

Los compromisos con las economías carbono neutrales aceleran la remodelación de la industria automotriz



La normativa actualmente en discusión impulsará las acciones de BEV por encima del 50% en Europa para 2030. China y Estados Unidos alcanzarán el 40% y el 25% de BEV respectivamente.

Muchos países se han comprometido a convertirse en economías carbono neutrales para 2050 (China para 2060). IHS Markit está siguiendo de cerca estos acontecimientos y ofrece nuevos análisis sobre la transformación del sector del transporte que serán necesarios para cumplir estos objetivos.

Para tener éxito, el sector del transporte tendrá que convertir muchos de los vehículos en funcionamiento en vehículos eléctricos con baterías (BEV) o vehículos de cero emisiones (ZEV) dentro de los plazos propuestos. A su vez, las ventas de motores de combustión interna (ICE) y vehículos híbridos tendrán que ser eliminadas gradualmente al menos 10 años antes de las fechas meta, con muchos mercados convirtiéndose en mercados puros de ventas de BEV/ZEV para el 2040 a más tardar (con pocas excepciones), según estimaciones de IHS Markit.

Europa está a la vanguardia de esta transformación desde una perspectiva regulatoria. Aunque aún no está formalmente acordado, IHS Markit espera una eliminación gradual del ICE a escala de la UE para 2040 o antes. De hecho, nueve Estados miembros de la UE están presionando públicamente para 2035 o un calendario anterior. Un nuevo CO₂ es probable que el objetivo de reducción de los OEM vea una reducción del 55% en los niveles de 2021 (en lugar del 37,5% actual). Para llegar allí, las ventas de BEV/ZEV tendrán que ser superiores al 50% para 2030. Independientemente del CO₂ objetivo de

reducción o norma EU7, la era de ventas del ICE será reemplazada por la era de ventas de BEV entre 2035 y 2040. Mientras tanto, la ventana de oportunidad para los vehículos híbridos como tecnología de transición será corta. Independientemente de las regulaciones a escala de la UE, algunos países están en su propio calendario, utilizando las pocas opciones que están en línea con la legislación de la UE para crear prohibiciones de ICE de facto. Noruega ha utilizado altos impuestos del ICE e incentivos bev a lo largo de los años para cumplir su objetivo para 2025. Los Países Bajos recurrirán a zonas de bajas emisiones para alcanzar su objetivo en 2030. Después del Brexit, el Reino Unido puede introducir la anunciada prohibición del ICE después de 2030 con excepciones para determinados vehículos híbridos durante una fase de transición.

Desde una perspectiva regulatoria, China está sólo unos años por detrás de Europa. IHS Markit espera que los objetivos de ventas de New Energy Vehicles (NEV) sean de alrededor del 40% para 2030, superiores al 50% para 2035 y hasta un 100% para 2050 a más tardar. Los objetivos adicionales de CAFC en dirección a 3 l/100km para 2030 y 2 l/100km para 2035 (bajo el protocolo de prueba WLTC) dejarán espacio sólo para los vehículos híbridos más eficientes en combustible junto con los NEV.

Estados Unidos está vinculado a reglas más seguras de bajo consumo de combustible asequible (SAFE) hasta 2026. A partir de 2027, IHS Markit asume que la administración de Biden volverá a los niveles de mejora de MPG que son al menos tan estrictos como los vistos bajo la administración Obama. Además, IHS Markit trabaja con la suposición de que cinco estados, incluyendo California, prohibirán las ICO para 2035. Bajo estos supuestos, se espera una tendencia de ventas de vehículos nuevos BEV/ZEV de entre el 25 y el 30% para 2030 y del 45-50% para 2035.

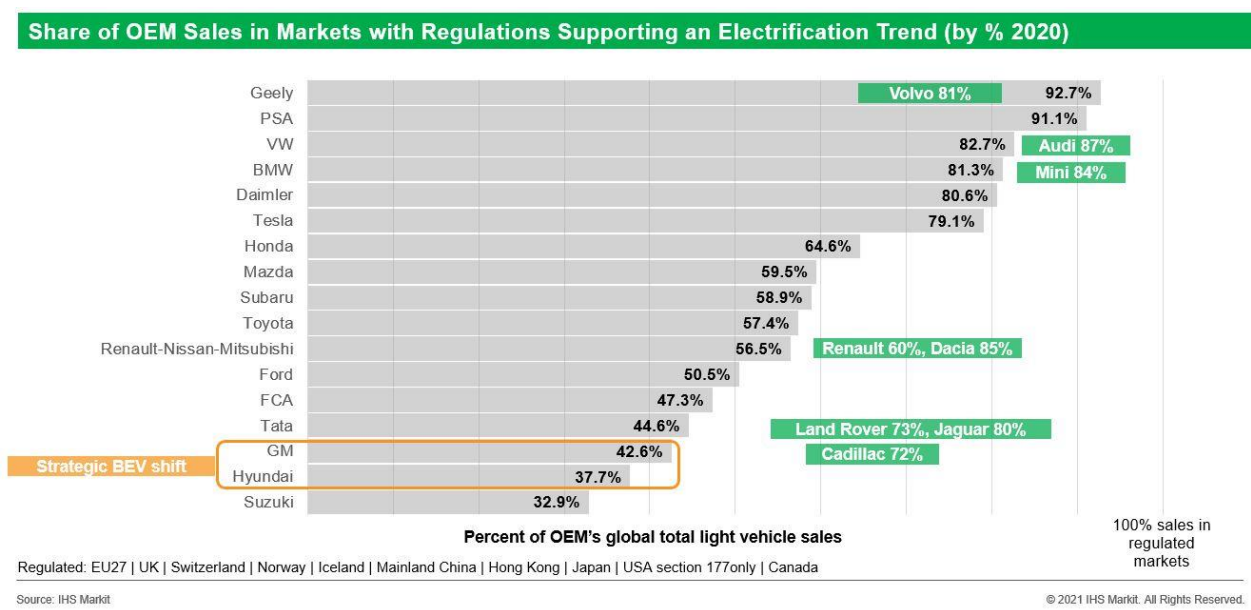
Los OEM aceleran sus planes de electrificación con menos espacio para complejos de plataformas, vehículos y trenes eléctricos distintos de los BEV

Las próximas regulaciones descritas anteriormente requerirán unas acciones mínimas de ventas de BEV de más del 50% en Europa, más del 40% en China y más del 25% en Estados Unidos para 2030, según el análisis de IHS Markit. Esto llevará a los OEM a una revisión profunda de sus estrategias de tecnología, plataforma, vehículo y tren motriz. También están luchando con las inversiones necesarias para tener éxito con los BEV y la perspectiva de los mercados financieros para apoyar estas inversiones.

"El punto de inflexión para las decisiones hacia una hoja de ruta bev acelerada o incluso un interruptor BEV completo ha llegado a las salas de juntas de los principales fabricantes de equipos originales en los mercados regulados", dijo Reinhard Schorsch, Director de Soluciones de Planificación OEM de IHS Markit.

En consecuencia, Jaguar, Volvo, Mini, Bentley y Ford Europe han anunciado ambiciones de convertirse en marcas BEV para 2030. Otras marcas se esfuerzan por hacer de los BEV su principal sistema de propulsión para entonces. Se trata de Porsche (80% BEV), VW Europe (70% BEV), Land Rover (60% BEV), BMW (50% BEV) y Kia Europe (50% BEV). Los anuncios relacionados con el BEV para 2035, como la aspiración de GM de estar totalmente libres de emisiones de tubos de escape, parecen ser evidentes en este contexto.

Los fabricantes de equipos originales con grandes huellas de ventas en mercados menos o no regulados siguen dudando en dar el paso hacia los BEV. Si bien podría ser sólo cuestión de tiempo para un gran jugador como Toyota, otros podrían quedarse en un mundo incierto del ICE, especialmente si tratan de establecer y asegurar una cadena de suministro BEV demasiado tarde.



Las regulaciones aplican el movimiento hacia los BEVs/ZEVs, los OEM planean de acuerdo con o incluso más allá del cumplimiento de la normativa, pero los mercados y los clientes deben estar listos

"La amplia aceptación y disposición de los consumidores para los BEV se producirá cuando el precio y el costo total de propiedad coincidan con los presupuestos de movilidad, cuando los rangos de conducción reales coincidan con los casos de uso, y cuando la carga ya no es una preocupación en la mentalidad del consumidor", según Schorsch.

Debido a los incentivos, la paridad de precios entre BEVs, CIE e híbridos existe en gran medida hoy en día. Sin embargo, cuando se agopen los incentivos, los OEM tendrán que compensarlos mediante reducciones de costes y precios para los BEV; pero tal vez no en la misma medida; Es probable que los precios del ICE aumenten a medida que los fabricantes de equipos originales actuales

favorezcan las ganancias sobre los volúmenes. Al final, los líderes de costos (probablemente ninguno de los OEM existentes) tendrán la libertad de decidir sobre los niveles exactos de precios de BEV. En general, IHS Markit espera que para 2030, los precios del BEV no sean un obstáculo que limite la demanda.

Los rangos de conducción bev continúan mejorando, y en la mayoría de los casos, prácticamente ya no son una restricción para los consumidores. Los clientes están acostumbrados a una gama proporcionada por un ICE que está mucho más allá de sus requisitos en la mayoría de los casos de uso diario. La última década ha traído reducciones significativas de costos junto con los avances tecnológicos de la batería de iones de litio, y se espera que la próxima década traiga mejoras significativas en el rango a medida que las baterías de estado sólido se conviertan en la norma. Como resultado, IHS Markit cree que el problema de la "ansiedad de rango" se resolverá para 2030. Mientras tanto, los BEV con mayores espacios interiores, el rendimiento de conducción agradable, el nuevo software y las aplicaciones se sumarán al atractivo de BEV para muchos consumidores y también remodelarán las estructuras del segmento y los criterios de diferenciación.

Las infraestructuras de carga siguen siendo el factor clave cuestionable en este contexto: el mercado por mercado. Se pueden desarrollar con el tiempo, pero aún no se ha visto si su velocidad de desarrollo mantendrá el ritmo del desarrollo de los otros factores que impulsan la demanda.

La dirección es obvia en los mercados regulados, pero el camino por delante no es recto

¿Se cumplirán los compromisos con las economías carbono neutrales y se establecerán las consiguientes reglamentaciones? ¿Los planes acelerados de electrificación de los OEM serán apoyados por la cadena de suministro y sus BEV coincidirán con las expectativas de los clientes en el mismo período de tiempo? Si bien las respuestas a las preguntas generales pueden ser obvias, las respuestas a las preguntas detalladas siguen teniendo riesgos. En este punto, sin embargo, es bastante menos arriesgado prepararse para la era BEV, que perderla.

IHS Markit