



SANTIAGO LOSADA
PRESIDENTE DE AEDIVE

“EL PRECIO DE LOS VEHÍCULOS ELÉCTRICOS YA ES COMPETITIVO CON RESPECTO A LOS VEHÍCULOS DE MOTOR DE EXPLOSIÓN”

Santiago Losada asumió la presidencia de AEDIVE el 11 de diciembre de 2014 por unanimidad de los miembros de la Asamblea General. Es director de Control Operativo y responsable de Relaciones Institucionales de la empresa de servicios urbanos Urbaser, que cuenta en su parque móvil con una flota de más de 400 vehículos eléctricos.

J.M.

P.- El Gobierno ha aprobado recientemente el plan MOVELE 2015. ¿Cuál es su valoración de esta nueva campaña de ayudas?

R.- Desde AEDIVE valoramos muy positivamente cualquier apoyo procedente de las administraciones que ayude a impulsar el desarrollo de la movilidad eléctrica. Las ayudas MOVELE lo son y, en ese sentido, agradecemos la sensibilidad del Gobierno al dedicar recursos a un plan específico de apoyo a la compra de vehículos eléctricos.

No obstante, tras un 2014 en el que se agotaron las ayudas del plan MOVELE por un monto de 10 millones de euros, consideramos que en 2015 se debería de haber mantenido, cuando menos, esa cuantía en vez de reducirla en 3 millones de euros, pues entendemos que en la medida en que avanzamos, la demanda por parte de

flotas y usuarios por vehículos cero emisiones es cada vez mayor.

Las ayudas MOVELE 2015 han traído consigo varios jarros de agua fría para el sector al margen de esa reducción en la cuantía, como el hecho de que no sean retroactivas a 1 de enero de 2015, que no sean compatibles con otras ayudas como el PIVE –lo que sí venía sucediendo hasta este año– o que impidan que los concesionarios puedan matricular vehículos aprovechando las ayudas, pues es preciso en este momento que dichas empresas adquieran vehículos para muestra y promoción.

P.- ¿Por qué cree que no se ha planteado el MOVELE como un plan retroactivo para aquellos usuarios que han comprado su vehículo desde la finalización del anterior plan?

R.- Desde principios de año, el Ministerio de Industria ha mantenido su propuesta de retroactividad en las ayudas a 1 de ene-

ro de 2015 una vez se publicaran, medida por otro lado lógica cuando es el propio Gobierno el que no ha asumido aún un plan plurianual de impulso al vehículo eléctrico, que desde AEDIVE venimos reclamando desde hace tiempo y que permitiría un plan de ayudas sin solución de continuidad, esto es, que no rompa la cadena comercial entre la aprobación de un MOVELE y otro, como sucede cada año y durante varios meses –las ayudas MOVELE 2014 se consumieron en octubre de 2014 y no ha sido hasta mediados de abril de 2015 que se han aprobado las de este año, lo que suma seis meses de vacío entre un plan de ayudas y otro– porque eso implica un parón dramático en la venta de vehículos eléctricos durante esos meses.

Nos ha sorprendido que Presidencia de Gobierno haya tomado la decisión unilateral y arbitraria de no llevar las ayudas MOVELE 2015 a 1 de enero de 2015, primero porque

CUALQUIER ACTUACIÓN QUE PROMUEVA EL IMPULSO DE LA INFRAESTRUCTURA DE RECARGA VINCULADA ES POSITIVA, PUES EL DESARROLLO EN LA VENTA DE VEHÍCULOS Y DE PUNTOS DE RECARGA DEBE IR EN PARALELO

el propio Ministerio de Industria, que está en estrecho contacto con las empresas del sector a través de AEDIVE y conoce la realidad del mercado, las ha propuesto y segundo, porque responsables del MINETUR venían anunciando desde hace meses esa retroactividad y el mercado les creyó.

Esto ha supuesto que los fabricantes cerraron operaciones desde el 1 de enero y hasta la publicación de MOVELE 2015, adelantando la cuantía de las ayudas hasta un monto global aproximado de 700.000 euros que ahora, al no ser retroactivas, no van a recuperar. Además, algunos usuarios particulares adquirieron vehículos eléctricos a empresas que no adelantaban las ayudas MOVELE pero sobre la premisa de que al ser retroactivas, recuperarían la inversión correspondiente, y se han encontrado con que no es así.

La no retroactividad de las ayudas genera además un agravio comparativo entre quienes han adquirido un vehículo eléctrico antes o después de la publicación del MOVELE 2015, ya que los beneficios por los que se otorgan esas ayudas son igualmente válidos para cualquier vehículo eléctrico con independencia de cuándo se haya cerrado la operación de compra. En definitiva, la decisión de no hacer retroactivas las ayudas MOVELE 2015 no beneficia a nadie y perjudica a muchos.

P.- ¿Qué opina de la ayuda de 1.000 euros que establece el MOVELE a la instalación de puntos de recarga?

R.- Entendemos que cualquier actuación que promueva el impulso de la infraestructura de recarga vinculada es positiva, pues el desarrollo en la venta de vehículos y de puntos de recarga debe ir en paralelo. En cualquier caso, hay que resaltar que esa ayuda de 1.000 euros para infraestructura que aparece en el MOVELE 2015 no es dinero público, sino que se obliga a los



Santiago Losada, en la entrega de los Premios a la Eficiencia Logística y la Responsabilidad Social, que reconocieron a Urbaser en la categoría de Innovación tecnológica.

fabricantes a realizar esa inversión a través de sus concesionarios. El esfuerzo en este caso es de la industria, no del Gobierno.

P.- En su opinión, ¿qué actuaciones resultan más conveniente para dinamizar el sector de la movilidad eléctrica: ayudas a la compra del vehículo –tal y como se ha hecho hasta ahora por parte del Gobierno– o ayudas a la expansión de la infraestructura de recarga?

R.- Desde AEDIVE entendemos que vehículo e infraestructura son eslabones de una misma cadena y que no se puede impulsar el desarrollo en la venta de vehículos eléctricos si ello no va unido a un desarrollo en la infraestructura de recarga, tanto vinculada como de oportunidad en espacios públicos.

P.- Las ventas de vehículos eléctricos en el primer trimestre de 2015 en España ascienden a 251 unidades. ¿Qué tendencia marca este dato para el resto del año? ¿Cuál será la influencia del MOVELE en las ventas de 2015?

R.- La tendencia es positiva y alcista, como lo viene siendo de hecho desde el año 2009, aunque las cifras no han sido ni de cerca las que se previeron, con poco acierto, hace cinco años. Sin duda, la publicación del MOVELE 2015 va a suponer una reactivación de las ventas, si bien hay que tener en cuenta que la reducción en la cuantía de esas ayudas, desde los 10 millones de euros en 2014 hasta los 7 millones de euros en 2015, implica algo más de un millar de vehículos de diversas categorías que serán susceptibles

de aprovechar el MOVELE 2015. Por ello, solicitamos al Gobierno que, al menos, equipare las ayudas de este año a la cuantía que tuvieron en el pasado ejercicio.

P.- La aprobación de la ITC BT 52 es sin duda una buena noticia para el sector pero ha recibido algunas críticas por su falta de concreción en ciertos aspectos. ¿Qué cuestiones específicas deberían haberse aclarado con mayor detalle?

R.- La ITC BT52 ha permitido resolver incertidumbres en lo que atañe a la seguridad industrial respecto a los esquemas de instalación de puntos de recarga de vehículos eléctricos. Desde AEDIVE celebramos que finalmente y tras cuatro años reclamando su publicación, ésta se haya producido el 31 de diciembre de 2014. Actualmente se está trabajando en una guía de interpretación de la ITC BT52 y, ciertamente, su redactado precisa de ciertas mejoras que eviten perversiones en el mercado. Por ello, desde AEDIVE hemos impulsado un grupo de trabajo para que la industria analice el texto y proponga esas mejoras a través de un documento que trasladaremos a los responsables del Ministerio de Industria correspondientes.

P.- ¿Cuál de los cuatro esquemas de conexión que plantea la ITC BT 52 cree que se impondrá en el mercado?

R.- Nosotros creemos que es el propio mercado el que acaba poniendo las cosas en su sitio. Nuestra lucha en estos años previos a la publicación de la ITC BT52 ha sido que no se excluya ningún esquema de instalación posible, siempre que no atentase

contra la seguridad de personas o equipos, ya que una instrucción técnica debe cuidar esos aspectos pero no debe entrar nunca en regular modelos de negocio. Una vez logrado este objetivo, será el mercado y los usuarios los que decidan qué esquema de conexión será el que mejor se adecúe a sus necesidades y eso es lo que realmente nos importa, con independencia del esquema que se acabe imponiendo.

P.- La instalación del punto vinculado en casa plantea todavía muchas dudas a los usuarios del vehículo eléctrico. ¿Qué necesitamos para aclarar esta situación en relación con los trámites necesarios para instalar el punto de recarga, contrato con la comercializadora eléctrica, etc.?

R.- Sobre todo, es necesario saber que esos puntos de recarga, esas instalaciones, deben ser realizadas por profesionales cualificados, esto es, los instaladores, que son los únicos habilitados para tal fin. Para nosotros, el instalador eléctrico es un prescriptor fundamental de los puntos de recarga y el profesional al que muchos usuarios van a acudir para

resolver sus dudas. Por eso, desde AEDIVE estamos trabajando ya para ofrecer información y formación adecuada a los instaladores y que dispongan de las herramientas informativas y de conocimiento necesarias para orientar con acierto a los clientes.

P.- ¿Qué medidas fiscales a nivel estatal, autonómico y municipal cree necesarias para incentivar el mercado del vehículo eléctrico en España?

R.- Si analizamos la curva de crecimiento de mercados por unidades vendidas nos encontramos con que los mercados más desarrollados son aquellos que han implementado medidas fiscales ligadas a la eliminación de la carga impositiva en la adquisición de vehículos eléctricos, frente a medidas ligadas, como en España, a la compra directa de los vehículos, pero con toda la carga impositiva, tanto en lo que se refiere al IVA como en el IRPF que el usuario deberá abonar en su declaración de la renta por percibir dichas ayudas.

Al mismo tiempo, creemos necesaria una revisión en la ley de haciendas locales

por la que no se asocie la potencia fiscal a la potencia mecánica, pues ello lleva a incongruencias como que un vehículo diésel acabe tributando menos que otros cero emisiones, por el hecho de que éste último tenga más caballos que el primero, aunque las ventajas medioambientales sean inversamente proporcionales.

P.- ¿Qué experiencias positivas procedentes de países de nuestro entorno como Francia, Alemania, Reino Unido o Noruega podemos aplicar aquí para la promoción de la movilidad eléctrica?

R.- Básicamente las que he apuntado en la pregunta anterior, en lo que se refiere a los impuestos aplicados a los vehículos eléctricos. Por otro lado, España tiene su propia idiosincrasia y podría definirse como una pequeña Europa dentro de Europa, con 17 "países" que aplican sus propias reglas de juego en el impulso de la movilidad eléctrica y dentro de esos "países" o regiones, los municipios, que también aplican sus propias reglas de juego.



REVISTA
SOBRE MOVILIDAD SOSTENIBLE



Promocione sus soluciones en el medio más adecuado

www.ecomotion.es | ala@ecomotion.es

902 36 46 99

De ese modo, nos encontramos con que en una misma comunidad autónoma, cada ciudad aplica sus criterios de impulso al vehículo eléctrico y el usuario no sabe a ciencia cierta que si en una ciudad determinada existen medidas de discriminación positiva para los vehículos cero emisiones, cuando llegue a otra localidad cercana en esa misma región, se aplicarán las mismas medidas (aparcamiento gratuito, acceso a zona de bajas emisiones o a áreas de preferencia residencial, por ejemplo). Por ello sería importante un proyecto a nivel nacional o al menos a nivel regional que consensara medidas homogéneas en la aplicación de ventajas para el uso de vehículos eléctricos.

P.- ¿Cree que la autonomía de las baterías es un factor que frena todavía el desarrollo del sector o ya se ha superado esta limitación?

R.- Ciertamente es un factor que sigue frenando en algunos casos el desarrollo del sector, pero como se suele decir, progresamos adecuadamente. Ya está asomando lo que llamaríamos la tercera generación de baterías, que en un par de años otorgará a los vehículos eléctricos autonomías generalizadas en torno a los 300 km y algunas marcas han presentado ya modelos con rangos de autonomía de 240 km con una sola recarga.

P.- Las encuestas reflejan que la principal causa que alegan los potenciales compradores de un vehículo eléctrico para no realizar la compra es el precio del vehículo. ¿Qué puede hacer la industria en su conjunto para que esta situación cambie?

R.- Esta situación se producía de forma más evidente hace unos pocos años, pero actualmente y gracias a las ayudas a la adquisición de vehículos eléctricos tanto estatales como regionales, que se han ido implementando en comunidades como Cataluña, Madrid, Andalucía, Castilla y León, por ejemplo, el precio de los vehículos eléctricos ya es competitivo con respecto a los vehículos de motor de explosión, al margen de que las marcas están haciendo un esfuerzo adicional en ajustar precios y, hoy en día, el cliente se encuentra con ofertas que derriban por completo el mito del precio.

Por otro lado, es importante tener claro con qué comparamos un vehículo eléctrico, ya que existe hoy en día un portafolio muy amplio de vehículos cero emisiones y lo importante es saber qué modelo de motor de combustión se asemeja a uno eléctrico por prestaciones, calidades y tecnología, del



EL INSTALADOR ELÉCTRICO ES UN PRESCRIPTOR FUNDAMENTAL DE LOS PUNTOS DE RECARGA Y EL PROFESIONAL AL QUE MUCHOS USUARIOS VAN A ACUDIR PARA RESOLVER SUS DUDAS

mismo modo que tampoco comparamos el coste de un utilitario de motor de explosión con respecto a un sedán. Cuando se hace una comparativa adecuada, uno descubre que el vehículo eléctrico tiene un precio muy similar a su espejo en motor de explosión y que incluso puede estar por debajo en precio, sin tener en cuenta ya el ahorro en combustible y en mantenimiento, que ya dispara la rentabilidad de los cero emisiones.

P.- Lleva usted en torno a 120 días a cargo de la presidencia de AEDIVE. ¿Puede hacernos una valoración de su mandato?

R.- La valoración es totalmente positiva. AEDIVE es una asociación que ha sabido adaptarse a la realidad del mercado, pues nació en 2010 como clúster empresarial de la infraestructura del vehículo eléctrico y ha terminado representando a toda la cadena de valor industrial y tecnológico de la movilidad eléctrica, incluyendo a los usuarios finales profesionales, esto es, a las flotas, un mérito que ha de reconocerse a la anterior junta directiva.

Desde que asumí la presidencia de AEDIVE a finales de 2014 hemos logrado in-

corporar en la asociación como miembros de pleno derecho a actores que nos faltaban y que han valorado el trabajo que se hace desde la asociación; hemos reforzado los lazos a nivel institucional con distintos ministerios como el de Industria y Energía, pero también de Interior a través de la DGT, o el de Medio Ambiente, por ejemplo. Hemos reforzado nuestro posicionamiento en organismos de normalización como Aenor, liderando grupos de trabajo vinculados a la infraestructura de recarga, pero también hemos logrado alcanzar alianzas estratégicas con sectores afines como el del renting de vehículos, el de administradores de fincas e incluso el de los gestores administrativos, que son actores fundamentales en la prescripción de la movilidad eléctrica.

Creo que AEDIVE es una asociación muy dinámica que ha sabido labrarse un lugar de reconocimiento en el mercado gracias al impulso de todas las empresas asociadas e instituciones con las que se relaciona y también se ha convertido en referencia indiscutible para el mercado y para la sociedad.

P.- Han celebrado VEM 2015 el pasado 11 y 12 de abril en Madrid. ¿Qué ha supuesto la celebración de este evento, qué expectativas pretendían cumplir y en qué medida las han cumplido?

R.- VEM 2015 se celebró el fin de semana del 11 y 12 de abril en la plaza de Colón de Madrid y con este evento se pretendía acercar la movilidad eléctrica al ciudadano, pues una de las barreras del vehículo eléctrico es el conocimiento por parte del potencial usuario acerca de la variedad de modelos, prestaciones y capacidades en el portafolio de vehículos de dos y cuatro ruedas disponibles en el mercado. El objetivo de VEM 2015 se ha cumplido por encima de nuestras expectativas, pues la afluencia de público ha sido extraordinaria, por encima de los 10.000 visitantes y también ha desbordado las previsiones de las marcas que acudieron en cuanto a prueba de vehículos eléctricos por parte de ciudadanos.

Sin duda, era necesario un evento de estas características en Madrid, similar a la ExpoElectric que se celebra ya con éxito rotundo en Barcelona desde hace cuatro ediciones y que este año también tendrá lugar en el mes de octubre, en el mismo emplazamiento emblemático de la ciudad Condal, el arco del Triunfo. Eventos de este tipo son los que nos van a ayudar a derribar muchas de las barreras y temores que tienen los potenciales usuarios acerca del vehículo eléctrico •