

Electrificación bajo demanda

Un modelo de pago por kilómetro para flotas pesadas

- LOGÍSTICA Y MOVILIDAD -



FINANCIA:



COORDINA:



RESUMEN EJECUTIVO

La danesa **Spirii**, junto a **ZE Ports**, lanzó un servicio integral para **electrificar camiones y autobuses** bajo un **modelo de pago por kilómetro**.

La propuesta incluye vehículos eléctricos, infraestructura de carga y energía renovable, todo empaquetado en una tarifa mensual.

Así, las empresas pueden migrar del diésel a lo eléctrico sin grandes inversiones iniciales, reduciendo costos totales de operación y facilitando la transición hacia una logística más limpia.

Foto: Spirii



CONTEXTO

El transporte pesado es uno de los sectores más difíciles de descarbonizar debido al alto coste de vehículos eléctricos, la falta de infraestructura y la complejidad operativa.

Spirii busca resolver este “triple cuello de botella” ofreciendo un **servicio llave en mano**: desde el financiamiento e instalación de cargadores hasta el suministro de energía y el monitoreo en tiempo real.

El **cliente paga solo por uso**, lo que convierte un CAPEX prohibitivo en un OPEX predecible.



TENDENCIAS RELACIONADAS

EVERYTHING-AS-A-SERVICE (XAAS)

El modelo de suscripción se extiende más allá del software a sectores intensivos en capital, como movilidad y energía.

ELECTRIFICACIÓN ESCALONADA

soluciones que permiten a empresas probar o escalar su transición energética sin comprometer grandes recursos

COSTES VARIABLES

De tarifas planas a esquemas por kilómetro, peso o ruta, que alinean gastos con la operación real.

ENERGÍA COMO DIFERENCIADOR

Acceso garantizado a renovables como parte del paquete, reforzando objetivos ESG.

Foto: Spirii



¿POR QUÉ AHORA?

- La **presión regulatoria** en Europa obliga a acelerar la reducción de emisiones en transporte.
- El **alto coste inicial de camiones eléctricos** es aún la mayor barrera de adopción.
- La **crisis energética** y la volatilidad del diésel empujan a buscar alternativas más estables y predecibles.
- Los **avances en plataformas de gestión digital** hacen viable un modelo basado en uso medido y en tiempo real.



OPORTUNIDADES

Operadores de flotas pequeñas y medianas

Acceso a electrificación sin necesidad de grandes inversiones.

Mercados emergentes

Posibilidad de adaptar el modelo a buses urbanos en Latinoamérica, África o Asia, donde los subsidios son limitados.

Integradores locales de energía y transporte

Alianzas para replicar el esquema con proveedores regionales.

Nuevos servicios asociados

Mantenimiento predictivo, optimización de rutas o créditos de carbono incluidos en la tarifa.



CONCLUSIONES

El modelo de electrificación como servicio democratiza el **acceso a vehículos pesados eléctricos** y acelera la transición hacia un transporte más limpio.

Al trasladar los costes de capital a un esquema por uso, convierte la **sostenibilidad** en una decisión económica lógica.

Para empresas de transporte y ciudades, la enseñanza es clara: el futuro de la movilidad eléctrica será modular, flexible y basado en consumo real.





Cooperar para innovar y transformar

www.sommos-connecta.com

FINANCIA

COORDINA