

EL REEMPLAZO POR VERSIONES HÍBRIDAS MERMARÍA LA DEMANDA:

Toyota pone fin a venta del Corolla a gasolina y critica la Ley de Eficiencia Energética

La marca acusa que la normativa beneficia fundamentalmente a los vehículos 100% eléctricos. Pide que cambio sea gradual.

MARCO GUTIÉRREZ V.

La marca japonesa Toyota logró en 2023 el primer puesto de ventas de vehículos nuevos en Chile, desplazando de ese lugar —ocupado por varios años— a la estadounidense Chevrolet.

Este año, la firma nipona sigue a la cabeza del mercado, con una participación de casi 8%, seguida de la marca norteamericana y de Suzuki.

Esto lo consiguió con una importante oferta de modelos híbridos —que combinan un motor a gasolina y uno eléctrico—, que representan cerca del 40% de la comercialización de sus autos livianos. Lo anterior, lo hizo antes de la entrada en vigencia de la Ley de Eficiencia Energética.

Toyota tiene una mirada crítica de esa ley que empezó a regir en Chile en marzo pasado para los automóviles livianos (posteriormente será el turno de los medianos y pesados). Para ajustarse a las exigencias de la normativa, la compañía va a dejar de comercializar, desde esa fecha en el país, las versiones a gasolina del Corolla sedán y SUV (Corolla Cross), el modelo “best seller” de la marca, como lo señala Ignacio Funes, director ejecutivo de Toyota Chile.

El Corolla fue lanzado a nivel mundial en 1966 y es uno de los más vendidos del mundo, con más de 53 millones de unidades desde su estreno. A Chile arribó por primera vez en 1975 como sedán y en 2021 como SUV.

La normativa y críticas

Funes explica que esta normativa fija estándares de rendimiento o eficiencia a los vehículos. Ello, relacionado —por ejemplo— con los kilómetros por litro de combustible que rinde. Pero considerando que no todos los autos usan gasolina, se establece una equivalencia para los híbridos, eléctricos o a hidrógeno.

Añade que los autos que cumplen con el estándar exigido generan un saldo a favor y los que no, crean una multa a la marca. Al fin del año, tras la suma y resta de cumplimientos e incumplimientos, los importadores podrían terminar pagando millonarias multas al fisco.

El ejecutivo comenta que la industria local estimó que este tema le podría significar un de-

semoloso de unos US\$ 100 millones al sector.

El cuestionamiento que realiza está relacionado con que la ley beneficia fundamentalmente a los autos 100% eléctricos. “Hay tecnologías que también aportan a reducir CO₂, que están siendo tratadas igual que tecnologías a gasolina o diésel, sin tener este premio o bono, como por ejemplo ocurre con la tecnología híbrida convencional, que es la más popular y de mejor acceso en términos de precio e infraestructura”, dice.

Gradualidad

Funes asegura que “en Toyota queremos cumplir el estándar y vamos a hacer todo el esfuerzo posible para ello (...). Para descarbonizar, lo mejor es acelerar el recambio del parque automotor. Pero cuando se pone foco solo en una tecnología (eléctrica), que hoy día es cara y que tiene problemas de oferta, porque no está tan masificada, entonces, la velocidad de recambio del parque será muy lenta”.

En ese sentido, plantea que se “debe incorporar un concepto de gradualidad, que sí se incluyó en otras zonas, como Europa o Estados Unidos. Creemos que hay tecnologías como la híbrida convencional que deben ser consideradas”.

La marca señala que sus observaciones las están transmitiendo a las autoridades a través de la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC) y de forma propia.

Aunque la firma indica que el país no está preparado aún para una electromovilidad total, precisa que no está en contra de esa tendencia y anticipa que antes de dos años contará con autos 100% eléc-

tricos en Chile.

Efecto y proyecciones

Ignacio Funes reconoce que la salida de las versiones a gasolina de los modelos Corolla mermarán en alguna medida los volúmenes de venta, porque sus reemplazos híbridos son más caros, en 12% a 15%. Pero indica que estos permiten un ahorro de al menos 40% en consumo de combustible.

Toyota espera mantenerse en el primer lugar del mercado. “A todo el mundo le gusta ser número uno en lo que uno hace. Pero el tema es no obsesionarse, sino que trabajar para que ser número uno sea la consecuencia”, sostiene.

La marca prevé conservar su participación de mercado actual. Para el sector proyecta alrededor de 300.000 vehículos nuevos vendidos este año. El rubro acumula una baja de 12,2% anual a mayo y Funes señala que un factor negativo ha sido el alto precio del dólar y el menor acceso a financiamiento para las personas. “En términos macro, también vemos que todavía no se alcanzan cifras de desempleo o crecimiento que puedan augurar un mejor mercado”, comenta.



Ignacio Funes, director ejecutivo de Toyota Chile, prevé que este año se comercializarán alrededor de 300.000 vehículos nuevos en el país.