

Las ventas de coches eléctricos se estancan y los fabricantes negocian ayudas a la compra

El sector en bloque pide que el plan Moves III se dé al cliente en el momento de la adquisición y que no tribute en renta ► Los buenos números de diciembre fueron un repunte coyuntural

MANU GRANDA
MADRID

El automóvil ha demostrado en los últimos meses una unión que no siempre ha sido la norma en el sector. Por primera vez desde que es presidente de Anfac, la patronal de fabricantes de coches, Wayne Griffiths, asistió como invitado de lujo al congreso anual de Faconauto, asociación que representa a los concesionarios, celebrado esta semana en Madrid. Al mismo tiempo también asistió el presidente de Sernauto, la patronal de componentes del automóvil, Francisco J. Riberas, y la plana mayor del motor coincidió de forma coral en una reclamación: reformar el plan Moves III de ayuda para coches eléctricos para que la subvención se entregue al cliente en el momento de la compra y no tenga que esperar, en algunos casos hasta dos años o más, para recibir la ayuda.

“No estamos vendiendo los coches eléctricos que necesitamos para cumplir con los objetivos de electrificación (...). El presidente Sánchez dijo que va a revisar el plan Moves y espero que sea pronto, porque no podemos perder más tiempo”, dijo Griffiths durante su discurso en el congreso de Faconauto. Este cambio en el Moves, cree todo el sector, supondrá un empujón clave para las ventas de coches eléctricos e híbridos enchufables que se encuentran estancadas en España en una cuota de mercado que, dependiendo del mes, apenas llegan al 10% incluyendo todo tipo de vehículos, excepto motos.

Como señaló Griffiths, el presidente de Gobierno, Pedro Sánchez, se comprometió durante el IV Foro Anual de Anfac, celebrado en febrero, a “mejorar” el Moves, aunque no dio detalles. Además de que se dé en el momento, el sector pide que la ayuda no tribute en renta, algo sobre lo que se tiene que pronunciar Hacienda. Tanto este ministerio como el de Transición Ecológica, que es el que gestiona su entrega a las comunidades autónomas, no han hecho comentarios a este período.

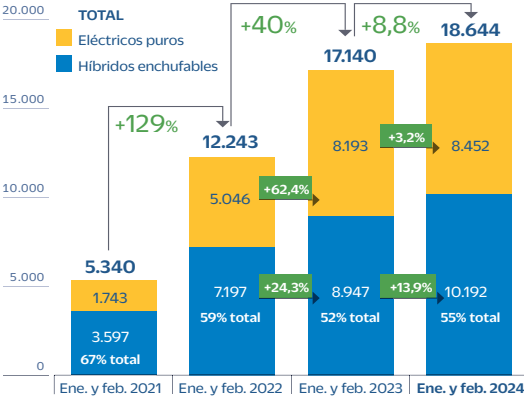
Una reforma integral de la fiscalidad

“Lo primero que hay que hacer es ver qué hacen otros que nosotros no estamos haciendo. La respuesta es clara, es momento de dar certezas a los clientes y decirles que ellos no tienen por qué adelantar todo el dinero del vehículo, las ayudas como el Moves III tienen que darse en el momento de la compra. El importe de este plan no está mal, en lo que hemos suspendido estrepitosamente es en la gestión”, aseguró Blázquez en consonancia con la patronal Anfac. Los fabricantes de coches, además del cambio en el Moves III, han presentado al Ejecutivo una reforma integral de la fiscalidad del automóvil en la que se contempla la eliminación del IVA a los coches eléctricos, como en su momento hizo Noruega.

Esto consiguió transformar al país nórdico en un referente en la adopción del vehículo eléctrico en el mundo, aunque a un gran coste para las arcas públicas, lo que provocó que el Gobierno decidiera dar marcha atrás a la medida y empezara a cobrar el IVA para los eléctricos más caros del mercado el año pasado.

Estancamiento del mercado de coches eléctricos en el inicio de año

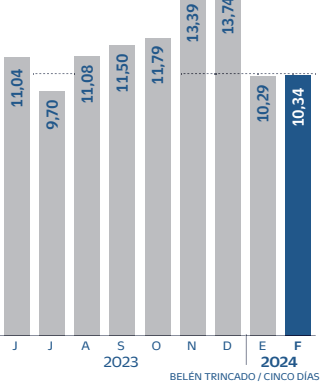
Matriculaciones En enero y febrero en unidades



Fuente: Anfac. Los datos se refieren a todo tipo de vehículos excepto motos y ciclomotores.

Cuota de mercado de coches electrificados

Eléctricos puros e híbridos enchufables. En %



dico sobre cambios en el programa de subvenciones. El Moves III se prorrogó el pasado noviembre hasta el fin de julio.

Urgencia en el sector

La urgencia que transmite el sector se produce en un contexto en el que en enero y febrero la cuota de matriculaciones de coches electrificados (incluye eléctricos puros e híbridos enchufables) apenas superó el 10%, cuando en diciembre había llegado a un récord del 13,74%. Esto fue un hito celebrado por el sector, pero se trató de un espejismo provocado por las automatriculaciones que hicieron los concesionarios a fin de año para cumplir con los objetivos de ventas de eléctricos que les ponen las marcas, según coinciden varias fuentes consultadas. “En algunos casos tampoco se pueden llamar automatriculaciones, porque se le vendieron esos coches a empresas con vínculos con los concesionarios”, explica Manuel Sánchez, presidente de la Asociación Nacional de Concesionarios de Citroën y DS.

“Se han hecho barbaridades para llegar a cumplir con los bonus y además está el problema de la financiación”, añade Manuel Sánchez. Esto es porque los concesionarios firman con la marca la compra de un lote de vehí-

culos, en los cuales hay un porcentaje de eléctricos, mediante una financiación para la cual hay un período inicial sin coste, pero una vez superado el concesionario empieza a pagar un interés extra por cada día que pasa sin venderlo. Por ello, muchos de ellos deciden matricularlo como sea y luego venderlo como vehículo de ocasión, el cual tiene unas condiciones de financiación más favorables que los nuevos. “A esto se suma que los tipos de interés se han disparado en el último tiempo”, indica Sánchez.

Según explica este empresario, un vehículo eléctrico nuevo que se encuentre en stock en el concesionario tarda una media de entre tres y seis meses en venderse, mientras que uno de combustión tarda entre 30 y 45 días. “Hay una sobreoferta de coches eléctricos en comparación con lo que se vende”, afirma Sánchez.

Si bien las ventas de vehículos electrificados continúan en números positivos de crecimiento, la subida es ahora muy tenue. Como muestra, en el período de enero-febrero de 2022 crecieron un 130%, en el de 2023, un 40% y en el de este año apenas avanzaron un 8,8%, hasta las 18.644 unidades matriculadas. De estas, 8.452 fueron coches eléctricos puros, lo que supone un

Aunque las ventas siguen en números positivos, la subida es ahora muy tenue

Hay sobreoferta de vehículos eléctricos en relación a las ventas

pírrico aumento del 3,2% respecto al ejercicio precedente. “Vemos un mercado bastante plano. Vemos que en la electrificación variará décimas y en el resto hablamos de rondar el millón de unidades, que es un crecimiento plano prácticamente”, indicó Marta Blázquez, presidenta de Faconauto, en una entrevista con **CincoDías** en la previa del congreso anual de la asociación.

Según datos de Ideauto, las matriculaciones han empezado marzo con un subidón de las ventas de turismos del 36% hasta este jueves gracias al canal del *rent a car*, que se está aprovisionando de vehículos para la Semana Santa. Este, sin embargo, es un canal que prefiere comprar coches de combustión o híbridos autorrecargables, ya que los eléctricos tienen una tasa de utilización que no llega al 50% en muchos casos (es decir, que se usan menos de la mitad de los días del mes), cuando los de combustión tienen una tasa de uso de entre el 85% y el 90%, según Feneval, asociación que representa al sector del alquiler de coches. Por ello, pese al buen andar del mercado general, los eléctricos han perdido 0,2 puntos de cuota en la primera semana del mes respecto a un año atrás, y los híbridos enchufables se dejan 0,5 puntos.