

En busca del despegue

Por Romina Cannoni Berd

Fotos: Freepik. Las cifras de ventas de los vehículos de baja y cero emisiones están en su mejor momento y la oferta sigue creciendo. La mirada de qué es lo que conviene, en voz de las marcas protagonistas.

El pasado mes de mayo se vivió el mejor registro de venta de autos nuevos de cero y bajas emisiones registrando un incremento de 133,2% y 1.364 unidades comercializadas. Con ellas se han vendido 5.335 unidades en lo que va del año con un aumento de 100,2%.

Este desempeño positivo se refleja en la mejor venta mensual en la historia para la categoría de vehículos 100% eléctricos (BEV) con una expansión de 631,4% el mes de mayo y 373 unidades inscritas, lo que equivale a un crecimiento de 100% en los primeros cinco meses del año con 1.200 unidades comercializadas.

Por su parte, los modelos híbridos enchufables (PHEV) aumentaron en 237,5% con 81 vehículos vendidos en mayo que es su mejor registro histó-

rico para dicho mes, y con un resultado acumulado anual de +210% y 372 unidades inscritas. Mientras que los vehículos microhíbridos (MHEV) no se quedaron atrás con 432 unidades comercializadas y un incremento de 141,3% en el mes anterior y +133,6% con 1.633 unidades acumuladas en lo que va del año. Por su parte, los híbridos autorrecargables o convencionales se expandieron un 56% con 465 unidades comercializadas, representando el mejor mayo de la historia en términos de venta. Se trata de la categoría más vendida entre todas las registradas en este informe. Asimismo, la cifra acumulada de HEV registró un incremento de 83% en el año con 2.042 unidades.

Finalmente, según las cifras de Anac la categoría de vehículos eléctricos de rango extendido (EREV)

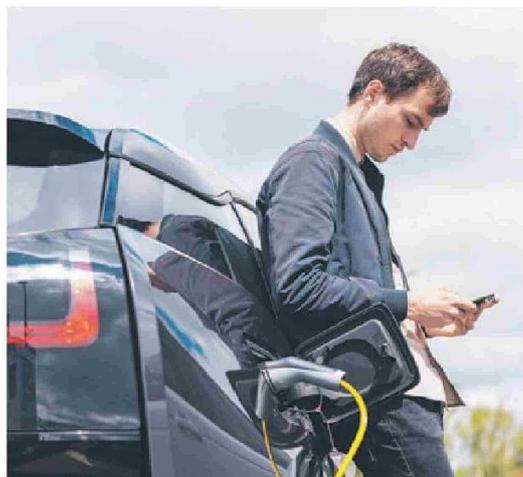
suma a la fecha 88 unidades inscritas en nuestro país.

Con estas cifras en manos quisimos saber qué es lo que depara al mercado nacional, lo que se necesita y hacia dónde vamos, quiénes son los que compran este tipo de vehículos y cuál debería ser la tecnología en la transición a la electromovilidad al 100% para 2035 en nuestro país.

BEV, PHEV, MHEV o Híbrido convencional

Toyota es la marca líder en la venta de vehículos de bajas y cero emisiones al totalizar este año 1.324 unidades, principalmente en la categoría de híbridos convencionales. De hecho, casi el 70% de los vehículos con este tipo de tecnología que circulan por las calles del país son de la firma japonesa.

"Nuestra estrategia de negocio está vinculada directamente con la sostenibilidad. Estamos trabajando para ser carbono neutrales al 2050 y hemos diseñado una apuesta que utiliza diferentes vías para promover una movilidad de cero y bajas emisiones. Para eso diseñamos una oferta dirigida a amplios grupos de consumidores, abordando diferentes segmentos. Asimismo hemos tomado decisiones que nos permitan promover una transición y, por ejemplo, este año nuestro modelo campeón de ventas, Corolla Cross, solo estamos ofreciendo versiones híbridas sin necesidad de enchufar. Fue una apuesta arriesgada, pero los evidentes beneficios ambientales y económicos que han sido visibles y entendidos por las personas nos han permitido, junto a nuestros concesionarios, mantener el lideraz-



go con Corolla Cross y seguir siendo elegidos", explica Ignacio Funes, director de Toyota Chile, quien agrega que "Nuestra propuesta híbrida está hecha para cualquier persona, puesto que al ser vehículos que no necesitan enchufarse no alteramos el comportamiento habitual de un cliente de gasolina, estamos seguros que este tipo de tecnología entrega una serie de beneficios económicos y funcionales. Hoy vemos que el cliente está mucho más dispuesto a transitar desde la combustión normal a las opciones híbridas, porque ven eficiencia sin complejidades, ya que pueden dejar de emitir hasta un 30% de CO2 al mismo tiempo que ahorran hasta un 40% en combustible, sin requerir de elementos adicionales".

Sin embargo, los híbridos convencionales, en general, han quedado un poco fuera de las diversas leyes y normas que se han establecido para obtener de los pocos beneficios que existen en nuestro país para los vehículos de bajas y cero emisiones. En ese sentido, Francisco Medina, gerente de Vehículos Eléctricos en Nissan Chile enfatiza que "Cualquier política que beneficie la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero sería conveniente que incluya todas las tecnologías que están orientadas con este mismo objetivo. Actualmente las tecnologías híbridas están consideradas como una buena transición a la electromovilidad, como también nuestra tecnología e-POWER, lanzada hace más de un año, la cual no está afectada a ningún beneficio actualmente".

Para Diego Mendoza, secretario general de Anac, explica que "en nuestra asociación nos regimos por el principio de neutralidad tecnológica, vale decir, no discriminamos ni privilegiamos a una tecnología por sobre otra ya que todas deben tener la posibilidad de participar en el mercado chileno. En tal sentido, sí es deseable que los modelos híbridos, que probablemente reducen las emisiones de Co2 por kilómetro recorrido y que son una puerta de entrada a los modelos electrificados, tengan algún nivel de beneficios como lo tienen los modelos PHEV o BEV, para que compitan en igualdad de condiciones. Por ejemplo, se ha planteado que su consideración en la ley de eficiencia energética sea mayor para potenciar que los fabricantes traigan más modelos híbridos a nuestro país, reduciendo el consumo de combustible y bajando la huella de carbono respectivamente. Cuando se privilegia sólo una tecnología o una categoría, o si la tecnología final es indeseable ya que se produce una sobredependencia injustificada a cierto tipo de modelos, como ha ocurrido con los taxis de tipo "sedán" que hoy no se justifican y son finalmente reemplazados por SUV, de mucha mayor versatilidad para las calles de Chile, en especial en regiones o caminos ripiados. Entonces, lo que hay que hacer es nivelar la cancha para todos, y ayudar a las tecnologías más beneficiosas para que sigan creciendo, incluyendo en ello los híbridos, BEV, hidrógeno, PHEV y otros".

Vincent Forissier, director general de Peugeot y Opel en Chile, explica que si bien los vehículos eléctricos son los que ofrecen la tecnología más limpia, con ahorros muy grandes en su uso debido a el menor costo de la electricidad y menor frecuencia y

costo de mantenimiento, "su mayor desventaja reside en el costo del vehículo, que hoy lo hace inaccesible para gran parte del público.

Por otro lado, los híbridos convencionales destacan por su versatilidad y su amplia autonomía. Los híbridos enchufables combinan lo mejor de ambos mundos, pero cuentan con una tecnología cara cuyo precio se acerca más al de los vehículos 100% eléctricos. Requieren, además, cargas frecuentes para maximizar su eficiencia y reducir emisiones, de lo contrario, se vuelven más ineficientes. Por lo tanto, la elección dependerá de las necesidades específicas de cada usuario". A esto el ejecutivo de Stellantis agrega que "el mayor potencial de crecimiento en los mercados emergentes lo tendrán probablemente dos tipos de tecnología de electrificación: Los vehículos híbridos autorrecargables, en particular, los microhíbridos,

son una solución de corto y mediano plazo que consideramos muy beneficiosa para una transición suave hacia la electrificación, especialmente en un país como Chile. Permite reducir considerablemente las emisiones contaminantes - del orden de 20% - a un precio accesible para la mayoría de los consumidores. Por el otro lado estarán los vehículos a batería, con ventas concentradas en mercados más desarrollados a corto plazo".

A pesar de que existen diversas tecnologías, aún no hay un criterio único para saber cuál es el mejor camino, al menos para que nuestro mercado despegue. En lo que sí hay consenso es en que deben existir mayores incentivos. Así lo expresa Rodrigo Espinoza, gerente de Volvo Cars Chile marca que hoy ya cuenta con toda su gama electrificada (entre MHEV, PHEV y BEV) a disposición del público chileno. "Para facilitar la transición hacia

los vehículos 100% eléctricos, es esencial adoptar un enfoque integral que abarque varios aspectos clave. En primer lugar, la expansión de la infraestructura de carga es fundamental. Según el estudio "Electromovilidad en Chile" (2023) realizado por Volvo Car Chile y Almbabrand, el 15% de los chilenos todavía considera que la infraestructura de carga es una barrera significativa, por lo que es crucial crear una red robusta de electrolineras que garantice una cobertura amplia y accesible en todo el país" y enfatiza en que "Sumado a esto, creo necesario implementar políticas gubernamentales efectivas que incluyan incentivos fiscales y exenciones de impuestos para la compra de vehículos enchufables. Estas medidas no solo harán más accesibles los vehículos eléctricos, sino que también estimularán la demanda del mercado", concluye.

VENTAS A MAYO 2024 DE VEHÍCULOS LIVIANOS Y MEDIANOS

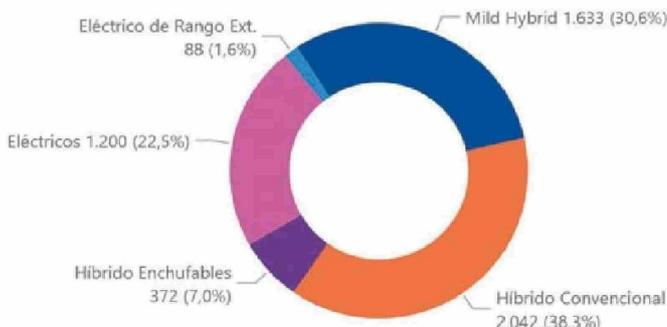
Distribución Ventas por Tipo de Vehículo

Acum Mayo 2024

5.335

Var% Acum

100,2 %



Tipo Energía	Acum Mayo 2024	Var% Acum	Mayo	Var% Mes
Híbrido Convencional	2.042	83,0 %	465	56,0%
Mild Hybrid	1.633	133,6 %	432	141,3%
Eléctricos	1.200	100,0 %	373	631,4%
Híbrido Enchufables	372	210,0 %	81	237,5%
Eléctrico de Rango Ext.	88	-30,7 %	13	-60,6%
Total	5.335	100,2 %	1.364	133,2%