

WSJ

CONTENIDO LICENCIADO POR
THE WALL STREET JOURNAL

TIM HIGGINS
The Wall Street Journal

Doug Field sonó muy parecido a Elon Musk cuando dio a conocer la estrategia de Ford Motor para competir contra el auge de los autos eléctricos chinos.

En un evento en Louisville, Kentucky, Field dio detalles de la idea detrás del programa de vehículos eléctricos asequibles de Ford, el que promete una camioneta pickup de tamaño medio a un precio aproximado de US\$ 30 mil en 2027.

Su ambicioso plan se reduce a poner en práctica una ingeniería intensa para reducir costos, mientras se mantiene el rendimiento; y se cambian drásticamente 100 años de prácticas de manufactura para avanzar más rápido, incluso a través de más automatización.

Todo esto sonó familiar para cualquiera que hubiera seguido el anuncio de Tesla en 2023, que reduciría el costo de fabricación de sus autos de próxima generación en un 50%.

"La física no es algo de propiedad exclusiva", me dijo Field, jefe de vehículos eléctricos de Ford, después de su evento el lunes cuando mencionó las similitudes.

Musk provocó un gran impacto en la industria automotriz a principios de 2023 cuando promocionó la estrategia de Tesla para aprovechar su liderazgo en cuanto a costos y reducir considerablemente las cosas aún más. No obstante, ese enfoque parece que se ha abandonado en gran medida puesto que Musk ahora persigue sueños de robótica.

En cambio, el director ejecutivo de Ford, Jim Farley, advierte sobre la amenaza de los competidores chinos que fabrican vehículos eléctricos más asequibles. Calificó el anuncio como el nuevo "momento del Model T" de Ford.

En una industria que es conocida por las expectativas exageradas, quizás, no hay ningún ingeniero que haya estado ligado a proyectos de transporte personal más fantásticos en los últimos 20 años que Field. El scooter Segway, el Tesla Model 3, el auto Apple. Y, ahora, el Model T del futuro. A Field se le está pidiendo básicamente que salve a la compañía de la irrelevancia; al menos en las mentes de los inversionistas de Wall Street que creen que China ya ganó.

Sin embargo, después del evento de la semana pasada, los inversionistas no parecían convencidos del modelo más reciente de Ford. Las acciones cerraron la jornada con una leve caída; lo cual no es el tipo de reacción que uno esperaría para algo tan revolucionario.

Un factor en la evidente apatía puede haber sido que Ford no exhibió un vehículo real. Más bien mostró un video de empleados que supuestamente observaban algo fuera de cámara. ("Es increíble", expresó un empleado).

O quizás fue la línea de tiempo de Ford; 2027.

Cuando Field se incorporó a Ford en

Para competir contra el auge de los autos eléctricos chinos:

El hombre a cargo de descubrir el próximo momento del Model T de Ford

El jefe de vehículos eléctricos, Doug Field, tiene mucho en juego con su nueva estrategia, la que sigue el ejemplo de Elon Musk.



Field ayudó a desarrollar el Model 3 de Tesla, que es más barato que el Model S original de la compañía.

portaba la aureola de haber sido una parte importante del lanzamiento del Model 3 para Tesla en 2017, el sueño original de Musk para ofrecer un vehículo eléctrico más asequible a las masas.

Ese vehículo, junto con su hermano, el Model Y, ayudó a revolucionar la industria automotriz, demostrando que los autos eléctricos podían ser tanto deseables como rentables. Igualmente provocó una carrera entre rivales para ponerse al día.

"Al igual que muchas personas probablemente, llegué con expectativas un poco irrealistas de qué tan rápido (se podían cambiar las cosas), pero eso es un asunto de la industria, no solo de Ford", manifestó Field.

Lo que está haciendo en Ford es más difícil que lo que hizo en Tesla, afirmó. Para realizar algo nuevo en una empresa establecida se requiere superar la inercia y una cultura que se ha desarrollado a lo largo de generaciones. Contrató a un equipo, el que incluye a un ingeniero clave de Tesla llamado

Alan Clarke, que está impaciente por hacer cambios.

"El obstáculo que tienen que atravesar es pasar de ese modelo de operaciones a la gran maquinaria industrial de Ford", precisó Field. "Tenemos que trabajar realmente con los equipos de modo que haya un respeto mutuo; que haya un respeto por ser ingenieros y probar cosas nuevas, y también respeto por el sentido práctico de dirigir una planta".

Sin embargo, sigue siendo optimista, al mismo tiempo que Ford desperdiciaba cantidades de dinero en sus esfuerzos enfocados en

los vehículos eléctricos. Perdió US\$ 5 mil millones en el negocio de estos vehículos solo el año pasado y ha reducido considerablemente sus ambiciones; hace poco postergó una anunciada camioneta pickup eléctrica de tamaño normal hasta 2028 y redujo los planes para una nueva arquitectura eléctrica importante para las funciones de software.

El mercado no es lo que Ford creía que sería hace solo unos años. Las bate-

rías que se necesitan para un vehículo grande lo encarecerían demasiado. Y los chinos han descubierto cómo fabricar vehículos eléctricos atractivos y de menor precio.

Ahora, la camioneta de US\$ 30 mil de Field —la que tiene, según se dice, la aceleración de un Mustang y más espacio interior que un Toyota RAV4— es la nueva apuesta.

La clave de su esfuerzo es un vehículo que tiene una batería más pequeña —la pieza más cara de un vehículo eléctrico— mientras se buscan formas de lograr que la carrocería sea más liviana y reducir el arrastre de modo que el rendimiento no disminuya. Su vehículo reduce la cantidad de piezas en un 20%, según Ford.

Para lograr eso, el equipo de Field observó el objetivo general del proyecto más bien que las propias asignaciones individuales de cada miembro. Los frenos más caros, por ejemplo, podrían ayudar a bajar los costos en otras partes del vehículo.

"En nuestros sistemas antiguos, un ingeniero de chasis podría ser sancionado realmente por gastar US\$ 5 extra en frenos y en casos como este proyecto esos US\$ 5 podrían habernos ahorrado US\$ 20 en baterías", explicó Field.

Estos eran sellos clásicos del trabajo de Field en Tesla cuando estaba impulsando el desarrollo del Model 3 para que fuera mucho más económico que su predecesor, el Model S, el que se vendía habitualmente por cerca de US\$ 100 mil. O, como aseguró Field a los periodistas, su equipo trajo al desarrollo de producto de Ford "el pensamiento basado en primeros principios"; una técnica preferida de Musk que implica analizar los problemas desde sus niveles más básicos.

La velocidad de manufactura y la automatización han sido desde hace tiempo un punto central para Musk. En 2023, Tesla empezó a hablar de su nuevo sistema de manufactura que denominó "unboxed", un proceso para mejorar la eficiencia que se alejaba de una sola línea para fabricar el vehículo en secciones.

Una parte clave del plan de Field también involucra cambiar el modo en que se manufactura el auto, actualizando prácticas tan antiguas como la misma empresa Ford. El proyecto busca sustituir una sola línea de manufactura por tres líneas paralelas que, según la compañía, permitirán una mayor velocidad.

Los planes de Ford también comprenden fundiciones masivas de la parte delantera y trasera del chasis del vehículo; de nuevo en forma similar a los avances que Tesla ha puesto en práctica en sus vehículos. Era una idea que tuvo Musk, quien se inspiró en los autos de juguete fundidos a presión, al pensar que eso podría reducir la cantidad de piezas que se necesitaban.

En el evento, mientras Field hablaba de los cambios que se venían, incluso tomó prestado un viejo axioma de ingeniería de su exjefe. Musk, como publicó en X justo la semana pasada, a menudo predica la simplicidad. Y Field utilizó las palabras exactas de Musk: "La mejor pieza es no tener ninguna pieza".

Field obviamente conoce el manual; ahora solo necesita lograr otra gran victoria.

Artículo traducido del inglés por "El Mercurio".

TRAYECTORIA

Field ha estado vinculado al desarrollo del scooter Segway, el Tesla Model 3 y el auto Apple.

