

Fastned y los palos en la rueda del coche eléctrico: “El sector corre más que la regulación”

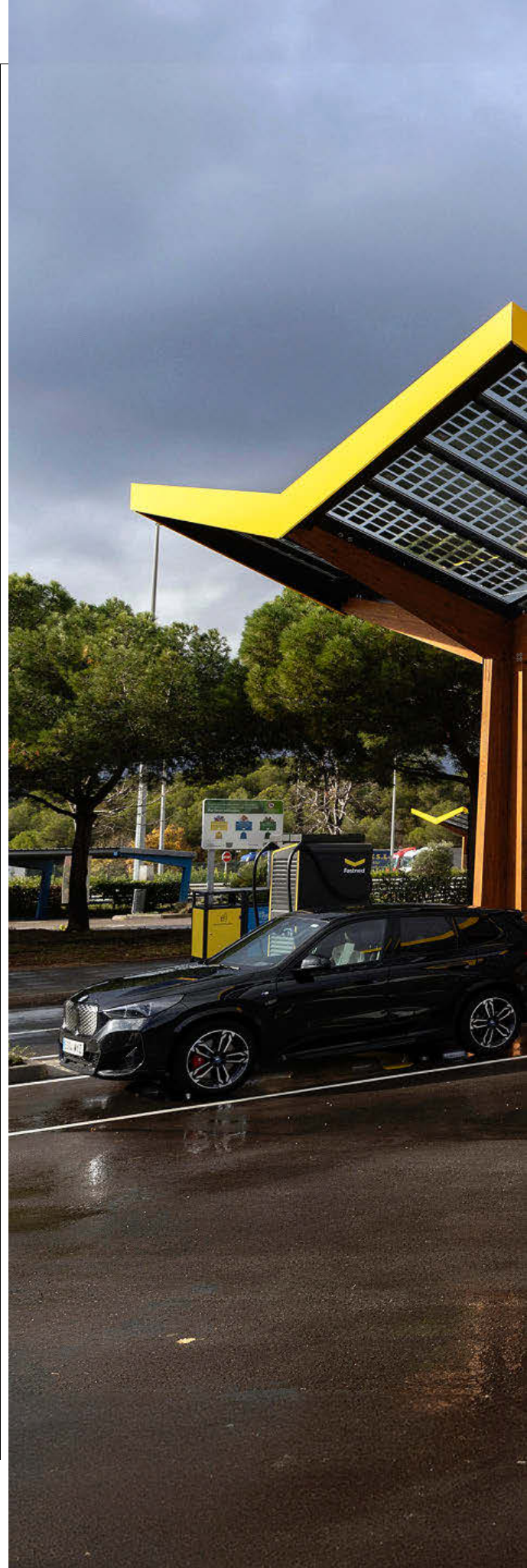
La empresa holandesa ha activado sus dos primeras electrolineras en el país tras un periplo burocrático que evidencia los obstáculos que afronta la industria

Por **Paula María** Fotografías **Victòria Rovira** (Araba Press)

Hace 14 años, uno podía sentarse durante horas en un banco de cualquier ciudad de Países Bajos y contar con los dedos de una sola mano los coches eléctricos que cruzaban silenciosamente la calle. En ese paisaje, Fastned, recién fundada, lanzó su órdago y se hizo con más del 80% de las 245 ubicaciones que el Gobierno holandés sacó a concurso para consolidar una red de carga rápida por todo el país. Hoy, más de una década después, la compañía ha aterrizado en España con dos primeras estaciones –sí, estaciones y no simples puntos de carga– en la autopista C-32, a la altura de Vilanova i la Geltrú y Cubelles (Barcelona). Para llegar a ese hito la empresa ha atravesado una verdadera odisea administrativa que, lejos de ser una anécdota, ilustra los obstáculos que frenan el gran salto del vehículo eléctrico en nuestro país.

“España habrá cerrado el 2025 con una penetración de alrededor del 1% sobre el parque total actual. Es decir, por cada 100 coches que circulan, solo uno es eléctrico. En Países Bajos ronda ya el 7%. España está en el inicio de los inicios, en la prehistoria”, resume Inma Cima, *country manager* de Fastned para España. La empresa prevé invertir al menos 100 millones de euros hasta 2030 para activar 80 esta-

Inma Cima.
Country Manager de Fastned en España desde 2023. Trabajó en sectores como farmacia, ‘smart cities’ o tecnología.





➤ ciones de recarga. “Saldrán del bolsillo privado, porque por suerte no necesitamos subvenciones. Lo único que le pedimos a las administraciones es que abran una estación no requiera dos o tres años, cuando nosotros solo tardamos tres meses en construirla”.

El primer paso para una empresa como Fastned es elegir una ubicación. Cuando lo hacen, arranca la ordalía, tres niveles administrativos —estatal, regional y local— que deberán conceder todos los permisos necesarios. “Esto nos complica mucho porque cada una maneja tiempos distintos y a veces nos piden los mismos papeles varias veces”.

“El sector se ha desarrollado más rápido que la reglamentación”, asevera. Y es que las electrolineras todavía no figuran en la mayoría de los planes urbanísticos del país, muchos de los cuales fueron redactados hace 10, 20 o 30 años. “Como es un nuevo servicio, en esos planes aún no existimos y eso nos limita. Cada ayuntamiento nos equipara a algo distinto: una gasolinera, una industria... El técnico que firma el proyecto quiere estar seguro de que esto no es una bomba nuclear. Estamos luchando mucho para explicar que esto, al final, es un enchufe, un enchufe gordo, pero un enchufe al fin y al cabo”, recuerda.

La ejecutiva pone sobre la mesa otra dificultad añadida: la saturación y la poca transparencia de la potencia disponible en la red eléctrica, la materia prima básica que alimenta sus instalaciones. Porque una vez que la electrolinera está construida todavía falta enchufarla a la red. Y tampoco esto ocurre de la noche a la mañana. “Primero debemos saber dónde tenemos potencia y no hay demasiada visibilidad. Necesitamos potencia equivalente para iluminar varias viviendas, y hemos tenido que descartar ubicaciones porque nos mandaban engancharnos a tres kilómetros. Hacer esa extensión de red nos podía costar un millón de euros. Eso no es viable”, relata.

Al tiempo consumido en esa primera fase se suma el que después tardan las distribuidoras eléctricas en conectar la electrolinera a la red, lo que se conoce como energizar. “No hay plazos para este trámite. Somos el único país de Europa donde pasa esto y económicamente es un desastre. Tenemos equipos eléctricos y electrónicos ya instalados que se pueden estropear o, incluso, quedar obsoletos antes de haber amortizado la inversión”. En el caso de sus dos primeras

2.660

Portafolio. Opera ya una red de más de 400 electrolineras que supera los 2.660 puntos de recarga y tiene otras 257 en ejecución.

200

Músculo. Fastned acaba de sumar a su estructura financiera 200 millones de euros de financiación bancaria que destinará a lograr su objetivo: llegar a 1.000 estaciones en Europa en 2030.

38,1

Cuentas. Facturó 38,1 millones en el cuarto trimestre de 2025, un 44% más que en 2024. Las ventas medias por estación rondan los 335.000 euros. Su cotización supera los 400 millones de euros, pero todavía no ha alcanzado el *breakeven*.



Energía. En el tercer trimestre de 2025, suministró 54,8 GWh de electricidad, el equivalente al consumo anual de tres estadios como el Santiago Bernabéu.

estaciones, tardaron seis meses. “Hemos tenido suerte, porque hay empresas que llegan a esperar año y medio”. El triple de lo que se demora la propia obra.

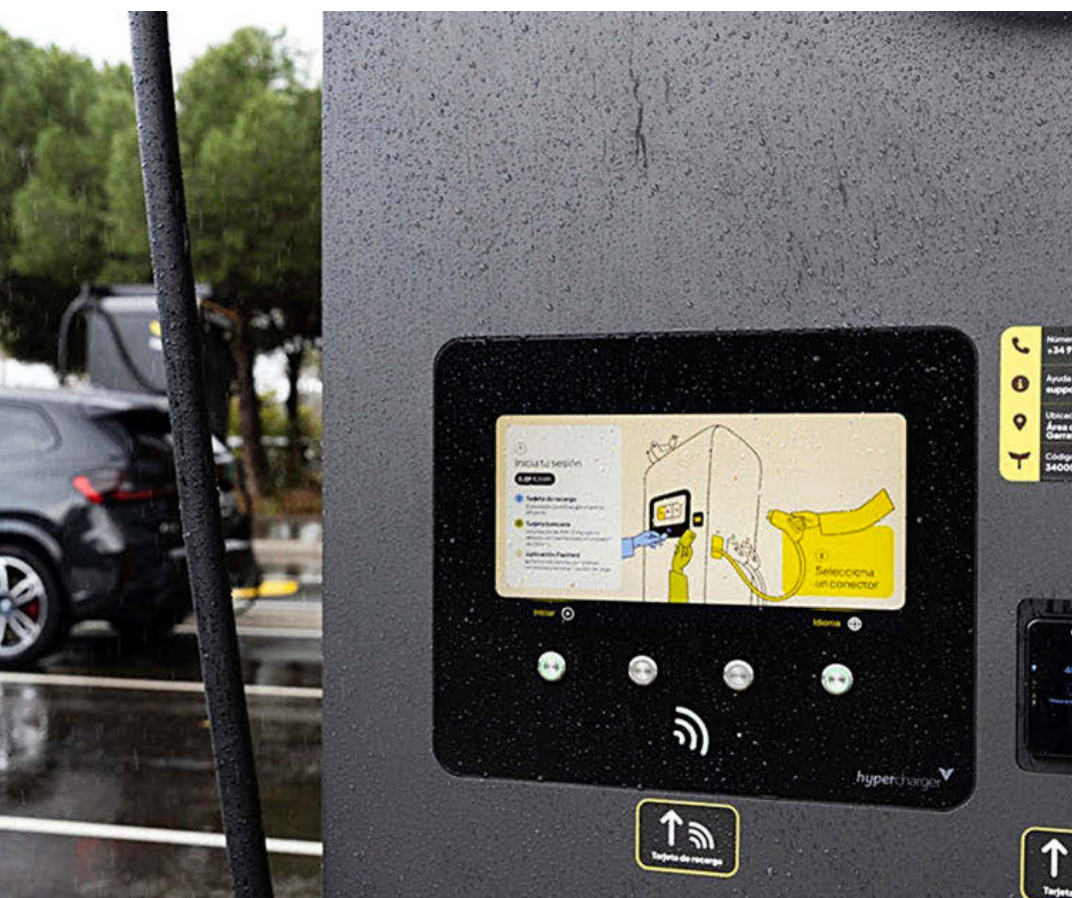
La experiencia de Fastned encapsula el desfase entre ambición y realidad que atraviesa todo el sector en España y ayuda a entender por qué el país circula aún muy lejos de sus propias metas. Hoy, el parque de eléctricos en circulación ronda los 250.000 (600.000 si se suman los puros y los híbridos enchufables). El Gobierno ha fijado en 5,5 millones el objetivo de estos de vehículos para 2030. “En España se venden más de 900.000 coches al año. Para alcanzar el objetivo casi el 100% de las ventas hasta 2030 tendrían que ser de eléctricos. No va a ocurrir, no vamos a llegar”, pronostica.

En el caso de los puntos de recarga, la meta está más cerca. España cuenta ya con unas 52.000 instalaciones públicas operativas, frente a las 100.000 previstas para 2030. Sumando los puntos instalados y no activos (más de 13.000), el país estaría ya al 60% del objetivo. Pero aquí, matiza Cima, el problema no es tanto de números como de capilaridad. “Estamos en un país con una extensión de terreno brutal y que es totalmente distinto a lo que puede ser Bélgica u Holanda”, reconoce.

Hay un desafío adicional que no tiene que ver ni con la electricidad ni con la Administración, sino con los propios conductores. “Llegará un momento en el que el mismo tiempo que hoy tardas en repostar estarás recargando el coche. Es una tecnología en evolución, sí, pero que avanza a pasos agigantados. Lo que ocurre es que desde ya queremos tener las mismas prestaciones que teníamos”, asume Cima. Ese es el reto. “La gente que se compra un coche, aunque lo use una vez al año para grandes recorridos, quiere autonomía, quiere libertad. Claro, cruzar Países Bajos de punta a punta lleva dos horas, pero nuestro país tiene doce veces su tamaño. Aunque activásemos todas las estaciones que tienen hoy en Países Bajos aquí, seguiría sin ser suficiente. Tenemos otros retos, no es un tema de cantidad sino de dispersión”. Con todo, ¿mantienen su apuesta por España? “Es bueno tener objetivos y ser fiel para intentar llegar al máximo, si tú mismo rebajas tus metas...”, sugiere.

Pero en Europa la hoja de ruta no está ya tan clara. A finales del año pasado, la Comisión Europea viró en una de sus políticas climáticas más emblemáticas:





retrasó el veto a la venta de coches de combustión a partir de 2035. El cambio ha elevado la incertidumbre del sector. “Es una pena que algo que ya se había acordado entre todos los Estados miembros ahora se revise a la baja, sobre todo viendo la pérdida de competitividad que podemos sufrir frente a otros mercados que siguen dando pasos adelante”.

Para Cima, sin embargo, la meta permanece inamovible: “A nivel político en toda Europa el mensaje es clarísimo: el futuro es eléctrico. La gran pregunta ahora es el tiempo que tardaremos en realizar esta curva de transición. Si vamos flexibilizando objetivos, esa curva la iremos alargando. Ahí está el riesgo de que nuestra industria automovilística pierda competitividad frente a otros mercados que ya nos están demostrando que van como una moto”. ¿China? “Sí, cada vez vemos más modelos chinos circulando por nuestras carreteras y los aranceles no les frenan, porque tienen precios ultracompetitivos... y porque están empezando a montar fábricas en Europa”.

Para la ejecutiva, el Viejo Continente tiene los mimbres para liderar la transformación: “Europa no puede perder esta batalla porque tenemos todos los ingredientes. Estamos siendo más independientes al emplear energías renovables. Ahora lo que necesitamos es que la Administración no nos frene, que no nos ayude si no quiere, pero que tampoco nos frene”.

Una de las palancas que ha empleado España (y el resto de los 27) para catapultar el coche eléctrico son los fondos europeos. En Fastned, sin embargo, han preferido actuar independientemente del maná comunitario. En parte, porque en algunas convocatorias el tiempo y los requerimientos de información se acumulan y acaban por anular los propios beneficios que prometen estas subvenciones. “A veces no compensa”, remacha. Uno de los programas de ayudas más publicitados por el Gobierno es el Moves corredores, destinado a operadores de puntos de recarga como Fastned. “Veremos cómo sale, pero sobre todo está destinado a cubrir *zonas sombra*, que son aquellas donde nosotros no invertimos porque no hay tráfico, porque no salen los números. Si no hay tráfico, no tienes clientes. A nivel privado es muy complicado”. Pese a todo, Cima tiene clara su ventaja competitiva: “Construir estaciones que pongan a los conductores de eléctricos en el centro, para que no se sientan abandonados”. ■