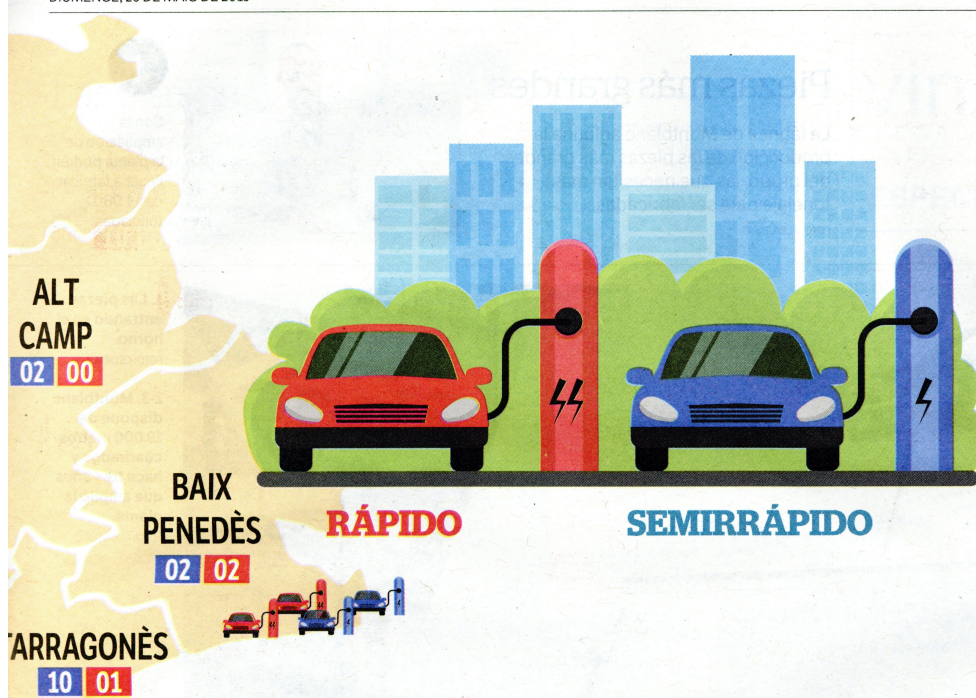




to que lleva a cabo el Icaen, 12 puntos de carga rápida más otros 33 puntos de carga semirrápida (entre 11Kw y 22Kw). Eso supone una red básica de 45 puntos de recarga, de los cuales la inmensa mayoría se localizan en la franja costera, con las ciudades de Tarragona y Reus como las áreas de mayor densidad.

Con comarcas como la Terra Alta, la Ribera d'Ebre, el Priorat y el Alt Camp sin ningún punto de recarga rápida, la prioridad ahora con el nuevo plan Pirvec II, que se está preparando para su entrada en vigor a mediados de 2020, es densificar esta red y, tal y como reconoce Manel Torrent, director del Icaen, dotar con «líneas de ayudas a esas zonas faltas de cobertura en Terres de l'Ebre y el Camp de Tarragona, en capitales de comarca que no tengan ningún punto de carga rápida o apenas tengan uno».

Administración local

Hasta la fecha, el grueso de la iniciativa en la puesta en marcha de este nuevo mapa de puntos de recarga lo ha llevado a cabo la administración pública, con los ayuntamientos como impulsores y receptores de las ayudas que ha puesto a disposición el Icaen. El coste de instalación de una estación de carga rápida puede oscilar, según relata Manel Torrent, entre los 40.000 y los 50.000 euros, de los que, con este plan, el Icaen subvenciona un 50%.

La nueva fase que se abre ahora con el Pirvec II, sin embargo, busca dar el relevo a la iniciativa privada en ese despliegue de la red pública de puntos de recarga. Descontando la apuesta por dotar de puntos de carga rápida a las comarcas que todavía no disponen de ninguno, y que quedan lejos en muchos casos de las vías de transporte principales, «el Pri-

vec II -explica Manel Torrent- será bastante diferente: el objetivo no es poner tantos puntos de recarga en la calle, porque estamos convencidos de que el sector privado despertará y liderará este despliegue, sino asegurar el mantenimiento de los que ya hay instalados, pero sobre todo impulsar la recarga vinculada».

Es decir, los puntos de recarga de particulares (en el garaje de una comunidad de vecinos, en la vivienda unifamiliar) acompañan-

do el crecimiento previsto del parque móvil de vehículos eléctricos. Estos cargadores (menos de 11Kw) son, de lejos, mucho más lentos (entre 6 y 8 horas de recarga) que los semirrápidos o rápidos, pero mucho más económicos tanto en inversión (entre 600 y 1.000 euros por instalación) como en coste de la energía.

Iniciativa privada

La carga lenta requiere de mucha menos potencia instalada y, a la

vez, permite, con el último cambio legislativo, vender electricidad para la recarga de vehículos eléctricos sin necesidad de ser una comercializadora de energía. Eso abre la oportunidad, por ejemplo, de que todos esos establecimientos de cara al público con un punto de carga (que hasta ahora ofrecían la recarga de vehículos eléctricos como una atención gratuita suplementaria a sus clientes) puedan ahora empezar a cobrar por ello.

El relevo

El empuje de las redes privadas

La iniciativa privada ha tomado el relevo a la administración pública en el despliegue de la nueva red de acceso público de puntos de recarga para vehículos eléctricos. Varias son las empresas que cuentan hoy con planes en marcha para ese despliegue, pero una destaca por la magnitud del proyecto y lo cercano de los objetivos en el calendario. Endesa, a través de Endesa X, pretende instalar más de 8.500 puntos de recarga de acceso público en España durante los próximos cinco años.

De ellos, 2.000 puntos se desplegarán entre el presente 2019 y 2020, siendo Catalunya, con 300 puntos de recarga, el territorio donde esta empresa colocará más cargadores, junto a la Comunidad de Madrid y Andalucía. Manuel Muñoz, responsable del

desarrollo del Plan de infraestructura de recarga eléctrica de Endesa X, calcula que, a finales del presente 2019, ya estarán en marcha la mitad de esos puntos en las principales carreteras y municipios de Catalunya.

Sólo con esta empresa, a finales del año que viene se habrá cuadruplicado la red de puntos de recarga que hay en Catalunya, con cargadores rápidos (en su caso, 50 Kw y la carga en 20 minutos para una autonomía de 100 kilómetros), semirrápidos (22 Kw, 100 km de autonomía en 45 minutos de carga) y, en menor medida, ultrarrápidos (hasta 350 Kw y 100 km en 3 minutos).

«La primera fase -avanza Manuel Muñoz, de Endesa X- es poner puntos de recarga en los grandes corredores: autopistas, autovías, carreteras nacionales y poblaciones de más de 35.000 habitantes. Se trata de vertebrar. La segunda fase, hasta 2023, será mallar esa red».

No lo harán solos. Como otras iniciativas privadas que están construyendo hoy la nueva red de electrolineras en España, buscarán acuerdos con empresas: restaurantes de carretera, esta-



Uno de los cargadores rápidos que Endesa X empezará a desplegar en breve.

FOTO: CEDIDA

ciones de servicio tradicionales... No en vano, recargar un vehículo eléctrico, aunque sea con carga rápida, requiere hoy algo más de tiempo que rellenar el depósito de un vehículo de combustión.

Como en cualquier estación de servicio pública hoy, no será necesario ser cliente de esta empresa

para recargar, aunque serlo (a través de una aplicación móvil con la que quieren permitir el pago) dará condiciones ventajosas. «Pretendemos democratizar el acceso a la movilidad eléctrica y economizar tarifas», adelanta Muñoz. Empieza la competencia entre estaciones de recarga.

Los expertos

«El sector privado despertará y liderará el próximo despliegue de puntos de recarga»

Manel Torrent
Icaen

«La primera fase, hasta 2020, es vertebrar una red de puntos de recarga; la segunda es mallarla»

Manuel Muñoz
Endesa X

La evolución exponencial de la tecnología va a traer, además, nuevas generaciones de cargadores superrápidos que llegarán a acortar sustancialmente los tiempos de recarga. La próxima generación de cargadores rápidos con la que trabaja el Icaen, de 100Kw, puede llegar a cargar una batería en 10 minutos. Empresas como Endesa X cuentan en los planes de despliegue de su red de puntos de recarga (ver información adjunta) con cargadores ultrarrápidos de hasta 350Kw.

A corto plazo, «la gran barrera -avanza Manel Torrent- no es tanto la tecnología, sino contar con el operador que se quiera arriesgar a tener mucha potencia contratada con este tipo de cargadores, a la espera de rentabilizarlo».