



La imagen cambiante de las gasolineras

Con la apertura de las primeras 100 estaciones de recarga eléctrica previstas en el Reino Unido esta semana como parte de un programa de desarrollo de 1.000 millones de libras, las estaciones están preparadas para grandes cambios en su aspecto y en como son utilizadas. Parafraseando a Leonard H McCoy de Star Trek, el médico jefe de la nave: "Es una estación de servicio Jim, pero no como la conocemos ..." Eva Jones, Directora de Desarrollo de Productos e Innovación de Suresite, comparte su visión de cómo los tiempos están cambiando para las estaciones.

Echa un buen vistazo a la estación de servicio que utilizas, porque los tiempos están cambiando y en los próximos años puede que no reconozcas el lugar al que vas a repostar. La razón se puede ver en las cifras recientemente publicadas por el Departamento de Transporte que muestran que durante 2019, 79.747 vehículos de emisiones ultrabajas (ULEV) se registraron por primera vez en Gran Bretaña, un aumento del 26% en 2018. Los ULEVs constituyeron el 2,7% de todas las nuevas matriculaciones en 2019, y aunque ha llevado 10 años llegar a esta posición, el gobierno está aumentando la presión sobre el transporte para cambiar a vehículos de emisión cero. El principal objetivo de esta iniciativa, que se centra en los vehículos eléctricos (EV), es responder a las preguntas sobre la capacidad de la Red Nacional de suministro de energía.

Los centros de atención a la comunidad local instalarán sistemas de carga de primera generación con una potencia de hasta 150 kilovatios (kW) para cargar los VE, pero el futuro está en los nuevos "centros de venta al por menor" que proporcionarán una tecnología de carga más rápida, más de 300 kW, junto con infraestructuras combinadas de cafetería, tienda y espacio de trabajo para atender a los clientes interesados en optimizar el tiempo que pasan "repostando". Estas instalaciones son grandes inversiones que requieren subestaciones eléctricas in situ para proporcionar la energía necesaria.

Los vehículos eléctricos ya están teniendo un impacto en las estaciones de servicio - ya no es una parada de menos de cinco minutos para repostar su vehículo. Con los VE en una típica estación de servicio de una tienda, se tarda unos 35 minutos en suministrar suficiente energía para proporcionar una autonomía de 100 millas para su VE; bastante más que un recambio de combustible líquido. La unidad de carga del EV también debe estar ubicada a cierta distancia de los surtidores de gasolina / diesel, lo que significa que las estaciones de servicio deben tener una superficie lo suficientemente grande para acomodar los vehículos "estacionados".

¿Puede el hidrógeno de recarga rápida ser un competidor renovable viable para el VE?

¿Qué pasa con los vehículos de pila de combustible de hidrógeno? Aunque la tecnología está probada, no hay muchas estaciones de servicio de hidrógeno actualmente en el Reino Unido, en comparación con las estaciones de servicio normales. Existen pruebas y producción limitadas de estos vehículos, aunque tienen una autonomía similar a la de los coches normales de gasolina y diésel y el tiempo de llenado es el mismo, lo que los hace mucho más compatibles con las infraestructuras de las estaciones de servicio existentes. Sin embargo, el ritmo actual de adopción los sitúa firmemente detrás de la adopción de los VE.

Por qué el aumento del tiempo empleado podría equivaler a gastar más

Ya se pueden ver más ofertas de alimentos y bebidas - por ejemplo, minoristas como Subway, Costa Coffee y Starbucks, están viendo el nuevo aspecto de la estación de servicio como una oportunidad para explotar este tiempo extra de permanencia en las ventas. Aunque hace tiempo que están establecidos en las estaciones de servicio de las autopistas o carreteras principales, estos sitios de venta al por menor son mucho menos frecuentes en los sitios de combustible urbanos y suburbanos. También hay un aumento en las alianzas de supermercados co-localizadores como Shell / Waitrose, y BP / Marks & Spencers, donde los clientes pueden hacer sus compras semanales de comestibles mientras esperan a que su vehículo se cargue. La conveniencia es el rey y el tiempo es dinero, por lo que los clientes quieren hacer un uso eficiente de su tiempo, haciendo sus visitas a las estaciones de servicio "multipropósito" en lugar del tradicional "fuel and go".

El impacto de este mayor tiempo de permanencia será un cambio en los patrones de gasto de los consumidores, pasando de "agarrar e ir", al destino de compras. Con la expansión de la venta al por menor de conveniencia que crece un 8% anual, se presentarán otras oportunidades. Por ejemplo, proporcionar un lugar de trabajo - los llamados "work pods" - cabinas insonorizadas con acceso a Wi-Fi. La participación en el margen pasará de los productos de combustible a los que no lo son, y el gigante petrolero Shell se ha fijado el ambicioso objetivo de alcanzar el 50% de los beneficios de la venta al por menor de productos no combustibles (NFR) para 2025. Para ello, los operadores de estaciones de servicio invertirán fuertemente en su oferta de NFR y harán concesiones para facilitar una oferta más amplia, para atender a un conjunto más amplio de clientes.

Dado que el precio y la ubicación suelen ser los principales factores que determinan la selección de una estación de servicio por parte de los clientes, estamos viendo una tendencia creciente en los operadores de estaciones de servicio que se centran en factores adicionales como la experiencia del cliente, los programas de fidelidad y la calidad del NFR. La comprensión de estas áreas es clave para facilitar una oferta diferenciada que diferencie una estación de servicio de otra.

Escrito por Eva Jones, Directora de Desarrollo de Productos e Innovación de Suresite.