

WSJ

CONTENIDO LICENCIADO POR
 THE WALL STREET JOURNAL

TIM HIGGINS
 THE WALL STREET JOURNAL

El sueño de un vehículo eléctrico de US\$ 25 mil para los conductores estadounidenses está en problemas.

Elon Musk lo ha abandonado. Es poco probable que el Presidente electo Donald Trump lo ayude. Y la actual economía de la industria automotriz estadounidense no lo respalda.

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

¿Por qué algún fabricante automotor ofrecería un vehículo eléctrico —con toda esa tecnología costosa— a un precio que sería la mitad de lo que vale un vehículo nuevo promedio en estos días?

“Creo que tener un modelo estándar de US\$ 25 mil no tiene sentido”, aseveró Musk hace algunas semanas. “Sería absurdo”.

Sí, el director ejecutivo afirma que Tesla sigue trabajando en un robotaxi de US\$ 25 mil que llegará en 2026. Pero para aquellos que no creen que sus autos sin conductor vayan a ser una realidad para entonces o para los lujos que solo quieren comprar un vehículo eléctrico nuevo de US\$ 25 mil con un volante y pedales, no hay suerte.

Musk no está solo en cuanto a tener una visión poco favorable de la fabricación de un vehículo eléctrico barato para EE.UU.

“Ese mercado es horrible”, aseguró Peter Rawlinson, jefe ejecutivo de Lucid Motors, tanto a mí como a mi colega Christopher Mims durante nuestro nuevo podcast llamado “Bold Names”.

Lucid, el que empezó a recibir pedidos para su próxima versión de US\$ 90 mil del nuevo SUV eléctrico llamado Gravity, pretende sacar un vehículo de tamaño medio más asequible para competir contra el Tesla Model Y a fines de 2026. Se dice que ese vehículo va a costar menos de US\$ 50 mil, pero un vehículo eléctrico barato es algo que Rawlinson, según señaló, solo apoyaría si licencia su tecnología a otra compañía.

“Ese mercado es tristemente conocido porque entra en una fabricación en masa; márgenes bajos, terribles”, manifestó, al referirse a los vehículos eléctricos de bajo precio. “Instalar la base de fabricación para millones de estas unidades tiene poco sentido para mí”.

Abandonar la idea de un automóvil de US\$ 25 mil significa un golpe para aquellos que estaban

Transición a la electromovilidad se ralentiza:

Se apaga el sueño de un auto eléctrico estadounidense barato

“Ese mercado es horrible”, dice el jefe ejecutivo de Lucid, Peter Rawlinson, mientras Elon Musk le da un giro a Tesla y lo orienta hacia los automóviles sin conductor.



Un prototipo de robotaxi Cybercab en una tienda Tesla en San José, California, este mes.



La empresa Lucid Motors es dirigida por Peter Rawlinson

apostando a que la electrificación del automóvil estaba en vías de ser realidad aparentemente de la noche a la mañana; que vehículos eléctricos al alcance de todos los bolsillos reemplazarían a las decenas de millones de vehículos en las carreteras.

En cambio, hemos vuelto a la creencia de que la transición, al menos en EE.UU., va a ser más lenta.

Musk cambió drásticamente la industria automotriz hace casi dos años con sus increíbles afirmaciones sobre la capacidad de Tesla para reducir costos mientras trataba de desarrollar un vehículo eléctrico de precio más bajo, mientras al mismo tiempo iniciaba una guerra de precios al bajar los precios del sedán Model 3 y el SUV Model Y.

Los competidores, para no quedarse atrás de Tesla y sus afirmaciones ahora descartadas, han apuntado a sus propios vehículos eléctricos baratos. Pero

sus esfuerzos más amplios para electrificar se han topado con problemas. Ford Motor, por ejemplo, el mes pasado informó que había suspendido la producción de su F-150 Lightning eléctrico, el que parte en US\$ 63 mil aproximadamente, en medio de la caída de la demanda.

Una desaceleración en el índice de crecimiento de las ventas de vehículos eléctricos ha complicado el panorama. Igualmente lo ha complicado el hecho de que se prevé que el nuevo gobierno de Trump eliminará los créditos fiscales federales que han hecho que los mencionados vehículos sean más asequibles para los compradores. El auto más barato que vende Tesla actualmente en EE.UU. parte en cerca de US\$ 43 mil; o US\$ 35 mil con un crédito fiscal federal de US\$ 7.500.

Construir y vender un automóvil barato para EE.UU. —eléctrico o no— ya era difícil.

Para empezar, las ganancias pueden ser escuálidas. Y eso es antes de agregar las baterías caras a la ecuación, antes de que la inflación elevara los precios de todo, y antes de que los competidores chinos se volvieran realmente muy buenos en la fabricación de vehículos eléctricos propios realmente muy baratos.

Gran parte de la atención se ha centrado en el hecho de que los automóviles nuevos, al igual que todo en estos días, cuestan mucho más de lo que solían costar.

El precio de transacción promedio de un vehículo nuevo vendido en EE.UU. el mes pasado fue de US\$ 48.623, según Kelley Blue Book, aproximadamente US\$ 10 mil más que en 2019, antes de la pandemia.

Hace una década, alrededor del 40% de las transacciones de vehículos nuevos en EE.UU. era por menos de US\$ 25 mil, lo que incluía incentivos y descuentos, según el investigador J. D. Power. Este año, esa cifra es del 9%.

En 2020, cuando Musk avivó las llamas del entusiasmo por un

eliminar los vehículos poco rentables.

“Puesto que los fabricantes de automóviles estaban maximizando las ganancias durante la época de la crisis de la cadena de suministro, iban a dar prioridad a los vehículos más grandes, los más caros con sus márgenes más altos”, me dijo Tyson Jominy, vicepresidente de datos y análisis de J. D. Power. “Ahora simplemente no tenemos” estos modelos más baratos.

Hoy en día, solo cuatro modelos responden por más de dos tercios de todos los vehículos con precios minoristas sugeridos de menos de US\$ 25 mil en EE.UU.: Corolla de Toyota, Forte de Kia, Sentra de Nissan y Trax de Chevrolet.

No es que las personas no quieran autos baratos. Ahora, a muchos solo les queda comprar autos usados.

Lo que tiene revuelto el estómago de los ejecutivos automotores occidentales es que podrían haber dejado en forma inadvertida una enorme abertura para los competidores chinos, quienes han demostrado una habilidad para construir vehículos eléctricos económicos que los consumidores fuera de EE.UU. están devorando.

Si bien Trump prometió aranceles incluso más altos para no dejar entrar las importaciones chinas, el Presidente electo ha sugerido que podría estar abierto a que las empresas automotrices chinas establezcan fábricas en EE.UU.; aunque esa medida significaría que sus costos laborales seguramente aumentarían en comparación con aquellos a los que están acostumbrados en casa.

No obstante, incluso para Musk, el mundo parece estar cambiando rápidamente. Ha señalado que las ventas de Tesla podrían subir hasta un 30% el próximo año al ofrecer versiones más baratas de los modelos existentes.

“La cantidad de trabajo que se requiere para fabricar un automóvil de menor costo es increíblemente alta”, aseguró Musk a los analistas en octubre. “Es más difícil recortar un 20% del costo de un auto que diseñarlo y construir la fábrica completa primero que todo, es espantoso”.

Y agregó: “No hay muchas películas sobre los héroes que redujeron un 20% del costo de un auto, pero permítanme decirles, debería haber”.

Artículo traducido del inglés por “El Mercurio”.