

UNA NUEVA FISCALIDAD QUE “CARGUE” EL VEHÍCULO ELÉCTRICO

ES UN HECHO QUE LAS VENTAS DE TURISMOS ELÉCTRICOS CRECEN A UN RITMO INSUFICIENTE PARA CUMPLIR CON LA SENDA DE DESCARBONIZACIÓN. CONCRETAMENTE, LOS DATOS QUE MANEJA GANVAM EVIDENCIAN QUE LAS MATRICULACIONES DE ESTOS VEHÍCULOS SUBIERON UN 90,5% HASTA NOVIEMBRE, HASTA ALCANZAR LAS 9.073 UNIDADES. SI TENEMOS EN CUENTA TODOS LOS TIPOS DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS (AUTOMÓVILES, LCV Y PICKUP, QUAD, TRICICLOS, CUADRICICLOS, CICLOMOTORES, MOTOCICLETAS, INDUSTRIALES, AUTOBUSES Y AUTOCARES), EL MERCADO REGISTRÓ HASTA NOVIEMBRE UN TOTAL DE 21.886 UNIDADES, LO QUE SUPONE UN 65,9% MÁS. SIN EMBARGO, A PESAR DE LO LLAMATIVO DE LAS CIFRAS, LAS MATRICULACIONES DE TURISMOS ELÉCTRICOS NO LLEGAN AL 1% DEL MERCADO TOTAL. ESTAMOS, LEJOS TODAVÍA DE LOS OBJETIVOS DEL PNIEC, QUE FIJA PARA EL HORIZONTE 2030 UN TOTAL DE CINCO MILLONES DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS EN CIRCULACIÓN O, LO QUE ES LO MISMO, EL 15% DEL PARQUE MÓVIL.

España está a la cola de Europa, solo por delante de países como Italia o República Checa, en penetración del eléctrico, y a una gran distancia de Noruega, donde los incentivos fiscales hacen que el 50% de sus matriculaciones sean ya de eléctricos. Ahí es nada.

Ante este escenario, las estimaciones apuntan que para cumplir con los objetivos para 2030, el ejercicio 2019 debería acabar, al menos, con un total de 24.000 unidades de vehículos eléctricos de todo tipo. Esto significa que las matriculaciones de vehículos eléctricos deberán registrar alrededor de 2.115 unidades en diciembre para alcanzar las unidades previstas por el Ministerio de Transición Ecológica a cierre de año.

¿Cómo podemos dinamizar el mercado de eléctricos? Veamos. Los datos ponen de manifiesto que es el canal de empresa quien actúa como motor para introducir estos modelos en el parque. Casi seis de cada diez de los eléctricos matriculados se destinan a flotas, poniendo de manifiesto que el apoyo a la movilidad cero emisiones dentro de la cultura corporativa es una vía eficaz para acelerar su implantación.

¿Cómo lograrlo? Con infraestructuras de recarga adecuadas y con medidas de corte fiscal como la recuperación de las deducciones para las compañías que inviertan en vehículos verdes. Otra buena medida es la deducción en el rendimiento en especie para vehículos de empresa eléctricos puros sea de al menos el 50% o por permitir que aquellos vehículos cuyo precio antes de IVA supere el techo establecido para las ayudas puedan computar con el máximo coste establecido.

Así, de la misma forma que el híbrido se hizo popular en la medida en la que el ciudadano de a pie empezó a tener interés y confianza en esta tecnología al verlo rodando gracias a empresas y autóno-

A NEW TAX SYSTEM THAT “CHARGES” THE ELECTRIC VEHICLE

IT IS A FACT THAT SALES OF ELECTRIC CARS ARE GROWING AT A PACE INSUFFICIENT TO COMPLY WITH DECARBONISATION GOALS. SPECIFICALLY, THE DATA HANDLED BY GANVAM DEMONSTRATES THAT REGISTRATIONS OF THESE VEHICLES ROSE BY 90.5% AS OF NOVEMBER THIS YEAR, TO ACHIEVE 9,073 UNITS. TAKING INTO ACCOUNT EVERY TYPE OF ELECTRIC VEHICLE (CARS, LCVs AND PICK UPS, QUADS, MOPEDS, MOTORBIKES, INDUSTRIAL VEHICLES, BUSES AND COACHES), THE MARKET RECORDED 21,886 UNITS TO NOVEMBER, REPRESENTING A FURTHER 65.9%. HOWEVER, DESPITE THESE STRIKING FIGURES, EV REGISTRATIONS DO NOT EVEN ACCOUNT FOR 1% OF THE TOTAL MARKET. WE ARE STILL SOME WAY FROM THE NECP OBJECTIVE OF FIVE MILLION EVs IN CIRCULATION BY 2030 OR, IN OTHER WORDS, 15% OF THE VEHICLE STOCK.

Spain is at the tail end of Europe, just ahead of countries such as Italy and the Czech Republic, as regards the penetration of e-mobility, and some way behind Norway, where tax incentives mean that 50% of the country's registrations are already electric.

Given this scenario, estimates indicate that in order to comply with the 2030 objectives, 2019 must close with at least 24,000 units of EVs of any type. This means that 2,115 units of EVs need to be registered in December to achieve the Ministry for the Ecological Transition year-end forecasts

How can we energise the EV market? The figures show that the corporate route is acting as the driver for introducing such models into the vehicle stock. Almost six out of every ten EVs registered are destined for company fleets, thus proving that the support of corporate culture to zero-emissions mobility is an effective way of accelerating its uptake.

So how do we achieve this? With proper charging infrastructures and fiscal adjustment measures such as rebates for those companies that invest in green vehicles. Another positive measure is the deduction on the compensation in kind for pure electric company vehicles of at least 50%; or allowing those vehicles, whose pre-VAT price exceeds the eligible funding threshold, to be calculated on the basis of the maximum established cost.

Thus, in the same way the hybrid became more widespread as citizens started to take interest and have confidence in this technology by seeing it on the roads, thanks to companies and the self-employed, only a greater uptake of the EV by companies will accelerate its penetration into the vehicle stock. Indeed, the renewal of these company fleets is resulting in the tentative appearance of EVs on the second-hand vehicle market: this year to date, sales of used EVs grew 100%, with over 1,500 units. If a used EV market starts to be created thanks to corporate fleet renewal, their price will begin to fall, opening the door to the private vehicle market.

Bearing in mind that the private market barely represents three out of every ten purchases of new EVs, their high acquisition price clearly means that,



Objetivos de matriculación de vehículos eléctricos para 2030, según MITECO (en unidades). | EV registration targets for 2030, according to MITECO (in units).

mos, solo si se impulsa el eléctrico en el canal de empresa, se acelerará su implantación en el parque. De hecho, la renovación de estas flotas corporativas está haciendo que los eléctricos ya empiecen a meter la cabeza en el mercado de usados, aunque sea, por supuesto, de forma muy tímida: en lo que llevamos de ejercicio, las operaciones de usados con eléctricos crecieron un 100%, con más de 1.500 unidades. Si empezamos a generar oferta de usados eléctricos gracias a la renovación de flotas, haremos que su precio baje y abriremos camino en el canal particular.

Y es que si tenemos en cuenta que el canal particular apenas representa todavía tres de cada diez compras de eléctricos nuevos, es evidente que el elevado precio de adquisición hace que, de momento, no sea una opción de movilidad apta para todos los bolsillos, lo que frena su popularización. Por eso, se hace necesaria la puesta en marcha de medidas específicas como la eliminación o reducción del IVA para seguir rebajando la barrera del precio o que no se consideren las ayudas a la compra como rendimientos del trabajo que haya que computar al año siguiente en la declaración de la renta.

Un proyecto de Estado

A la vista de las cifras de matriculaciones de eléctricos, es un hecho que el Plan Moves no está funcionando como debería. Cuando está a punto de que se cumpla el plazo máximo establecido para la entrega de las ayudas todavía queda cerca del 40% de la dotación presupuestaria disponible, por lo que urge un replanteamiento.

Concretamente, sería necesario un programa estatal estable en el tiempo con bases y convocatoria única que ampliara el apoyo no solo a los nuevos sino también a los seminuevos. Así se acercará el eléctrico al particular a través del seminuevo a un precio asequible, rebajando una de las principales barreras de las que hablábamos, que es el precio de adquisición. Además, y esto es un punto esencial, es muy necesaria una revisión de las exigencias de achatarramiento.

La obligación de achatarrar un vehículo de más de 10 años funciona muy bien con los motores de combustión tradicional, pero no cuando se aplica con los coches eléctricos ya que las empresas, que son las que compran estos vehículos como queda patente por las cifras, no disponen de modelos para achatarrar. Esta exigencia es la que está provocando que las líneas para la adquisición de vehículos en las autonomías que las tienen en vigor se estén agotando lentamente, si lo comparamos con lo que sucedía con el MOVALT, por ejemplo, que se agotó en 24 horas.

Esperemos poder contar lo antes posible con un gobierno estable; un gobierno con la mayoría parlamentaria suficiente como para tomar medidas que acaben con esta larga parálisis regulatoria. No nos podemos permitir el lujo de seguir quedándonos atrás.



for now, it is not the right mobility option for every pocket, thereby putting the brakes on their widespread uptake. Specific measures must therefore be launched such as eliminating or reducing VAT to continue to bring down the price barrier or excluding the subsidies for their purchase from the earned income declared on the following year's tax return.

A State project

Given the figures for new EV registrations, clearly the MOVES Plan to incentivise purchases, is not working as it should. With the maximum period for delivery of funding lines on the verge of expiry, almost 40% of the budgetary provision is still available, making a new approach urgent.

Specifically, a stable, long-term state programme is needed, with conditions and a single call for proposals that would extend support, not only for the new but also for second-hand vehicles. This will bring the EV within reach of the private individual through the second-hand market at an affordable price, thereby reducing one of the main barriers mentioned: its purchase price. In addition, and this is a crucial point, it is essential that the requirements surrounding scrapping are reviewed.

The mandatory scrapping of a vehicle over 10 years old works very well with the traditional combustion engine, but not when it is applied to electric cars, given that companies, who are the buyers of these vehicles, as the numbers clearly show, do not have models available to send to the scrapyard. This requirement is the one that is resulting in the slow uptake of the funding lines for the acquisition of vehicles in those Autonomous Communities in which subsidies are in force, compared to the situation of the former MOVALT programme, for example, where the funds were used up in 24 hours.

We hope a stable Government will be in place as soon as possible; a government with sufficient parliamentary majority to take the steps that will put an end this interminable regulatory paralysis. We cannot allow ourselves the luxury of continuing to remain at the back of the field.



Ana Sánchez

Directora general de la Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor
General Manager of GANVAM, the Spanish National Association of Motor Vehicle, Repair and Spare Parts Sellers.