

Cristián Garcés, gerente general de la marca de origen chino en el país BYD y autos eléctricos: “Falta mayor apoyo del Estado para que este cambio sea más acelerado”

Propone incentivos para los compradores, entre ellos, descontar el IVA para reducir los precios. También peajes liberados para dueños de modelos enchufables.

MARCO GUTIÉRREZ V.

Hace dos años, la marca china BYD no aparecía en las estadísticas de ventas de autos eléctricos en Chile. Pero a fines de 2022, Astara, empresa automotriz ligada al grupo chileno Sigdo Koppers (40%) y a la española Astara Mobility (60%), asumió la distribución de la firma asiática en nuestro país y comenzó a avanzar en rubro local.

BYD es hoy la segunda marca que más autos 100% eléctricos comercializa en Chile, con una cuota de mercado de 19%. Solo es superada por la estadounidense Tesla (23%), que en junio alcanzó el primer lugar del ranking de ventas en estos modelos.

Cristián Garcés, gerente general BYD Auto Chile, ha encabezado el despegue de la firma en el país; y si bien tiene una mirada optimista sobre este mercado, afirma que aún quedan desafíos que deben abordar el Gobierno y la industria. Ello, para una expansión más fuerte de la electromovilidad.

—Las ventas de autos eléctricos están creciendo en Chile, pero siguen lejos de alcanzar el 5% del mercado, meta que el gremio automotor esperaba lograr en 2025. ¿Qué falta para un mayor avance?

“Chile es uno de los países que se han comprometido con el desarrollo de incentivos para la electromovilidad, pero no son suficientes. El beneficio de no pagar el permiso de circulación los dos primeros años no es significativo, faltan políticas de incentivos como beneficios tributarios para descontar el IVA, que bajaría los precios en casi un 20%. También se podrían implementar peajes liberados, uso de rutas exclusivas, y así seguir impulsando la electromovilidad. Hoy la gente está abierta a dejar de lado la combustión, y la brecha de precios cada vez es menor, pero falta un mayor apoyo del Estado para que este cambio sea más acelerado”.

—¿En qué países se encuentran los incentivos que señala?

“El país ejemplo mundial es

Noruega, que logró llegar a una penetración del 75% con los eléctricos. Noruega implementó la mayor cantidad de incentivos. En Colombia se permite circular cinco días de la semana con autos eléctricos, los otros modelos pueden hacerlo solo dos días. Otro ejemplo es Costa Rica, que ha reducido gravámenes a autos eléctricos. Eso es lo que debe empujar el Gobierno”.

—¿Ve factible que el Gobierno dé incentivos a los compradores de autos eléctricos, considerando que puede implicar un gasto público menos popular que otros?

“Aunque entendemos que los recursos públicos son limitados, creemos que los incentivos para la compra de autos eléctricos pueden generar beneficios a largo plazo, como la reducción de emisiones y el avance hacia un transporte más sostenible. Estos incentivos no solo son factibles, sino que también necesarios para acelerar la adopción de tecnologías limpias. En Chile, hemos avanzado, pero aún falta mucho”.

—¿Y cómo evalúa la actual red de carga en Chile?

“La red de carga en Chile ha avanzado, pero debemos seguir realizando esfuerzos para incrementarla. Tenemos más de 470 instalaciones; sin embargo, la mayoría se encuentra en la Región Metropolitana. Es clave desarrollar un plan que considere a las regiones, con cargadores dentro de las ciudades”.

—¿Cree que en Chile se vendan solo autos cero emisión en 2035, como es el plan de las autoridades?

“Creemos que es factible que Chile alcance el objetivo de vender solo autos cero emisión para 2035, pero requerirá un esfuerzo coordinado entre el Gobierno, la industria automotriz y los consumidores. La clave estará en fortalecer la infraestructura de carga, ofrecer incentivos y continuar educando al público sobre los beneficios de los vehículos eléctricos”.

—Ford anunció una reducción de la inversión en autos eléctricos.



Cristián Garcés, gerente general BYD Auto Chile, estima que este año, el mercado total venderá 305.000 a 310.000 vehículos cero km.

cos y Volvo dijo que dejaría atrás el compromiso de tener solo enchufables a 2030. ¿Se pone en duda la electromovilidad?

“Las acciones y decisiones que tomen otras marcas son de su absoluta competencia. Desde BYD creemos firmemente que la electromovilidad crecerá a pasos agigantados, y queremos impulsarla en Chile y en el mundo”.

Competencia con Tesla

Cristián Garcés cuenta que el plan inicial de BYD en Chile consideraba contar solo con cuatro modelos y vender en dos sucursales, Movicenter y la casa matriz de Vitacura. Pero a raíz del alza de la electromovilidad en el país, la firma se planteó para este ejercicio la meta de abrir 16 locales —ya tienen una decena— y tener 10 modelos disponibles.

Así, ahora la apuesta es cerrar el año con 1.800 unidades colocadas, cifra que saltaría a 3.000 unidades en 2025, a 7.000 vehículos en 2026 y a 12.000 en 2027.

—Tesla se posicionó en el primer lugar de ventas de autos eléctricos, ¿ven eso como algo temporal o permanente?

“Queremos que más personas se sumen a la electromovilidad, y para eso la llegada de más actores siempre es bueno. Si sumamos los autos 100% eléctricos con los híbridos enchufables que vendemos mes a mes, seguimos siendo la marca de nuevas energías más vendida de Chile, y creemos que eso no cambiará. Tenemos una fuerte presencia a lo largo de todo el país, servicios técnicos disponibles para todos nuestros clientes y precios que cada vez son más competitivos”.