

# Falla Obama con el Volt, carro de General Motors ridículamente caro e ineficiente

Edward Niedermeyer escribe:<sup>1</sup>

En la exhibición de automóviles de Detroit de 2007, la General Motors (GM) presentó al país el Chevrolet *Volt* como un prototipo de bajo costo que algún día sería el futuro del transporte motorizado. Según prometió la GM, iría a 40 millas con la sola batería, tras lo cual crearía su propia electricidad con un motor de gasolina. Tres años y medio después, y con la ayuda de un gobierno que la salvó de la bancarrota, la GM presenta en el mercado un Volt que cumple una de las dos promesas. El problema es, bueno, todo lo demás.

Para empezar, la visión de GM se convirtió en un coche que cuesta 41,000 dólares antes del recorte de impuestos pertinentes ... pero después de miles de millones de dólares en préstamos y subvenciones del gobierno para el desarrollo y la producción del *Volt*. Y en vez del elegante coupé de 2007, que se parece sospechosamente a un Toyota *Prius*, también requiere gasolina Premium; tiene asientos para solo cuatro personas (la batería se agota al centro del coche, en prevención de una banca trasera) y tiene menos espacio para la cabeza y las piernas que el Chevrolet Cruze de 17,000 dólares, que es más o menos la versión no-eléctrica del Volt.

En resumen, el *Volt* parece ser exactamente el tipo de carro ecológico, verde-a-cualquier-coste, que algunos opositores al plan de rescate temían que el gobierno ordenara construir a la GM. Desafortunadamente para esta teoría, la GM ya se encargaba del *Volt* cuando se declaró en bancarrota. Y aunque el grupo de trabajo del presidente Obama informó en 2009 que el *Volt* “probablemente sea demasiado caro para ser un éxito comercial en el corto plazo”, no canceló el proyecto.

Ni el gobierno ni GM deciden vender el *Volt* con pérdida, medida que, paradójicamente, hubiera entrañado la mejor esperanza para hacerlo rentable. Es preciso considerar el *Prius*. En 1997 Toyota comenzó a vender el primer coche de alta tecnología, primero en su clase en Japón, por alrededor de \$ 17,000, a pesar de que la construcción de cada auto salía a un costo de \$ 32.000.

Al asumir la pérdida en los primeros años de producción del *Prius*, Toyota ha sido capaz de mantener su precio estable, para vender luego carros de bajo consumo de gasolina en grandes cantidades cuando los precios del petróleo se dispararan. Hoy en

---

1. “G.M.’s Electric Lemon”, *New York Times*, 29 de Julio de 2010

día un *Prius* cuesta aproximadamente lo mismo en dólares ajustados a la inflación que los modelos de 1997 y se ha convertido en el carro de Toyota más vendido en los Estados Unidos después de la siempre verde *Camry* y del *Corolla*.

En lugar de copiar el esquema de Toyota, GM decidió hacer el *Volt* más asequible, ofreciendo un contrato de arrendamiento de \$ 350 al mes durante 36 meses. Pero esa oferta permite recorrer sólo 20.000 kilómetros por año, o alrededor de 53 kilómetros por día. Suponiendo que usted cargara la batería de su Volt todas las noches, con lo cual obtendría energía para recorrer 64 kilómetros, y quisiera mantenerse por debajo del límite de kilometraje, rara vez haría uso de la costosa extensión del rango del motor de gasolina. No es de extrañar que el *Leaf* de Nissan, la principal competencia del *Volt*, renuncie a los motores adicionales de combustión —y en consecuencia, termine costando \$ 8.000 menos.

En la industria automotriz sospechan que GM y la administración de Obama decidieron no vender el *Volt* con pérdida, porque quieren que la empresa parezca rentable antes de la tan esperada oferta de acciones, que probablemente ocurra el próximo mes. Para los contribuyentes, esta solución hubiera tenido sentido si el gobierno planeara la venta del 61 por ciento, su participación accionaria en GM, pero la administración ha dicho que sólo venderá lo suficiente para igualar la oferta pública a fin de renunciar a su participación mayoritaria en GM. Así, el gobierno permanecerá atado a largo plazo al destino de la empresa (y del *Volt*).

Así que el futuro de General Motors (y la inversión 50 mil millones dólares de los contribuyentes en la empresa) depende ahora de un vehículo que cuesta 41.000 dólares, pero ofrece el rendimiento y espacio interior de un coche económico de 15.000 dólares. La compañía avanza hacia una segunda generación de *Volts* dedicada a eliminar las considerables deficiencias del modelo inicial. (En realidad, el *Volt* de primera generación era tan bueno como las pérdidas dentro de la GM, que decidió reducir su volumen de producción en 2011 a sólo 10.000 unidades en vez del plan inicial de 60,000). Sin embargo, GM parece no contar con un plan para hacer de su bajo volumen de “eco-insignia” un icono del mercado de masas como el *Prius*.

No es tarea fácil calcular cuánto dinero de los contribuyentes se habrá perdido en el precipitado desarrollo del *Volt*. Comience con los 50 mil millones dólares del rescate, (sin el cual nada de esto habría sido necesario), agregue 240 millones en subvenciones del Departamento de Energía ministrados a GM el verano pasado; 150 millones en fondos federales para el proveedor coreano de baterías del Volt, más una suma de hasta mil quinientos millones en recortes de impuestos para los compradores y otros incentivos a los consumidores, más una parte significativa del préstamo de 14 mil millones de dólares que GM consiguió en 2008 para “reinstrumentar” sus plantas, y así tendrá una idea de cuánto dinero del contribuyente fue a dar en cada *Volt*.

Al final, el trabajo de rescate —a cualquier precio— es la única buena razón para comprar un *Volt*. ... Si la GM fuera honesta, se dedicaría a comercializar el vehículo como una donación personal y un voto de confianza a favor del rescate automotriz. Por desgracia, ese no es el tipo de campaña de ventas que harán del Volt un éxito arrollador.

Edward Niedermeyer es el editor del portal en la red *La verdad sobre los carros*.