

BYD Trucks. «Están las condiciones para la masividad de camiones eléctricos, pero hay cosas que ajustar»

La electrificación de flotas pesadas está a punto de despegar. Descubre los retos eléctricos que aún están pendientes y las soluciones propuestas para una transición energética efectiva. Todos los detalles en esta nota. Las condiciones están propicias para la masividad de camiones eléctricos pesados, aunque aún hay algunas cuestiones por ajustar.

«Es muy importante tener una estrategia integral de electrificación», afirma Rosalba Barrios, Marketing & PR Director de BYD Trucks, subrayando que esto es esencial para el éxito del proyecto de electromovilidad.

Otro aspecto a tener en cuenta es que el mercado es competitivo. Los clientes comparan y revisan las tecnologías de diversas marcas, lo que demuestra aún más la importancia de un enfoque en la electrificación. Además, es necesario asegurar una demanda estable de energía. La oferta y la demanda deben crecer paulatinamente, y es crucial ajustar esta parte de la electrificación.

Evaluar el tiempo y planificar a futuro son pasos esenciales para el crecimiento sostenible del sector. Del mismo modo, es necesario revisar los costos de infraestructura, al igual que diseñar rutas viables para los camiones eléctricos. Planes financieros, claves para adquirir vehículos eléctricos en empresas. En el momento de la electrificación de flotas, es necesario trabajar en un ecosistema adecuado, ya que muchas veces el proceso completo es imposible de lograr solo con los recursos de una empresa.

Por ello, según Barrios: «Es necesario que las empresas cuenten con el acompañamiento de una arrendadora o una financiera». Vale mencionar que, en los proyectos que BYD Trucks ha acompañado, se ha observado que las flotas eléctricas requieren un ciclo de vida completo y una gestión adecuada, lo cual hace esencial adquirir financiamiento.

Al comenzar a trabajar con nuevos clientes, siempre se pregunta si cuentan con financiamiento propio o si necesitan apoyo financiero externo. En ese sentido, en México, algunos bancos e instituciones financieras están empezando a ingresar al mercado de la electrificación de flotas. Sin embargo, aún son pocos y no tienen la capacidad de apoyar completamente los proyectos debido a la novedad del tema.

A esto se le suma que muchas instituciones aún no entienden completamente cómo puede funcionar e impactar una flota eléctrica en comparación con una de combustible. Un ejemplo claro de esta falta de comprensión es el seguro para flotas eléctricas. «De todas las instituciones que hemos consultado, sólo un 10% sabe cuánto cobrar por un seguro para una flota eléctrica», indica Rosalba Barrios.

El rol del gobierno en materia de incentivos es clave en el proceso de electrificación de flotas debido a que se necesita una efectiva regulación de tarifas eléctricas. Es primordial establecer tarifas diferenciadas para la recarga diurna y nocturna de los vehículos eléctricos. “Esto podría ayudar a ajustar la operación de nuestros clientes finales”, explica Barrios. Generar incentivos fiscales, destinados a las empresas que adquieren flotas eléctricas y construyen infraestructura de recarga, es igualmente importante que la regulación de tarifas.

“Prácticamente todas las grandes empresas requieren hacer la migración a vehículos eléctricos y tener más incentivos por parte del gobierno sería muy beneficioso para las lograrlo”, confirman desde BYD Trucks.

Por otra parte, los parques industriales presentan un gran potencial. Estos espacios deben tener áreas dedicadas a la recarga de vehículos eléctricos para motivar a las empresas a utilizar flotas eléctricas, proporcionando una disponibilidad inmediata de recarga. Las compañías deben migrar hacia la electrificación y, con más incentivos gubernamentales, este proceso será más beneficioso y alcanzable.

El modelo de negocios que BYD Trucks implementa desde hace tres años tiene un objetivo particular: solucionar la necesidad específica de cada uno de sus clientes en el momento de incluir vehículos eléctricos en sus flotas. Para ello, adaptan sus unidades eléctricas según lo demande el cliente. En este proceso, es necesario acompañar al cliente, por eso, según Barrios: «Es importante conocer qué estrategia tiene el cliente y, si no la tiene, apoyarlo a construirla».

Cabe destacar que, además de la comercialización de las unidades, ofrecen las refacciones y el servicio postventa para camiones eléctricos.

Foto

Nota: Mobility Portal Latinoamérica
19 junio 2024

