



¿Fue acertada la apuesta de Toyota por los autos híbridos desde el principio?

POR FINANCIAL TIMES

Después de pasar la última década como los defensores más férreos de los vehículos híbridos en la industria automovilística, se podría perdonar a los ejecutivos de Toyota por sentirse reivindicados en cierta medida.

La tenaz determinación del fabricante de automóviles japonés de invertir miles de millones en vehículos híbridos que combinan baterías con el tradicional motor de combustión interna generó críticas tanto de inversionistas como de ambientalistas.

Los consumidores se resistirán a comprar coches totalmente eléctricos más caros, advirtió Toyota en repetidas ocasiones. Ahora, a medida que una combinación de precios obstinadamente altos y la preocupación por una infraestructura de carga inadecuada enfría el entusiasmo por los vehículos eléctricos de batería (BEV) en mercados desde Europa hasta Estados Unidos, lo que alguna vez se consideró una herejía de Toyota está siendo reevaluado.

Adam Jonas, un analista de Morgan Stanley, predijo con seguridad que una regulación gubernamental agresiva y la preferencia de los consumidores por modelos totalmente eléctricos extinguirían rápidamente el mercado híbrido, admitió este mes: "le debo una disculpa a Toyota".

Si bien la demanda de BEV ha aumentado en los últimos tres años, según datos compilados por Jato Dynamics, su participación en el mercado de automóviles nuevos

■ Se está reevaluando la postura del fabricante de automóviles japonés. Expertos advierten que los híbridos serán cada vez más importantes.

se redujo en el Reino Unido y el crecimiento de las ventas se desaceleró en Estados Unidos y Europa.

El cambio en el mercado ya ve fortalecidos los resultados de Toyota: las ventas de híbridos en el mayor fabricante de automóviles del mundo aumentaron casi 1 millón hasta 3,4 millones el año pasado, lo que ayudó a la empresa a elevar su previsión de beneficios operativos hasta la cifra récord de US\$33 mil millones en el ejercicio hasta marzo.

¿Mini renacimiento?

Los híbridos vienen en varias variedades. Los híbridos enchufables, o PHEV, pueden recorrer decenas de kilómetros únicamente con energía eléctrica y cargarse en

casa, aunque su gran batería significa que generalmente son caros. Los híbridos completos combinan una batería más pequeña y un motor tradicional que funcionan juntos, lo que los hace más baratos tanto para comprar como para operar.

La mayoría de la industria todavía cree que desarrollar BEV rentables es el objetivo a largo plazo más importante para los fabricantes de automóviles, pero el mini renacimiento de los híbridos está obligando a algunos a cambiar sus planes. En un mercado híbrido estadounidense dominado principalmente por Toyota, Honda y el dúo surcoreano formado por Kia y Hyundai, los fabricantes nacionales están compitiendo para ponerse al día.

El mes pasado, General Motors, que había eliminado en gran medida los híbridos enchufables de su gama, dijo que reintroducirá la tecnología al reconocer que los clientes estaban tardando más de lo esperado en adoptar modelos totalmente eléctricos.

Ford, que apostó por los híbridos como tecnología provisional, predice que sus ventas de este tipo de modelos aumentarán un 40% este año, el doble que el año pasado. Vendió más de 52.000 camionetas Maverick en 2023, lo que la convierte en el quinto híbrido más vendido en EEUU después de los modelos de Toyota y Honda.

"Nuestros datos muestran que los vehículos eléctricos son un destino claro para muchos clientes (...), pero va a llevar más tiempo del

que esperábamos hace 18 meses", dijo el director ejecutivo de Ford, Jim Farley, a los inversionistas este mes. "Los híbridos desempeñarán un papel cada vez más importante en la transición de nuestra industria y estarán aquí a largo plazo".

Se trata de una revisión notable del panorama anteriormente sombrío para los híbridos, que según Jessica Caldwell, jefa de conocimientos de Edmunds, un recurso en línea para compradores de automóviles, se ha pasado por alto como una estrategia puente porque "no se sentían sexys y geniales".

Su combinación de tecnología de baterías y motores tradicionales es fundamental para su atractivo para Toyota. Los híbridos permiten a los fabricantes de automóviles reducir las emisiones y al mismo tiempo prolongar los últimos años del motor de combustión que ha sido la fuente de ingresos de la industria durante el último siglo.

Vehículos rentables

Los híbridos completos son muy rentables, a menudo con márgenes de los dos dígitos que superan los de los coches híbridos enchufables o de motor tradicional, y ciertamente los BEV, que a menudo generan pérdidas.

Carlos Tavares, CEO de Stellantis, declaró al Financial Times que, si se aumentan las ventas de BEV a los "adictos a lo verde" y también se desplazan más híbridos, "se puede tener un impacto muy bueno en el planeta".

Las ventas de híbridos del mayor fabricante de automóviles del mundo aumentaron hasta 3,4 millones el año pasado, lo que ayudó a la empresa a elevar su previsión de beneficios.