre sigue siendo un semestre positivo para Toyota, puesto que hemos podido mantener ese liderazgo en ventas”.

Cabe señalar que, al cierre del primer semestre de 2023, la marca japonesa logró vender 13.415 unidades, logrando tener una participación de mercado de 8,4%.

En esa línea, sostuvo que este período ha tenido dificultades y

destacó que “es un mercado que está más bajo de lo que nosotros esperábamos”. Para Funes, el por qué de la baja se explica por el tipo de cambio más alto de lo que se pensaba inicialmente, y la entrada en vigencia de la Ley de Eficiencia Energética, que elevó los estándares de emisiones.

“En términos de cifras, nosotros esperábamos que el mercado estuviera, al menos, entre un 10% o un 15% por arriba de lo que se ha vendido este año. Pero finalmente, como el mercado cayó, nosotros hemos podido mantener nuestra presencia y estamos cayendo en línea con lo que cae el mercado”, indicó Funes.

Agregó: “Nuestra estimación de 2024 era cerrar un año cercano a las 320 mil unidades, y hoy día todo indica que si no hay un cambio de tendencia, este va a estar cercano a las 300 mil unidades en todo el mercado”.

Desde Toyota afirman que el segundo semestre se ve mejor, por lo tanto, podría haber una recuperación

en este pronóstico. Sin embargo, ven difícil que se alcancen las 320 mil unidades.

Estrategia y venta de híbridos

Según el informe de la ANAC de productos de cero y bajas emisiones de junio, Toyota se coronó como el número uno en ventas de vehículos híbridos con un total a de 1.704 unidades.

Funes sostuvo que, en lo que va del año, las ventas de este tipo de vehí-

culos representan, en promedio, un 30% del total y destacó que en junio llegó a un 40%. “Estamos viendo un aumento súper importante en la venta de híbridos y esperamos que siga creciendo hasta el final de año”, sostuvo el director de Toyota para Chile, enfatizando que para la misma fecha del año pasado, esta tecnología representaba solo un 10% de las colocaciones.

“Esta curva ascendente no es por casualidad, es por las acciones que hemos ido tomando para que la tecnología se vaya masificando”, aseguró Funes.

Desde Toyota hablan de “no dejar a nadie atrás” en la transición hacia un parque más electrificado. En ese sentido, Funes sostuvo que en esa transición los híbridos no enchufables han sido “un muy buen puente”.

Desde marzo de 2024, Toyota retiró sus modelos Corolla Cross y Corolla Sedán a gasolina del mercado y los reemplazó por sus versiones híbridas para poder acelerar este proceso. También incorporó versiones híbridas a la oferta del Yaris Cross.

“Nosotros estamos bien contentos con haber tomado esta decisión, porque si bien es una apuesta osada

7,8%

DEL MERCADO DE AUTOS NUEVOS TUVO TOYOTA AL CIERRE DEL PRIMER SEMESTRE.