

LA ECONOMÍA DETRÁS DE LA DECISIÓN DE ELECTRIFICAR



El ahorro es la principal motivación para elegir un vehículo eléctrico o híbrido. Así lo muestra la encuesta Radar-E de In-Data y SURIR en alianza con el Centro de Movilidad Sostenible (CMS). Sin embargo, los expertos consultados advierten que el beneficio económico no se produce en todos los casos: depende de la diferencia de precio inicial, el kilometraje y la forma de carga.

Según el estudio, el 94% de los propietarios o tomadores de la decisión de compra incluyó el ahorro operativo entre sus principales motivaciones. Entre quienes evalúan adquirir uno, el 58% identificó el alto costo inicial como barrera y el 52%, la incertidumbre sobre la carga pública.

La barrera de entrada se ha reducido: El Segundo Reporte de Monitoreo del CMS muestra que la tasación fiscal promedio de los diez eléctricos a batería más vendidos cayó un 26% entre 2023 y 2025, desde \$ 35 millones a \$ 25,9 millones, mientras los modelos disponibles pasaron de 44 a 138. Sin embargo, los eléctricos puros representaron un 2,2% de las ventas tanto en 2024 como en 2025.

El secretario general de ANAC, Diego Mendoza, destaca que

El menor gasto energético permite recuperar antes la inversión en vehículos de uso intensivo. En otros segmentos, el precio de entrada y las dificultades de carga todavía exigen financiamiento e incentivos. POR ANAÍS PERSSON

hace tres años era difícil encontrar modelos por debajo de \$ 30 millones. "Hoy existen autos 100% eléctricos que parten en \$ 12 millones y fracción", sostiene.

Recuperar la inversión

El precio de adquisición es solo una parte de la comparación. El reporte estima un costo de \$ 29 por kilómetro para un eléctrico a batería y de \$ 96 para uno a combustión, con una tarifa residencial y gasolina de 93 octanos. La diferencia llega a 70%, frente al 57% del informe anterior, aumento que el CMS atribuye al alza de los combustibles de marzo de 2026. Para el 20 de agosto, Enap informó incrementos de \$ 34,8 por litro en las gasolinas de 93 y 97 octanos y de \$ 97,4 en el diésel.

El director de programas del CMS, Ignacio Rivas, explica que el menor gasto energético, sumado a menores costos de mantenimiento, puede volver rentable la compra al analizar el costo total de propiedad. "En el caso de los taxis, vehículos de logística,

vehículos de aplicaciones y otros casos de alto recorrido, los modelos a batería son más económicos en el mediano plazo", afirma.

La forma de carga también incide en la comparación. Francisco Larrondo, gerente general de Copec Voltex, estima que la energía puede costar entre 70% y 80% menos que los combustibles y el mantenimiento, cerca de un 50% menos. "Es clave contar con una infraestructura de carga adecuada a las necesidades de cada operación", afirma.

"Mientras más kilómetros recorren y mejor planifican la carga, mayor puede ser el ahorro", sostiene el presidente de la Asociación de Vehículos Eléctricos de Chile (AVEC), Rodrigo Salcedo.

El ejecutivo plantea un ejercicio referencial considerando que el 90% de las recargas se realiza en la vivienda o base, a \$ 250 por kWh, y el 10% restante en cargadores rápidos públicos, a \$ 495 por kWh. Bajo esos supuestos, un automóvil que recorre 30 mil kilómetros al año gastaría cerca de \$ 3,63 millones en gasolina, frente a \$ 1,65 millones en electricidad, lo que supone un ahorro anual de casi \$ 2 millones. Si el vehículo eléctrico cuesta lo mismo que uno a combustión, ese ahorro permitiría recuperar en

unos ocho meses y medio los \$ 1,39 millones que cuesta instalar un cargador. Si el eléctrico tiene un precio de compra mayor, por cada \$ 1 millón adicional se necesitarían aproximadamente otros seis meses de ahorro para compensar la diferencia. Eso sí, para una familia que utiliza poco el automóvil, el diferencial de precio tardará más en recuperarse.

Por otra parte, añade Salcedo, "en transporte pesado de larga distancia se agregan la autonomía con carga real, la capacidad de transporte y los tiempos de recarga. La infraestructura debe permitir cumplir la jornada, porque una detención adicional también tiene un costo".

Para cerrar estas brechas, propone créditos y leasing adecuados al uso, garantías para pymes e incentivos que incluyan el vehículo y el cargador, además de normas que faciliten la carga en edificios, lugares de trabajo y centros logísticos.

Extender estas condiciones será clave para cumplir la meta que Chile fijó para 2035 en su Estrategia Nacional de Electromovilidad: que el 100% de las ventas nuevas de vehículos livianos y medianos y de transporte público corresponda a unidades cero emisiones.

"Mientras más kilómetros recorren y mejor planifican la carga, mayor puede ser el ahorro", sostiene el presidente de la Asociación de Vehículos Eléctricos de Chile (AVEC), Rodrigo Salcedo.

LAS BARRERAS QUE LIMITAN LA ADOPCIÓN DE FLOTAS ELÉCTRICAS



Infraestructura de carga, financiamiento y desempeño operativo siguen condicionando el avance de las empresas hacia esta tecnología. Expertos apuntan a mayores incentivos, pilotos y mejor planificación para facilitar la inversión.

POR VALENTINA CÉSPEDES

El interés de las empresas por incorporar vehículos eléctricos avanza más rápido que su adopción efectiva. Aunque muchas evalúan adquirir o arrendar unidades, la electromovilidad aún representa una proporción marginal de sus flotas.

La "Radiografía de la electromovilidad en flotas empresariales", elaborada por el Centro de Movilidad Sostenible (CMS) y Feedback Research a partir de 520 encuestas a empresas, muestra que un 97% de los vehículos de las flotas consultadas funciona con gasolina o diésel, mientras solo 2% corresponden a vehículos 100% eléctricos.

La intención es mayor: un 40% de las empresas presenta alta predisposición y un 50% manifiesta interés en incorporar vehículos eléctricos. El ahorro en combustible y mantenimiento es la principal motivación, seguido de los beneficios ambientales. Además, un 53% de las flotas recorre menos de 100 kilómetros diarios y un 70% opera en entornos urbanos o interurbanos de corta distancia, condiciones favorables para esta tecnología.

"Si bien el costo total de propiedad de los vehículos eléctricos en flotas puede ser más conve-

niente respecto a la tecnología de combustión, en algunos casos existen barreras para adoptar la tecnología", explica el director de programas del CMS, Ignacio Rivas. La infraestructura de carga es la principal: 84% de las empresas la identifica como una dificultad importante.

Incentivos y planificación

Desde la Agencia de Sostenibilidad Energética, Josué Muñoz, jefe de proyecto GEF7 Electromovilidad, plantea que las políticas públicas deben abordar la inversión inicial y la confianza en el desempeño. En Chile, identifica brechas en carga pública confiable, financiamiento, información y capital humano, especialmente fuera de la Región Metropolitana. "Un incentivo a la compra tendrá mayores posibilidades de traducirse en una flota operativa si la empresa

también sabe dónde cargar, cómo mantener sus vehículos y a quién recurrir cuando surja un problema", señala.

Explica que el financiamiento mediante crédito, leasing o arriendo puede reducir el desembolso inicial, pero debe considerar vehículos, cargadores, energía y mantenimiento. También, dice, se requiere analizar kilómetros recorridos, peso transportado, pendientes y tiempos de detención para definir qué unidades electrificar primero.

Concuerda el director de sostenibilidad de Conecta Logística,

El impacto operacional de la electrificación

Con más planificación y menos gasto energético, la electrificación puede ser una inversión atractiva cuando se ajusta a cada operación. "Ya vemos casos exitosos en distribución urbana y última milla, especialmente en retail, consumo masivo y logística", afirma el gerente general de Copec Voltex, Francisco Larrondo, quien explica que, además de un menor costo de energía frente al combustible tradicional, "son vehículos más silenciosos y con menos vibraciones, lo que mejora la experiencia de trabajadores, conductores y del entorno".

Una fuente de evidencia es la Experiencia Electrologística, iniciativa público-privada liderada por Conecta Logística junto al Programa de Desarrollo Logístico del MTT, la AgenciaSE y el Ministerio de Energía, con apoyo de Corfo. El programa recopila datos de vehículos eléctricos en operaciones reales, como consumo, distancias, indicadores ambientales y costos. "En las operaciones evaluadas, los vehículos eléctricos han alcanzado ahorros de entre 50% y 85% en costos de operación respecto de vehículos diésel", explica Javier Rivera, director de Sostenibilidad de Conecta Logística.

Dentro de las flotas empresariales, un 97% de los vehículos sigue funcionando con diésel o gasolina y solo el 2% corresponde a vehículos 100% eléctricos, según una encuesta del Centro de Movilidad Sostenible (CMS) y Feedback Research.

Javier Rivera, asegurando que la electromovilidad puede reducir emisiones, costos y exposición a la volatilidad del diésel, pero aún requiere evidencia sobre su desempeño real, ya que, en el transporte pesado, el costo inicial que puede superar en más de dos veces al de un vehículo convencional y el mayor peso de las baterías, que puede reducir la carga útil.

"Para pasar de la intención de electrificar a una decisión concreta, es necesario reducir la incertidumbre y contar con información que permita evaluar adecuadamente aspectos técnicos, operacionales y económicos", observa.

Para el gerente general de Copec Voltex, Francisco Larrondo, la siguiente etapa es extender la electrificación a vehículos de

mayor tamaño y tonelaje. Para ello, considera necesario que continúe la baja de precios, junto con infraestructura eléctrica y de carga adecuada. "Para seguir ampliando esta transición, es clave contar con una mirada integral que combine los vehículos con la infraestructura de carga, suministro de energía competitivo y una gestión eficiente de la potencia", concluye.



EFICIENCIA, SEGURIDAD Y COMPETITIVIDAD PARA AGREGAR VALOR A SUS CLIENTES:

Sotraser consolida su liderazgo en electromovilidad, proyectando su expansión en la minería y otras industrias

- Con fuerte presencia en la minería y también en otras industrias, Sotraser es líder en transporte de carga en Chile y pionero en electromovilidad en Sudamérica, con la flota de camiones eléctricos más grande de la región. Reflejo de aquello, desde el año 2023 acumula casi cuatro millones de kilómetros recorridos en modo 100%eléctrico, destacando su flota de 50 camiones eléctricos en Walmart -la más grande de este tipo que opera con sus clientes-, así como su presencia en faenas mineras como Anglo American, Codelco y Antofagasta Minerals, contribuyendo directamente a la disminución de emisiones de alcance 3.
- De su actual flota compuesta por alrededor de 800 camiones, un 10% son eléctricos y la meta apunta a llegar al 20% hacia el 2030. En dicho contexto, la compañía aboga por una actualización normativa desde el Estado que permita acelerar la transición hacia la descarbonización para un transporte de carga más sustentable.

Sotraser fue fundada en 1992 por Carlos Heller como una empresa familiar y hoy es liderada por su hijo, Alberto Heller, como director ejecutivo. A lo largo de más de tres décadas, la compañía ha construido una propuesta de valor basada en una estrategia clara: consolidarse como un proveedor de elite en la industria del transporte, desarrollando nuevas verticales como la electromovilidad y proyectos de infraestructura asociados. Su trabajo destaca por la excelencia y el compromiso de sus conductores, jugando un papel clave en la industria logística y del transporte en Chile, brindando una cobertura en todo el territorio nacional con clientes de primer nivel como Anglo American, Glencore, Products Indura, Codelco, Cencosud, Walmart, Mercado Libre y Blue Express, entre muchos otros.

“En Sotraser entendemos que el transporte cambió y que las empresas hoy necesitan mucho más que mover carga de un punto A a un punto B. Por eso, pasamos a ser un operador logístico integral, capaz de armar un proyecto completo a la medida de cada cliente, con la tecnología y la infraestructura que haga falta. Al final del día, nuestro objetivo es bien claro: ayudar a que nuestros clientes sean más eficientes y competitivos, acompañándolos en la transición hacia una logística más limpia y moderna”, señala Alberto Heller.

Para lograr esa transformación a un modelo integral, prosigue Alberto Heller, “no basta con intenciones; hay que meterse en el día a día de la operación y entender a fondo lo que necesita cada industria, ya sea la minería, el retail o la agroindustria. Nos dimos cuenta de que, si quisiéramos liderar el futuro del sector, teníamos que ser capaces de resolver la logística completa, desde la infraestructura hasta el tipo de camión que usamos. Esa flexibilidad para adaptarnos y responder con estándares de primer nivel es lo que nos permite construir relaciones de confianza a largo plazo con nuestros clientes”.

Para Sotraser, la meta es que cada movimiento junto a la compañía se traduzca en eficiencia, seguridad y competitividad de cara a los clientes. Un compromiso permanente con la excelencia que está en el ADN de su organización.

El año 2023 la compañía incorporó camiones eléctricos a su flota, y desde entonces, ya acumula cerca de cuatro millones de kilómetros recorridos en modo 100% eléctrico. Actualmente, cerca del 10% de su flota —unos 80 camiones— es eléctrica, y la meta es llegar a un 20% hacia 2030. En dicho contexto, Sotraser ya realiza viajes de más de 500 kilómetros, avanzando en el desarrollo de “troncales” 100% eléctricos: servicios que van



La electromovilidad impulsa la equidad de género

Junto a la electromovilidad, Sotraser también ha impulsado la equidad de género: hoy cuenta con varias conductoras mujeres operando camiones eléctricos en sus contratos, una oportunidad que surge en momentos en que la industria enfrenta escasez de conductores. En ese marco, se trata de una decisión coherente con su Política de Inclusión y Diversidad, como valores fundamentales de la compañía.

<https://www.sotraser.cl>

sin detenerse de punto a punto en el mismo día, como Santiago-Concepción y Santiago-Chillán. De esta manera, generando un cambio de paradigma en la logística nacional, siendo capaces de realizar viajes con una autonomía de más de 500 kilómetros en vehículos eléctricos.

El desafío de la industria minera

Un foco relevante de Sotraser es la minería, industria que cada vez está exigiendo mayores soluciones de descarbonización. “La electromovilidad se debe trabajar como un proyecto; no basta con comprar un camión, es necesario formar un ecosistema de soluciones como propuesta integral”, destaca Pedro Peña, gerente de Desarrollo Corporativo de Sotraser.

En ese sentido, el profesional advierte que la normativa chilena aún no avanza al ritmo de la tecnología. Esto, por la existencia de un decreto supremo que data del año 1980, que norma la

cantidad de peso que puede transportar cada camión por eje y el peso bruto vehicular, en una época cuando la calidad y amplitud de los caminos era evidentemente más precaria que hoy en día. Al pesar en promedio dos toneladas más que un camión diésel, los camiones eléctricos, si bien exhiben una productividad y eficiencia similar, cuando pasan por una plaza de pesaje se ven restringidos por dicho decreto en su capacidad de carga permitida. Por tal motivo, Sotraser ya se ha reunido con el Ministerio de Obras Públicas y la Dirección de Vialidad para estudiar una normativa más flexible, que dé cuenta de la realidad actual. En ese sentido, desde la compañía sostienen que, a diferencia por ejemplo de la Unión Europea, donde existen incentivos directos, en Chile aún falta por avanzar en esta materia.

Más allá de ese aspecto, Sotraser también está avanzando en infraestructura, desarrollado puntos de recarga en sus propios sites y bases de

operaciones, además de modelos más flexibles junto a partners en carretera, lo que ha permitido habilitar corredores verdes entre Santiago y Concepción, sumando así una capa logística clave para sostener la operación de una flota eléctrica que recorre largas distancias diariamente.

“Mediante vehículos cero emisiones, estamos aportando a operaciones de alta excelencia que elevan los estándares del transporte y la logística nacional, entendiendo que siempre se buscan alternativas económicas, por lo cual entregamos soluciones descarbonizadas a precios competitivos”, subraya Pedro Peña.

Actualmente, Sotraser tiene camiones eléctricos en prácticamente todas las industrias donde participa: minería, retail, transporte de cargas peligrosas, agroindustria y puertos, entre otras, consolidando así una apuesta que trasciende un solo sector y que la empresa proyecta seguir profundizando en los próximos años.

¿PUEDE CHILE AVANZAR HACIA UN MERCADO DE SEGUNDA VIDA DE BATERÍAS?



El crecimiento de la electromovilidad en Chile comienza a instalar un desafío que todavía no es masivo, pero que anticipa un eventual nuevo mercado: qué hacer con las baterías de los vehículos cuando dejan de ser aptas para moverlos.

“La industria automotriz considera que una batería llegó a fin de vida cuando esa capacidad cae a 70-80% de la original”, explica el académico del departamento de Ingeniería Eléctrica de la U. de Santiago de Chile (Usach), Matías Díaz. Aunque ese nivel ya no permite entregar la autonomía necesaria en un auto, “le quedan miles de ciclos de carga y descarga, solo que en cada uno guarda menos energía que antes”, precisa.

La vida útil exacta depende del tipo de batería, añade, de cómo se usó el auto y cómo se cargó. “No hay un número único: cada batería hay que medirla”, señala el académico y cuenta que actualmente en el laboratorio del proyecto ReBatVE están desarrollando un protocolo de medición de esa energía remanente que debería estar listo durante este mes.

Entre los usos después de la primera vida útil, Díaz menciona almacenamiento asociado a paneles solares o parques eólicos, respaldo a antenas de telecomunicaciones, microrredes en zonas rurales y gestión del consumo eléctrico de empresas. Si bien aún

Aunque el parque de autos eléctricos en el país aún es pequeño para generar baterías fuera de uso, ya existen iniciativas y proyectos que buscan desarrollar capacidades para reutilizarlas y valorizarlas, mientras se preparan las condiciones para un eventual mercado. POR ANDREA CAMPILAY

no existe un precio de mercado consolidado, el académico aclara que “sí hay una cota superior: nadie va a pagar por una batería usada más de lo que cuesta una nueva”. Por eso, en el proyecto ReBatVE están proyectando un costo de reacondicionamiento en un rango de US\$ 70 a US\$ 80 por kilowatt-hora, pero precisa que se trata de una estimación que deberá ajustarse con las primeras unidades procesadas en Chile.

El gerente general de Ecovalor, Bernardo Bravo, asegura que el desafío está en prepararse antes de que el volumen de baterías aumente significativamente, desarrollando capacidades de diagnóstico, almacenamiento, transporte, reutilización y reciclaje. Explica que para determinar si una batería puede tener una segunda vida o debe reciclarse, es necesario conocer el estado de las celdas, su historial de uso, posibles daños físicos o térmicos, capacidad residual, estabilidad y el costo de reacondicionamiento. Pero a sus ojos, “segunda vida y reciclaje no deben entenderse como caminos opuestos, sino como distintas etapas posibles dentro de una

estrategia de economía circular”.

Antes de la reutilización, también hay espacio para extender la primera vida útil. El gerente de asistencia técnica en Changan, Diego Blaitt, cuenta que las baterías de tracción que la firma utiliza “están diseñadas para ser reparables a nivel de componentes y módulos, dependiendo de la arquitectura y procedimiento definido para cada modelo”. Así, de producirse una falla, es posible reemplazar el componente afectado sin necesidad de sustituir todo el battery pack.

proyecto de reciclaje con litio de baterías obtenidas de vehículos eléctricos”.

En paralelo, algunas empresas ya empiezan a anticiparse a este escenario. El gerente general de Copec Voltex, Francisco Larrondo, cuenta que en 2025 la firma invirtió en la empresa norteamericana Moment Energy, que desarrolla y comercializa sistemas de almacenamiento con baterías ya cumplieron su primera vida útil. “Durante el 2026 estaremos desarrollando un primer piloto en Chile con esta empresa”, destaca.

15,7%

DEL PARQUE AUTOMOTOR EN 2030 SERÍAN VEHÍCULOS ELECTRIFICADOS ENCHUFABLES, SEGÚN ANAC.

MÁS DE 200 GWH ANUALES

PODRÍA ALCANZAR EL SUMINISTRO DE BATERÍAS DE SEGUNDA VIDA PARA ALMACENAMIENTO ESTACIONARIO EN 2030, SEGÚN MCKINSEY.

Mayor volumen

Según el secretario general de la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC), Diego Mendoza, dentro del total de vehículos en circulación en el país “el porcentaje de participación de los eléctricos es de un 0,3%, incluyendo este año”. La participación de enchufables, en tanto, debiese terminar con un 6,2% del total de ventas este 2026, una cifra que subiría a 9,8% en 2027 y a 13,3% en 2028.

“Antes que levantar una regulación debiésemos estudiar de qué manera se incentiva a tener más participación de eléctricos en el parque automotor chileno”, afirma Mendoza. Plantea que la normativa existirá una vez que el porcentaje de participación sea relevante, “pero hoy, en la práctica, es difícil que sea escalable un

Lo que falta para escalar

Según informó el Ministerio de Medio Ambiente, el decreto asociado a las baterías bajo la Ley REP tiene plazo extendido para su elaboración hasta enero de 2027. Pero hoy faltan “protocolos técnicos que digan cuándo una batería es segura y apta para reutilizarse”, plantea Díaz.

Mendoza apunta que el país debiese mirar los ejemplos de economía circular en el mundo y replicar lo positivo evitando sobreexigencias como las que, a su juicio, ocurrieron con neumáticos y aceites lubricantes.

En tanto, para Larrondo avanzar hacia una aplicación comercial requiere desarrollar un ecosistema que entregue certezas sobre el estado, seguridad y desempeño de las baterías una vez terminada su primera vida útil.

Copec marca nuevos hitos en electromovilidad con avances en carga rápida, transporte público y soluciones integrales

Hace menos de una década, la electromovilidad en Chile daba sus primeros pasos, con los primeros vehículos eléctricos comenzando a circular por el país. Hoy el panorama es distinto. Durante el primer semestre de 2026, sus ventas crecieron 114%, con 5.425 unidades comercializadas, según cifras de la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC). Al mismo tiempo, Chile se ha consolidado como uno de los referentes internacionales en buses eléctricos fuera de China, mientras la electrificación comienza a ganar espacio en sectores como la minería, la logística y otras actividades productivas.

Este crecimiento ha ido acompañado por una expansión de la infraestructura necesaria para sostenerlo. En el caso de Copec, ese camino comenzó en 2012 con la instalación de su primer cargador para vehículos eléctricos y, desde entonces, ha evolucionado hacia una oferta integral de soluciones de nueva movilidad. Actualmente, a través de Copec Voltex, la compañía cuenta con 2.399 puntos de carga a nivel nacional y opera la red de carga continua más extensa de Sudamérica, conectando más de 2.200 kilómetros entre Copiapó y Castro.

“Hace más de una década comenzamos a desarrollar infraestructura para una movilidad que entonces parecía lejana. Hoy, la electromovilidad es parte de la vida cotidiana de miles de personas y comienza a extenderse hacia nuevos sectores. Ver esa evolución nos impulsa a seguir desarrollando soluciones que permitan que sus beneficios lleguen cada vez a más personas, empresas y territorios del país”, comentó Francisco Larrondo, gerente general de Copec Voltex.

La carga rápida comienza a cambiar la experiencia de viajar en eléctrico

Uno de los principales desafíos para ampliar la electromovilidad es contar con una red que permita cargar en menos tiempo y desplazarse más allá de los centros urbanos. Durante 2025, Copec Voltex instaló 42 nuevos cargadores de corriente continua en estaciones de servicio y superó las 90 estaciones con puntos de carga rápida a nivel nacional.

A esto se suma el avance en potencia. Hoy, el 50% de las electrolineras de Copec Voltex cuenta con infraestructura de carga ultrarrápida de entre 120 y 500 kW, que permite realizar recargas del orden de 20 minutos, dependiendo de las características del vehículo y las condiciones de carga.

Otro de los hitos fue la inauguración de la primera estación de servicio 100% eléctrica de Copec, donde los surtidores de combustible fueron reemplazados completamente por infraestructura eléctrica capaz de cargar hasta seis vehículos de manera simultánea.

La electromovilidad se extiende al transporte público y los sectores productivos

El transporte público se ha convertido en



una de las principales vías para acercar la electromovilidad a más personas. La incorporación de buses eléctricos permite que sus beneficios se experimenten en la vida cotidiana, con viajes más cómodos y silenciosos, menos ruido en las calles y una reducción de las emisiones locales, mejorando tanto la experiencia de los pasajeros como el entorno de las comunidades donde operan.

Actualmente, Copec Voltex cuenta con 37 electroterminales a nivel nacional, que abastecen a más de 2.200 buses eléctricos. Una parte importante de ese despliegue se concretó durante 2025, cuando la compañía puso en marcha

20 nuevos electroterminales, 15 en la Región Metropolitana y cinco en regiones.

Entre los principales hitos de ese año estuvo la puesta en marcha del electroterminal de Copiapó, con 52 puntos de carga para 121 buses, que permitió avanzar hacia un transporte público completamente eléctrico en la ciudad. A ello se sumaron el primer electroterminal con estándar RED del Gran Concepción, ubicado en Penco, y el electroterminal Gabriela, en Puente Alto.

La electrificación comienza también a ganar espacio en sectores productivos, donde las exigencias son distintas a las de un vehículo particular o el transporte público. Minería, logística,



retail y flotas corporativas requieren soluciones capaces de responder a operaciones intensivas, con altos niveles de disponibilidad y continuidad.

Para acompañar esta evolución, Copec Voltex ha desarrollado una propuesta que integra infraestructura de carga pública y privada con servicios de operación, mantenimiento y soluciones digitales para la gestión de flotas. Solo durante 2025, la compañía registró 451 aperturas de puntos de carga en empresas de distintas industrias, ampliando el alcance de la electromovilidad hacia nuevas actividades y usos.



PUBLIRREPORTAJE

AVATR 07

AVATR 07: la nueva expresión de Changan para llevar la movilidad premium a una nueva dimensión

El segundo integrante de la línea de productos AVATR de Changan en Chile combina tecnología REEV, con hasta 932 kilómetros de autonomía, 494 hp de potencia y un ecosistema tecnológico desarrollado junto a CATL y Huawei.

La transformación de la industria automotriz está dando paso a vehículos donde electrificación, tecnología y sofisticación convergen para crear nuevas experiencias de movilidad. En este escenario, Changan amplía su propuesta en Chile con AVATR 07, un SUV premium con tecnología híbrida enchufable de rango extendido (REEV), que llega como el segundo modelo de esta línea de productos.

Su desarrollo se sustenta en la colaboración tecnológica entre Changan Automobile, CATL y Huawei, integrando capacidades automotrices, energéticas y tecnológicas en una propuesta que combina diseño, altas prestaciones, seguridad y confort.

Tecnología REEV: electrificación sin límites

AVATR 07 está disponible en versiones RWD y AWD, ambas equipadas con tecnología REEV. La primera alcanza hasta 932 kilómetros



de autonomía combinada según el ciclo WLTP, mientras que la segunda llega hasta 900 kilómetros, ofreciendo la experiencia de conducción eléctrica junto con la flexibilidad necesaria para viajes de larga distancia.

En prestaciones, la versión RWD desarrolla 309 hp y 333 Nm de torque, mientras que la AWD alcanza 494 hp y 595 Nm, permitiendo acelerar de 0 a 100 km/h en solo 5,5 segundos. Ambas incorporan una batería de litio-ferro-



fosfato de 39,05 kWh y sistema de carga rápida, que permite pasar del 30% al 80% en aproximadamente 15 minutos mediante un cargador de 120 kW.

Un interior concebido como experiencia

La propuesta premium también se expresa en el habitáculo, que incorpora cuero NAPA antibacterial, asientos delanteros calefactados y ventilados, techo panorámico de dos metros, iluminación ambiental led y, en la versión AWD, un sistema de audio Meridian de hasta 25 parlantes.

La experiencia digital se articula mediante una pantalla panorámica de 35,4", una pantalla central de 15,6" y cargador inalámbrico de 50W. Además, dispone de distintos modos de conducción y ocho modos escénicos, pensados para adaptar el ambiente del vehículo a diferentes situaciones.

Diseño y seguridad

Con líneas sofisticadas y contemporáneas, AVATR 07 refleja el lenguaje de diseño que caracteriza a esta línea de productos. A ello suma una completa dotación de seguridad, con nueve airbags, 16 asistencias avanzadas a la conducción (ADAS), 12 sensores de estacionamiento, cámara con visión 540° y asistente de estacionamiento automático.

"AVATR 07 representa una nueva forma de entender la movilidad de alta gama. Combina diseño futurista, tecnología, seguridad y una experiencia de conducción de primer nivel, incorporando además la tecnología REEV para entregar autonomía y versatilidad sin comprometer la experiencia eléctrica", señala Natalia Díaz, gerenta de Changan Chile.

Disponible en colores White, Purple, Grey y Black, el nuevo SUV tiene precios desde \$45.990.000 para la versión RWD y \$49.990.000 para la AWD.

CHANGAN



AVATR 07

A LIMITLESS FUTURE

HÍBRIDO ENCHUFABLE
DE RANGO EXTENDIDO [REEV]

AUTONOMÍA COMBINADA*
900 KM

*VALORES OBTENIDOS EN MEDICIONES DE LABORATORIO WLTC, SEGÚN EL CICLO DE ENSAYO DE LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA, HOMOLOGADAS EN EL MINISTERIO DE TRANSPORTES Y TELECOMUNICACIONES. MÁS INFORMACIÓN EN WWW.CONSUMOVEHICULAR.CL