

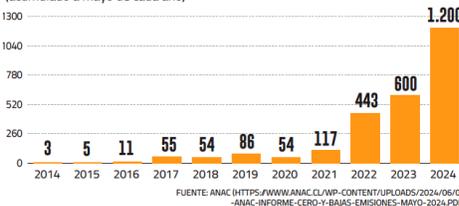
DATOS NO OPINIONES



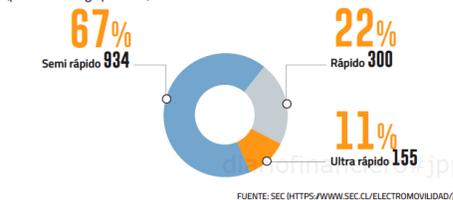
Por Jorge Fantuzzi  
Economista

# Electromovilidad: terminando la inercia

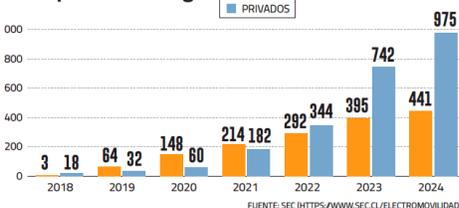
## Venta de autos eléctricos (acumulado a mayo de cada año)



## Potencia conectores (puntos de carga públicos)



## Total puntos de carga



Aunque no se note, en los últimos años Chile ha avanzado en el desarrollo de la electromovilidad. Como muestra, veamos dos datos. Primero, desde 2018, la red de carga para vehículos eléctricos ha crecido notablemente en el país. Actualmente, hay casi 1.000 puntos de carga privados y cerca de 500 públicos. De estos últimos, un 22% son rápidos y un 11% ultra rápidos. Segundo, la demanda de estos puntos de carga también ha mostrado un incremento considerable. Según un reciente informe de ANAC, hasta mayo de 2024, las ventas de autos eléctricos alcanzaron las 1.200 unidades, lo que representa un aumento del 100% comparado con el mismo período del año anterior. Aunque sea poco, sí se ha mejorado.

Gracias a la labor de las empresas, el sector público y los propios usuarios, hoy la oferta de puntos de carga parece suficiente para el parque de autos eléctricos actual. Sin perjuicio de lo anterior, hay que considerar que el problema para avanzar más considerablemente en electromovilidad es que la relación entre la oferta de puntos de carga y la demanda de vehículos eléctricos presenta un dilema similar al del huevo y la gallina. Por un lado, no debería incrementarse la cantidad de puntos de carga sin una demanda suficiente; por otro, la demanda no crecerá sin una red de "electrolineras" cada vez mayor. Se necesita algo que exógenamente aumente la demanda de vehículos o la oferta de puestos de carga para que el mercado se siga expandiendo.

Si se considera que uno de los principales obstáculos que se presenta hoy en ámbitos de elec-

tromovilidad es el alto costo de la inversión para poder contar con un vehículo para uso personal, resulta interesante considerar políticas públicas que subsidien el uso de autos eléctricos (dado que

puede considerarse que generan externalidades positivas o, mejor dicho, que reducen externalidades negativas).

Como se trata de un problema del huevo o la gallina, un incentivo como

este -inevitablemente- impulsará también la inversión en nuevos puntos de carga y en la mejora de los existentes para hacerlos más rápidos, lo que a su vez generará más incentivos a la demanda. Reducir la inercia actual del mercado implica generar un ciclo virtuoso (y corregir la externalidad).

El problema es que los subsidios suelen ser costosos (además de potencialmente regresivos) y en tiempos de austeridad económica no es trivial abrir la billetera y se hace necesario buscar formas baratas de conseguir los objetivos que se buscan.

Uno de los incentivos que existe actualmente para promover el uso de autos eléctricos es el permiso de circulación costo cero por los primeros dos años de funcionamiento de un auto eléctrico. Sin embargo, en base a lo observado durante el período de obtención de permisos 2024, el uso del beneficio costo cero fue, paradójicamente, costoso para los dueños de autos eléctricos, habiendo algunos pagado la totalidad del permiso. Supongamos -tal vez cándidamente- que este problema se solucionará en los próximos períodos.

Otra alternativa posible es eliminar el impuesto al lujo de los vehículos eléctricos. Este es un impuesto anual a beneficio fiscal de un 2% sobre el precio de automóviles, station wagons y vehículos similares, cuyo precio corriente en plaza sea igual o superior a 62 unidades tributarias anuales determinadas según el valor de ésta a diciembre del año respectivo (cerca de \$ 50 millones, según la UTA actual).

Esta medida reduciría el precio

de estos autos, haciendo que sean una opción más atractiva para los consumidores. Lo interesante es que, desde una perspectiva fiscal, este cambio sería de bajo costo porque actualmente -debido al alto precio de los vehículos eléctricos- las ventas son bajas y, por ende, la recaudación por el impuesto al lujo por este concepto debería ser mínima. Eliminar este impuesto no afectaría significativamente las arcas fiscales, es decir, no tiene un alto costo alternativo.

Una crítica usual a esta idea es que el fisco sí perdería recaudación por la menor recaudación de impuesto específico a los combustibles. Sin embargo, el impacto fiscal por la reducción de este impuesto, debido a un menor uso de vehículos a gasolina o diésel, sería gradual y controlable. La clave está en estimar con precisión las funciones de demanda de los autos eléctricos en el mercado chileno. Esto sería útil para determinar cuántos autos eléctricos adicionales se comprarían sin el impuesto al lujo y cuál es la elasticidad de sustitución entre los vehículos eléctricos y los de motor convencional. Con buenos datos, se pueden tomar decisiones informadas que equilibren los costos y beneficios de estas políticas.

En definitiva, la electromovilidad en Chile presenta tanto oportunidades como desafíos. La infraestructura de carga ha mejorado, pero es necesario fomentar la demanda de vehículos eléctricos de manera sostenible y económica. La eliminación del impuesto al lujo es una opción práctica y -eventualmente- de bajo costo que podría acelerar la transición hacia una movilidad más limpia y eficiente en el país. **S**