LITORALPRESS

Fecha: 14-02-2026
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - Señal DF Sabado
Tipo: Noticia general
Título: La arremetida de Tesla en Chile: iniciará oferta de autos autónomos en primer semestre y apunta a triplicar ventas en 2026

Pág. : 8
Cm2: 635,9

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

La arremetida de Tesla en Chile: iniciará oferta de autos autónomos en primer semestre y apunta a triplicar ventas en 2026

La ofensiva de la compañía ligada a Elon Musk incluye la introducción de su inteligencia artificial, Grok, en el mercado chileno, donde planea comercializar un total de 3.000 unidades al cierre de este año.

POR MAGDALENA ESPINOSA

Primero con el impulso a nivel global a la reducción de las emisiones y el auge de la electromovilidad, y ahora en un escenario más cauto tras años de avance, ensayos y errores, los grandes fabricantes de autos eléctricos ya son actores relevantes de ese mercado.

En una dura disputa comercial con rivales como la china BYD en unidades vendidas, Tesla ha sido protagonista indiscutido en esta industria —donde vendió 1,6 millón de unidades en 2025- y por lejos con un predominio en la fabricación de líneas de última generación. Donde la pauta la marcan los modelos con avanzadas capacidades de conducción autónoma y sistemas asociados como la tecnología Full Self-Driving (FSD Supervisado) que actualmente ofrece en Estados Unidos. En 2025, la compañía fundada por Elon Musk colocó 1,1 millón de autos FSD Supervisados y, desde que salieron en oferta, 8,9 millones de personas han comprado un modelo con estas características, lo que equivale al 12% de los automóviles de esa marca que circulan por las calles de ese país.

"Tesla es más una empresa de tecnología que una automotriz. Por eso, uno de nuestros pilares estratégicos ha sido el desarrollo de la conducción autónoma, un área en la que hemos trabajado durante casi 20 años. En Estados Unidos ya vendemos vehículos con un nivel de autonomía avanzado, capaces de conducirse solos con gran precisión. Si bien se requiere supervisión humana y el conductor debe permanecer en su asiento, el auto puede operar sin que toque el volante", explica Agustín Amoretti, country manager de Tesla en Chile, mercado que ahora es el próximo destino de esa hoja de ruta tecnológica con la próxima puesta en venta de vehículos autónomos y sus sistemas de IA asociados.

> "Tesla es más una empresa de tecnología que una automotriz. Por eso, uno de nuestros pilares estratégicos ha sido el desarrollo de la conducción autónoma, un área en la que hemos trabajado durante casi 20 años".
>
> Agustín Amoretti, country manager Tesla Chile.

¿Cuándo se vende?

Los primeros modelos con tecnología FSD Supervisado llegarán a Chile durante el primer

LITORALPRESS

Fecha: 14-02-2026
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - Señal DF Sabado
Tipo: Noticia general
Título: La arremetida de Tesla en Chile: iniciará oferta de autos autónomos en primer semestre y apunta a triplicar ventas en 2026

Pág. : 9
Cm2: 507,1

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

semestre, aunque la fecha exacta aún no se ha revelado. Estos vehículos tendrán un precio base cercano a $33.000.000, manteniendo los valores actuales, lo que permitirá que la compañía amplíe su base de clientes.

Esta modalidad de conducción autónoma se ofrecerá mediante una suscripción mensual, cuyo precio para el mercado chileno aún no ha sido definido, mientras que en Estados Unidos cuesta US$99.

Pero las novedades no terminan ahí. Tesla también traerá al mercado local su sistema de inteligencia artificial Grok, que funcionará como un copiloto conversacional avanzado. Aunque su uso principal es asistencial, permitirá controlar la navegación, realizar búsquedas en tiempo real y entregar respuestas rápidas dentro del vehículo.

El próximo despliegue de Tesla en el país es el resultado de un exitoso proceso de desarrollo de la conducción autónoma que, no obstante, no ha sido un camino fácil. En la última década abrió, su condición de tecnología disruptiva abrió un debate sobre la seguridad vial y los índices de accidentabilidad. En Estados Unidos actualmente hay una investigación para analizar la tecnología que aún está a la espera de conocer los resultados. En Chile no hay regulación que norme directamente el tema.

Frente a este debate, Agustín Amoretti indica que "nuestro modelo FSD Supervisado tiene los índices más bajos de accidentabilidad. Incluso en Estados Unidos, un Tesla con este sistema puede pagar hasta la mitad en la póliza de las aseguradoras. El Model 3 y el Model Y fueron reconocidos en 2025 como los autos más seguros del mundo en su categoría, de acuerdo con la autoridad de seguridad europea Euro NCAP". Al respecto, enfatiza que ante una emergencia, "un Tesla puede salvar vidas, porque no necesita ser conducido manualmente, puedes indicarle que te lleve a destino sin necesidad de manejar".

El ejecutivo explica que el boom de la inteligencia artificial permitió una mejora sustancial en los modelos de la compañía. Y añade que el informe de seguridad de Tesla dice que "el piloto automático es 10 veces más seguro que el humano".

Del bronce al oro

La llegada de Tesla al país hace dos años generó grandes expectativas en el mercado automotriz nacional. La estrategia de la compañía se centró en aprovechar un momento de auge tecnológico en Chile, impulsado por el crecimiento de los vehículos eléctricos. Pese a la fuerte competencia y a la naturaleza incipiente de la industria, Tesla logró posicionarse rápidamente. En 2025, el mercado de vehículos 100% eléctricos alcanzó 8.754 unidades vendidas, equivalentes al 2,8% del total nacional. Dentro de este segmento, Tesla se ubicó en el tercer puesto en ventas de eléctricos enchufables con 986 unidades, por debajo de BYD (1.562) y Volvo (1.241).

Hoy, la marca apunta más alto: triplicar sus ventas hacia 2026 y posicionarse en el primer lugar en el segmento de electromovilidad a nivel nacional. Para lograrlo, Tesla ha diseñado un plan integral de tres pasos que combina infraestructura, mayor tecnología y servicios.

La primera fase la dieron a conocer hace dos semanas, cuando la compañía anunció una alianza estratégica con Copec para construir una red de cargadores super rápidos entre La Serena y Puerto Montt, con estaciones ubicadas aproximadamente cada 200 kilómetros, asegurando cobertura continua para viajes de larga distancia. Cada punto contará con un Tesla Supercharger con cuatro posiciones de carga y una potencia de hasta 250 kW, funcionando con energía 100% renovable suministrada por Copec Emoac. Esto permitirá a los conductores recuperar hasta 280 kilómetros de autonomía en 15 minutos, optimizando tiempos de viaje y mejorando la experiencia en ruta.

Además de sus autos FSD Supervisado, Tesla traerá al país nuevos modelos con una autonomía de hasta 700 kilómetros, suficiente para cubrir distancias como la que existe entre Santiago y Temuco sin necesidad de recargar. Y finalmente para completar la experiencia, la compañía abrirá un nuevo centro de Service and Delivery en la comuna de Las Condes, que combinará servicio, venta y entrega de vehículos en un solo lugar, reemplazando el taller que actualmente opera en La Reina. "Este será un espacio más grande y completo para atender a nuestros clientes", explica Amoretti.

Efectos de la caída del dólar

A lo largo del último año, el valor del dólar ha caído desde niveles a $1.000 en enero de 2025 a $854 a febrero de 2026, de acuerdo a las cifras del Banco Central.

Esta disminución sostenida ha permitido a Tesla mejorar sus precios de cara a los clientes e incluso incentivar la compra mediante un beneficio que permite reducir en niveles de $7.000.000 el precio de cualquier modelo.

Con esta estrategia Tesla apunta a ampliar su público objetivo que hoy es de 7.000 a 20.000 clientes, entrando a competir con autos de alta gama y no sólo disputando al mercado del lujo. "Tesla era un auto que inicialmente partió en 40 millones. Hoy el precio final queda en 33 millones. Creemos que con calculadora en mano los clientes se darán cuenta que un Tesla te conviene más", asevera Amoretti.

"Con la entrada del nuevo Gobierno, esperamos que los próximos cuatro años en Chile sean muy positivos"

-¿Cuáles son las estrategias que han realizado a partir de la baja del dólar?

-Con los niveles actuales del dólar, podemos ofrecer mejores precios al público, dado que muchos de nuestros costos están en dólares. Esto nos permite, en parte, ofrecer un bono como el que estamos aplicando en este momento. Gran parte de esta ventaja se debe a la caída del dólar; si no fuera así, no podríamos hacerlo. Si la situación se mantiene, la proyección es que podremos seguir ofreciendo precios muy competitivos durante este periodo.

-¿Cuáles son sus expectativas en relación al nuevo Gobierno?

- Ahora, no sólo el dólar influye en las decisiones de negocio. El dólar refleja cómo está la economía del país, y con la entrada del nuevo Gobierno, esperamos que los próximos cuatro años en Chile sean muy positivos. Queremos ser parte de ese crecimiento invirtiendo en el país. La inversión que estamos haciendo en supercargadores es millonaria y somos la primera empresa automotriz en crear una red de carga pública. Todo el mundo espera que el Estado se encargue, pero nosotros estamos tomando la iniciativa.

-¿Cuáles son sus decisiones de inversión en este periodo que se inicia?

- En los próximos cuatro años vamos a invertir mucho, sobre todo en fortalecer la red de sucursales, en los supercargadores, esto permitirá generar más empleo y ofrecer importantes ahorros a quienes elijan un Tesla.

-Actualmente, Chile evalúa modificar el plazo límite para la venta de vehículos a combustión, fijado inicialmente para 2035. ¿Cuál es su opinión sobre este debate?

-La meta de llegar al 2035 con ventas de autos 100% eléctricos, como se planteó en Chile y en Europa, es ambiciosa y hoy, a nueve años, parece difícil de alcanzar. Sin embargo, la idea de fijarse metas exigentes es justamente motivar todos los esfuerzos, tanto del sector público como privado, para acercarse a ese objetivo.

Me parece muy temprano discutir aplazarla o flexibilizarla. Creo que estamos en un buen camino. Gracias a esa meta y a la Ley de Eficiencia Energética, las marcas están apostando fuerte por la electromovilidad y los autos híbridos y eléctricos están creciendo exponencialmente. Esto probablemente no habría ocurrido sin la normativa.

Si miramos Santiago, una ciudad tan contaminada, el esfuerzo del sector público por reemplazar los buses a combustión por buses eléctricos ha sido ejemplar. A nivel mundial, Chile es el segundo país con más buses eléctricos después de China. Creo que el siguiente paso es extender esta transición a los camiones y, en el ámbito privado, a los vehículos livianos y medianos. En mi opinión, aún es muy temprano para mover o aplazar la meta; si fuera necesario, se podría reevaluar un par de años antes del 2035, pero por ahora, yo la mantendría tal como está.

12%

de los automóviles vendidos por Tesla tienen activa función FSD Supervisado.

-¿Qué tan importante es contar con incentivos para cumplir la meta a 2035?

-La meta por sí sola no sirve si no se acompañan de acciones concretas para alcanzarla. Hablamos de incentivos públicos: ¿cómo apoya el Gobierno la red de carga? ¿Cómo ayuda a educar a la gente y formar técnicos eléctricos? ¿Qué incentivos existen para la compra de autos eléctricos y qué desincentivos para los combustibles fósiles? No siempre se trata de dinero.

Por ejemplo, en Colombia, un gran incentivo es que los eléctricos pueden circular todos los días, mientras que los autos a combustión solo día por medio. Eso ya hace muy atractiva la opción eléctrica, necesitarías dos vehículos a combustión para reemplazar uno eléctrico. También hay beneficios fiscales, como no pagar el 19% de IVA y otras ventajas, como acceso a ciertas zonas de la ciudad, estacionamiento gratis o carga gratuita en Europa.

En Chile, además, se discute el permiso de circulación. Actualmente se aplica con un calendario fijo, pero lo que proponemos con la ANAC es un calendario móvil, que quien compre un auto eléctrico hoy tenga ocho años de beneficio en el permiso de circulación, sin que esto termine en 2031. Hoy, la gente que compra un auto solo recibe seis años de descuento, y nos gustaría extenderlo para que todos los compradores tengan los ocho años completos.