

Lustine of Woodbridge



HEMOS RESISTIDO MUCHAS TORMENTAS Y JUNTOS LO VOLVEREMOS A LOGRAR!
¡Seguimos trabajando para ti!
ENTREGAMOS TU VEHICULO EN LA PUERTA DE TU CASA



NEW 2021 TOYOTA COROLLA

1.9% APR FINANCING FOR 60 MONTHS OR **\$179** PER MONTH **36 MONTHS** **\$2,999** DUE AT SIGNING OR **1000** CASH BACK



GARANTIA DE POR VIDA



PARA TU COMODIDAD PUEDES LLEVAR TU AUTO A CUALQUIER CONCESIONARIO DE TOYOTA O TALLER CERTIFICADO "ASE" EN TODO EL PAIS Y CANADA
Visite al Dealership para más detalles.

NEW 2021 TOYOTA CAMRY

2.49% APR FINANCING FOR 72 MONTHS OR **\$239** PER MONTH **36 MONTHS** **\$2,999** DUE AT SIGNING OR **750** CASH BACK

NEW 2021 TOYOTA TUNDRA

2.9% APR FINANCING FOR 60 MONTHS OR **1000** CASH BACK

NEW 2021 TOYOTA RAV 4

2.9% APR FINANCING FOR 60 MONTHS OR **750** CASH BACK

¡NO PAGOS POR 90 DIAS!

✓ MAL CRÉDITO ✓ NO CRÉDITO
✓ BANCARROTA

NO HAY PROBLEMA, TODOS SON BIENVENIDOS!

CADA VEHICULO CERTIFICADO VIENE CON...



- 12 MESES / 12,000 MILLAS GARANTÍA TOTAL LIMITADA
- 7 AÑOS / 100,000 MILLAS GARANTÍA LIMITADA DEL TREN DE POTENCIA
- 160 POINTS DE INSPECCIÓN DE CALIDAD
- CARFAX REPORTE DEL HISTORIAL DEL VEHÍCULO
- ... Y MUCHO MÁS!

2013 TOYOTA AVALON HYBRID LIMITED



2013 TOYOTA RAV4 LE



2018 FORD ESCAPE S



2018 HYUNDAI ELANTRA SE



ESPECIALIZADOS EN
TAX ID!
SOMOS EL
DEALER
#1

2014 FORD FOCUS SE



2016 HONDA ACCORD SPORD



2018 NISSAN ALTIMA 2.5 S



2019 NISSAN VERSA SV



... Y MUCHOS MÁS PARA ELEGIR!

GERENTE DE PISO



Carlos Jovel
(703) 975-40-0

VENDEDOR #1
VENTAS



José Cuzco
(347) 563 6396

VENTAS



Christian Guardado
(202) 855 2529

VENTAS



Darwin Malamoros
(703) 855 7062

VENTAS



Jonathan Nativi
(540) 446 9927

VENTAS



Steve Ascencio
(703) 868 7266

VENTAS



Maverick Moreno
(571) 343-8825

VENTAS



Raul Montoya
(571) 205-2837

VENTAS



Eddy Vergara
(240) 370-6366

VENTAS



Harrison Ramos
(703) 362-6949

VENTAS



José L.
(571) 264-6195

VENTAS



Jimmy Lizama
(571) 282-9106

VENTAS



Franco Vera
(703) 755-5290

VENTAS



Enrique Marquez

SENIOR DESK
MANAGER



Doris Alvarado

FINANCIAMIENTO



Cynthia Bonilla

ATENCION AL CLIENTE



Gabriela Martinez

(703) 596-8555

14227 Jefferson Davis Highway, Woodbridge VA 22191

LustineToyota.com

PRECIOS UNICAMENTE PARA CLIENTES CON CREDITO CALIFICADO Y APROBADO, INCLUYEN TODOS LOS REEMBOLSOS E INCENTIVOS DISPONIBLES. PRECIOS MAS IMPUESTOS, PLACAS, GASTOS DE PROCESO (\$599) Y GASTOS DE ENVIO. FOTOGRAFIAS UNICAMENTE PARA PROPOSITOS ILUSTRATIVOS. VISITAR DEALER PARA COMPLETAR DETALLES. AX, TITLE, LICENSE, DEALER FEES AND INSURANCE ARE EXTRA. DUE AT SIGNING INCLUDES \$260 DOWN, FIRST PAYMENT, AND NO SECURITY DEPOSIT. DOES NOT INCLUDE \$350 DISPOSITION FEE DUE AT LEASE END. EXAMPLE BASED ON 2017 RAV4 MODEL 4430, MSRP \$25,460 AND CAPITALIZED COST, WHICH MAY VARY BY DEALER, OF \$25,186. CAPITALIZED COST IN EXAMPLE INCLUDES \$650 ACQUISITION FEE AND ASSUMES DEALER PARTICIPATION. YOUR PAYMENT TERMS MAY VARY BASED ON FINAL NEGOTIATED PRICE. OFFER AVAILABLE ON APPROVED CREDIT TO QUALIFIED CUSTOMERS FROM TOYOTA FINANCIAL SERVICES. CUSTOMER IS RESPONSIBLE FOR EXCESSIVE WEAR AND EXCESS MILEAGE CHARGES OF \$.15 PER MILE IN EXCESS OF 36,000 MILES. NOT ALL CUSTOMERS WILL QUALIFY. VEHICLE MUST BE TAKEN FROM DEALER STOCK BY 09/05/2017 AND IS SUBJECT TO AVAILABILITY. OFFER MAY NOT BE COMBINED WITH OTHER OFFERS UNLESS SPECIFIED OTHERWISE. SEE PARTICIPATING CENTRAL ATLANTIC TOYOTA DEALER FOR DETAILS. VEHICLE SHOWN MAY BE PROTOTYPE AND/OR SHOWN WITH OPTIONS. ACTUAL MODEL MAY VARY. TOYOTACARE COVERS NORMAL FACTORY SCHEDULED MAINTENANCE FOR 2 YEARS OR 25,000 MILES, WHICHEVER COMES FIRST. 24-HOUR ROADSIDE ASSISTANCE IS ALSO INCLUDED FOR 2 YEARS AND UNLIMITED MILES. THE NEW VEHICLE CANNOT BE PART OF A RENTAL OR COMMERCIAL FLEET, OR A LIVERY/TAXI VEHICLE. SEE TOYOTA DEALER FOR DETAILS AND EXCLUSIONS. ROADSIDE ASSISTANCE DOES NOT INCLUDE PARTS AND FLUIDS, EXCEPT EMERGENCY FUEL DELIVERY/LEASE, APR AND CASH BACK OFFERS MAY NOT BE COMBINED. SEE DEALER FOR DETAILS. FINANCING AVAILABLE TO QUALIFIED BUYERS THRU TOYOTA FINANCIAL SERVICES.

TOTAL FINANCED CANNOT EXCEED MSRP PLUS OPTIONS, TAX, TITLE, LICENSE AND DEALER FEES. 72 MONTHLY PAYMENTS OF \$13.89 FOR EACH \$1000 BORROWED. NOT ALL BUYERS WILL QUALIFY. VEHICLE MUST BE TAKEN FROM DEALER STOCK BY 7/5/17 AND IS SUBJECT TO AVAILABILITY. OFFER MAY NOT BE COMBINED WITH OTHER OFFERS UNLESS SPECIFIED OTHERWISE. SEE PARTICIPATING CENTRAL ATLANTIC TOYOTA DEALER FOR DETAILS. DEALER FEES ARE EXTRA. VEHICLE SHOWN MAY BE PROTOTYPE AND/OR SHOWN WITH OPTIONS. ACTUAL MODEL MAY VARY. TOYOTACARE COVERS NORMAL FACTORY SCHEDULED MAINTENANCE FOR 2 YEARS OR 25,000 MILES, WHICHEVER COMES FIRST. 24-HOUR ROADSIDE ASSISTANCE IS ALSO INCLUDED FOR 2 YEARS AND UNLIMITED MILES. THE NEW VEHICLE CANNOT BE PART OF A RENTAL OR COMMERCIAL FLEET, OR A LIVERY/TAXI VEHICLE. SEE TOYOTA DEALER FOR DETAILS AND EXCLUSIONS. ROADSIDE ASSISTANCE DOES NOT INCLUDE PARTS AND FLUIDS, EXCEPT EMERGENCY FUEL DELIVERY/LEASE, APR AND CASH BACK OFFERS MAY NOT BE COMBINED. SEE DEALER FOR DETAILS.



Ford, GM y Stellantis aceptan que el 50% de los autos nuevos a la venta sean "cero emisiones" en 2030

EEUU entra con fuerza a la era de los vehículos eléctricos

El jueves 5 se marcó un hito histórico en la industria automotriz estadounidense, cuando el presidente Joe Biden firmó un decreto ejecutivo por el cual la nación busca convertirse en el líder mundial de los productores de automóviles y camiones limpios y eficientes. Para ello, el mandatario se reunió con los propietarios y directores ejecutivos de General Motors, Ford y Stellantis (Chrysler, Fiat, y Peugeot, entre otras marcas), frente a la Casa Blanca, donde firmó la trascendental orden, la cual establece como objetivo que la mitad de los automotores que se vendan en 2030 sean eléctricos y de "emisión cero", es decir, no contaminantes. Dichos constructores aceptaron el reto.

FOTO: SUSAN WALSH / AP

>6

GANAN 2 MIL MILLONES DE DÓLARES EN 2DO. TRIMESTRE

Honda canta victoria al volver a la rentabilidad

YURI KAGEYAMA
TOKIO, JAPÓN / AP

Honda volvió a la rentabilidad en el trimestre abril-junio, registrando una ganancia de 222.500 millones de yenes (2 mil millones de dólares), gracias a que recortó gastos y tuvo mejores ventas, informó la empresa el miércoles.

En el mismo período del año pasado, cuando la industria automotriz mundial se vio afectada por la pandemia de coronavirus, el fabricante de automóviles japonés acumuló una pérdida de 80.800 millones de

yenes. Las ventas trimestrales de Honda Motor Co. totalizaron 3.600 millones de yenes (33 mil millones de dólares), un aumento anual de casi 69 por ciento, ya que las ventas mundiales de vehículos se recuperaron en América del Norte. La comercialización de motocicletas aumentó en India e Indonesia.

Los servicios financieros de Honda mejoraron gracias a los precios más altos de los automóviles usados, mientras que sus operaciones de aeronaves se vieron afectadas, según el fabricante de los modelos CR-V, Odyssey, la motocicleta Gold Wing y el robot

Asimo.

La empresa con sede en Tokio elevó su pronóstico de ganancias para el año hasta marzo de 2022 a 670.000 millones de yenes (6 mil 100 millones de dólares), comparado con su proyección anterior de 80.000 de yenes (734 millones de dólares), impulsada por mejores ventas y recortes de costos.

Pero redujo ligeramente su pronóstico de ventas de vehículos para el año fiscal a 4 millones 850 mil vehículos desde 5 millones. Honda vendió 4 millones 500 mil vehículos en el año fiscal que concluyó en marzo de este año.



El CR-V Hybrid 2021 se mantuvo como el crossover de mayor venta del fabricante Honda en el segundo trimestre, al igual que los SUV Odyssey, entre otros.

FOTO: AMERICAN HONDA MOTOR CO. / AP

La empresa vendió 998 mil vehículos en el trimestre abril-junio, frente a 792 mil del mismo período del

año pasado.

Los resultados subrayan la recuperación de las automotrices japonesas, que

se han visto afectadas por la pandemia y la escasez mundial de semiconductores.

SUPERA ESCASEZ MUNDIAL DE CHIPS Y PONE EN JAQUE AL CORONAVIRUS

Ganancia neta de Toyota sube como espuma

NUEVA YORK
ESPECIAL

La mejor noticia para el fabricante llegó a principios de este mes, al conocerse que su utilidad neta se multiplicó varias veces en el primer trimestre debido a que las fuertes ventas se vieron impulsadas por la recuperación de la crisis del coronavirus. Sin embargo, la empresa, siguiendo su acostumbrada política de calma y discreción, dejó su pronóstico anual sin cam-

bios citando "incertidumbres" por delante.

El constructor nipón, actualmente el de mayores ventas en el mundo se recuperó más rápido que sus competidores del impacto de los bloqueos de COVID-19, e incluso desde fines del año pasado recuperó el primer lugar en ventas.

El gigante japonés también ha resistido hasta ahora una escasez global de chips que ha obligado a sus rivales a recortar los objetivos de producción, aunque ahora enfrenta algunas interrupciones.

En el comunicado se re-

portó que durante los tres meses, desde abril hasta junio, las ventas de Toyota aumentaron un 72,5 por ciento.

Añadió que el éxito obtenido se logró gracias a las ventas y suministro estables, superando fuertes escollos como la escasez de semiconductores y la propagación de Covid-19.

Con anterioridad, Toyota informó que se alcanzó un récord de ventas de enero a junio, debido a las excelentes cifras de colocaciones de sus modelos Highlander y Camry en sus concesionarios de Estados



El sedán Camry y el SUV Highlander, aquí puestos a la venta en uno de sus concesionarios en el área metropolitana, fueron los modelos de Toyota más vendidos en Estados Unidos en los últimos meses, lo que catapultó las ganancias mundiales del fabricante japonés en el primer semestre.

FOTO: DAVID ZALUBOWSKI / AP

Unidos. Con esos resultados la firma automotriz confía en mantener el primer lugar de ventas mundiales por segundo año consecutivo.

En junio, Toyota suspendió temporalmente sus

operaciones debido a la crisis global de chips.

Analistas prevén que los suministros de semiconductores permanecerán escasos hasta el segundo trimestre del próximo año, debido a que otros sectores

vinculados a los aparatos tecnológicos, en especial teléfonos celulares y computadoras, siguen teniendo muy alta demanda debido a la pandemia del COVID-19.

HARÁ 10 MIL VEHÍCULOS MENOS EN SEGUNDO SEMESTRE

GM reduce su producción pese a buenos resultados



El GMC Yukon Denali 2021 estuvo entre los modelos de mayor tamaño con altas ventas ya que se les dotó de los chips, escasos por efectos de la pandemia, junto con otros vehículos muy rentables de sus marcas como Chevrolet, Cadillac y Buick, lo que fue un factor para las ganancias de GM en el segundo trimestre de 2021.

FOTO: GMC

TOM KRISHER
DETROIT, MICHIGAN /
AP

La corporación estadounidense General Motors (GM) reportó el miércoles que obtuvo ganancias de 2 mil 800 millones de dólares en el período abril-junio, pero su cauteloso pronóstico para el resto del año preocupó a los inversionistas.

La empresa automotriz radicada en Detroit obtuvo las ganancias a pesar de la escasez mundial de chips que la obligó a ella y a otras

empresas a cerrar fábricas.

Si bien mejoró su pronóstico para el año, también advirtió sobre mayores precios de materias primas y sobre una menor producción debido a la falta de chips. Afirmó además que la propagación de la variante delta del coronavirus podría obstruir su cadena de suministros.

El tono pesimista inquietó a los inversionistas y las acciones de GM cayeron 8 por ciento en la bolsa.

El director financiero de GM, Paul Jacobson, pronosticó que la empresa producirá 10 mil vehícu-

los menos en la segunda mitad del año comparado con la primera, a pesar de que otras empresas prevén mejoras en la producción de semiconductores.

GM aseguró haber manejado bien la escasez, enviando los pocos chips disponibles a fábricas que elaboran vehículos más rentables, como los camiones o las SUVs de tamaño completo en su enorme conglomerado de marcas: Chevrolet, Cadillac, Buick, GMC, GM Daewoo, Holden, Hummer, Opel, Pontiac, Saab, Saturn, Vauxall y Wuling.

Cierta inquietud

Sin embargo, el analista de Edward Jones Industrial, Jeff Winda, comentó que los inversionistas están inquietos luego de que GM pronosticó costos mayores, de entre 3 mil 500 millones y 4 mil 500 millones de dólares en la segunda mitad del año.

"Obviamente ha habido fábricas que han cerrado y hay preocupación

por la manera en que están evolucionando las cosas", expresó Windau. "Las expectativas han estado aumentando estos dos meses y esto vuelve a elevar la barrera un poco".

El martes, debido a la escasez de chips, GM anunció que la próxima semana cerrarán sus plantas en Flint, Michigan; en Silao, México; y en Fort Wayne, Indiana, aunque reanudarán labores

el 16 de agosto. Las fábricas de automóviles y SUVs en Tennessee y México que cerraron el 19 de julio reanudarán operaciones el lunes. A pesar del tono cauteloso, GM repitió los mismos argumentos presentados por Ford, Stellantis y otras empresas en cuanto a que las buenas ganancias se debieron a los altos precios y la alta demanda de camiones pickup y SUVs de lujo.

Nunca te apegues demasiado a alguien, porque los apegos generan expectativas y las expectativas conducen a la decepción.





ALEXANDRIA TOYOTA



TOYOTA

AlexandriaToyota.com



PARA GARANTIZAR TU SEGURIDAD!

DEJA QUE NOSOTROS TRABAJEMOS POR TI

Llámanos y te ayudaremos a completar todo el tramite por linea.

ENTREGAMOS EL AUTO EN TU CASA!



2021 Toyota
COROLLA LE



LEASE

\$179

LEASE
\$259



2021 Toyota
RAV4 LE



2021 Toyota
CAMRY LE

LEASE

\$239

LEASE
\$319



2021 Toyota
HIGHLANDER LE



2021 Toyota
TACOMA

SR 4x4 Access Cab 4-Cyl. Engine
6-Speed Automatic Transmission 6-Ft. Bed

LEASE

\$199

New car special pricing includes all cash rebates and incentives provided by Toyota but excludes taxes, tags, and \$789 Processing Fee. Special Prices are only applicable to the specific vehicle as identified by a stock number and/or VIN and cannot be used in conjunction with other offers. Vehicles are subject to prior sale. Please check with dealer for vehicle availability.

ACEPTAMOS TAX ID!

USED CARS



CADA VEHICULO CERTIFICADO VIENE CON...

- 12-meses/12,000 Millas Garantía Total Limitada
- 7-años/100,00 Millas Garantía limitada del tren de potencia
- 160-Point de Inspección de Calidad
- CARFAX Reporte del historial del vehículo

TU AUTO EN ALTA DEMANDA!



Te ofrecemos el mejor valor por tu vehículo.

No importa que no compres tu auto con nosotros.

2016 TOYOTA
RAV4 LE
\$276



STK.N3245A

2018 TOYOTA
G-HR XLE PREMIUM FWD
\$337



STK.N3326A

2018 TOYOTA
CAMRY LE
\$312



STK.P23520

2018 TOYOTA
HIGHLANDER LIMITED AWD
\$524



Stk.P23518

2018 TOYOTA
PRIUS TWO FWD
\$312



STK.P23527

2018 TOYOTA
RAV4 LE AWD
\$312



STK.N2943B

2020 TOYOTA
CAMRY LE FWD
\$349



STK.N2858A

2020 TOYOTA
COROLLA LE FWD
\$268



Stk.P23492

2021 TOYOTA
COROLLA LE FWD
\$299



STK.N328A

2021 TOYOTA
COROLLA LE
\$299



STK.P23524

2019 TOYOTA
TUNDRA SR5 4WD
\$459



STK.N2408A

2019 TOYOTA
4RUNNER LIMITED 4WD
\$599



Stk.N1502A

Used cars monthly payments based on 20% down, 3.9% APR for 72 months. excludes taxes, tags, and \$599 Processing Fee.

(703) 684-0700

3750 Richmond Highway Alexandria, VA 22305



Douglas Quintanilla Sales



Al Mendoza Sales



Jorge Zurita Sales



Daniel Polio Sales



Wilson Moran Sales

* New car special pricing includes all cash rebates and incentives provided by Toyota but excludes taxes, tags, and \$789 Processing Fee. Special Prices are only applicable to the specific vehicle as identified by a stock number and/or VIN and cannot be used in conjunction with other offers.

PRESIDENTE BIDEN FIRMA HISTÓRICA ORDEN EJECUTIVA



El presidente Joe Biden dialoga con los más altos ejecutivos de la industria automotriz estadounidense momentos antes de firmar la orden ejecutiva que dispone el cambio radical de la producción de vehículos orientándolos a que sean eléctricos y, por lo tanto, con “cero emisiones”, el jueves 5 en los jardines de la Casa Blanca. FOTOS: SUSAN WALSH / AP

EEUU quiere ser líder mundial en producción de autos eléctricos

TOM KRISHER
AP

El gobierno estadounidense quiere que los fabricantes de automotores eleven el millaje de la gasolina y reduzcan la contaminación del tubo de escape entre este año y 2026, y el sector se comprometió voluntariamente el jueves a que los vehículos eléctricos comprenderán la mitad de las ventas en Estados Unidos para el fin de la década.

Son medidas importantes hacia el compromiso del presidente Joe Biden de reducir las emisiones y combatir el cambio climático al impulsar un cambio histórico en el país reemplazando los motores de combustión interna (gasolina, petróleo o diésel) por vehículos a batería. También reflejan el equilibrio delicado que requieren las negociaciones para obtener el apoyo de las patronales y los sindicatos a la campaña ambiental, con la promesa de empleos e inversiones federales multimillonarias en los vehículos eléctricos.

El gobierno anunció el mismo día que la Agencia de Protección Ambiental (EPA) y el Departamento de Transportes emitirán nuevos patrones de millaje y contaminación, parte del objetivo de Biden de reducir las emisiones de gases de invernadero a la mitad para 2030. Dio a conocer



Un crossover Jeep Rubicon y un Hummer 2, ambos eléctricos, fueron estacionados junto a la Casa Blanca, como una imagen simbólica de la firma del decreto del presidente Biden que impulsa la producción y venta de autos y camiones impulsados por baterías eléctricas.

que la industria automotriz aceptó que entre el 40 y el 50 por ciento de las ventas de vehículos nuevos sean eléctricas para 2030.

Este es un inmenso salto si se considera que en 2020 los vehículos eléctricos representaron apenas 2 por ciento de los vehículos nuevos vendidos.

Los estándares regulatorios y la meta voluntaria estarán incluidos en un decreto que Biden firmó ese jueves.

Los nuevos patrones, que deben seguir el proceso regulatorio e incluir comentarios del público, revertirán las medidas del presidente Donald Trump, quien eliminó varias disposiciones destinadas a reducir la contaminación.

Queda por verse hasta qué punto los consumidores están dispuestos a aceptar los vehículos de mayor

millaje y menores emisiones en lugar de los SUV devoradores de gasolina que son los productos de mayor venta de la industria automotriz, pero que ya están convirtiéndose a modelos híbridos y eléctricos.

En última instancia, las metas de 2030 no son vinculantes, y la industria destacó que para cumplirlas son vitales los proyectos de ley pendientes en el Congreso, con inversiones de miles de millones de dólares en los vehículos eléctricos.

Ejemplo mundial

La orden de Biden establece que “Estados Unidos debe liderar el mundo en automóviles y camiones limpios y eficientes”. El documento publicado en el sitio web de la Casa Blanca fija la “meta de que 50 por ciento de todos los automóviles de pasajeros

nuevos y camiones ligeros vendidos en 2030 sean vehículos de emisión cero”. En la lista, el decreto menciona específicamente a “los vehículos eléctricos de batería, eléctricos híbridos enchufables o eléctricos de celda de combustible”.

Para cumplir ese objetivo, la administración Biden ofrece “priorizar el establecimiento de estándares claros, la expansión de la infraestructura clave, el impulso a la innovación crítica y la inversión en el trabajador automotor estadounidense”.

“Esto nos permitirá impulsar puestos de trabajo con buenos salarios y beneficios en todo Estados Unidos, a lo largo de toda la cadena de suministro para el sector automotor, desde la fabricación de piezas y equipos hasta el ensamblaje final”, agrega.

“Espolítica de mi administración promover estos objetivos para mejorar nuestra economía y la salud pública, impulsar la seguridad energética, asegurar los ahorros de los consumidores, promover la justicia ambiental y abordar la crisis climática”, subrayó Biden en la orden ejecutiva.

Al presentar la norma en los jardines de la Casa Blanca, donde habían sido estacionados dos automóviles

eléctricos, el presidente señaló que ellos representan “una visión del futuro que ahora está comenzando a suceder”.

“Un futuro de la industria automotriz que es eléctrico, eléctrico de batería, eléctrico híbrido enchufable, eléctrico de pila de combustible; es eléctrico y no hay retorno; la cuestión es si vamos a liderar o quedar rezagados”, remarcó el mandatario.

AUTOMOTRICES DE ACUERDO Y LA UAW EXPRESA RESPALDO

■ **Las tres grandes fábricas** de automóviles del país –General Motors, Ford y Stellantis– expresaron en una declaración conjunta su “ambición común” de que para 2030, entre 40 y 50 por ciento de los vehículos nuevos sean eléctricos.

■ **Dijeron que ese cambio** solo se puede lograr con tres condiciones

■ **1.- Incentivos** para que los consumidores los compren.

■ **2.- Fondos para expandir** las cadenas de suministro de vehículos eléctricos.

■ **3.- La construcción** de una infraestructura adecuada, en especial una red de estaciones de carga eléctrica.

■ **El sindicato United Auto Workers (UAW)**, vital en este tipo de acuerdos, también expresó su respaldo a la orden.

■ **“Los miembros de la UAW** estamos preparados para construir estos vehículos, estos camiones eléctricos y las baterías que llevan; nuestros miembros son el arma secreta de la nación para ganar esta carrera mundial”, sostuvo el presidente de la UAW, Ray Curry, en un comunicado que distribuyó la Casa Blanca.

■ **Para muchos** fue una sorpresa que estuviera ausente en el acto el magnate Elon Musk, fundador y director ejecutivo de Tesla.

MAGNATE JEFF BEZOS PIERDE APELACIÓN

Musk gana contrato para ir a la Luna

La NASA y SpaceX establecerán cronograma para el primer aterrizaje tripulado en la Luna en más de 50 años.

SETH BORENSTEIN
AP

La firma Blue Origin del multimillonario Jeff Bezos perdió su apelación contra el contrato de la NASA con SpaceX, de Elon Musk, para la construcción de su nuevo módulo de aterrizaje lunar.

La Oficina de Rendición de Cuentas del Gobierno de Estados Unidos (GAO) dictaminó la semana pasada que la adjudicación por parte de la NASA del contrato de 2 mil 900 millones de dólares sólo a SpaceX era legal y correcta.

La NASA adjudicó en abril el jugoso contrato para un módulo de aterrizaje lunar a SpaceX -cuyo dueño es también fundador de Tesla, la compañía que fabrica los autos eléctricos Tesla-, que tiene una trayectoria más consolidada. Además, SpaceX presentó una oferta significativamente más baja que las de Blue Origin y de una tercera empresa, Dynetics Inc. una filial de Leidos.

Las dos empresas perdedoras presentaron una apelación ante la GAO,



Elon Musk, que dirige la compañía de autos eléctricos Tesla y la empresa SpaceX ganó el multimillonario contrato para llevar astronautas a la Luna, que fue declarado válido por el gobierno. El otro competidor era Blue Origin, de Jeff Bezos.

FOTO: REFUGIO RUIZ / AP

alegando que debería haber habido varios contratos y que las propuestas no se evaluaron correctamente, pero la agencia rechazó su petición. La NASA dijo en un comunicado que la decisión de la GAO permitirá que “la NASA y SpaceX establezcan un cronograma para el primer aterrizaje con tripulación en la Luna en más de 50 años”.

La NASA dijo que el

retorno de astronautas de Estados Unidos a la Luna es una prioridad del gobierno del presidente Joe Biden.

Blue Origin, sin embargo, aún mantiene la esperanza de que la NASA cambie de opinión o de que el Congreso la obligue a adjudicar dos contratos para el trabajo, aunque la agencia espacial diga que no tiene el dinero.

La firma de Bezos, que



La ilustración muestra el diseño del alunizador SpaceX Starship, que llevará a los primeros astronautas de la NASA a la superficie de la Luna bajo el programa Artemis. SpaceX, de Elon Musk (que también dirige Tesla), lo construirá de acuerdo a un contrato de 2.900 millones de dólares, luego que el magnate Jeff Bezos, de Blue Origin, perdió su apelación para construirlo.

FOTO: SPACEX-NASA / AP

dente Donald Trump.

El programa Artemis incluye un nuevo y enorme cohete que lanzaría a cuatro astronautas a bordo de una cápsula espacial Orión hasta la órbita lunar. El módulo de aterrizaje llevaría a dos astronautas a la superficie lunar, donde realizarían una exploración de aproximadamente una semana, se acoplarían de nuevo a la cápsula Orión en la órbita lunar y regresarían a la Tierra.

El alunizador de SpaceX, llamado Starship, “incluye una espaciosa cabina” y puede ampliarse hasta convertirse en un sistema de lanzamiento totalmente reutilizable para viajar a la Luna, Marte y otros lugares, explicó la NASA cuando adjudicó el contrato.

Un vuelo de prueba de la cápsula, sin astronautas a bordo, está previsto para este año, con un vuelo de prueba de astronautas a la Luna -pero sin aterrizaje- previsto para 2023, según la NASA.



Jeff Bezos, fundador de Amazon y de la compañía de turismo espacial Blue Origin, declara a la prensa luego del primer viaje al espacio con pasajeros, el martes 20 de julio. Al lado, el cohete de Blue Origin, similar al que quería construir para llevar astronautas de la NASA a la superficie de la Luna.

FOTO: TONY GUTIÉRREZ / AP

ha estado tratando de que el Congreso requiera un segundo contrato de alunizaje, todavía espera que la NASA permita que haya una “competencia simultánea”, informó la portavoz de la compañía Linda Mills. “Creemos que es la

solución correcta”, agregó.

Plan Artemis

El módulo de aterrizaje lunar forma parte de los planes de exploración extraterrestre de la agencia, reorientados hacia la Luna desde el gobierno del presi-

ACCIDENTE EN EL COMPLEJO ORBITAL

Módulo ruso desvía la Estación Espacial Internacional

SETH BORENSTEIN
AP

Un laboratorio científico ruso recién llegado desvió brevemente la posición de la Estación Espacial Internacional el jueves 5 cuando activó accidentalmente sus propulsores.

Durante 47 minutos, la estación espacial perdió el control de su orientación cuando se encendieron los propulsores pocas horas después del acoplamiento del módulo ruso, apartando al complejo orbital de su configuración normal. La

posición de la estación es fundamental para que los paneles solares generen energía y para las comunicaciones con los controladores de la Tierra, las cuales se vieron interrumpidas en dos ocasiones durante algunos minutos.

Los controladores de vuelo recuperaron el control utilizando los propulsores de otros componentes rusos en la estación para enderezar el complejo, y ahora está estable y a salvo, dijo la NASA.

“No hemos notado ningún daño”, comentó el director del programa de la estación espacial, Joel

Montalbao, en una conferencia de prensa. “No hubo peligro inmediato en ningún momento para la tripulación”.

Montalbao dijo que la tripulación no sintió ningún movimiento ni sacudida. La NASA señaló que la estación se movió 45 grados fuera de su posicionamiento, aproximadamente un octavo de un círculo completo. El complejo no llegó a girar, apuntó Bob Jacobs, portavoz de la NASA.

La directora de vuelos espaciales humanos de la NASA, Kathy Lueders, señaló que fue “una hora bastante emocionante”.

ES HORA DE PROTEGERTE CONTRA EL VIRUS

PONTE LA VACUNA

QUE NECESITAS PARA INSCRIBIRTE?

NADA

SOLAMENTE SER RESIDENTE DE PRINCE WILLIAM

ES TOTALMENTE GRATIS!

PARA INSCRIPCIONES O MAS INFORMACION

703 586-0099 571 283-4849
703 408 0699

UNA CAMPAÑA DE