GUERRA EN UCRANIA Los aliados ayudarán a Ucrania a reconstruir redes de gas y electricidad

OPINIÓN / LA COLUMNA

El futuro de la automoción lleva mucho tiempo escrito

por Enrique Dans · 30 noviembre, 2022 · 03:01 GUARDAR

Las noticias sobre el futuro de la automoción en todas sus facetas son cada vez más claras. Y como siempre, según para quién, más ilusionantes o más preocupantes.

Hace ya algunos años, unos alumnos propietarios de un negocio familiar con varios concesionarios de automóviles me preguntaron qué debían hacer con ellos, considerando las tendencias que yo apuntaba habitualmente en mis clases y artículos. Les dije que, desde mi punto de vista, **los concesionarios iban a ser un muy mal negocio**, y que aunque siempre hay posibilidades de obtener rentabilidades interesantes en sectores en declive, estábamos indudablemente en ese caso: un sector en declive.

Años después, no me arrepiento en absoluto de mi recomendación. Hace seis meses, una gran marca, Ford, comenzó a hablar de cómo **reestructurar su red de concesionarios** para fomentar las ventas de vehículos eléctricos. No es lo único que ha reestructurado: ha separado su división de vehículos eléctricos, Ford Model e, y los beneficios que obtiene la división de vehículos anticuados (perdón, de combustión), llamada Ford Blue, se dedican a financiar a la primera.

Hace cinco días, quien dijo lo mismo fue Stellantis, el conglomerado responsable de marcas como Peugeot, Alfa Romeo, Chrysler, Jeep, Citroën, Fiat, Dodge, Lancia, Opel, Maserati y varias más. Y aunque no digan que están deseando quitarse del medio el modelo de distribución mediante concesionarios, si **apuntan importantes cambios en el mismo de cara al futuro.**

¿Qué hay detrás de los cambios propuestos por las principales marcas de la automoción tradicional? En primer lugar, la evidencia de que **la transición al vehículo eléctrico está ya aquí**, que la irresponsable mentira de esos híbridos que circulaban casi todo el tiempo con su motor de combustión ya toca a su fin, y que en muy pocos años, en parte debido a las restricciones de la Unión Europea y en parte a consideraciones de rentabilidad, el mercado de vehículos nuevos será mayoritariamente eléctrico, pese a las terribles conspiranoias aventuradas durante tiempo por tantos ignorantes.

A estas alturas, todos aquellos que decían "ioh, dios mío, no habrá electricidad para todos!", o "¿qué haremos cuando se estropeen las baterías?", "¿cómo las reciclaremos?" o "¡habrá colas enormes de horas y horas para las recargas!" ya han evidenciado su ridículo y su nula habilidad para la previsión.

No solo hay electricidad de sobra, sino que las baterías no se estropean y no hay que cambiarlas salvo en casos muy aislados, se reciclan de maravilla y se usan para hacer nuevas baterías, e incluso en España, donde aún hay pocas estaciones de recarga (lógico cuando es de los países europeos más retrasados en ventas de vehículos eléctricos) se puede recargar fácilmente en 15 o 20 minutos en cualquier viaje: cuando los mercados se desarrollan, la oferta sigue a la demanda, y punto. La inmensa mayoría de las teóricas resistencias al vehículo eléctrico eran tonterías desinformadas sin base ni fundamento.

> *"La inmensa mayoría de las teóricas resistencias al vehículo eléctrico eran tonterías desinformadas"*

¡Oh, dios mío, son mucho más caros! Ya... ¿has echado bien las cuentas? ¿Has visto lo que te ahorras en gasolina, en revisiones y en recambios? Pues míralo, idealmente antes de cambiar de coche. Las empresas automovilísticas tradicionales sí han echado sus cuentas, y como podrás comprobar por su publicidad, **están literalmente locas por venderte un coche eléctrico.**

Pero más importante, esas marcas tradicionales están literalmente locas por alcanzar las economías de Tesla: se calcula que **Elon Musk** gana en torno a 15.000 dólares por cada coche que vende, más aún en los modelos más caros.

¿Cómo lo hace? Mediante economías de escala (muchas), y por supuesto, mediante un modelo de venta directa, sin concesionarios con los que repartir el margen. Pero además, es que **esos concesionarios le sobran**, porque los vehículos rara vez necesitan pasar por ellos. Con montar un servicio de atención desde el que cubrir un territorio muy grande, puede prácticamente dar servicio a domicilio, y le sigue saliendo mucho mejor.

Esas cuentas, para los fabricantes tradicionales, han sido una especie de epifanía. De la noche a la mañana, se han dado cuenta de que pueden **ganar más dinero vendiendo vehículos eléctricos** que con sus equivalentes de combustión.

[El futuro eléctrico del automóvil protagoniza el Foro Económico Valenciano]

Y por el momento, no se van a pasar a la venta íntegramente online como Tesla... Pero no será por falta de ganas. Reestructurarán sus relaciones, tratarán de eliminar la negociación de precios para proporcionar mejor experiencia al cliente, e intentarán, por un tiempo, compensar a los concesionarios por los servicios que ya no prestarán (o convencer a los clientes de que sí necesitan revisiones anuales, algo completamente innecesario en un vehículo eléctrico). Pero **el futuro no puede estar más claro**, para que lo lea quien lo quiera leer.

Todo ello, por supuesto, suponiendo que sepan hacer vehículos eléctricos competitivos, otra de esas profecías absurdas que nunca se cumplió: "cuando empiecen las compañías automovilísticas tradicionales a fabricar eléctricos, ya verás dónde queda Tesla". Ha pasado más de una década, y Tesla sigue manteniendo una ventaja sustancial en todos los ámbitos.

El **futuro de la automoción lleva ya mucho tiempo escrito**, y en él no caben unos vehículos contaminantes, ruidosos e ineficientes que funcionan con una tecnología inferior y desfasada. El futuro de la automoción es eléctrico, simplemente porque es una tecnología muy superior. Y quien no lo entienda, tendrá que estudiar más.

SIGUE LOS TEMAS QUE TE INTERESAN
AUTOMOCIÓN · COCHE ELÉCTRICO · COLUMNAS DE OPINIÓN

COMENTA

MÁS DE ENRIQUE DANS

- Las criptomonedas tienen futuro
  23 noviembre, 2022 - 02:56
- Telemedicina, el futuro que no ven los que protestan en Madrid
  16 noviembre, 2022 - 02:09
- ¿Twitter de pago? Musk no se equivoca
  9 noviembre, 2022 - 01:50
- Los dilemas de la moderación de contenidos
  2 noviembre, 2022 - 02:29

LOS ÚLTIMOS

CONVERGENCIA DIGITAL ESG
Mascarada en Twitter y neoesclavismo
Lluís Altés

EL ESPÍRITU SOPLA DONDE QUIERE
El coste de la energía y el niño que pidió la luna
Juan Ignacio Crespo

LAS SIETE Y MEDIA
Los privilegios del pensionista y del cotizante vasco
María Vega

LIBERALIA
El 'desastre' de la Sanidad madrileña
Lorenzo Bernaldo de Quirós

Ahora en portada

Sé el primero en comentar

Escribe tu comentario

NORMAS DE USO

ENVIAR

Operar con instrumentos financieros o criptomonedas conllleva altos riesgos, incluyendo la pérdida de parte o la totalidad de la inversión, y puede ser una actividad no recomendada para todos los inversores. Los precios de las criptomonedas son extremadamente volátiles y pueden verse afectadas por factores externos como el financiero, el legal o el político. Operar con apalancamiento aumenta significativamente los riesgos de la inversión. Antes de realizar cualquier inversión en instrumentos financieros o criptomonedas debes estar informado de los riesgos asociados de operar en los mercados financieros, considerando tus objetivos de inversión, nivel de experiencia, riesgo y solicitar asesoramiento profesional en el caso de necesitarlo.

Recuerda que los datos publicados en Invertia no son necesariamente precisos ni emitidos en tiempo real. Los datos y precios contenidos en Invertia no se proveen necesariamente por ningún mercado o bolsa de valores, y pueden diferir del precio real de los mercados, por lo que no son apropiados para tomar decisión de inversión basados en ellos. Invertia no se responsabilizará en ningún caso de las pérdidas o daños provocadas por la actividad inversora que relices basándote en datos de este portal. Queda prohibido usar, guardar, reproducir, mostrar, modificar, transmitir o distribuir los datos mostrados en Invertia sin permiso explícito por parte de Invertia o del proveedor de datos. Todos los derechos de propiedad intelectual están reservados a los proveedores de datos contenidos en Invertia.

© 2022 El León de El Español Publicaciones S.A.