

La Tribuna de Automoción

AÑO 27 / 1ª quincena mayo de 2023 / www.latribunadeautomocion.es / Precio: 2€

Nº 645



AECA-ITV «El absentismo en España llega casi al 40%, mientras que en Europa es de entre un 2% y un 5%» **P16**

POSVENTA Bruselas asegura al taller independiente el acceso al dato generado por el coche en la prórroga de la norma 461/2010 **P14**

MERCADO
+7,63%

Abril es el primer mes del año que empeora los registros de 2021, lastrado por los particulares **P23 a 29**

Chery acuerda con el Hub estudiar producir 50.000 unidades en la antigua Nissan Barcelona

■ El grupo chino analiza el modo de cooperación y el plazo para rentabilizar un proyecto que depende del «apoyo público»

Tesla sacrificará rentabilidad por volumen en el corto plazo

Tesla sigue aplicando descuentos en su gama en los mercados en los que opera, desplegando una estrategia en el corto plazo de renunciar a margen de beneficio para impulsar sus volúmenes, como ha reconocido su CEO, Elon Musk. Esta dinámica, que podría desembocar en una guerra de precios, de acuerdo con su homólogo en Ford, Jim Farley, llevó a la marca a reducir sus ganancias netas un 24,2% hasta marzo. **P13**

El primer proyecto industrial de un fabricante chino en España podría tener como protagonista a Chery. La compañía acaba de firmar un memorándum de entendimiento con el Hub que está impulsando la reindustrialización de la planta de Nissan en la Zona Franca de Barcelona —lo integran Btech y QEV Technologies— para estudiar la producción de 50.000 vehículos anuales de la división Omoda, que comercializa coches de la marca homónima y de otra denominada Jaecoo, según adelantó la edición digital de *La Tribuna de Automoción*.

Para que cristalice el acuerdo, en el que ha mediado la Generalitat de Cataluña, el constructor tiene que valorar el tipo de cooperación que habría en la *joint venture* del proyecto, el plazo para alcanzar la rentabilidad y el apoyo que recibiría de las administraciones públicas. Según fuentes del entorno del Hub, se baraja que Chery entre como inversor en el consorcio o que se fije una colaboración comercial. **P4**



Entre las factorías de modelos de pasajeros la de Ford en Almassafes (en la imagen) será la que más actividad pierda con un -62% frente al año pasado.

Las fábricas consolidarán una producción de 2,2-2,3 millones de vehículos hasta 2026

■ Las plantas mantendrán en los próximos tres años unos volúmenes similares a los que se ajustaron por la pandemia y los problemas de suministro de piezas entre 2020 y 2022, lejos de los 2,8 millones preCovid, según datos de S&P Global. Una evolución en la que penaliza la transformación al coche eléctrico. **P8**

Entrevista

OLIVIER BROSSE

DIRECTOR DE INGENIERÍA DE RENAULT

«Con este panorama, la paridad entre térmicos y eléctricos se alarga hasta 2027 o 2028»

P12



Griffiths: «Soy optimista y voy a luchar para lograr la 2ª plataforma eléctrica para Martorell»

■ VW Navarra se reúne con la dirección en Alemania para tratar la planta de battery pack, que estaría pendiente del Perte VEC II **P4**

El presidente de Seat, Wayne Griffiths, ha pasado de reconocer que la segunda plataforma eléctrica para vehículos del tamaño del León y Formentor para la planta de Martorell (Barcelona) es clave para garantizar la sostenibilidad de la empresa a mostrarse «optimista» de cara a que el Grupo Volkswagen la acabe asignando, como subrayó el pasado 21 de abril

en la presentación del Cupra Tavascan. «Voy a luchar junto con mi equipo para conseguirla», sentenció, añadiendo que para que llegue el 'sí' la compañía tiene que tener éxito de ventas con la marca aspiracional y con el lanzamiento del small BEV en España. No obstante, recordó que el calendario más probable para la nueva arquitectura es «a partir de 2030». **P6**

RED BMW-Mini concluye la redacción del contrato de agencia genuino y prevé que se firme en junio **P14**

Piezas Partes

• Antolin perdió 225,6 millones en 2022 (+167,6%) y Teknia ganó 16 millones (+49,5%) **P17**

• Bridgestone Cantabria llega a un acuerdo para finalizar dos conflictos colectivos **P17**

• El precio del litio vuelve a subir tras haber caído un 70% en los últimos cinco meses **P20**



Editorial

Absentismo, un problema que obliga a ir a su raíz

El presidente de Anfac ha alertado que la industria de automoción española padece un problema de elevado absentismo que hace a las fábricas de vehículos «menos competitivas» para la atracción de inversiones. Unos niveles que, según ha relatado, se fueron incrementando con la pandemia, pero que no han vuelto a ajustarse al entorno en el que se movían en los cursos previos. En este sentido, ha hecho un llamamiento a los agentes sociales y al Gobierno para iniciar una reflexión, reclamándoles apoyo para aplicar soluciones. Analizando los números, las plantas finalizaron 2022 con un 7,84% de bajas, que, si bien es un porcentaje 0,27 puntos menor que el de 2021, se enfrenta al 5,77% de 2017. Esta diferencia no puede dejarse

No vale solo centrarse en la picaresca, sino hay que analizar también el envejecimiento de las plantillas, el aumento del ritmo de trabajo y de jornada, así como el impacto de la pandemia

pasar por alto en un momento en el que cada país está pujando fuerte para ganar proyectos vinculados al coche eléctrico. De ahí que, como dice Griffiths, haya que abrir un debate, que urge abordar. No obstante, antes de entrar en él, hay que conocer la letra pequeña del problema y cada uno de los orígenes, puesto que también se incluyen bajas de maternidad/paternidad, permisos, enfermedades y accidentes.

Con este trabajo de depuración hecho, las partes deberían poner encima de la mesa todos los factores que sitúan la tasa en los mencionados valores. Aquí, no vale centrarse solo en la picaresca de los empleados, algo que siempre ha existido y existirá y que hay que combatir, sino que hay que llegar a la raíz de cada situación, considerando, por ejemplo, el envejecimiento de las plantillas, el aumento del ritmo de trabajo y de la jornada efectiva que se ha ido aplicando en los convenios, así como los impactos psicológicos y fisiológicos que ha tenido la pandemia. Una vez reunida esa información, sí que será el momento de plantear medidas. Entre ellas no sería razonable, por la confrontación social que conlleva, recuperar el artículo 52 del Estatuto de los Trabajadores —lo derogó el Gobierno en febrero de 2020— que permitía el despido por reiteradas bajas médicas justificadas. Por el contrario, lo deseable sería seguir fomentando el contrato de relevo para rejuvenecer plantillas, mejorar la ergonomía de los puestos, reforzar con personal aquellas labores más penosas, buscar el cambio de tarea hacia otras menos exigentes en el personal más veterano, ampliar los tratamientos médicos ofrecidos por las compañías o reducir la lista de espera de la Sanidad. En definitiva, soluciones integrales que escapen de acciones sueltas que no atajan los problemas, como dejar el tratamiento de las bajas solo a las mutuas, cuando con las operaciones de mayor entidad quien acaba interviniendo son los hospitales públicos.

Hay que coger el tren de las marcas chinas

Chery ha firmado un protocolo de entendimiento con el Hub Tech Factory para estudiar si fabricará en los antiguos terrenos de Nissan Barcelona 50.000 unidades anuales, de las divisiones que venderá en Europa: Omoda y Jaecoo.

De concretarse en algo sólido, el acuerdo, que podría conllevar también que la asiática invierta en el consorcio de empresas catalanas formadas por QEV Technologies y Btech, es una muy buena noticia para España y para Europa.

2022 y, sobre todo, 2023 ha demostrado que las automovilísticas chinas van a llegar a nuestro mercado con mucha fuerza, impulsadas por un liderazgo en materia de vehículo enchufable, con MG a la cabeza —de hecho en el primer tercio del año ya es la 19ª marca más vendida en nuestro país—. Ahora es necesario conseguir que esa amenaza, que ya es más que patente, se convierta en una oportunidad de generar empleo o, al menos, de no destruir el existente.

Las previsiones indican que en los próximos años las ventas no van a aumentar exponencialmente, por lo que con unos números parecidos —esperemos que a los de antes de la pandemia— va a haber más actores que se repartan las competidas ventas y es necesario que esos vehículos, sean de la marca que sean, se fabriquen localmente. La otra opción es que se importen de terceros países y dejaría la industria nacional y continental muy tocada.

Nombramientos

Victor Manuel Sánchez

Director de Servicios Legales y Buen Gobierno de Seat



■ Graduado en 2001 en Derecho y en Administración de Empresas en 2003 por la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona, un año después de egresar, Sánchez completó un máster en derecho por la Universidad de Manchester, en colaboración con la de Hamburgo.

Su incorporación al mundo laboral se produjo en 2006, cuando entró a ejercer dentro del despacho de abogados Cuatrecasas como asociado, antes de su promoción a la categoría de socio en 2018. Allí ha desempeñado su carrera, compaginándola con la docencia, como profesor asociado en el departamento de Derecho Civil de la Universitat Pompeu Fabra y, entre 2012 y 2013, y con la de abogado extranjero en el despacho Pinheiro Neto Advogados, en São Paulo (Brasil).

Ernesto Salas

Presidente de Sigrauto



■ Ingeniero industrial por la UPM, cuenta con un máster en Administración de Empresas por el IE Business School.

Salas ha pasado gran parte de su carrera en Renault España. En 2006, alcanzó el puesto de director de Relaciones Institucionales y permaneció en la compañía hasta 2022. De forma paralela, ha ocupado cargos en asociaciones de automoción. Fue vicepresidente del Clúster de Automoción de Castilla y León (FACYL), vocal de la Ejecutiva de la Cámara de Comercio de España y vicepresidente del Consejo Social de la Universidad de Valladolid. Asimismo, participó en la fundación de Sigrauto en 2002, pues fue responsable de los asuntos relativos a los vehículos al final de su vida útil en Renault en esos momentos.

Francisco Segura

Presidente de Avia



■ Graduado en Ingeniería Industrial por la Universidad Politécnica de Valencia, estudió un Business Program en la Universidad de Yale Connecticut, un PMD de Esade y Deloitte y un curso en EDEM, Escuela de Empresarios.

Su carrera laboral ha transcurrido íntegramente al frente de Grupo Segura. De forma paralela es parte del comité ejecutivo de la CEV y de AVE. Además, pertenece como Patrono a la Fundación Premios Jaume I, es Patrono de la Cátedra Cultura Empresarial de la Universitat de València y Patrono de la Cátedra Cultura Directiva y Empresarial de la Universitat Politècnica de València. En su nuevo puesto, liderando Avia, tomará el relevo de Mónica Alegre, quien había desempeñado esta función desde 2018.

El perfil

Antonino Labate, vicepresidente de Ventas, Marketing y Experiencia de Cliente de Alpine

El actual CEO de Renault, Luca de Meo, parece tener muy clara cuál es su estrategia y a quiénes quiere tener a su lado para llevarla a buen puerto. Al igual que ya hizo con Abarth en Fiat y con Cupra en Seat, su plan en Renault pasa por revitalizar Alpine, la insignia premium del grupo que se recuperó en 2016, aunque sin gran progresión comercial. Con este propósito, está reuniendo a sus fieles, como ya hizo en 2021 con Josep María Recasens, actual director de Estrategia y Desarrollo de Negocio de Renault y antiguo responsable de Estrategia Corporativa de Seat.

Ahora es el turno de Antonino Labate, quien se incorporó al equipo del rombo como vicepresidente de Ventas, Marketing y Experiencia del Cliente de Alpine de manera efectiva el pasado 1 de mayo.

La carrera de Labate ha transcurrido, en gran medida, de forma paralela a la de De Meo. En 2007, el ejecutivo se unió a Abarth como director de Operaciones justo cuando el ahora responsable de Renault era CEO de la designación deportiva de Fiat. Juntos colaboraron en revalorizar la marca y darle su espacio como firma de alta gama.

Más tarde, en 2013, Labate sería elegido director ejecutivo de Distribuidores Propios para la Región EMEA de Fiat Chrysler Automobiles y, aunque De Meo había abandonado el grupo cuatro años antes para ser director de Marketing en Volkswagen AG, no tardarían en reencontrarse.

En 2015, cuando De Meo es seleccionado como miembro del Consejo de Supervisión de Ducati Motor Holding, Antonino es nombrado director ejecutivo de la misma compañía en Brasil, aunque solo permanece allí un año, antes de dar el salto a Seat como director de Estrategia, Desarrollo de Negocios y Operaciones, emblema en el que su compañero llevaba un ejercicio como CEO de la barcelonesa.

Desde entonces, juntos trabajarían en repetir el éxito de Abarth, escindiendo a Cupra de Seat y convirtiéndola en una firma premium muy rentable. Un proyecto iniciado en 2018 y que está teniendo un éxito meteórico, siendo muestra de ello su crecimiento del 92,7% en 2022, con 152.900 entregas.

Aunque De Meo fue clave en la puesta en marcha de esta estrategia, decidió abandonar la filial del Volkswagen en 2020, para asumir el liderazgo del grupo y de la marca Renault. Labate, sin embargo, ha continuado trazando la hoja de ruta de la insignia española hasta que en febrero de este año anunció de forma inesperada su partida *motu proprio*.

En su nuevo cargo, el ejecutivo reportará a Laurent Rossi, CEO de Alpine, y tratará de demostrar si es posible repetir el milagro por tercera vez.



de Automoción
La Tribuna

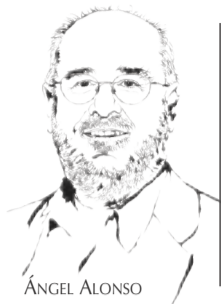
Edita: Editemo, S.L.
Editor
Javier Menéndez

Director: Ignacio Anasagasti.
Subdirector: Pablo M. Ballesteros.
Redacción: Laura Menéndez, Carlos Olmo Galán, y Alberto Paz.
Diseño: Jesús Rica.
Colaboradores: Ángel Alonso, Ignacio Alonso y Sergio Fernández.
Publicidad: Cristina Porras.
cristina@latribunadeautomocion.com

Redacción y Administración:
c/ Fundadores, 31 - 28028 MADRID
Teléfono: 91 713 02 60 - Fax: 91 713 02 61
Dirección e-mail:
redaccion@latribunadeautomocion.com
www.latribunadeautomocion.es

Depósito legal: M-14864/95
Prohibida la reproducción total o parcial de textos, dibujos, gráficos y fotografías, sin la previa autorización por escrito de la editorial.

Arrieros somos



ÁNGEL ALONSO

El nuevo contrato social de la movilidad

Hasta ahora el contrato social de la movilidad era la simplicidad del reparto de funciones entre automovilista y viandante. Más de un siglo de convivencia con las mismas reglas del juego, facilitaron una cotidianidad, bien llevada por la fuerza de la costumbre en el equitativo reparto de

dimensiones inconmensurables. En ese largo y ancho paréntesis, las emociones aplastan a las razones, y las normas de uso se rigen por las leyes selváticas.

Bicicletas, patinetes y cualquier otro artilugio con ruedas o pedales se han postulado como nuevos colonos de la calle, carentes, por el momento, de la mínima prosapia sobre las reglas de juego en el entorno recién creado. Llegan como suelen hacerlo los invasores, a modo de hordas y con los emblemas de que, por su novedad o lozanía, van a ser las redenciones de las lacras y miserias de lo viejo, lo caduco, necesario de relevo urgente.

El panaché de confusiones se adereza con las especias de la prosa real de la crisis ecológica, y la lírica de la ciudad utópica únicamente sobresaltada por el trino de los pájaros. Descripción que hace las delicias de los políticos, mercaderes de programas y promesas electorales que rara vez dejan de ser cuentas de la lechera y muchos más flashazos que deslumbran a los electores.

Hay que recordar que, si hace un siglo el mundo se enfrentó a una revolucionaria movilidad con la aparición del automóvil, el necesario ordenamiento de la convivencia en paz o, por lo menos tolerada, con los peatones requirió años y abundantes ejercicios creativos de imaginación e ideas. De esta percha se cuelgan los semáforos para ordenar prioridades de paso, las vías asfaltadas para mejorar la seguridad y rendimiento de los autos, los espacios protegidos para los transeúntes en forma de aceras bien separadas de las calzadas, las señalizaciones de poste y suelo, para que la información visible e iconográfica,

facilite la tranquilidad y el cumplimiento de obligaciones y derechos de conductores y peatones. Requirió esfuerzos y paciencia. No hubo brazos cruzados y las emociones terminaron claudicando ante las razones.

Este proceso en el nuevo escenario va a requerir mucho, si no todo, de aquel talante de nuestros bisabuelos y abuelos. No obstante, y concediendo todavía un cierto margen de confianza a los gestores actuales que no han digerido la dimensión de los cambios, elementos exógenos a lo que tiene que ser una emergencia de orden social, desnudo de ideología al cuarto de hora, marcan un debate que no se puede detener por los vaivenes de las tendencias de voto.

La movilidad es cuestión de Estado. Una geografía que orienta como ninguna otra los parámetros de libertad individual y colectiva. Nada hay que seduzca más a los tiranos que levantar muros que pongan freno a la imperiosa necesidad del ser humano de ir y volver. Las calles de las urbes del futuro, que se presumen enormes colmenas de personas de acá para allá, si quedan sometidas al vapor de razones espurias y/o oportunistas, harán del mundo un lugar intransitable. De ahí la incuestionable necesidad de un reparto equitativo de los derechos y obligaciones de los nuevos modos de transporte en su convivencia con los tradicionales.

La ciudad utópica poseída por la amabilidad y la distensión entre ciudadanos será una distopía sin un pacto al respecto. Cobra fuerza, ahora que somos muchos más, el aserto de un sitio para cada cosa y cada cosa en su sitio. El totum revolutum no será más que caos.

La movilidad actual ha dejado de ser un contrato a dos partes para evolucionar a un conjunto de reglas múltiples por la irrupción de nuevos modos y sistemas de transporte

papeles. Hay que imaginar, porque no lo pudimos vivir, que el tránsito de la tracción animal a la mecánica, a finales del siglo XIX, produjo una revolución de usos de las vías públicas que conllevó desajustes coronados por significativos incrementos de la siniestralidad.

La movilidad de este hoy mismo ha dejado de ser un contrato a dos partes para evolucionar a un conjunto de reglas múltiples por la irrupción de nuevos modos y sistemas de transporte. Esto enreda la ecuación de la convivencia que, si antaño fue complicada entre dos agentes, ahora lo es mucho más por la concurrencia de más, coincidente en las vías públicas.

Es un axioma que si el progreso avanza a la velocidad de la luz, las regulaciones que lo embriden, lo hacen a la del sonido: un potentísimo desajuste que provoca que la tierra de nadie de la desregulación presente

La mejor foto

Hispano Suiza completa la renovación de su imagen de marca



La compañía de automoción de lujo española, Hispano Suiza, ha presentado su nueva imagen de marca, con la que ha señalado que da comienzo una nueva era para la marca. Su emblema parte de las versiones más recientes, que muestran un diseño estilizado de las alas, pero que ahora abraza la monocromía, aportando un acabado minimalista y más sofisticado.

Su icónica cigüeña también seguirá formando parte de esta nueva etapa, haciéndose visible en algunos de los puntos clave del vehículo, como el botón de arranque. Asimismo, el color rojo, que otrora estaba presente en el logo, como parte de las banderas de los dos países que conforman su nombre, ahora ocupará distintos detalles del interior en un tono que se ha bautizado como electric red.

En cuanto a su eslogan, la empresa ha elegido la frase «El placer de pertenecer a algo único», haciendo referencia a la máxima exclusividad de sus modelos y algunos de sus clientes más insignes, entre los que el fabricante destaca a Albert Einstein, Coco Chanel o Paul McCartney.

En la labor de creación de esta nueva imagen ha colaborado un equipo multidisciplinar de élite, encabezado por la firma FutureBrand del Grupo McCann. Además, el vídeo promocional ha sido realizado por la agencia Daughter, bajo la producción de Untold Studios, quienes acumulan varias nominaciones a los Emmy, los Grammy y los Bafta.

Este rebranding llega después de que en 2019 la compañía decidiera relanzar la marca con dos nuevos modelos, el Carmen y Carmen Boulogne, que son actualmente sus dos buques insignia.

El comentario



IGNACIO ALONSO

Reparto

Volver a una manifestación del 1 de mayo, con el paso de los años, puede parecer un ejercicio melancólico. Tiene un aire de dejá vu. Allí están los de siempre, transversales, los que no manejan una agenda familiar para caminar por la vida, no les bautizaron padrinos que los coloquen en ascensores laborales ni colegas que les chiven cuál es el atajo para llegar arriba; los que estudia-

ron lo justo lastrados por la economía familiar y apellidos comunes y los que trabajaron para estudiar. Las pancartas convendría que las exhibieran otros currantes, caras nuevas, generaciones nuevas; pero las marchas están más que trufadas con viejos luchadores por la democracia, la libertad sindical y la reivindicación del derecho a participar en la marcha de la empresa.

Cuarenta años de democracia y las consignas, los cantos y las reivindicaciones se repiten: mejor salario y reparto de la riqueza. Nadie alza la voz contra el accionista que espera retorno a su inversión, pero sí para denunciar la sobrerremuneración de la propiedad y la apropiación indecente del trabajo ajeno. Oxfam Intermón asegura que los salarios se desplomaron en 2022 un 5,5% y los dividendos se dispararon un 26,8%; y lo que resulta obscuro: un empleado en España necesita trabajar más de 147 años para

lograr la retribución anual promedio de un consejero ejecutivo del Ibex 35, cuatro vidas laborales. De ahí para abajo hay docenas de peldaños de desigualdades. La palabra es reparto. Reparto en los tiempos de crisis y ajustes que, casualmente, paga con generosidad la clase trabajadora; y reparto en tiempos de ganancia y beneficios que, casualmente, se escatiman a la mano de obra.

Los sindicatos saben que pelagra su papel entre la clase obrera porque, de entrada, ni siquiera se la llama así en los centros de poder. Se habla de clase media trabajadora porque hay abundancia de mano de obra que se parapeta en un escritorio, tras un ordenador y con un móvil a mano. El mono azul encoge cada año y, con él, un santo y seña del sindicato. Las nuevas tecnologías, el teletrabajo, la inteligencia artificial, se están convirtiendo en pieza esencial del mercado laboral y amenazan con separar a los trabajadores de sus compañeros y colocarlos en solitario frente a sus empleadores en el caso de dirimir un contencioso. No hay equilibrio de fuerzas. El desamparo cabalga, los afiliados sindicales menguan (uno de cada diez trabajadores) y las nuevas generaciones no parece que aprecien la labor de un sindicato. ¿Cómo reivindicar sin sindicatos más salario, menor jornada, reparto de beneficios, SMI, sanidad pública y pensiones? *Pire pour eux* (peor para ellos), que dirían los colegas galos en pie de guerra. Aquí, en medio de la paz social, la patronal se niega a hablar de pacto de rentas para corregir la devaluación. Y los sindicatos advierten que la paciencia se agota. *Pire pour tout le monde* si acabamos abrazados el modelo francés.

Las nuevas generaciones, dirimiendo contenciosos en soledad frente a sus empleadores, no aprecian la labor de un sindicato. Peor para ellas, dirían los colegas franceses

El acuerdo, sellado con el Hub Tech Factory, podría implicar producir la división Omoda, que se venderá en España desde mayo

Chery firma un documento para estudiar fabricar 50.000 unidades en Nissan BCN

Pablo M. Ballesteros /
Ignacio Anasagasti / Madrid

Venezuela, Brasil, Siria, Egipto, Rusia e Irak. De concretarse la operación, adelantada por *La Tribuna de Automoción*, España tendría en común con estos seis países —los cuatro primeros albergan dos instalaciones— el hecho de tener una de las 10 plantas de CKD (vehículos semiensamblados) de la marca de coches china Chery fuera de su Estado de origen.

Sin embargo, supondría una particularidad como es que la compañía con la que realizaría este entente es una que acaba de asumir la reindustrialización de la histórica Nissan Barcelona. Esto podría ser posible después de que el gigante asiático, que es el primer exportador de vehículos de su nación, firmara el 26 de abril en China un memorando de entendimiento con el Hub Tech Factory, que es el grupo empresarial, formado por Btech y QEV Technologies y asesorado por Improva, que ha tomado el relevo de la marca japonesa.

Según avanzó la edición web de este periódico, citando a la compañía, Chery con este acuerdo se compromete a estudiar producir a un ritmo de 50.000 vehículos anuales. Este volumen se destinaría únicamente al mercado continental, aunque podría no ser la única *joint venture* que se sellara para abastecer este continente, algo que está «en estudio», y que dependerá de la evolución de las ventas, matizan. En principio, se trataría de modelos de su enseña Omoda o Jaecoo, que son los que se comercializarán en Europa, aunque mientras que la primera llegará ya en este mes de mayo, de la segunda aún no se sabe la fecha de comercialización.

Mediación de la Generalitat

Tras la firma del acuerdo de entendimiento entre el CEO de Btech, Rafael Ruiz —en representación del Hub de descarbonización—, y el director adjunto de Chery Internacional, Zhu Shaodong, ahora se abre un proceso

en el que analizará en qué medida cooperan ambas partes, a la vez que se estudiará el tiempo que tardará el proyecto en ser rentable. A pesar de que las fuentes consultadas no precisan cuándo podrían comenzar a ensamblarse los CKD en Barcelona, desde la interesada se apunta que dependerá «de la política de apoyo del Gobierno».

Un impulso de la Administración que, al menos a nivel de la Generalitat, ha tenido desde el primer momento. En la firma del memorando, estuvo presente la consultora senior de Promoción Internacional de las Oficinas de Comercio e Inversiones de Cataluña en China, Qiaoshan Xue. No obstante, antes de este culmen, en los albores del segundo interés de Chery por esta región —la primera data de 2009—, el 28 de noviembre de 2022, se reunió el consejero de Empresa y Trabajo de Cataluña, Roger Torrent, con una delegación de la entidad. Por su parte, el presidente del Gobierno regional, Pere Aragonès, lo hizo al día siguiente, según fuentes de la Administración autonómica.

Además, entonces, la marca también firmó un acuerdo de colaboración con la Unión Patronal Metalúrgica de Cataluña, presidida por Jaume Roura, y con Fomento del Trabajo, encabezada por Josep Sánchez Llibre, para explorar las posibilidades de instalar su sede de producción europea en Cataluña. Un acto en el que también estuvieron presentes el profesor del IESE, Pedro Nueno, el secretario general de CCOO en Cataluña, Javier Pacheco, y la responsable del auto de UGT-FICA en esta comunidad autónoma, Yolanda Funés.

Estos encuentros se enmarcaron dentro de una gira que hizo Chery a diferentes países de Europa, entre los que se encontraban Alemania, Francia, Italia y Rumanía.

Posible inversor del Hub

Entre las cuestiones que analizará Chery se encuentra también la posi-

bilidad de que el fabricante chino se convierta en inversor del Hub o que establezcan una colaboración comercial, apuntan desde el entorno del consorcio de empresas españolas. Este último punto también beneficiaría a QEV Technologies y Btech que están buscando vías para distribuir Zeroid y Ebro, sus nuevas marcas.

Retrasos en la reindustrialización

Tener el encargo de fabricar 50.000 unidades en la vieja Nissan Barcelona sería un espaldarazo, afirman desde Sigen-SIR-USOC, para un proyecto de reindustrialización que prevé contratar a unas 400 personas hasta que finalice 2023.

Gracias a ese volumen, el Hub, una vez que homologue la factoría —puede demorarse hasta un año—,

podría empezar a ensamblar estos coches, incluso antes de que consiga el visto bueno para producir en serie Zeroid y Ebro. Mientras que en el primer caso será más sencillo, al tratarse de CKD, en el segundo son modelos nuevos, sobre la base de los Nissan e-NV200 y Nissan Navara.

Invicta, Astar y tres más para Omoda

Por su parte, Chery llegará comercialmente a España en mayo, donde establecerá una filial propia —con esta sociedad, además, se formaría la joint venture para fabricar—, que tendrá cinco socios para su distribución.

De ellos, uno será Astar y otro el Grupo Invicta, a las que hay que sumar otras tres grandes corporaciones que empleará para la venta de sus vehículos. Para ello, el construc-

tor está manteniendo conversaciones con más de 25 distribuidores, puesto que en su estrategia está la intención de ampliar todavía más el alcance.

Por ahora, la marca asiática, que cuenta con cinco centros de I+D en el mundo, solo venderá en Europa los modelos de su división Omoda, y el primero en llegar será el Omoda 5, que se ofrecerá en versión de combustión, 100% eléctrica e híbrida, según fuentes de la compañía.

Posteriormente, aunque no se ha concretado fecha, desembarcará Jaecoo, con el Jaecoo 7, como abanderado y con motorizaciones térmicas e híbridas enchufables, mientras que la pura EV está aún en desarrollo.

Objetivo dos millones para 2030

Con la llegada industrial a Europa, Chery pondría proa hacia su objetivo de comercializar dos millones de vehículos fuera de China en 2030. Para ello, confía en estar en todo el continente entre 2024 y 2025, lo que le llevaría de los actuales 401.000 coches en mercados foráneos a una cifra de 1,2 millones dentro de dos años y medio. La última conquista será llegar a Norteamérica en 2026.



Sala en la que se firmó el acuerdo de entendimiento entre el CEO de Btech, Rafael Ruiz, y el director adjunto de Chery Internacional.

La decisión parece pospuesta hasta conocer las bases de la segunda edición del programa

VW Navarra se reúne con la dirección alemana para pedir la planta de baterías, que podría estar pendiente del Perte VEC

P.M.B. / I.A. / Madrid

Una expedición de VW Navarra, conformada por su director de Recursos Humanos, Kai Feuerherdt, el presidente del comité de empresa, Alfredo Morales, y el secretario general de la sección sindical de CCOO, Carlos Zalduendo, se desplazó a Alemania para solicitar a la dirección del Grupo que tenga en cuenta la candidatura de Landaben para ensamblar las baterías de los vehículos eléctricos que se harán en esta factoría.

En la reunión, en la que estuvieron, entre otros, el responsable de RRHH del Grupo, Gunnar Kilian, y el líder de

proyecto del Desarrollo de Fábricas de PowerCo (la subsidiaria del consorcio germano para la producción de baterías), Patrick Meier, ambas partes coincidieron en la necesidad de seguir analizando la posibilidad de que esta actividad se haga internamente y no con un proveedor externo.

Para que esto sea posible, la compañía ha vuelto a recordar la necesidad de acceder a herramientas de financiación externas, puesto que VW señala que no dispone de esa capacidad. En este sentido, tanto el Gobierno navarro, que ya presentó su propuesta en la reunión que mantuvo

con la dirección de la entidad el 12 de abril, como el central, que está pendiente de publicar las bases del Perte VEC II, podrían tener la llave para conseguir que Landaben manufacture sus propias baterías, con las celdas que provendrán de Sagunto.

Precisamente, la aprobación de la segunda edición del programa de subvenciones y créditos blandos podría ser el detonante de que la compañía se decante por VW Navarra, aunque también se podrían adoptar algunas medidas internas que hagan más atractiva la candidatura de Landaben, según fuentes sindicales consultadas

por *La Tribuna de Automoción*.

El SUV 'Small' de Skoda

Por otra parte, el fabricante checo ha comunicado los primeros detalles del todocamino que se producirá en 2026 en Landaben. Este modelo, que provisionalmente ha sido bautizado como 'Small', será el de acceso a su gama cero emisiones, tanto en tamaño (4,10 metros de largo, con una capacidad de maletero «similar» al Scala) como en precio («unos 25.000 euros»). El coche será presentado en 2025, siendo uno de los seis VE que Skoda va a lanzar hasta 2026, junto al SUV compacto Elroq (se venderá en 2024), las actualizaciones del Enyaq iV y Enyaq Coupé iV (2025), el familiar 'Combi' (2026) y el crossover de siete plazas Space (2026).

Cinco días de ERTE en tres semanas

Si se pone el foco en el presente, la principal preocupación que existe ahora mismo en Navarra son los paros recurrentes por la falta de componentes. En concreto, entre el

Skoda ha comunicado los primeros detalles del SUV que se producirá en 2026 en Landaben. Con un nombre inicial de Small, mide 4,1 metros de largo y tendrá un precio de «unos 25.000 euros»

24 de abril y el 8 de mayo se habrá parado un mínimo de cinco días por no disponer de centralitas del motor, que vienen de Polonia y que carecen de un microchip procedente de Malasia. La semana con más impacto fue la primera de ellas, cuando se detuvo el 24, 27 y 28, también lo hizo el 2 de mayo y se prevé que lo haga también el 8.

IONIQ 6

Coche del Año en el Mundo 2023.



WINNER

2023 WORLD CAR AWARDS

WORLD CAR OF THE YEAR
WORLD ELECTRIC VEHICLE
WORLD CAR DESIGN OF THE YEAR



Si un futuro mejor significa tener momentos más significativos, más tiempo con la familia, o una mayor calidad de vida, Hyundai está aquí para ayudarte a hacerlo realidad.

Empieza por rodearte de materiales sostenibles como los del interior del IONIQ 6, Coche del Año en el Mundo 2023. Experimenta su potencia con unas prestaciones revolucionarias, una asombrosa gama de tecnologías inteligentes y una autonomía de hasta 614 km*. Con sus 15 minutos de carga ultrarrápida, puede recorrer hasta 351 km**. Su sistema de carga bidireccional te permite que el puerto de carga del vehículo, además de servir para alimentar la batería del mismo, también pueda alimentar dispositivos externos (ordenador portátil, bicicletas eléctricas, etc.) El futuro que imaginaste ya está aquí.

En Hyundai ya estamos trabajando para eliminar la huella de carbono.

Gama 100% eléctrica en Europa en 2035.



5 AÑOS **Garantía**
sin límite de km

8 AÑOS **Garantía de**
Batería

Hyundai IONIQ 6: Emisiones CO₂ combinadas (gr/km): 0 durante el uso. Consumo eléctrico (Wh/km): 139 (batería 53 kWh) 143-169 (batería 77kWh). Autonomía en uso combinado (km)*: 429 (batería 53 kWh) 519-614 (batería 77kWh). Autonomía en ciudad (km)*: 586 (batería 53 kWh) 658-777 (batería 77kWh). Valores de consumos y emisiones obtenidos según el nuevo ciclo de homologación WLTP.

(*Autonomía oficial conforme al Nuevo Ciclo de Conducción WLTP. La autonomía real estará condicionada por el estilo de conducción, las condiciones climáticas, el estado de la carretera y la utilización del aire acondicionado o calefacción). **Los tiempos de carga pueden variar dependiendo de las condiciones de carga disponibles, incluyendo el tipo y estado del cargador, la temperatura de la batería y la temperatura ambiente en el punto de uso). Modelo visualizado: IONIQ 6 Energy. La garantía comercial de 5 años sin límite de kilometraje y la de 8 años o 160.000 km. (lo que antes suceda) para la batería de alto voltaje, ofrecidas por Hyundai Motor España S.L.U a sus clientes finales, es sólo aplicable a los vehículos Hyundai vendidos originalmente por la red oficial de Hyundai, según los términos y condiciones del pasaporte de servicio. Consulta las condiciones de oferta, mantenimiento y garantía en la red de concesionarios Hyundai o en [hyundai.es](https://www.hyundai.es)

El grupo presenta el Cupra Tavascan, del que prevé vender 70.000 unidades anuales

Griffiths (Seat): «Soy optimista y voy a luchar para conseguir la segunda plataforma eléctrica para la planta de Martorell»

Javier Menéndez /

Ignacio Anasagasti / Berlín / Madrid

La lucha por la segunda plataforma eléctrica en Martorell, para vehículos del tamaño del León y Formentor, ha pasado de ser una petición clave para los sindicatos, que quedó recogida en el Plan de futuro del convenio en forma de compromiso, para «seguir trabajando para la asignación, a fin de garantizar la sostenibilidad y competitividad de la empresa», a un hito crucial para la propia Seat, junto a la ejecución del ensamblaje del battery pack, como reconoció su presidente, Wayne Griffiths, en la presentación de resultados de 2022 el pasado marzo.

Una vez alcanzado este grado de reconocimiento, ahora se ha dado un paso más con el máximo responsable de la firma española mostrando sin ambigüedad alguna que es «optimista» de cara a que el Grupo VW asigne la arquitectura adicional a la del small BEV, tal y como apuntó en una mesa redonda con prensa en la presentación del Cupra Tavascan en Berlín el 21 de abril. «Voy a luchar junto con mi equipo para conseguirla. No se puede hacer de un día para otro, hay que tener



El presidente de Seat y Cupra, en la presentación del Tavascan y del prototipo virtual DarkRebel (en imagen).

El presidente del fabricante español señala que si se tiene éxito con Cupra, con la que se prevén alcanzar 500.000 unidades, y con el lanzamiento del small BEV en España, «tenemos buenas cartas para tener más vehículos cero emisiones»

ambiciones y planes y seguir trabajando en esto», sentenció.

En ese proceso de búsqueda de las inversiones, Griffiths explicó que lo que toca ahora es «enseñar que tenemos éxito no solo con las ventas de Cupra, donde existe la ambición de vender 500.000, sino también al lanzar el coche eléctrico en España en nuestras fábricas de Martorell y Pamplona, junto con la planta de baterías en Valencia». «Estamos mejor preparados para el futuro que nunca, es la primera fase. Si lo hacemos bien, si somos competitivos, si utilizamos las ventajas que tiene nuestro país, como la energía renovable, tenemos buenas cartas en el futuro para tener más vehículos eléctricos», apostilló, insistiendo en que esta tecnología tiene que empezar a matricularse en el mercado nacional, donde se registra una penetración [junto a los PHEV] del 10%, «la mitad que la media de la UE».

El calendario más probable en estos momentos para la llegada de la plataforma —sería la SSP del consorcio, que se lanzará en 2028— sería «a partir de 2030», de acuerdo con el ejecutivo británico, toda vez que, como expuso en el evento de resultados financieros, «no existe capacidad de fabricación» en esta década en Martorell, con los 500.000 cero emisiones del Cupra Raval y VW ID. 2, que se sumarán al montaje del León y Formentor y del Ibiza y Arona, siempre y cuando la normativa Euro 7 sea «sensata» y permita seguir produciendo este último par de modelos.

Este calificativo lo concretó el presidente de Seat en el acto de puesta de largo del Tavascan —se producirá en la factoría china de Anhui y se lanzará en mayo de 2024 con una previsión de alcanzar las 70.000 ventas anuales—, defendiendo el planteamiento realizado por su matriz de que haya

«un aplazamiento hasta 2027» de la regulación medioambiental para los modelos comercializados.

Producir en China, «un win-win»

Respecto a los riesgos que podría conllevar ensamblar en el gigante asiático el todocamino eléctrico, de nuevo sacó su vena «optimista», enfatizando que ve «oportunidades en los retos» y que la decisión es «una buena señal para nosotros y VW Anhui. un win-win». Es más, añadió que tener un automóvil cero emisiones como el Tavascan «ya para 2024 es un sueño que se ha hecho realidad y gracias al grupo y la red de fábricas que tenemos y la posibilidad de producir en China».

El directivo, además, abordó la ofensiva comercial que se está acentuando en Europa por parte de los constructores chinos, puntualizando que «hay que estar preparados» y que se trata de un movimiento normal, como «Europa ha ido allí» a vender. «Son competidores muy duros, tienen muy buenos coches con un diseño atractivo», sentenció, dejando claro que Cupra «podría ser una buena respuesta a estas marcas» con su estrategia de producto encaminada a ser un emblema 100% eléctrico en 2030.

Entrada en EEUU, a un paso

Por otra parte, después de haber dicho en marzo que estaban haciendo pruebas con clientes en Norteamérica con unos resultados «prometedores», Griffiths indicó que han comprobado que la marca «sí podría funcionar en EEUU», pero que «si quieres tener éxito tienes que tener los coches que se venden» en ese mercado «y no coger los que hay y vender». «Eso lo han hecho muchos» y han fracasado, remachó, concluyendo que lo que les falta es «tomar las decisiones», lo que llegará «cuando las oportunidades superen a los riesgos».

La decisión final de la gigafactoría de 3.000 millones de Inobat en Valladolid, en mayo

I.A. / Madrid

Aunque el alcalde de Valladolid, Óscar Puente, señaló, a finales de marzo, que la confirmación de la gigafactoría de Inobat llegaría en abril, el desenlace se va a retrasar a este mes, como dejó entrever el presidente de la compañía eslovaca, Andy Palmer, en una videoconferencia que mantuvo el pasado 24 con el edil, al que le acompañaba en el consistorio el ministro de Industria, Héctor Gómez. «Me llevo una grata impresión de este encuentro», declaró el responsable ministerial, quien detalló que el proyecto está «a un nivel muy avanzado [...] y que los pasos que estamos dando y que vamos ahora a agilizar van a dar un extraordinario resultado».

La empresa, que tiene previsto invertir 3.000 millones en la planta y un centro de I+D en Salamanca —costará 270 millones—, ya tiene resueltos dos de los tres requisitos que pedía —el terreno y el suministro energético y de agua— y está pendiente de asegurarse el suficiente apoyo público, según explicó Palmer en una entrevista con *Expansión*. La principal vía de ayuda sería el próximo Perte VEC II.

De la filial, alrededor de 3.400 trabajadores pasarán a formar parte de la nueva entidad, subrogándose sus derechos

Renault inicia el proceso de traspaso de la plantilla a la división Horse, que será efectivo el 1 de julio

I.A. / Madrid

La dirección de Renault España acaba de dar el pistoletazo de salida para el proceso de transferencia de la plantilla de la filial que pasará a integrar la nueva sociedad Horse, especializada en las tecnologías de combustión interna e híbridas y que tendrá como socios del fabricante galo al grupo automovilístico chino Geely y la petrolera saudí Aramco. El punto de partida se escenificó en una reunión del Comité Intercenros, el pasado 20 de abril, con el único punto del orden del día de la apertura del periodo de información sobre la escisión empresarial, que se articulará a partir del artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores.

En dicho encuentro, los directivos del rombo entregaron a los sindicatos toda la documentación requerida, tanto la dispuesta en la mencionada regulación laboral como en la Ley 3/2009 de 3 de abril sobre modificación estructural de las sociedades mercantiles. El traspaso, que afectará a cerca de 3.400 empleados de las factorías de Motores en Valladolid y de cajas de velocidad en Sevilla y de una parte



El presidente director general de Renault España, Josep María Recasens, en un acto público del grupo el pasado marzo.

del centro de I+D+i vallisoletano —representarán alrededor de un 18% de los 19.000 operarios que tendrá la nueva división en 17 plantas y cinco instalaciones de desarrollo—, supondrá una subrogación automática de todos los derechos y responsabilidades actuales del personal, incluyendo el convenio colectivo, las mutuas y las pensiones.

En este sentido, no será necesaria, según informó el constructor en los primeros encuentros informativos en noviembre de 2022, la firma de un nuevo contrato, siendo comunicada la pertenencia a la nueva

entidad de manera individual con un mes de antelación. A priori, la previsión que se maneja es que la sucesión se haga efectiva el próximo 1 de julio.

La nueva entidad, que ya ha sido dada de alta en el Registro Mercantil, se ha constituido como una Sociedad Limitada Unipersonal (SLU) y no como una Sociedad Anónima (SA), al igual que sucede con la filial actual. No obstante, se mantiene el domicilio social en Valladolid, en la Avenida de Madrid, nº 72.

Como ya habían planteado en las citas previas, las centrales sindicales

han vuelto a trasladar a Renault multitud de consultas sobre el proceso, relativas a excedencias, expatriados y fiscalidad, entre otras, y acerca de cómo funcionarán determinadas cuestiones en la futura corporación, como el servicio de nóminas, el almacén de piezas o el denominado Grupo Empresa. Además, quieren saber si el proyecto de Refactory Sevilla se verá afectado, así como qué parte de la plantilla de Madrid.

Todas estas cuestiones serán abordadas en la próxima reunión, fijada para el 4 de mayo.

Sin confirmación de la sede

Con el inicio de los trámites para la escisión, la dirección no ha desvelado la ubicación de la sede, lo que provocó que UGT exigiera que se confirme ya que será en España y que si no es así recurrirán a «movilizaciones», mientras que en un tono más conciliador CCOO exigió que la decisión sea en ese sentido y SCP lo solicitó. Pese a ello, y aunque no se haya oficializado, el grupo la localizará en nuestro país, como adelantó este medio en la edición de la primera quincena de enero de 2023.

Las mejores ofertas de renting a un solo clic

Escanea este código QR y accede a nuestra Web de Ofertas.



Consulta nuestras mejores ofertas de renting de todas las marcas.

Disfruta de las ventajas y servicios que ALD te ofrece.



#ReadyToMoveYou



Ford Almussafes, con su proceso de adaptación al eléctrico, será la que más retroceda con un -62% frente a 2022

Las plantas se despiden de las cifras preCovid con un registro de 2,2-2,3 millones hasta 2026

Ignacio Anasagasti / P.M.B. / Madrid

La industria de automoción española hace ya bastantes años que colocó en el baúl de los imposibles acercarse al récord histórico del 2000, con 2.979.225 vehículos y que con tanto ahínco se peleó desde Anfaco por recuperarlo con su Plan 3 Millones, presentado en noviembre de 2012. Y ahora, desafortunadamente, parece que también tendrá que hacerle hueco al volumen considerado en los últimos ejercicios como velocidad de crucero, que asciende a los 2,8 millones de unidades que se registraron entre 2016 y 2019 y que la pandemia, primero, y la crisis en la cadena de aprovisionamiento de componentes, sobre todo chips, después, han acabado por alejar.

Una realidad en la que, además, intervienen los cierres de las factorías de Nissan en Ávila y Barcelona en agosto de 2019 y en diciembre de 2021, respectivamente, así como los procesos de transformación hacia la electrificación de diferentes centros, como los de Ford, Mercedes, Stellantis Vigo y Zaragoza, Seat y VW, que en todos los casos, a excepción del de la marca española ubicado en Martorell, van a dejar una producción más baja en 2026 que en el presente ejercicio, según las previsiones de la consultora S&P Global sobre la evolución de las factorías españolas de vehículos de pasajeros a las que ha tenido acceso *La Tribuna de Automoción*.

De acuerdo con estas proyecciones, con las que trabajan muchos proveedores, entre el curso actual y

PRODUCCIÓN EN LAS PLANTAS DE MONTAJE DE VEHÍCULOS DE PASAJEROS EN ESPAÑA

Fábricas	Plataforma (modelos)	2022	2023*	2024*	2025*	2026*
Ford Almussafes (1)	C1 (Connect)	73.287	57.796	10.261		
	C2 (Kuga)	153.584	148.131	131.762	107.692	93.016
	CD4 (S-Max y Galaxy)	18.689	6.162			
Mercedes-Benz Vitoria	NGV2 (Vito y Clase V)	140.369	132.659	132.176	118.310	87.681
	VAN.EA (monovolumen eléctrico)				11.152	36.273
Renault Palencia (2)	CMF-C/D (Austral, Espace, DHN y Megane)	94.483	130.423	168.383	162.852	132.316
Renault Valladolid (3)	CMF-B (Captur y ASX)	162.751	165.474	194.553	246.436	225.534
Stellantis Madrid (4)	CMP (C4 y C4 X)	83.333	110.475	104.163	91.150	75.280
Stellantis Vigo (5)	CMP (2008)	178.337	206.850	209.913	186.412	136.744
	EMP2 (Rifter/Partner, Berlingo, Combo, Dobló y Proace City)	220.122	278.137	285.037	292.033	290.463
	PF1 (C-Elysée y 301)	18.227	10.332	4.146		
	STLA Small (nuevo 2008)					45.762
Stellantis Zaragoza (6)	CMP (Gorsa, e-208, Lancia Ypsilon eléctrico)	201.867	222.697	290.430	293.441	257.884
	PF1 (Crossland y C3 Aircross)	163.341	116.601	40.273		
Seat Martorell (7)	MEB entry (Raval e ID. 2)				46.173	152.887
	MQB A/B (León y Formentor)	161.885	209.271	218.559	186.691	176.441
	MQB A0 (Ibiza, Arona y A1)	204.879	220.751	206.926	182.557	160.748
Volkswagen Navarra (8)	MEB entry (VW y Skoda)					101.537
	MQB A0 (Polo, T-Cross y Taigo)	288.086	279.246	257.426	201.791	123.719
Total		2.163.240	2.295.005	2.254.008	2.126.690	2.096.285

* PREVISIÓN. (1) EL GALAXY Y EL S-MAX SE DEJARON DE PRODUCIR EN ABRIL DE 2023 Y EL CONNECT SE DEJARÍA DE HACER EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2024. (2) EL MODELO DHN, SOBRE LA PLATAFORMA DEL AUSTRAL, SE FABRICARÁ DESDE COMIENZOS DE 2024 Y EL MEGANE CESARÁ EN JUNIO DE 2024. (3) EL MITSUBISHI ASX SE EMPEZÓ A ENSAMBLAR A INICIOS DE 2023. (4) EL C4 X INICIÓ SU CONSTRUCCIÓN A FINALES DE OCTUBRE DE 2022. (5) EN LA PLATAFORMA EMP2, EL GRAND C4 SPACETOURER SE DEJÓ DE ENSAMBLAR EN JUNIO DE 2022. EL C-ELYSÉE Y 301 SE DEJARÁN DE MONTAR EN MARZO DE 2024. (6) EL 208 ELÉCTRICO PODRÍA LLEGAR A FINALES DE SEPTIEMBRE DE 2023 Y EL YPSILON ELÉCTRICO, EN OCTUBRE CON PRESERIES. EL CROSSLAND Y EL C3 AIRCROSS SE DEJARÁN DE PRODUCIR A MEDIADOS DE 2024. (7) LOS MEB ENTRY SE EMPEZARÁN A PRODUCIR EN SEPTIEMBRE DE 2025 EL CUPRA Y A FINALES DE ESE AÑO EL VW. (8) EL POLO SE DEJARÍA DE HACER EN MARZO DE 2024. LA PLANTA FABRICARÁ MODELOS TÉRMICOS HASTA 2028, PERO BIEN EL TAIGO O EL T-CROSS PODRÍAN SALIR EN 2026. EL SUV ELÉCTRICO DE SKODA ARRANCARÁ ANTES DEL DESCANSO DEL VERANO DE 2026 Y EL DE VW, DESPUÉS.

FUENTE: S&P GLOBAL. ELABORACIÓN PROPIA.

los tres siguientes, la actividad fabril se va a consolidar con una horquilla de entre 2,2 y 2,3 millones de uni-

dades en total, considerando que las instalaciones de comerciales e industriales de Iveco en Valladolid y Madrid

contabilizan un desempeño similar al de 2022, de más de 57.000 siluetas. Analizando cada una de las nueve

plantas, cinco lucirían un volumen inferior en 2026 frente a 2022, con Ford como la que más retrocede, con un 62,1% —pierde unidades cada año, al quedarse solo con el Kuga desde comienzos de 2024 hasta la llegada del primer VE en la primavera de dentro de tres ejercicios—, por delante de Stellantis Zaragoza, que se anota un -29,4% —solo sufre caídas en el periodo, en el que llegarán el 208 e Ypsilon eléctricos, pero se marcarán el C3 Aircross y el Crossland—; VW Navarra, con un -21,8% —perderá en 2024 el Polo y quizá el Taigo o el T-Cross en 2026 con el inicio productivo de los SUV cero emisiones—; Mercedes, con un -11,7% —baja cada curso, incluso pese a la aparición del monovolumen eléctrico en 2025—; y Stellantis Madrid, con un -9,7% —reduce su carga desde 2023—.

Por el contrario, los cuatro centros que crecerían son, en cabeza, los dos de Renault, teniendo en cuenta que en 2022 seguían muy por debajo de sus números pre-Covid, con Palencia con un +40% —tiene el empuje de los nuevos proyectos sobre la plataforma del Austral— y Valladolid un +38,6% —al Captur, que se renovará en 2024 con el lanzamiento de una variante coupé adicional, se suma el ASX desde 2023—. En tercera posición se coloca Seat Martorell (+33,6%), igualmente con unos guarismos alejados de los prepandémicos —en 2023 se instalará por encima de los 400.000 coches, llegando a más de 490.000 en 2026 tras dos años con los small BEV—; mientras que en la cuarta se sitúa Stellantis Vigo, con un +13,5% —después de que en 2020 y 2021 superó con holgura a 2019, con 498.000 y 497.000 unidades frente a 406.600 el pasado ejercicio cayó hasta algo más de 400.000 para, a partir del actual, recuperar fuele y sumar aportación de la plataforma STLA small eléctrica dentro de tres años—.

Stellantis Zaragoza podría empezar a montar el Lancia Ypsilon en octubre

P.M.B. / Madrid

Después de que Stellantis confirmara al Comité de Empresa que recibiría una nueva plataforma de vehículo eléctrico —todo apunta que será la STLA Small— que le garantizaría su continuidad más allá de 2028, el consorcio transnacional se afana en la llegada de los modelos inminentes, es decir, el Peugeot e-208 y el Lancia Ypsilon.

Mientras que el primero está decidido que se hará en la línea 1, con el Opel Crossland y el Citroën C3 Aircross, hasta su marcha en junio de 2024; el segundo todavía no es seguro, ya que con una previsión de unas ocho unidades a la hora podría encajarse en cualquiera de las dos.

Por otro lado, el coche de la marca francesa se empezará a ensamblar en serie, en principio, desde octubre de este año. Un mes en el que el modelo de la italiana se podría comenzar a montar fuera de línea en pequeñas cantidades.

En cuanto a la falta de semiconductores, la planta aragonesa tuvo que detener la producción del 25 al 28 de abril, días a los que se sumaron los festivos del 24 y el 1 de mayo.

Renault ha decidido no actualizar el sistema electrónico del coche para que cumpla la nueva regulación de seguridad

El Megane se dejará de fabricar en Palencia en junio de 2024 por la aplicación de la norma europea GSR

I. A. / Madrid

El Renault Megane ya tiene fecha de fin de producción en la factoría de Villamuriel de Cerrato (Palencia). Mientras que inicialmente las previsiones apuntaban a que su salida de la cadena de montaje sería a mediados de 2023 —se modificó a comienzos de este año—, el modelo seguirá ensamblándose hasta finales de junio de 2024, cuando la marca ha decidido situar el punto y final de su ciclo de vida, tal y como ha indicado el director de Ingeniería de la firma del rombo, Olivier Brosse, en una entrevista con *La Tribuna de Automoción* publicada en este número (ver página 14).

El ejecutivo explica que se dejará de montar en ese momento, debido a la entrada en vigor de la fase dos de la Regulación General de Seguridad de la Unión Europea (GSR, por sus siglas en inglés). Dicha norma, aprobada en noviembre de 2019, se aplica desde el 6 de julio de 2022 para las nuevas homologaciones y desde el 7 de julio del curso que viene para toda la oferta de VN comercializada. En el caso de los turismos y todoterrenos, tienen



La factoría palentina conmemoró la unidad cinco millones del Megane el 12 de noviembre de 2021. Archivo.

que incorporar como equipamiento de serie asistentes inteligentes de velocidad, de alerta por somnolencia o distracción del conductor, de mantenimiento de carril, frenada automática y de detección trasera de obstáculos, entre otros.

Fruto de esta legislación, el fabricante galo [y el conjunto de la industria] tendrá que cambiar la arquitectura electrónica en los coches de su gama, algo que se ha decidido que no se materializará en el Megane, de acuerdo con Brosse. En este sentido, el emblemático modelo se despedirá de las carreteras y de la

factoría palentina tras 29 años y cuatro generaciones, desde que su fabricación arrancase en 1995.

Una salida del mercado, en fases

La desaparición del Megane térmico —Renault mantiene la saga con la versión E-Tech eléctrica, que se monta en la planta francesa de Douai desde noviembre de 2021— se está llevando a cabo de manera progresiva. A comienzos de 2023, y con una estrategia para impulsar la rentabilidad, la marca decidió reformular la oferta, lo que conllevó la retirada de diferentes versiones,

entre ellas la híbrida enchufable de la berlina, y el lanzamiento de una edición final de 1.976 unidades del R.S. La mecánica PHEV, además, se dejará de vender en torno a julio en la carrocería familiar (Sport Tourer) —esto mismo sucederá con el Captur de Valladolid, que también cuenta con alternativa híbrida auto-recargable—, por lo que solo se podrán adquirir motorizaciones diésel y gasolina.

También es muy probable que se suprima esta última silueta hacia noviembre, de acuerdo con fuentes del sector, que señalan que la decisión dependerá de las necesidades productivas del Austral y Espace.

En términos de fabricación, el Megane está registrando ahora una cadencia semanal de cerca de 1.000 unidades, mientras que, para preparar su fin de serie, se prevé que suba a 3.000 en enero de 2024 y a 2.000 en febrero. Su marcha de Palencia será un poco posterior a la llegada a principios del año que viene del tercer vehículo sobre la plataforma del Austral, que será uno de alta gama (con código DHN), que podría llevar el emblema de Alpine.

Las plantas acabaron 2022 con un 7,8%, frente al 8,1% del máximo de 2021, al que se llegó desde el 6,5% de 2019

Anfac pide «apoyo» para reducir la tasa de absentismo, que «no baja desde el Covid»

Ignacio Anasagasti / P.M.B. / Madrid
El proceso de transformación hacia la electrificación de la industria de automoción ha abierto una dura competición global para lograr las multimillonarias inversiones para la fabricación de los vehículos, como de sus componentes, sobre todo las baterías. Una batalla que se libra dentro de cada continente pero también entre ellos, con EEUU y China que desplegaron primero una potente estrategia de atracción de proyectos, que fue respondida por la UE en marzo con una modificación del Reglamento General de Exención por Categorías y un nuevo Marco Temporal de Crisis y Transición.

Ante este escenario, el presidente de Anfac, Wayne Griffiths, ha alertado que «España tiene que ser competitiva ahora más que nunca» y que «tiene que salir a ganar el partido» con el fin de «no perder el privilegio» de ser el 2º fabricante europeo y 9º mundial. En una intervención en el desayuno informativo de Nueva Economía Fórum, puso el énfasis en que uno de los elementos que hace al país «menos competitivo» en estos momentos es la tasa de absentismo que se registra en las factorías.

«Necesitamos el apoyo de todos para reducirla», comentó, añadiendo que, posteriormente, a la Covid-19 se estuvo «incrementando, pero no ha ido bajando» para recuperar los niveles prepandemia, lo que debería llevar a «reflexionar» a todos los agentes sociales y el Gobierno, ya que «algo no estamos haciendo bien». No obstante, matizó que «la salud de los trabajadores y la competitividad tienen que ir de la mano».

Según ha podido saber este



Cadena de ensamblaje de las instalaciones de Mercedes-Benz en Vitoria. Archivo.

Ante la incapacidad de que se minimicen las ausencias laborales, voces empresariales del sector reclaman que se recupere el artículo 52 del Estatuto de los Trabajadores, que permita el despido incluso por bajas médicas justificadas

medio de fuentes del sector, el absentismo de las plantas de montaje finalizó con una cifra acumulada del 7,84% en 2022, apenas 0,27 puntos menos que el 8,11% de 2021, cuando se alcanzó un máximo después de una trayectoria alcista de al menos cuatro ejercicios consecutivos. Mientras que en 2017 las factorías se anotaron un 5,77%; en 2018, un 6,41%; en 2019, un 6,50% y en 2020, un 7,39%.

El nivel de bajas, planta a planta

Entre las fábricas, esta publicación ha accedido a cifras de todas ellas, a excepción de Iveco Madrid. En el caso de las del Grupo VW, en la

de Navarra se concluyó el ejercicio pasado con una tasa del 8,9%, después de registrar un 7,4% y un 6,2% en 2021 y 2020, dos cursos en los que hay que considerar el efecto a la baja de los confinamientos. Y es que antes de la irrupción del coronavirus se alcanzó un 7,7%. En 2023, por su parte, la incidencia va ligeramente decreciendo, con un 8,6%, habiendo causado baja 415 empleados de promedio cada día en marzo sobre los 4.582 de la plantilla —se cubren con 142 eventuales con contratos de interinidad—. En relación a Seat, incluyendo Martorell, Barcelona y El Prat, se acabó el último curso con un 6,55%, frente al 4,3% prepa-

démico, no obstante, fuentes sectoriales matizan que en las primeras instalaciones se cosechó cerca de un 10%.

En las localizaciones de Stellantis, Vigo finalizó 2022 con un 7,51% de media contando personal de taller (8,67%) y técnicos (1,67%). Del total, alrededor de 6,5 puntos corresponden a accidentes o enfermedad común, 0,4 a maternidad/paternidad, 0,6 a permisos y licencias retribuidas y 0,1 a no retribuidos. En este ejercicio, la penetración está siendo algo menor entre los operarios de línea, con un 8,35% en marzo.

Frente a Balaídos, Zaragoza, que llegó a tener picos del 10% en 2021 y 2022, registró una media acumulada ese último año de algo más del 7%. Justo ese nivel es el que padece Madrid, que está incrementando el absentismo por los ritmos de trabajo, según fuentes sectoriales.

En relación a Renault, el conjunto de la filial computó un 6,96% en diciembre, en el cual 6,18 puntos se debieron a enfermedad y 0,78 a accidentes. Por encima de esta tasa, se coloca Mercedes Vitoria, con alrededor de un 8%, mientras que, al contrario, con una menor incidencia, se disponen Ford Almussafes, con un 6,5% al cierre del pasado curso, e Iveco Valladolid, con un 6% en la recta final de abril.

En el sector, frente a las elevadas ausencias laborales, hay voces empresariales que reclaman que se recupere el artículo 52 del Estatuto de los Trabajadores —se derogó en febrero de 2020—, que permitía el despido por bajas médicas justificadas, y que se reduzcan las listas de espera en la sanidad.

La producción crece un 30,8% en marzo y acumula una subida trimestral del 19,6%

P.M.B. / Madrid

Las fábricas de vehículos españolas acabaron marzo con una producción de 237.318 unidades, lo que supuso un incremento del 30,8%. Este crecimiento se sustentó sobre un aumento de las exportaciones (+39,8%) y la recuperación de las estadísticas de comerciales e industriales (+91,9%).

Con ello, el primer trimestre de 2023 cerró con una subida del 19,6%, hasta las 658.282 unidades, en la comparativa con 2022, impulsadas por las ventas en el exterior (+25,1%). Esto implica una clara recuperación en los ritmos fabriles, superados —aunque con algunos centros aún afectados como VW Navarra y Stellantis Zaragoza, entre otros— los problemas de escasez de semiconductores.

Además, en los tres primeros meses se ensamblaron 86.340 enchufables (de ellos, 47.062 son eléctricos puros), lo que supone una cuota del 13,12%.

No obstante, si la producción total se sopesa con las 756.823 de 2019, aún están un 13% por debajo.

El sector creó 27.800 empleos

Por otro lado, según la EPA del primer trimestre de 2023, el sector de la automoción creó 27.800 nuevos empleos, lo que supone, con un total de 571.600 nóminas, un 5,11% más que en el mismo periodo de 2022. El subsegmento que más trabajos generó fue el de venta y reparación de vehículos, con un +7,36% y 358.900 asalariados, mientras que el que se mantuvo más estable fue el de fabricación (+1,05%) y 86.400 personas. Producción de piezas, por su parte, creció un 1,45%, hasta los 126.300 operarios. Además, en el conjunto se superó el total de 559.600 de 2019.

El presidente del PP traslada a Anfac sus propuestas para el sector, que incluyen ayudas a la compra también para térmicos

Feijóo se compromete a aprobar un Plan Renove de 400 millones si gana las elecciones

I.A. / Madrid

El presidente del Partido Popular, Alberto Núñez Feijóo, sabedor en primera persona de la relevancia de la industria de automoción en España por sus orígenes políticos al frente de la Xunta de Galicia, se ha convertido, en los últimos tiempos, en casi un fijo en las grandes citas sectoriales. Unas veladas en las que ha aprovechado para dejar constancia de las líneas generales de la hoja de ruta que aplicaría si llega a La Moncloa, que difieren en muchos puntos de la estrategia del actual Gobierno comandado por Pedro Sánchez.

Tras acudir a Expo Ganvam en febrero, donde remarcó la necesidad de modernizar la flota, y al Congreso de Faconauto de marzo, donde anunció que su formación estaba elaborando «un Plan para la Automoción de España 2030» con tres ejes, como son incentivar la renovación del parque, impulsar la electrificación y fortalecer el tejido industrial, que se empezarán a «concretar en las próximas semanas», el líder de la oposición eligió para ello una reunión de la Junta Directiva de Anfac, que tuvo lugar el 18 de abril en la sede de los fabricantes de coches.

Si en el encuentro organizado por la federación de concesionarios ya apuntó que «la forma más rápida de avanzar en la descarbonización»



El presidente del PP, Alberto Núñez Feijóo (izq.), junto a su homólogo en Anfac, Wayne Griffiths (der.), en la reunión de la Junta Directiva de la patronal.

es la de sustituir los automóviles «de más de 10 años» por otros modernos, incluidos los de diésel y gasolina, con el fin de atajar la elevada antigüedad de los modelos que transitan por las carreteras —de 13,5 años de media—, a los responsables de las marcas les puso encima de la mesa una promesa electoral estrella en ese sentido: la puesta en marcha, en caso de que gane los comicios, de «un Plan Renove 2030 dotado con 400 millones de euros», que beneficiaría igualmente a los térmicos.

Según informaron los populares en un

comunicado, Feijóo destacó que «las ayudas a corto y medio plazo» tienen que seguir la filosofía de centrarse en la sustitución de vehículos de más edad por otros «mucho menos contaminantes» sin discriminar tecnologías; una práctica a la que el actual Ejecutivo sí recurrió para hacer frente al impacto de la Covid-19, asignando a un programa 250 millones para operaciones entre el 15 de junio y el 31 de diciembre de 2020. Del presupuesto solo se gastó un 16%, debido a la complejidad de la tramitación y a que las subvenciones para

comprar los térmicos con Etiqueta C no fueron suficientemente altas —de entre 600 y 1.600 euros— para que los ciudadanos entregaran sus modelos para achatar en lugar de venderlos en el mercado de segunda mano.

Electrificar sin perjudicar a la industria

«Tenemos que conjugar la electrificación con la descarbonización, porque en España tenemos un parque de 14 años. El horizonte es la electrificación, pero para llegar hay que mantener la localización de la industria aquí. Para eso debemos escuchar a los fabricantes y hacer que España sea un país amigo del automóvil para consolidar a una industria que supone el 10% de nuestro PIB», sentenció el líder de la oposición, puntualizando su compromiso a «no poner palos en la rueda como hace el Gobierno».

Desde Anfac, los miembros de la Junta señalaron al candidato presidencial la necesidad de que se acometan medidas para abordar la transformación hacia la movilidad cero emisiones, que garanticen la competitividad y el empleo sectorial. Por su parte, el presidente de los fabricantes, Wayne Griffiths, insistió en que «no podemos perder más tiempo» y que se necesita que «el Gobierno apoye el coche privado limpio y que no lo demonice. El vehículo sostenible es parte de la solución para la descarbonización», remachó.

Junto a la propuesta del Renove 2030, Feijóo les indicó otras que «pasan por impulsar el proceso de electrificación y la implantación de un ambicioso programa de infraestructuras de recarga».

La cúpula industrial, satisfecha con la reconversión de Nissan en España

P.M.B. / Madrid

Las actuales fábricas de Nissan en España, donde ya no se montan vehículos, han cambiado radicalmente en el último lustro. Ávila ha pasado de producir camiones a hacer recambios de coches de la alianza de la marca nipona con Renault; de la operativa industrial de Barcelona, ya solo queda el centro de I+D llamado NTCE; mientras que Los Corrales de Buena (Cantabria) continúa con la fundición y mecanizado de piezas, aunque con un plan de ultracompetitividad, que ha implicado recibir encargos de terceras compañías.

Para verificar los progresos, el presidente de Nissan para la región de África, Medio Oriente, India, Europa y Oceanía, Guillaume Cartier; el vicepresidente regional de Transformación de Negocio y relaciones con la Alianza, presidente de Nissan India y responsable de Operaciones Industriales en España, Frank Torres; y el vicepresidente senior de Fabricación y Cadena de Suministro, Alan Johnson, entre otros, han visitado los centros y se han felicitado por la evolución.

El parque de renting crece un 8% y los clientes, un 3,6%, en el primer trimestre

I.A. / Madrid

El renting sigue imparable en su tendencia de crecimiento y finalizó el primer trimestre con una flota viva histórica de 869.759 vehículos, lo que representó un aumento del 7,99% sobre el mismo periodo de 2022, según la patronal AER. De consolidarse esta evolución al cierre de 2023, el sector mejoraría sus previsiones iniciales, que situaban el alza en un 6%. Aparte de este apartado, los operadores finalizaron los tres primeros meses con un incremento del 3,55% de clientes, hasta los 258.115, y del 11,22% en facturación, con 1.781,34 millones de euros.

Más allá de ello, el renting matriculó 24.605 unidades en abril, un 10,5% más, frente al +8,87% del mercado total. Así, el acumulado se queda con una subida del 44,13%, hasta 98.493 coches, representando un 26,91% sobre el conjunto de las entregas, que se elevaron un 32,33%.

Navarra y País Vasco consiguen una segunda ampliación del Moves III

P.M.B. / Madrid

El IDAE ha concedido una segunda ampliación de los fondos de Navarra para el Moves III de 5,347 millones de euros, con lo que ya alcanza un total de 28,76. Por su parte, el País Vasco ha logrado también su segunda prórroga de 12,107 millones y suma 49.748.993,95 euros.

7.400 puntos están a la espera de algún tipo de licencia y ya hay 21.573 operativos. De ellos, 445 superan los 149 kW

El uso medio de los cargadores de VE en España alcanza solo el 4,2%

Pablo M. Ballesteros / Madrid

A pesar de la sensación general y de la reivindicación continua de los fabricantes de vehículos de que en España hay poca infraestructura de recarga para los coches cero emisiones, la Asociación Empresarial para el Desarrollo e Impulso de la Movilidad Eléctrica (Aedive) ha señalado que esta infraestructura está en uso una media del 4,2% del tiempo, lo que dificulta rentabilizar la inversión. En total en 2022 se suministraron 176 GWh de energía para este fin, lo que supondría un promedio por punto de 10.000 kWh, que dan servicio a 325.675 vehículos enchufables, teniendo en cuenta todas las tipologías.

Sin embargo, hay regiones donde se emplean más. Por ejemplo, en Cataluña se sitúa entre un 9% y un 12%, pese a que en Barcelona no se permite la instalación de puntos de carga en aparcamientos públicos subterráneos por riesgo de incendio, algo que no ocurre en otros municipios.

Castilla y León, líder en 330 kW

El ejercicio anterior, según se desprende del Anuario de la Movilidad Eléctrica 2022-2023 de la entidad dirigida por Arturo Pérez de Lucía, en nuestro país se instalaron 8.200 puntos y ya hay 21.573 conectores operativos (cada cargador tiene más de una toma) —Anfac calcula 18.128, empleando datos de Electromaps—, de los que 4.200 (un 19,5%) igualan o rebasan los 50 kW —la patronal de constructores lo cifra en 2.200—.

Si se tienen en cuenta los que superan los 149 kW, es decir, que permiten una recarga ultrarrápida, la cifra se reduce a 445 unidades. En este aspecto, la región que más destaca es Madrid con 68, seguida de Comunidad Valenciana y Castilla

PUNTOS DE CARGA POR COMUNIDADES ACTUALES Y PREVISTOS

	2022	% del Total	Previstos de 2023 a 2030	Total previstos 2030	% del Total	Puntos de más de 150 kW en la actualidad	% del Total
Andalucía	2.683	12,44	26.700	29.383	12,23	47	10,56
Aragón	639	2,96	6.600	7.239	3,01	25	5,62
Asturias	542	2,51	5.500	6.042	2,52	17	3,82
Canarias	625	2,90	6.600	7.225	3,01	4	0,90
Cantabria	264	1,22	2.700	2.964	1,23	10	2,25
Castilla-La Mancha	835	3,87	8.200	9.035	3,76	37	8,31
Castilla y León	2.063	9,56	20.100	22.163	9,23	56	12,58
Cataluña	4.385	20,33	43.600	47.985	19,98	44	9,89
Comunidad de Madrid	3.103	14,38	32.900	36.003	14,99	68	15,28
Comunidad Valenciana	2.263	10,49	22.900	25.163	10,48	56	12,58
Extremadura	542	2,51	5.500	6.042	2,52	17	3,82
Galicia	729	3,38	7.700	8.429	3,51	9	2,02
Islas Baleares	888	4,12	8.700	9.588	3,99	6	1,35
La Rioja	192	0,89	2.200	2.392	1,00	3	0,67
Navarra	429	1,99	4.400	4.829	2,01	5	1,12
País Vasco	912	4,23	9.300	10.212	4,25	37	8,31
Región de Murcia	444	2,06	4.400	4.844	2,02	4	0,90
Ceuta y Melilla	35	0,16	600	635	0,26	0	0,00
Total	21.573	100,00	218.600	240.173	100	445	100

FUENTE: AEDIVE. ELABORACIÓN PROPIA

y León, ambas con 56. Sin embargo, en infraestructura con 330 kW o más, la autonomía castellana es líder, con 50 unidades, seguida por Madrid, que cuenta con 49.

Además, ya el 65% (14.022 enchufes) de la infraestructura instalada en España es de 22 kW o más. A mayores, la cifra de puntos global se podría incrementar en 7.400 más, que están pendientes de algún tipo de permiso, en cualquiera de sus fases a 31 de diciembre de 2022. Esto implica un 34,3% de los ya existentes.

El 38% de los puntos, en 2022

De hecho, 2022, fue calificado como «un año excepcional» por Pérez de Lucía, puesto que se incorporaron el 38% de las conexiones que hay

en España y podría haber alcanzado el 54% si no hubiera barreras. Además, se matricularon 52.224 vehículos eléctricos puros y 48.201 híbridos enchufables.

No obstante, a pesar de las limitaciones, el director general de Aedive reconoció que había habido grandes avances en los últimos cursos, como por ejemplo el cambio de permisos por una declaración responsable, desde diciembre de 2021, después del Real Decreto-ley 29/2021. Sin embargo, una posible mejora sería que este también incluyera a las empresas distribuidoras.

Una limitación que no es regulatoria y que es consecuencia del mercado laboral es la falta de profesionales para la instalación de cargado-

res, ya que son trabajadores por los que también pugnan las empresas fotovoltaicas. Según las compañías consultadas por Aedive para la elaboración de su informe, de haber dispuesto del personal necesario podrían haber aumentado un 7% la implantación de tomas en 2022.

360.000 cargadores made in Spain

Otros aspectos que se incluye en el anuario de la asociación es que en 2022 se fabricaron 360.000 cargadores en España, de los que 345.000 fueron de corriente alterna y 15.000 de continua.

De cara a 2023, la previsión es que se produzcan 480.000 unidades, lo que supondría un incremento del 33%. En total, de la cifra ensablada el año anterior, el 87% (315.000) se exportaron.

En cuanto a la facturación del sector, se ingresaron 300 millones de euros de los que el 25% de reinvierte en I+D+i, según Aedive.

Por último, en la memoria se recoge una encuesta a los conductores de la Asociación de Usuarios de Vehículo Eléctrico (AUVE), en la que manifiestan que solo el 8% se ha quedado sin batería y ha tenido que ser auxiliado.

Además, el 85,9% tiene un punto de carga vinculada en el parking de su vivienda, mientras que el 14,1% de los que emplean un VE no tienen infraestructura propia. De ellos, la mayoría apunta que reposta en puntos de carga de oportunidad (centro comercial, restaurante), en el trabajo o en conexiones públicas. Los menos tienen un abono para enchufar el coche en un parking por la noche.

Asimismo, mientras que solo el 14,9% considera que no se puede viajar por España con un eléctrico, el 83% señala que los concesionarios no están preparados para su venta.

La solicitud ha sido admitida, con una nota de 56, la misma que Bosch, que sí percibirá subvención por presentarla antes

Basquevolt no recibirá ayudas del Moves Proyectos Singulares II, por falta de fondos

P.M.B. / Madrid

Los 264 millones de euros presupuestados por el Instituto para el Ahorro y la Diversificación de la Energía (IDAE) para el Moves Proyectos Singulares II, en su segunda convocatoria, se han quedado muy cortos, a pesar de que se incrementaron con creces los 15 millones de la primera edición y los 100 de la segunda en su primera convocatoria.

La mejor prueba de esto es que uno de los proyectos estrella que se presentaban, como es el de Basquevolt, que pretende fabricar baterías de estado sólido en Vitoria desde 2027, con una capacidad anual de 10 GWh, no recibirá ayudas por falta de fondos.

Según la propuesta de resolución provisional, publicada el 4 de abril por el organismo dependiente del Ministerio para la Transición Ecológica

y Reto Demográfico y adelantada por EP, la iniciativa, que cuenta con una inversión de 700 millones de euros para crear alrededor de 800 empleos directos, ha recibido una puntuación de 56. Esto supondría que la resolución ha sido admitida, pero no se propone concesión de ayuda por la falta de dinero.

El documento, según ha analizado este periódico, señala la «falta de remanente suficiente del Presupuesto del Programa, después de la asignación de ayudas a proyectos con mejor valoración». Además, añade que en caso de empate se priorizan los expedientes registrados antes.

De hecho, así es porque mientras que la iniciativa vasca no recibirá los 14.782.140 euros que había solicitado para «una planta piloto para fabricación de electrolito basado en polímero para celdas

de baterías sólidas», Bosch, con la misma nota (56), sí conseguirá una inyección de 809.672 euros —había pedido 2,17 millones de euros—. Con ellos, la alemana pretende fabricar Busbar (un componente de los vehículos eléctricos) en su fábrica de Aranjuez (Madrid).

El Hub de Nissan, agraciado

Otro propósito que ha sido incentivado ha sido el del Hub de descarbonización que reindustrializará la fábrica de Nissan Barcelona [en la página 4 se informa del acuerdo de este consorcio con Chery].

De las propuestas del grupo se han aceptado tres y se han rechazado otro par. Entre las primeras, destaca la que hace el Hub Tech Factory —nombre oficial—, que recibirá 15 millones de euros para el «desarrollo del proceso

productivo para la fabricación de vehículos eléctricos tipo light-duty (comerciales ligeros)».

A ello hay que sumar, los 12.318.547,5 euros que percibirá Ebro (el Hub lo conforman Btech, que relanzará esta histórica marca, y QEV Technologies, que venderá Zeroid, que es de nuevo cuño), para «la transformación de vehículo pickup off-road de combustión a eléctrico» y 8.831.978,5 para el lanzamiento de una furgoneta. Por su parte, a QEV le han denegado dos iniciativas por valor de 14.972.540 euros.

Baterías en Renault Valladolid

El único gran fabricante de vehículos que se ha presentado es Renault que recibirá 1,238 millones para hacer baterías de nueva generación en su planta de Valladolid.

La compañía plantea un 'rebranding' del grupo, focalizándose en una nueva división de las firmas que lo conforman

Jaguar Land Rover invertirá casi 17.000 millones para acelerar su transición al VE

Alberto Paz / Madrid

El grupo Jaguar Land Rover, recientemente rebautizado como JLR, ha anunciado una inversión de 15.000 millones de libras (unos 16.935 millones de euros) que irán destinados a acelerar su transición a las motorizaciones eléctricas. El consorcio ha declarado que con ello busca convertirse en la principal insignia de VE de lujo.

Con este propósito, la firma ha iniciado la conversión de su planta de Halewood (Reino Unido), con el objetivo de albergar exclusivamente producción de cero emisiones. Del mismo modo, ha comunicado que su centro de ensamblado de motores de Wolverhampton, donde fabrica en la actualidad sistemas motrices térmicos, pasará a montar propulsores eléctricos. Asimismo, implementará una arquitectura modular electrificada (EMA) para los SUV de nueva generación de tamaño medio, todo ello destinado a alcanzar la neutralidad de carbono antes de 2039, según ha anunciado su CEO, Adrian Mardell.

Estos cambios, según señala la compañía, estarán acompañados por el cumplimiento de unos objetivos financieros, que buscan alcanzar un efectivo neto en el curso de 2025 y un margen de beneficio bruto de doble dígito para el ejercicio siguiente.

Sin embargo, también ha señalado que el grupo seguirá construyendo vehículos híbridos y de combustión, que serán comercializados en aquellas zonas del mundo que continúen permitiendo su venta más allá de los plazos estipulados por la Unión Europea de 2035 para prohibir distribuir estas mecánicas.

Por ello, su plataforma modular longitudinal flexible (MLA) sobre la que se fabrican el Range Rover y el Range Rover Sport seguirá activa en paralelo a la EMA, con una oferta de motor térmico, híbrido y 100% eléctrico.



Primer Range Rover 100% eléctrico, que llegará a los concesionarios en 2025.

El grupo británico seguirá construyendo coches híbridos y de combustión, que serán comercializados en aquellos países que permitan su venta más allá del plazo de 2035 estipulado por la UE

Nueva marca y nueva oferta

Bajo el sello JLR, la empresa ha llevado a cabo una reorganización de sus marcas, estableciéndose como una corporación compuesta por cuatro firmas: Range Rover, Discovery, Defender y Jaguar.

Esto imbrica con el planteamiento que la casa adoptó en 2021, que pasaba por enfa-

tizar las diferencias de cada insignia, otorgándole a cada una su propia personalidad. Range Rover encarnaría el lujo, Discovery sería para un perfil familiar y Defender para los amantes de la configuración todoterreno. Jaguar, la más separada del resto hasta ahora, seguiría también en las coordenadas premium.

Como primeros lanzamientos de esta nueva etapa, la británica ha anunciado la llegada del primer Range Rover eléctrico, cuyos pedidos se abrirán a finales del próximo año y que se construirá en sus instalaciones de Halewood. Tras este, llegará el primero de los tres Jaguar que conformarán la siguiente gama de la insignia, un GT eléctrico de cuatro puertas, que se montará en West Midlands sobre la plataforma propia JEA, con la mayor potencia vista hasta ahora en un vehículo de la firma, autonomía de 700 km y un precio a partir de los 112.800 euros. La presencia en los concesionarios de ambos modelos se producirá a lo largo de 2025.

Stellantis ultima las pruebas con ecocombustibles en sus motores

A.P. / Madrid

Stellantis está a punto de completar sus pruebas con ecocombustibles, con el propósito de comprobar la compatibilidad de este tipo de alimentación con 28 familias de motores, tanto de diésel como de gasolina, que abarcan desde los producidos en 2014 hasta varios de los más recientes que se construirán hasta 2029. De corroborarse que son aptos, su implementación afectaría a hasta 28 millones de automóviles del grupo.

Según la insignia, esta innovación supondría una reducción de 400 millones de toneladas de emisiones de CO₂ en Europa desde 2025 hasta 2050.

Asimismo, en Estados Unidos, la compañía recortará 3.500 contratos por horas, compensando a estos trabajadores con acciones e incentivos por baja. Esta oferta ha sido propuesta antes de que el grupo haya establecido conversaciones con UAW, el sindicato estadounidense de la automoción.

Por último, cabe señalar que la insignia ha comunicado que sus ingresos en el primer trimestre han crecido un 14% hasta los 47.235 millones de euros.

Nio advierte de posibles subidas de aranceles para los VE chinos



El fundador de la compañía china de automoción, Nio, William Li.

A.P. / Madrid

El fundador de Nio, William Li, ha señalado que los fabricantes chinos de VE deben prever que los países occidentales puedan elevar los aranceles en su contra para proteger la industria local. Estas declaraciones se produjeron en una mesa redonda, en el Salón del Automóvil de Shanghái, donde, además, reivindicó las ventajas competitivas de su nación, señalando como ejemplo que para Tesla es un 20% más barato ensamblar allí que en EEUU o Europa.

El CEO de Stellantis, Carlos Tavares, también comentó durante el CES 2023 de Las Vegas, en declaraciones a *Automobilwoche*, que, si los políticos europeos no dan una respuesta a la expansión de los fabricantes chinos, habrá «una terrible batalla».

Otra marca que ha anunciado recientemente que exportará sus productos es Zeekr, firma premium de Geely. Según ha comunicado la insignia, tras su desembarco en octubre de este año en Suiza y Holanda, irá desplegándose por el resto del continente de forma progresiva.

El centro, gestionado por su filial PowerCo, contará con una potencia de 90 GWh y se ubicará en Ontario (Canadá)

El Grupo VW invertirá 4.800 millones en su primera gigafactoría en Norteamérica hasta 2030

A.P. / Madrid

El Grupo Volkswagen ha confirmado que la gigafactoría que su filial energética PowerCo está desarrollando en Ontario (Canadá) poseerá una capacidad de producción anual de hasta 90 GWh cuando el proyecto esté culminado. La puesta en marcha de estas instalaciones requerirá de una inversión de 7.000 millones de dólares canadienses (unos 4.800 millones de euros) hasta 2030, generando 3.000 puestos de empleo directo, que serán ocupados por trabajadores cualificados.

El centro, que contará con un 30% más de potencia que el que la compañía está construyendo en Sagunto (Valencia), se convertirá en su primera instalación en Norteamérica. Además, la firma de baterías ha señalado que será la mayor hasta la fecha en términos productivos. Mientras que la edificación se iniciará en 2024, la planta comenzará a operar a partir de 2027.

En cuanto a su ubicación, ocupará 150 hectáreas (50 menos que el valenciano) dentro de un parque



Simulación digital de las instalaciones de PowerCo dentro del entorno que ocuparán en Canadá.

industrial y de proveedores de 600 hectáreas. Geográficamente, estará a unos 30 km al sur de London (Ontario), corazón del corredor automovilístico de los Grandes Lagos, a 200 km de Toronto y a esa misma distancia de Detroit. Esto dará a PowerCo acceso privilegiado al clúster regional de investigación e innovación, la posibilidad de encontrar personal cualificado, buenas infraestructuras de transporte y cadenas de suministro establecidas. En cuanto a sus recursos ener-

géticos, la fábrica se abastecerá de energía 100% libre de CO₂.

Nuevo centro de I+D en China

En China, el Grupo VW ha invertido 1.000 millones de euros en un nuevo y vanguardista centro de desarrollo, innovación y adquisición de vehículos eléctricos inteligentes totalmente conectados en la ciudad de Hefei, al sur del país.

Las instalaciones operarán como una nueva empresa, bajo el nombre de 100%TechCo, y su propósito

será adaptar más rápidamente los coches de la insignia a los deseos de los clientes locales, logrando reducir el plazo de comercialización hasta en un 30%.

Más gigafactorías en América

Otras empresas que planean edificar fábricas de pilas en América son General Motors y Samsung, quienes invertirán 3.000 millones de dólares (unos 2.716 millones de euros). Situada en Estados Unidos, aunque en una ubicación todavía por decidir, la planta tendrá una capacidad de 30 GWh y comenzará a construirse en 2026. Pese a que no han trascendido más detalles, se espera que no sea la única.

Por su parte, Hyundai ha anunciado una *joint venture* con SK, junto a la que invertirá 5.000 millones de dólares (unos 4.531 millones de euros) para erigir una factoría de baterías en Georgia (EEUU). Con una puesta en marcha prevista para la segunda mitad de 2025, tendrá una potencia de 35 GWh, pudiendo suministrar a 300.000 VE al año.

COG / I.A. / Madrid

En un momento en el que apenas existen grises en el mercado y donde las marcas apuestan por la llegada de los eléctricos, aparecen firmas como Renault que, en ese tránsito, buscan soluciones para los de combustión que reduzcan consumos y, sobre todo, emisiones como es la tecnología E-Tech. Para eso han llegado nuevos socios a cada una de las nuevas divisiones ideadas por el CEO, Luca de Meo, para aportar nuevas ideas, tal y como refiere el director de ingeniería de la firma, Oliver Brosse.

PREGUNTA.— ¿Qué han de hacer los fabricantes para ofrecer modelos eléctricos más accesibles?

do de 20 dólares/kg a más de 80. Esto se nota mucho cuando incluimos 47 kg en una batería como la del Megane. Hubo consecuencias directas sobre nuestra estrategia y nuestra rentabilidad y, de momento, hemos visto que el pico de 2022 quedó atrás, y que el mercado alemán y el chino se están normalizando.

P.— ¿Podrá la marca conservar una buena rentabilidad con el Renault 5? ¿Podrá tener un precio de en torno a 22.000 euros sin ayudas?

R.— No solemos comentar los precios de los productos que vamos a lanzar pero este incremento de costes ha afectado a todos los modelos. Estamos viendo cómo sigue la dinámica

R.— El año pasado, el mercado de las baterías subió un 7% llegando al entorno de 140 dólares por kWh y el equilibrio debería estar en torno a 110. Todo el mundo había visto que esta equiparación llegaría en 2025, pero se está retrasando. Dependerá del equilibrio de oferta y demanda y de materiales como el cobalto o el litio. Con este nuevo panorama, el plazo para esa paridad aumenta hasta 2027 o 2028.

P.— Ante la mejoría del suministro de piezas, ¿aumentará Valladolid su régimen de turnos hasta activar el nocturno, que se canceló en noviembre cuando operaba al 50%?

R.— Mi función no es la de comentar

los entornos industriales, pero tenemos previsto que, en Valladolid, vuelva a aumentar la producción.

P.— ¿Palencia, con la producción del Austral, Space y el Megane, podrá completar al 100% el medio turno de tarde e incluso activar el nocturno?

R.— Dependerá de los resultados comerciales, pero es el objetivo.

P.— Renault alarga la vida del Megane térmico e híbrido fabricado en Palencia a lo largo de todo 2023. ¿Se pondrá fin a su fabricación con la llegada de la tercera silueta?

R.— Se pondrá fin con la legislación del General Safety Regulation 2 que llegará a mitad de 2024 (7 de julio),

energía utilizada, el proceso de creación de un coche eléctrico puede ser más contaminante que el de coche térmico. ¿Esto es así en Renault?

R.— Nosotros contabilizamos las emisiones desde la obtención de la materia prima hasta el fin del ciclo de vida del vehículo y sus componentes. Si tenemos todo esto en cuenta, un Megane eléctrico emitiría entre 11 y 15 toneladas de CO₂ cuando el promedio de Renault es de 28, en el nuevo Clio sería de 26 y en un Clio E-Tech, de 23. El coche eléctrico sigue siendo la solución en cuanto a la descarbonización.

P.— ¿De qué manera ayuda en la evolución de un vehículo la participa-



OLIVIER BRO SSE

DIRECTOR DE INGENIERÍA DE LA MARCA RENAULT

«Con este nuevo panorama, el plazo para la paridad entre motores térmicos y eléctricos aumenta hasta 2027 o 2028»

RESPUESTA.— El desafío en los coches eléctricos está en introducir nuevas químicas en las baterías y seguir evolucionando los motores y la parte electrónica. Un punto muy importante es la reducción del coste de los componentes.

P.— ¿Cómo evolucionarán las baterías a corto plazo?

R.— Estamos viendo que están llegando modelos con una menor densidad de energía, pero con costes más bajos, como la tecnología LFP (litio ferrosulfato) que ya están introducidas y que ocupa el 60% del mercado chino. Aún no han llegado de manera masiva a Europa aunque aparecerán pronto con las nuevas plantas que van a instalar aquí. Seguimos con detalle su evolución.

P.— ¿Cómo ha afectado al eléctrico la subida de las materias primas?, ¿qué rentabilidad tienen estos modelos?

R.— No solemos comentar el margen de nuestros proyectos. Hemos visto la declaración de Thomas Schäfer sobre los planes del futuro ID2 (alude a unos apuntes del consejero delegado de VW en el que indicaba que los productos del grupo alemán requieren un margen mínimo del 6%) y estamos siguiendo su trabajo.

Sí puedo comentar que nos ha afectado sobremedida la inflación, como es el caso del litio, que ha pasa-

do de algunos materiales, como el litio, antes de poder decir cuál será el precio del Renault 5.

P.— ¿Está Renault preparada para cumplir con la norma Euro 7?

R.— Está preparándose, pero seguimos con la misma posición de que no queremos la Euro7, pues la inversión que nos va a imponer va a ser de más de 1.200 millones de euros. Para Renault es demasiado, especialmente con el gasto que vamos a hacer para la llegada del eléctrico.

P.— ¿Qué cambios en el desarrollo de las gamas se tendrán que hacer?

R.— Conllevaría una combinación de motores térmicos, que van a reducir las emisiones de manera drástica. Los propulsores menos caros desaparecerán porque la tecnología Euro7 nos obligará a poner unos niveles de tecnología que van a afectar, especialmente, a los de acceso a la gama.

P.— ¿Cómo afectará al precio la llegada del Euro7? La cifra puesta sobre la mesa son 2.000 euros.

R.— Los motores pequeños podrían estar ahí. Con la tecnología E-Tech, esta subida de precios será menor. No podría dar una cifra concreta.

P.— ¿Cuándo se podría conseguir una paridad de precios entre los modelos térmicos y eléctricos?

«El Euro7 supondrá para Renault la inversión de más de 1.200 millones de euros, demasiado, teniendo en cuenta el gasto que vamos a hacer con la llegada del eléctrico»

«Un Megane eléctrico emite, desde la extracción de las materias primas, entre 11 y 15 t de CO₂ cuando la media en Renault es de 28. En el Clio será de 26 y en el E-Tech, de 23»

y que impone que cambiemos de arquitectura electrónica de nuestros vehículos. Hemos decidido no hacer esta alteración en el Megane y, cuando este termine, estarán el Austral, el Space y un alta gama.

P.— En un momento en el que muchas empresas combinan departamentos, Renault ha marcado su propio camino dividiéndose en diferentes áreas y buscando acuerdos con socios externos, ¿a qué se debe?

R.— Es un riesgo que estamos intentando manejar y organizar. El mayor beneficio es el aporte potencial de ingresos y que nos van a permitir, tener una nueva óptica de análisis. Cuando en Ampere firmamos con Qualcomm, lo hacemos para tener una nueva visión de componentes electrónicos. Con Aramco hacemos lo mismo con el e-fuel.

P.— En un momento en el que la economía circular es tema capital, ¿cómo se reaprovechan las baterías?

R.— Estamos estudiando esto con empresas de reciclaje, además de que en 2031 llegará una normativa que obligará a que cuenten con un porcentaje de materias recicladas. Los elementos más fáciles de separar son metales como el cobre, el litio, el manganeso, el cobalto, el níquel...

P.— Dependiendo de la fuente de

ción en una competición como la F1?

R.— Nosotros hemos diseñado la tecnología híbrida E-Tech en base a nuestra presencia en Fórmula 1. Ha sido la aplicación directa de nuestras 150 patentes.

P.— Marchionne dijo que en el futuro solo habría seis grupos automovilísticos. La crisis de 2008 generó una primera contracción de grupos. ¿Habrá otra ante la llegada del coche eléctrico y la conducción autónoma?

R.— Con la inversión que se necesita para baterías, una concentración tiene su punto fuerte. Sin embargo, nuestra estrategia es la opuesta: generar acuerdos horizontales, buscando colaboradores y teniendo empresas especializadas en cada área.

P.— ¿Cree que la industria europea está capacitada para competir con las marcas chinas en precio y respuesta en el mercado de eléctricos?

R.— Sí, porque tenemos un nivel de ingeniería y tecnología que nos permite ser competitivos, pero tenemos un retraso preocupante y tenemos que reaccionar. Necesitamos ayuda de las autoridades, porque ellos están empujados por su propio Gobierno y ahora nos encontramos con que Estados Unidos también está tomando medidas para impulsar su industria. Por eso, la Comunidad Europea y los países tienen que ayudar.

La marca ingresa 21.179 millones (+24,3%) en el primer trimestre con un beneficio neto de 2.281 millones (-24,3%)

Tesla prioriza el volumen sobre la rentabilidad, abaratando los precios

A.P. / Madrid

Tesla ha decidido priorizar el volumen de ventas sobre la rentabilidad en el corto plazo, como ha reconocido su CEO, Elon Musk. Con tal propósito, la compañía aplicó su sexta reducción de precios en lo que va de año para Estados Unidos sobre el Model Y y el Model 3 de 3.000 y 2.000 dólares, respectivamente (unos 2.722 y 1.814,70 euros), según *Automotive News*. El descuento, que fue anunciado horas antes de la presentación de resultados del primer trimestre, el 19 de abril, se suma a los ya acometidos en Europa, el últimos de ellos el pasado 14, que provocaron un ajuste de tarifas de entre el 4,5% y el 9,8%, dependiendo del modelo y del país.

Los efectos de este cambio de estrategia han afectado a los resultados de la empresa hasta marzo. Si bien los ingresos se han elevado un 24,32% hasta los 23.329 millones de dólares (unos 21.179 millones de euros), su beneficio neto ha caído un 24,26%, hasta los 2.513 millones de dólares (2.281 millones de euros). En este periodo, ha vendido 422.875 coches, una cifra que, pese a representar un 36% más interanual, es un 4,07% menos de lo ensamblado durante los tres meses iniciales.

Las reacciones no se han hecho esperar. Pese a que el responsable financiero de Renault, Thierry Pieton, afirmó durante su última presentación de estados financieros que no hay intención de bajar los precios, el director de la marca, Fabrice Cambolive, señaló posteriormente que su grupo se está viendo forzado a revisar su política tarifaria a nivel internacional.

En la misma línea, el CEO de Ford, Jim Farley ha lamentado, en declaraciones a *Bloomberg*, que la decisión de Tesla pueda desencadenar una guerra de precios y convertir algunos modelos eléctricos en *commodities* que no aporten valor añadido.

Grupo Renault, por encima de los analistas

El Grupo Renault ha anunciado una facturación de 11.498 millones de euros durante los tres primeros meses. Una cifra que supone un incremento del 29,9% —frente al +25% estimado por los analistas— respecto a los 8.854 millones del ejercicio anterior, si no se tiene en cuenta lo facturado durante este periodo por sus negocios en Rusia.

Esto ha sido posible gracias a una subida del 14,1% interanual de las ventas, con 535.000 automóviles matriculados en lo que va de año en todo el mundo.

La marca Renault ha conseguido 354.545 entregas (+8,6%), Dacia 171.789 (+34,3%) y Alpine 562 (-20,8%). Sin embargo, sus distintas *joint ventures* con firmas chinas han retrocedido un 31,8%, con 1.208 operaciones.

Mercedes aumenta su beneficio un 12%

El Grupo Mercedes ha conseguido en lo que va



Punto de venta de Tesla en Estados Unidos.

Hasta marzo, Tesla ha vendido 422.875 coches, una cifra que, pese a representar un 36% más interanual, es un 4,07% menos de lo ensamblado durante ese periodo

de ejercicio un beneficio neto de 4.011 millones de euros, un 11,85% más que al inicio del curso anterior. Su facturación también se ha elevado, un 7,63%, con 37.516 millones de euros.

Por divisiones, Cars ha matriculado 503.483 unidades (+3%), lo que le ha permitido facturar 27.812 millones de euros (+8%). Vans ha logrado 98.885 firmas (+12%), ingresando 4.615 millones (+25%). Mobility ha sido la única entidad que ha retrocedido, con 6.639 millones (-2%) cosechados.

General Motors gana un 40,5% menos

La estadounidense General Motors ha ingresado 1.368 millones de dólares (unos 1.240 millones de euros) durante el primer trimestre, lo que supone un incremento del 5,93% interanual.

Sin embargo, su beneficio ha caído considerablemente, siendo este de 555 millones de dólares (502,88 millones de euros), es decir, un 40,45% menos que en este mismo periodo de 2022.

Hyundai y Kia, beneficios que se doblan

La surcoreana Hyundai se ha embolsado durante los tres meses inaugurales del año 37.778.693 millones de wonos (unos 25.610,69 millones de euros) de cifra de negocio, es decir, un 24,69% más que el año anterior.

Un apunte contable que cabe celebrar, más cuando el beneficio neto ha sido de 3.419.403 millones de wonos (2.318,060 millones de euros), lo que viene a superar en un 92,38% los guarismos del curso precedente.

Por su parte, Kia ha registrado una facturación de 23.691.000 millones de wonos (16.110 millones de euros), un +29,1%, gracias a las 725.126 unidades que ha logrado matricular (+14,5%). Su beneficio neto se ha situado en los 2.120.000 millones de wonos (1.441,6 millones de euros), un +105,3%.

Volvo baja su resultado operativo (-15%)

La marca sueca Volvo Cars ha logrado una cifra de negocio de 95.705 millones de coronas (unos 8.438 millones de euros) hasta marzo, lo que supone una mejora interanual del 28,81%. Sin embargo, su resultado operativo ha sido de 5.100 millones de coronas (unos 449,81 millones de euros), un 15% menos que en las mismas fechas de 2022.

Ford eleva su resultado operativo un 45%

La estadounidense Ford ha obtenido en el trimestre una facturación de 41.500 millones de dólares (37.602,32 millones de euros), lo que implica un aumento del 20,29%. Su Ebit ha sido de 3.400 millones de dólares (3.080,67 millones de euros), un +45%.

Mercedes podría recomprar su planta en Rusia antes de 2028

A.P. / Madrid

En 2022, Mercedes vendió sus instalaciones en Rusia a la compañía local Avtodom, después de que se produjera la invasión de Ucrania por parte de este país. Ahora el ministro de Industria de la nación, Denis Manturov, ha revelado, en declaraciones a la agencia RIA, que existe un acuerdo de recompra mediante el cual el grupo alemán podrá recuperar el centro de Yesipovo si desea hacerlo antes de que hayan pasado seis años.

Por otra parte, el fabricante de neumáticos Continental estaría a punto de anunciar la venta de su planta en Kaluga a un *holding* de empresas moscovita llamado S8, de acuerdo al medio *Frankfurter Allgemeine*.

Si bien la marca de componentes no ha querido hacer declaraciones al respecto, el diario que ha filtrado la información señala que el proveedor estaría esperando a que las autoridades de la región dieran el visto bueno a la operación.

Este mismo grupo ruso cerró el pasado 28 un acuerdo de compra de los tres centros de Bosch en el país, con la intención de renombrar las instalaciones bajo una nueva marca durante los seis meses siguientes a que se complete el proceso de adquisición.

Genesis espera alcanzar las 100.000 ventas antes de 2030

A.P. / Madrid

La firma premium de Hyundai, Genesis, espera llegar a las 100.000 unidades antes de acabar la década, según la compañía. La insignia batió su propio récord en marzo, incrementando un 23% sus ventas interanuales hasta las 5.656 unidades. Asimismo, durante el primer trimestre del año, las matriculaciones se elevaron un 18%, hasta las 13.769 operaciones, cifra inédita hasta la fecha.

En 2022, concluyó el año con 56.410 transacciones, lo que implicó una subida del 14%.

¡Vive The Alcopa Experience!

Todos los MIÉRCOLES a las 11h te presentamos + de 150 coches.

¿Cómo que NO hay coches? en **ALCOPA** nos gusta cambiar el NO por un SÍ

Sí hay coches
Sí hay coches en **ALCOPA** Sí hay coches
Sí hay coches

Además:

TASAMOS TU COCHE totalmente GRATIS en menos de 6 min
y te lo pagamos en 48h
Lunes a sábado de 8:30 a 20:30h

¡Somos partners de MÁS de 1.000 concesionarios,
vendiendo MÁS de 100.000 coches el año !!

¿Cuál es la razón? Descúbrelo ahora → www.alcopa-auction.es

¡NUEVOS
EN
ESPAÑA!

ALCOPA AUCTION



infomadrid@alcopa-auction.es



918771270



Calle Varsovia, 10, Alcalá de Henares

Clicars mejoró su facturación un 52,8% en 2022, hasta los 382 millones de euros

C.O.G. / Madrid

La compañía de venta de VO online Clicars, logró en 2022 casi la misma facturación que en los cinco años previos (desde su fundación en 2016 a 2021). Así, cerró un balance de 382 millones de euros, lo que supone una crecida del 52,8% frente al curso anterior y un acumulado desde su nacimiento de 809 millones.

En su presentación ante la prensa, el consejero de la firma, José Carlos del Valle, no quiso dar el beneficio de su compañía ni el margen operativo, por motivos internos. Tampoco reveló el número de operaciones que cerraron en España, solo aludió a que protagonizaron el 25% de las 70.000 unidades que comercializó su matriz Aramis (del Grupo Stellantis) y que habría protagonizado el 4,3% de las ventas de 2023, el 12,6% solo en Madrid. Sin embargo, sí que dijo que en su planta (en el barrio de Villaverde en Madrid) pueden reparar y renovar hasta 25.000 automóviles anuales.

En cuanto a la plantilla, señaló que la forman unas 600 personas, de las que la mitad serían mecánicos, que reacondicionan los turismos y comerciales; y unos 150, comerciales.

Se trata esta de una compañía que vende por internet, aunque también están disponibles los automóviles para ser visitados en las instalaciones centrales de la capital. A pesar de esto, declaró que el 85% de los traspasos se efectúan sin que el interesado vea de forma física el modelo. De hecho, aportó que el 14% de sus peticiones llegan desde la España vaciada.

Objetivos para 2023

Para el presente curso, desde Clicars esperan continuar con la profesionalización del mercado de segunda mano, con una mejora en los procesos y con precios asequibles; seguir aumentando la oferta de coches reacondicionados en su factoría; apostar por la economía circular, con una nueva vida al VO y reciclaje de componentes y residuos (en la actualidad lo hacen con el 90%); y generar una experiencia única al cliente.

La distribución de recambios creció un 15% durante el primer trimestre

C.O.G. / Madrid

La venta de recambios de turismos creció un 15% en el primer trimestre en comparación con el mismo periodo del curso pasado, según Ancera, mientras que el 95% de los encuestados reconoció haber mejorado sus resultados. Sin embargo, entre abril y junio esperan una crecida más moderada, del 8%, y un cierre del 7%, lo que apunta a que el sector estaría cerca de su velocidad de crucero.

Por su parte, la comercialización de componentes en el canal de Vehículo Industrial se incrementó un 14% y el 97% de los negocios admitieron beneficios, según Aervi. Para el segundo trimestre confían en un desarrollo del 12% y un balance final del 8,4%.

La nueva vinculación entrará en vigor en la red de la enseña británica en mayo de 2024 y en la de la germana en 2026

El contrato de agencia de Mini y BMW ya está definido y esperan firmarlo en junio

C.O.G. / I.A. / Madrid

La asociación de concesionarios de BMW, conformada por un grupo de trabajo de seis empresarios pero sin presidente (aunque sí cuenta con secretaria general), ya dispone del documento que debería unir al fabricante con su red y que supondrá una revolución en la relación entre las partes, pues conlleva el paso de concesionarios, al estar hasta ahora bajo el formato de distribución selectiva, a agentes, al acogerse al contrato de agencia genuino, en una decisión que afecta a toda Europa. La nueva vinculación entrará en vigor en Mini en mayo de 2024 y en BMW, con el inicio de 2026. Para ello, se ha alargado la relación con los vendedores de ambos emblemas, que caducaba el 30 de septiembre, hasta el inicio del nuevo convenio, al que esperan se adhieran todos los distribuidores.

Las negociaciones para esta nueva relación se están realizando bajo sumo secreto, de hecho, el grupo de trabajo firmó un acuerdo de confidencialidad por el que no han podido filtrar ningún informe al resto de concesiones, tan solo pequeños apuntes que saldrían desde la Secretaría General. Las conversaciones se iniciaron en marzo del curso pasado, según ha podido saber esta publicación, y fructificaron el pasado 21 de abril con el envío a este colectivo de representantes del nuevo contrato junto a los anexos, una documentación de la que tampoco pueden comentar ningún punto al resto de la red.

Solo una vez hayan dado su conformidad al texto y haya superado el filtro del departamento jurídico de la agrupación, se enviará al conjunto de distribuidores. De hecho, según ha podido saber este medio, el objetivo es que se suscriba antes de que termine junio.



Concesionario BMW. Foto de archivo.

Uno de los puntos más tratados ha sido la remuneración por operación, la cual «podría generar una rentabilidad a la red similar a la de los últimos años», según han asegurado a esta publicación fuentes del sector

Y, desde el momento en que se rubrique hasta su entrada en vigor, la marca ofrecerá cursos y formaciones para que el cambio de modelo no suponga ningún trauma para los vendedores ni para los clientes, para que sepan cómo gestionar las ventas y las relaciones con los usuarios, una comercialización que estará liderada por el fabricante.

Este tiempo también se dedicará a desarrollar el CRM que utilizarán los agentes, pues las pruebas mostradas a los inversores hasta ahora no habrían cumplido con sus expectativas, al no incluir las particularidades propias de la gama de modelos de cada país, entre otras.

Negociación del margen

Desde el fabricante remarcan que estas negociaciones se han realizado desde el primer momento de la mano de la red y buscando el beneficio común. No obstante, a algunos puntos le habrían dedicado más tiempo del deseado, como son los márgenes por operación.

Según ha podido saber *La Tribuna de Automoción* de fuentes del sector, la retribución se establecería de manera que «podría generar una rentabilidad a la red similar a la de los últimos años».

La nueva normativa (ahora 822/2023) actualiza varias directrices pero no indica cómo se alcanzará dicha información

La CE garantiza al taller el acceso al dato que genera el coche en la prórroga del reglamento 461/2010

Carlos Olmo / Madrid

La Comisión Europea ha prorrogado por cinco años el Reglamento de Exención por Categorías de la posventa, tal y como adelantó este medio el 28 de febrero de 2022, que pasa de denominarse 461/2010 (que caducaba el 31 de mayo de 2023) a 822/2023 (que entra en vigor el 1 de junio y se prolongará hasta el 31 de mayo de 2028). Desde el equipo jurídico de Ganvam aluden a que la propia institución, en su análisis previo, vio que la situación del automóvil apenas había cambiado desde 2010 aunque sí «debía adaptarse» a algunas novedades como «la evolución tecnológica, incluida la creciente importancia de los datos generados por vehículos; la presión para reducir las emisiones y cambiar a combustibles y motores más ecológicos; y los nuevos patrones de movilidad».

Así, según indicó Bruselas en una nota de prensa, se garantiza que «los datos generados por sus sensores pueden ser una aportación esencial a la prestación de servicios de reparación y mantenimiento. Por consiguiente, a fin de cumplir con lo dispuesto en el artículo 101 del



El Código Sermi, desde el 1 de agosto, supone un primer paso para el acceso a estos datos.

Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), los talleres de reparación autorizados e independientes deben tener acceso a tales datos en igualdad de condiciones». Un primer paso para esto será la llegada del Código Sermi, a partir del 1 de agosto, por el que los profesionales podrán acceder a información delicada del vehículo a través de un código que otorgará cada constructor. Ante esto, «los principios vigentes sobre el suministro de información técnica, las herramientas y la formación necesaria para los servicios de reparación y mantenimiento se han ampliado». Sin embargo, aluden a que «los proveedores de automóviles deben

aplicar el principio de proporcionalidad a la hora de considerar retener información por motivos de problemas de seguridad», pero teniendo en cuenta que «el artículo 102 del TFUE puede ser aplicable cuando retenga unilateralmente información esencial para los operadores independientes». Esto, según apuntan desde Fagenauto, la asociación que agrupa a los servicios oficiales, «limita la posibilidad de que, por parte de los fabricantes, se intente ejercer posiciones de dominio que, sin duda, afectarían negativamente, no solo a los talleres sino, principalmente, a los clientes en términos de competitividad».

Por ello, desde la posventa aplauden que la CE considere el trato de los datos como un factor

de competencia aunque desconocen cómo se va a garantizar ese acceso, tal y como se quejan desde la misma agrupación. Por ello, una vez se cree una ley propia que regule este tipo de información a nivel continental, como será la Data Act, solicitan una independiente para la industria del automóvil «que atienda las singularidades de este sector», algo que han reclamado las diferentes asociaciones que representan a los reparadores en España y Europa.

Garantías para el taller autorizado

Una cuestión de gran importancia para Fagenauto es que se sigue reconociendo que los talleres oficiales «que cumplan los estándares definidos tienen derecho a seguir perteneciendo a sus respectivas redes», del mismo modo que «los talleres independientes que deseen incorporarse a una podrán hacerlo siempre que cumplan los estándares preconizados en cada marca», punto en el que aluden a los movimientos y ceses que alguna firma ha realizado con sus reparadores marquistas en la reestructuración de su estructura de atención al cliente.

En el II Observatorio del VI de Faconauto el sector defiende todas las tecnologías ECO

El Vehículo Industrial pide a las administraciones dar ejemplo comprando camiones eléctricos

C.O.G. / Alcorcón (Madrid)

El centro tecnológico de Repsol en Alcorcón (Madrid) fue el encargado de acoger la segunda edición del Observatorio del Vehículo Industrial de Faconauto con una nutrida representación de las marcas que actúan en nuestro país, así como de representantes de las administraciones. Así, la principal petición que se arrojó desde el escenario fue que se deje a los constructores y clientes elegir la tecnología que deseen para sus vehículos, teniendo en cuenta el amplio abanico de mecánicas ecológicas a las que actualmente se puede optar en el mercado y a la respuesta que da cada una según el desplazamiento. Y, ante la insistencia puesta desde algunas instancias por la tecnología eléctrica, hubo quien solicitó a los Gobiernos que sean los primeros en dar ejemplo, adquiriendo camiones sin emisiones y ampliando la infraestructura de carga.

Junto a esto, también solicitaron ayudas eficaces para la renovación del parque, que lleguen rápido al comprador y que no se retrasen en las comunidades autónomas pues no todas las entregan a la misma velocidad. Además, hubo quien protestó por ser el único sector económico que se tiene que transformar



Representantes de las administraciones, Repsol y Faconauto, al inicio de la jornada.

Raíllo rechazó el sesgo ideológico de la transición al eléctrico y aludió a la diversidad política del Gobierno comunitario

por completo en solo 13 años.

La secretaria general de Transportes y Movilidad del Gobierno, María José Raíllo, apuntó que «Estados Unidos no lo hace todo bien» y que las medidas puestas en marcha desde Europa no tienen sesgo ideológico pues «en el Gobierno comunitario hay fuerzas de varios partidos». Junto a esto aportó que «el transporte en carretera es responsable del

6% de la contaminación» y que «es necesaria una colaboración público-privada que ya se está haciendo».

Por su parte, el director de la DGT, Pere Navarro aludió a su trabajo por el uso de la bicicleta: antes creó el carril bici, en clara alusión a las dificultades para utilizar mecánicas no contaminantes y coincidió en la necesidad de descarbonizar las carreteras.

Junto a este, la vicepresidenta ejecutiva de Faconauto, Marta Blázquez, reiteró «el compromiso con los objetivos de reducción de emisiones» del sector, pero añadió que «no es justo ni tiene sentido el modo en el que se está haciendo» ante la falta de protección «del empleo, la riqueza y la industria» que estaría generando la transición al eléctrico. Además, solicitó la paralización de la Euro7.

Importantes logros en solo un año

Por último, la presidenta de la división de VI de Faconauto, Pilar Fernández, se enorgulleció de que «tras solo un año de vida hemos conseguido que la gente hable del transporte, los concesionarios y que las administraciones se sientan a tratar los temas que nos afectan. Somos empresas muy profesionalizadas, damos respuestas muy eficientes y lo hacemos con rentabilidad».

Además, ante el paradigma de la transformación del sector, apuntó que «somos sostenibles, eficientes y digitales» a los que añadió que «hay que afrontar los cambios con sentido común» y que en el VI, los distribuidores no se ciñen a vender sino que «le acompañamos durante toda la vida útil del vehículo con la reparación y servicios». No se quiso olvidar de la posventa, ante la que llegan importantes dudas con la aparición de los VE que requieren de menos mantenimiento.

Jaume Roura renueva la presidencia de la patronal catalana de la distribución Fecavem

C.O.G. / Madrid

La Patronal Catalana de la Automoción, Fecavem, en Asamblea General celebrada en Lérida, ha reelegido a su actual presidente, Jaume Roura como máximo mandatario para los próximos cuatro años. Tras su nombramiento, agradeció la «confianza depositada, en una época de grandes cambios (...) donde es necesario buscar grandes consensos», a lo que añadió que «hay que seguir remando con este espíritu, ya que la unión hace la fuerza» y que «más importante es reivindicarnos, hacer llegar nuestra voz allá donde sea necesario».

Roura, que fue presidente de Faconauto, es actualmente el líder de Gremio del Motor y la Movilidad de Barcelona, Presidente del Salón Ocasión de Fira Barcelona y Presidente de la Unión Patronal Metalúrgica, UPM.

Cambios en Cetraa

El actual vicepresidente segundo de Cetraa, Luis Ursua, ha sido designado como nuevo secretario general, puesto que afrontará de forma interina, tras el cese de Ana Ávila, que desarrollaba estas labores desde 2016. Este movimiento se produce cuando la asociación negocia con Conepa una futura fusión de estructuras, unas conversaciones que no estarían atravesando su mejor momento.

El precio lastró un 13% las ventas de VO eléctrico en el primer trimestre

C.O.G. / Madrid

A pesar de que el mercado de VO cerró el primer trimestre con un aumento del 3,4% tras traspasar 467.975 vehículos, según cifras de Faconauto y Ganvam, el canal de eléctricos cedió un 13% en el mismo periodo del año pasado, según el informe Electricar VO, elaborado por coches.net y Ganvam. El retroceso se produjo en todas las CCAA, con Canarias, como la más afectada (-67%) y La Rioja, como la menos (-5%).

Uno de los motivos estaría en la alta factura de estos, que se habría incrementado en un 12,8% frente al mismo tramo de 2022, para establecer una media de 35.876 euros.

Las ITV revisarán el sistema eCall y el consumo real desde el 20 de mayo

C.O.G. / Madrid

El 20 de mayo entra en vigor la nueva revisión del Manual de Procedimiento de ITV, su versión 7.7.0, que incluye la atención al sistema de llamada de emergencia eCall y recopilarán datos sobre consumo de combustible o eléctrico. Este último punto se hará para establecer una estadística europea de gasto, será anónimo y se borrarán una vez se comuniquen.

Según Ganvam, el 42% procedía de renting y RAC

En 2022, el sector del VO importó 124.038 vehículos (+20,4%)

C.O.G. / Madrid

Los problemas de fabricación de vehículo nuevo y los consiguientes retrasos en las entregas a particulares y flotas, hizo que los profesionales de la comercialización de usados tuvieran que buscar fuera lo que no encontraban aquí. Así lo atestigua el informe «El valor de las subastas en el mercado de ocasión» de MSI para Ganvam, en el que se pone de manifiesto que en 2022 se importaron un total de 124.038 turismos y comerciales, lo que representa un incremento del 20,4% comparado con 2021.

De estos, si se analiza el origen, y siempre según el mismo estudio, el 25% procedía de compañías de renting, el 17% del RAC, el 14% de flota privada (empresas que han hecho leasing o que tienen a su nombre el vehículo), el 7% de particulares, el 10% de marcas, el 17% de concesionarios y un 10% de otros casos no especificados.

En cuanto al resto de procedencias de los modelos traspasados como usados, 1.523.403 de ellos procedían de particulares (-2,9%);

366.866, de empresas (-21,3%); 133.935, de renting (-9%); y 132.890, de alquiladoras (-21,2%).

Radiografía de las subastas

En cuanto a las subastas de modelos, cabe reseñar que el 31% era importado, mientras que el destino principal de estos serían los profesionales. Así, el 43% de los demandantes fueron compraventas, mientras que el 22% eran concesionarios; el 17%, talleres; y el 11%, desguaces. Llama la atención aquí que el 5% fueron particulares.

En relación con la edad de los vehículos pujados, el 25% tenía entre cero y cinco años; el 23%, entre 5 y 10; el 21%, entre 10 y 15; y el 31% más de 15 años. Y, en base al odómetro, el 16% tendría entre cero y 30.000 km, el 17% entre 30.000 y 60.000 km, el 21% entre 60.000 y 100.000 km, el 29% entre 100.000 y 150.000 km, y superarían los 150.000 km el 17%. Finalmente, el 49% son diésel, el 25% gasolina, el 7% de gas (GP o GNC), el 8% híbridos y el 11% eléctricos.

En turismos, solo crecieron los All Seasons (+1%)

El mercado europeo de neumáticos cayó un 11,59% hasta marzo



Todos los canales analizados perdieron: turismo, camión, agrícola y de moto.

C.O.G. / Madrid

El mercado de reposición de neumáticos ha iniciado el año con importantes incertidumbres que ha derivado en una caída de las ventas de las cubiertas de reemplazo para turismo a nivel continental del 11,59% al término del primer trimestre, al bajar de 61,83 millones de unidades a 54,66, según datos de la asociación Etrma, que agrupa a los principales fabricantes que operan en el Viejo Continente.

Si se analiza en profundidad,

las de verano habrían dejado de comercializarse un 13% mientras que las de invierno habrían cedido un 26%. Solo lograrían mejorar sus registros los denominados All Seasons, aunque en un escaso 1%.

En cuanto al resto de tipologías de neumáticos, el camión y autobús sucumbió un 18,27%, al pasar de 3,67 millones a 3,005, el vehículo agrario cedió un 38,77% al retroceder de 343.000 a 210.000, y la moto y scooter se dejó un 2,86%, al pasar de 3,56 millones a 3,46.

JESÚS GARCÍA GIL PRESIDENTE DE AECA-ITV

«En Europa apenas hay absentismo, varía entre el 2% y 5%, mientras en España llegamos casi al 40%»

Carlos Olmo / Madrid

El trabajo de una asociación no es solo el de su presidente sino de todo un equipo. Por eso, en la agrupación que aglutina los centros de ITV eligieron relevar al máximo mandatario a mitad de la legislatura, para demostrar que las ideas son comunes. Jesús García Gil llega con varios mensajes claros entre los que destaca la formación y la concienciación, pues considera que, por mucho que se persiga con multas a quien no cumpla, el trabajo debe comenzar en cada uno, en saber que no debe circular con un modelo que no sea seguro, ni para él ni para el resto de usuarios de la vía. Y tienen trabajo por delante porque el absentismo está en cifras récord en España.

PREGUNTA.— Asumió el cargo en diciembre, ¿cuáles son sus planes para los dos años?

RESPUESTA.— Se trata de un relevo ordenado dentro de un plan que hicimos. Hace dos años y medio, quisimos darle una vuelta a cómo funcionaba la asociación y pensamos en que se produjera una rotación ordenada. Así, los dos presidentes compartiríamos un periodo tradicional de cuatro años, lo que nos ayuda a ligar el periodo de uno y otro pues se relevan las posiciones de presidente y vicepresidente.

No tengo un plan específico que no estuviéramos desarrollando ya. Hay varios puntos a tratar que o no se han hecho bien históricamente o no se han trabajado como debían. El primero es el absentismo, los vehículos que no realizan

«En los regímenes concesionales, las estaciones tienen obligaciones más exigentes que implican, entre otras, invertir más para crear estaciones en núcleos de menor población»

la ITV, que tradicionalmente estaba en un 25% y que, desde la pandemia, se ha acrecentado hasta casi el 40%. Acudir a la ITV no se debería concebir como una obligación, aunque lo es desde el punto de vista legal, sino como algo de lo que depende su seguridad en la circulación o la protección del medio ambiente.

P.— ¿Y cómo se cambia esa opinión?

R.— Muchos piensan que es un rollo ir, una pérdida de tiempo o que es caro, cuando en realidad se debería ver que, aunque cueste 30 o 40 euros, es un precio bajísimo para pasarla una vez al año o cada dos. Es una inspección de seguridad a un precio reducido.

Hay que combatir el absentismo, el de aquellos que no acuden porque saben que no tienen el coche en condiciones. Prefieren circular sin superarla porque la multa que le pueden poner es moderada. Es un trabajo de todos concienciar.

P.— ¿Cómo han superado los centros de inspección la pandemia? ¿Han regresado ya a cifras del 2019 en facturación, actividad y personal?

R.— No hemos regresado a las cifras de actividad previas por el alto absentismo que tenemos. En cuanto a personal, hemos crecido en número, las inspecciones cada vez son más exigentes y requieren de más tiempo. En actividad, es importante resaltar que el nivel de servicio se ha superado gracias, entre otros aspectos, a la digitalización de las estaciones.

P.— ¿Cómo se podrían igualar los precios?

R.— Es uno de los tópicos contra los que hay que luchar. Cuestionar el precio creo que no tiene mucho sentido. En realidad, las diferencias máximas no superan los 10 euros, que se pagan cada uno o dos años y con libertad de elegir el centro donde superarla.

La ITV comparte los mínimos requerimientos en todas las CCAA y los regula el ministerio con su manual, pero eso no significa que el modo en el que se explota en cada territorio sea el mismo.

Y esto condiciona el precio. La normativa vigente permite que cada una opte por el modelo de gestión que entiende más eficaz y ello repercute en el precio final. Así, por ejemplo, un modelo liberalizado con alta concentración de población no tiene sentido en otra menos habitada, ya que las estaciones se ubicarían en zonas donde existiría una mayor cantidad de vehículos y no se daría servicio en localidades de baja densidad.

P.— En España coexisten centros de gestión pública y privada, ¿cuál es el más apropiado para la buena ejecución de la inspección?

R.— La inspección no la marcan las estaciones ni las comunidades autónomas, sino el ministerio a través del manual. Y la hacemos igual todos los operadores. No me atrevería a inclinarme por una norma, como asociación no lo podría decir.

A veces, el sector público es menos flexible en la celeridad en la toma de decisiones que una privada, pero nada más.

P.— Cómo funciona esta inspección en los países de nuestro entorno?

R.— En Europa, la inspección técnica vehicular está armonizada y hay centros públicos, privados y con concesiones. Deriva todo de una directiva y no hay grandes diferencias. La principal está en la manera en la que se hace porque en España, por ejemplo, son estaciones independientes y en Alemania, además de en estas, pueden ser talleres con un representante de la administración.

P.— ¿Qué diferencia de precios hay entre España y Europa?

R.— En España es esencialmente más barata que en Europa, en ocasiones llega a la mitad o la tercera parte. En los países nórdicos, Alemania o Reino Unido cuesta fácilmente 100 euros y aquí, unos 35. Y hay veces que tienen menos atenciones que nosotros.

En cuanto al absentismo, en Europa no hay, manejan cifras entre el 2% y el 5%, aunque suelen corresponder a automóviles que están parados. Esto sucede porque la ITV va vinculada a algún impuesto, tasa o elemento de obligado cumplimiento. Al tenerla pagada, se pasa.

P.— ¿Hasta qué punto, la liberalización relativa que hay en algunas CCAA favorece al usuario? ¿Se podría dar una posible guerra de precios?

R.— La liberalización no creo que necesariamente favorezca al usuario, quizá tan solo en grandes urbes, no así en zonas más despobladas. Solo ha habido guerra de precios en alguna comunidad, por ausencia de decreto, y dificultades en otras. Esto ha favorecido una proliferación de estaciones que no estaba acompañada con el volumen de la población. Hubo quien pensó que esto era una bicoca de negocio y luego las empezaron a cerrar.

P.— ¿Cree que las administraciones se implican lo suficiente para cumplir con la ITV?

R.— Cada vez más. Especialmente desde que el sector ha atacado tanto el concepto del absentismo, por la importancia que tiene.

P.— ¿Han solicitado nuevas campañas de control de vehículos sin ITV? ¿Creen que son suficientes con las que actualmente se hacen?

R.— Lo hemos hablado, pero nuestra función no es la de multar por no tener la ITV. Sí que hacemos una reflexión: si la multa para alguien que no tiene la ITV en vigor es dos veces lo que cuesta el trámite, si no quiere ir a la estación es difícil que lo haga. La DGT no es partidaria de las multas, prefiere formación, al igual que nosotros. Es cierto que hay un grupo importante de conductores que no va porque sabe que su vehículo está en mal estado y esos son contra los que hay que luchar y a los que hay que obligar.

Esto no tiene afán recaudatorio, sino de protección. Si subieran las multas, ¿se reduciría el absentismo? Seguramente, pero no sería contundente porque muchas veces esas reparaciones cuestan mucho más que la sanción. Hay que actuar sobre elementos que sean ineliminables, como el seguro del vehículo: sin ITV no se puede renovar o cambiar la póliza.

P.— ¿Qué elementos se revisan en otros países que no se analizan en España y a la inversa?

R.— En Europa está armonizada. Las diferencias se encuentran con otros países que la implantan por primera vez. No son tan exigentes y exhaustiva, buscan que cumplan con su revisión.

P.— ¿Cuánto cuesta montar una ITV hoy día?

R.— Es muy variable. La principal barrera es la

«¿Si subieran las multas, se reduciría el absentismo? Seguramente, pero no sería contundente, muchas de esas reparaciones seguirían costando mucho más que la sanción»

acreditación y formación del personal. Y eso no lo puede hacer cualquiera.

P.— ¿Cómo afecta la llegada de los eléctricos?

R.— La incorporación de nuevas tecnologías al parque debe ser legislada desde Europa, para ser transpuesta y aplicada en los Estados Miembros. Con el eléctrico vamos tarde. Sus componentes específicos no tienen definida una inspección técnica. Sí, lo tiene la parte de seguridad. Pero cada nuevo sistema o tecnología hay que implementar su inspección en la ITV.

P.— ¿Y la conducción autónoma?

R.— Igualmente será necesario establecer los procedimientos. Estos tendrán en cuenta el avance de la digitalización en la ITV y que, en muchos aspectos, ya está implantada. Pero es imprescindible una regulación europea más exigente en el acceso a la comprobación de las centralitas de los vehículos en las ITV.

P.— Desde el sector del taller han manifestado en numerosas ocasiones los problemas que tienen para encontrar personal, ¿en las ITV sucede lo mismo?

R.— Nos pasa igual, aunque no es una dificultad infinita. Es verdad que la formación que el personal requiere para trabajar en un taller o en una fábrica de coches es parecida, una FP2 de automoción. Pero la realidad que nos encontramos es que cada vez se estudia más una carrera y FP. Para jefes de estación o nave, que suelen ser profesionales de ingeniería, tenemos dotación suficiente, pero inspectores muchas veces los echamos en falta.

El sector tiene una formación particular muy exigente, hasta al punto de que un titulado que nosotros contratamos tiene entre uno y tres meses de preparación adicional antes de que entre en una línea a pasar la inspección. Es una persona que mira la seguridad del vehículo y no puede tener dudas de lo que está haciendo. Y eso lleva tiempo.



Piezas Partes

Suplemento de la industria de equipos y componentes para automoción

La Tribuna de Automoción

nº 282 • 1ª quincena mayo de 2023

Su facturación se elevó hasta los 4.450,9 millones, superando en un 9,75% los 4.055,4 registrados en el ejercicio precedente

Antolin perdió 225,6 millones en 2022, un 167,62% más que el curso anterior

El grupo Antolin perdió 225,6 millones de euros en 2022, un 167,62% más que durante el ejercicio anterior, a causa de provisiones extraordinarias por el deterioro del valor de algunos activos (151,6 millones) y la venta de su negocio en Rusia (25,9 millones), según informó la compañía a Europa Press. Esta caída contrasta con los 4.450,9 millones de facturación, que suponen unos ingresos un 9,75% superiores a los 4.055,4 millones del curso previo, pero un 16,77% inferiores que los obtenidos en 2019.

El proveedor con sede en Burgos se ha referido a varias complicaciones que han afectado al sector este año, como los problemas globales en la cadena de suministro y el empeoramiento de la situación macroeconómica ante las elevadas presiones inflacionistas y la subida de los tipos de interés.

Por el contrario, su Ebitda ha alcanzado los 297,3 millones de euros, un 5,5% más respecto a los 281,8 millones arrojados el año previo. Otro elemento positivo que cabe señalar es que la compañía ha logrado batir su récord de captación de proyectos, alcanzando estos un valor de 7.000 millones de euros.

La burgalesa ya ha confirmado que considera 2023 como un año de transición en el que el mercado seguirá recuperándose, pero sin alcanzar cifras prepandémicas. Además, ha anunciado un plan de ahorro con el que espera reunir 300 millones de aquí a 2026, con el objetivo de mejorar su rentabilidad. Para este ejercicio, cuenta con haber alcanzado una facturación cercana a los 6.000 millones y un



Instalaciones de Antolin Aragusa (Burgos).

Teknia ha alcanzado un beneficio neto de 16 millones de euros, un 49,53% más interanual respecto a los 10,7 millones cosechados en 2021

Ebitda que ronde los 600 millones.

Teknia logra récord de ingresos

Por su parte, Teknia ha alcanzado un beneficio neto de 16 millones de euros, un 49,53% más interanual respecto a los 10,7 millones cosechados en 2021. Asimismo, esto supone una subida del 142,83% respecto a los 6,589 millones arrojados en 2019.

Si se atiende a la facturación, el incremento

también ha resultado reseñable. Con 384,6 millones de ingresos, es la cifra más alta de su historia, que supone, además, un 18,7% más interanual.

Es preciso señalar también que su Ebitda ha crecido un 23,48% hasta batir su propio récord, con 40,5 millones de euros, así como su rentabilidad se incrementó 0,4 puntos hasta el 10,5%. La deuda ha disminuido, situándose en 1,8 veces su Ebitda, siendo el curso precedente

2,34. Su caja también ha logrado una evolución positiva, creciendo un 68,42%, hasta los 32 millones de euros.

Cabe añadir que estos logros han transcurrido de forma paralela a una ampliación de la plantilla del 8%, hasta los 3.500 empleados.

Según la compañía, estos guarismos han sido posibles gracias a una contención de los gastos e inversiones, pese a la subida de costes y una situación de mercado «desafiante», como la ha calificado el director general de Teknia, Javier Quesada de Luis.

La proveedora seguirá reforzando su apuesta por los VE, un propósito para el que recientemente ha adquirido una planta de inyección de aluminio y magnesio de la sueca Svensk Tryckgjutning.

Ficosa desiste de sus previsiones

Ficosa, firma bajo la que se aglutinan distintas sociedades dedicadas a diferentes áreas del vehículo, ha comunicado que su beneficio en 2022 ha vuelto al positivo. Pese a la petición de este medio de compartir la cifra concreta, la compañía ha preferido no hacer público el dato.

En su lugar, ha señalado que el año pasado se obtuvieron 1.150 millones de euros de facturación, un 21% más que los 950 millones del curso previo. En 2017, la firma anunció que en cuatro años lograría superar los 1.500 millones de ingresos, una meta que no se alcanzó y que ahora, según el diario *Expansión*, el proveedor habría descartado para 2023, debido a la caída de ventas de la automoción a nivel internacional.

A corto plazo, su objetivo sería acabar el ejercicio presente con unos ingresos de 1.300 millones y a medio elevar el dato a 1.800 millones para 2027.

La firma acepta aplicar un calendario similar al de 2022 y mejorar las relaciones laborales

Bridgestone Cantabria pone fin a los dos conflictos colectivos

La dirección de la planta de Bridgestone en Puente San Miguel (Cantabria) alcanzó un acuerdo a comienzos de abril con una mayoría del Comité formada por UGT y CCOO para la retirada de los dos conflictos colectivos que se habían registrado para entre el 20 de marzo y el 31 de diciembre de 2023 ante la imposición de un calendario conside-

rado penoso y las malas relaciones laborales de los últimos años. A este pacto no se sumaron SITB y BUB, pero no seguirán adelante con la convocatoria de medidas de presión.

La propuesta del fabricante contempla, para la planificación de la actividad, que si se tuviese que recurrir a un ERTE o flexibilidad negativa —algo que la dirección descarta— los tres primeros días se abonarían al

100%, teniéndose que recuperarse en lo que a la bolsa se refiere si a final de año la producción es superior a la prevista en marzo. Además, como sucedió en 2022, se acorta casi un mes el periodo de verano, en el que el nivel de intensidad es mayor porque hay turnos de libranza, y se garantiza que entre los ciclos semanales de trabajo haya descansos de al menos 48 horas, según fuentes del sector.

Por su parte, en cuanto a las relaciones laborales, Bridgestone se ha puesto al día en la entrega de actas de reuniones que se remontaban a 2019 y se compromete a enviar las nuevas en 15 días; ha aceptado regularizar ciertas primas retroactivamente, que no haya diferencias de trato para el personal frente a Burgos y Basauri y que haya un seguimiento periódico de la gestión de la mutua de trabajo para evitar problemas de funcionamiento que se han dado.

Convenio de Michelin

Fabricante y sindicatos avanzan en la negociación del convenio tras una tercera reunión (27 de abril) que los representantes de los trabajadores valoraron de forma positiva después de «un giro en la actitud de la empresa para negociar». En este encuentro, la

compañía propuso nuevos incrementos en las tablas salariales (un 4% en 2023, un 2,5% en 2024 y un 1,5% en 2025 y 2026), al mismo tiempo que simplificó las remuneraciones de acceso a 8,70 euros/hora los 12 primeros meses y de 9,30 euros el segundo año. Además, planteó un alza del 4% en bonus no revisados en los últimos marcos laborales y una mejora de las ayudas para estudios o primas por disponibilidad, producción o estacionalidad, entre otras. Sin embargo, las centrales entienden que la propuesta económica está lejos de la solicitada (se queda en 9%) y defienden que se incluyan resortes que permitan incrementos ante escenarios inflacionistas. Asimismo, piden compensaciones por desplazamiento a las fábricas o que se facilite la conciliación familiar.

Pablo M. Ballesteros / Madrid

El CEO de Wattson Smart Charging —o Wattson Charge, como llama a la compañía—, una empresa que facilita la recarga de los vehículos eléctricos en el lugar en el que se encuentra el usuario, se convirtió en experto en crear start ups, después de dejar de trabajar en el mundo de las consultorías, tras cinco años, por «aburrimento».

En este nuevo proyecto, que arrancó comercialmente en noviembre 2022 y cuyo fin es impulsar el despegue de la electromovilidad en nuestro país, trabajan seis personas a tiempo completo, además de contar con el apoyo de algunos autónomos. No obstante, el objetivo en el medio plazo es alcanzar entre 300 y 400 empleados, solo contando con los conductores de las furgonetas en las que se embarcan los supercargadores de 200 kW conectados a baterías de 113 kWh, que pululan dando servicio principalmente a flotas de empresas. Esto implicaría pasar de las actuales cuatro unidades a entre 80 y 100 y de unas 50 recargas en corriente continua al día a 1.500. Estos cargadores ultrarrápidos itinerantes se producen en Castellón y, por el momento, solo operan en Madrid.

PREGUNTA.— ¿De dónde surge la idea de crear Wattson Charge?

RESPUESTA.— Wattson Charge surge en 2019 de una consultora que se llama Byld, que crea conceptos que atacan los problemas de las corporaciones. Porsche Ibérica lanzó el Taycan 100% eléctrico, un coche que, pese a ser costoso, no evitaba el miedo que tiene el usuario de vehículo eléctrico a quedarse sin carga. Una vez resuelta esta preocupación para entorno urbano y cercanías, el problema es cuando son distancias largas, porque no existen baterías que te permitan ir de Madrid a Barcelona, por ejemplo, con una sola carga. Pero Porsche quería convencer a los clientes de que esto no era un problema.

P.— ¿Qué vino después?

R.— Escogieron Wattson como concepto, para entrar en un proceso de validaciones. Estuvimos un año de análisis de hipótesis, conceptos... Evaluamos las necesidades del mercado y qué posibilidades había. Esta es mi cuarta start-up, antes hice una empresa bastante grande de videojuegos con mi hermano y en 2010 la vendimos a un fondo de inversión. De ella salió un spin-off, que era una plataforma de pagos para monetizar los videojuegos, que permitía comprar online a bajos estratos sociales, creció y también la vendimos.

P.— ¿Tienen intención de vender esta empresa a un fondo?

R.— No, no... Además, en Colombia también hice un marketplace de movilidad, como un Cabify, para transporte corporativo, que se llamó Smart Taxi, ahí empecé a conocer el mundo del transporte en Latinoamérica, que era muy informal e introduje métodos de pago electrónicos. Esa empresa fue rentable durante cinco o seis años, hasta que llegó la pandemia y arruinó todo. Un año antes, en 2019, vine a España, conocí Byld y me comentaron este proyecto. Tenía experiencia en Marketplace y en movilidad, pero me faltaba la parte de técnica en la energía.

P.— Por el momento, se trata de un nicho muy pequeño, el que cubren ustedes.

R.— Sí, el share del vehículo eléctrico

JUAN ROLDÁN CEO DE WATTSON SMART CHARGING

«Queremos pasar de 50 recargas diarias a 1.500 y subir de seis empleados a más de 300 en 2024»



ahora es muy pequeño, pero si miramos a 2030, ahí sí va a ser más masivo y más en 2035, con las restricciones a la compra, y en 2045 o 2050, cuando solo haya coches sostenibles. El concepto de Wattson es cargar VE donde el usuario esté y cuando lo requiera. Nos hemos acostumbrado a la inmediatez y es un servicio que se asemeja a otras empresas que buscan suministrar un bien o servicio de forma rápida.

P.— ¿Qué tiempo medio tardan desde que un usuario se queda sin batería hasta que le suministran energía?

R.— Nuestra visión es hacerlo en 10 minutos, pero para ello hace falta que haya masa crítica. Aún no podemos hablar de cargar VE dónde y cuándo

el usuario quiera porque es un nicho muy pequeño y, además, la mayoría del parque de eléctricos está hecho para una recarga lenta.

P.— A día de hoy hay 325.625 vehículos (incluyendo todas las tipologías), entre eléctricos e híbridos enchufables. ¿Es un espectro suficiente?

R.— En primer lugar, nosotros no nos dirigimos a la micromovilidad y, además, la mitad es un parque antiguo y la infraestructura de carga está hecha para esos vehículos, por lo que los tiempos son lentos. Lo que existe no está preparado para lo que está llegando.

El primer usuario potencial es la Administración, por ejemplo, con los autobuses, porque tienen subsidios, lo que permite amortizar la

inversión más rápida, pero para el usuario final es más complicado y, además, tienes que buscarte la vida para recargar. Después viene el transporte público, por ejemplo, con los taxis, VTC y todo lo que tiene que ver con flotas. El grupo más obvio es el carsharing, que la mayoría son 100% eléctricos [menos Wible].

En esos casos, la empresa tiene que mandar uno o dos empleados, recogerlo, trasladar el coche, cargarlo y volverlo a dejar. Es un proceso que puede tardar entre cuatro y seis horas. Esto tiene un coste entre el tiempo que está el automóvil fuera de operación y el del trabajador.

P.— ¿Tienen pactos con alguna compañía?

R.— Sí, hemos llegado a un acuerdo con una empresa de carsharing en Madrid y tres de última milla. Nuestro target son flotas corporativas. También damos servicio en unos parkings gestionados por empresas privadas, en representación del ayuntamiento de Madrid, son aparcamientos residenciales y tenemos una operación pendiente con otro consistorio.

Asimismo, la próxima semana [la entrevista se hizo el 18 de abril] empezaremos a trabajar con un hipermercado muy grande. Vamos a tener una furgoneta durante el horario de apertura del parking.

Además del servicio de carga, con las flotas de carsharing y VTC ofrecemos un servicio de limpieza básica en seco del coche, mientras se llena la batería, que puede tardar unos 25 minutos para llegar al 80%. Aspiramos por dentro, limpiamos los tableros y los asientos y si hay algún problema más lo reportamos.

P.— ¿Los puntos de carga se desplazan siempre en furgonetas?

R.— El producto está desconectado de la red. Cogimos los componentes de un cargador y una batería y lo que innovamos fue ver cómo los modulamos para meterlos dentro de una furgoneta urbana de 3,5 toneladas, porque el servicio debe ser móvil. La filosofía es que esté donde el usuario lo requiera y para eso necesitas movilizar esa infraestructura. El punto fijo de recarga, espera a que llegue el conductor, entonces tiene dos picos de demanda, antes de que la gente vaya a trabajar y después y nosotros queremos aplanar esa curva y que sea una recta. Además, si eres conductor de taxi o VTC y no puedes dejar el coche fuera de servicio un tiempo largo, puedes avisar antes de que se descargue y hacemos una inyección de energía rápida.

P.— ¿Qué capacidad tienen las baterías que emplean para recargar los vehículos? Para reabastecer a 200 kW, tienen que ser grandes...

R.— Tiene 113 kWh de capacidad, todas son iguales, para que quepan en una furgoneta que pueda acceder a parking por ejemplo. Todos los cargadores llegan hasta los 200 kW.

P.— Pero hay coches que no permiten una recarga a esa intensidad...

R.— Los podemos cargar desde 22 kW hasta 200, pero, en ese caso, será semirápida. Siempre cargamos en corriente continua, no en alterna. Llenamos los vehículos hasta el 80%, porque de ese porcentaje al 100% es muy lento y tarda el doble que del 20% al 80%. Nos enfocamos en esa cifra, porque en menos del 20% no suelen dejarlo porque hay un riesgo de que se quede sin autonomía. Aunque en carsharing sí nos encontramos usuarios que lo dejan al 0% o cerca.

P.— ¿Dónde fabrican los cargadores? ¿Venderían este producto a empresas externas?

R.— No. Los hemos diseñado para nuestro servicio. Se producen en Castellón, por una empresa que colabora con nosotros, pero las patentes son nuestras, porque es nuestra ventaja competitiva más fuerte.

P.— ¿Se plantean trabajar con empresas de seguros, para aquellos clientes que se queden sin batería?

R.— Está en la fila de prioridades, pero muy abajo. El parque es muy pequeño y las asistencias son pocas. Para prestar un servicio de rescate,



con el equipo que tenemos que es superpotente, no se justifica. Solo si una empresa de seguros lo empleara como una herramienta de mercadeo para adquirir usuarios. Hoy en día el enfoque son las flotas de transporte de personas, como el carsharing o rent a car, flotas corporativas, taxi, VTC, ambulancias, coches de policía, de recogida de residuos; y también los de última milla, que tienen muchos problemas con la recarga. Estos son los clientes potenciales.

P.— ¿Puede suponer un impulso para la compra de VE?

R.— Muchas veces no cambian al VE, por la falta de infraestructura. Por ejemplo, en el caso de empresas de reparto, que tendrían dificultades para cargar su flota porque no tienen puntos para todas las unidades porque son muy costosos. Asimismo, si tienes que estar operando durante todo el día, no puedes parar para llenar la batería o utilizar dos vehículos para recargar mientras el otro opera. Wattson les brinda la oportunidad de emplear una sola furgoneta y, cuando se le está acabando la batería, llego hasta donde estás, con la energía, y la carga te demora media hora máximo, porque es ultrarrápida. Además, hay otro riesgo que es que la red eléctrica no tenga capacidad para cubrir las necesidades de consumo.

P.— ¿Cuántas furgonetas con supercargadores tienen?

R.— Tenemos cuatro cargadores disponibles y solo estamos en Madrid, que es donde empezó la empresa. En el último trimestre de 2024 queremos estar haciendo 1.500 cargas al día, ahora estamos haciendo 50-100.

P.— ¿Cuántas unidades tienen que tener para alcanzar esa cifra?

R.— Unas 80-90 furgonetas operando. Cada una puede hacer entre 25 y 40 cargas, dependiendo de la logística.

P.— ¿Qué tipo de inversión tienen que hacer por cargador?

R.— Entre 80.000 y 130.000, dependiendo del tipo de batería.

P.— ¿Con 1.500 cargas al día pueden rentabilizar esa inversión?

R.— Tenemos un grupo de inversionistas que nos empezó a creer con un powerpoint. Son actores que entienden la movilidad eléctrica y las dinámicas del transporte de la energía, pero en algún momento tenemos que dejar de vivir de su financiación y tenemos que ser rentables muy pronto y poder financiar nuestro crecimiento. El modelo tiene que generar ingresos para financiarse con deuda, sea de otros bancos o de fondos y no con las aportaciones de los inversionistas.

P.— Los tipos de interés están muy altos...

R.— Hay mecanismos para evitar riesgos, pero eso no lo podemos evitar.

P.— ¿Además de las cuatro furgonetas tienen puntos fijos?

R.— El cargador que estamos empleando es el que está montado en estos vehículos, que lo denominamos Wattson Go. Pero también lo podemos instalar inmediatamente en una estructura semiestática. Es lo que llamamos un Wattson Box, están desconectados de la red y funcionarán bajo la operación logística nuestra. Para que puedan dar servicios de recarga ultrarrápida.

P.— ¿Van a utilizar las mismas bate-

rias de 113 kWh para esta operativa?

R.— Estamos terminando de desarrollar una tecnología que aún no está lista. La idea es generar, sin emisiones, electricidad con hidrógeno, etanol o bioetanol.

P.— Pero esto es carísimo...

R.— Como pasa con el litio, tiene que bajar de precio. Pero es cierto que el hidrógeno es, además, difícil de transportar, por eso también estamos trabajando con biometano, que es más fácil de mover. Utilizamos pilas de combustión para



dar energía a los cargadores. Es un generador que no emite CO2. Es más costoso, pero no muchísimo más.

P.— ¿Cuánta gente trabaja en Wattson Charge?

R.— Somos seis.

P.— ¿Y cómo gestionan cuatro furgonetas con un equipo tan pequeño?

R.— Depende de los días, porque de jueves a sábado hay más actividad. Tenemos un grupo de autónomos que nos apoyan. Pero nuestro modelo de negocio está pensado para que todos estén con contrato indefinido, como marca la ley. Aún así, tenemos que ver que el coste no nos suba. Cuando firmamos un contrato con un cliente, nos damos hasta tres meses para preparar la operación. En ese tiempo, construimos los cargadores, contratamos los operarios, les formamos y creamos los sistemas.

P.— ¿Cuántos empleados van a necesitar para hacer las 1.500 recargas?

R.— Para cada furgoneta necesitamos entre tres y cuatro operarios, para estar disponibles 24 horas. Tendríamos entre 300 y 400 conductores, más el soporte de esos conductores.

P.— ¿Cómo recargan las baterías de 113 kWh? ¿Utilizan enchufes rápidos?

R.— Tenemos que tener un stock de almacenamiento de energía bastante grande. Nuestro negocio es ser broker de energía, compras en los momentos más baratos, la almacenamos en nuestras baterías y la vendes a precio de carga rápida. Tenemos infraestructura de carga en Madrid, van en carga lenta, para que el kWh sea más barato.

P.— Sin embargo, con 113 kWh pueden recargar unos tres-cuatro coches, en función de cuántos kWh entreguen a cada uno...

R.— Haces entre cuatro, cinco coches por ciclo de batería.

P.— Pero hasta las 25 cargas al

día que quieren dar por furgoneta, tendrían que cargar rápido esas baterías, para hacer ese número de operaciones.

R.— Nosotros tenemos dos formas de operar. Una es un swapping (intercambio) de la batería. Por cada furgoneta tienes que tener cuatro baterías. Hoy en día estamos trabajando en una tecnología para que la siguiente generación no necesite cambiar la pila, sino recargarla con un supercargador, en cinco minutos o menos.

P.— Teniendo en cuenta el peso de

las baterías, ¿cómo hacen el proceso de cambio para poder seguir recargando los coches?

R.— Pesan alrededor de 700 kilos. El cambio se hace con un montacargas especial que tenemos. Esta es nuestra primera versión de nuestro modelo operativo.

P.— ¿Qué furgonetas utilizan para llevar las baterías y los cargadores?

R.— Fiat y Peugeot. Son eléctricas, excepto la primera unidad, que era diésel y la convertimos a gas, porque no había disponibilidad de cero emisiones hasta después de seis u ocho meses. Justo coincidió después de la pandemia...

P.— ¿Las baterías que emplean para recargar no sufren mucho al descargarlas rápido? ¿Les duran?

R.— Con la primera versión sí teníamos problemas, por eso decidimos cargarlas despacio para que durasen más ciclos de recarga. Encontramos tecnología en el mercado que nos ha permitido ampliar mucha la duración de su vida útil. Nos permite cargar y descargar rápido sin dañarlas.

P.— ¿Cuál es el coste para el cliente?

R.— Tenemos dos líneas de negocio. La primera es la venta de energía, que cobramos por kWh. Llenamos las baterías entre un 20% y un 80%, que eso en un coche promedio son 30-40 kWh.

La otra es un precio por servicio, por llevarte la electricidad a donde estés. Para cada uso es variable. Tenemos tres tipos de precio. *Pay as you go*, que significa tener un servicio esporádico. Pagas el kWh y un extra de cinco euros por el servicio cuando estás dentro de la M40 (carretera de circunvalación de Madrid). Si estás fuera, el coste es mayor. El kWh se cobra a 75 céntimos.

Si eres un usuario frecuente, una flota, taxista, VTC, etc puedes entrar en un programa de suscripción mensual. Desde 12 euros a 150 euros, y cargas las veces que quieras, a lo que hay que sumar únicamente el pago de la electricidad. No obstante, el coste del kWh te baja a unos 0,6 euros por kWh. Esto nos permite predecir más nuestra operación.

P.— ¿También funcionarían con prepago?

R.— Sí, hay un tercer paquete que te permite comprar los kWh por adelantado. Voy a consumir en el mes 100 o 200 kWh, por ejemplo. En ese caso no cobramos la tasa por llevarte la energía, pero el coste es de 82 céntimos por kWh.

P.— ¿Cómo funciona con los usuarios de última milla?

R.— Como estás cargando al menos una vez al día, esa suscripción puede superar los 150 euros mensuales, y el precio de la energía depende del consumo que tengas.

P.— ¿12 euros mensuales es un precio para qué tipo de cliente?

R.— Para el usuario particular, que tiene un vehículo eléctrico y lo cargas una o dos veces a la semana.

P.— ¿Cuántos suscriptores tienen?

R.— De momento son pocos.

P.— Entiendo que aún no son rentables.

R.— No, empezamos a comercializar el servicio a finales de 2022. Entre 2019 y 2021 validamos el concepto, en 2022 construimos el

cargador y la plataforma de servicio. Entre septiembre y noviembre estuvimos haciendo pruebas y entonces lanzamos comercialmente el servicio.

P.— ¿Cuándo prevén ser rentables, según su plan de negocio?

R.— El punto de equilibrio lo tenemos a mediados de 2024.

P.— ¿Cuántos servicios tienen que dar?

R.— Es difícil porque también tienes que aumentar tu operación, pero el coste no aumenta proporcionalmente. Generas unas economías de escala. Queremos llegar a hacer 1.500 operaciones al día a finales de 2024, para lo que necesitas entre 80 y 100 cargadores.

P.— ¿Han recibido algún tipo de ayuda?

R.— Hemos recibido subvenciones de Enisa, CDTI y Moves singulares. También tuvimos un incentivo fiscal por I+D.

P.— La mayor parte de la facturación de la empresa viene del acuerdo del carsharing y de otras flotas...

R.— Casi el 100% viene de flotas comerciales. Es muy esporádico en particulares, porque no lo hemos promocionado, al no tener la capilaridad para hacerlo.

Tenemos eventos, pero de forma esporádica, cuando son estratégicos. Pero no es un ingreso recurrente, queremos enfocarnos donde podemos predecir las operaciones, cuando tengamos 100 cargadores es otra historia. También exploramos el hecho de cubrir el servicio cuando haya algún punto fijo estropeado, ya que hemos detectado que hay un 30% de ellos que no están fuera de uso.

P.— Si llegan a un acuerdo con una empresa que tenga muchos puntos, puede ser un negocio fijo, porque siempre van a tener alguno estropeado...

R.— Sí, pero necesitamos tener más capilaridad.

P.— Que haya poca infraestructura de recarga, ¿les favorece o les perjudica?

R.— Nos perjudica porque la gente no compra coches.

P.— ¿Está operativa la aplicación?

R.— La aplicación estará lista a finales de este año o durante el que viene. Hoy estamos trabajando sobre todo con usuario corporativo y tenemos herramientas bastante manuales para que pueda gestionar su recargada.

P.— Según los datos de Aedive, la red de carga tiene una ocupación del 4,2%, es decir, un 95,8% del tiempo está vacía... ¿Cuál es su porcentaje de empleo de su infraestructura móvil?

R.— Más del 80%. Las curvas de demanda de un cargador fijo son muy pronunciadas, porque la demanda es cuando es. En nuestro caso, el cargador se desplaza a donde esté el usuario.

P.— ¿Se plantean revertir electricidad a la red, es decir, comprarla barata y venderla más cara?

R.— Puede ser más adelante, ahora no nos lo hemos planteado. Nuestra operación es continua, 24 horas y a la red se la venderíamos muy barata, por lo que no es rentable.

«Los supercargadores son de 200 kW y están conectados a una batería de 113 kWh. Se fabrican en Castellón por una empresa externa, pero con patentes nuestras y tienen un coste de entre 80.000 y 130.000 euros. Con ellos, cargamos, generalmente, los coches hasta el 80%, porque a partir de ese porcentaje la operación es muy lenta»

«Ahora tenemos cuatro furgonetas con la infraestructura de carga móvil y cuatro baterías por vehículo, que se intercambian cuando se agotan. Para alcanzar el objetivo de 1.500 operaciones diarias necesitaremos entre 80 y 100 vans y de 300 a 400 conductores»

Bosch comprará un proveedor de microchips en Estados Unidos

A.P. / Madrid

Bosch planea adquirir TSI Semiconductors, fabricante de microchips californiano, con el objetivo de satisfacer la demanda creciente de piezas de este tipo de carburo de silicio para vehículos eléctricos.

La compañía prevé invertir en ella 1.500 millones de dólares (unos 1.359 millones de euros), que irán destinados a remodelar el centro, que ya cuenta con 39 años de antigüedad. Su meta es comenzar a producir en 2026 este componente que irá a parar a modelos cero emisiones.

Las instalaciones, ubicadas en Roseville, cerca de Sacramento (Estados Unidos), complementarán a las de Reutlingen (Alemania), la otra planta en la que la compañía germana manufactura semiconductores.

Cepsa creará una planta de biocombustibles en Huelva

A.P. / Madrid

Cepsa y Bio-Oils, empresa de biocombustibles de Apical, han creado una *joint venture* con el objetivo de impulsar la producción de combustibles ecológicos de segunda generación (2G), mediante la construcción de una planta en Palos de la Frontera (Huelva), que será la mayor del sur de Europa. Situada en el Parque Energético La Rábida, supondrá una inversión de hasta 1.000 millones de euros.

La materia prima a partir de la que se elaborará el biocombustible serán los residuos orgánicos, como desechos agrícolas o aceites usados de cocina, que serán provistos por Apical.

Wallbox emite acciones para captar casi 91 millones de euros

A.P. / Madrid

Wallbox ha anunciado un proceso de captación de capital de hasta 100 millones de dólares (unos 90,47 millones de euros) a través de la emisión de nuevas acciones de clase A, con derechos políticos y económicos en la bolsa de Nueva York, donde cotiza. La cifra reunida irá destinada a financiar gastos de capital, capital de trabajo, producción, investigación y desarrollo y posibles adquisiciones, entre otros. Asimismo, ha señalado que la cantidad de acciones a emitir dependerá de las condiciones del mercado, las necesidades de capital de la empresa y los beneficios previstos para la compañía y sus accionistas.

Dos de ellas serán en Alemania para Stellantis en Turingia (ya en desarrollo) y en Sarre (que comenzará a edificarse en 2027)

SVolt tendrá cinco plantas en Europa para llegar a los 50 GWh en 2030

A.P. / Madrid

El fabricante chino de baterías SVolt Energy Technology, filial de Great Wall Motor, planea la creación de cinco nuevas fábricas en Europa para suministrar a las marcas del continente. La compañía cuenta ya con dos proyectos de instalaciones en Alemania, unas situadas en Turingia, con una capacidad de 12 GWh, que comenzará a producir para Stellantis en 2025, y otra en Sarre.

La firma proyecta elevar la cifra a los 50 GWh para el continente de aquí a 2030, con la intención de equipar a un millón de vehículos eléctricos, según ha comentado el responsable de SVolt en Europa, Kai-Uwe Wollenhaupt, en una entrevista recogida por *Automotive News*. A las del grupo liderado por Carlos Tavares, se espera que se unan antes de junio otras tres insignias dentro del portafolio del proveedor de pilas.

En cuanto a la factoría de Sarre, la inversión destinada a su construcción será de 2.000 millones de euros y su edificación no se iniciará hasta 2027, demorándose debido a protestas locales que se oponen a que la planta salga adelante.

Ante esa situación, Wollenhaupt ha señalado que la viabilidad de esta iniciativa está asegurada, pese al retraso, y ha apuntado que descartan la creación de infraestructuras de gran tamaño, principalmente por dos motivos. El primero, que, según el ejecutivo, las regiones con



La firma proveerá a otros tres fabricantes europeos, además de a Stellantis.

El Gobierno surcoreano y los principales fabricantes de baterías invertirán unos 13.760 millones para desarrollar pilas de estado sólido

el terreno suficiente para erigirlas, rara vez cuentan con el volumen necesario de trabajadores cualificados. El segundo, que el gran consumo de agua que estos centros requieren puede ser motivo de rechazo por parte de la población.

Inversión en Corea

Por su parte, el Gobierno de Corea del Sur y los principales fabricantes de baterías del país harán una inversión conjunta de 20 billones de wones (unos 13.760 millones de

euros) hasta 2030, para desarrollar tecnología vinculada a las pilas, principalmente a las de estado sólido, según declaraciones del ministro de Industria, Lee Chang-yang, recogidas por Reuters.

De acuerdo a Chang-yang, esta iniciativa busca convertir la nación asiática en pionera en la producción comercial de este tipo de fuentes de energía, consideradas como el siguiente paso evolutivo a las actuales de estado líquido. Según sus defensores, su implementación

podría abaratar la construcción, incrementar la autonomía y disminuir el peso total del automóvil.

Cabe señalar que en la iniciativa estarán implicadas tres de los cinco principales fabricantes de baterías para VE del mundo: LG, Samsung y SK On. Juntos copan más de una cuarta parte de la producción global, proveyendo a insignias como Tesla, Volkswagen, General Motors y Ford.

EEUU vence a la UE

En cuanto a Occidente, Estados Unidos estaría copando actualmente el 50% de las inversiones en baterías de todo el planeta, tras la aprobación del Inflation Reduction Act, de acuerdo al último informe elaborado por Clepa.

Esta legislación, publicada en agosto de 2022, buscaba aplacar la curva de la inflación, mediante una reducción del déficit, a través de una bajada del precio de los medicamentos e invirtiendo tanto en la producción local de energía, como en la energía limpia.

La asociación europea de proveedores señala que esto ha sucedido en detrimento del atractivo de nuestro continente, que ha descendido respecto a 2021. Sin embargo, también apuntan a que las aportaciones chinas para este sector a partir de la segunda mitad del año serán de 8.400 millones de euros en la UE.

La nacionalización de esta industria en Chile, segundo país con la mayor reserva, principal motivo para este incremento

El precio del litio vuelve a subir tras haber caído un 70% en los últimos cinco meses

Carlos Olmo / Madrid

El precio del litio ha vuelto a subir tras cinco meses de caídas que le llevaron a perder el 70% de cotización, pasando de 597.500 yuanes/tonelada (78.304 euros) el 11 de noviembre, según *Trading Economics*, a 165.500 yuanes/t (21.689 euros) el 24 de abril, unos registros no vistos desde el 24 de septiembre de 2021.

Los motivos de esta caída son muchos, aunque buena parte de estos se encuentran en China. El país asiático incrementó un 130% la producción de baterías en 2022, con una facturación total de 1,2 billones de yuanes (157.260 millones de euros), según datos del Ministerio de Industria y Tecnología de la Información de China y que recoge *El Economista*, lo que hizo que en el *top 10* de productores de acumuladores, aparecieran seis compañías de aquel país con una cuota del 60,5%, tal y como recoge *SNE Research*. Este tirón se originaba en las subvenciones a la



Salar de Atacama, donde se concentra el 90% de las existencias de litio en Chile.

venta de estas mecánicas entre su población (que llevó a su industria a sobreproducir para aprovecharlas) y las exportaciones crecientes de sus vehículos, generando una escalada de precios en el litio.

Pero, estas bonificaciones cesaron, lo que resintió la demanda de eléctricos (solo en marzo su cuota habría pasado del 23% al 14%).

Por otro lado, hay previsiones que reducen la demanda global de este material, que en 2022 fue de 76.000 t, pero que este año solo

llegará a entre 20.000 y 30.000, según *Rystad Energy*, a partir de lo cual se incrementaría el precio un 25% hasta 2025, de acuerdo con *World Energy Trade*, unas cifras que, en valores absolutos, quedarían lejos de las del curso pasado.

Nacionalización en Chile

A pesar de esto, la tónica descendente finalizó el pasado 24 de abril, tres días después de que el Gobierno de Chile anunciara su intención de nacionalizar los yacimientos de

litio —los segundos más grandes del planeta—, que ahora serán dirigidos desde la compañía estatal del cobre, Codelco, encargada de buscar asociaciones público-privadas para explotarlos, un movimiento que habría generado dudas entre los inversores.

En la actualidad, son trabajados por la chilena SQM y la estadounidense Albermarle y desde la Administración esperan la entrada de nuevos operadores en alianzas, siempre controladas desde el Estado. La primera podría ser junto a BYD, pues, según *Reuters*, planea la construcción de una fábrica de cátodos de litio para baterías con una inversión de 262,85 millones de euros. Esta comenzaría a operar en 2025, generaría 500 empleos y fabricaría 50.000 toneladas al año de los de litio-ferrofosfato.

Cabe recordar, tal y como señala *El País*, que en 2022, las ventas de litio solo en Chile aumentaron un 777%, hasta los 7.763 millones de dólares (7.040 millones de euros).

Cupra Tavascan

El segundo VE de su portfolio y quinto modelo de su gama inicial

Javier Menéndez / Berlín

Pocas formas hay mejores de celebrar que una marca toque techo que anunciando su siguiente movimiento para superarse. Así lo ha hecho Cupra que, el pasado 21 de abril, mientras confirmaba en un acto en Berlín un nuevo récord de ventas —46.500 unidades en el primer trimestre de 2023 para la filial deportiva de Seat, tras un ejercicio en el que sus adquisiciones se elevaron un 93% interanual— presentaba al mundo su nueva propuesta: el Tavascan.

Este SUV coupé es el segundo 100% eléctrico de la compañía, después del Born pero no será el último pues, en 2025, llegará el utilitario Raval. Al igual que el Terramar, su ensamblado no se hará en el centro de Martorell, sino que en este caso se construirá en Anhui (China), en unas instalaciones gestionadas por la *join venture* entre Volkswagen y el constructor local JAC. Para ello, se empleará la plataforma MEB, que comparten los VE del Grupo y que también está presente en el VW ID.4 y el Skoda Enyaq Coupé iV.

Además, el nuevo Tavascan supone un nuevo paso adelante en la historia del logo porque estrena la última identidad corporativa de la marca que, poco a poco, irá impregnando en las próximas creaciones. En cuanto a su tamaño, se dispone con 4,6 m de largo, 1,86 m de ancho y 1,59 m de alto, unas proporciones que la insignia destaca como especialmente dinámicas, en combinación con sus llantas disponibles entre 19 y 21 pulgadas.

En su interior, el habitáculo ha sido optimizado para conseguir el mayor espacio posible, tanto para los pasajeros, como en el maletero, que alberga 540 litros. Asimismo, cabe señalar que si se ha cuidado el diseño exterior, no ha sido menos con el interior, con

La nueva apuesta de Cupra por la electromovilidad estará disponible en dos motorizaciones cero emisiones de 286 CV (acabado Endurance) y 340 CV (VZ). El objetivo es claro: alcanzar las 70.000 ventas anuales



una gran atención a la ambientación y distribución de elementos como luces, asientos y salpicadero, creando una especial sensación de confort y modernidad. Todos estos elementos orbitan en torno a una pantalla táctil de infoentretenimiento de 15 pulgadas que la sitúan como la más amplia de cuantas se han visto en la enseña. Anexa a ella, para que no todo dependa de los comandos digitales, se ubica una barra de botones retroiluminados.

Asimismo, ofrecerá un variado abanico de ayudas a la conducción. Junto al práctico head-up display, podrá disfrutarse de sistemas como el asistente de cruce adaptativo (ACC), de aparcamiento autónomo o de viaje conectado a los que suman dirección progresiva y suspensión deportiva.

Una misma batería para dos potencias

Respecto a su mecánica, se ofertará con dos niveles de potencia, la primera junto al acabado Endurance, de 286 CV y 545 Nm de par, y la segunda, conocida como VZ, poseerá 340 CV en total, gracias a dos sistemas motrices, uno delantero, de 109 CV y 134 Nm, y otro trasero, de 286 CV y 545 Nm y que se combinarán para alcanzar esos 340 CV. Ambas opciones comparten una batería de 77 kWh, de manera que la versión de acceso es capaz de recorrer hasta 550 km entre cargas, mientras que la tope de gama puede transitar 520 km.

Por el momento solo se sabe que llegará a los concesionarios antes de acabar el año aunque no se ha precisado el momento en el que podrán realizar los primeros pedidos. Tampoco se han comunicado los precios, aunque sí el objetivo de ventas 70.000 unidades al año.

BMW X1 eléctrico y PHEV

Los X1 cero emisiones llegan a nuestro mercado

Tras debutar la tercera generación del X1 a finales del año pasado, BMW presenta e inicia la comercialización de sus versiones más limpias. Se trata de sus dos variantes híbridas enchufables y una 100% eléctrica que complementan las ya existentes de gasolina y diésel, con y sin hibridación ligera. La gama PHEV arranca en 55.050 euros mientras que la eléctrica está disponible a partir de 56.400 euros.

Alberto Cánovas / Madrid

Cuando se presentó la tercera generación del X1, a finales del año pasado, BMW ya anunció que se trataba de una versión muy especial, no sólo porque se hayan vendido más de 2,7 millones de unidades en todo el mundo —de las que cerca de 87.000 se han quedado en nuestro país—, sino porque iba a poder ofrecer todos los tipos de propulsión existentes en la familia bávara. Así, la evolución es notoria: la primera generación, vigente de 2009 a 2015, sólo ofrecía motores de combustión; la segunda, la que se ha mantenido hasta 2022, añadía una variante híbrida enchufable; y ahora, la tercera, supone el inicio de la comercialización de sus versiones electrificadas (PHEV y 100% eléctrica) con lo que pone a disposición el catálogo mecánico al completo.

Estas dos declinaciones, tres en realidad pues hay dos niveles de hibridación enchufable, surgen de la misma línea de producción de sus hermanos térmicos en Regensburg, Alemania, donde también se ensambla el BMW X2.

Comenzando por las evoluciones PHEV, la gama arranca con el xDrive25e, que ofrece un conjunto mecánico que alcanza los 245 CV de potencia y una autonomía eléctrica que ronda los 90 kilómetros, y se corona con el xDrive30e que, con una potencia que llega hasta los 326 CV, puede realizar hasta 88 kilómetros sin emisiones, y tanto esta como la pri-

mera, en un punto de carga de 7,4 kW de potencia, podría alcanzar el 100% de almacenamiento en unas 2,5 horas.

Estas versiones enchufables se unen a las de hibridación ligera que BMW dispone, tanto junto a propulsores de gasolina como diésel, y a la que es, sin duda, la gran protagonista de la nueva familia X1, la versión 100% eléctrica.

Tracción total

El BMW iX1 xDrive30 monta un sistema de dos motores eléctricos, uno en cada eje que, de manera conjunta, homologan 313 CV de potencia y permiten que sea capaz de tocar los 100 km/hora desde reposo en 5,6 segundos. Esta opción garantiza una autonomía de 439 kilómetros gracias a una batería que ofrece una capacidad de 64,7 kWh, dispuestas bajo el piso, lo que conlleva una pérdida de espacio de carga en el

maletero de 50 litros —hasta los 490— en comparación con las variantes de combustión estándar.

Esta evolución soporta cargas, en corriente continua, de hasta 130 kW mientras que en alterna se pueden emplear tomas de un máximo de 22 kW. Y para aquellos que todavía temen hacer largos desplazamientos con un sin emisiones, BMW anuncia que en un punto de carga rápida es capaz de recuperar el centenar de kilómetros en un tiempo de ocho minutos, casi el que se requiere para un repostaje de combustible normal.

En lo que a precios se refiere, esta gama electrificada arranca en los 55.050 euros para el primer escalón de los PHEV, de 245 CV, continúa con los 58.050 de la variante también enchufable de 326 CV y se completa con los 56.400 euros para el último exponente, 100% eléctrico.



BMW iX1



BMW X1 PHEV

Ford Pro E-Transit Courier

Mejor movilidad, menos mantenimiento

La nueva Ford E-Transit Courier, dotada con un electromotor de 136 CV, además de brindar unas mayores posibilidades de movilidad y tener una dotación tecnológica muy completa, mejora sus costos de mantenimiento, que son un 35% inferiores que los que tienen las versiones con motor diésel.

Manuel Madrid / Madrid

Ford Pro, la división de vehículos comerciales de la marca del óvalo, aumenta su oferta de modelos comerciales con el E-Transit Courier, una furgoneta compacta con la que la estadounidense pretende incrementar su presencia global entre este tipo de vehículos. Las versiones con motores de gasolina y diésel abrirán su cartera de pedidos después del verano, si bien la versión eléctrica E-Transit Courier, en la que más énfasis está haciendo la compañía, comenzará su producción a finales de 2024, un modelo del que la entidad ha dado a conocer sus principales características y con el que quiere mejorar en todos los aspectos las buenas cualidades que siempre han

acompañado a esta práctica y versátil furgoneta.

A simple vista ya se puede apreciar un cambio notable con su antecesor. Muestra una imagen más moderna y personal y sobre todo, valorándolo en términos prácticos, un interior más amplio y mejor aprovechado y con una mayor capacidad de carga. El habitáculo cuida mucho más el puesto de conducción y que se desmarca con un equipamiento muy completo, tanto de elementos de confort, como de sistemas de seguridad y de ayuda a la conducción.

Gestión fácil de la batería

Ford Pro ha elegido para la nueva E-Transit Courier un electromotor de 136 CV (100 kW), del que aún no ha dado a

conocer más detalles, algo que hará a medida que se acerque el momento de su lanzamiento. Tampoco ha comunicado la capacidad de la batería. Lo que sí se sabe es que el fabricante brinda una serie de soluciones que hacen muy fácil la gestión de la recarga del acumulador. Ford Charging aporta una solución integral de recarga, tanto en el hogar, como en garajes o en conexiones públicas, haciendo que la facturación de la energía sea mucho más sencilla, sobre todo pensando en las empresas en las que sus conductores se llevan el coche de trabajo a casa, en este caso facilita un punto de recarga de 11 kW con el que es posible completar la batería en horario nocturno en 5,7 horas.

En cargadores rápidos de corriente continua la batería de la Ford E-Transit Courier permite recargas hasta un máximo de 100 kW de potencia, con lo que es posible recuperar una autonomía adicional de 87 km en unos 10 minutos o recargar del 10 hasta el 80% en 35 minutos.



Sergio Fernández / Gerona

Mazda afronta este ejercicio con grandes expectativas en el mercado español, donde espera un crecimiento de sus ventas del 35% para alcanzar las 17.000 unidades. Un impulso comercial que vendrá dado por el lanzamiento de nuevas propuestas: el MX-30 con motor rotativo, el todocamino de siete plazas CX-80, distintas versiones especiales de sus modelos actuales y sobre todo por el producto que se acaba de poner en las manos de los clientes, la nueva motorización diésel del CX-60 y una renovada familia CX-5.

Comenzando por el CX-60, era de esperar que la versión PHEV con la que arrancó esta gama tuviese el complemento de una opción de gasoil, toda vez que el 64% de las entregas de este segmento responden a este tipo de propulsión. Y habrá más alternativas porque para finales de año o principios de 2024 está prevista la llegada de la variante de gasolina con tecnología e-Skyactiv-X, equipada como la diésel con un motor de seis cilindros en línea.

Con la inclusión de esta mecánica, Mazda vuelve a desmarcarse de la competencia, que en líneas generales apuesta en esta categoría por los bloques de cuatro cilindros. El 3,3 litros del CX-60 e-Skyactiv-D se desdobra en potencias de 200 CV y propulsión trasera y 254 CV con tracción total, en ambos casos con transmisión automática de ocho velocidades. Apoyadas por un sistema de hibridación ligera de 48 V

Mazda CX-60 Diésel / CX-5 2023

Un diésel para el grande y una puesta al día para el mediano

Mazda ha iniciado las entregas de las dos primeras novedades de producto previstas para este año: la versión diésel del CX-60, animada por un motor de seis cilindros de bajo consumo, y la nueva gama CX-5, ahora con motores de gasolina microhíbridos y etiqueta ECO.

que les otorga la etiqueta ECO de la DGT, estas versiones destacan, y así lo hemos constatado en una primera prueba de conducción, por su bajo consumo, homologando registros de cinco

y 5,2 litros cada 100 km, respectivamente, a lo que suman un más que notable agrado y suavidad de funcionamiento.

Su rango de tarifas arranca en los 48.719

euros, cantidad a la que habría que restar los 4.100 euros que suman los descuentos de la campaña base y de lanzamiento, e incluso otros 1.500 euros más si optamos por la fórmula Flexiopción. Por tanto, resulta en torno a 5.000 euros más barato que el híbrido enchufable, y tal vez por ello su aceptación está siendo tal que se baraja una cuota del 50% y hasta del 70% sobre las entregas de la gama, frente al 25% contemplado inicialmente.

CX-5 con etiqueta ECO

Un motor es también la novedad más destacada de la familia CX-5 2023, el que será el coche más vendido de Mazda durante este año. Se trata del e-Skyactiv-G, un bloque de gasolina que añade como novedades, buscando una mayor eficiencia, la hibridación ligera de 24 V y la tecnología de desactivación de cilindros. El resultado, una reducción del consumo de 0,6 l/100 km respecto a la versión anterior y el distintivo ECO en su parabrisas.

Acompañando a las opciones diésel de 150 y 184 CV, encontramos ahora una variante de gasolina de 165 CV y tracción delantera y un 2.5 de 194 CV, exclusivamente con cambio automático y posibilidad también de tracción integral. Se ofertan en un catálogo articulado sobre tres niveles de acabado y otras tantas versiones especiales, con mejoras en su equipamiento como la conectividad inalámbrica Apple CarPlay y Android Auto y precios que parten de 33.607 euros, sin aplicar descuentos.



La caída de los particulares (-2,23%) sitúa este canal por debajo del de empresas

El tercer abril más bajo de la década empeoró el dato de 2021

Las 74.981 matriculaciones del cuarto mes supusieron una subida del 7,63%, en comparación con 2022, pero un retroceso del 7,25%, con 2021, por la caída de los particulares. De hecho, abril de 2023 solo fue mejor que el del ejercicio anterior y que 2020, cuando los concesionarios estuvieron cerrados. El acumulado del año, por el contrario, mejoró también el dato de 2021 y el de 2014.



POR SERVICIO DE ACTIVIDAD - AUTOMÓVILES NUEVOS

Tipo de servicio	Abril			Acumulado		
	2023	2022	23/22%	2023	2022	23/22%
PERSONA FÍSICA	29.038	29.699	-2,23	151.855	110.086	19,77
PERSONA JURÍDICA	30.183	27.907	8,16	127.656	101.244	26,09
RENT A CAR	15.760	12.060	30,68	54.230	24.225	123,86
TOTAL	74.981	69.666	7,63	313.741	235.555	33,19

El enfriamiento del mercado parece haber llegado a España, después de que se haya ido dando salida a los pedidos que se habían ido acumulando por la falta de semiconductores que había paralizado la industria de la automoción, sobre todo, en 2021 y 2022.

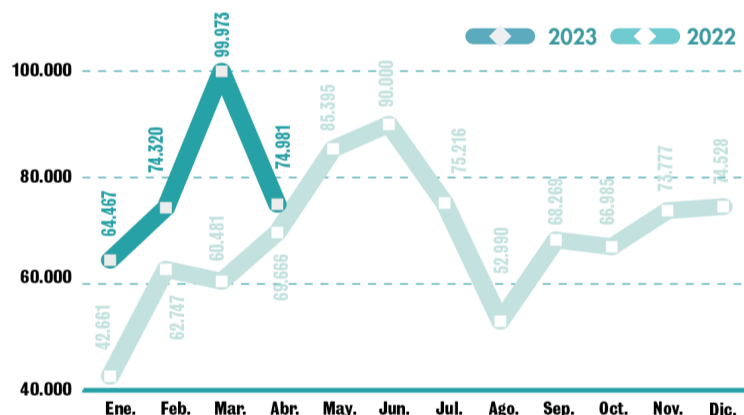
Abril muestra dos estadísticas que perturban y que implican cierto estancamiento, como es el hecho de que sea el primer mes del ejercicio que empeora los registros de 2021. De hecho, a pesar de que las 74.981 matriculaciones supusieron un aumento del 7,63% —el incremento más suave de 2023—, en comparación con 2022, representaron un retroceso del 7,25%, con la cifra de hace dos cursos.

El segundo aspecto que debería llamar a la preocupación es que el canal de particulares, que mantiene un sólido ascenso en el primer tercio del año (+19,77%), en el registro mensual se contrajo un 2,23%, hasta el punto de que las entregas a las empresas (+8,16%) les superaron, con 30.183, frente a los 29.038 de las familias. No obstante, gran parte de la culpa de que siguiera luciendo números negros se debió a la subida del 30,68% de las operaciones de las alquiladoras, que han acumulado apetito por la falta de coches y necesitan renovar su flota, como demuestra el +123,86% del dato anual.

En conjunto, abril fue un mes poco positivo si se compara con el resto de registros de la década, puesto que solo mejoró el citado

MATRICULACIONES - AUTOMÓVILES NUEVOS (TURISMOS Y TODOTERRENOS)

					Acumulado			
	2023	2022	2021	23/22%	2023	2022	2021	23/22%
ENERO	64.467	42.661	42.899	51,11	64.467	42.661	42.899	51,11
FEBRERO	74.320	62.747	59.845	18,44	138.787	105.408	102.744	31,67
MARZO	99.973	60.481	88.597	65,30	238.760	165.889	191.341	43,93
ABRIL	74.981	69.666	80.841	7,63	313.741	235.555	272.182	33,19
MAYO		85.395	97.704		320.950	369.886		
JUNIO		90.000	98.090		410.950	467.976		
JULIO		75.216	85.548		486.166	553.524		
AGOSTO		52.990	48.378		539.156	601.902		
SEPTIEMBRE		68.269	60.627		607.425	662.529		
OCTUBRE		66.985	59.989		674.410	722.518		
NOVIEMBRE		73.777	67.208		748.187	789.726		
DICIEMBRE		74.528	86.819		822.715	876.545		



año anterior y 2020, cuando los concesionarios estuvieron cerrados por la pandemia. Además, no se puede emplear como razón la Semana Santa, puesto que en 2022 también tuvo lugar en este mes.

Si se toma como perspectiva el acumulado del cuatrimestre, 2023

todavía conserva atractivo y con 313.741 unidades (+33,19%) es el sexto mejor del decenio, superando 2022, 2021, 2020 y 2014.

SUV, un 61,38% de cuota

A pesar de que las cifras están en la

cola de la década —y si no fuera por la crisis de 2008 a 2013, también en las del siglo—, sí que hay que recordar que al menos las matriculaciones que se hacen ahora son más rentables, puesto que entre enero y abril, los SUV coparon un 61,38% de la cuota, con 192.556, y superando el 59,32% de ese periodo de 2022. En el mes de abril también batió el dato del curso anterior (60,84% frente a 60,12%).

Por carrocería solo conservan cierta representatividad los utilitarios, con un 16,69%, así como los compactos, que mantienen un 13,3%.

Si se analiza el tipo de combustible, en el acumulado, la gran triunfadora es la gasolina, que crece un 40,39% y ya pesa un 71,41% (en 2022 era un 67,81%), mientras que en el otro lado de la balanza se sitúa el diésel, con

turismos eléctricos, que, según datos de la asociación de la electromovilidad Aedive y de los vendedores de Ganvam, se entregaron 15.172 unidades en los cuatro primeros meses (+60,9%), alcanzando un peso del 4,84%. Los híbridos enchufables, de los que se matricularon 19.205 unidades (+29,9%) en el acumulado, suponen el 6,15% del total del mercado. Es decir, entre las dos nuevas tecnologías ya suman un 10,99%. Sin embargo, mientras que los puros de baterías subieron un 84,9% (3.621) en el mensual, los segundos retrocedieron un 0,1% (4.327).

Las europeas se recuperan

Otra muestra de que el sector se está recuperando del impacto de la falta

Por tipo de carrocería, los SUV siguen conquistando puntos de 'share' y ya suponen el 61,38% de las matriculaciones en el primer tercio de 2023. Por tecnología, los gasolina copan el 71,41%; los diésel, un 17,57%; los híbridos enchufables, un 6,15% y los 100% eléctricos, un 4,84%

un incremento del 6,83% —cuando el mercado crece un 33,19%— y se coloca con un 17,57% de share, 4,34 puntos por debajo del 21,91% de 2022 a estas alturas de la primavera.

Por en medio, en franco crecimiento, pero todavía con una cuota lejana a los bencina se encuentran los

de chips es que las asiáticas, sin contar Toyota que sigue líder, han perdido posiciones en favor de las europeas, que recuperan el podio con Peugeot segunda en el anual y Seat, tercera. Además VW comandó abril y el Seat Arona y el Dacia Sandero son primero y segundo del mes y del año.

EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE LAS DOS RUEDAS

El mercado de las dos ruedas mantiene su tónica ascendente: 17.483 entregas y +8,8%

El mercado de las dos ruedas mantiene su ritmo de crecimiento, pues en abril logró 17.483 matriculaciones, lo que supone una mejora del 8,8% con respecto al mismo mes del curso pasado, según cifras de Anesdor; mientras que en el acumulado la cifra asciende ya a 66.432 entregas, lo que refleja un incremento del 8,7% en el primer cuatrimestre del año.

En cuanto a las motocicletas, el canal con más actividad, gestionaron 15.587 pedidos, lo que conlleva un alza del 11%, aunque no todos los subsegmentos que lo componen tuvieron la misma respuesta. Así, las escúter registraron 8.742 ventas (+13,3%), mientras que las de carretera 6.336 (+13,1%). Peor

suerte tuvieron las de campo, que pasaron de 696 en abril del ejercicio pasado a 499 este, anotándose un recorte del 28,3%. En el acumulado de las motocicletas también pueden presumir de color verde, al mostrar un repunte del 12% y 59.111 traspasos.

En cuanto a los demás canales, los ciclomotores matricularon 958 unidades, un 13,2% menos, que dejan un acumulado de 3.782 modelos, que también evidencia un descenso del 22% entre enero y abril; mientras que los vehículos ligeros (calificados como categoría L) aportaron 938 registros, es decir, un 1,1% más, que dejan una anualidad de 3.539 peticiones (+1,7%), siempre según los datos de la misma asociación.

En relación a las mecánicas, llama la atención el fuerte retroceso experimentado por los modelos eléctricos, que, en el caso de las motocicletas, cedieron un 8,2% (831 entregas), y entre los ciclomotores, un 26,9% (280).

Respecto a la marca más vendida entre los vehículos de dos ruedas, esta fue Honda, mientras que entre los modelos fue la Kymco Agility City 125.



El transporte ligero matriculó 10.398 unidades en abril, lo que supone una mejora del 17,29%, el incremento más bajo de lo que llevamos de año

La caída del canal de furgones frena la recuperación del mercado de comerciales

Vuelven las dudas al segmento de los comerciales, pues a pesar de que mejoró sus cifras frente al mismo mes del curso pasado, vio cómo el canal de furgones, hasta julio de 2022 su principal baluarte, cedía un 5,86% tras entregar 4.788 modelos. El contrapeso estuvo en los derivados, cuyas 4.914 firmas supusieron un +59,29%.

Abril ha supuesto una ralentización en las ventas de vehículos comerciales con 10.398 rúbricas, que suponen un +17,29% frente al mismo mes del curso pasado, según cifras de Urban Science. De esta manera, se puede observar que el mercado crece, aunque en términos absolutos, se pone freno a un incremento en las entregas que se venía produciendo desde agosto del curso pasado, solo interrumpido con la llegada de 2023. Las interpretaciones a esto son muchas y las hay para todos los gustos, unos se acogen al efecto calendario y otros a que la cartera de pedidos a la que tanto aludían algunos para relacionar el pobre nivel de mercado con los problemas de fabricación y no a los pedidos, habrían llegado a su fin.

Y lo habría hecho mucho antes de lo que se considera la velocidad de cruce del canal de comerciales pues un nivel ligeramente superior a las 10.000 demandas mensuales queda muy

lejos de lo visto en este segmento años atrás. Incluso con los escollos que la pandemia causó en los cursos más recientes, el cuarto análisis anual fue mejor que en 2023. Así, frente a 2021, pierde un 23,85% (entonces traspasó 13.656 modelos) —en 2020 se vendieron solo 1.476, como consecuencia de que estaban los concesionarios cerrados—; un 34,67% ante 2019 (15.917); un 43,37% con 2018 (18.363) y un 30,30% con 2017 (14.919).

Si se amplía el análisis al acumulado anual, más de lo mismo. Crece ante 2022 pues entre enero y abril certificó 43.454 ventas (+29,62%), pero pierde de forma abrumadora con los anteriores. Así, con 2021 cede un 11,34% (matriculó 49.013 comerciales),

mientras que ante 2020 gana un 44,89% (29.991 peticiones, como consecuencia del flojo abril y de un inicio del año en el que se sufrió los problemas de producción en varios países y especialmente de sus componentes, antes del confinamiento comunitario); cae un 27,75% con 2019 (60.147); un 37,64% con 2018 (69.686); y un 29,29% con 2017 (61.456); unas cifras estas últimas que solo certifican que el acumulado está unas 20.000 unidades por debajo de lo deseable.

El problema en abril ha estado en el canal de furgones, otrora gran baluarte del segmento que primero dejó de ser el principal protagonista (desde el pasado noviembre, los derivados generan más actividad) y que

ahora se han vestido de rojo en la comparativa por primera vez en lo que va de año. Sus 4.788 demandas han sido insuficientes para igualar las 5.086 operaciones del curso pasado (se deja un 5,86% de actividad), mientras que el de derivados realizó 4.914 entregas, que refleja una mejora del 59,29%. En el resto, los pick ups siguen en negativo: 575 operaciones (-10,71%) mientras que las micro van hicieron 121 (14,2%).

El rombo, sigue al frente

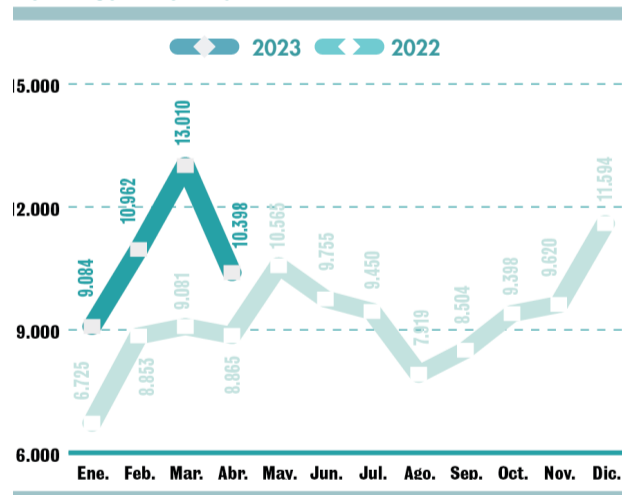
Si se atiende a los listados de los más vendidos, el ranking de los ligeros más buscados por marcas se sitúa Renault (1.379 ventas), seguido de Peugeot (869) y Ford (818), mientras que el de modelos lo comanda la Express (997), seguida de la Partner (869) y la Caddy (457). En cuanto a los furgones, domina Ford (768) ante VW (630) y Renault (624), mientras que entre los modelos el podio es para la Transit (485), por delante de la FW T5/T6 (449) y la Daily (437).



En el acumulado certifica 43.424 ventas, lo que supone un 29,62% más que en el primer cuatrimestre de 2022. Sin embargo, también se queda a unas 18.000 de las registradas en el mismo periodo de 2019 y a 26.000 de las de 2018

EVOLUCIÓN MATRICULACIONES

TOTAL COMERCIALES



Mes	2023				Acumulado			
	2023	2022	2021	23/22%	2023	2022	2021	23/22%
ENE.	9.084	6.725	8.630	35,08	9.084	6.725	8.630	35,08
FEB.	10.962	8.853	11.463	23,82	20.046	15.578	20.093	28,68
MAR.	13.010	9.081	15.264	43,27	33.056	24.659	35.357	34,05
ABR.	10.398	8.865	13.656	17,29	43.454	33.524	49.013	29,62
MAY.	10.565	13.932			44.089	62.945		
JUN.	9.755	14.180			53.844	77.125		
JUL.	9.450	12.112			63.294	89.237		
AGO.	7.919	7.681			71.213	96.918		
SEP.	8.504	9.146			79.717	106.064		
OCT.	9.398	9.639			89.115	115.703		
NOV.	9.620	9.705			98.735	125.408		
DIC.	11.594	10.216			110.329	135.624		

DERIVADOS

Mes	2023				Acumulado			
	2023	2022	2021	23/22%	2023	2022	2021	23/22%
ENE.	4.565	2.512	3.518	81,73	4.565	2.512	3.518	81,73
FEB.	5.675	3.746	5.331	51,49	10.240	6.258	8.849	63,63
MAR.	6.335	3.797	6.666	66,84	16.575	10.055	15.515	64,84
ABR.	4.914	3.085	5.709	59,29	21.489	13.140	21.224	63,54
MAY.	3.028	5.535			16.168	26.759		
JUN.	3.314	5.501			19.482	32.260		
JUL.	4.229	4.230			23.711	36.490		
AGO.	3.467	2.482			27.178	38.972		
SEP.	3.683	2.854			30.861	41.826		
OCT.	4.050	3.197			34.911	45.023		
NOV.	4.661	3.698			39.572	48.721		
DIC.	6.668	4.581			46.240	53.302		

PICK-UP

Mes	2023				Acumulado			
	2023	2022	2021	23/22%	2023	2022	2021	23/22%
ENE.	579	757	621	-23,51	579	757	621	-23,51
FEB.	614	631	625	-2,69	1.193	1.388	1.246	-14,05
MAR.	447	472	869	-5,30	1.640	1.860	2.115	-11,83
ABR.	575	644	1.061	-10,71	2.215	2.504	3.176	-11,54
MAY.	927	1.007			3.431	4.183		
JUN.	556	1.166			3.987	5.349		
JUL.	348	1.001			4.335	6.350		
AGO.	329	512			4.664	6.862		
SEP.	346	533			5.010	7.395		
OCT.	330	517			5.340	7.912		
NOV.	348	419			5.688	8.331		
DIC.	499	776			6.187	9.107		

MICRO VAN

Mes	2023				Acumulado			
	2023	2022	2021	23/22%	2023	2022	2021	23/22%
ENE.	85	169	19	-49,70	85	169	19	-49,70
FEB.	106	92	41	15,22	191	261	60	-26,82
MAR.	110	88	33	25,00	301	349	93	-13,75
ABR.	121	50	99	142,00	422	399	192	5,76
MAY.	79	117			478	309		
JUN.	85	59			563	368		
JUL.	79	76			642	444		
AGO.	81	21			723	465		
SEP.	59	41			782	506		
OCT.	90	77			872	583		
NOV.	124	58			996	641		
DIC.	78	76			1.074	717		

FURGONES

Mes	2023				Acumulado			
	2023	2022	2021	23/22%	2023	2022	2021	23/22%
ENE.	3.855	3.287	4.472	17,28	3.855	3.287	4.472	17,28
FEB.	4.567	4.384	5.466	4,17	8.422	7.671	9.938	9,79
MAR.	6.118	4.724	7.696	29,51	14.540	12.395	17.634	17,31
ABR.	4.788	5.086	6.787	-5,86	19.328	17.481	24.421	10,57
MAY.	6.531	7.273			24.012	31.694		
JUN.	5.800	7.454			29.812	39.148		
JUL.	4.794	6.805			34.606	45.953		
AGO.	4.042	4.666			38.648	50.619		
SEP.	4.416	5.718			43.064	56.337		
OCT.	4.928	5.848			47.992	62.185		
NOV.	4.487	5.530			52.479	67.715		
DIC.	4.349	4.783			56.828	72.498		

Vapor y madera, la Prehistoria de la automoción

Pese a que habitualmente se considera a Karl Benz como el inventor del automóvil, a finales del siglo XIX, lo cierto es que la aspiración de crear un vehículo autopropulsado se remonta cientos de años atrás. Automatas de cuerda diseñados por Da Vinci, transportes pesados para desplazar los cañones de la Francia prerrevolucionaria o coches de vapor que se accidentaron en las calles londinenses son solo algunas muestras de los artilugios que han hecho posible la automoción como hoy la conocemos.

Alberto Paz / Madrid

Se considera que el primer automóvil de la historia se remonta a finales del siglo XIX. Creado por el alemán Carl Benz, padre de la actual Mercedes-Benz, se trataba de un singular biplaza inspirado en su diseño de las bicicletas, gran afición de su creador, hasta tal punto que ni siquiera poseía volante, siendo conducido por una especie de manillar que rotaba la dirección. Su potencia era de 0.8 CV, pudiendo alcanzar los 16

km/h de velocidad máxima, gracias a un motor monocilíndrico de combustión que aceptaba gasolina o petróleo.

Aquel artefacto, que rodó por las calles de Mannheim por primera vez en 1885, fue el pistoletazo de salida para una de las principales industrias del mundo. Sin embargo, el afán por conseguir un vehículo autopropulsado se remonta varios siglos atrás.

Podría decirse que, uno de los diseños inaugurales de la prehistoria de la automoción partió, ni más ni menos, de la mente del propio Leonardo Da Vinci. El inventor florentino ideó varios artilugios que no pasaron de la fase ilustrativa por ser considerados potencialmente peligrosos o porque no contaba con la técnica o los materiales necesarios para llevarlos a cabo.

Entre ellos, se encontraba una máquina autopropulsada, que no estaba pensada para transportar viajeros. Cabe señalar que, durante el siglo XV, la tecnología trataba de cubrir necesidades vinculadas a las infraestructuras (como los sistemas de canalización), a la guerra (armamento) y al entretenimiento (automatas). Fue precisamente con esta última motivación con la que planteó en torno al 1478 un aparato que podría circular sin caballos por las fiestas del Renacimiento, como una atracción más.

Si bien, como ya se ha señalado, el vehículo quedó en un boceto, en 2004, el director del Museo Científico de Florencia, Paolo Galluzzi, materializó los planos de Da Vinci en un prototipo cuyas prestaciones no dejaron indiferente a nadie. El aparato medía 1,68 metros de largo por 1,49 de ancho. Con una autonomía de 40 metros y pese a no tener frenos, al igual que en un autómata, sus trayectorias eran programables. En lo que se refiere a su sistema de propulsión, no es fácil de explicar, pero en pocas palabras se trata de un muelle de ballesta que actúa en combinación con un muelle en espiral, generando la cinética de un modo que recuerda al de los juguetes de cuerda.

De hecho, la siguiente noticia que se tiene de un sistema autopropulsado precisamente tiene que ver prácticamente con un juguete. En 1672, Ferdinand Verbiest, un misionero jesuita que durante su labor en China instruyó a los intelectuales del país en los avances matemáticos y astronómicos occidentales, creó un artefacto que sería clave para la automoción. Se trataba de un carrito, de unos 65 cm de largo, diseñado como obsequio para el joven emperador Kangxi, el tercero de la dinastía Qing, que, por primera vez, incorporó el vapor como medio de propulsión. El mecanismo era sencillo y se componía de una especie de olla con fuego, que calentaba un matraz lleno de agua situado sobre ella. Cuando el vapor salía a presión, accionaba una especie de molino

que hacía que las ruedas se movieran.

Este concepto fue en el que casi un siglo después se basaría otro gallo para crear el que algunos consideran realmente el primer automóvil de la historia. Se trata del *farrier à vapeur* (carro de vapor), más conocido como simplemente como Fardier. Su inventor fue Nicolas-Joseph Cugnot, quien lo concibió como un transporte pesado para cargar cañones en el campo de batalla. Si bien se llegó a utilizar en fase experimental entre 1770 y 1771, aquel dispositivo demostró ser poco práctico, pues pese a que cumplía con su cometido, el desplazamiento se desarrollaba a una velocidad de 2 km/h. Sin embargo, Cugnot no pudo seguir puliendo su proyecto, debido al estallido de la Revolución Francesa (1789), tras la cual acabó exiliándose y perdiéndolo todo. Cabe mencionar, como fallo importante en el diseño de Cugnot la ausencia de frenos, lo que le llevó a protagonizar también el primer accidente de tráfico del que se tiene constancia.

El siglo XIX, prototipos por toda Europa

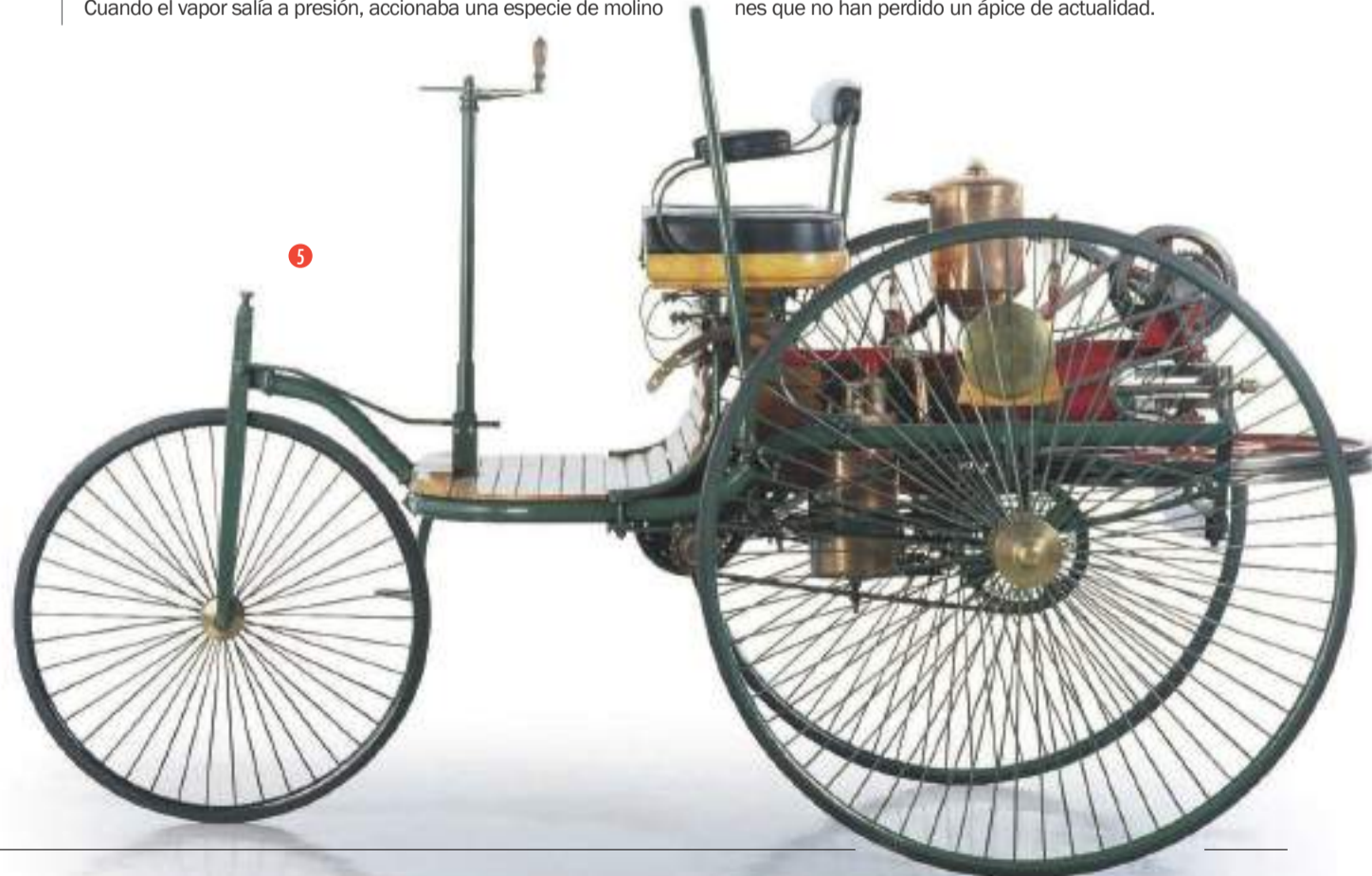
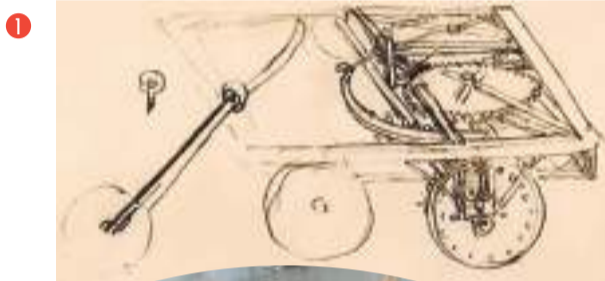
Ya en el siglo XIX, en Reino Unido, surgieron varios intentos para desarrollar automóviles. Si bien desde finales del XVIII, algunos inventores habían coqueteado con la idea tras la creación de la máquina de vapor de James Watt unos años antes, como el escocés William Murdoch, fue Richard Trevithick quien presentó al mundo el primer prototipo serio en 1801.

A la vista, era como un coche de caballos de la época, solo que más alto, debido a que el propulsor de vapor ocupaba la parte inferior y posterior. Este transporte de 1.520 kg, pasajeros incluidos, podía desplazarse a 14,5 km/h y llegó a recorrer 16 km durante una prueba dinámica en Londres. Desgraciadamente, pese a su buen desempeño, Trevithick empotró ese día el vehículo contra una casa, lo que hizo que los inversores sintieran desconfianza y retiraran su apoyo.

Y eso no fue lo más grave. El miedo hacia los automóviles se convirtió en una realidad en el país, en parte promovido por aquel infortunio. Todo ello culminó en varias legislaciones extremadamente restrictivas, como la *Locomotives Act* de 1865, que obligaba a que cada vehículo autopropulsado estuviera precedido por un hombre a pie que fuera anunciando su paso con una bandera roja y haciendo sonar un cuerno. Entre los prejuicios y las restricciones, los inventores británicos abandonaron casi por completo su trabajo.

En los años posteriores a Trevithick, hubo varios intentos en el resto de Europa que no llegaron a producirse en masa por distintos motivos, como le ocurrió al checo Josef Bozek en 1815, quien diseñó un automóvil similar a los de finales del siglo anterior, propulsado por combustible. Este era capaz de alcanzar los 15 km/h no se fabricó en masa simplemente porque Bozek no logró reunir a los suficientes inversores. En Francia, Canadá y Estados Unidos surgieron en las décadas siguientes transportes domésticos y de pasajeros que, si bien eran funcionales, no pudieron o no tuvieron intención de ensamblarse a gran escala, quedando como artilugios llamativos a nivel local.

Para terminar, y retomando al ingeniero con el que iniciábamos este breve repaso por la prehistoria del automóvil, parece justo señalar que, como se ha explicado, antes de Benz, muchos otros dieron pasos decisivos para la creación del coche tal y como hoy lo conocemos. Sin embargo, el alemán tuvo a su favor varios elementos clave que le permitieron triunfar y producirlo a gran escala: un proyecto técnicamente solvente, capital para invertir en él y un marco legislativo que no pusiera trabas a su proyecto, cuestiones que no han perdido un ápice de actualidad.



- (1) Diseño de automóvil de Leonardo Da Vinci (1478).
- (2) Réplica del Fardier de Cugnot (1770).
- (3) Réplica del modelo de Richard Trevithick (1801).
- (4) Réplica del diseño de Josef Bozek (1815).
- (5) Modelo original de Karl Benz (1885).

SUCEDIÓ

ABRIL

18 / Feijóo, en una reunión de la Junta Directiva de Anfac

El presidente del PP traslada a los fabricantes sus propuestas para la automoción si gana las elecciones, que incluyen un Plan Renove de 400 millones, con ayudas también a la compra de modelos térmicos.

18 / Bruselas garantiza el acceso al dato de los reparadores

La Comisión Europea renueva el reglamento 461/2010 para la posventa, donde garantiza el acceso al dato y, por tanto, la capacidad de reparar a talleres oficiales e independientes.

21 / Última versión del contrato de la red BMW-Mini

El fabricante germano remite a la asociación de concesionarios la última redacción del contrato que les debería vincular a la red y que incluye el paso a agencia genuina.

26 / Chery acuerda con el Hub estudiar ensamblar en Nissan BCN

La firma china analiza la producción de 50.000 unidades anuales a partir de CKD de su división Omoda en las instalaciones que ocupaba la nipona.

26 / UGT reedita la mayoría absoluta en los centros de Seat

El sindicato, liderado por Matías Carnero, consigue en las elecciones sindicales ocho asientos en el Comité Intercentros por tres de CCOO y dos de CGT.

26 / VW Navarra visita Alemania para el montaje del battery pack

El director de Recursos Humanos y el presidente del Comité de Empresa de Landaben se reúnen con la dirección del Grupo por la planta de baterías.

SUBIDÓN



Chery y el Hub

El fabricante chino Chery y el Hub han firmado un acuerdo de entendimiento, por el cual la compañía asiática estudiará ensamblar 50.000 vehículos al año, a través de CKD, de su división Omoda en la antigua Nissan Barcelona. De concretarse, sería una buena oportunidad para los dos.

CÁMARA DE COMBUSTIÓN

Incógnitas a despejar en el Salón

Cuando estamos a punto de que las puertas de la Fira de Barcelona abran para acoger una nueva edición del Automobile están en el aire una serie de incógnitas que a buen seguro se despejarán a lo largo de este certamen o, como mucho, a mediados del mes de mayo. Uno de estos interrogantes es, sin duda, quién será el sustituto de Gerardo Pérez al frente de la federación española de concesionarios Faconauto, una de las tres patronales más relevantes del sector.

Corren rumores de que podría haber un acuerdo a tres partes y los protagonistas podrían ser un expresidente, un directivo de la actual Junta y el propio presidente actual. Parece que ser que ya ha habido entrevistas y que el tema va por buen camino.

Otro gran interrogante se basa en qué opina del sector el actual ministro de Industria, que ni está ni se le espera. A un servidor le llegan noticias de que ya ha habido varios ejecutivos del motor que han intentado un acercamiento para recabar información sin conseguir respuesta alguna. Por otra parte, el nuevo director general de Industria tampoco se muestra muy cercano a la automoción. Parece como si tuvieran miedo a alguien, y ese alguien podría ser la misma persona que no estaba muy de acuerdo con la gestión de exresponsables de este ministerio.

Como decíamos en una anterior gacetilla de esta tribuna, ya están en marcha los premios que organiza el Grupo Automoción Press, editor de La Tribuna de Automoción y Renting Automoción, y que ensalzan al mejor coche español para el renting, las flotas y los rentacares, así como a la personalidad más relevante del año en el



Cartel del Salón del Automóvil de Barcelona de 2023. Para allá que vamos.

En la apuesta por ver quién será el líder de Faconauto, corren rumores de que podría haber un acuerdo a tres partes y los protagonistas podrían ser un expresidente, un directivo de la actual Junta y el propio presidente actual

sector del auto. Faltan pocas fechas para que el jurado que elige a este directivo se reúna y decida entre una terna presentada por la compañía editora de medios de comunicación. Sin duda que lo tendrán difícil, porque en unos tiempos nada fáciles como los que atravesamos el esfuerzo entre los ejecutivos es máximo para conseguir buenos resultados.

Este mes de mayo va a ser prolífico en presentaciones de nuevos modelos por parte de las marcas que operan en nuestro país. De momento, y en la siempre acogedora ciudad alemana de Berlín, tuvimos la oportunidad de pre-

senciar un montaje que nos recordaba a los que se hacían antiguamente en la localidad americana de Detroit. Resultó fantástico. Una puesta en escena digna de los mejores y es que el Cupra Tavascan ha nacido para estar en la cima.

Y cerrará el mes la prueba de un modelo ya conocido estáticamente, pero no probado por nosotros. Los que saben de él, como por ejemplo los concesionarios, dicen que será un éxito. Se trata del nuevo Espace de Renault, que tendremos oportunidad de probar en el municipio portugués de Oporto. Sin duda, para nosotros ya tiene

mucho terreno ganado, puesto que es un coche fabricado en una planta española como la de Villamuriel de Cerrato en Palencia; y yo soy de los que creen que todo lo nuestro es lo mejor.

También me gustaría destacar la gran expectación que ha despertado a nivel mundial el nuevo modelo EX90 de Volvo, un americano nacido para triunfar en el mundo. Se trata de un vehículo del que tendrá que copiar mucho el señor Musk de Tesla para poder hablar de tú a tú a un fabricante como los clásicos. De momento, nuestra opinión se inclina a favor de la marca sueca.

SUCEDERÁ

MAYO

4 / Nueva reunión para el traspaso de personal a Horse

La dirección de Renault España celebra el segundo encuentro del proceso de información, en la que deberá aclarar a los sindicatos las dudas sobre la transferencia de unos 3.400 empleados a la nueva sociedad.

9 / Pruebas para elegir el Coche del Año de Renting 2023

El jurado convocado por el Grupo Automoción Press, editor de esta cabecera y de Renting Automoción, analizará durante dos jornadas en Jerez (Cádiz) cerca de 20 modelos que compiten en la XI edición.

9 / Jornada de economía circular con Sernauto y la Fundación Repsol

Las dos entidades, junto con Tecnalia, organizan un evento en el que estará el comisionado del Perte de la Descarbonización Industrial, Luis Colunga.

10 / Faconauto analiza las preferencias de movilidad

La patronal de los concesionarios presentará un estudio con el apoyo de PWC en el que dará a conocer el rumbo que tomará el mercado este curso y los próximos.

11 / Cuarto encuentro por el convenio de Michelin

Empresa y sindicatos se vuelven a sentar en un nuevo intento de acercar posturas ante el marco laboral para el periodo 2023-2026.

11 / El Automobile Barcelona abre sus puertas

Con dos jornadas para prensa y profesionales, el Salón, en su 42ª edición, recibirá al público general desde el 13 al 21 de mayo en Montjuïc.

BAJÓN



Absentismo

Anfac ha alertado de que el absentismo en las fábricas es elevado y no está recuperando los niveles previos a la Covid-19. A finales de 2022, la tasa acabó en un 7,84%, 0,27 puntos menos que en 2021, aunque lejos del 5,77% de 2017. Urge una reflexión y la búsqueda de soluciones.



SEAT FLEX

La compra flexible que se mueve contigo.

Desde 230 €/mes¹.
Sin entrada.

60 cuotas de 230 €
y una cuota final en el mes 60 de 8.587,14 €
TAE: 8,38%² | TIN 7,50%

- **Garantía y Mantenimiento incluidos.**
- **Por el tiempo y los kilómetros que quieras.**
- **Y al final tú decides si lo cambias,
lo devuelves o te lo quedas.**

¹Oferta para un SEAT IBIZA 1.0 MPI 80 CV Start&Stop REFERENCE XM. PVP recomendado en Península y Baleares 15.773,85 € para clientes particulares que entreguen un vehículo de ocasión de más de 3 años de antigüedad, y 6 meses de pertenencia, a nombre del comprador del vehículo nuevo o familiar 2º grado o pareja legal (IVA, transporte, impuesto matriculación, descuento marca y concesionario incluidos). Para particulares con un mínimo de 10.000 € y permanencia mínima de 36 meses con SEAT Financial Services (según condiciones contractuales). Ejemplo: **Precio financiando 15.773,85 €.** Sin entrada. **Importe total del crédito: 17.386,96 €.** 60 cuotas de 230,00 € y al cabo de 5 años podrás cambiarlo por otro modelo, devolverlo o quedártelo pagando la cuota final de 8.587,14 € (calculada con 10.000 km anuales). **Comisión de apertura financiada 3,00%: 473,22 €.** **Intereses: 5.000,18 €.** **Coste total del crédito: 6.613,29 €.** **Importe total adeudado: 22.860,35 €.** **Precio total a plazos: 22.860,35 €.** **TIN 7,50%** **TAE: 8,38%.** Incluye Seguro de Protección de Pago Básico por 1002,31 € y retirada de carnet por 137,58 € opcionales y financiados que no están incluidos como gasto en el cálculo de la TAE. Sistema de amortización francés. Incluye 5 años de garantía o 100.000 kms (lo que antes suceda) y 5 años o 80.000 kms de mantenimiento SEAT Service. Incompatible con otras ofertas financieras. Hasta el 30/04/2023. SEAT Financial Services es una marca comercializada por Volkswagen Bank GmbH S.E. ²La oferta incluye seguros opcionales y financiados no incluidos como gasto en el cálculo de la TAE. Consumo medio combinado de 5,2 a 5,8 l/100 km. Emisiones ponderadas de CO₂ de 117 a 132 g/km. (Valores WLTP). Imagen acabado SEAT Ibiza FR XM con opcionales.