



DRIVECO

RETAIL

**Genera ingresos adicionales
con puntos de recarga
de vehículos eléctricos**

ÍNDICE

EDITORIAL

Aprovecha las oportunidades creadas por la revolución eléctrica	03
---	----

INTRODUCCIÓN

1

Proporcionar recarga: una cuestión de imagen de marca y fidelización	04
---	----

2

Atrae a nuevos clientes participando en la red territorial	08
--	----

3

Genera ingresos adicionales y revaloriza tus activos gracias a los puntos de recarga	11
---	----

La regulación: acelerador de la transición	13
--	----

¡APROVECHA LAS OPORTUNIDADES CREADAS POR LA REVOLUCIÓN ELÉCTRICA!

La movilidad, aspecto crucial de la transición hacia una economía baja en carbono, está experimentando una profunda transformación. Actualmente, **casi medio millón de vehículos eléctricos circulan por las carreteras españolas**. Y esto es solo el comienzo: se estima que **las ventas crecerán este año un 6,7 %¹** en España y se multiplicarán por seis en todo el mundo de aquí a 2030².

Esta transición se presenta como una realidad inevitable para los actores económicos y ha sido adoptada tanto por particulares como por empresas e instituciones públicas.

De esta **transformación surge un nuevo panorama económico, marcado por la reconfiguración de fuerzas entre actores consolidados y otros emergentes**. Así, esta dinámica también impacta a sectores relacionados como el retail, y ofrece una oportunidad sin precedentes: la de proponer un servicio complementario que fidelice a los clientes, atraiga a una nueva clientela de electro-automovilistas bajo una lógica de *drive-to-store* y genere ingresos adicionales.

Los puntos de recarga se presentan como un poderoso impulsor para el negocio. Un estudio realizado en Francia reveló que **el 62 %³ de los conductores de vehículos eléctricos está dispuesto a cambiar sus hábitos para visitar una tienda que ofrezca puntos de recarga**, lo que demuestra su capacidad para atraer nueva clientela. Además, estos puntos de recarga no solo atraen a los clientes, sino que también **umentan significativamente el tiempo que pasan en la tienda** — hemos observado un incremento del 30 al 50 %. Esta combinación de mayor afluencia y mayor tiempo de permanencia representa una oportunidad extraordinaria para el retail.

Para ayudarte a **aprovechar todas las oportunidades** que ofrece este proceso, hemos elaborado este documento. Su objetivo es proporcionarte las claves para **comprender y explotar el potencial de la movilidad eléctrica**: en primer lugar, desarrollando nuevas fuentes de beneficios y, en segundo lugar, emprendiendo acciones que fortalezcan tus compromisos responsables y sostenibles.

¡Buena lectura!



Christian Revilla
Country Manager España
DRIVECO

¹La Vanguardia, [Las ventas de coches electrificados apenas serán un tercio del total en 2030, según los vendedores](#), febrero de 2024

²Rocky Mountain Institute, X-change: Cars The end of the ICE age, Septiembre 2023.

³Bump, Baromètre retail, mayo 2023

01.

PROPORCIONAR RECARGA: UNA CUESTIÓN DE IMAGEN DE MARCA Y FIDELIZACIÓN



ACOMPañAR UNA TENDENCIA SOCIAL DE FONDO

Una transformación significativa de la sociedad está en marcha. **Los consumidores, tanto particulares como profesionales, priorizan los desafíos sociales y ambientales más que nunca.** Para las empresas, la participación activa en la transición ambiental y la adquisición de compromisos se convierte en un **desafío de imagen de marca y fidelización** de sus clientes. Esta tendencia es especialmente evidente en el sector del retail: según un estudio⁴, el **79% de los encuestados en España afirmó que es bastante o muy probable que elija una cadena específica si esta ofrece un surtido más amplio de opciones sostenibles** en la tienda. Además, el 82 % de los españoles (frente al 76 % de la media

global) solicita que las empresas tomen la iniciativa de reducir su huella medioambiental.

La **instalación de estaciones de recarga** responde a las **expectativas de los consumidores y conductores preocupados por el medioambiente** y refuerza el avance de una movilidad más verde.

Para las tiendas, el desafío es doble: por un lado, deben **dar credibilidad y materializar sus ambiciones ambientales** ante los clientes; por otro, deben responder a una demanda creciente, ofreciendo un equipamiento que se ha vuelto imprescindible para muchos consumidores que utilizan vehículos eléctricos.



⁴McKinsey & company, [Los consumidores se preocupan por la sostenibilidad y lo respaldan con sus billeteras](#), 6 de febrero de 2023



NUESTRO CONSEJO

Convierte la instalación de una estación de recarga un elemento central de tu estrategia de comunicación en tu área de influencia. Esto puede atraer a una nueva clientela y generar ingresos adicionales. Asegúrate de que aparece en las principales aplicaciones como Google Maps

Los clientes de Driveco aparecen en las principales plataformas de navegación (Google Maps o Waze) y de búsqueda de estaciones de recarga (Chargemap, Electromaps etc.) Los usuarios pueden encontrar los puntos de recarga de Driveco en un total de 45 plataformas.



TESTIMONIO

CARREFOUR MARKET DE BERRE-L'ÉTANG

Local pionero en movilidad eléctrica gracias a los puntos de recarga

Encuentre el testimonio completo en video!



Yannick Ardouin es el gerente del Carrefour Market de Berre-l'Étang, en el Sur de Francia.

Consciente del creciente número de vehículos eléctricos, Yannick no quiso esperar a que se implementara la ley que obligase a los supermercados a instalar puntos de recarga. ¡Deseaba ser un pionero en esta tendencia!

¿PUEDES HABLARNOS DE TU TIENDA Y TU CLIENTELA?

El Carrefour Market de Berre-l'Étang, situado en el departamento de Bouches-du-Rhône, es el único supermercado en una localidad de 14.000 habitantes. Recibimos entre 8.000 y 9.000 clientes cada semana.

La tienda se encuentra en un terreno de más de una hectárea. El área construida abarca 3.000 m², de los cuales 1.800 m² están dedicados a la tienda en sí. La clientela local dispone de un aparcamiento con 200 plazas.

¿QUÉ DESAFÍOS ABORDA LA INSTALACIÓN DE PUNTOS DE RECARGA?

En primer lugar, esta iniciativa responde a nuestro deseo de ofrecer un nuevo servicio que se alinee mejor con las expectativas de nuestros clientes. Además, refuerza nuestra posición como pioneros y líderes locales en el mercado de vehículos eléctricos en expansión.

Más allá de los beneficios para nuestros clientes, también nos ayuda a ganar visibilidad y reconocimiento a nivel municipal, lo que nos hace destacar como un actor comprometido e innovador.

Finalmente, desde una perspectiva operativa, los ingresos derivados del uso de plazas de estacionamiento con puntos de recarga eléctrica representan una fuente adicional de ingresos significativa.

¿QUÉ BENEFICIOS OFRECE A TU CLIENTELA?

Además de permitir a nuestros clientes hacer sus compras mientras recargan su vehículo, esta instalación satisface las necesidades de la población local. La ciudad, que cuenta con numerosos edificios de apartamentos, presenta un desafío para los propietarios de vehículos eléctricos, ya que a menudo no tienen acceso a puntos de recarga.

Con esta iniciativa, nos posicionamos como verdaderos referentes en nuestra comunidad, ofreciendo un servicio esencial para la vida diaria de los residentes y para el desarrollo del territorio.



02.

ATRAE A UNA NUEVA CLIENTELA Y FIDELIZA A LA TUYA PARTICIPANDO EN LA COBERTURA TERRITORIAL



EVOLUCIÓN DE LA REGULACIÓN: HACIA UN CRECIMIENTO ACELERADO DEL PARQUE DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS

Para **alcanzar los objetivos de neutralidad de carbono** fijados a nivel europeo, se han ido implementando diversas **medidas que buscan fomentar el desarrollo del vehículo eléctrico**, tanto para particulares como para flotas empresariales.

El **desarrollo de zonas de bajas emisiones (ZBE)**, reguladas por la Ley 7/2021 de Cambio Climático y Transición Energética, **establece la obligación para municipios de más de 50.000 habitantes, territorios insulares y municipios de más de 20.000 habitantes**, cuando se superen los valores límite, de **establecer zonas de bajas emisiones antes de 2023**. Sin embargo, aunque se alargó el plazo hasta 2024, son muchos los municipios que aún no han cumplido con la ley⁵. A medida que se vaya extendiendo las limitaciones de circulación, se espera un **aceleramiento en la adquisición de vehículos eléctricos**.

Para acompañar el aumento del número de vehículos eléctricos que esto implica, el despliegue masivo de infraestructuras de recarga es esencial. Con **unos 37.136 puntos de recarga accesibles en todo el territorio**⁶, España todavía tiene un largo recorrido en la electrificación.

Estas cifras aún están lejos de los objetivos establecidos por la Unión Europea. En realidad, para cumplir con la normativa, se debería haber terminado el 2023 con 45.063 puntos de recarga, mientras que **el objetivo para 2024 es superar los 63.422**⁷, lo que implicaría duplicar las infraestructuras actuales. Sin embargo, el avance significativo debe planearse a más largo plazo. De acuerdo con el Marco 2030 de Energía y Clima y el Objetivo 55 (Fit for 55), **para 2035 España deberá alcanzar los 613.017 puntos de recarga**, lo que representa multiplicar por 21 la infraestructura existente.

DOS OPORTUNIDADES: ATRAER UNA NUEVA CLIENTELA Y AUMENTAR EL TIEMPO DE PERMANENCIA EN LA TIENDA

La **transición hacia los coches eléctricos está transformando los hábitos** y prácticas de los conductores, destacando la creciente necesidad de planificar los viajes con antelación. A diferencia de los conductores de vehículos de combustión, que pueden hacer paradas imprevistas según sus necesidades inmediatas, **los propietarios de vehículos eléctricos deben anticipar y planificar** con cuidado para encontrar puntos de recarga. Según un estudio de Enedis (Francia), las cifras respaldan esto: casi **el 70 % de ellos afirma localizar las ubicaciones de carga antes** de emprender un viaje.

Instalar un punto de recarga asegura una mayor visibilidad en tu área de captación.

⁵El Economista, [Solo 19 de las 151 ciudades obligadas a implementar una Zona de Bajas Emisiones \(ZBE\) la tienen en funcionamiento](#), julio de 2024

⁶ANFAC, [España roza los 30.000 puntos de recarga en 2023, con un incremento de un tercio el pasado año](#), marzo de 2024

⁷El Economista, [España debe multiplicar por 21 los puntos de recarga en 12 años](#), abril de 2024

Entre otras cosas, gracias a las herramientas de localización de carga que utilizan los conductores de vehículos eléctricos. Una vez instalado, el servicio se convierte en una verdadera herramienta para fidelizar clientes y crear preferencia de marca. ¿Por qué ir a otro lugar si la experiencia es buena, fluida y el coste de la recarga se conoce de antemano?



“Además de ser un servicio esencial para los conductores de vehículos eléctricos, la instalación de un punto de recarga ofrece una ventaja significativa para las tiendas: incrementa el tiempo que los clientes pasan en el establecimiento. Hemos observado un aumento del 30 % al 50 % en el tiempo medio de permanencia en la tienda una vez que se ha instalado el punto de recarga, en comparación con el tiempo medio de parada en un supermercado.”

Louis-Nicolas Amedee-Manesme
Chief Revenue Officer de Driveco



LOS PUNTOS DE RECARGA: UNA FUENTE DE ATRACTIVO PARA LAS TIENDAS

El **62 %⁸** de los conductores de vehículos eléctricos está dispuesto a **cambiar sus hábitos para visitar una tienda que ofrezca puntos de recarga.** Además, el 72 % afirma que incrementaría su uso de los puntos de recarga en un supermercado si pudiera acumular ventajas. Los datos lo confirman: el **47 % de los clientes pasa más tiempo en la tienda cuando hay disponible un servicio de recarga.**

Estos indicadores destacan la importancia de **integrar la experiencia** del usuario de vehículos eléctricos con la tienda.

Y todavía hay más cosas que puedes hacer. **Considera crear eventos alrededor de tus puntos de recarga, integrarlos en tu programa de fidelidad o realizar promociones** específicas para los usuarios de vehículos eléctricos. ¡Hay muchas formas de fidelizar a tus clientes actuales y atraer a nuevos!

⁸ Bump, Baromètre retail, mayo 2023

03.

GENERA INGRESOS
ADICIONALES Y REVALORIZA
TUS ACTIVOS GRACIAS A LAS
ESTACIONES DE CARGA



Al **aumentar la clientela en tu tienda** mediante el drive-to-store, los puntos de recarga también te proporcionarán una **fuentes adicional de ingresos directos**. Para maximizar este potencial, es fundamental adaptar las instalaciones en consecuencia. Tienes **dos opciones para instalar puntos de recarga** y ofrecer este servicio a tus clientes:

- **Comprar del equipo:** esta opción implica la responsabilidad de gestionar la monetización y el mantenimiento de los puntos de recarga.
- **Delegar en un operador externo:** esta alternativa permite que un operador especializado se encargue de la instalación, operación y mantenimiento. Además, el operador proporcionará la potencia adecuada y gestionará la ingeniería financiera

INGRESOS GARANTIZADOS GRACIAS A LOS ALQUILERES

Optar por un operador especializado para el despliegue de puntos de recarga eléctrica **puede generar ingresos recurrentes sin necesidad de inversión inicial**. A cambio de proporcionar espacios de estacionamiento, puedes recibir **alquileres fijos o variables, según los términos del contrato** con el operador. Este se encargará de rentabilizar las infraestructuras mediante las sesiones de recarga facturadas a los usuarios.

UNA REVALORIZACIÓN DE LOS ACTIVOS

Más allá de los ingresos inmediatos, la instalación de puntos de recarga **aumenta el valor de tus activos inmobiliarios a largo plazo**. Al convertir espacios subutilizados, como aparcamientos, en áreas acondicionadas y conectadas, se multiplica su potencial. Esta mejora incrementa el atractivo del local comercial para la clientela y, por ende, su valor en el mercado.



LA REGULACIÓN: ACELERADOR DE LA TRANSICIÓN

Pacto Verde Europeo (2020)

- Busca la neutralidad de carbono para 2050, con un firme compromiso hacia una movilidad con emisiones netas.
- Promueve la movilidad eléctrica como un eje estratégico, fomentando las inversiones en tecnologías verdes.

Objetivo 55 o “Fit for 55” (2021)

- Reducción de al menos el 55 % de las emisiones de gases de efecto invernadero de la UE para 2030, estableciendo estándares ambiciosos para los fabricantes.
- Normas más estrictas e incentivos para la electrificación para favorecer la rápida adopción de vehículos eléctricos.
- Fomenta el desarrollo de la infraestructura de recarga con el objetivo de aumentar significativamente el número de puntos de recarga en toda Europa.
- Pone fin de la venta de vehículos de combustión nuevos a partir de 2035.

Estrategia de Movilidad Sostenible 2030 (2021)

- Establece un marco estratégico para la descarbonización del transporte en España.
- Introduce incentivos fiscales para la adquisición de vehículos eléctricos, aumenta las inversiones en infraestructura de recarga y establece límites más estrictos de emisiones para los vehículos en las ciudades.

Plan MOVES III (2021)

- Fomenta la movilidad eficiente y sostenible, con especial atención a la movilidad eléctrica.
- Ofrece subvenciones directas para la compra de vehículos eléctricos y la instalación de infraestructura de recarga, además de apoyo financiero para empresas que inviertan en flotas eléctricas y puntos de recarga.

Real Decreto 1053/2014 (actualizado en 2020)

- Regula la infraestructura de recarga de vehículos eléctricos en España.
- Establece la obligatoriedad de instalar puntos de recarga en edificios nuevos privados y grandes superficies, y define los requisitos técnicos y de seguridad para su instalación y operación.

Real Decreto-ley 29/2021 (2021)

- Impulsa la movilidad eléctrica y las energías renovables en el contexto de la recuperación económica post-COVID.
- Simplifica los trámites administrativos para la instalación de puntos de recarga y amplía las ayudas para la adquisición de vehículos eléctricos y la infraestructura de recarga, con incentivos específicos para municipios y zonas rurales.



OBLIGACIONES DEL REAL DECRETO LEY 29/2021 PARA LA INSTALACIÓN PUNTOS DE CARGA EN APARCAMIENTOS

La nueva normativa obliga a todos los edificios no residenciales con aparcamientos de más de 20 plazas a instalar puntos de recarga para vehículos eléctricos. Esto incluye centros comerciales, supermercados, edificios de oficinas, hospitales y centros deportivos.

Requisitos específicos:

- Hasta 1.000 plazas: debe haber al menos un punto de recarga por cada 40 plazas.
- Más de 1.000 plazas: se deberá instalar un punto de recarga adicional por cada 100 plazas a partir del límite de 1.000.

Reglas adicionales:

- Para los edificios públicos, se requiere un punto de recarga por cada 20 plazas y un punto adicional por cada 100 plazas al superar las 500.

DRIVECO, TU SOCIO PARA ATRAER CLIENTES A TU TIENDA

Pionero en la recarga de vehículos eléctricos, Driveco se dedica a hacer que la movilidad eléctrica sea accesible para todos. Nuestra misión es ofrecer una experiencia simple, desarrollar una red de recarga fiable y proporcionar energía renovable para contribuir a un mundo más sostenible.

Driveco cuenta con una red de 10.000 puntos de carga de diversas potencias (confort, rápida y ultra-rápida), lo que la consolida como la mayor red de estaciones de recarga pública en Europa y con la mejor fiabilidad del mercado.

ELEGIR DRIVECO ES:



- Acceder a una de las **redes más grandes** de estaciones abiertas al público.
- Utilizar las estaciones de recarga **más fiables del mercado.**
- Trabajar con una empresa reconocida por su **excelencia operativa e industrial.**
- Ofrecer puntos de recarga abastecidos únicamente con **energía local y limpia.**

¿Gestionas una o varias tiendas y deseas equipar tu aparcamiento con puntos de recarga eléctrica?

[¡CONTÁCTANOS Y HABLEMOS!](#)