



E

Arturo Pérez de Lucía

Director gerente de la Asociación Empresarial para el Desarrollo e Impulso del Vehículo Eléctrico (Aeive)

“Hago unos 1.500 km al mes por los que pago entre 20 y 22 euros de electricidad”

Desde octubre de 2011, Arturo Pérez de Lucía (Nueva York, Estados Unidos, 1967) es la cara visible de una asociación que empezó a gestionar desde su origen y que es la voz autorizada de la movilidad eléctrica en España. Donde aún queda mucho por hacer, muchas mentalidades que cambiar y muchos acuerdos que sacar adelante. Por eso le eligieron. Porque este periodista con el que hemos compartido muchas andanzas aún el conocimiento de este sector con un espíritu dialogante y un entusiasmo al que, seguro, no se le agotan las baterías.

Luis Merino

■ ¿Su coche es eléctrico?

■ Mi coche es eléctrico y es el único que tengo. No me lo he comprado porque yo sea el gerente de Aeive, ni me lo han dado en la asociación. Me lo he comprado por convicción. He pasado miedo al comprarlo, soy honesto. Pero a día de hoy no he tenido más que satisfacciones. No he cambiado mi modo de vida. Vivo en las afueras de Madrid y hago del orden de 1.500 km al mes, una media de 60 km al día sin haber sufrido problema alguno en mi movilidad.

■ Nunca se ha quedado tirado...

■ Nunca. Con un coche eléctrico haces como con un teléfono móvil: te planificas. Contando con la carga vinculada y sabiendo dónde hay infraestructuras cuando te desplazas más allá del entorno urbano, haces un ejercicio de previsión y no pasa nada.

■ Véndame un coche eléctrico

■ ¿Tienes hijos? No tendría que decir nada más. El coche eléctrico no es un cambio de combustible, como pasó con la gasolina y el diésel. Es un cambio de paradigma y de mentalidad en la movilidad. Tú te compras un eléctrico no solo porque necesitas desplazarte sino porque, además, eres consciente de que tienes que aportar algo en eficiencia energética, en el desarrollo de las renovables, en la calidad del aire. Un padre trata de darle a su hijo la mejor formación, las mejores oportunidades... ¿y por qué no darle la oportunidad de que tenga un mundo respirable el día de mañana? El coche eléctrico es una responsabilidad que todos deberíamos asumir y no es caro si lo comparas con su espejo en combustión e incluyes las ayudas que hay para reducir la diferencia inicial de precio. A ello hay que sumarle los ahorros que supone circular con él, en combustible, en mantenimiento, o medidas municipales a la hora de aparcar gratis en la calle, o de tener acceso gratis en vías de peaje, etc.

■ ¿Es entonces el vehículo eléctrico la solución a la movilidad de hoy?

■ En absoluto. No soy partidario de que haya una única opción para todo y el vehículo eléctrico a día de hoy no da solución a las necesidades de movilidad de todo el mundo, aunque sí es una opción cada vez más válida para un espectro cada vez mayor de personas y la solución más ecoeficiente para desplazarse. Por otro lado, cada uno debería de hacer un análisis de su movilidad y ver qué opciones tiene a mano (transporte público, modalidades de *sharing* de bici, moto, coche, alquiler de coches con conductor...) porque a lo mejor, su conclusión es que no necesita realmente tener un vehículo en propiedad. La movilidad de hoy precisa resolver dos grandes amenazas, los gases, óxidos de nitrógeno y partículas de los motores térmicos y la congestión del tráfico.

■ ¿Qué hace cuando tiene que hacer viajes largos?

■ Cuando compras un coche eléctrico, los fabricantes ponen a tu disposición, de forma gratuita, una serie de movimientos con vehículos de combustión para que no tengas que preocuparte por ello. Pero aunque tuvieras que alquilarlo, siempre te saldría más rentable que tener un coche en propiedad dimensionado solo para salir un par de veces de vacaciones al año. Una gran mayoría de propietarios no tiene el coche que realmente necesita para el 90% de sus desplazamientos, sino para el 10% restante.

■ Según los datos de Aeive, 2016 ha cerrado con un volumen de matriculaciones de vehículos eléctricos de diferentes categorías de 4.653 unidades, lo que supone un crecimiento de un 55,51% con respecto a 2015. ¿Marcha el vehículo eléctrico?

■ Los vehículos eléctricos son los 100% eléctricos, los híbridos enchufables con una autonomía mínima de 40 kilómetros en modo eléctrico y los de autonomía extendida. Y sí, marcha porque cada año se duplican las matriculaciones, pero cuantitativamente todavía son números muy pequeños. Es normal, toda tecnología disruptiva tiene un periodo de adaptación, de entendimiento por parte de la sociedad, de desarrollo tecnológico y de implementación del mercado. Hay una serie de barreras que no se han sabido superar aún. Muchas de ellas administrativas: normativa, sistemas de ayudas, etc. Pero, evidentemente, las cifras muestran un crecimiento espectacular y la gente va conociendo cada día más qué es el vehículo eléctrico.

■ ¿Qué tiene que cambiar para que su implantación sea más satisfactoria?

■ A nivel administrativo, lo que reclamamos es que el Gobierno se lo crea, lo que implica a su vez una apuesta por el desarrollo de las renovables, el autoconsumo, etc. El vehículo eléctrico no es solo movilidad sostenible, es también eficiencia energética y empapa a todos los ministerios. Por eso hay que apostar por un proyecto es-

tratégico global que arranque desde la cúpula e implique a todas las carteras, como hacen otros países europeos donde la movilidad eléctrica se está consolidando. Eso implica, por ejemplo, la necesidad de un sistema de ayudas eficiente y coherente que fomente realmente la venta de vehículos. Los planes Movea (Movilidad con Energías Alternativas, anteriormente Movele) carecen de ambición presupuestaria, pues hablamos para 2017 de 12 millones de euros para la movilidad eléctrica, una cantidad similar a la del año pasado, cuando se han matriculado menos de 5.000 vehículos eléctricos. Hay que tener en cuenta que hay un objetivo previsto en el Plan VEA de Vehículos de Energías Alternativas presentado por el Ministerio de Industria de 150.000 vehículos eléctricos matriculados para 2020. Actualmente contamos con un parque eléctrico de unas 23.000 unidades, lo que significaría tener que matricular en los próximos cuatro años más de 30.000 vehículos/año. ¿Cómo lo logramos con un plan que promueve ventas como las de 2016? Por otro lado, el Movea es un plan complejo en su tramitación y gestión, que no tiene continuidad temporal y que rompe la cadena comercial del vehículo eléctrico, desconcertando al sector y al propio mercado. Ya ha terminado enero sin que se haya aprobado el plan Movea 2017, sin que haya certeza sobre cuándo se publicará. Y eso que el Movea 2016 se cerró a mediados de octubre. Solo sabemos a ciencia cierta que el plan de este año también se cerrará en octubre, pero no sabemos nada acerca de si será retroactivo para las ventas desde el 1 de enero con lo cual, tampoco aseguras al mercado que las ventas que se hayan hecho desde principios de año disfrutarán de las ayudas en cuanto se apruebe el plan. Por eso, algunos fabricantes se han visto obligados a lanzar programas especiales de descuento que suplan las ayudas del Movea para que no se parelice el mercado.

Junto al programa de ayudas, aún existen complejidades a nivel normativo. Hemos padecido varios años una coagulación regulatoria en el desarrollo de reglamentos como la ITC BT52 que define los esquemas de instalación de puntos de carga en diferentes escenarios y con criterios de seguridad industrial y que afortunadamente tenemos publicada desde diciembre de 2014. Pero ahora sufrimos las consecuencias de una hemorragia regulatoria en reglamentos como el que define la figura de los Gestores de Carga, el RD 647/2011, que se publicó antes de que se desarrollara el propio mercado y sin saber a ciencia cierta cómo iba a evolucionar éste. Ahora nos encontramos con una especie de limbo donde hay quienes defienden que es necesario el gestor de carga para gestionar cualquier punto de carga público, se facture el kilovatio o no, y quienes defienden que si no hay facturación del kilovatio no es precisa la mediación del gestor de carga. La consecuencia es que, o se instalan puntos de carga de oportunidad que podrían estar en una situación alega al no estar sujetos a la mediación de un gestor de carga, o el sector terciario se desentiende de algo que le pueda suponer costes adicionales y más quebraderos de cabeza que ventajas competitivas, lo que perjudica a los usuarios de vehículo eléctrico, que no pueden disponer de una red amplia de puntos de carga de oportunidad en hoteles, restaurantes, centros comerciales, supermercados, etc.

■ Y la industria, ¿qué barreras tiene que superar?

■ La industria está haciendo muchos esfuerzos en el desarrollo de baterías. Salvo en mercados exclusivos en precios, hemos empezado por disponer de vehículos con baterías de 24 kWh y ya vamos hacia los 40, 60 y 90 kWh, lo que significa que tendremos cada vez mayores autonomías. Pero hay muchas cosas por hacer. Por ejemplo, resolver a nivel de concesionarios la compra-venta de un vehículo



“Cuando me incorporé a Aedive visité un centenar de concesionarios para comprar un coche eléctrico. Y no salí con un modelo de gasolina de milagro”

eléctrico. Porque si lo metes en el mismo canal que la combustión y con los mismos profesionales que se dedican a la combustión, vender un coche eléctrico es muy complejo. Tienes que hablarle al usuario de infraestructuras. Y, generalmente, el que va a comprarse un coche eléctrico está casi más informado que el vendedor. Al final los vendedores, que trabajan casi siempre a comisión, te van derivando a un coche de combustión porque es lo que saben vender y dominan. Las marcas deberían intentar resolver estas deficiencias. Cuando me incorporé a Aedive en 2011, una de las primeras cosas que hice fue recorrerme cerca de un centenar de concesionarios para comprar un coche eléctrico. Y no salí al volante de un vehículo de gasolina de milagro. Los concesionarios se tendrán que convertir en asesores de movilidad más allá de vender coches. Y tendrán que empezar preguntando al cliente dónde vive, cuántos kilómetros hace habitualmente, cómo se desplaza, si tiene familia... El sector de la automoción va a cambiar en los próximos 5 años más de lo que lo ha hecho en los últimos 50 y al que no vea cómo están cambiando estos conceptos le pasará lo mismo que le pasó a Kodak, que no asumió la llegada de la fotografía digital y se fue a la quiebra.

■ ¿Cree que el vehículo eléctrico ha superado ya el punto de no retorno o todavía hay riesgo de involución?

■ Yo creo que ya se ha superado. Cuando las grandes marcas se han puesto a fabricar y han inyectado grandes cantidades de dinero, esto ya no tiene vuelta atrás. Pero sí puede haber palos en las ruedas que ralenticen su implantación. Y lo estamos viendo en varios países. No es lo mismo la velocidad de Noruega, que ya tiene más de 100.000 vehículos eléctricos, que la de España, que estamos en unos 20.000.



MOVILIDAD

Por otro lado, la movilidad eléctrica está ligada a una necesidad imperiosa de reducir las emisiones contaminantes vinculadas al tráfico rodado. No es una moda. Es una prioridad vinculada a la calidad de vida, a la salud de los ciudadanos y a la optimización de los recursos energéticos. Es un paso evolutivo ligado a la necesidad de implantar una movilidad inteligente, unida al desarrollo de nuevos modelos de movilidad que también han venido para quedarse, como el *sharing* de vehículos de dos y cuatro ruedas y en un futuro más cercano que lejano, el coche autónomo.

■ ¿Le ha venido bien el 'dieselgate' al coche eléctrico?

■ Sí. Pero quiero romper una pequeña lanza por los fabricantes que están saliendo a la palestra informativa por las emisiones de sus vehículos. Tenemos que abrir un poco los ojos. La sociedad se rasga ahora las vestiduras cuando se ha hecho eco de estas noticias pero hasta ahora se ha preocupado poco o nada por las emisiones porque en definitiva, demandaba vehículos de combustión con motorizaciones más potentes y el mercado lo ofrecía. El medio ambiente no le preocupa a la sociedad en general o más bien, le preocupa mientras no le toque al bolsillo ni a su *modus vivendi*. Si no fuera así, este "escándalo" habría supuesto que la sociedad en general reaccionara y solo comprara vehículos no digo ya sólo eléctricos, sino ecoeficientes, pero no es así. La sociedad tiene que demandar ahora otra cosa y el mercado se lo dará. Ese es el cambio importante que hay que hacer. No basta con decirles a los fabricantes 'sois malos'.

■ Además de la Administración central, ¿qué pueden hacer comunidades autónomas y ayuntamientos?

■ Necesitamos que las comunidades lideren proyectos de conurbación que involucren a todas las ciudades de su área de influencia para poder trabajar, como mínimo, a nivel regional. Lo que no puede ser es que yo, como usuario de un coche eléctrico, sepa que en Madrid puedo aparcar en zona azul y verde y si me voy a cualquier otro municipio madrileño no tenga ni idea de si puedo hacer lo mismo. Igual pienso que son las mismas normas, aparco en zona azul y me multan porque no he ido a por un papelito a una oficina municipal o porque ni siquiera lo han contemplado. Y no puedes hacer que un usuario de vehículo eléctrico tenga que ser un experto en movilidad eléctrica en tu comunidad. A nivel local, los ayuntamientos son claves porque las ordenanzas para promover su uso harán del vehículo eléctrico una herramienta eficaz o algo inviable para el ciudadano.

■ El Gobierno vasco ha anunciado que va a propiciar la preinstalación gratuita de cable eléctrico en garajes comunitarios. Y la Generalitat catalana, que destinará 900.000 euros de ayudas a la instalación de electrolinerías en estaciones de servicio. ¿Cunden iniciativas de este tipo?

■ Las hay. Pero a veces hay más voluntad que decisión. Nosotros estamos trabajando con varias comunidades, pero es más bien un planteamiento voluntarioso. La que más está haciendo es, sin lugar a dudas, Cataluña. La directora general del Instituto Catalán de Energía (Icaen), Assumpta Farran, es una abanderada de este tema y se lo cree y lo lucha con pasión. En Barcelona existe incluso un responsable municipal de vehículo eléctrico. Ellos saben que son parte del mundo, que están conectados con Francia. Y que la movilidad eléctrica viene por el norte de Europa. Nos faltan proyectos de conurbación. No puede ser que los 8.000 municipios de España tomen sus propias acciones de forma individual. En varias comuni-

"Van a empezar a llegar vehículos con baterías que ofrecerán 400-500 kilómetros de autonomía, con los que se romperá la barrera de las distancias"

dades autónomas estamos trabajando en ello. En la Comunidad de Madrid, por ejemplo, estamos intentando que la presidenta, Cristina Cifuentes, lidere un proyecto de conurbación y que trabaje con los ayuntamientos porque Madrid es un espejo en el que se miran otras regiones.

■ Pero el Icaen también denuncia que las barreras económicas, legales y administrativas de la legislación estatal hacen inviable la instalación de puntos de recarga rápida de 50 kW.

■ Son las denuncias que Aedive lleva haciendo desde hace tiempo. Y este es un problema en el que estamos incidiendo constantemente porque la movilidad eléctrica avanza a toda velocidad. Van a empezar a llegar vehículos con baterías que ofrecerán 400-500 kilómetros de autonomía. Se romperá la barrera de las distancias, pero necesitaremos infraestructuras para que en un viaje largo puedas parar a recargar el 80% de la batería en 20 minutos. Ya hay en previsión proyectos de puntos de carga de hasta 350 kW. Imagina cuánto supondría el coste del termino de potencia que tendría que pagar una infraestructura de este tipo. Ya es impensable el retorno de la inversión con puntos de carga de 50 kW y hablamos de multiplicar por siete esos costes. Evidentemente el término de potencia no se puede discriminar por actividades. Todos querrían pagar menos. Pero la Administración tendrá que habilitar los mecanismos necesarios para resolver esos costes que hoy hacen inviable la inversión en puntos de carga y que no padecen otros países donde el desarrollo de estas infraestructuras está siendo una realidad. Por ejemplo, en Francia ese coste es la mitad y en Portugal, cuatro veces menos que el que hay en España.

■ ¿Qué papel juega Aedive?

■ Somos un aglutinador de las necesidades de toda la cadena de valor del vehículo eléctrico. En el que hay muchos actores trabajando en un mercado de 'coopetencia'. Es decir, de cooperación en competencia. Algunos eslabones son críticos. Si no hay coches eléctricos o infraestructuras no hay mercado. Es evidente. Pero lo que intentamos con todos ellos es crear proyectos comunes para desarrollar la movilidad eléctrica. En colaboración con la Administración y la industria.

■ ¿Cuánto cuesta instalar un punto de recarga doméstico?

■ Los costes varían en función del equipo que elijas, del vehículo y de cómo esté la instalación previa. Pero puedes tener precios desde 400 euros hasta 1.500-2.000. Y no hace falta incrementar la potencia contratada por el hecho de tener un vehículo eléctrico. Además, puedes aprovechar las tarifas favorables como el doble tramo o la tarifa súper valle.

■ De media, ¿cuál es el precio que paga un usuario de coche eléctrico para recorrer 100 km?

■ Para un consumo medio de 17 kWh/100 km, recargando en horario nocturno con una tarifa supervalle, puede suponer un coste de unos 1,55€/100 km. Yo hago unos 1.200-1.500 km al mes, que me pueden suponer una factura de unos 20-22 euros de electricidad.

■ **Más información:**
→ www.aedive.es