

## Un ejemplo de apoyo al coche eléctrico: en EEUU pueden conducirse casi a coste cero

Lunes, 17 de Junio de 2013 10:13



**Conducir un coche a coste prácticamente cero se está convirtiendo en una realidad en Estados Unidos gracias a dos factores: el abaratamiento de los contratos de leasing en automóviles eléctricos y las muchas ayudas públicas acumulables existentes a distintos niveles para la adquisición de este tipo de vehículos.**

Redacción Faconauto.com Con el aval de la Administración Obama, que ha impuesto rigurosos objetivos medioambientales para la próxima década, todos los agentes se están volcando en la búsqueda del despegue definitivo de la movilidad eléctrica en EEUU: los vendedores, con unos descuentos cada vez mayores y también los diferentes estamentos de gobierno del país, con subvenciones para los coches movidos por energía eléctrica a nivel federal y estatal.

De este modo, en ciertos estados se pueden dar casos como el que relata el Wall Street Journal, que explica cómo Bronsol Beisel, residente en Georgia, se ha aprovechado de los incentivos públicos hasta conseguir un contrato de leasing por dos años de un Nissan Leaf por apenas 2.000 dólares en total. Los cálculos de Beisel son los siguientes: tras la rebaja del coste inicial, conducir el Leaf durante dos años sale por un total de 14.500 dólares (sin intereses) pero el Gobierno federal no sólo subvenciona la compra, sino también el leasing, con una rebaja fiscal de 7.500 dólares por lo que el precio final se queda en apenas 7.000 dólares. Pero aún hay más, pues como ciudadano de Georgia, Beisel también puede beneficiarse de un subsidio de 5.000 dólares por parte del gobierno estatal, por lo que entonces conducir el Leaf por 24 meses le sale por sólo 2.000 dólares. Pero incluso esos 2.000 dólares no tardan demasiado en ser amortizados, teniendo en cuenta que, mientras que antes Beisel gastaba hasta 200 dólares mensuales en gasolina, ahora paga menos de 15 dólares por recargar la electricidad de su Leaf en una estación que tiene instalada en casa sin coste adicional. "Es como una prueba de conducción de dos años gratis", resume satisfecho. El único problema de oportunidades como ésta es la corta autonomía de los eléctricos actuales pero, aunque para Beisel no es un problema, se trata de una cuestión que también las marcas están empeñadas en resolver en EEUU: bien mediante la instalación de puntos de recarga gratuita en las autopistas de todo el país, como ha hecho Tesla; o bien mediante peculiares ofertas como la de Fiat, que con la compra de la versión eléctrica de su 500 pone a disposición del cliente un coche de gasolina totalmente gratis para cuando éste necesite realizar viajes largos. Pero esta situación vigente en EEUU no es siquiera similar a la que se puede ver en otras regiones como Europa, y especialmente en España. A pesar de los descuentos de que se puede beneficiar el comprador de un coche eléctrico, que pueden alcanzar los 8.500 euros en función de que cumpla los criterios de las ayudas estatales, un Nissan Leaf no puede ser adquirido por menos de 20.000 euros (el nuevo, que se espera para el próximo otoño, desde alrededor de 15.000 euros) en el mercado español. Esto quiere decir que la adquisición de un eléctrico no sale ni de lejos igual de rentable que a estadounidenses como Beisel por varios motivos: en primer lugar, por el precio de los coches en España, muy superior al de otros mercados como el norteamericano; también porque las ayudas públicas a su adquisición son escasas en comparación con las ya citadas; y por último, porque los conductores de eléctricos aquí no tienen las mismas facilidades, con lo que no sólo aumentan los costes monetarios sino también los de tiempo y dificultad en la recarga. Por el contrario, a favor de comprar un eléctrico en España está el hecho de que la gasolina aquí es casi el doble de cara que en EEUU, por lo que el ahorro de la energía eléctrica llega antes en el caso español.