Avanza la revolución de los vehículos eléctricos

Con varios países tomando medidas para que el futuro del transporte por carretera sea eléctrico, las estaciones de servicio intentan convertirse en destinos atractivos para el cliente de VE. Sin embargo, sigue habiendo cuestiones clave, como los márgenes de beneficio del kWh.

En un mundo en el que 1.300 millones de vehículos navegan por la intrincada red de carreteras mundiales, las ruedas de la transformación giran a un ritmo sin precedentes. Los vehículos eléctricos (VE) están adquiriendo una mayor cuota del mercado de la movilidad en varios territorios, principalmente China y Europa. A medida que se acelera la adopción de los VE, se dispara la demanda de infraestructuras de recarga, lo que representa una oportunidad crucial para las empresas de estaciones de servicio si pueden defenderse de la competencia de nuevos actores.

Los mercados de vehículos eléctricos de todo el mundo están experimentando un crecimiento exponencial. Sólo en 2022, las ventas de eléctricos superaron la impresionante cifra de 10 millones de unidades. Lo que es más significativo, estos vehículos representaron el 14% de todos los

automóviles nuevos vendidos, un aumento notable desde aproximadamente el 9% en 2021 y menos del 5% en 2020. La pregunta es ¿dónde cargarán estos vehículos? ¿Están los minoristas de combustible bien posicionados para convertirse en el destino preferido para la carga sobre la marcha?

"La competencia por los kWh de carga es compleja, con la carga en el hogar, en el lugar de trabajo, en el destino y sobre la marcha compitiendo entre sí y cada una con un entorno competitivo distante. La velocidad de carga y el precio de la comodidad aumentarán la complejidad. En el segmento de los desplazamientos, la velocidad de carga y la fiabilidad son los dos principales criterios de compra. Con ubicaciones estratégicas en autopistas y lugares de paso, los minoristas de combustible están especialmente bien posicionados para jugar y tienen recorrido para convertirse en el principal proveedor al que acudir", explica el Boston Consulting Group (BCG).

El cambio de la ansiedad por la autonomía a la ansiedad por la recarga en los mercados desarrollados plantea un reto importante, que afecta tanto a los consumidores como a los operadores de puntos de recarga, ya que las colas se convierten en algo habitual, lo que provoca una disminución de las tasas de utilización. Para hacer frente a este reto, BCG sugiere tres estrategias clave: en primer lugar, reservar con antelación las plazas de recarga, con la posibilidad de cobrar por no presentarse, para aumentar la confianza, reducir los tiempos de espera y optimizar la utilización de la red; en segundo lugar, utilizar precios dinámicos para incentivar la recarga fuera de las horas pico y minimizar los picos de demanda durante las horas pico; y en tercer lugar, integrar la información de los puntos de recarga con los sistemas de navegación de los automóviles para guiar eficazmente a los usuarios hasta las estaciones de recarga disponibles, mejorando la utilización de la red.

La visión electrizante de MFG

MFG, el principal operador independiente de gasolineras del Reino Unido, ha adoptado la revolución eléctrica con una estrategia sólida. Martin Symes, Director de Vehículos Eléctricos de MFG, describe claramente su enfoque: "Recarga ultrarrápida de alta potencia en centros con múltiples bahías, y la inclusión de las ofertas tradicionales que se verían a través de una estación de servicio al por menor, tales como comida para llevar y taquillas de Amazon".

Las cifras que avalan el compromiso de MFG respaldan sus palabras, ya que han conseguido cumplir sus objetivos para 2023. Han destinado 400 millones de libras a instalar cargadores ultrarrápidos de 150 kW, 300 kW y 400 kW para vehículos eléctricos en todo el Reino Unido. En la actualidad, disponen de 500 cargadores ultrarrápidos, que representan el 5,4% de la red pública de recarga del Reino Unido. Como prueba de la aceleración de la adopción de los vehículos eléctricos, estos cargadores han permitido recorrer más de 50 millones de kilómetros sin emisiones de carbono sólo en 2023.

MFG no solo está invirtiendo en la capacidad de carga, sino también en la experiencia global del cliente. La empresa ofrece múltiples opciones de pago, comida para llevar y otros servicios, pero el futuro de la experiencia está en otra parte.

"El futuro de los vehículos eléctricos pasa por enchufar y cargar. Es algo que está llegando a nuestra red y a otras. Para mí, es la mayor diferencia con los vehículos de combustión interna, lo que facilitará la transición. No hay que preocuparse por tener varias tarjetas RFID o aplicaciones. Esa es la mayor diferencia entre la situación actual y la que necesitamos", añade Symes.

La ambiciosa hoja de ruta de MFG incluye la instalación de 3.000 cargadores ultrarrápidos en aproximadamente 500 emplazamientos para 2030. Es una operación masiva que muestra la magnitud de la transformación que se está produciendo en el sector de la movilidad.

Circle K Suecia apuesta por los camiones eléctricos

Circle K está a la vanguardia de la transformación de la recarga de vehículos eléctricos. En Suecia, se ha centrado recientemente en el sector del transporte pesado. Han colocado estratégicamente 50 puntos de recarga para camiones con cargadores de 360 kW. Pronto instalarán también sus primeros cargadores de megavatios. Estos centros energéticos suministran energía y ofrecen servicios esenciales, como comida, bebida, tiendas y aparcamiento seguro, creando áreas de descanso completas para los camioneros.

"En noviembre también recibimos nuevos fondos para construir 13 estaciones con un total de 56 puntos de recarga, subvencionados en un 70% por el Ministerio de Energía. En esos puntos pondremos una potencia aún mayor, 400 kW. En total, llegaremos a 140 puntos de recarga para camiones en 2025", explica Lennart Olsson, director de precios y biocarburantes de Circle K Suecia.

Circle K aspira a ser un proveedor de soluciones integrales para el cambiante panorama del transporte. Con el compromiso de ofrecer soluciones de recarga integradas, Circle K está desempeñando un papel vital en la electrificación no sólo de los vehículos de pasajeros, sino también del sector del transporte pesado.

Cuando se le pregunta por las ventajas comerciales de la recarga, Olsson afirma que han observado un aumento de las ventas en las tiendas.

"Hemos visto que la recarga ha aumentado las ventas en las tiendas desde el principio. Las tiendas y restaurantes son cada vez más grandes. El cliente del VE se queda más tiempo y compra más. También intentamos ser rentables con los ingresos de la recarga manteniendo un precio justo", explica.

Más fabricantes se unen a la fiesta

El panorama de la recarga de vehículos eléctricos no sólo está evolucionando, sino que se está ampliando. Fabricantes de equipos originales como Mecedes-Benz y BWM se están aventurando en el mercado de la recarga. Mercedes-Benz se ha embarcado en un ambicioso plan para establecer nuevos estándares de recarga de vehículos eléctricos cómoda, limpia y fiable. Ha inaugurado su primer centro de recarga en su sede estadounidense de Sandy Springs (Georgia), lo que supone el

primer paso en su compromiso de 1.000 millones de dólares para desplegar 2.500 cargadores en al menos 400 centros de recarga en Norteamérica para finales de la década.

En una conversación con PetrolPlaza, Mercedes-Benz reconoce los retos que plantea la creación de una red de recarga fiable y subraya la importancia de las asociaciones sólidas. Al trabajar con líderes del sector como E.ON Drive GmbH en Europa, se centran en seleccionar ubicaciones adecuadas y en crear experiencias excepcionales para los clientes.

"A la hora de seleccionar ubicaciones para nuestros puntos de recarga, la experiencia del cliente es primordial. Por eso, a la hora de seleccionar los emplazamientos, damos especial importancia a una experiencia de primera calidad. Esto significa que, además de atractivas instalaciones, también debe haber lugares para alojarse, refrescos y aperitivos, pero también aseos en las inmediaciones", dice Nico Dettmer, COO Charging Solutions de Mercedes-Benz Mobility.

El camino por delante: Un futuro recargado

A pesar de toda la actividad, la rentabilidad de la infraestructura de recarga de VE está marcada por la incertidumbre, principalmente en torno a los márgenes por kWh unitario. Estos márgenes varían significativamente en función de factores como la ubicación y la velocidad de la recarga, siendo la recarga ultrarrápida en carretera y sobre la marcha la que arroja los mayores márgenes de beneficio, a menudo más del doble que la recarga lenta en diversos mercados. BCG espera que los conductores de vehículos eléctricos opten por la recarga sobre la marcha cuando no dispongan de otras alternativas, lo que les hará menos sensibles a los precios y clarificará el camino hacia la rentabilidad en este segmento a medida que la creciente densidad de vehículos eléctricos aumente la utilización de los puntos de recarga.

Como demuestran las experiencias de MFG y Circle K, las empresas de estaciones de servicio no sólo se están adaptando a la revolución del VE, sino que son artífices del cambio. Estos actores aprovechan sus ubicaciones estratégicas y la infraestructura existente para ofrecer recarga de alta potencia, servicios de alimentación y comodidades adicionales, creando una experiencia de recarga perfecta para los conductores de vehículos eléctricos.

La electrificación del transporte no es una visión lejana, sino una realidad que se acelera. A medida que más empresas sigan los pasos de Mercedes-Benz, MFG y Circle K, el panorama de la carga de vehículos eléctricos seguirá evolucionando, electrificando no sólo nuestras carreteras, sino también nuestras empresas.

Copyright © 2022. All rights reserved.