



WSJ

CONTENIDO LICENCIADO POR THE WALL STREET JOURNAL

SEAN MCCLAIN
The Wall Street Journal

Tendencia en los valores pone en apuros a dueños y concesionarias: Los vehículos eléctricos usados se venden ahora a precios de oferta

La aguda caída en su valor contrasta con el mercado de automóviles de segunda mano en general.

Los automóviles eléctricos han pasado de ser una compra cara a ser una de las mayores ofertas en las partidas de autos usados, a medida que los valores de reventa de los vehículos se han venido abajo.

Hace dos años, algunos modelos de autos eléctricos usados se vendían tanto o más que los nuevos, debido a una crisis en la cadena de suministro que resultó en una escasez general de automóviles.

Ahora, la dinámica ha cambiado. Los lotes de las concesionarias están llenos de vehículos eléctricos sin venderse, y las empresas automotrices —en gran medida lideradas por Tesla— han reducido radicalmente los precios de los nuevos modelos en un esfuerzo por venderlos.

Los descuentos en los nuevos vehículos eléctricos han ayudado a apuntalar las ventas débiles. Los acuerdos de financiamiento elevaron las distribuciones de Tesla en todo el mundo en el tercer trimestre, lo que ha dado marcha atrás a las caídas a principios de año.

Sin embargo, la avalancha de descuentos ha hecho que los precios de los vehículos eléctricos de segunda mano se hundan, lo que agrava los desafíos que enfrenta la industria automotriz mientras su gran apuesta por la tecnología de baterías sigue fallando.

En septiembre, el precio de venta promedio de un vehículo eléctrico de tres años era de alrededor de US\$ 28.400, inferior al de un vehículo con motor bencinero de la misma edad y una caída de un 25% desde principios de 2023, según el sitio web de venta de automóviles Edmunds. La abrupta caída en el precio de los vehículos eléctricos de segunda mano contrasta con el mercado más amplio de autos usados, en el que los valores se han mantenido estables durante el mismo periodo, según datos de la firma.

La fuerte baja en los precios de los vehículos eléctricos usados posiblemente podría aumentar su atractivo para aquellos compradores que se atienen a un presupuesto, indican analistas. Al mismo tiempo, muchos dueños actuales que pagaron una prima por sus automóviles ahora tienen dificultades con sus préstamos, debiendo más de lo que vale su auto.

Entre los más afectados se en-



Vehículos eléctricos e híbridos usados en venta en Fremont, California.

contran algunos dueños de un Tesla.

El año pasado, el principal vendedor de vehículos eléctricos del mundo redujo los precios hasta en un tercio de algunos modelos nuevos en EE.UU., lo que llevó a otros fabricantes de automóviles a responder con sus propias rebajas. Además de eso, en enero, la compañía de arrendo de autos Hertz se deshizo de una gran parte de su flota de Tesla en el mercado de autos usados, lo que deprimió aún más los valores, precisaron analistas y concesionarias.

Dentro del último año, el precio de lista promedio de un Model 3 y Model Y usados —los modelos más populares de Tesla— bajó alrededor de un 25%, según datos del sitio web de listas de automóviles CarGurus.

“Siguieron bajando el precio de los automóviles, lo que aniquiló el mercado de vehículos eléctricos usados”, señaló Christian Lange, dueño de un Tesla Model 3 2018, el que había comprado totalmente nuevo. A principios de 2023, el vehículo estaba valorado en cerca de US\$ 35 mil, el equivalente más o menos a lo que debía por su préstamo.

Normalmente, los compradores producen valor neto en forma gradual en sus vehículos

a medida que hacen los pagos. Pero a Lange le sucedió lo contrario, porque las fuertes reducciones de precios en los Tesla nuevos hicieron también que su vehículo valiera menos. A principios de este año, el valor del Tesla de Lange había caído tanto que valía US\$ 10 mil menos que lo que debía por su préstamo. Frustrado con Tesla, Lange contó que cambió su Model 3 por un Kia EV9. Tesla no respondió a una solicitud de entregar algún comentario.

A medida que el interés de los compradores en los vehículos eléctricos ha seguido disminuyendo este año, los fabricantes de automóviles se han vuelto más enérgicos con sus promociones de ventas para los nuevos modelos, ofreciendo contratos de arrendamiento baratos y acuerdos de financiamiento con tasas bajas de interés que están debilitando la demanda en las concesionarias de autos usados.

Algunas marcas están reduciendo los pagos de los vehículos eléctricos nuevos al aplicar un crédito fiscal de US\$ 7.500 disponible para aquellas compras directamente al contrato de arrendamiento.

Como resultado, el pago men-

sual promedio por el arrendo de un auto eléctrico ha bajado de US\$ 950 a principios del año pasado a US\$ 582 en agosto, según Edmunds. Esa cifra sería aproximadamente comparable con lo que uno pagaría cada mes por un préstamo para un vehículo eléctrico usado de US\$ 28 mil, indicó Ivan Drury, director de informaciones de la firma.

“La mayor competencia para los vehículos usados de uno o dos años es en toda la partida. Es la versión totalmente nueva”, señaló Drury, al referirse a los vehículos eléctricos de segunda mano.

STOCK
En EE.UU. los lotes de las concesionarias están llenos de vehículos eléctricos sin venderse.

El contrato de arrendamiento se ha convertido rápidamente en el método más popular para comprar un vehículo eléctrico nuevo. A principios del año pasado, el 16% de las ventas de estos en las concesionarias eran arrendamientos, según Edmunds. En estos momentos, la cifra es de casi un 80%.

Los ejecutivos del sector reconocen que interpretaron mal el mercado, y ese error de cálculo está pasando la cuenta en los precios de vehículos eléctricos usados. Para limitar la oferta, las empresas automotrices están echando pie atrás en cuanto a sus ambiciones, por lo tanto están reduciendo la producción y



Este año, Hertz vendió una gran parte de su flota de Tesla al mercado de autos usados, lo que deprimió los valores de los vehículos eléctricos.

postergando los planes de expansión. Algunas también están tomando precauciones con sus contratos de arrendamiento de vehículos eléctricos para preservar los valores de reventa.

“No queremos terminar en una situación en que estemos produciendo solo para un objetivo, y no haya demanda”, manifestó el jefe de finanzas de General Motors, Paul Jacobson, en una teleconferencia con analistas en julio. “Tiene consecuencias de valor residual que se quedan con usted por un largo, largo tiempo”.

Los precios en el mercado de segunda mano también se han visto afectados por un nuevo crédito fiscal federal para las compras de vehículos eléctricos usados. El crédito de US\$ 4 mil, que se estableció a principios del año pasado, solo se aplica a los automóviles eléctricos que se venden por menos de US\$ 25 mil, una exigencia que ha llevado a algunos concesionarios a reducir el precio para quedar bajo esa cantidad, dicen analistas.

Dave Katarski, jefe de operaciones de Feldman Automotive Group, un gran grupo de concesionarias en Michigan, señaló que sus locales han estado vendiendo más de 200 autos eléctricos usados al mes, un aumento significativo en relación con un año atrás.

El crédito fiscal para los mencionados vehículos usados ha contribuido a estimular el interés entre los consumidores, junto con una afluencia de Tesla baratos que antes pertenecían a Hertz, agregó. “Estamos viendo

que un sinnúmero de personas se interesa en ellos cuando pueden financiarlos”, comentó Katarski.

Igualmente, hay algunas señales inquietantes. Un estudio de Edmunds de valores de permuta de vehículos eléctricos mostró que en agosto los dueños en promedio debían alrededor de US\$ 10 mil más que lo que costaba el auto; más que los US\$ 8 mil que debían a principios de 2023.

El abrupto aumento en los contratos de arrendamiento de automóviles eléctricos también podría tener consecuencias a largo plazo, observó Kevin Roberts, jefe de informaciones de la industria en CarGurus.

Aunque esto ayuda a aliviar la acumulación de inventario ahora, es probable que resulte en una avalancha de vehículos eléctricos usados de vuelta al mercado en dos a tres años. Esta ola potencial podría ejercer más presión a la baja sobre los precios, indicó Roberts. Los fabricantes de automóviles como también los prestadores, quienes poseen los vehículos arrendados, estarían en una situación difícil por cualquier pérdida que hubiera debido a caídas más fuertes de lo esperado en los valores de reventa.

“No hay una forma positiva de exponer esto”, manifestó Drury, de Edmunds, y agregó que el 77% de los vehículos eléctricos de las concesionarias eran arrendados. “El problema es que esos están volviendo”.

Mike Colias colaboró con este artículo. Traducido del inglés por “El Mercurio”.