

Projecte IVEA: Implantació de Vehicles Elèctrics i Avançats

Ara fa un any, diverses entitats públiques i privades relacionades directament amb la mobilitat elèctrica van acordar impulsar el projecte IVEA, orientat a valorar la viabilitat, l'oportunitat empresarial i les polítiques de promoció dels vehicles elèctrics i híbrids. Aquest treball, dut a terme per l'Institut Cerdà, identifica quatre factors que influeixen en la velocitat d'introducció d'aquest tipus de vehicles en el mercat.

1. L'adaptació de les prestacions del vehicle als patrons de mobilitat

S'ha analitzat l'encaix entre les prestacions dels vehicles (quant a autonomia i temps necessari per a la recàrrega) i els hàbits de mobilitat de 29 perfils d'usuaris potencials, i s'han contrastat els resultats amb 31 experiències del projecte LIVE. Els resultats indiquen que en un 83% dels perfils analitzats, en termes d'autonomia, és viable introduir vehicles més sostenibles (en un 57% l'autonomia de l'elèctric pur és suficient, mentre que per a la resta seria necessari l'híbrid). En el 17% restant la tecnologia no es troba desenvolupada. Es tracta, essencialment, de segments de mobilitat de mercaderies pesants. Amb relació al temps de recàrrega, a excepció de casos puntuals en què el vehicle circula les 24h, en la majoria de

casos l'usuari disposa de temps suficient (6-8 hores).

Cal remarcar que no sempre és el vehicle el que s'adapta als requeriments del perfil. L'estudi identifica casos en què modificacions dels hàbits de mobilitat fan possible introduir vehicles elèctrics purs a segments *a priori* descartats (cas d'una empresa de distribució urbana de paqueteria).

2. La infraestructura de recàrrega

La xarxa de punts de recàrrega no vinculats a un vehicle concret (els ubicats a la via pública, centres comercials, etc.) és necessària per a la recàrrega de complement, però no suficient per garantir l'entrada del client potencial al mercat. La capacitat per disposar d'un punt de recàrrega vinculat al vehicle, no obstant, sí que és un element clau en la decisió de compra. És necessari, doncs, afavorir la implantació de punts de recàrrega vinculats, així com impulsar models de negoci per oferir aquest servei a potencials clients que no disposin d'aparcament vinculat al vehicle.

La necessitat de punt de recàrrega vinculat pot deixar de ser una barrera en el cas de la motocicleta, a mesura que augmenti la densitat d'energia per unitat de volum de la bateria. Aquest fet possibilitaria

extreure-la i recarregar-la en el domicili particular, la qual cosa catalitzaria el creixement d'aquest segment.

3. La rendibilitat de la inversió a curt termini

El binomi cost-prestacions està actualment desequilibrat en favor del vehicle convencional. La comparativa de costos realitzada per al turisme posa de manifest com, en el cas més favorable (escenari d'increment anual del 15% en la benzina), el llindar de rendibilitat del vehicle elèctric se situaria en els 5,5 anys d'ús.

És previsible, però, que aquest termini es redueixi notablement en els pròxims anys gràcies a la disminució del cost de la bateria, que actualment suposa entorn del 30-40% del cost del vehicle. L'avenç tecnològic i la producció de sèries més llargues haurien de contribuir a equilibrar aquest binomi.

4. Les polítiques de mobilitat

La implementació de polítiques actives de mobilitat a favor d'aquest tipus de vehicles constitueix una pilar bàsic en el seu impuls. Entre les accions destaquen les de discriminació positiva: reducció-exempció d'impostos sobre el vehicle, tarifes reduïdes a peatges, gratuïtat de l'aparcament o permís de pas a zones de baixes emissions.

Comparativa costes coche

