Un estudio de Geotab revela que dos tercios de los vehículos de las flotas españolas podrían pasarse a eléctrico y ahorrar costes

Una prueba del informe para la adopción de vehículos eléctricos llevada a cabo con más de 6.100 vehículos demuestra la rentabilidad de la electrificación.

GEOTAB®

Índice

Principales resultados e información 3

Introducción 4

Preguntas 5

Los resultados de una prueba real del EVSA muestran la viabilidad de la electrificación de flotas 5

Información n.º 1: La rentabilidad económica de la electrificación alcanza el 66% en vehículos de flota 6

Información n.º 2: Los incentivos siguen siendo una razón importante en la adopción de vehículos eléctricos 7

Información n.º 3: Casi el 60% de los vehículos tienen autonomía suficiente para las necesidades de las empresas 8

Información n.º 4: Estrategias de carga en ruta y en descanso 9

Conclusión: Se trata de ahorrar costes, no de generar gastos 11

Sobre Geotab 12

Principales resultados e información

1. La rentabilidad económica de la electrificación de las flotas españolas alcanza el 66%. De los 6.150 vehículos analizados, más de 4.000 podrían ser sustituidos por vehículos eléctricos hoy mismo y ahorrar costes en su vida útil.

2. Los incentivos siguen siendo una razón importante. Con una diferencia de 4.000 euros, el porcentaje de vehículos de menor coste aumenta casi un 10%, pasando del 66% al 75%.

3. Casi el 60% de los vehículos de flota tendrían autonomía suficiente para satisfacer las necesidades de movilidad de la empresa.

4. Las estrategias de carga en ruta pueden inclinar la balanza. La carga durante el día puede aumentar la autonomía del vehículo del 58% a más del 70%.

Introducción

La Ley de Cambio Climático y Transición Energética aprobada por el Gobierno de España fija como objetivo que todos los vehículos nuevos que se vendan en España a partir de 2040 sean Cero Emisiones[1]. Sin embargo, la Unión Europea parece querer adelantar esta prohibición a 2035[2]. Teniendo esto en cuenta, el Gobierno tiene previsto realizar una importante inversión destinada a popularizar la movilidad eléctrica.

La predisposición del Ejecutivo deja claro que es el momento de que las empresas, sea cual sea su tamaño, empiecen a considerar el impacto que tendrá electrificar sus operaciones.

Los vehículos eléctricos plantean nuevas oportunidades, pero también retos hasta ahora desconocidos para las flotas. Ante los gestores se abren interrogantes acerca de la autonomía y la carga, preocupaciones que no tenían antes y que requieren una planificación estratégica.

Los gestores de flotas que ya han dado un paso hacia adelante y han contemplado los posibles ahorros en sus operaciones están allanando el camino para el resto del sector.

Las primeras flotas que han llevado a cabo esta transición pertenecen principalmente al colectivo de vehículos de pasajeros y vehículos ligeros, que cuentan con una amplía variedad de vehículos eléctricos que satisfacen sus necesidades. Sin embargo, la situación está cambiando y cada vez son más los fabricantes[3] que apuestan por soluciones eléctricas para el transporte de carga media y pesada.

El Gobierno español ofrece una serie de incentivos para fomentar la adopción de vehículos eléctricos en las flotas, entre los que se incluyen:

Incentivos de compra del vehículo. Para impulsar las ventas de vehículos eficientes, a mediados de abril, la ministra para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico anunciaba la tercera edición del Plan MOVES. Es este un programa de ayudas a la compra e instalación de puntos de carga. Dotado con un presupuesto de 400 millones de euros (ampliables a 800 millones de euros si hay suficiente demanda), ofrece descuentos que, en el caso de las PYMES y grandes empresas, puede ser de hasta 5.000 euros. Este plan convivirá hasta finales de año con el Plan Moves II, todavía con presupuesto en muchas comunidades autónomas. En septiembre, el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, ha anunciado también un plan de ayudas a la electrificación de flotas de grandes empresas, independiente del Moves III, que repartirá 50 millones de euros en subvenciones.

Ventajas fiscales. Los vehículos cero emisiones están exentos del pago del impuesto de matriculación.

Incentivos locales. Muchas ciudades también aplican descuentos (que en algunos casos llegan al cien por cien) en el Impuesto de Vehículos de Tracción Mecánica (IVTM); así como beneficios en estacionamiento en zonas reguladas, acceso a Zonas de Bajas Emisiones… Hay también Ayuntamientos que activan programas de ayudas a la renovación de vehículos, como es el caso del Plan Cambia Madrid 360.

[1] https://theicct.org/sites/default/files/publications/Combustion-engine-phase-out-briefing-may11.2020.pdf

[2] https://www.euractiv.com/section/electric-cars/news/eu-signals-end-of-internal-combustion-engine-by-2035/

[3] https://www.transportenvironment.org/publications/hitting-ev-inflection-point

Preguntas

Tres son las grandes incertidumbres que se plantea el gestor que valora el cambio a la movilidad eléctrica:

¿Cubrirá un vehículo eléctrico las necesidades de movilidad de mi empresa?

En otras palabras, ¿será suficiente la autonomía de un vehículo eléctrico para desempeñar las mismas funciones que desempeña un vehículo de gasolina o diésel actual?

¿A qué precio?

Aunque los planes de ayudas a la compra reducen de forma significativa la diferencia, el precio inicial de compra de un vehículo eléctrico sigue siendo más caro en la mayoría de los casos, pero ¿cómo se reflejan los datos económicos si tenemos en cuenta toda la vida útil del vehículo?

¿Cómo pueden los vehículos eléctricos reducir las emisiones de CO^2?

Ya que las empresas intentan reducir las emisiones de carbono, ¿se puede cuantificar la cantidad de CO^2 que se ahorra al cambiar a un vehículo eléctrico?

En Geotab ponemos a disposición de nuestros partners y clientes acceso gratuito al **informe para la adopción de vehículos eléctricos** (EVSA) que ofrece una respuesta real a estas preguntas tan importantes.

¿Los ciclos operativos diarios del vehículo se prestan a la autonomía de un vehículo eléctrico? ¿Qué parte de las flotas podría pasar a ser eléctrica hoy mismo y conseguir un ahorro económico en el proceso? Este estudio responde a estas y otras preguntas.

Los resultados de una prueba real del EVSA muestran la viabilidad de la electrificación de flotas

Con el objetivo de comprender el potencial de electrificación de las flotas españolas desde una perspectiva más amplia, Geotab ha utilizado la herramienta EVSA para realizar una prueba real y comprobar qué beneficios obtendría de la electrificación de varias flotas de vehículos.

El informe para la adopción de vehículos eléctricos de Geotab ha analizado más de 6.150 vehículos de 62 clientes que operan en España en 14 sectores diferentes para entender si podrían ser sustituidos por vehículos eléctricos actualmente.

El análisis tiene en cuenta el uso diario real del vehículo y lo compara con la autonomía en condiciones reales de circulación de los vehículos eléctricos del mercado actual.

En la misma línea, el informe analiza el coste total de propiedad que supone sustituir los vehículos de combustión por otros de similares características y propulsión eléctrica (eléctricos puros -EV- o híbridos enchufables -PHEV-), teniendo en cuenta costes como el combustible, la electricidad y el mantenimiento.

A continuación descubrimos los principales resultados del estudio…

Información n.º 1:

La rentabilidad económica de la electrificación alcanza el 66% en vehículos de flota.

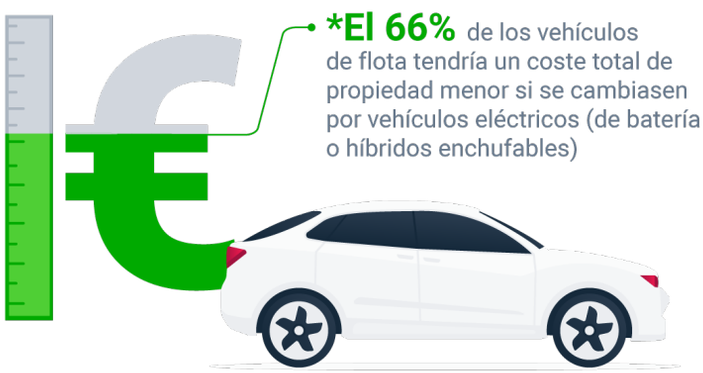
En cualquier empresa, los números deben cuadrar. Si bien el precio de venta de un vehículo eléctrico suele ser mayor que el de un vehículo de combustión interna de similares características (se espera que se igualen para 2027)[4], el coste puede igualarse e incluso ser menor en diez años a lo largo de la vida útil del vehículo, según este análisis. De los más de 6.150 vehículos analizados, el 66% podría pasar a ser eléctrico hoy mismo y llegar a ser rentable, sin tener en cuenta los incentivos.

Además, cada kilómetro conducido supone un ahorro operativo en costes de combustible y mantenimiento. La electricidad puede ser hasta cuatro veces más barata que la gasolina o el diésel por 1,6 km.[5] De igual forma, al contar con menos componentes mecánicos, el mantenimiento resulta al menos un 30%[6] más barato que en un vehículo de combustión.

Es importante destacar que el coste total de propiedad no incluye inversiones en infraestructura, que variarán en función del lugar.

La principal conclusión es que, al evaluar el impacto económico de la compra de un vehículo eléctrico, se deben tener en cuenta los gastos que este generará a lo largo de toda su vida útil y no solo los de adquisición.

Dos tercios de los vehículos de las flotas españolas podrían pasarse a eléctrico y ahorrar costes



***El 66%** de los vehículos de flota tendría un coste total de propiedad menor si se cambiasen por vehículos eléctricos (de batería o híbridos enchufables)

* El análisis se ha realizado teniendo en cuenta una vida útil de 10 años
* Se han analizado 6.100 vehículos (vehículos de pasajeros, SUV y furgonetas)
* No se han tenido en cuenta los incentivos

[4] https://www.transportenvironment.org/publications/hitting-ev-inflection-point

[5] https://energysavingtrust.org.uk/advice/electric-vehicles/

[6] https://www.edfenergy.com/electric-cars/maintenance

Información n.º 2:

Los incentivos siguen siendo una razón importante en la adopción de vehículos eléctricos.

El Gobierno español ofrece una serie de subvenciones económicas[7] en el marco de los planes Moves II y III para incentivar el uso de vehículos eléctricos y el nuevo plan de incentivos a la electrificación de flotas.

Estas subvenciones desempeñan un papel importante en la viabilidad de los vehículos eléctricos. En la siguiente tabla aparecen todas las ayudas del Plan Moves III para empresas:

				Ayuda (en euros)			
Motorización	**Categoría**	**Autonomía en modo eléctrico**	**Límite Precio (Sin Iva O Igic)**	**Sin achatarramiento**		**Con achatarramiento**	
				PYME	**Gran Empresa**	**PYME**	**Gran Empresa**
Pila de combustible (FCV, FCHV)	M1			2.900	2.200	4.000	3.000
		Mayor o igual de 30 km y menor de 90 km	45.000 euros (53.000 euros para BEV de 8 ó 9 plazas)	1.700	1.600	2.300	2.200
PHEV, EREV, BEV		Mayor o igual de 90 km	45.000 euros (53.000 euros para BEV de 8 ó 9 plazas)	2.900	2.200	4.000	3.000
PHEV, EREV, BEV, Pila combustible	N1	Mayor o igual de 30		3.600	2.900	5.000	4.000
PHEV, EREV, BEV, Pila combustible	L6e			800		1.000	
	L7e			1.200		1.500	
	L3e, L4e, L5e, con P igual o mayor a 3 kW	Mayor o igual de 70	10.000	750	700	950	900

A pesar de que estas subvenciones se implantaron para reducir el coste inicial de compra de un vehículo eléctrico, se pueden considerar como una forma de reducir el coste total de propiedad y, aunque no duren para siempre, pueden ser decisivas en el panorama económico actual.

[7] https://www.eafo.eu/countries/spain/1754/incentives

Información n.º 3:

Casi el 60% de los vehículos tienen autonomía suficiente para las necesidades de las empresas.

El mercado del automóvil ha sido pionero en reaccionar ante la electrificación a un menor coste y con una oferta de modelos significativamente mayor a la de otras categorías de vehículos.

Una de las preocupaciones de los gestores de flota sigue siendo conseguir la autonomía necesaria y poder completar una ruta sin agotar la carga. Cuando se revelan los datos, la distancia que recorre un vehículo a diario sorprende a muchos.

Nuestro análisis muestra que, en la actualidad, casi seis de cada 10 vehículos analizados pueden sustituirse por vehículos eléctricos. Dicho de otro modo: el 58% de los vehículos de combustión interna en circulación en España podrían ser sustituidos por otros totalmente eléctricos completando la misma cantidad de kilómetros y sin necesidad de recarga durante el día.

Información n.º 4:

Estrategias de carga en ruta y en descanso.

El mejor planteamiento de uso de flotas eléctricas para una empresa en la actualidad pasa por operar durante el día y cargar durante las horas en las que los vehículos 'descansan' en un lugar específico. El mejor ejemplo son las empresas que electrifican sus garajes ya que obtienen los siguientes beneficios:

- No hay pérdidas de productividad por tener que cargar los vehículos durante las horas de funcionamiento
- No es necesario depender de estaciones de carga públicas
- Pueden cargar los vehículos en las horas con la tarifa eléctrica más baja

Tras analizar el funcionamiento de los 6.150 vehículos incluidos en la prueba, el análisis de Geotab concluye que tan solo sería necesario recargar el vehículo durante el 2% de los días en los que se conduzca.

Es más, la viabilidad de los vehículos totalmente eléctricos podría aumentar casi un 15% en toda la flota si se permite que los vehículos se carguen durante el día en un 10% de los viajes.

De todos los vehículos analizados:

- **El 58%** es capaz de realizar su ruta diaria con una sola carga.

Pero, ¿qué ocurriría si los vehículos pudieran cargarse durante las horas en funcionamiento cuando lo necesitasen?

2% de los viajes = 58% de autonomía

5% de los viajes = 65% de autonomía

10% de los viajes = 72% de autonomía

= Las posibilidades de electrificación aumentan

Los planes del Gobierno español para ampliar la red de carga pública son ambiciosos. En los próximos meses irán entrando en vigor planes que incluyen la obligación de que prácticamente todas las estaciones de servicio tengan instalado, al menos, un punto de carga. También se preparan textos legales que obligarán a que los edificios de nueva construcción cuenten con cargadores que deberán ser de uso público.

Las empresas pueden optar a las ayudas a la instalación de puntos de carga que les permitirán recuperar hasta el 70% de la inversión. Y cada vez son más los fabricantes que subvencionan el total o parte de la instalación de los puntos de carga a quienes compran sus vehículos eléctricos.

La conclusión es que la mejor forma de optimizar el rendimiento de la flota eléctrica pasa por combinar la carga en ruta con la carga en descanso, priorizando siempre esta última. Según los resultados de EVSA para la prueba real realizada por Geotab, un promedio del 5% de carga en ruta puede aumentar el número de vehículos con autonomía suficiente para cubrir las necesidades diarias en casi un 15%.

Ahora bien, no solo se trata de proporcionar más opciones de carga, sino que también es necesaria la tecnología para informar al operador de la autonomía restante en tiempo real, dónde se encuentra el punto de carga, la disponibilidad, la potencia y el tiempo de la carga hasta alcanzar los niveles y costes deseados. Contar con una visión y disponer de la información harán que confíe más en la viabilidad de estas oportunidades de carga en ruta.

Conclusión

Se trata de ahorrar costes, no de generar gastos.

¿Qué podemos aprender de todo esto? El plazo para la prohibición de los vehículos de combustión interna se acerca y el cambio de una flota de combustión a otra totalmente eléctrica no se puede llevar a cabo con precipitación.

Los resultados de la prueba real de Geotab muestran que una parte importante de las flotas podría sustituirse hoy mismo por un vehículo eléctrico de manera rentable para la empresa.

Las alternativas enchufables, ya sean cien por cien eléctricas o combinando un motor térmico y uno eléctrico crecen de forma imparable. Para 2022 se espera la llegada de nuevos modelos en todos los segmentos, muchos a precios competitivos.

Pero como decimos, la transición a una flota eléctrica debe ser un paso meditado. Los gestores deben tener claro que el verdadero valor reside en los datos de la propia flota y que solo conociendo las necesidades reales de su trabajo diario podrán elegir las soluciones eléctricas adecuadas. Con el informe para la adopción de vehículos eléctricos de Geotab cada gestor tendrá acceso a los datos reales de cada uno de sus vehículos lo que le dará la clave para saber cuándo, cómo y con qué modelos dar el paso a la movilidad eléctrica.

Para obtener más información **visite la página del informe para la adopción de vehículos eléctricos.**

Acerca de Geotab

Geotab promueve la seguridad mediante la conexión de vehículos comerciales a Internet y el suministro de análisis basados en la web para ayudar a los clientes a gestionar mejor sus flotas. La plataforma abierta y el Marketplace de Geotab, que ofrecen cientos de opciones de soluciones de terceros, permiten que tanto los negocios grandes como los pequeños automaticen sus operaciones mediante la integración de los datos de sus vehículos con el resto de los activos de datos. Como un centro del Internet de las cosas (IoT, por sus siglas en inglés), el dispositivo que se coloca en el vehículo proporciona funciones adicionales a través de Add-Ons IOX. Gracias a que procesa miles de millones de puntos de datos al día, Geotab aprovecha los análisis de datos y el aprendizaje automático para ayudar a los clientes a mejorar la productividad, optimizar las flotas mediante la reducción del consumo de combustible, mejorar la seguridad del conductor y lograr un mejor cumplimiento de los cambios en las regulaciones. Los productos de Geotab son representados y vendidos en todo el mundo mediante distribuidores autorizados de Geotab.

Para saber más, visite **www.geotab.com/es** y síganos en Twitter **@GEOTAB** y en **LinkedIn**.

©2021 Geotab Inc. Todos los derechos reservados. Geotab y el logotipo de Geotab son marcas comerciales de Geotab Inc.

GEOTAB®

geotab.com/es