

Fecha: 11-06-2025
Medio: El Mercurio
Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: Tesla revela sus planes de crecimiento en Chile y afirma que la guerra comercial “no nos ha afectado”

Pág.: 9
Cm2: 627,9

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: ☐ No Definida

MARCO GUTIÉRREZ V.

A nivel mundial, la compañía automotriz y de tecnología Tesla enfrenta escenarios difíciles. A recientes datos de caídas en sus ventas en Europa, China y Estados Unidos, se sumaron las noticias sobre el desencuentro entre su fundador, Elon Musk, y el Presidente de EE.UU., Donald Trump, luego de que el primero dejara sus funciones en el Departamento de Eficiencia Gubernamental (DOGE).

Las diferencias entre el mandatario y el empresario —quienes hasta hace poco parecían grandes aliados— han golpeado las acciones de Tesla, que hoy se cotizan en US\$ 326,09 y acumulan una baja de 19,25% en el año.

En Chile, en tanto, la compañía lleva poco más de un año operando y se instaló en los primeros lugares de ventas de vehículos eléctricos, junto a la china BYD y Volvo. Ello, bajo la conducción de su gerente general, Agustín Amoretti, quien conversó con “El Mercurio” sobre el desempeño de la firma en el país, sus planes de crecimiento, el futuro de la electromovilidad en el mercado local y la situación comercial global.

Antes de dar su primera entrevista a un medio escrito como gerente general de Tesla en Chile, Amoretti se subió a un vehículo eléctrico de la marca junto a “El Mercurio”. Mostró algunas de las particularidades de estos modelos, por ejemplo, la conducción en modo “piloto automático” —sin intervención del chofer— a la máxima velocidad que permite la avenida Presidente Kennedy.

Este ejecutivo argentino (mendocino), ingeniero industrial con estudios en su país natal y en Francia, lleva 20 años viviendo en Chile. Antes trabajó en Shell Chile —entre otras firmas— y llegó a comandar Tesla al único país de Sudamérica donde está presente esa empresa, tras postular al cargo vía LinkedIn, donde compitió con otros 6.500 interesados.

Si bien la marca se lanzó en nuestro país a fines de enero de 2024, recién en abril de ese año

Agustín Amoretti, gerente general en el país de la firma de vehículos eléctricos:

Tesla revela sus planes de crecimiento en Chile y afirma que la guerra comercial “no nos ha afectado”

• Empresa construirá una red de carga en la Ruta 5 con puntos cada 200 kilómetros.

materializó sus primeras entregas. A la fecha lleva más de 1.300 unidades colocadas. Sus modelos (Model 3 y Model Y) transitan entre los \$39,9 millones y \$49,9 millones y se pueden cargar en una casa en seis horas, a un costo de \$12.000, lo que permite circular unos 500 kilómetros.

A mayo de 2025, la marca totaliza 412 autos vendidos y espera superar las 1.000 unidades comercializadas este año, sobrepasando las colocadas en 2024. En ese plan de crecimiento está construyendo su primer local —de 250 metros cuadrados— en el Alto Las Condes, que estará listo en septiembre próximo. En ese mall y en el Parque Arauco cuenta con puntos de exhibición en los pasillos.

También en los próximos dos años planea desarrollar una red de cargadores de alta velocidad en la Ruta 5, y en igual lapso espera comenzar en el país la venta del robot Optimus y del taxi autónomo Cybercab.

Antirrobo y cargadores

Según el ejecutivo, quienes tienen un Tesla ahorran mensualmente, respecto de unidades a gasolina del mismo valor, unos \$400 mil. Ello, considerando el menor gasto en combustible, permiso de circulación y seguro. Señala que el seguro de los Tesla es más barato porque es un “auto que no se

puede robar”.

—¿Por qué dice que no se puede robar, considerando que la sustracción de vehículos es un tema diario en Chile?

“No se puede robar porque el auto está todo el tiempo conectado a internet, con una eSIM, no una SIM física que se puede quitar, y eso es inviolable. En caso de que te roben el auto y el celular, tú te conectas con el teléfono de cualquier amigo a tu aplicación, sabes dónde está el auto, puedes bajarle la velocidad al vehículo y trabarlo. Ello, junto con solicitar a los carabineros que lo vayan a buscar”.

—¿Puede crecer más el mercado de autos eléctricos en Chile, que hoy explica apenas 1,7% del total de ventas de vehículos?

Agustín Amoretti indicó que el nuevo local en el Alto Las Condes estará listo en septiembre.



“Nosotros no vemos como competencia a otros autos eléctricos. A nosotros nos interesa ir a competir contra los autos de combustión”.

AGUSTÍN AMORETTI
GERENTE GENERAL DE TESLA EN CHILE

“El crecimiento va a ser exponencial. Por varios motivos. Uno, porque todas las marcas están trayendo autos eléctricos. De las 70 firmas que se comercializan en Chile, 50 están impulsando estos modelos. Después, Tesla habilitará una red de supercargadores a nivel nacional. Hoy está el problema del huevo o la gallina, pues no me compro el auto eléctrico porque no tengo una red donde cargarlo cuando viajo, pero ahora existirá. Por otra parte, está la exigencia legal, ya que será obligatorio dentro de 10 años la comercialización de vehículos eléctricos. Entonces, las proyecciones van a ser increíbles”.

—¿Cuál es el plan de su red de cargadores?

“Básicamente, vamos a tener una red de superchargers (alimentan en 15 minutos la batería, desde 20% a 80%). Ya tenemos los dos primeros, en Curaua y Quilicura, pero vamos a conectar toda la Ruta 5. Tendremos

centros de carga cada 200 kilómetros y en cada uno habrá cuatro cargadores. Empezaremos este mismo año. En total esperamos ver 20 o 30 puntos”.

—¿Tienen acuerdos con empresas de estaciones de servicios?

“No puedo hacer comentarios”.

—¿Pero ese sería el formato o será un desarrollo propio, en terrenos de ustedes?

“Estamos evaluando hacer partnerships con actores locales”.

Conflicto arancelario

—¿Cómo visualiza los efectos de la guerra comercial en Chile? ¿Lo han debatido? ¿Le genera algo a Tesla, considerando que en Chile compiten estrechamente con la marca china BYD?

“Por suerte, de momento, no nos ha afectado en absoluto. Aquí en Chile estamos muy alejados de esa pelea”.

—¿Pero en cuanto a, por ejemplo, que se genere un sobrestock en algún punto del mundo y eso llegue a Chile?

“Yo creo que somos un país chico como para estar absorbiendo sobrestocks mundiales. Pero lo que puedo decir es que la demanda no ha sido afectada aquí en Chile y seguimos teniendo una muy buena recepción de todos nuestros clientes. No veo que las tasas estén afectando para nada nuestros precios porque eso es un flujo comercial entre China y Estados Unidos”.