



El auto híbrido enchufable empieza a conquistar a los compradores

Los concesionarios afirman que muchos compradores de autos eléctricos siguen queriendo la seguridad de un motor de gasolina. Así, las empresas automovilísticas están encontrando más razones para ofrecer híbridos enchufables, que ofrecen otra vía más allá de los VE completos para cumplir las normas estadounidenses más estrictas sobre contaminación del tubo de escape.

Christopher Otts /
THE WALL STREET JOURNAL

El híbrido enchufable, durante mucho tiempo una tecnología marginal en el sector del automóvil, está ganando adeptos. Mientras los fabricantes de automóviles ralentizan sus planes de lanzar más vehículos totalmente eléctricos (VE) en respuesta a un interés de los consumidores menor de lo esperado, son cada vez más los que apuestan por los híbridos enchufables, que funcionan con baterías durante unos 30 o 40 kilómetros antes de volver a funcionar

con un motor de gasolina.

Esta tecnología lleva más de una década en el mercado, pero sus ventas no habían despegado hasta hace poco. Algunos fabricantes de automóviles evitaron ofrecerlos por el costo añadido y la complejidad de la ingeniería, ya que básicamente requieren dos formas de propulsar el auto, empaquetadas bajo un mismo capó. El número relativamente pequeño de modelos disponibles también era más caro que los autos de gasolina, lo que limitaba su atractivo.

Ahora, las empresas automovilísticas están encontrando más razones para ofrecer híbridos enchufables, que ofrecen otra vía

más allá de los VE completos para cumplir las normas estadounidenses más estrictas sobre contaminación del tubo de escape.

Ford Motor dijo la semana pasada que había cancelado sus planes de crear un SUV grande totalmente eléctrico y que, en su lugar, ofrecería versiones híbridas, que podrían incluir modelos enchufables.

El número de modelos híbridos enchufables a la venta en Estados Unidos casi se ha duplicado desde 2019, hasta 47, según el sitio de investigación automotriz Edmunds. Estos incluyen marcas conocidas, como el Toyota RAV4 y Ford Escape SUV compactos.

Los concesionarios afirmaron que algunos

compradores de autos eléctricos siguen queriendo la seguridad de un motor de gasolina. Los compradores también se están dando cuenta de que, gracias a las importantes ayudas de los fabricantes de automóviles y del gobierno federal, los híbridos enchufables pueden ser a veces la opción más barata.

Bria Adams, bombera de 28 años del centro de Massachusetts, se consideraba una "detractora" de los vehículos eléctricos. Sin embargo, la primavera pasada se lanzó en pos de un Jeep Wrangler híbrido enchufa-

SIGUE ►►



SIGUE ►►

ble en su concesionario local, cuyo alquiler era unos US\$ 200 al mes más barato que el de los SUV de gasolina que había visto.

Adams señala que el Jeep es sorprendentemente silencioso cuando funciona con electricidad. "Sin duda, ha sido un cambio con respecto a las camionetas que he conducido casi toda mi vida", sostuvo.

A principios de la década de 2000, Toyota Motor popularizó los híbridos convencionales con su Prius original, que combina una pequeña batería y un motor para ayudar al motor de gasolina y mejorar la eficiencia del combustible. Los híbridos enchufables, como el Prius Prime, llevan el concepto más allá, con baterías lo bastante grandes como para alimentar el coche sólo con electricidad en trayectos cortos.

Hace unos años, los híbridos enchufables parecían destinados a desaparecer mientras la industria se apresuraba a desarrollar vehículos eléctricos completos. Ahora, algunos fabricantes les están dando otra oportunidad, en parte porque la demanda de VE ha sido menor de lo esperado.

Por ejemplo, General Motors fue una de las primeras empresas en ofrecer un híbrido enchufable con el lanzamiento en 2010 del Chevrolet Volt. El fabricante de Detroit retiró el Volt en 2019, declarando su futuro en los vehículos eléctricos. Ahora GM planea traer de vuelta los híbridos enchufables, a partir de 2027.

Las ventas de híbridos enchufables en Estados Unidos aumentaron un 59% en el primer trimestre de este año respecto al año anterior, y su cuota en el mercado global -aunque sigue siendo pequeña- se ha duplicado aproximadamente desde 2022, hasta el 2,4%, según un estudio de Cox Automotive.

Esta tecnología está creciendo a un ritmo más rápido en todo el mundo, con China a la cabeza, donde se prevé que los híbridos enchufables representen el 15% del mercado este año, según la consultora AlixPartners.

En Estados Unidos, gran parte del crecimiento de los híbridos enchufables se ha debido a la normativa, según los analistas.

Solo el Jeep Wrangler y el Grand Cherokee representaron alrededor de un tercio de las ventas de híbridos enchufables en Estados Unidos durante la primera mitad de 2024, de acuerdo a los datos de la firma de investigación Motor Intelligence.

Sin embargo, existe una "demanda natural limitada" entre los clientes de Jeep para la autonomía eléctrica en sus robustos SUV, explicó John Morrill, propietario de Planet Chrysler Jeep Dodge en Franklin, Massachusetts. Las ventas de los Jeep enchufables se apoyan en descuentos "muy agresivos" del fabricante de hasta US\$ 12.000 por vehículo, además de un crédito fiscal federal de US\$ 7.500 si los vehículos se alquilan, detalló.

"Mucha gente viene y dice: 'No quiero un híbrido'", indicó Morrill. Pero después de que el vendedor les explique que es US\$ 70 más barato al mes que la versión de gasoli-

na, "dicen: 'Me quedo con el híbrido'".

El fabricante mundial de automóviles Stellantis, matriz de Jeep, Ram, Dodge y Chrysler, ha pagado cuantiosas multas federales por incumplir las normas sobre emisiones en el pasado, un subproducto de su gama de vehículos sedientos de combustible. La empresa, que este año ha empezado a vender un vehículo totalmente eléctrico en EE.UU., está apostando por los híbridos enchufables para cumplir las leyes estatales y federales.

En los últimos años, Stellantis ha limitado las existencias de Jeep normales de gasolina para Morrill y otros concesionarios de una docena de estados que han adoptado las normas de emisiones más estrictas de California.

"Los híbridos enchufables equilibran la necesidad de reducir las emisiones de los vehículos y ofrecen a los consumidores un punto de entrada a los vehículos electrificados", manifestó un representante de Stellantis.

Ahora, los cambios en la normativa federal garantizarán que más híbridos enchufables lleguen al mercado en los próximos años, afirmaron ejecutivos y analistas del sector del automóvil.

En marzo, la Agencia de Protección del Medio Ambiente (EPA) estableció nuevos umbrales de emisiones de gases de escape para reducir la contaminación en los modelos de los años 2027 a 2032. Según la EPA, los híbridos enchufables podrían desempeñar un papel más importante de lo previsto en un principio para ayudar a la industria a alcanzar esos objetivos.

Principalmente debido a las normas de la EPA, Toyota ampliará su línea de híbridos enchufables del RAV4 y Prius, mientras que los plug-ins más ampliamente disponibles, dijo David Christ, vicepresidente del grupo de Toyota Motor North America.

El gigante automovilístico alemán Volkswagen está estudiando seriamente la posibilidad de incluir híbridos enchufables en su gama estadounidense, según Lyndon Lie, vicepresidente ejecutivo de Volkswagen Group of America. Por ahora, es un mejor negocio que los vehículos eléctricos, aseguró.

"Se puede ganar dinero con un híbrido enchufable o al menos alcanzar el punto de equilibrio... y dar al cliente algo con lo que se sienta más cómodo", dijo.

Los híbridos enchufables tienen sus detractores. Algunos defensores de las energías limpias dicen que tienen menos beneficios medioambientales de los que se anuncian, porque muchos conductores no los enchufan y dependen sobre todo del motor de gasolina.

Adams, sin embargo, carga habitualmente su Wrangler en el parque de bomberos y le encanta ahorrar gasolina. "Y siento que estoy haciendo un poquito por el medio ambiente", sostuvo. "Un poquito", agregó. **WSJ**

Traducido del idioma original por PULSO.