

# El sueño marchito de un auto eléctrico americano barato

**Peter Rawlinson**, CEO de Lucid, afirma que el mercado apesta, mientras Elon Musk orienta Tesla hacia los autos sin conductor. Abandonar la idea de un auto de US\$25.000 supone un duro golpe para quienes apostaban a que la electrificación del automóvil iba camino de producirse de la noche a la mañana.

Tim Higgins /  
THE WALL STREET JOURNAL

**E**l sueño de un vehículo eléctrico (VE) de US\$25.000 para los conductores estadounidenses está en apuros. Elon Musk, CEO de Tesla, lo ha abandonado. Es poco probable que el presidente electo Donald Trump ayude. Y la economía actual de la industria automovilística estadounidense no lo apoya.

El problema clave: Estados Unidos ya no vende autos nuevos baratos.

¿Por qué iba un fabricante de automóviles a ofrecer un vehículo eléctrico -con toda esa costosa tecnología- a un precio que es la mitad de lo que cuesta un vehículo nuevo medio hoy en día?

“Creo que tener un modelo normal de US\$25.000 no tiene sentido”, dijo Musk hace unas semanas. “Sería una tontería”, afirmó.

Sí, el CEO dice que Tesla sigue trabajando en un robotaxi de US\$25.000 que llegará en 2026. Pero para aquellos que no creen que sus autos sin conductor vayan a llegar para entonces, o para los que sólo quieren comprar un nuevo vehículo eléctrico de US\$25.000 con volante y pedales, no hay suerte.

Musk no es el único que ve con malos ojos la fabricación de un vehículo eléctrico barato para Estados Unidos.

“Ese mercado apesta”, nos señaló Peter Rawlinson, consejero delegado de Lucid Motors, a mi colega Christopher Mims y a mí para nuestro nuevo *podcast*, llamado “Nombres atrevidos”.

Lucid, que ha comenzado a tomar pedidos para su próxima versión de US\$90.000 del nuevo SUV eléctrico llamado Gravity, tiene como objetivo sacar un vehículo de tamaño medio más asequible para competir contra el Tesla Model Y a finales de 2026. Se dice que ese vehículo costará menos de US\$50.000, pero un VE barato es algo que Rawlinson dijo que sólo apoyaría licenciando su tecnología a otra empresa.

“Te metes en la fabricación en masa: márgenes terribles y bajos”, aseguró sobre los VE de bajo precio. “Instalar la base de fabricación para millones de estas unidades tiene poco sentido para mí”, agregó.

Abandonar la idea de un auto de US\$25.000 supone un duro golpe para quienes apostaban a que la electrificación del automóvil iba camino de producirse de la noche a la mañana, con



VE para todos los bolsillos sustituyendo a las decenas de millones de vehículos que circulan por las carreteras.

En su lugar, hemos vuelto a creer que la transición, al menos en Estados Unidos, va a ser más lenta.

Musk puso patas arriba la industria automovilística hace casi dos años con sus increíbles afirmaciones sobre la capacidad de Tesla para recortar costos, mientras trataba de desarrollar un VE de menor precio y, al mismo tiempo, iniciaba una guerra de precios recortando los precios de la berlina Model 3 y del vehículo deportivo utilitario Model Y.

Sus rivales, para no quedarse rezagados respecto a Tesla y sus pretensiones, ahora descartadas, han apostado por sus propios vehículos eléctricos baratos. Pero sus esfuerzos más amplios por electrificar se han topado con problemas. Ford Motor, por ejemplo, anunció el mes pasado que interrumpía la producción de su F-150 Lightning eléctrico, cuyo precio inicial ronda los US\$63.000, en medio de una caída de la demanda.

La ralentización del ritmo de crecimiento de las ventas de vehículos eléctricos ha complicado el panorama. También lo ha hecho la creciente anticipación de que la nueva administración Trump eliminará los créditos fiscales federales que han hecho que los VE sean más asequibles para los compradores. El auto más barato que Tesla vende actualmente en Estados Unidos comienza en alrededor de US\$43.000 o US\$35.500, con un crédito fiscal federal de US\$7.500.

Fabricar y vender un auto barato en Estados Unidos -siendo VE o no- ya era difícil.

Para empezar, los beneficios pueden ser escasos. Y eso antes de añadir las costosas baterías a la ecuación, antes de que la inflación disparara los precios de todo y antes de que los rivales chinos se volvieran muy, muy buenos fabricando sus propios vehículos eléctricos muy, muy baratos.

Se ha prestado mucha atención al hecho de que los autos nuevos, como todo en la actualidad, cuestan mucho más que antes.

El precio medio de transacción de un vehículo nuevo vendido en Estados Unidos el mes pasado fue de US\$48.623, según Kelley Blue Book, unos US\$10.000 más que en 2019, antes de la pandemia.

Hace una década, alrededor del 40% de las transacciones de vehículos nuevos en Estados Unidos eran inferiores a US\$25.000, incluidos incentivos y descuentos, según la investigadora J.D. Power. Este año, esa cifra es del 9%.

En 2020, cuando Musk avivó el entusiasmo por un auto de US\$25.000 que dijo que estaba en ciernes, el mercado de vehículos nuevos en Estados Unidos era una cosa muy diferente. Incluso entonces, aproximadamente una cuarta parte de las transacciones de vehículos nuevos eran por menos de US\$25.000.

Un año después, según J.D. Power, era del 15%. Luego cayó al 6%, antes de repuntar ligeramente este año, ya que las empresas automovilísticas ofrecieron ofertas para ayudar a mover los vehículos, mientras que los tipos de interés más altos dificultaban la compra de un auto para algunos.

¿Qué ha ocurrido? La pandemia. Los precios se dispararon, primero por la escasez de oferta y luego porque los fabricantes ajustaron su

gama para eliminar los vehículos menos rentables.

“Como los fabricantes de automóviles estaban maximizando los beneficios durante la era de la crisis de la cadena de suministro, se va a dar prioridad a los vehículos más grandes, los vehículos más caros con sus márgenes más altos”, me indicó Tyson Jominy, vicepresidente de datos y análisis de J.D. Power. “Ahora simplemente no tenemos” estos modelos más baratos, manifestó.

En la actualidad, sólo cuatro modelos representan más de dos tercios de todos los vehículos con precios de venta al público inferiores a US\$25.000 en Estados Unidos: el Corolla de Toyota, el Forte de Kia, el Sentra de Nissan y el Trax de Chevrolet.

No es que la gente no quiera autos baratos. Ahora, muchos se limitan a comprar autos usados.

Lo que revuelve el estómago a los ejecutivos occidentales del sector del automóvil es que podrían haber dejado inadvertidamente un enorme hueco a sus rivales chinos, que han demostrado su capacidad para fabricar vehículos eléctricos baratos que los consumidores de fuera de Estados Unidos están devorando.

Aunque Trump ha prometido aranceles aún más elevados para impedir la entrada de importaciones chinas, el presidente electo ha sugerido que podría estar abierto a que los fabricantes de automóviles chinos establecieran fábricas en Estados Unidos., aunque tal medida significaría que sus costos laborales seguramente aumentarían en comparación con los que están acostumbrados a pagar en su país.

Sin embargo, incluso para Musk, el mundo parece estar cambiando rápidamente. Ha dicho que las ventas de Tesla podrían aumentar hasta un 30% el año que viene ofreciendo versiones más baratas de los modelos existentes.

“La cantidad de trabajo necesario para fabricar un auto de bajo costo es increíblemente alta”, comentó Musk a los analistas en octubre. “Es más difícil reducir un 20% el costo de un auto que diseñarlo y construir toda la fábrica, es insostenible”, planteó.

Y añadió: “No se hacen muchas películas sobre los héroes que consiguen reducir el 20% del costo de un auto, pero déjenme decirles que debería hacerse”. WSJ

**Traducido del idioma original por PULSO.**