



“España es un país muy prometedor, pero con una ejecución lenta”

- En esta entrevista, Bastien Verot, presidente de AORU y CEO de Electra España el despliegue de recarga ultrarrápida en España.



<https://material-electrico.cdecomunicacion.es/movilidad-electrica/204513/entrevista-presidente-aoru>

Sara Portillo

Jueves, 07 mayo 2026

En esta entrevista, Bastien Verot, presidente de AORU y CEO de Electra España, analiza, entre otras cuestiones, el despliegue de recarga ultrarrápida y advierte de que la velocidad de ejecución será clave para no perder la oportunidad de liderar la movilidad eléctrica en Europa.

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)

“España está en la cola de la recarga ultrarrápida en Europa”. Así de contundente se muestra **Bastien Verot**, quien **estrena presidencia rotatoria en la Asociación de Operadores de Recarga Ultrarrápida (AORU)**, además de ser **CEO de Electra España**. Durante esta conversación con *C de Comunicación*, el directivo pide “previsibilidad” y advierte de que el retraso en el despliegue de infraestructura no solo frena la adopción del vehículo eléctrico, sino que también limita una oportunidad estratégica para el país: avanzar en soberanía energética

en un contexto marcado por la volatilidad de los mercados energéticos y la dependencia de combustibles fósiles importados.

Pregunta. Desde marzo estrenas presidencia en AORU, tras el paso de Inma Cima y Laura Gonçalves. ¿Cómo afrontas esta nueva etapa al frente de la asociación?

Respuesta. Desde diciembre de 2024, AORU ha pasado por una primera fase muy importante: darse a conocer. Explicar quiénes somos, qué representamos y por qué la recarga ultrarrápida es un

elemento clave dentro del ecosistema de movilidad eléctrica.

Creo que ese primer objetivo se ha cumplido. La asociación ya está presente en foros sectoriales, en el debate regulatorio y en el diálogo con la Administración. Incluso eventos recientes como la jornada parlamentaria han ayudado a reforzar ese papel.

Ahora entramos en una segunda etapa, que es la de acelerar. Ya no se trata de visibilidad, sino de resultados. El sector ya nos conoce; ahora necesitamos que las condiciones reales de despliegue mejoren de forma tangible.

P. ¿Qué balance haces del trabajo de las anteriores presidencias y qué objetivos te marcas en esta etapa rotatoria?

R. La misión de AORU desde su creación ha sido muy clara: reunir a operadores que somos competidores entre nosotros, pero que compartimos un objetivo común. Eso, en sí mismo, es bastante singular.

España tiene un contexto particular dentro de Europa. Estamos todavía por detrás en despliegue de infraestructura de recarga ultrarrápida y eso tiene implicaciones directas en la transición energética.

No podemos permitirnos ritmos de despliegue de 24 o 36 meses para una estación de recarga cuando en otros países europeos hablamos de 6 a 9 meses. Esa diferencia condiciona todo el ecosistema.

Si miramos a los fundadores de AORU (Allego, Electra, Fastned, Powerdot, Tesla y Zunder), estamos hablando de un volumen de inversión muy relevante y de miles de puntos ya desplegados. Solo entre los principales operadores del sector se han movilizad o alrededor de 150 millones de euros y cerca de 2.000 puntos de recarga ultrarrápida.

Eso demuestra que el sector privado ya ha hecho su parte. Ahora el reto está en acelerar el marco que rodea ese despliegue.

“No podemos permitirnos ritmos de despliegue de 24 o 36 meses para una estación de recarga cuando en otros países europeos hablamos de 6 a 9 meses”, señala Bastien Verot, presidente de AORU y CEO de Electra España.

P. Y, en este sentido, ¿cuál es el principal objetivo de tu presidencia dentro de AORU?

R. Hay tres líneas principales.

La primera es el impulso de los llamados *eCredits*, que son mecanismos similares a los CAE. Es un sistema europeo que todos los países deberán implementar antes de 2027. La idea es crear un mercado donde la recarga eléctrica genere valor adicional por su contribución a la eficiencia energética y a la descarbonización. Los operadores pueden generar estos certificados y venderlos a los actores obligados a compensar emisiones. No es dinero público, sino un mecanismo de mercado. Bien diseñado, puede convertirse en una fuente adicional de inversión privada para acelerar el despliegue de infraestructura.

La segunda línea es la regulación y, sobre todo, su aplicación real. En España existe mucha normativa favorable, pero el problema es su ejecución. Uno de los grandes cuellos de botella es el *permitting*, los permisos urbanísticos. Hoy un proyecto puede tardar meses o incluso años en ser autorizado. Eso genera incertidumbre, sobrecostos y, en muchos casos, paralización. Necesitamos modelos más homogéneos entre comunidades autónomas, mayor digitalización y herramientas como la declaración responsable o incluso el silencio administrativo positivo en determinados casos. El objetivo no es reducir controles, sino evitar bloqueos innecesarios.

La tercera línea es el sistema de incentivos. Hoy los programas de ayuda existen, pero su ejecución es demasiado lenta y compleja. Hay proyectos que se ejecutan correctamente, pero acaban perdiendo ayudas por retrasos administrativos. Eso distorsiona completamente la inversión. Además, hay un elemento clave que es la fiscalidad. Más allá de las subvenciones, es necesario utilizar herramientas fiscales para incentivar de forma decidida la electrificación, especialmente en flotas empresariales, que son las que más peso tienen en las matriculaciones.

P. Dentro de toda esta problemática, ¿qué papel juega el concepto de *#Charging4Impact* que impulsa AORU?

R. *#Charging4Impact* nace precisamente de esa necesidad de poner en valor el impacto real de la recarga en la transición energética. No estamos hablando solo de instalar puntos de carga, sino de acelerar un cambio estructural: reducción de emisiones, independencia energética y transformación del modelo de movilidad.

El concepto intenta trasladar algo muy simple: cada punto de recarga ultrarrápida tiene un impacto directo en la adopción del vehículo eléctrico. No es infraestructura aislada, es un acelerador del sistema.

Y también tiene una dimensión económica y estratégica. Hoy Europa está definiendo cómo quiere estructurar su soberanía energética. Y la movilidad eléctrica, junto con las renovables, es una pieza central de ese puzzle. Por eso insistimos tanto en la necesidad de previsibilidad. Si las reglas cambian constantemente, el impacto se reduce porque la inversión se frena.

Más allá de las subvenciones, es necesario utilizar herramientas fiscales para incentivar de forma decidida la electrificación", explica Bastien Verot.

P. España ha superado los 50.000 puntos de recarga públicos, pero el sector considera que aún es insuficiente. ¿Cuál es hoy el principal freno para la movilidad eléctrica?

R. Es importante matizar ese dato. No todos los puntos de recarga son equivalentes ni todos son relevantes para el usuario. Si hablamos de infraestructura útil para viajar, para reducir ansiedad de autonomía y para fomentar la adopción real del vehículo eléctrico, el número efectivo es mucho menor.

Para mí, el principal freno sigue siendo la infraestructura de recarga ultrarrápida. Sin una red suficientemente densa y fiable, la adopción masiva no despegue. Después entran otros factores como la regulación o la demanda, pero la base es la infraestructura.

P. En ese sentido, ¿qué papel juega la red eléctrica y su conexión en el despliegue?

R. Es un punto crítico. Hay dos grandes cuellos de botella: el *permitting* y la conexión a red. La conexión depende de distribuidoras que no siempre tienen los mismos incentivos ni prioridades que los operadores de recarga. Eso genera retrasos estructurales. En otros países, como Francia, este proceso está mucho más centralizado y agilizado. Existe incluso la figura de un interlocutor único por proyecto, lo que reduce significativamente los tiempos. En España, en cambio, los plazos siguen siendo demasiado largos. Y eso afecta directamente al ritmo de despliegue.

P. Has mencionado a Francia, ¿cómo valoras el momento actual del vehículo eléctrico en España frente a Europa?

R. España es un país paradójico: muy prometedor, pero con una ejecución lenta. Tenemos todo lo necesario para liderar la movilidad eléctrica: industria, talento, capital y una de las mejores capacidades de generación renovable de Europa. Sin embargo, no estamos convirtiendo ese potencial en liderazgo. Otros países como Francia o Portugal están avanzando más rápido en penetración del vehículo eléctrico. En el caso francés, por ejemplo, los cambios regulatorios recientes han provocado un aumento muy significativo en las matriculaciones. España, en cambio, sigue en una fase de transición más incierta, donde el híbrido sigue teniendo mucho peso.

P. Desde Electra, ¿cómo evoluciona la experiencia de uso de la recarga ultrarrápida?

R. La clave es que la experiencia del usuario sea tan sencilla como en una gasolinera. Aparcas, recargas, pagas y continúas tu viaje. Sin fricciones. El reto no es solo tecnológico, sino también de integración digital y de simplicidad. El usuario no quiere pensar en la recarga, quiere que funcione.

P. ¿Qué papel tendrá España dentro de la expansión de Electra?

R. España es un mercado estratégico dentro de nuestra expansión europea. Cada país tiene su propio ritmo de adopción del vehículo eléctrico y su propia curva de rentabilidad. España está en una fase intermedia: no es un mercado inicial, pero tampoco está plenamente maduro. Nuestro lema interno es “fuerza y paciencia”. Fuerza porque creemos en el potencial del mercado español; paciencia porque la aceleración no es inmediata.

“El objetivo no es reducir controles, sino evitar bloqueos innecesarios”, indica el presidente de AORU.

P. ¿Cómo imaginas la movilidad eléctrica en España en 2030?

R. Habrá una clara diferencia entre entornos urbanos y rurales. Las grandes ciudades como Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla o Málaga pueden estar muy cerca de una movilidad prácticamente descarbonizada, con alta penetración del vehículo eléctrico. Eso tendrá un impacto directo en la calidad del aire y en la salud pública.

En zonas rurales, la transición será más gradual, porque la infraestructura llegará más tarde. Pero la dirección es clara: acelerar todo lo posible para que la movilidad eléctrica sea la opción dominante

en entornos urbanos.

P. Por último, ¿qué papel debe jugar AORU en esta transición?

R. AORU debe ser un actor de aceleración y de coordinación del sector. La asociación nació para eso: para que operadores que compiten puedan al mismo tiempo empujar en la misma dirección cuando se trata de eliminar barreras estructurales. Si dentro de unos años podemos mirar atrás y ver que hemos contribuido a reducir tiempos de despliegue, mejorar la regulación y acelerar la adopción del vehículo eléctrico, el objetivo estará cumplido.

*Si deseas acceder al número 86 de la revista Cuadernos de Material Eléctrico desde cualquier dispositivo (smartphone, tablet, PC), puedes hacerlo a través del **visor online de la web de Material Eléctrico**.*

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)