

Ricardo Neira pagaba \$900.000 en bencina al mes y ahora, \$270.000 en energía eléctrica

Dueño del taxi Tesla: "Gasto más en peajes que en combustible"

JOAQUÍN RIVEROS

Cuando Ricardo Neira Barrera, taxista hace 14 años, hace un recorrido con su Tesla Dual Motor Model 3, capta la atención de sus posibles pasajeros, debido a que se trata del primer taxi eléctrico de esa marca que opera en Chile.

"Cuando se suben me hacen preguntas y notan que, más allá de ser un vehículo eléctrico, es muy cómodo. Es atractivo y siempre les gusta mucho la amplia visual del exterior que tiene debido a su diseño", cuenta.

La comodidad, por cierto, fue solo uno de los factores que llevó a Neira a pagar algo más de \$40.000.000 por el vehículo, con el que comenzó a recorrer las calles de Santiago dos meses atrás. El ahorro y la sustentabilidad, cuenta, fueron clave.

"Tenía que renovar mi Nissan Versa y mis costos operativos eran muy altos. Vi que los autos eléctricos no contaminaban y generaban muchos ahorros en combustible y en mantenimientos. Analicé la autonomía de varias marcas, porque yo recorro 300 kilómetros al día, cosa que era un factor clave. Había uno de marca china que me daba 450 kilómetros y el Tesla, 629, por lo que me quedé con este", cuenta Neira.

Otro factor importante fue el de las mantenencias. La marca estadounidense las entrega gratis por los primeros 192.000 kilómetros.

"No tenía por dónde perderme", agrega.

Neira detalla las cuentas que sacó para estimar los ahorros: "En bencina gastaba \$900.000 al mes y ahora \$270.000 en energía cargando el auto en mi casa, lo que implica un ahorro de casi 70%. Hoy gasto más dinero en peajes que en combustible", afirma.

"A ese ahorro hay que agregar las mantenencias, que en un año me salían en torno a \$1.000.000. Con el Tesla no las tengo y además me evito los cambios de aceite que me costaban \$60.000 cada cinco semanas", relata.

Según sus estimaciones, recuperará el dinero en cuatro años.

Neira carga la batería en la noche, entre cuatro y cinco horas, lo que le permite hacer su recorrido diario.

"Enel me instaló el cargador y la cuenta la pago con un número de cliente distinto al de mi casa", señala.

Sin mantenencias

Matías Díaz, profesor asociado del Departamento de Ingeniería Eléctrica de la Usach y experto en electromovilidad, también es dueño



Neira y su Tesla Dual Motor Model 3. El techo verde lo identifica como un taxi eléctrico.

de un Tesla, en este caso, del modelo Y. Según explica, la mantención casi no es tema en los autos eléctricos.

"Es mucho más simple que uno a combustión, ya que estos autos tienen un tercio o menos partes mecánicas. El auto es escaneado y se resuelven los problemas mediante un software. Además, su corazón es eléctrico, al igual que gran parte de sus componentes, que son inversores, electrificadores, batería, motor eléctrico, los que no requieren mantenimiento. En cuanto a los frenos, se detienen casi siempre con el motor, por lo que no sufren las pastillas", cuenta Díaz.

"Tuve un Hyundai Ioniq desde 2018 y la pauta indicaba mantenencias cada 10.000, 20.000, 50.000 y 100.000 kilómetros, muy parecido a uno a combustión. Pero cuando se las hacía, eran cuatro veces más baratas. A lo más pagaba \$80.000", explica.

Sobre el Tesla, dice que no tiene mantención. Se actualiza constantemente al conectarse a internet.

"Si algo falla debes llevarlo al servicio técnico, pero no debes seguir una pauta de mantenimiento, lo que es una ventaja de la marca. En todo caso, ni con el Tesla ni con el Hyundai Ioniq 2018 he tenido problemas. Son tecnologías que no fallan", afirma.

Un tema para considerar, advierte, es la degradación de la batería.

"No es que se gaste, se va degradando si no la cargas bien o dejas que se apague, al igual que pasa con un celular y un notebook. Están pensadas para vidas útiles de ocho a diez años, pero la experiencia indica que se degradan muy poco. Mi Ioniq tiene ocho años y su batería está al 100%", afirma.

Sus cálculos de ahorro también muestran magnitudes importantes: "Mi auto rinde 7,5 km/kWh y el kWh cuesta \$180. Es 6,5 veces más barato que el litro de gasolina", cuenta.

En Cabify, empresa con la que trabaja Neira, destacan su opción.

"Casos como este muestran que la electromovilidad puede ser un aliado para los conductores. Son cambios que les permiten gastar menos en su día a día y aportar a una ciudad con menos emisiones", destaca Sergio Saldías, gerente de Asuntos Corporativos de Cabify.

El mercado de los autos eléctricos

ha tenido una gran expansión en los últimos cinco años. Así, en 2020 se vendieron 157 vehículos y en 2025, 5.512, con un incremento de 3.411%.

"Esta cifra representa un aumento de 22,3% respecto del año anterior. Sin embargo, si se observa en el contexto general, esto solo equivale al 1,8% de la venta total de vehículos, por detrás de otros países de la región, como Brasil, con 3,1%, o Colombia, con un admirable 7,8%", expone Gustavo Hunter, jefe del Departamento de Movilidad Sostenible de la Asociación Nacional Automotriz de Chile.

En opinión del ejecutivo, el avance de los últimos años se debe a la superación de algunos mitos respecto a esta tecnología.

"Uno de ellos es el precio, que en los últimos dos años ha ido a la baja, con la aparición de más modelos y vehículos cada vez más accesibles. Un hito en esta materia es que, tanto en 2024 como en 2025, los modelos bajo el umbral de los \$20.000.000 representaron más del 10% del total de las ventas de vehículos eléctricos", indica.

La llegada de nuevas marcas ha sido un factor de la expansión, al punto de que en 2025 se llegó a 53 marcas y 128 modelos 100% eléctricos disponibles en el mercado.

"Cuando los pasajeros se suben me hacen preguntas y notan que, más allá de ser un vehículo eléctrico, es muy cómodo", dice.