



ESPECIAL Carburante en Máximos: Retos y Estrategias para las flotas

P 6

GESTIÓN

P 6



Movilidad corporativa en Europa

FABRICANTES

P 20



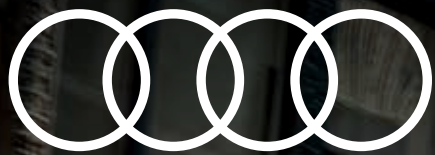
Entrevista con Jorge Susaeta, Deputy CEO de EBRO

MOVILIDAD

P 42



Entrevista con Miguel Ángel Prado,
Manager Director de Traxall Iberia & Latam



Audi Business+

Algunos han nacido
para inspirar al resto.

Nuevo Audi

Q3

Sportback



Hay quienes han llegado para marcar el camino, como el nuevo Audi Q3 Sportback. Su estética coupé, con una musculosa silueta deportiva, y su exclusivo interior, que incorpora las innovaciones y acabados más sofisticados, hacen que continúe siendo un referente. Un modelo que presenta un nuevo escenario digital interior para transformar cada trayecto en una experiencia de conducción única.

Audi A la vanguardia de la técnica.

Consumo de combustible: 1,7-9,0 l/100 km; Emisiones combinadas de CO₂: 39-205 g/km.
Las cifras de consumo de combustible y emisiones de CO₂ se facilitan en intervalos porque dependen del juego de ruedas y neumáticos que se utilice.

Asóciate gratis y pasa a formar parte de AEGFA

www.aegfa.com

Edita:

AEGFA
CIF G64763410
Plaça d'Ausiàs March, 1
08195 Sant Cugat del Vallès
T +34 932 042 066
E info@aegfa.com
W www.aegfa.com

Coordinación de Publicación:

ORIBEX TEN, S.L.

Vicepresidente de AEGFA:

Jaume Verge
jverge@aegfa.com

Director de Redacción:

Oriol Ribas
oribas@aegfa.com

Colaborador:

Liana Aguiar

Diseño y Maquetación:

Guillermo Bejarano
hola@guillermobejarano.com

Fotografía:

David Vega
Ignacio Aguilar
Roberto Cano

Impresión:

Gráficas Andalusí

Distribución:

GIROMAIL, S.A.

Depósito Legal:

B-52069-2008

Esta publicación no comparte necesariamente las opiniones expresadas en los artículos de la misma. Prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización expresa del editor.

AEGFA NEWS es la publicación oficial de la Asociación Española de Gestores de Flotas y de Movilidad (AEGFA).



El papel utilizado para imprimir esta revista proviene de bosques con gestión forestal ambientalmente responsable, socialmente beneficiosa y económicamente viable.

AEGFA

Asociación Española de Gestores de Flotas y de Movilidad

an AIAFA partner

Plaça d'Ausiàs March, 1
08195 Sant Cugat del Vallès
T +34 932 042 066
www.aegfa.com
E info@aegfa.com
X @AEGFA1

El encarecimiento del precio del carburante, a causa del actual conflicto en Oriente Medio, vuelve —una vez más— a poner a prueba a los gestores de flotas. No es un episodio aislado. Como analizamos en el Especial de este número, es la confirmación de una realidad incómoda: el coste energético seguirá siendo un factor de presión constante para las empresas.

En un entorno de márgenes cada vez más estrechos, cualquier variación en el precio del litro impacta de forma inmediata en la cuenta de resultados. Y obliga a revisar, casi en tiempo real, decisiones que antes se tomaban con mayor estabilidad. Esta es, en el fondo, la nueva normalidad: operar en un contexto de "permacrisis" donde la incertidumbre ya no es coyuntural, sino estructural.

Por eso, gestionar una flota hoy exige algo más que control. Exige criterio. Exige datos. Y, sobre todo, exige cuestionar inercias: desde el uso real de los vehículos hasta la propia necesidad de determinados desplazamientos.

Al mismo tiempo, la movilidad corporativa amplía su alcance. La presión regulatoria y el avance de los Planes de Movilidad no hacen más que acelerar un cambio que ya es imparable.

Porque ya no se trata solo de reducir costes o emisiones. Se trata de decidir, con visión, cómo se moverán las empresas en los próximos años.

Y como hemos venido haciendo desde hace casi 20 años, AEGFA seguirá acompañando a los profesionales del sector en este entorno de incertidumbre, ayudando a las empresas a anticiparse, adaptarse y avanzar con criterio en un escenario cada vez más exigente.

Oriol Ribas

Director de Redacción



AEGFA News

LA REVISTA PROFESIONAL PARA GESTORES DE FLOTAS Y DE MOVILIDAD

GESTIÓN



06 Movilidad corporativa en Europa: ¿Qué obligaciones legales deben cumplir las empresas?



10 El calendario de implantación de los planes de movilidad se adelanta



12 El kilometraje alcanza los 0,30 €/km en España

EMPRESAS

33 Empresas y entidades

FABRICANTES



20 Entrevista con **Jorge Susaeta**, Deputy CEO de EBRO

33 BYD ATTO 2 DM-i

34 Toyota Hilux BEV

ESPECIAL CARBURANTE EN MÁXIMOS



25 Brent: la geopolítica del barril



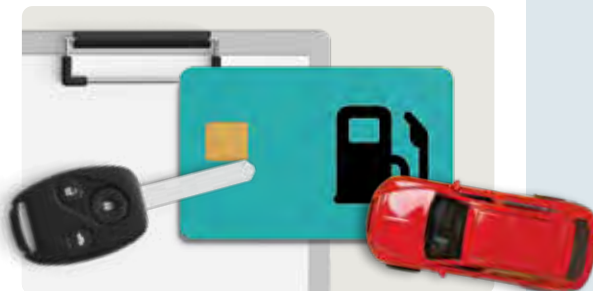
26 ¿Qué compone el precio del carburante?



27 Estrategias para hacer frente al incremento del coste del combustible



29 Renting y energéticas redefinen la gestión de flotas ante la volatilidad del carburante



31 Fuel Policy: una política necesaria para mitigar el impacto

MOVILIDAD



42 Entrevista con **Miguel Ángel Prado**, Manager Director Traxall Ibera & Latam

VINTAGE FLEET



51 Voiturette A: el primer coche de Škoda

NUEVAS TECNOLOGÍAS

52 Nuevas tecnologías

XIX CONGRESO AEGFA
DE GESTORES DE FLOTAS Y DE MOVILIDAD **2026**

**SALÓN DE LAS
FLOTAS 2026**
Y DE LA MOVILIDAD CORPORATIVA

EL EPICENTRO *de las* FLOTAS *y la* MOVILIDAD CORPORATIVA

LA CASA DE MÓNICO | MADRID
JUEVES 11 DE JUNIO 2026

¡INSCRÍBETE YA!



*Escanea y
solicita tu acceso*



MOVILIDAD CORPORATIVA EN EUROPA: ¿QUÉ OBLIGACIONES LEGALES DEBEN CUMPLIR LAS EMPRESAS?

La gestión de la movilidad corporativa se ha convertido en un elemento clave de la regulación laboral y de las políticas de sostenibilidad en toda Europa. A medida que los gobiernos avanzan hacia la neutralidad climática, también lo hace la legislación que regula los desplazamientos diarios de los empleados y su impacto en la calidad del aire.

El transporte relacionado con el trabajo, especialmente los desplazamientos entre el hogar y el lugar de trabajo, representa una proporción significativa de las emisiones del transporte y del tráfico urbano. Por ello, distintos países europeos han introducido mecanismos legales que exigen o incentivan a las empresas a asumir un papel activo en la forma en que sus empleados se desplazan.

De ahí que la gestión de la movilidad corporativa haya dejado de ser una iniciativa voluntaria de responsabilidad social corporativa y, en algunos países, se ha transformado en una obligación legal estructurada y concreta. Es el caso de España, con la reciente aprobación definitiva de la Ley de Movilidad Sostenible, pero también de muchos otros países europeos.

La consultora especialista *FleeCompetence* ha analizado las diferencias entre las distintas regulaciones de los principales países del Viejo Continente. Un análisis que permite comparar los diferentes enfoques adoptados tanto en alcance como en intensidad. Algunos imponen obligaciones financieras directas a los empleadores, mientras que otros dependen de marcos voluntarios y de incentivos fiscales o reputacionales. ■



BÉLGICA

La legislación federal belga obliga a las empresas con más de 100 empleados a realizar una encuesta sobre los desplazamientos cada tres años y reportar los resultados a la autoridad federal de movilidad. Esto busca informar e incentivar soluciones de movilidad sostenible.

Desde 2019, el Presupuesto de Movilidad (Mobility Budget) ofrece un esquema flexible y fiscalmente eficiente para promover desplazamientos sostenibles. Los empleados con derecho a coche de empresa pueden intercambiarlo o renunciar a él a cambio de un presupuesto flexible que puede destinarse a tres opciones:

- **Coche de empresa eléctrico:** Leasing o adquisición de un vehículo cero emisiones (a partir del 1 de enero de 2026, todos los coches de empresa deberán ser 100% eléctricos).
- **Transporte sostenible y vivienda:** Incluye transporte público, movilidad compartida, bicicletas e incluso reembolsos fiscales de gastos de vivienda si el empleado vive a menos de 10 km de la empresa.
- **Cobro en efectivo:** El presupuesto no utilizado puede cobrarse en efectivo, sujeto a una contribución social especial del 38,07%.



ALEMANIA

La legislación federal alemana no establece una obligación general para implantar planes estructurados de movilidad corporativa o de desplazamiento a la empresa. La gestión de la movilidad se considera un instrumento estratégico voluntario, respaldado principalmente por guías, marcos de referencia y programas de financiación pública, más que por obligaciones legales estrictas.

Existen, no obstante, factores regulatorios indirectos. Las grandes empresas y aquellas cotizadas deben reportar emisiones de CO₂ relacionadas con la movilidad según la Directiva de Información de Sostenibilidad Corporativa (CSRD) y los Estándares Europeos de Información de Sostenibilidad (ESRS), especialmente en categorías de Scope 3 como viajes de negocios y desplazamientos de empleados.

Además, algunas autoridades locales y marcos de contratación pública pueden incluir requisitos de sostenibilidad o movilidad en procesos de aprobación, financiación o licitación. Estas obligaciones son descentralizadas y dependen del contexto local, no uniformes a nivel nacional.





Nissan Qashqai
con nuevo **e-POWER**
Desafiando lo establecido



NISSAN EMPRESAS

*Consulta condiciones en nissan.es

Consumo mixto WLTP: 4.5 L/100 km. Emisiones CO₂ WLTP: 102 - 105 g/km.



HASTA
10
AÑOS
DE GARANTÍA
NISSAN



100 + → 17



SUIZA

A nivel federal no existe obligación legal de reembolsar los costes de desplazamiento ni de implementar planes de movilidad nacionales. Generalmente, los beneficios para empleados derivan de políticas voluntarias de recursos humanos.

No obstante, en algunos cantones, como Friburgo, la normativa obliga a empresas con más de 50 empleados a preparar planes de movilidad para organizar los flujos de desplazamiento, incluyendo los traslados de los trabajadores. Estas regulaciones varían según la región.



ITALIA

Tanto empresas privadas como administraciones públicas deben preparar un Plan de Movilidad (PSCL) y designar un Responsable de Movilidad si cuentan con más de 100 empleados en un único centro operativo ubicado en municipios con más de 50.000 habitantes, capitales regionales o ciudades metropolitanas.

Si una empresa tiene múltiples centros, el umbral de 100 empleados se aplica por centro. Los planes buscan reducir el uso del automóvil privado y promover alternativas sostenibles, como el *carpooling*, el uso de bicicleta o transporte público, pero no establecen obligaciones de reembolso económico específicas.



PAÍSES BAJOS

Las empresas con más de 100 empleados deben informar anualmente sobre la movilidad laboral y los desplazamientos de sus empleados (distancias, medios de transporte, tipo de combustible, etc) a las autoridades.

El gobierno neerlandés planea elevar el umbral a 250 empleados a partir de enero de 2027, de manera que solo las empresas con más de 250 trabajadores estén sujetas a la obligación de reporte. La información recopilada sirve como base para reducir las emisiones totales de CO2 derivadas de la movilidad laboral y podría dar lugar a la implementación de límites adicionales de emisiones.



REINO UNIDO

El Reino Unido no impone formalmente obligaciones de planificación de movilidad ni reembolsos obligatorios para los desplazamientos. Sin embargo, la movilidad laboral se integra cada vez más en los marcos de reporte de emisiones de carbono (SECR), divulgación de emisiones Scope 3, condiciones de planificación local y políticas de calidad del aire en grandes ciudades.

Paralelamente, el país cuenta con uno de los sistemas fiscales más desarrollados de Europa para la movilidad: programas Cycle to Work, esquemas Salary Sacrifice EV y tasas muy incentivadas para vehículos de empresa de bajas emisiones.

Como resultado, la gestión de la movilidad en el Reino Unido está menos determinada por la obligación legal y más por la gobernanza de carbono, los incentivos fiscales, los requisitos de planificación y el escrutinio de inversores, lo que la convierte en un factor estratégico y reputacional para grandes empresas y multinacionales.

Como se puede observar, los desplazamientos de la fuerza laboral de una empresa ya no son un asunto puramente privado ni una parcela delimitada al parque móvil corporativo. Todos los desplazamientos deben integrarse en la estrategia corporativa y de sostenibilidad. De ahí que adoptar medidas proactivas en movilidad sostenible no solo garantiza el cumplimiento legal (en la mayoría de países), sino que también contribuye a mejorar la eficiencia, la responsabilidad social corporativa y la reputación empresarial.

VS

100 + →

50%



Kia PV5.

Moviendo tu negocio.



Empresas

La solución inteligente y 100% eléctrica para la movilidad de tu negocio ya está aquí. Llega el nuevo PV5 de Kia. Especialmente diseñado para facilitarte la accesibilidad y comodidad diaria, el PV5 tiene dos modalidades: PV5 Cargo y PV5 Passenger. La inspiración también llega a tu negocio.

Emisiones CO₂ combinadas WLTP (g/km): 0. Consumo combinado WLTP (kWh/100km): 19-19,3.
*Consultar manual de garantía Kia.



Se adelanta el calendario de implantación de los planes de movilidad

El Real Decreto 7/2026 publicado el 21 de marzo no sólo contempla rebajas en el precio del carburante, sino que refuerza el peso de la Ley de Movilidad Sostenible al obligar a las empresas a implantar planes de movilidad al trabajo en un plazo de 12 meses.

El Boletín Oficial del Estado (BOE) ha introducido una modificación clave en la aplicación de la **Ley 9/2025 de Movilidad Sostenible**: la negociación e implantación obligatoria en el plazo máximo de 12 meses -antes eran 24- de los Planes de Movilidad Sostenible al Trabajo (PMST) en empresas con centros de trabajo de más de 200 empleados (o 100 por turno.)

El cambio supone un paso más en la exigencia normativa hacia las empresas, al convertir estos planes en un requisito regulatorio que deberá estar implantado el próximo 5 de diciembre de este mismo año.

Lógicamente, esta obligación se extiende tanto al sector privado como al sector público estatal y podrá ampliarse a otras entidades públicas en función de las decisiones de las administraciones competentes en movilidad.

Hay que tener en cuenta que, según el Foro de Movilidad de Alphabet, el 64% de empresas españolas no cuenta con un plan vigente de movilidad sostenible al trabajo, mientras que solo un 11,9% sí lo tiene implementado.

Qué deberán incluir los planes de movilidad

El nuevo redactado del artículo 26 enumera, sin demasiada precisión, el contenido mínimo de estos planes, que deberán incorporar soluciones concretas de movilidad sostenible. Entre ellas, se incluyen medidas como el impulso de la movilidad activa, el uso del transporte colectivo, la promoción de vehículos de bajas y cero

emisiones, así como soluciones de movilidad compartida o colaborativa.

Además, los planes deberán contemplar aspectos como el teletrabajo cuando sea posible, la facilitación de infraestructuras de recarga para vehículos eléctricos y la mejora de la seguridad vial en los desplazamientos laborales.

Los nuevos planes no solo deberán tener en cuenta a los empleados, sino también a visitantes, proveedores y cualquier persona que acceda al centro de trabajo, ampliando así su alcance operativo.

Asimismo, deberán alinearse con los planes de movilidad de los entornos urbanos en los que se ubiquen los centros de trabajo y podrán incluir medidas de compensación de la huella de carbono en aquellos desplazamientos donde no sea posible reducir emisiones.

Condición para recibir ayudas públicas

Además de recortar el calendario de aplicación, la principal novedad introducida por el real decreto es que el cumplimiento de esta obligación pasa a estar directamente vinculado a la recepción de ayudas públicas.

En concreto, el texto establece que las empresas que sean beneficiarias de ayudas directas -como las bonificaciones al carburante aprobadas en el mismo decreto- y estén obligadas a disponer de un plan de movilidad, deberán cumplir con este requisito. En caso contrario, se verán obligadas a reintegrar las ayudas recibidas, lo que introduce un mecanismo de control y cumplimiento mucho más exigente que en marcos normativos anteriores.

Falta de concreción

Con esta modificación, el tiempo para implantar planes de movilidad sostenible se reduce a la mitad, convirtiéndose en una obligación con consecuencias económicas directas en caso de incumplimiento.

El nuevo marco jurídico marca un punto de inflexión para las empresas españolas, especialmente para aquellas con grandes plantillas o alta movilidad, que deberán negociar con los empleados y adaptar sus políticas en un plazo relativamente corto si quieren mantener el acceso a ayudas públicas y evitar sanciones.

Sin embargo, y a cierre de esta edición, todavía queda mucho por hacer por parte de la administración. En primer lugar, la creación de la plataforma EDIM (Espacio de Datos Integrado de Movilidad) donde las empresas deberán registrar e introducir la información y datos de su Plan de Movilidad. No existen elementos específicos, plantillas ni formatos concretos sobre los que trabajar, una situación que no ayuda ni alienta la creación de estos planes de movilidad. ■

PLANES *de* MOVILIDAD SOSTENIBLE *al* TRABAJO

“*Desarrolla con AEGFA
el PMST de tu empresa*”

Optimiza la movilidad de los trabajadores y visitantes

AEGFA
an AIAFA partner

Asociación Española de Gestores
de Flotas y de Movilidad



**Escanea
con tu *móvil*
y accede**



EL KILOMETRAJE ALCANZA LOS **0,30** €/KM EN ESPAÑA

El coste del kilometraje en los viajes profesionales sigue escalando en España y alcanzó ya los 0,30 euros por kilómetro en 2025, el nivel más alto de la última década. Así lo refleja el Informe Kilometraje 2026 elaborado por Tickelia, que constata un incremento de 0,02 euros respecto al ejercicio anterior y una subida acumulada de 0,11 euros en diez años. Este avance consolida una tendencia claramente alcista, en línea con el encarecimiento sostenido de los costes asociados a la movilidad empresarial, especialmente del carburante.



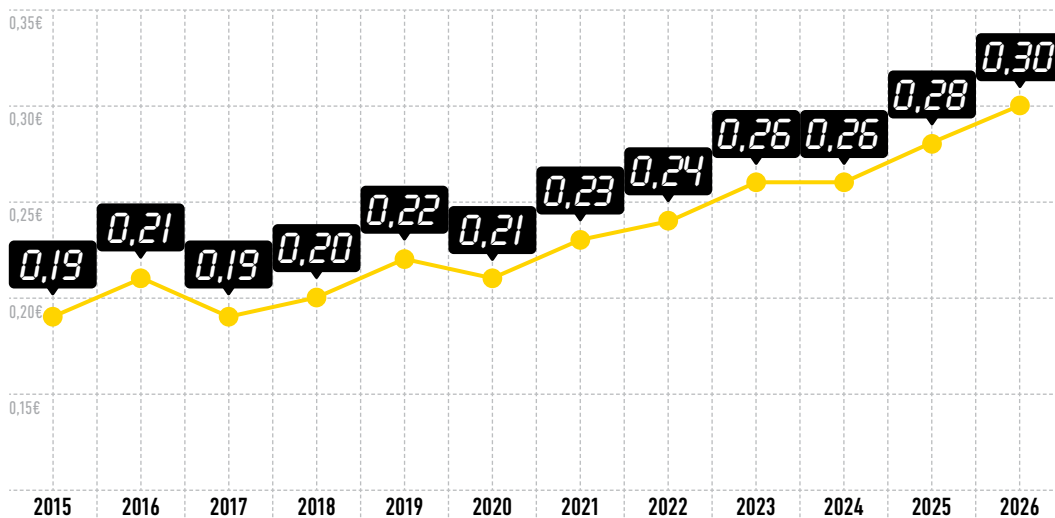
El análisis, basado en más de dos millones de gastos de kilometraje reportados por empleados de más de 2.000 compañías, dibuja un escenario de cierta estabilización económica tras años de alta volatilidad, aunque todavía condicionado por factores como la evolución del precio de los carburantes o la incertidumbre geopolítica. Aun así, las organizaciones han seguido ajustando sus políticas internas para adaptarse a este nuevo contexto.

Evolución desigual

La evolución del kilometraje no ha sido homogénea a lo largo del tiempo. Tras descensos puntuales en ejercicios como 2017 o 2020 —marcado este último por el impacto de la pandemia—, el importe ha retomado desde 2021 una senda de crecimiento sostenido, pasando de 0,23 euros por kilómetro hasta los actuales 0,30 euros. Este incremento responde, en gran medida, al efecto acumulado de la inflación y al aumento del coste de los combustibles, que siguen siendo determinantes en el cálculo del gasto por desplazamiento.

El coste por kilómetro en los desplazamientos profesionales marcó máximos en 2025, impulsado por la inflación y el encarecimiento de los carburantes. Un informe de Tickelia revela además cambios en los hábitos de movilidad y diferencias territoriales significativas.

EVOLUCIÓN PAGO (€) DEL KILOMETRAJE 2015 - 2026



Más del 36% de las empresas españolas, concretamente el 36,26%, ya paga por encima de los 0,30 euros por kilómetro

Uno de los datos más significativos del informe es la consolidación de los tramos más altos de compensación. Más del 36% de las empresas españolas, concretamente el 36,26%, ya paga por encima de los 0,30 euros por kilómetro. Al mismo tiempo, cerca de la mitad de las compañías se sitúa en una horquilla de entre 0,20 y

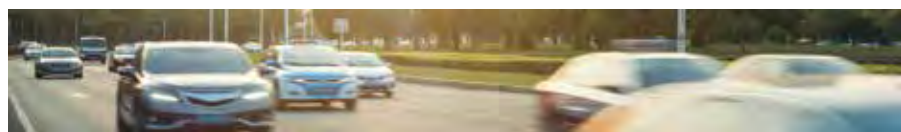
0,30 euros, mientras que los niveles más bajos pierden peso progresivamente. En algunos casos, dependiendo del sector o de la política interna, los importes pueden alcanzar hasta los 0,85 euros por kilómetro, reflejando una elevada disparidad en el mercado.

Tarifa única

Pese a estas diferencias, la simplificación sigue siendo la norma. De hecho, el 87% de las empresas aplica una tarifa única de kilometraje para todos los empleados, sin introducir variables como la ubicación o el tipo de vehículo. Solo un 8% opta por modelos segmentados, siendo precisamente el tipo de vehículo el principal criterio diferencial en estos casos.

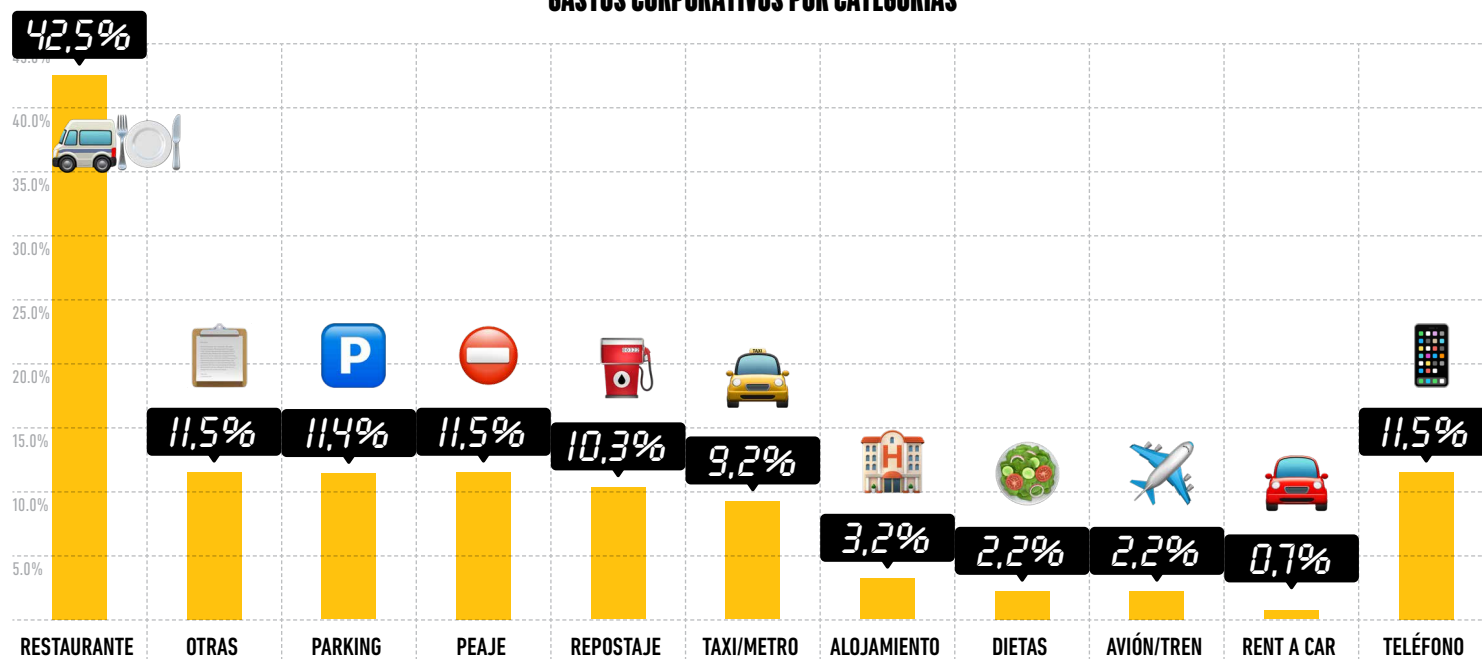
Las diferencias territoriales también son relevantes. Las empresas con sede en Madrid destacan por situarse claramente por encima de la media nacional, con compensaciones un 21% superiores, mientras que en Cataluña el diferencial alcanza el 14%.

En paralelo, el precio de los carburantes muestra importantes variaciones provinciales. Lleida y Almería se mantienen entre las provincias con gasolina más barata, a las que se suma Murcia, especialmente competitiva en gasóleo A. Este factor territorial continúa siendo clave para optimizar los costes de movilidad, en contraste con el año anterior, cuando el podio lo ocuparon Lleida, Teruel y Córdoba.





GASTOS CORPORATIVOS POR CATEGORÍAS



Por sectores, en 2025, el sector farmacéutico se mantiene como el que mejor paga el kilometraje en España. Por detrás, Industria pasa a ocupar la segunda posición, mientras que Alimentación baja del segundo al tercer lugar, reflejando el peso que la movilidad sigue teniendo en la actividad de estos sectores.

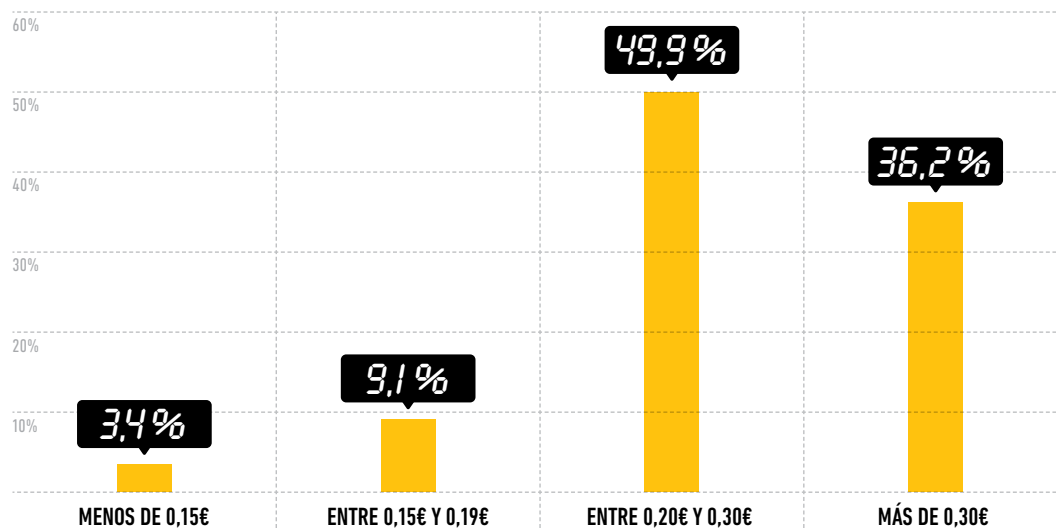
Más allá del kilometraje, el informe ofrece una radiografía completa del gasto corporativo. La restauración concentra el mayor peso, con un 42,58% del total, seguida de partidas vinculadas directamente a la movilidad. Entre ellas destacan los peajes y el teléfono, ambos con un 11,54%, el parking con un 11,46%, el repostaje con un 10,37% y el transporte urbano, que mantiene una presencia significativa en la operativa diaria de las compañías.

Meses y días de mayor movilidad

En cuanto a los patrones de desplazamiento, se observan cambios ligados a la transformación del trabajo. Diciembre se consolida como el mes con mayor actividad, coincidiendo con el cierre del ejercicio empresarial, mientras que mayo registra el menor volumen de viajes, condicionado por la concentración de festivos. A nivel semanal, los jueves concentran el mayor número de trayectos laborales, frente a unos viernes en los que la actividad cae de forma notable, reflejo del avance de los modelos híbridos y del teletrabajo.

De cara al futuro, el informe advierte de que la evolución del kilometraje seguirá estrechamente li-

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE EMPRESAS POR TRAMOS DE PAGO DEL KILOMETRAJE



El 87% de las empresas aplica una tarifa única de kilometraje para todos los empleados

gada al mercado energético. *“Las tensiones geopolíticas y la volatilidad del petróleo mantienen la incertidumbre sobre el coste de los carburantes, un factor clave en la movilidad empresarial”*, señala Oscar Llonch, director de línea de negocio de Tickelia.

En este contexto, añade, las empresas deberán revisar de forma recurrente sus políticas de compensación, buscando un equilibrio entre control del gasto, eficiencia operativa y adaptación a un entorno cada vez más orientado hacia la sostenibilidad.

Fiscalidad y conceptos

A este escenario económico se suma además un marco fiscal que condiciona de forma directa las políticas de kilometraje. Entre 2005 y 2023, el importe máximo exento de tributación y de cotización a la Seguridad Social se mantuvo en 0,19 euros por kilómetro. Aunque no era una cifra obligatoria, sí funcionaba como referencia fiscal, marcando el límite hasta el cual las empresas podían compensar estos desplazamientos sin generar carga tributaria para el empleado.

La reforma aprobada en 2023 elevó este umbral hasta los 0,26 euros por kilómetro, cantidad que queda exenta tanto del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) como de las cotizaciones a la Seguridad Social.

Esto implica que las compensaciones por kilometraje dentro de ese límite no se consideran renta

sujeta a tributación, por lo que el trabajador no debe pagar impuestos ni la empresa aplicar retenciones. Del mismo modo, estas cantidades tampoco se incluyen en la base de cotización, lo que reduce tanto las aportaciones del empleado como las cuotas empresariales.

Conviene tener en cuenta que el kilometraje no solo cubre el combustible, sino también el desgaste general del vehículo, incluidas posibles averías derivadas del uso, así como una parte proporcional de costes como el seguro o los impuestos asociados al automóvil, entre ellos el de circulación o matriculación.

Por el contrario, conceptos como los peajes o el aparcamiento quedan fuera de este cálculo y deben gestionarse de forma independiente mediante notas de gasto específicas o políticas diferenciadas de reembolso. ■



Primafrío renueva 800 tractoras con Volvo Trucks



Grupo Primafrío ha dado un nuevo paso en su estrategia de innovación y eficiencia con la incorporación de 800 nuevas tractoras del modelo Volvo FH Aero junto a Volvo Trucks. Esta operación refuerza una colaboración que ya representa más del 50% de la flota del grupo y que se consolida como una alianza estratégica a largo plazo.

Con esta renovación, la flota de Primafrío —que supera los 3.200 vehículos— alcanza una antigüedad media de solo 1,2 años, situándose entre las más modernas del sector del transporte europeo de mercancías a temperatura controlada.

La incorporación de estas nuevas unidades, equipadas con motor I-Save, se enmarca en el plan continuo de modernización de la compañía, centrado en la eficiencia energética, la seguridad vial y la reducción del impacto ambiental. De hecho, Primafrío cuenta con la Certificación Flota Ecológica de AEGFA desde 2021.

Las nuevas tractoras destacan por la integración de soluciones tecnológicas de última generación, como la cabina Aero y el sistema CMS (Camera Monitor System), que sustituye los retrovisores tradicionales por cámaras, mejorando la visibilidad y la seguridad en carretera.

Además, incorporan sistemas avanzados de seguridad como el GSR, el freno de escape VEB+ y otras asistencias a la conducción que contribuyen a una conducción más eficiente, segura y confortable.

En el ámbito de la gestión, Primafrío utiliza la plataforma Volvo Connect, que permite monitorizar en tiempo real parámetros clave como el consumo de combustible, los tiempos de conducción, el mantenimiento o la geolocalización de los vehículos. A ello se suma el Contrato Volvo Oro, que garantiza la máxima disponibilidad de la flota, y los servicios de Volvo Financial Services. ■

Compass Group España renueva con Peugeot y Arval



Compass Group España, compañía de servicios de restauración, ha renovado su flota corporativa con la incorporación de 285 unidades de los SUV híbridos Peugeot 2008 y Peugeot 3008, en una operación desarrollada junto a Arval y el concesionario Automóviles Mosancar. Esta entrega refuerza la estrategia de movilidad sostenible de Compass, gracias a vehículos con etiqueta ECO de la DGT.

Los nuevos SUV se integrarán de forma inmediata en las operaciones diarias de la empresa, facilitando la movilidad

de sus profesionales en múltiples localizaciones. Desde la compañía destacan que estos modelos no solo aportan eficiencia y confort, sino que también actúan como un elemento clave de imagen corporativa, alineado con su posicionamiento en el sector de servicios de restauración y soporte.

La entrega, celebrada en Torrelodones, pone de manifiesto la solidez de la relación entre Peugeot y Compass Group España, una colaboración que ya suma cinco años. ■

La policía de Murcia renueva su parque de motocicletas



El Ayuntamiento de Murcia ha puesto en marcha una renovación de la flota de la Policía Local que incluye la incorporación de más de 60 nuevas motocicletas, en el marco de un plan de modernización que supera el millón de euros de inversión. La actualización del parque móvil se centra en mejorar la movilidad operativa del cuerpo, especialmente en entornos urbanos, eventos multitudinarios y zonas de difícil acceso.

La nueva dotación incorpora distintos tipos de vehículos adaptados a las necesidades del servicio: 23 BMW C 400 GT, equipados para uso policial, 23 motocicletas Honda Forza 350, 35 motocicletas de carretera, incorporadas mediante arrendamiento operativo con

opción a compra y 4 unidades BMW F 800 GS, destinadas al Grupo Especial de Seguridad Ciudadana (GESC) para intervenciones en terrenos complejos.

La renovación de la flota no se limita a las motocicletas. El Ayuntamiento también ha incorporado recientemente 26 nuevos turismos patrulla y seis furgones policiales, cuatro para el GESC y dos para servicio general.

Estos vehículos amplían la capacidad de despliegue en dispositivos de seguridad y actuaciones especiales.

De forma paralela, el Ayuntamiento está renovando la imagen de los vehículos policiales con el objetivo de mejorar su visibilidad y reconocimiento en el entorno urbano. ■

La Fundación SEAT CUPRA dona 11 vehículos para la atención domiciliaria sanitaria



La Fundación SEAT CUPRA ha dado un nuevo impulso a la movilidad sostenible aplicada a la salud con la donación de once vehículos eléctricos —siete CUPRA Tavascan y cuatro CUPRA Born— a centros sanitarios de referencia en Cataluña. Esta acción se enmarca en su proyecto “Health on e-wheels”, cuyo objetivo es facilitar el acceso a tratamientos fuera del entorno hospitalario.

Los vehículos han sido entregados al Hospital Universitario de Bellvitge y al Hospital Universitario Vall d’Hebron, en Barcelona, así como al Hospital Germans Trias i Pujol y a la Fundació Institut Guttmann, en Badalona.

La incorporación de estos vehículos eléctricos permitirá optimizar distintos servicios asistenciales. En el Hospital de Bellvitge, los tres coches donados

contribuirán a mejorar la eficiencia de la atención domiciliaria. Por su parte, el Hospital Vall d’Hebron destinará sus unidades a áreas como hospitalización pediátrica, cuidados paliativos infantiles y neonatología. En el caso del Hospital Germans Trias i Pujol, los vehículos reforzarán un equipo que realiza cerca de 25.000 visitas domiciliarias anuales, mientras que la Fundació Institut Guttmann los empleará para potenciar sus programas de neurorrehabilitación en el hogar.

Con estas nuevas entregas, la Fundación SEAT CUPRA suma un total de 19 vehículos eléctricos donados desde el inicio del proyecto, tras una primera fase en la que se beneficiaron el Hospital Clínic de Barcelona y el Hospital Sant Joan de Déu. ■

Nuevo SUV Citroën C5 Aircross

Haz realidad tus sueños



Con un equipamiento a la altura del mejor equipo.

El Citroën C5 Aircross combina el confort más avanzado del segmento con la eficiencia que exige una flota moderna. Suspensiones de última generación, habitáculo diseñado para largas jornadas y un nivel de seguridad líder en su categoría. Con consumos optimizados y tecnologías pensadas para el día a día, es la herramienta perfecta para ofrecer a tu equipo más comodidad, más protección y más productividad en cada desplazamiento. Una solución completa, rentable y preparada para cualquier reto profesional.

HASTA
8
AÑOS

CITROËN.
GARANTÍA
WE CARE



CITROËN

La policía checa estrena flota de Skoda Kodiaq



La flota de la policía de la República Checa se moderniza con la entrada en servicio de 352 unidades del SUV Škoda Kodiaq de segunda generación.

El desarrollo de estos vehículos especiales contó con la colaboración directa de los propios agentes, trabajando junto a ingenieros en la planta de la marca de Mladá Boleslav y aprovechando la experiencia acumulada con la primera generación de la versión policial del Kodiaq.

La potencia proviene de la variante deportiva RS, con un motor 2.0 TSI turbo de 195 kW, tracción total y transmisión automática DSG, además de amortiguadores adaptativos DCC+ especialmente calibrados.

Además de los vinilos reflectantes, los vehículos policiales dependen de sus barras de luces, que han sido modernizadas. La unidad principal, combinando luces azules y rojas, se monta en el techo, mientras que luces adicionales se integran en la parte inferior del parabrisas, a ambos lados de la parrilla frontal e incluso en el interior del portón trasero para garantizar visibilidad cuando el maletero está abierto.

En el interior, los agentes cuentan con espacio para la radio, martillo de seguridad para romper cristales y un segundo retrovisor interior para supervisar a personas arrestadas. Además, el "modo espía" permite operar sin encender los faros, útil para intervenciones nocturnas discretas. La carga adicional de la electrónica se compensa con una batería auxiliar y mayor capacidad de carga.

El área de carga varía según el uso del Kodiaq. Las unidades de primera intervención incluyen una caja fuerte para armas largas mientras que las patrullas de tráfico cuentan con un marco metálico con dos cajones extraíbles que se despliegan como pequeña oficina, permitiendo almacenar documentos, identificaciones o etilómetros. La zona trasera incorpora el cinturón de seguridad para el traslado de detenidos con hebilla al lado de la puerta, y tapizado de cuero sintético para facilitar la limpieza.

Una característica distintiva es el morro de seguridad delantero, diseñado para maniobras PIT, donde se hace derripar el vehículo fugitivo al tocar ligeramente la rueda trasera. ■

Canon España incorpora 36 Toyota Corolla con Ayvens



Ayvens España ha anunciado la contratación en modalidad de renting de una flota de 36 vehículos híbridos por parte de Canon España. El modelo elegido ha sido el Toyota Corolla Touring Sports 140H e-CVT 5P Active Plus.

El acto de entrega se celebró en el M.Conde Business Center y contó con representación del departamento de flotas de Toyota Comauto.

El modelo seleccionado combina motorización híbrida, bajas emisiones y prestaciones adaptadas a las necesidades operativas de Canon España. Con esta incorporación, la compañía avanza

en la reducción de su huella de carbono y en la optimización de su flota.

Jesús Jimeno, head of Corporate de Ayvens España, destacó que la compañía continúa desarrollando soluciones que faciliten la incorporación de vehículos de bajas emisiones en las flotas corporativas.

Por su parte, Jaime Martínez, responsable de Flotas de Canon España, señaló que la nueva flota híbrida supone un nuevo paso en el compromiso de la compañía con una movilidad más eficiente y alineada con sus objetivos de reducción de emisiones. ■

La Policía Nacional incorpora 10 Ineos Grenadier



El Cuerpo Nacional de Policía ha puesto en servicio recientemente 10 unidades de todoterrenos Ineos Grenadier destinados a la Unidad de Intervención Policial (UIP), reforzando así la capacidad operativa de esta unidad especializada con vehículos de alta capacidad todoterreno.

La licitación fue adjudicada a TECNOVE, especialista en transformación y equipamiento de vehículos, por un importe total de 789.000 €.

Según el anuncio oficial publicado en el BOE, el procedimiento fue de tipo abierto, y se presentaron dos ofertas para adjudicar el suministro de al menos 10

unidades de vehículos todoterreno unificados para UIP, con criterios enfocados en equipamiento técnico y precio.

Según consta en el BOE, los criterios de adjudicación eran tres. Además del precio (que ponderaba el 60%), también contabilizaban el bloqueo diferencial delantero y la dotación de eje rígido delantero, un 20% de ponderación para cada uno de los elementos.

El Ineos Grenadier es un 4x4 robusto con motor BMW, chasis de largueiros y enfoque off road tradicional, que en su configuración básica supera los 74.000 € por unidad antes de adaptaciones especiales policiales. ■

Helion Energy incorpora 100 CUPRA Tavascan



Helion Energy ha incorporado 100 unidades del CUPRA Tavascan totalmente eléctrico a su flota corporativa a través de una solución de movilidad integral gestionada por Movon. Se trata de la mayor entrega de este modelo eléctrico de CUPRA a una flota en Suiza hasta la fecha.

Los primeros 40 vehículos se entregaron en enero a los usuarios de coche de empresa de Helion, dentro de un programa que contempla un paquete completo de movilidad eléctrica para la compañía. El proyecto combina electrificación del transporte corporativo con soluciones energéticas renovables, en línea con el posicionamiento de Helion como uno de los actores destacados de la transición energética en Suiza.

La compañía está especializada en la instalación de sistemas fotovoltaicos, bombas de calor, sistemas de almace-

namiento energético y estaciones de recarga, ámbitos en los que la electrificación de su propia flota representa un paso coherente con su actividad.

La compañía ha optado por la versión Tavascan EDGE, equipada con un motor eléctrico de 210 kW (286 CV) y una batería de 77 kWh. El modelo ofrece una autonomía de hasta 553 kilómetros según el ciclo WLTP, lo que permite cubrir desplazamientos profesionales de larga distancia manteniendo un alto nivel de eficiencia energética.

Movon AG, empresa participada por Volkswagen Financial Services AG, es la empresa encargada de proporcionar una solución integral de movilidad en modalidad de renting, incluyendo financiación, mantenimiento, reparaciones por desgaste, gestión de neumáticos y soluciones inteligentes de recarga para vehículos eléctricos. ■

VW entrega 93 Amarok a Agents Rurals de Catalunya



Volkswagen Vehículos Comerciales ha formalizado la entrega de 93 unidades del nuevo Volkswagen Amarok a la Direcció General d'Agents Rurals de Catalunya, en el marco del proceso de renovación y ampliación de la flota del cuerpo autonómico.

Estos vehículos reforzarán la capacidad operativa de los Agents Rurals en tareas de vigilancia, protección medioambiental y gestión forestal en Cataluña, especialmente en zonas de difícil acceso y en condiciones climatológicas adversas. Los vehículos entregados han sido configurados es-

pecíficamente para responder a las necesidades operativas del cuerpo. Ello implica tracción integral 4Motion, equipamiento adaptado para operaciones en campo, sistemas avanzados de asistencia a la conducción, una motorización eficiente y robusta así como la adecuación para el transporte de material técnico y de intervención.

Con esta operación, la marca refuerza su posicionamiento en el ámbito de las flotas institucionales y de servicio público, donde la robustez, la fiabilidad y la versatilidad son factores determinantes en la elección de los vehículos. ■

La Diputación de Sevilla renueva 64 vehículos



La Diputación de Sevilla ha renovado su parque móvil con la incorporación de 64 nuevos vehículos que permitirán mejorar la prestación de servicios a los municipios de la provincia. La renovación forma parte del proceso de modernización del parque móvil provincial y supone sustituir aproximadamente el 80 % de la flota actual.

La nueva flota está formada por 57 turismos, dos todoterrenos, cuatro vehículos mixtos y un vehículo de transporte de pasajeros, que se incorporan al servicio a través de un contrato de renting con una duración de cuatro años. Los vehículos se destinarán a diferentes áreas de la institución provincial que desarrollan su actividad en el territorio y que requieren desplazamientos continuos para atender a los ayuntamientos. Entre los servicios que utilizarán estos

vehículos se encuentran los vinculados a Cohesión Social, Cohesión Territorial, Servicios Supramunicipales y Régimen Interior, áreas que prestan asistencia técnica y administrativa a los municipios de la provincia.

La renovación de la flota responde al objetivo de mejorar la eficiencia operativa y garantizar que el personal de la Diputación disponga de medios de transporte adecuados para el desarrollo de su actividad en toda la provincia. Con esta actualización, la institución busca además optimizar el mantenimiento del parque móvil y disponer de vehículos más modernos para el desempeño de los servicios públicos.

Según la información facilitada por la institución provincial, la operación supone una inversión cercana a 1,8 millones de euros. ■

Los híbridos enchufables de Ebro renuevan la flota de SABSEG



EBRO ha alcanzado un acuerdo con SABSEG para la renovación integral de su flota corporativa en España mediante la incorporación de modelos híbridos enchufables s700, s800 y s900 en acabado Luxury. La operación se ha realizado a través del operador de renting Drivalia.

Con esta operación, SABSEG sustituye el 100% de su parque móvil por vehículos electrificados de EBRO, todos ellos con tecnología PHEV de última generación y etiqueta CERO de la DGT.

Según Luis Galán, director de Operaciones de SABSEG, la tecnología PHEV de EBRO combina eficiencia, consumo reducido y un posicionamiento competitivo en precio, convirtiéndose en una

solución especialmente atractiva para el mercado empresarial. El acuerdo consolida la presencia de EBRO en el canal de empresas, donde la marca ha desarrollado una propuesta específica para flotas basada en eficiencia energética, rentabilidad y respaldo posventa.

Con esta operación, EBRO refuerza su estrategia como socio de referencia en movilidad electrificada para el mercado corporativo, siendo SABSEG la primera empresa que renueva el 100% de su flota con Ebro. SABSEG es un bróker de seguros especializado en la gestión de riesgos para empresas del segmento pyme y middle market, con presencia en España, Portugal e Italia. ■

Rentokil refuerza la confianza en Stellantis



Rentokil Initial ha vuelto a confiar en Stellantis para la renovación y ampliación de su flota en España, en una operación estructurada en modalidad de renting.

La compañía, especializada en servicios de control de plagas e higiene, consolida su relación con Stellantis con nuevas entregas en renting que incluyen vehículos industriales y turismos electrificados, además de soluciones de conectividad y movilidad sostenible.

Durante 2025, Stellantis entregó 119 unidades destinadas a las operaciones de Rentokil e Initial (filial del grupo). En concreto, fueron 89 Opel Combo térmicas, 15 Opel Combo Electric y 15 Opel Movano. Esta primera fase ha permitido reforzar la flota de vehículos de intervención técnica, clave para la actividad diaria de la compañía en todo el territorio nacional.

La relación comercial entre ambas compañías continúa en 2026 con una cartera confirmada de 163 nuevas unidades. Un nuevo parque que integrará 40 Peugeot 308 MHEV, 60 Opel Combo térmicas, 54 Opel Vivaro y 9 Opel Movano.

Además, la flota está conectada mediante la solución ConnectFleet, lo que facilita el seguimiento operativo, la gestión eficiente de los vehículos y el análisis de datos para la toma de decisiones.

En el ámbito de la electrificación, la compañía ha apostado por las soluciones de recarga de eSolution, también del grupo Stellantis, quien a su vez será el encargado de desarrollar un Plan de Movilidad Sostenible para la compañía.

El equipamiento y la personalización de los vehículos industriales se ha realizado con soluciones de Sortimo, adaptando cada unidad a las necesidades del servicio técnico de la compañía. ■

Ford y la flota de los bomberos de la Comunidad de Madrid



Ford suministró durante el pasado año un total de 85 vehículos al Cuerpo de Bomberos de la Comunidad de Madrid.

La composición de la flota responde a criterios operativos, logísticos y de movilidad adaptados a las necesidades del servicio de emergencias de la Comunidad de Madrid.

Para las labores de vigilancia, patrullaje preventivo y acceso a áreas con orografía complicada, la flota incorpora modelos con tracción total y capacidades off-road. En concreto, 27 unidades de Ford Ranger, destinadas al desplazamiento de brigadas y equipos en zonas rurales y forestales. A ello se suman seis unidades de Ford Ranger Raptor, asignadas a unidades operativas que requieren una respuesta rápida en terrenos especialmente degradados. Estos vehículos se utilizarán principal-

mente en campañas contra incendios forestales y operaciones de rescate en áreas de acceso limitado.

El mayor volumen de la entrega corresponde a 44 unidades de la Ford Transit Connect Híbrida Enchufable. Estos vehículos permiten operar en zonas de bajas emisiones (ZBE) y están orientados a tareas logísticas, transporte de equipamiento técnico y apoyo operativo en el área metropolitana.

La flota se completa con vehículos de mayor capacidad destinados a funciones logísticas y de transporte especializado. Es el caso de dos Ford Transit Custom, empleadas para unidades de mando o el traslado de equipos específicos. Y seis Ford Transit, utilizadas como vehículos de logística móvil y para el transporte de personal y herramientas en intervenciones de mayor envergadura. ■

KGM siguió creciendo en flotas del sector público



Durante 2025, KGM se siguió consolidando como una de las marcas de mayor crecimiento en lo que a entregas a flotas de la administración pública se refiere.

La experiencia de KGM España para adaptar vehículos de calle a requisitos técnicos muy específicos le ha permitido formar parte de los parques móviles de entidades como el Ejército del Aire, la Guardia Real, la Secretaría de Estado de Seguridad, los Bomberos de la Comunidad de Madrid, las Juntas de Castilla la Mancha, Castilla León y Extremadura, la Dirección General de Carreteras o la Unidad Militar de Emergencias (UME). Unas flotas públicas que durante este año han seleccionado sus modelos transformados para reforzar sus operaciones sobre el terreno.

En este sentido, se trata de entidades cuyas flotas necesitan elevados niveles de fiabilidad, calidad de las transformaciones y adaptación de cada unidad a misiones tan diversas como vigilancia, logística, emergencias y trabajos en entornos de difícil acceso.

En concreto, el departamento de flotas de KGM España ha entregado un total de 507 unidades a dichas instituciones, trabajando con diferentes proveedores y transformadores para cada vehículo se adapte perfectamente a sus necesidades mediante mejoras técnicas como suspensiones reforzadas, protecciones inferiores, sistemas eléctricos adicionales, módulos de comunicaciones, equipamiento de rescate y carrocerías especializadas. ■

El parque del Grupo PRIM ya es 100% eléctrico



Grupo PRIM, especializada en soluciones de salud y bienestar, ha culminado un nuevo hito en su estrategia de sostenibilidad al electrificar por completo su flota corporativa, que pasa a ser 100% eléctrica. Este movimiento refuerza su compromiso con la reducción de emisiones y la eficiencia operativa en los desplazamientos profesionales.

La nueva flota incorpora un total de 293 vehículos electrificados, entre los que destacan 10 unidades del BMW iX1, 17 del BMW iX2 y 4 del BMW iX. A estos modelos se sumarán próximamente nuevas incorporaciones como el BMW i4 y el nuevo BMW iX3 (23 unidades).

En el marco de esta renovación, el concesionario BMW Caetano ha hecho

entrega de 21 unidades de los modelos iX1 eDrive20 e iX2 eDrive20, consolidando así la primera fase de despliegue de esta flota electrificada. La operación se ha estructurado bajo fórmula de renting con Bansacar y Ayvens.

En paralelo, Ayvens España también ha acompañado a Grupo PRIM en este proceso mediante el renting de más de 100 vehículos eléctricos de batería (BEV), con el nuevo Ford Capri como modelo protagonista. La primera fase del acuerdo ya se ha materializado con la entrega de 22 vehículos, dentro de un total de 69 previstos en esta etapa inicial. El acto de entrega tuvo lugar en el Circuito de Brunete (Madrid), de la mano del concesionario Automóviles Crespo. ■

Petit Forestier incorpora cerca de 300 eDaily



El Grupo Petit Forestier ha incorporado a su flota cerca de 300 unidades del eDaily, la versión 100 % eléctrica del vehículo comercial ligero de IVECO. Hasta la fecha, ya se han entregado 275 vehículos, que se integrarán en las operaciones del grupo en Francia y otros mercados europeos.

Esta operación supone un hito en la colaboración entre el Grupo Petit Forestier e IVECO, iniciada con la firma de un memorando de entendimiento en septiembre de 2022. Dicho acuerdo contempla un pedido de 2.000 chasis cabina eDaily, equipados con carrocerías refrigeradas desarrolladas por Lecapitaine, con el objetivo de acelerar la descarbonización de la logística refrigerada.

Los vehículos seleccionados por Petit Forestier ofrecen una autonomía real de hasta 150 kilómetros, incluso a plena carga y teniendo en cuenta el consumo energético de los equipos de refrigeración. El modelo entrega hasta 140 kW

(190 CV) de potencia y 400 Nm de par, con la posibilidad de activar la función Hi-Power cuando se requiere un extra de rendimiento.

Uno de los elementos clave de esta flota es el sistema ePTO. Esta solución resulta especialmente adecuada para vehículos refrigerados, ya que puede funcionar conectada a la red eléctrica, permitiendo recargar tanto el vehículo como los equipos de refrigeración. De este modo, se reducen las fases de recarga y se mejora la eficiencia energética y económica de la operación.

La eDaily incorpora además la carrocería refrigerada URBAN de Lecapitaine, diseñada con un aislamiento ligero y ecológico y una aerodinámica optimizada para maximizar la eficiencia energética. Para facilitar la operativa diaria, Petit Forestier suministra un cable de carga específico que permite la conexión a cualquier toma industrial, con potencias de hasta 22 kW, reduciendo los costes de infraestructura. ■

RENAULT SYMBIOZ


FULL HYBRID E-TECH

160 CV - 117 kW AUTORRECARGABLE



hasta 624 L de volumen de maletero⁽¹⁾
hasta 1.000 km de autonomía⁽²⁾
hasta un 80% de conducción eléctrica en ciudad⁽³⁾
techo solar panorámico solarbay^{®(4)}
openR link con Google integrado⁽⁵⁾ y hasta 100 apps
disponibles⁽⁶⁾

(1) medidas en litros líquidos. (2) con el depósito lleno de gasolina*. (3) en ciclo urbano*. (4) dependiendo de la versión. (5) Google, Google Play, Google Maps, Waze y otras marcas son marcas registradas de Google LLC. (6) dependiendo del país. consumo mixto mín/máx (l/100 km)*: 4,6/4,7. emisiones de CO₂ mín/máx (g/km)*: 105/109. *de acuerdo con la normativa wftp.

Renault recomienda  Castrol

empresas.renault.es



Jorge Susaeta

Deputy CEO de EBRO

“EBRO es una opción especialmente atractiva para cualquier empresa que esté renovando su flota”



Jorge Susaeta lidera el relanzamiento de una de las marcas históricas de la automoción española en un momento clave para la industria. En esta entrevista, analiza la estrategia de la compañía, su apuesta por la electrificación y el papel que puede desempeñar la nueva EBRO en el mercado corporativo y de flotas en España.

EBRO inicia una nueva etapa industrial en España. ¿Qué papel juega el canal flotas dentro del plan estratégico de la marca? ¿Qué peso esperan que represente el canal empresa sobre el volumen total en los próximos años?

En nuestro primer año de vida, lógicamente nuestras ventas han sido mayoritarias en el canal particular. Sin embargo, ya desde el lanzamiento hemos

“ Creemos que podremos cerrar este año por encima del 25% de ventas en el canal de empresas. ”

identificado el canal de flotas como uno de los vectores para consolidar nuestro crecimiento. En 2025 nuestras ventas a los canales de empresa representaron el 20% de nuestras ventas. Y en este inicio de 2026 este mix crece, situándose casi en el 22%, con una evolución significativa de las operaciones de renting. Creemos que podremos cerrar este año por encima

del 25% de ventas en el canal de empresas.

¿Qué tipología de cliente corporativo es prioritaria para EBRO?

Todas ellas son importantes para Ebro. Las Pymes, pues representan el gran tejido empresarial de nuestra sociedad, donde además gozamos de soluciones idóneas ya sea para el autónomo o la pequeña empresa.



“ **Estamos ultimando un acuerdo específico con una compañía de renting para lanzar EBRO Renting, una línea dedicada que permitirá ofrecer nuestros modelos mediante fórmulas de renting especialmente diseñadas para empresas** ”

En el sector público, el hecho de estar basados aquí y producir desde Barcelona, nos abre una puerta muy interesante, haciendo de EBRO una alternativa idónea en los catálogos públicos. En breve, entregaremos ya una pequeña flota de vehículos.

Por último, en Renting, avanzamos en el mix de operaciones mes tras mes, incorporando también modelos que responden muy bien en este tipo de ventas, como es el caso del s900.

¿Cómo estáis trabajando el Coste Total de Propiedad (TCO) de vuestros modelos? ¿Dónde creéis que sois más competitivos: adquisición, mantenimiento, consumo, valor residual?

Actualmente, los consumos, gracias a nuestros modelos PHEV y HEV, donde son muy contenidos, son una gran ventaja en nuestra gama, a lo que se une la autonomía total del coche: llegamos a ofrecer más de 1.200KM de autonomía total en PHEV. El valor de adquisición hoy es una gran ventaja, cuando los clientes comparan con otros modelos, donde además nuestra oferta de tecnología es muy rica. En cuanto a los mantenimientos, se han revisado en detalle todas las operaciones contempladas en los servicios programados, con el fin de maximizar la durabilidad de los recambios y optimizar la vida útil del vehículo. Además, se han actualizado los precios de los recambios, posicionando nuestra

oferta como referente en competitividad dentro del mercado.

En los próximos meses tendremos disponibles contratos de mantenimiento y otras operaciones financieras muy atractivas para nuestros clientes.

¿Qué papel tendrá la electrificación en vuestra oferta para empresas?

El proyecto de EBRO ha estado muy ligado desde el inicio a ofrecer soluciones inteligentes en la electrificación. Nuestra oferta goza de 3 modelos con tecnología híbrida enchufable de última generación, s700, s800 y s900, éste último con autonomía únicamente eléctrica de 140 km (más de 1.000 km en total). Y ya dos modelos con tecnología híbrida autorrecargable (HEV), el s400 y el s700. En el futuro también gozaremos de un modelo completamente eléctrico.

¿Tenéis acuerdos previstos con compañías de renting o estáis desarrollando soluciones propias para facilitar la financiación a empresas?

Nuestro objetivo es crecer de forma decidida en el canal corporativo. Para ello ya contamos con un acuerdo financiero con Crédit Agricole Auto Bank, que nos permite ofrecer soluciones de financiación para empresas a través de CA Auto Bank y Drivalia.

Además, estamos ultimando un acuerdo específico con una compañía de renting para lanzar EBRO Renting, una línea dedicada que permitirá ofrecer nuestros modelos mediante fórmulas de renting especialmente diseñadas para empresas. Paralelamente, trabajamos con los principales operadores del sector para asegurar que nuestra gama esté disponible en las principales plataformas de renting y alineada con las necesidades del cliente corporativo.

A todo ello se suma una gama de producto especialmente adecuada para empresas. Contamos con modelos PHEV con etiqueta CERO emisiones y hasta 140 km de autonomía eléctrica, así como versiones HEV con etiqueta ECO y consumos muy competitivos. Una oferta que combina eficiencia, tecnología y una relación precio-producto muy atractiva para flotas y gestores de movilidad.

¿Cómo estáis estructurando la red de servicio y qué garantías ofrecéis en términos de tiempos de reparación y disponibilidad de recambios?

Nuestra red de distribución en apenas un año, la hemos con-

solidado ya en 86 puntos de distribución, de los que el 95% disponen de punto de servicio. Cubrimos ampliamente todas las provincias.

De igual modo, el hecho de haber instalado desde el inicio de nuestro lanzamiento el almacén de piezas de recambios en España, nos permite hoy estar en un 98% de disponibilidad de piezas, de todas las piezas, no sólo las de mantenimiento. Y entregas a nuestros talleres cada 24h, asegurando un servicio óptimo a los clientes.

Todos nuestros puntos de servicio cuentan con técnicos certificados que han superado los cursos oficiales y específicos creados e impartidos por EBRO. El proyecto de EBRO se basa en construir desde aquí: también en lo que respecta a posventa.

El valor residual es clave en este segmento. ¿Qué previsiones manejan y qué mecanismos pondrán en marcha para sostenerlo?

Nuestros valores se están actualmente ajustando al mercado. Tras un primer año, donde hemos demostrado al mercado la fortaleza del proyecto, vemos progresivamente cómo van subiendo. En esta línea, hemos dado pasos en nuestras acciones para acompañarlo: uno, orientar toda la venta de usados a través de nuestra red de concesionarios, creando ya un programa que da una nueva línea de negocio a nuestros partners; dos, seguir



“ Antes de enfocar el verano, tendremos las nuevas versiones de los s700 y s800 PHEV. Y un modelo completamente nuevo se unirá a la gama al finalizar 2026 ”

una política comercial regular y sencilla; tres, hacer crecer el volumen de canales de empresa, PYME y renting.

Nuestra garantía de 7 años o 150.000 Km (8 años / 160.000 Km para componentes de Alto Voltaje incluyendo la Batería) son también un argumento muy fuerte que refuerza ese incremento en el valor residual.

¿Qué modelos se fabrican actualmente en Barcelona y cuáles son los planes de futuro de la marca a nivel industrial?

Todos nuestros modelos salen de EBRO Factory, nuestra planta en Barcelona. En 2025 logramos producir más de 17.000 unidades, y este año serán muchos más.

En breve, además gozaremos de mayor cadencia productiva, gracias a la nueva línea, que nos permitirá en el futuro cubrir las fases de montaje, soldadura y pintura.

En este sentido, ¿cómo está reaccionando el mercado corporativo ante el regreso de una marca histórica española como EBRO?

El mercado corporativo ha reaccionado con mucho interés. Pequeñas empresas, grandes cuentas y operadores de grandes flotas se acercan a nosotros para conocer los modelos. La oferta actual que ofrecemos permite cubrir prácticamente todas las necesidades de aquel que busca

un modelo SUV. Ofrecemos tres tecnologías: PHEV, HEV y combustión interna, a la que pronto se unirá también la BEV.

En un mercado donde muchas nuevas marcas compiten en precio, ¿cómo evitarán que EBRO sea percibida únicamente como una alternativa de coste y no de valor?

EBRO es mucho más que un proyecto de venta de vehículos. EBRO nace sobre la base de la reindustrialización de EBRO Factory y el relanzamiento de una marca icónica. Nuestra estrategia está basada en ofrecer algo con valor desde aquí, creando empleo y creando marca nacional. Nuestro futuro debe basarse en hacer entender a toda la sociedad lo que aportamos desde España. Son más de 1.500 personas que trabajan en este proyecto, y tras completar el proceso de reindustrialización de EBRO Factory, hoy ya estamos incorporando más gente al proyecto.

Si tuviera que convencer hoy a un gestor de flotas para incorporar EBRO a su parque móvil, ¿cuáles serían sus tres argumentos principales?

EBRO es una opción especialmente atractiva para cualquier empresa que esté renovando su flota. Representa una apuesta por vehículos con alma, desarrollados con tecnología global, pero con un fuerte compromiso industrial en España. Gracias a nuestro acuerdo estratégico con el Grupo Chery, combinamos un alto nivel tecnológico con producción local, ofreciendo una propuesta diferente a muchas de las que hoy llegan en masa al mercado.

Además, nuestra gama actual cubre prácticamente todos los segmentos SUV, con tres tecnologías disponibles —gasolina, híbrida e híbrida enchufable— para adaptarse a distintos usos y necesidades operativas dentro de una flota corporativa.

A todo ello se suma una propuesta de servicio especialmente pensada para el cliente profesional. EBRO ofrece asistencia en carretera 24/7 con hasta siete días de vehículo de sustitución, un elemento clave para empresas que necesitan garantizar la continuidad de su actividad.

Por último, contamos con una red comercial en plena expansión, con más de 86 puntos de venta ya operativos en España, la mayoría con servicio de taller, y el objetivo de alcanzar 120 concesionarios en 2026. Esta cobertura se complementa con la disponibilidad de recambios a través de nuestro almacén cen-

tral de piezas en Azuqueca de Henares, lo que garantiza rapidez y eficiencia en el servicio posventa.

En conjunto, tecnología, producción local, una gama adaptada a las necesidades reales de las empresas y una sólida red de servicio convierten a EBRO en una propuesta muy competitiva para el mercado de flotas.

“ El proyecto de EBRO se basa en construir desde aquí: también en lo que respecta a posventa ”

¿Qué novedades podemos esperar a medio y largo plazo?

Acabamos de lanzar al mercado el EBRO s900 PHEV 4X4, nuestro buque insignia, que reúne la línea de un vehículo elegante, tecnología excelente y altos acabados. Adicionalmente, estamos lanzando la versión híbrida autorrecargable (HEV) del EBRO s700. Antes de enfocar el verano, tendremos las nuevas versiones de los s700 y s800 PHEV. Y un modelo completamente nuevo se unirá a la gama al finalizar 2026. ■

ESPECIAL CARBURANTE EN MÁXIMOS RETOS Y ESTRATEGIAS PARA LAS FLOTAS



Sumario

Brent: la geopolítica del barril	25
¿Qué compone el precio del carburante?	26
Estrategias para hacer frente al incremento del coste del combustible	27
Renting y energéticas redefinen la gestión de flotas ante la volatilidad del carburante	29
<i>Fuel Policy</i> : una política necesaria para mitigar el impacto	31



Algunos candidatos no necesitan entrevista. Nuevo Tayron

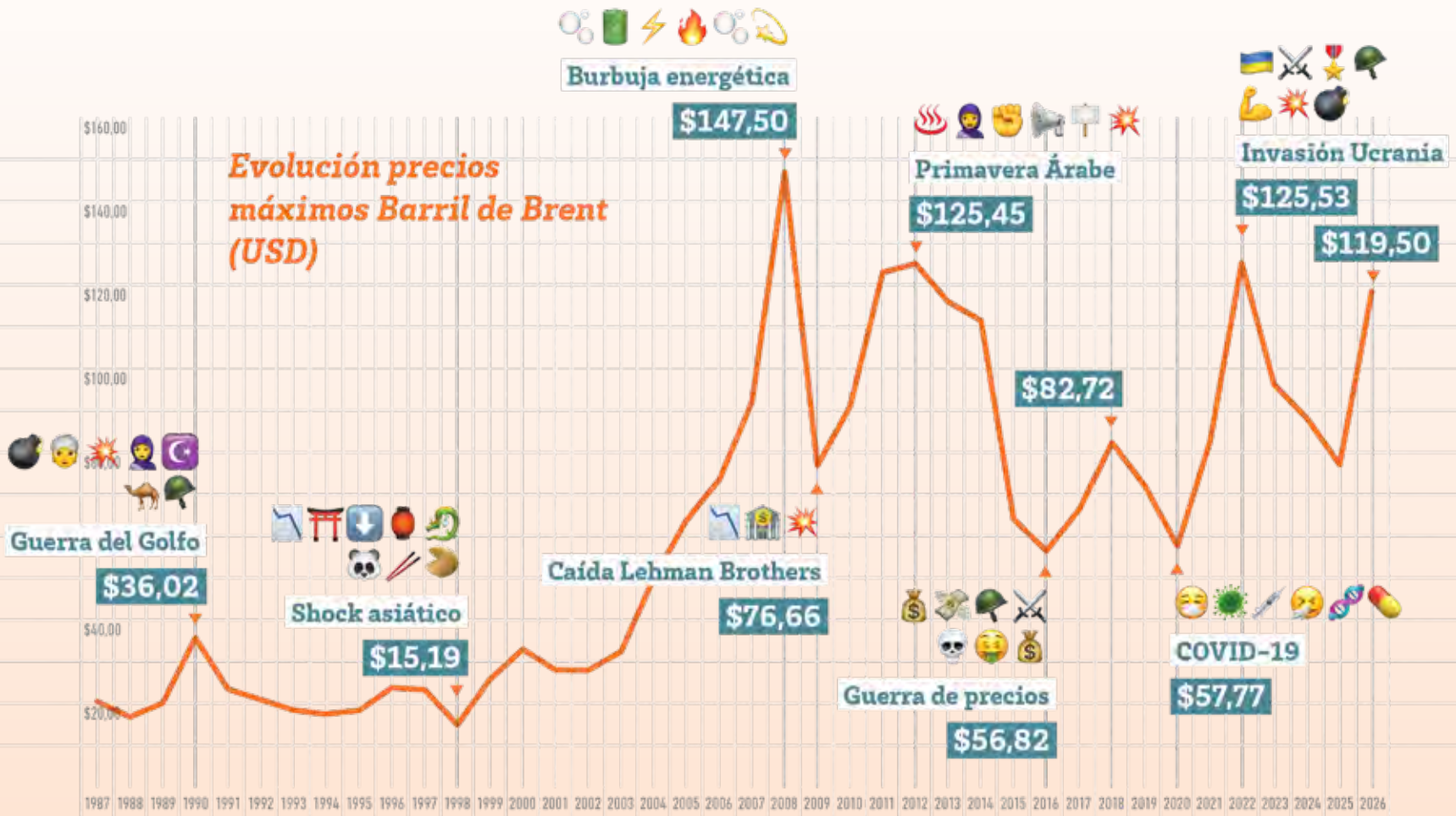
Con hasta 7 plazas y también en híbrido enchufable.



V4B
Volkswagen for Business



Gama Tayron: consumo medio WLTP (l/100 km): 0,4-8,8.
Emisiones de CO₂ WLTP (g/km): 9-199.



Brent: la geopolítica del barril

El barril de crudo Brent no es solo una materia prima. Se ha convertido en el termómetro de la salud económica y la estabilidad política. Desde finales de los años 80, su precio está marcado por el estallido de guerras, colapsos financieros y revoluciones tecnológicas.

1973-1986: Antes del Brent

Antes de que el Brent se consolidara como referencia en 1987, el mundo descubrió que el petróleo podía ser un arma política. La Crisis de 1973 (embargo árabe) y la Revolución Iraní de 1979 provocaron los primeros grandes shocks, llevando el crudo a máximos que, ajustados por inflación, superarían los 180 USD actuales.

Este periodo de escasez forzada impulsó la búsqueda de crudo en el Mar del Norte (origen del Brent). Sin embargo, la etapa cerró con el Colapso de 1986, cuando una inundación de oferta saudí hundió el precio por debajo de los 10 USD, lo que provocó la creación de los mercados de futuros modernos.

Los años 90: El shock asiático

En 1990, la invasión de Kuwait por parte del Irak de Saddam Husein disparó el crudo por encima de los 36 USD. Fue un "shock de oferta" clásico: el miedo al desabastecimiento global ante un conflicto en el corazón de la producción mundial. Sin embargo, tras la liberación de Kuwait, los precios entraron en una fase de letargo.

El punto de inflexión negativo llegó en 1998. La denominada "Crisis de los Tigres Asiáticos" hundió las economías de Corea del Sur, Tailandia e Indonesia. El motor de la demanda mundial se gripó. Coincidiendo con

un invierno inusualmente cálido por "El Niño" y un error de cálculo de la OPEP, que aumentó la producción en el peor momento, el Brent cayó por debajo de los 10 USD. Fue el Mínimo Histórico de la era moderna; el petróleo valía menos que un corte de pelo.

2008: La gran burbuja

El nuevo milenio trajo consigo el despertar de China. La demanda voraz de las economías emergentes, sumada a una moneda estadounidense débil, creó un "super-ciclo" de materias primas. En julio de 2008, el Brent alcanzó su cénit absoluto: 147,50 USD.

A ello hay que añadir un periodo euforia y especulación frenética en los mercados de futuros. Fue el preludio del desastre. Solo dos meses después, la quiebra de Lehman Brothers congeló el crédito global y el precio se desplomó más de 100 dólares en tiempo récord, demostrando que el petróleo es el primer indicador en detectar una recesión inminente.

2011-2016: De la Primavera Árabe a la guerra de precios

Entre 2011 y 2014, el mundo vivió una tensa calma de precios altos (sobre los 100 USD) impulsada por la Primavera Árabe. La guerra civil en Libia eliminó del mercado un crudo de alta calidad, manteniendo el barril caro

a pesar de la fragilidad económica europea. En 2016 el tablero cambió radicalmente. La irrupción del *fracking* en Estados Unidos inundó el mercado. Pero Arabia Saudí, en lugar de recortar producción para sostener los precios, decidió iniciar una guerra de precios para asfixiar a los productores estadounidenses. Como resultado, el Brent se hundió hasta los 27 USD, provocando una crisis de ingresos en los países exportadores tradicionales.

2020-2026: Pandemia, invasión y escasez

La pandemia de 2020 y el posterior confinamiento detuvo el transporte y las fábricas del mundo. Por primera vez, la demanda desapareció casi por completo, llevando al petróleo a niveles irrisorios e incluso a precios negativos en algunos mercados de futuros (WTI).

Pero la recuperación fue violenta. En 2022, con la invasión rusa de Ucrania, el Brent saltó a los 139 USD ante el temor de perder el suministro de Rusia, el segundo mayor exportador del mundo.

El actual escenario nos sitúa de nuevo en alerta. El pico de 119,50 USD alcanzado este marzo debido a los bloqueos en el Estrecho de Ormuz confirma que, mientras el mundo dependa del petróleo, el precio del Brent seguirá siendo el rehén preferido de los conflictos internacionales. ■

¿Qué elementos componen el precio de los carburantes?

Varios elementos componen el precio de la gasolina y el diésel, y los porcentajes pueden variar en función del contexto energético y de la evolución del mercado internacional.

Según Repsol, actualmente los valores están divididos así: entre el 38% y el 45% corresponden al precio del producto refinado; entre el 42% y el 50% son impuestos; y alrededor del 15% se reparte entre distribución, comercialización y márgenes comerciales.

Respecto al precio del producto refinado, la referencia en Europa es el barril de Brent y depende de múltiples factores, entre ellos la cotización del petróleo crudo en los mercados internacionales.

La Asociación de la Industria del Combustible de España (AICE) explica que *“el precio de los carburantes en el surtidor no depende tanto de la cotización del crudo sino de las cotizaciones internacionales de los productos ya refinados, que, aunque están muy relacionadas con el crudo, tienen sus propias dinámicas”*.

Los impuestos, por otro lado, tienen un peso significativo en esta estructura de costes. El Impuesto Especial sobre Hidrocarburos (IEH) es una cantidad fija por litro, que se aplica únicamente en la Península y las Islas Baleares. Para la gasolina sin plomo 95, por ejemplo, este impuesto es de 0,359 €/l.

Ante este escenario, las medidas tributarias del gobierno han reducido los tipos impositivos del IEH al valor mínimo europeo.

El IVA, por su parte, se aplica como un porcentaje sobre el precio final. En circunstancias “normales”, el IVA es del 21%. Sin embargo, y de forma temporal, actualmente es del 10%.

“Los cambios en la oferta y la demanda de cada producto son los que determinan el impacto de los precios a nivel global”, afirma AICE. “Por eso, una reducción de la oferta de crudo que llega al mercado internacional, en este caso como consecuencia del bloqueo del Estrecho de Ormuz, tiene consecuencias en los precios de todo el planeta.”

AICE señala también que la decisión de China de prohibir las exportaciones de productos refinados, como el diésel, reduce su oferta y añade tensiones adicionales en los precios.

Por último, entre los elementos que componen el precio y que suman el 15%, se encuentran los costes de transporte del combustible, almacenamiento, logística de distribución, gestión de las estaciones de servicio y los márgenes comerciales, que suponen alrededor del 1% del precio final. ■

Son muchos los factores que componen e inciden en el coste que pagamos cuando apretamos el gatillo del surtidor de la estación de servicio. Desde impuestos al propio valor del carburante. Pero, ¿cómo se dividen estos costes concretamente?

FACTORES QUE COMPONEN EL PRECIO DE LA GASOLINA Y EL DIÉSEL



38%-45%

PRECIO DEL PRODUCTO REFINADO

- Evolución de oferta y demanda global de petróleo crudo
- Decisiones de países productores
- Volumen de reservas disponibles
- Contexto geopolítico y tensiones internacionales



ALREDEDOR DEL 15%

COSTES DE DISTRIBUCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y MÁRGENES

- Transporte y logística del combustible
- Infraestructura de almacenamiento
- Red de distribución
- Operativa de las estaciones de servicio
- Margen comercial (en torno al 1% del precio final)



42%-50%

CARGA FISCAL (IEH + IVA)

- **Impuesto Especial sobre Hidrocarburos (IEH)**
- En el **tramo estatal**: 0,30432€/l de forma temporal (antes 0,4007€/l)
- En el **tramo autonómico o tramo especial**: 0,072 €/l, de aplicación fija y homogénea en todas las comunidades autónomas

i El IEH constituye una cantía fija por litro consumido, con variaciones en función del marco regulatorio vigente.

Fuentes: Repsol y Asociación de la Industria del Combustible de España (AICE)



Estrategias para hacer frente al incremento del coste del combustible

En un primer momento, el objetivo ya no es únicamente repostar más barato, sino reducir el consumo global, anticipar desviaciones y adaptar la movilidad a las necesidades reales de cada operación.

A los pocos días del cierre del estrecho de Ormuz y viendo las consecuencias sobre los precios del petróleo, la primera medida ha sido la de renegociar condiciones con nuestro partner energético, en la medida de lo posible.

En esta línea, las tarjetas de combustible y las políticas internas de uso se han consolidado como herramientas esenciales. Más allá de facilitar la gestión administrativa, permiten controlar el gasto, detectar anomalías y negociar mejores condiciones con proveedores. Este control aporta visibilidad sobre el coste real por vehículo y conductor, un dato clave para la toma de decisiones estratégicas.

Es posible que buscar EESS concretas y con precios más económicos sea una alternativa interesante, pero deberemos tener en cuenta las consecuencias administrativas que esto puede acarrear si no unificamos la facturación o tenemos herramientas adecuadas, corriendo el riesgo de quedar inundados de tickets de repostaje que no sabemos ni de dónde vienen.

Flotas electrificadas

En el caso de las flotas electrificadas, especialmente híbridos enchufables, algunos gestores están aplicando una estrategia: reducir el uso del motor térmico y favorecer al máximo la utilización del modo eléctrico. Esto se traduce en limitar el consumo de combustible —por ejemplo, establecien-

Ante el encarecimiento de los costes energéticos, los gestores de flotas han empezado a tomar decisiones para intentar paliar las consecuencias de esta situación. Algunas se pueden tomar de forma rápida y sencilla. Pero las más importantes y con las que se pueden conseguir mejores resultados, son más complejas e implican cambios cuyos resultados se verán a medio o largo plazo.

do umbrales o controles más estrictos— y, al mismo tiempo, ampliar las facilidades para la recarga, tanto en base como en destino. El objetivo es claro: maximizar los kilómetros en eléctrico, donde el coste por uso es menor, y reducir la dependencia del combustible en el día a día operativo.

Por otro lado, la mejor manera de reducir costes asociados a los consumos de los vehículos es no consumir. O lo que es lo mismo, no moverse. O moverse menos.

Implantar medidas como el teletrabajo, reorganizar agendas, modificar horarios para evitar atascos o recomendar el cambio de reuniones presenciales por virtuales, pueden ayudar a reducir kilómetros y consumos innecesarios.

“Algunas flotas con PHEV han apostado por limitar el uso del motor térmico y favorecer al máximo la utilización del modo eléctrico”





“ Una presión de los neumáticos inadecuada puede incrementar el consumo un 7% ”

El mejor momento para la gestión inteligente

Si todavía no contamos con una herramienta de gestión de flotas, este es el mejor momento para defender su implantación. Y si es combinándola con un sistema de telemetría mucho mejor. De esta forma es posible optimizar rutas, evitar zonas congestionadas o agrupar desplazamientos. En flotas comerciales y de reparto, que no pueden dejar de circular, estas mejoras tienen un impacto directo en el consumo y en la productividad.

Echar la vista atrás

Como suele decirse muchas veces, para saber a dónde vamos es necesario saber de dónde venimos. En este sentido, contar con un histórico de consumo por vehículo/conductor, tipologías de trayectos o kilómetros, nos permitirá detectar ineficiencias o sospechosos habituales, con rapidez.

La telemática se ha consolidado como un aliado clave, aportando información en tiempo real sobre hábitos de conducción, tiempos al ralentí o rutas poco eficientes.

Este enfoque permite pasar de una reacción tardía a una toma de decisiones preventiva, donde cada desviación puede corregirse antes de generar un impacto significativo en los costes.

Estilo de conducción

No nos hemos cansado de repetir que el estilo de conducción sigue siendo uno de los factores más determinantes en el consumo. Se calcula que alrededor de un 25% del consumo de un vehículo depende de los buenos hábitos de su conductor.

Por ello, muchas empresas están reforzando la formación en conducción eficiente y utilizando sistemas que evalúan el estilo de cada conductor. Aceleraciones bruscas, frenazos o exceso de velocidad no solo incrementan el gasto de combustible, sino también el desgaste del vehículo.

“ Se calcula que alrededor de un 25% del consumo de un vehículo depende de los buenos hábitos de su conductor ”

El mantenimiento, clave para contener costes

El mantenimiento preventivo ha ganado protagonismo como herramienta para mejorar la eficiencia. Un vehículo en mal estado —con neumáticos desajustados o revisiones atrasadas— consume más y genera mayores riesgos operativos.

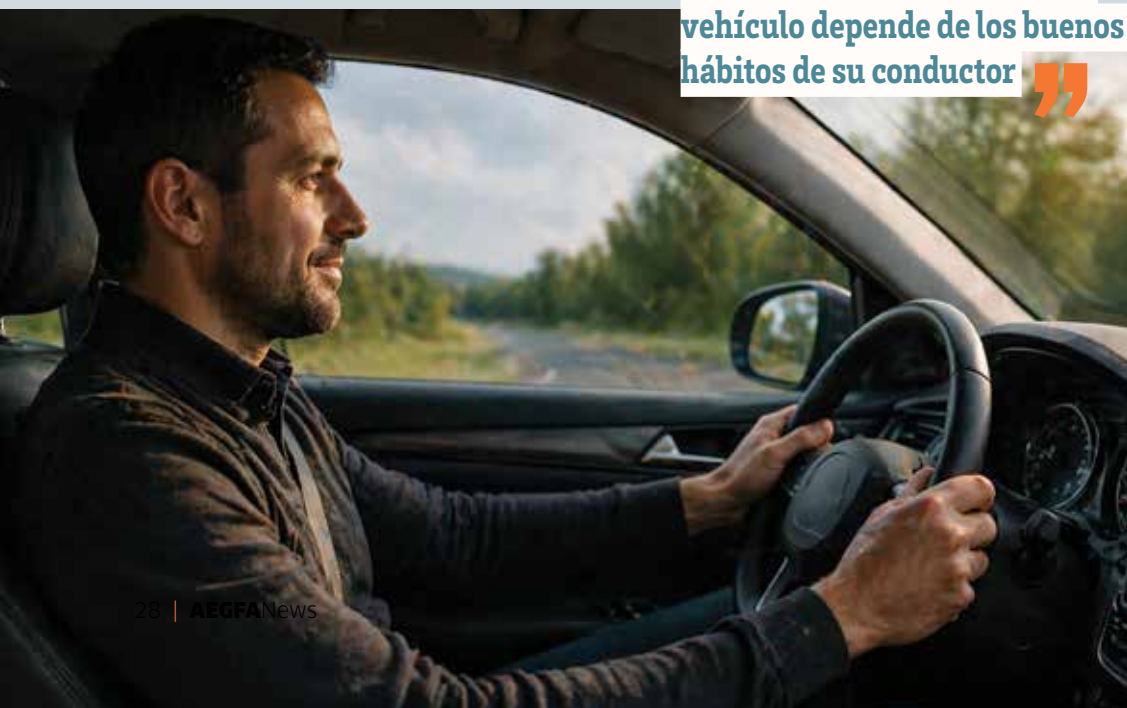
Una presión de los neumáticos inadecuada puede incrementar el consumo un 7%. Por no hablar de elementos como filtros, climatizadores, etc. que también influyen directamente en el buen funcionamiento del vehículo.

Por ello, cada vez más flotas adoptan modelos de mantenimiento basados en el uso real del vehículo, lo que permite optimizar intervenciones y garantizar que cada unidad opere en condiciones óptimas.

Repensar la flota

Cuando la presión sobre el combustible se mantiene, el análisis va más allá del uso diario y llega a la propia composición de la flota. Muchas empresas están revisando si los vehículos asignados son adecuados para su función o si conviene modificar el mix tecnológico.

Claro está que cambiar la configuración de la flota no podrá hacerse hasta la renovación de la misma, pero es en momentos como este cuando se ve clara la importancia de analizar minuciosamente el uso y necesidades del parque móvil de la compañía. Desde plantear la introducción de tecnologías híbridas y eléctricas hasta la elección de modelos más compactos y eficientes. ■



Renting y energéticas redefinen la gestión de flotas ante la volatilidad del carburante

El actual escenario está obligando a todos los actores del ecosistema flotas —desde energéticas hasta compañías de renting— a redefinir su propuesta de valor. Ya no se trata únicamente de ofrecer suministro o financiación de vehículos, sino de convertirse en socios estratégicos capaces, entre otras muchas cosas, de ayudar a mitigar el incremento del coste energético.

En palabras de **Conversión Magro**, director general de DKV Mobility, la situación también pone a prueba la relación con el cliente: *“Nuestros clientes ven sus costes de combustible y movilidad incrementarse de forma instantánea, mientras que ellos no tienen opción de negociar sus precios de forma acorde, en la mayoría de los casos”*. Una asimetría que, según advierte, puede tener consecuencias: *“Quien intente sacar partido de esta situación y no arrimar el hombro con sus clientes, seguramente perderá algunos de ellos”*.

Descuentos, red y contención de márgenes

En el corto plazo, las medidas se han centrado en contener el impacto directo del precio. Sin embargo, incluso en este terreno se observa un cambio de actitud en el sector.

Desde DKV Mobility, la prioridad ha sido clara: *“La medida más importante está siendo mantener nuestros márgenes estrechos y no abusar de la situación”*, señala Magro, pese a reconocer que algunos proveedores han reducido o eliminado los descuentos que aplicaban previamente. En este contexto, la

Operadores energéticos y compañías de renting juegan un papel muy importante ante el actual incremento de los precios de carburante. De ahí que estén reformulando estrategias que combinan descuentos, analítica avanzada, flexibilidad contractual y electrificación.

amplitud de la red de DKV se convierte en un factor diferencial: *“En una red tan amplia siempre hay opciones diferentes, no estamos sujetos a una marca dominante”*.

También desde el ámbito energético se han activado respuestas tácticas. Moeve ha lanzado una campaña específica para sus clientes profesionales con descuentos adicionales por litro, en un intento de aliviar la presión sobre empresas y autónomos. Pero más allá de esta medida puntual, *“la compañía está monitorizando de cerca el contexto geopolítico, especialmente el impacto del conflicto en Oriente Medio sobre los mercados energéticos”*, explica **José María Díaz González**, director Comercial de Flotas en Moeve. *“Al mismo tiempo, estamos impulsando fuertes inversiones en España para la producción de nuevas energías sostenibles como el hidrógeno verde o los biocombustibles, que sirven para descarbonizar el transporte y favorecen la autonomía energética.*

“ Quien intente sacar partido de esta situación y no arrimar el hombro con sus clientes, seguramente perderá algunos de ellos ”

Las plantas que estamos desarrollando están entre los cuatro proyectos industriales más grandes de España, con una inversión acumulada de 2.300 millones de euros”, afirma Díaz González.

Pero claro está, las ventajas y beneficios de esta diversificación energética todavía tardarán en llegar.

Del simple precio al TCO

Si las energéticas actúan sobre el impacto inmediato, el renting está impulsando un cambio más profundo: la forma en que las empresas entienden y gestionan el coste.

Daniel Ruiz, responsable de Desarrollo de Negocio y Consultoría en Alphabet España, insiste en que la clave no está en reaccionar al precio, sino en comprenderlo dentro de un contexto más amplio: *“Cuando una empresa quiere mitigar el impacto del combustible, lo primero es entender cómo le puede afectar según la configuración de su flota y dónde están las oportunidades de optimización”*.

Ese análisis pasa por herramientas de TCO que permiten medir el impacto real del carburante sobre el coste operativo. Pero también por el uso de telemática y datos de uso que aportan visibilidad sobre cómo se están utilizando los vehículos. *“En nuestro caso, no nos limitamos a ofrecer vehículos, sino que trabajamos con herramientas que permiten tener visibilidad sobre el uso real y el coste asociado para proponer soluciones ajustadas a cada necesidad”*, explica Ruiz.

El cambio es también cultural. *“Una flota bien analizada se puede optimizar mucho mejor que una flota gestionada solo desde la intuición”*, añade, subrayando la transición hacia una gestión basada en datos.





“ La presión sobre los márgenes está obligando a las empresas a replantear su operativa y a buscar soluciones que reduzcan su exposición al carburante ”

Conducción, mantenimiento y tecnología

En paralelo, el sector está poniendo el foco en variables que tradicionalmente han tenido menos protagonismo, pero que ahora adquieren una relevancia clave.

Desde Arval recuerdan que el consumo no depende exclusivamente del precio del carburante. *“Ahorrar combustible no depende solo del precio de la gasolina. Depende, sobre todo, de cómo conduces y de cómo mantienes tu coche”*, explica **Carmen Ferreró**, Responsable de Comunicación y Costenibilidad en Arval.

En este sentido, destacan que un mantenimiento adecuado puede reducir el consumo de forma significativa, especialmente a través de elementos como neumáticos o filtros.

El renting juega aquí un papel importante, al integrar el mantenimiento en la cuota y garantizar que los vehículos operen en condiciones óptimas. A esto se suman *“nuestras herramientas de telemetría y gestión de flotas, como Arval Connect, que permiten optimizar consumos y estilos de conducción, reduciendo el gasto operativo independientemente del precio del combustible”*, afirma Ferreró.

La combinación de todos estos elementos convierte al renting en una especie de “amortiguador” frente a la volatilidad. Como señala la responsable de Arval, *“ofrecemos a nuestros clientes la paz mental de un coste fijo”*, al tiempo que se trabaja activamente en la reducción del gasto operativo.

La necesidad de anticipar

La volatilidad del carburante no solo impacta en los costes, sino también en la planificación. Para las empresas, la dificultad no es únicamente asumir precios más altos, sino hacerlo sin visibilidad sobre su evolución.

En este contexto, la anticipación se convierte en un elemento clave. *“La mejor forma de gestionar la incertidumbre es dar previsibilidad y anticipación”*, apunta Daniel Ruiz. El objetivo es evitar decisiones reactivas y dotar a las empresas de una visión clara de su flota, su coste real y las alternativas disponibles.

Desde Leasys coinciden en este diagnóstico. La compañía subraya que la volatilidad está impulsada por factores estructurales como tensiones geopolíticas, cambios regulatorios o fluctuaciones del mercado energético. Para hacer frente a esta situación, apuestan por soluciones de movilidad flexible y por un asesoramiento continuo que permita ajustar la estrategia de flota en función del contexto.

Además, reconocen que esta situación está provocando revisiones en el uso de las flotas, especialmente en aquellas más dependientes de vehículos térmicos. La presión sobre los márgenes está obligando a las empresas a replantear su operativa y a buscar soluciones que reduzcan su exposición al carburante.

Electrificación: de tendencia a palanca económica

Uno de los efectos más claros del encarecimiento del carburante podría ser la aceleración de la electrificación. Lo que hasta hace poco era una decisión impulsada principalmente por criterios medioambientales, se está convirtiendo en una cuestión económica.

Desde Leasys apuntan directamente a esta tendencia, señalando que el aumento del precio del combustible está impulsando una preferencia creciente por híbridos y eléctricos. Esta transición no solo reduce emisiones, sino que permite estabilizar los costes de movilidad.

Arval aporta una referencia concreta que ilustra esta diferencia: recorrer 100 kilómetros en un vehículo eléctrico puede costar en torno a 2,34 euros en recarga doméstica, frente a los 8 a 11 euros que puede suponer

“ El impacto del carburante no se traslada a la cuota de renting, pero sí está modificando el comportamiento de los clientes ”

en gasolina o diésel. Una brecha que, sumada al menor coste de mantenimiento, mejora significativamente el balance económico a medio plazo.

Sin embargo, el sector insiste en evitar soluciones simplistas. *“Lo verdaderamente determinante es cómo utilizas el coche”*, señalan desde Arval, recordando que la elección de motorización debe adaptarse al uso real, al kilometraje y a la infraestructura disponible.

Cambios en contratos y decisiones de flota

El impacto del carburante no se traslada a la cuota de renting, pero sí está modificando el comportamiento de los clientes.

Según Alphabet, lo que se está produciendo es una mayor sensibilidad al coste total de la flota. Las empresas no toman decisiones basadas únicamente en el precio del combustible, sino en un conjunto más amplio de variables que incluyen eficiencia, mantenimiento o fiscalidad.

Esto está provocando revisiones en las políticas de movilidad y, en algunos casos, cambios en la composición de la flota. Más que renegociaciones puntuales, el sector observa una redefinición estratégica.

Desde Leasys, por su parte, sí reconocen que, en determinados sectores, especialmente en el ámbito logístico, están aumentando las necesidades de reajuste de condiciones, con modelos más dinámicos que permiten adaptar los costes a la evolución del mercado.

Flota resiliente

A medio plazo, todo apunta a un cambio estructural en la gestión de flotas. La movilidad deja de ser un elemento puramente operativo para convertirse en una cuestión energética.

“Ya no se trata solo de reaccionar a un contexto volátil, sino de construir una movilidad más resiliente y preparada para lo que viene”, resume Daniel Ruiz. Esta resiliencia pasa por diversificar tecnologías, incorporar flexibilidad y, sobre todo, apoyarse en el dato.

Desde Arval lo plantean en términos similares, señalando que *“la gestión de flotas ya no se basa solo en logística, sino en gestión energética”*. Una evolución que obliga a las empresas a tomar decisiones clave desde ahora: analizar su potencial de electrificación, apostar por modelos flexibles e incorporar herramientas de medición y control.

En este nuevo escenario, el carburante deja de ser simplemente un coste variable para convertirse en un eje estratégico. Y el papel de los partners evoluciona en paralelo: de suministradores a gestores integrales de la movilidad y la energía. ■

Fuel Policy: Una norma necesaria para mitigar el impacto del coste del carburante

Contar con una política clara de repostaje y uso de métodos de pago de combustible es clave para reducir costes, mejorar el control y evitar usos indebidos en las flotas corporativas.

Es en un contexto como el actual, incierto y con una alta volatilidad de los precios de los carburantes y la energía, cuando algunas empresas toman conciencia de la importancia de contar con una buena política de flotas. Una política que, entre sus capítulos, debe incluir un apartado muy específico: el de la política de repostaje y uso de métodos de pago (tarjetas físicas o virtuales, aplicaciones móviles, etc).

Y es que el uso de estas herramientas para pagar principalmente gasolina y diésel está ampliamente extendido en las flotas corporativas. Pero su eficacia no solo depende de los descuentos negociados con las petroleras, sino también, y en gran medida, de las normas que regulan su utilización. Sin una política clara, los gestores de flotas se exponen a usos indebidos, falta de control y gastos innecesarios.

¿Qué es una Fuel Policy?

Una Fuel Policy o política de carburante es un conjunto de premisas, normalmente integradas dentro de la Car Policy, que establecen cómo deben utilizar los empleados las tarjetas o herramientas de pago asignadas por la empresa. En él se detallan aspectos como los tipos de repostaje y EESS permitidas, las condiciones de uso o las responsabilidades del conductor.

Su principal objetivo es garantizar la trazabilidad y el control del gasto, al tiempo que define claramente qué usos están permitidos y cuáles no.

Implementar una Fuel Policy aporta ventajas claras para el gestor de flotas y, lógicamente, para la empresa:

- **Reducción del fraude y uso indebido**, al limitar compras no autorizadas.
- **Mayor control y responsabilidad**, al definir claramente las normas para los conductores y usuarios de los vehículos.
- **Transparencia en el gasto**, facilitando auditorías y seguimiento de consumos.
- **Optimización de costes**, controlando, desincentivando y evitando desviaciones y gastos innecesarios.

En un entorno donde cada litro y cada céntimo cuenta, estos beneficios pueden tener un impacto directo en la cuenta de resultados de la empresa.

“ La eficacia de las tarjetas de combustible no solo depende de los descuentos negociados con las petroleras, sino también de las normas que regulan su utilización ”

Por otro lado, también será en este capítulo donde deberán estar contempladas las indicaciones para la recarga de vehículos eléctricos. Sin embargo, dada la complejidad de casuísticas propias de los vehículos enchufables, hemos preferido dedicarle un capítulo separado en próximos números de AEGFA News.

Fuel Policy:

Cómo diseñar una política de medios de pago

1. Definir un marco claro desde el inicio

La *Fuel Policy* debe comenzar con una explicación sencilla: qué es la tarjeta o medio de pago disponible, quién lo recibe y bajo qué condiciones puede utilizarse.

También deberemos decidir si el medio de pago- ya sea una tarjeta física o virtual- va asociada a nombre de un conductor o bien a una matrícula de vehículo.

2. Establecer normas precisas de uso

Una política eficaz debe responder a seis preguntas clave:

- **Qué se puede pagar:** solo combustible o también otros servicios (lavado, lubricantes, Adblue, etc.).
- **Cuándo se puede usar:** franjas horarias, días de la semana o momentos del servicio.
- **Dónde:** redes de estaciones de servicio o marcas autorizadas.
- **Por qué es obligatorio cumplir la normativa,** avisando de posibles sanciones ante un uso negligente.
- **Cómo se deben realizar las operaciones:** introducción de datos como kilometraje-imprescindible para poder detectar desviaciones-, matrícula, etc.

Este nivel de detalle es el que marca la diferencia entre una política útil y un documento meramente formal.

3. Incorporar compromisos del conductor y formalizar con firma

Aunque esto es aplicable para la totalidad de la *Car Policy*, es importante traducir las normas en declaraciones de aceptación en primera persona. Esto facilita la comprensión y refuerza el compromiso del conductor. Por ejemplo: *"Declaro que utilizaré la tarjeta exclusivamente para repostar vehículos de la empresa y nunca para uso personal"*.

El documento debe finalizar con la firma del conductor, incluyendo fecha, para dejar constancia de su aceptación.

Este paso es clave para poder actuar en caso de incumplimiento. Además, es recomendable que la empresa conserve estos documentos de forma accesible para auditorías o revisiones internas.

Herramienta estratégica

Más allá de prevenir fraudes, una política de herramientas de pago de carburante bien diseñada contribuye a facilitar la gestión de flotas. Permite integrar mejor los datos de consumo, optimizar rutas y reforzar la cultura de responsabilidad entre los conductores.

En un momento en el que la digitalización y la eficiencia operativa son prioridades para las empresas, este tipo de herramientas cobra un papel cada vez más relevante. Además, un análisis de los consumos y el gasto también será de gran ayuda para definir la tipología de vehículos y motorizaciones de próximas renovaciones de la flota. Por ejemplo, los datos obtenidos de estas tarjetas pueden ser clave a la hora de valorar la electrificación de parte del parque móvil.

“ El objetivo de una *Fuel Policy* es garantizar la trazabilidad y el control del gasto, así como definir claramente qué usos están permitidos y cuáles no ”

Menos improvisación, más control

La política de tarjetas de combustible ya no es un elemento opcional, sino una pieza esencial en cualquier estrategia de gestión de flotas eficiente. Su correcta implementación permite reducir costes, evitar conflictos y mejorar la transparencia.

En definitiva, se trata de pasar de un modelo reactivo a uno preventivo, donde las reglas estén claras desde el primer momento. ■

BYD ATTO 2 DM-i: Asequible y enchufable

BYD amplía su oferta de vehículos electrificados en España con la llegada al mercado del BYD ATTO 2 DM-i, un SUV urbano híbrido enchufable que ya está disponible en los más de 100 concesionarios de la marca en el país.

Con este lanzamiento, BYD refuerza su gama híbrida enchufable equipada con la tecnología DM-i, que en el mercado español está formada actualmente por el BYD ATTO 2 DM-i, el BYD SEAL 6 DM-i, el BYD SEAL 6 DM-i Touring y el BYD SEAL U DM-i.

El sistema híbrido enchufable Dual Mode Intelligent (DM-i) combina un motor eléctrico de alta eficiencia con un motor de gasolina Xiaoyun de 1,5 litros desarrollado específicamente para este sistema y que alcanza una eficiencia térmica del 43%.

El sistema puede funcionar en modo totalmente eléctrico o en modo híbrido, en el que el motor de combustión actúa principalmente como generador para alimentar la batería y el motor eléctrico. Cuando la situación lo requiere, ambos motores pueden trabajar conjuntamente para ofrecer una mayor potencia.

Gracias a esta gestión energética, el modelo puede recorrer hasta 90 kilómetros en modo eléctrico en la versión Boost y alcanza una autonomía total combinada de hasta 1.000 kilómetros con la batería cargada y el depósito lleno.

En términos de prestaciones, acelera de 0 a 100 km/h en 7,5 segundos y alcanza una velocidad máxima de 180 km/h.

Dos versiones de batería y potencia

La gama PHEV está compuesta por dos versiones. La variante Active incorpora una batería de 7,8 kWh, desarrolla una potencia de 122 kW (166 CV) y ofrece una autonomía eléctrica de hasta 40 kilómetros, con una autonomía total que puede alcanzar los 930 kilómetros.

Por su parte, la versión Boost eleva la capacidad de la batería hasta los 18 kWh y la potencia hasta los 156 kW (212 CV), lo que permite alcanzar una autonomía eléctrica de hasta 90 kilómetros.

Diseño compacto

Este modelo combina el estilo robusto de un SUV con unas dimensiones compactas que lo hacen adecuado para el uso urbano. El modelo mide 4.330 mm de longitud, 1.830 mm de anchura y 1.675 mm de altura, con una distancia entre ejes de 2.620 mm que favorece el aprovechamiento del espacio interior.

El habitáculo apuesta por un diseño que combina robustez y elegancia, con una consola central

“ Puede recorrer hasta 90 kilómetros en modo eléctrico en la versión Boost y alcanza una autonomía total combinada de hasta 1.000 kilómetros. ”

práctica, numerosos espacios de almacenamiento y una disposición pensada para el uso diario. El salpicadero integra una instrumentación digital de 8,8 pulgadas y una pantalla táctil central de 12,8 pulgadas con el software más reciente de la marca. El sistema de infoentretenimiento incorpora el asistente de voz por lenguaje natural “Hi BYD” y funciones avanzadas de Google para facilitar la interacción con el vehículo.

El maletero ofrece una capacidad de 425 litros que puede ampliarse hasta 1.335 litros al abatir los asientos traseros, situándose entre los más amplios de su categoría.

Equipamiento completo desde la versión de acceso

El acabado Active incluye de serie elementos como pintura metaliza-

da, llantas de aleación, faros LED, sensores de aparcamiento traseros, cámara de visión trasera, control de crucero adaptativo y acceso inteligente mediante smartphone o dispositivo wearable.

La versión Boost añade techo panorámico de cristal, asientos delanteros calefactables y eléctricos, llantas de aleación de 17”, cámara 360°, volante calefactable, carga inalámbrica para smartphones de 50 W, cristales traseros tintados y función V2L.

En materia de seguridad, ambas versiones incorporan frenado automático de emergencia, control de crucero adaptativo e inteligente, asistente de mantenimiento de carril, detección de vehículos en el ángulo muerto, reconocimiento de señales de tráfico y sistema de monitorización del conductor.

Conclusiones

A la eficiencia y sostenibilidad del ATTO 2 se añade un equipamiento de serie amplísimo y un precio contenido, posicionándose como uno de los PHEV más asequibles del mercado. A ello se une un espacio interior destacable y un diseño atractivo. Sin duda, un modelo más que recomendable para aquellos que están empezando a electrificar su flota. ■



BYD ATTO 2 DM-i Boost

Precio (sin ayudas):	31.200€
Potencia:	212 CV (156 kW)
Consumo:	1,8 L/100 km
Autonomía eléctrica:	90 km
Emisiones:	34 g/km CO ₂
Etiqueta DGT:	Cero
Long./Anch./Altura:	4.330/ 1.830/ 1.675 mm

Toyota Hilux BEV: Leyenda enchufable



La nueva Hilux BEV marca un nuevo hito en la estrategia de electrificación de Toyota, siendo la primera versión 100% eléctrica de esta legendaria pick-up.

Diseño renovado y mayor digitalización interior

A nivel estético, la nueva Hilux BEV evoluciona su diseño manteniendo el concepto de "robustez y agilidad" característico del modelo. Dispone de una nueva parrilla frontal cerrada, faros LED estilizados, llantas de aluminio de 17 pulgadas, estribos laterales y traseros integrados para facilitar el acceso a la caja de carga.

El interior también da un salto tecnológico con un entorno más conectado y digitalizado, con cuadro de instrumentos digital de 12,3", pantalla multimedia con Toyota Smart Connect, conectividad inalámbrica y puertos USB-C.

La gama de colores incluirá Gris Trueno, Blanco Classic y Blanco Perlado Iceberg, con tapicería en tela o cuero sintético según la versión.

La preventa ya está abierta en la red de concesionarios de Toyota España desde 41.588 euros para flotas (sin impuestos), y las primeras unidades comenzarán a entregarse a partir de mayo.

Conclusiones

El segmento pick-up es uno de los menos electrificados del mercado. Por ello, que la Hilux de Toyota tenga por fin su variante enchufable es una muy buena noticia para las empresas. Todo ello sin perder la capacidad off-road, la robustez y la fiabilidad que han convertido en leyenda a esta pick-up japonesa. ■



Toyota España ha anunciado la llegada de la nueva Hilux BEV, la primera variante totalmente eléctrica de batería de su emblemática pick-up, que alcanza ya su novena generación.

Toyota España ha anunciado la llegada de la nueva Hilux BEV, la primera variante totalmente eléctrica de batería de su emblemática pick-up, que alcanza ya su novena generación.

Con este lanzamiento, la marca japonesa amplía la gama Hilux, que ya contaba con versiones diésel y mild hybrid de 48V, reforzando así su estrategia multitecnología para ofrecer distintas soluciones de movilidad en función de las necesidades de los clientes profesionales y de flotas.

La nueva Hilux BEV mantiene los pilares que han hecho del modelo un referente en su segmento —robustez, fiabilidad y durabilidad—, incorporando además mejoras en diseño, digitalización, seguridad y confort, sin renunciar a sus capacidades todoterreno.

“ Está disponible exclusivamente con carrocería Doble Cabina y en dos niveles de acabado: GX (versión de acceso) y VX ”

Solo doble cabina

La nueva pick-up eléctrica de Toyota estará disponible exclusivamente con carrocería Doble Cabina y en dos niveles de acabado: GX (versión de acceso) y VX.

El sistema de propulsión de la Toyota Hilux BEV está formado por dos motores eléctricos que entregan una potencia conjunta de 144 kW (196 CV), alimentados por una batería de ion-litio de 59,2 kWh.

En ciclo combinado la autonomía es de 255 km, alcanzando los

385 km en ciclo urbano. La batería está ubicada entre los largueros del bastidor, lo que mejora su protección frente a impactos laterales. Además, incorpora un subchasis inferior y una placa protectora que refuerzan su resistencia ante posibles golpes en conducción off-road.

Capacidades todoterreno reforzadas

Uno de los elementos clave del modelo es el sistema Multi-Terrain Select (MTS), que ahora incluye cinco modos de conducción. Entre ellos destaca el nuevo modo de puente cruzado, diseñado para mejorar el control del vehículo en terrenos con grandes desniveles y garantizar la tracción incluso cuando una rueda pierde apoyo.

En materia de seguridad, la pick-up integra los últimos sistemas de asistencia de la marca a través de Toyota Assist y la tercera generación de Toyota Safety Sense.



Toyota Hilux BEV

Precio (sin ayudas):	51.250€
Potencia:	196 CV (144 kW)
Potencia (CC/AC):	150 kW/ 11 kW
Autonomía eléctrica:	257 km
Emisiones:	34 g/km CO ₂
Etiqueta DGT:	Cero
Long./Anch./Altura:	4.330/ 1.830/ 1.675 mm



C*MITÉS AEGFA

de Gestión de Flotas de Empresas

¡Involúcrate y participa!

Si eres Gestor de Flota, esto te interesa.

Los Comités AEGFA de Gestión de Flotas de Empresas te permiten interactuar con otros Gestores de Flotas, compartiendo conocimientos y experiencias, aprendiendo y ampliando tu red de contactos.

Un punto de encuentro especial para Gestores de Flotas.

Selecciona tus ámbitos de interés y únete a ellos para formar parte de esta comunidad única en nuestro país.

GESTIÓN DE FLOTAS,
POLÍTICA Y
CONTRATACIÓN

C*MITÉS AEGFA

MOVILIDAD
CORPORATIVA

C*MITÉS AEGFA

SOSTENIBILIDAD
Y ELECTRIFICACIÓN

C*MITÉS AEGFA

SEGURIDAD
Y FORMACIÓN

C*MITÉS AEGFA

TECNOLOGÍA
Y SOLUCIONES
APLICADAS

C*MITÉS AEGFA

VEHÍCULOS
COMERCIALES

C*MITÉS AEGFA

Escanea y elige tus ámbitos de interés →



Cuatro nuevos modelos Polestar en los próximos 3 años



Polestar ha presentado la mayor ofensiva de producto de su historia, con cuatro nuevos vehículos eléctricos premium que llegarán al mercado en los próximos tres años. La firma, que cerró 2025 con su mejor ejercicio en ventas, espera mantener la senda de crecimiento con una estrategia centrada en segmentos de alto valor y rápida expansión. El plan de producto de Polestar contempla:

Polestar 5: el Gran Turismo (GT) de cuatro puertas, presentado en 2025, iniciará sus entregas este mismo verano. Se posiciona como el buque insignia de la marca, con una plataforma de aluminio ligero soldada y un enfoque en altas prestaciones y lujo.

Polestar 4: el actual superventas incorporará una nueva variante a finales de 2026 (entregas en el cuarto trimestre). Basado en la misma tecnología avanzada, ampliará su versatilidad para atraer a una base de clientes más amplia, combinando espacio y dinamismo.

Polestar 2: más de 190.000 unidades vendidas avalan al modelo que consolidó la marca. Su sucesor completamente nuevo llegará a principios de 2027, con el objetivo de reforzar su papel estratégico en el núcleo del mercado eléctrico.

Polestar 7: previsto para 2028, será un SUV compacto premium con el que la firma entrará en el mayor segmento BEV en Europa, que representó cerca de un tercio del volumen total eléctrico en 2025. Se fabricará en Europa y buscará ofrecer una propuesta de altas prestaciones a un precio competitivo.

A pesar de un entorno geopolítico y económico complejo, Polestar logró en 2025 su mejor año histórico en ventas. Para 2026, la compañía anticipa un crecimiento del volumen en el rango de doble dígito bajo, con una evolución positiva del mix comercial, impulsada especialmente por el mayor peso del Polestar 4. ■

Kia lanza el Kia EV2, su nuevo eléctrico de acceso en Europa



Kia refuerza su estrategia de electrificación con el EV2, un SUV del segmento B concebido, desarrollado y fabricado en Europa, que se posiciona como el modelo de entrada a su gama eléctrica.

Está disponible con baterías de 42,2 y 61,0 kWh, que permiten alcanzar hasta 317 y 453 km de autonomía (WLTP pendiente). Basado en una arquitectura de 400 V, admite carga rápida en corriente continua (10-80% en unos 30 minutos) y carga en corriente alterna de hasta 11 kW.

El EV2 destaca por su interior digital, con sistema ccNC de triple pantalla

(12,3" + 12,3" + 5,3"), actualizaciones OTA y servicios Kia Upgrades, además de un completo paquete ADAS y la nueva unidad de monitorización del habitáculo (ICMU), orientada a mejorar la seguridad.

En términos de espacio, ofrece asientos traseros deslizantes que permiten ampliar el maletero hasta 400 litros, acercándose a segmentos superiores. La producción ya ha comenzado en la planta de Žilina (Eslovaquia), con las versiones de mayor autonomía previstas a partir de junio de 2026. ■

Ford lanza la nueva Transit City para la última milla



Ford refuerza su gama de comerciales eléctricos con la Transit City, un modelo concebido para operaciones urbanas que prioriza la eficiencia y el coste total de propiedad. Se ofrecerá en tres configuraciones: Van L1H1, más compacta y orientada a calles estrechas, con capacidad para tres europalés y hasta 1.085 kg de carga útil; Van L2H2, con 8,5 m³ de volumen, más de 3 metros de longitud de carga y hasta 1.275 kg; y chasis-cabina, destinada a transformaciones para reparto o servicios municipales.

El modelo apuesta por una gama simplificada con equipamiento completo de

serie para facilitar la gestión de flotas. En el apartado técnico, incorpora una batería LFP de 56 kWh que permite hasta 254 km de autonomía, junto a un motor eléctrico de 110 kW y tracción delantera.

Admite carga rápida en corriente continua de hasta 87 kW (10-80% en unos 33 minutos) y hasta 11 kW en CA. Ford estima una reducción de hasta el 40% en los costes de mantenimiento frente a diésel.

Incluye pantalla de 12", asistentes a la conducción y conectividad con Ford Pro. Los pedidos se abrirán en el segundo trimestre, con entregas a finales de 2026. ■

Volkswagen presenta el nuevo ID.3 Neo mejorado y renovado



Bajo la denominación ID.3 Neo, Volkswagen ha presentado al sucesor del ID.3. Llega con una identidad más definida y una clara mejora en eficiencia, confort y experiencia de uso.

Estrena el lenguaje de diseño "Pure Positive", con un frontal completamente rediseñado que incorpora una banda luminosa continua y el logotipo iluminado.

El habitáculo ha sido completamente rediseñado para ofrecer una experiencia más intuitiva y confortable, con materiales de mayor calidad y disposición más limpia sencilla.

El sistema de infoentretenimiento integra un Digital Cockpit de 10,25 pulgadas y una pantalla central de 12,9 pulgadas, con gráficos más fluidos y una interfaz optimizada. Uno de los grandes avances del ID.3 Neo es su nuevo sistema de propulsión, más eficiente y con mayor par, que permite alcanzar hasta 625 km de autonomía (WLTP) en su versión más capaz.

La gama se articula en torno a tres niveles de potencia: 125 kW (170 CV), 140 kW (190 CV) y 170 kW (231 CV), combinados con baterías de 50, 58 y 79 kWh. En carga rápida, admite hasta 183 kW en la batería de mayor capacidad.

El compacto eléctrico incorpora la última generación de software de Volkswagen, con nuevas funcionalidades como el Connected Travel Assist con reconocimiento de semáforos (opcional) o la conducción con un solo pedal. También destaca la función vehicle-to-load, que permite alimentar dispositivos externos con hasta 3,6 kW directamente desde la batería del vehículo.

El ID.3 Neo incorpora una nueva tienda de aplicaciones integrada, que permite descargar servicios digitales y aplicaciones de forma flexible. Entre las opciones disponibles también figuran elementos de confort como asientos con función masaje, techo panorámico o sistema de sonido premium de Harman/Kardon. ■

JAECOO lanza el JAECOO 8 SHS, su nuevo buque insignia electrificado en España



OMODA & JAECOO ha iniciado la venta del JAECOO 8 SHS, un SUV híbrido enchufable de gran tamaño que se posiciona como el modelo más avanzado, potente y equipado de la marca.

Disponible con configuraciones de cinco o siete plazas, incorpora el sistema Super Hybrid System (SHS), que combina un motor de combustión con tres motores eléctricos para ofrecer una potencia conjunta de 315 kW (428 CV).

Gracias a su batería de 34,46 kWh, permite recorrer hasta 134 km en modo eléctrico y superar los 1.000 km de autonomía total, con consumos homologados desde 2,1 l/100 km. Además, cuenta con tracción total AWD y seis modos de conducción adaptados a diferentes terrenos. En el interior, apuesta por un enfoque

claramente premium, con tapicería de cuero napa, asientos delanteros eléctricos, calefactados, ventilados y con función masaje, además de una segunda fila también climatizada.

El sistema multimedia se articula en torno a una doble pantalla curva de 24,6 pulgadas, complementada por Head-Up Display con realidad aumentada, cámara panorámica 540° y sistema de sonido SONY de 14 altavoces.

La dotación tecnológica incluye un completo paquete de asistentes a la conducción, así como suspensión electromagnética con control continuo de amortiguación, que mejora el confort y la estabilidad. Todo ello se ofrece con un equipamiento de serie muy completo y una garantía de 7 años o 150.000 km. ■

Hyundai cerró 2025 como su mejor año en España



Hyundai Motor España cerró 2025 con el mejor resultado comercial de su historia en nuestro país, tras matricular 68.568 vehículos, un 5,7% más que el ejercicio anterior. Con estos datos, alcanza una cuota de mercado del 6% y se mantiene como la cuarta marca más vendida en España. El sólido comportamiento comercial se ha traducido también en una facturación de 1.382 millones de euros, un 5,3% más que en 2024.

El Hyundai Tucson vuelve a ser el pilar estratégico de la marca en España, con 21.974 unidades. Le siguen el Hyundai Kona (17.824 unidades), el Hyundai i20 (14.258), el Hyundai i10 (11.788) y el Hyundai Bayon (10.034).

El canal de particulares representa el 50% de las ventas (34.391 unidades),

mientras que el canal empresa alcanza el 29% y el RAC el 21%, confirmando la diversificación comercial de la marca en España.

2025 ha sido además un año clave en electrificación: más del 66% de las ventas correspondieron a vehículos electrificados, un 25% más que en 2024. La cuota de eléctricos puros alcanza el 7,4% sobre el total, con seis modelos 100% eléctricos en la gama.

El próximo ejercicio mantendrá previsiones en torno a las 68.000 unidades. Además, 2026 marcará el desembarco en nuestro país de Genesis, la firma premium del grupo, con concesionarios en Madrid, Barcelona y Valencia y la comercialización de los modelos Genesis GV60, Genesis GV70 y Genesis G80. ■



carfleet

Solución de gestión de flotas

¡Toma el control de tu flota!

Adiós Excel, simplifica tu gestión y controla costes.

GAC
software

- **Gestionar**
Flota centralizada y organizada
- **Supervisar**
Mantenimiento, costes, conducción y siniestros
- **Controlar**
Proveedores y kilometraje
- **Presupuestar**
Costes, impuestos y amortizaciones
- **Comunicar**
Datos, kilometraje y documentos
- **Configurar**
Usuarios, Car Policy y reservas

Descubre también nuestras otras soluciones:

mycarfleet optimafleet www.gac-carfleet.com/es



Nissan amplía su oferta LCV con nuevas versiones



Nissan continúa consolidando su oferta de vehículos comerciales ligeros (LCV) con la ampliación de la gama Townstar y el fortalecimiento de la familia Interstar, respondiendo a las demandas operativas de flotas urbanas y profesionales de mayor capacidad.

La Nissan Townstar Combi eléctrica (EV) se posiciona como una solución cero emisiones para flotas y profesionales urbanos, ofreciendo la versatilidad de una configuración Combi, ideal también para usos mixtos, con versiones de 5 o 7 plazas y una capacidad máxima de maletero que alcanza los 3.750 litros.

En los próximos meses llegará la Townstar Plataforma, una variante pensada para carrozados y aplicaciones que requieren una base flexible para tareas específicas, como cajas aisladas/ refrigeradas, servicios técnicos o repartos especializados de alimentos o produc-

tos perecederos. El Interstar también ha visto ampliada su oferta con la incorporación de la versión L4 H3 Van y variantes con tracción trasera (RWD).

La L4 H3 Van representa la opción de mayor volumen de carga dentro de la gama Interstar, combinando una longitud mayor (L4) y una altura de techo elevada (H3), lo que permite un aprovechamiento máximo del espacio interior para operaciones logísticas exigentes con hasta 17 m³ de volumen de carga y hasta 1.934 kg.

A ello hay que añadir las versiones de tracción trasera (Rear Wheel Drive), recomendadas para cargas pesadas o conducciones más demandantes en condiciones laborales intensivas.

Estas novedades se suman a la garantía de 5 años para toda la gama de comerciales, extensible a 8 años en las baterías de los modelos 100% eléctricos. ■

Coche del Año en Europa 2026: El Mercedes-Benz CLA



El Mercedes-Benz CLA se ha alzado con el prestigioso título "Car of the Year 2026", sucediendo al Renault 5 E-Tech, ganador de la pasada edición. El veredicto se dio a conocer durante una gala celebrada en el Salón del Automóvil de Bruselas, en una votación en la que participaron los 59 miembros del jurado de 23 países europeos.

El modelo alemán logró un total de 320 puntos. En segunda posición se situó el Škoda Elroq, con 220 puntos, seguido del Kia EV4 (208 puntos) y del Citroën C5 Aircross (207 puntos). Completaron la clasificación el Fiat Grande Panda (200 puntos), el Dacia Bigster (170 puntos) y el Renault 4 (150 puntos).

La edición de 2026 ha sido una de las más disputadas de los últimos años, ya

que todos los modelos finalistas contaban con algún tipo de electrificación, y la mayoría eran 100% eléctricos, reflejando la clara transformación del mercado europeo hacia la movilidad electrificada.

Con esta victoria, Mercedes-Benz logra su segundo Coche del Año en Europa en los 63 años de historia del galardón. La anterior ocasión en la que la marca alemana se hizo con el premio fue en 1974, con el Mercedes-Benz 450 SE/SEL, hace más de cinco décadas.

El Mercedes-Benz CLA fue además el modelo que más primeros puestos obtuvo por parte del jurado, con 22 votos como número uno, lo que refuerza su posición como el coche más valorado globalmente en esta edición. ■

CUPRA actualiza el Tavascan y añade una versión de acceso



CUPRA impulsa la evolución de su SUV coupé 100% eléctrico, el CUPRA Tavascan, con la incorporación de una nueva versión de acceso y una importante actualización tecnológica.

La principal novedad es la llegada de una nueva variante de 140 kW (190 CV) asociada a una batería de 58 kWh, que se posiciona como puerta de entrada a la gama Tavascan, resultando una excelente opción para flotas. Esta versión ofrece una autonomía en torno a 435 kilómetros y admite carga rápida de hasta 135 kW.

El interior da un paso adelante con un nuevo Digital Cockpit de 10,25 pulgadas y una interfaz completamente renovada. A ello se suma una pantalla de infoentretenimiento de 15 pulgadas que ahora integra un sistema operativo basado en Android™. También incorpora nuevas soluciones

de conectividad y confort, como cargador inalámbrico para smartphones, puertos USB-C de carga rápida en todas las plazas y sistema de climatización inteligente.

Entre las novedades destaca la introducción de la llave digital Mobile Device Key, que permite abrir, arrancar y compartir el acceso al vehículo desde el teléfono móvil; y la funcionalidad Vehicle-to-Load (V2L), que convierte al Tavascan en una fuente de energía portátil.

El modelo refuerza su enfoque dinámico con un nuevo volante con botones físicos y funciones orientadas al rendimiento, como el Launch Control. Además, incorpora el sistema One Pedal Driving.

El Tavascan también actualiza y mejora el paquete de asistentes a la conducción, como la evolución del Emergency Assist, capaz de detener el vehículo de forma autónoma en situaciones críticas. ■

Nueva versión diésel para la gama Audi Q3



Audi refuerza su oferta en el segmento SUV compacto con la incorporación del nuevo Q3 2.0 TDI quattro S tronic de 142 kW (193 CV), una variante que se posiciona como la opción diésel más prestacional dentro de la gama.

Esta nueva motorización se suma a ya conocido 2.0 TDI de 150 CV con tracción delantera y se sitúa como alternativa en prestaciones frente al TFSI quattro de 204 CV. Con un sobrepeso de 1.200 euros respecto a este último, Audi plantea una propuesta que combina eficiencia, capacidad de tracción y un elevado nivel de prestaciones.

El conjunto mecánico está formado por un motor turbodiésel de cuatro cilindros que entrega 193 CV y un par máximo de 400 Nm disponible entre 1.750 y 3.250 rpm. Este bloque se asocia de serie a la transmisión automática S tronic de siete velocidades y al sistema de tracción integral quattro con embra-

que multidisco de gestión electrónica. Pensado tanto para un uso familiar como profesional, el nuevo Q3 TDI quattro destaca por su eficiencia en viajes largos. Homologa un consumo medio de entre 6,1 y 6,7 l/100 km y, gracias a su depósito de 58 litros, puede superar los 900 kilómetros de autonomía sin repostar, lo que lo convierte en una opción especialmente interesante para flotas y conductores de alto kilometraje.

En el apartado dinámico, esta versión mantiene el carácter del modelo, con una aceleración de 0 a 100 km/h en torno a los 7,2 segundos.

La nueva variante está disponible tanto en carrocería SUV como Sportback, y puede asociarse a los niveles de acabado Business, Advanced, S line y Black line.

Audi ya ha abierto los pedidos de esta nueva motorización, cuyas primeras unidades llegarán a los concesionarios a partir del verano. ■

Polestar 4



WLTP: 17,8-21,7 kWh/100 km y CO₂: 0 g/km

*Oferta para clientes particulares, autónomos o empresas para pedidos de un Polestar 4 Long Range Single Motor, año modelo 2026 valorado en 65.900 € (c/ IVA). El PVP se ha calculado sobre un vehículo Polestar 4 Long Range Single Motor, año modelo 2026. La oferta incluye IVA, descuento exclusivo de marca, transporte al punto de entrega elegido en Península y Baleares y gastos de matriculación y legalización. Oferta válida hasta el 30/06/2026. Más información en polestar.com

Autonomía: hasta 620 km
Precio: desde 49 900€*
Posibilidades: infinitas

Nissan mejora el sistema e-Power en el Qashqai



Nissan ha presentado en España el nuevo Qashqai e-POWER Gen 3, la evolución más avanzada de su sistema de propulsión electrificada.

Esta tecnología mantiene un planteamiento diferencial dentro del mercado: un motor de combustión actúa exclusivamente como generador de electricidad, mientras que son las ruedas las que siempre están impulsadas por un motor eléctrico.

La nueva generación e-POWER Gen 3 introduce mejoras significativas en eficiencia y refinamiento. El sistema incorpora un generador más eficiente, capaz de operar en un rango más amplio con menor consumo, junto a un motor eléctrico optimizado que incrementa la densidad de potencia y reduce el nivel sonoro. A ello se suma una evolución en la gestión energética, con un software

que ajusta en tiempo real la entrega de potencia para maximizar la eficiencia en cualquier situación de conducción.

También se ha trabajado en la reducción de ruido, vibraciones y aspereza (NVH), logrando un funcionamiento aún más silencioso, mientras que el sistema e-PedalStep evoluciona para ofrecer una conducción más fluida con un solo pedal.

En términos de prestaciones y eficiencia, la nueva generación mejora de forma clara a la última motorización diésel disponible en el modelo.

El consumo se sitúa entre 4,4 y 4,6 l/100 km, mientras que las emisiones de CO₂ se reducen hasta una horquilla de entre 100 y 105 g/km, frente a los 115-145 g/km del anterior 1.6 dCi. Además, el sistema e-POWER alcanza una potencia de entre 190 y 205 CV, muy por encima de los 130 CV del diésel. ■

Leapmotor apuesta por las flotas con el nuevo T03 LCV



Leapmotor continúa ampliando su presencia en el mercado europeo con el lanzamiento del nuevo T03 LCV, un vehículo comercial ligero 100% eléctrico diseñado específicamente para el reparto urbano y las necesidades de la logística de última milla.

El T03 LCV nace como respuesta directa a la creciente demanda de vehículos cero emisiones por parte de pequeñas empresas, operadores de reparto y servicios urbanos.

Derivado del turismo Leapmotor T03, este nuevo vehículo ha sido adaptado para un uso profesional, manteniendo sus dimensiones compactas —3.620 mm de largo, 1.652 mm de ancho y 1.577 mm de alto—, pero incorporando un espacio

de carga optimizado. Para ello se han eliminado las plazas traseras— aunque las puertas siguen siendo hábiles— y se ha habilitado una zona de carga separada con una rejilla metálica de la zona delantera.

En concreto, ofrece un volumen de carga de 657 litros y una capacidad máxima de hasta 220 kg.

En el apartado mecánico, el T03 LCV está equipado con un motor eléctrico de 70 kW (95 CV), suficiente para desenvolverse con agilidad en entornos urbanos. Esta motorización, ya probada en la versión de pasajeros, garantiza una conducción suave, silenciosa y libre de emisiones, alineada con las necesidades actuales de las flotas urbanas. ■

Chery abre en Barcelona su centro de operaciones e I+D



La automovilística Chery Auto ha dado un paso clave en su expansión internacional con la puesta en marcha de su Centro de Operaciones Europeas y un Instituto de I+D en Cornellà de Llobregat. Se trata del primer complejo de estas características fuera de China, reforzando su posicionamiento en el mercado europeo y, especialmente, en España.

Las nuevas instalaciones funcionarán como un hub integral desde el que se coordinarán todas las actividades de la compañía en Europa, incluyendo gestión operativa, cadena de suministro, cumplimiento normativo, finanzas y asuntos públicos.

Además, concentrarán las capacidades de investigación, innovación y desarrollo, clave para responder a los retos de electrificación, digitalización

y regulación del sector de la automoción. Este modelo permitirá a Chery mejorar su capacidad de adaptación al mercado europeo, optimizando tiempos de respuesta y desarrollando soluciones ajustadas a las exigencias locales, especialmente en el ámbito de la movilidad sostenible y el vehículo electrificado.

El proyecto tendrá un impacto directo en el tejido industrial, con la creación de empleo cualificado en áreas como ingeniería, desarrollo de producto, innovación y operaciones, además de fomentar la colaboración con universidades y centros tecnológicos.

Con esta iniciativa, Chery acelera su crecimiento en Europa apoyándose en una estrategia de localización basada en operar “en Europa, con Europa y para Europa”. ■

Renault Group unifica su ecosistema de recarga Plug Inn



Renault Group ha dado un paso estratégico en su apuesta por la electrificación al unificar todas sus actividades de recarga y servicios asociados bajo la nueva marca Plug Inn, una iniciativa que busca simplificar la experiencia del usuario y reforzar el despliegue de la movilidad eléctrica a gran escala en Europa.

Este movimiento supone la integración de las actividades anteriormente gestionadas por Mobilize en la estructura comercial del grupo.

Bajo la denominación Plug Inn, Renault Group agrupa sus principales soluciones de recarga: Plug Inn Fast Charge (red de recarga ultrarrápida), Plug Inn Powerbox (recarga bidireccional con tecnología V2G), y Plug Inn Charge Pass (pago único para acceder a puntos de recarga en toda Europa, incluida España). El cambio de marca arranca en abril con

la transformación de la red Mobilize Fast Charge, que pasa a denominarse Plug Inn Fast Charge en Francia.

El objetivo de Renault Group es alcanzar 93 estaciones operativas en 2026, consolidando una red estratégica ubicada principalmente en concesionarios de la marca y en los principales corredores de tráfico. Y están abiertas a todas las marcas de vehículos eléctricos.

Otro de los elementos diferenciales de Plug Inn es su enfoque en la experiencia de usuario, un aspecto especialmente relevante para flotas profesionales.

Entre sus características destacan una fiabilidad superior al 99%, mantenimiento 24/7, compatibilidad con Plug & Charge, espacios de descanso y servicios en ubicaciones seleccionadas, así como una política de precios transparente. ■

Volvo Cars asumirá la operativa de Lynk & Co en Europa



Volvo Cars tomará el control de las operaciones comerciales de Lynk & Co en Europa tras la firma de un acuerdo con Geely Auto, con el objetivo de impulsar el crecimiento de la marca y generar sinergias en distribución y posventa.

Este acuerdo, aún sujeto a la formalización definitiva, permitirá reforzar la presencia de la marca en el continente y acelerar su desarrollo comercial.

En virtud de esta alianza, Volvo Cars será responsable de la comercialización de los vehículos Lynk & Co en Europa, incluyendo su venta a través de distribuidores seleccionados y el soporte mediante su red de ventas y posventa.

La operación se apoya en la ya estrecha relación entre ambas compañías, que

comparten accionariado mayoritario bajo el paraguas de Geely Holding Group.

El objetivo es claro: aprovechar la sólida infraestructura comercial y la red de servicio de Volvo Cars para permitir a Lynk & Co escalar su negocio de forma más eficiente.

A pesar de este cambio operativo, Lynk & Co mantendrá su independencia como marca y continuará formando parte del grupo Geely Auto sin modificaciones en su estructura accionarial. Asimismo, la compañía seguirá siendo responsable del diseño, desarrollo y homologación de sus vehículos a nivel global, mientras que Volvo Cars se centrará exclusivamente en la gestión comercial en Europa. ■

Mazda lanza su programa Business Center para reforzar el canal corporativo



Mazda ha puesto en marcha el programa Mazda Business Center, una iniciativa con la que busca reforzar su posicionamiento en el canal de empresas y mejorar la atención a clientes corporativos a través de su red de concesionarios.

El nuevo programa implica la especialización de determinados puntos de venta como centros orientados al negocio B2B, con capacidad para ofrecer asesoramiento específico a empresas. El objetivo es dar respuesta a unas necesidades cada vez más complejas por parte de las compañías, con un servicio más ágil y personalizado.

Además del asesoramiento, Mazda incorpora herramientas como el geo-marketing y refuerza la experiencia de cliente con servicios que incluyen atención prioritaria, procesos más rápidos o

pruebas de vehículos adaptadas al uso profesional.

Para acompañar el despliegue del programa, la marca ha puesto en marcha un plan de formación específico para su red comercial. Este programa combina sesiones presenciales con seguimiento online durante ocho meses, con el objetivo de dotar a los equipos de herramientas y conocimientos orientados al negocio corporativo.

Con esta iniciativa, Mazda busca incrementar su presencia en el segmento corporativo y mejorar la captación y fidelización de clientes. Según la compañía, el programa permitirá a los concesionarios reforzar su posicionamiento en movilidad para empresas en un mercado en crecimiento y cada vez más especializado. ■

Polestar nombra a Maria Moser nueva Fleet Sales Manager



Polestar ha anunciado el nombramiento de Maria Moser como nueva Fleet Sales Manager, un movimiento que refuerza la estrategia de la marca en el canal de empresas y su posicionamiento en el mercado de flotas en España.

Moser asume este nuevo rol tras una trayectoria consolidada dentro de Polestar, donde ha desempeñado funciones clave en el desarrollo del negocio corporativo como Corporate Key Account Manager, participando en la gestión y crecimiento de clientes B2B y en el for-

talecimiento de las relaciones con partners estratégicos.

Con este nombramiento, Polestar continúa impulsando su crecimiento en el segmento de flotas, un área estratégica para la marca en un contexto de electrificación y transformación de la movilidad corporativa.

Desde su nueva responsabilidad, Moser liderará la estrategia comercial dirigida a empresas, con el objetivo de seguir ampliando la presencia de Polestar en el mercado profesional. ■

Sony y Honda cancelan su proyecto de vehículos eléctricos



Sony Honda Mobility, la alianza tecnológica entre las dos empresas niponas, ha decidido cancelar el desarrollo y lanzamiento de sus primeros vehículos eléctricos bajo la marca AFEELA. La decisión llega como consecuencia directa del cambio de rumbo estratégico de Honda Motor Co. en materia de electrificación, que ha llevado a revisar inversiones, cancelar modelos y asumir pérdidas millonarias.

La compañía, creada en 2022 por Sony Group Corporation y Honda con el objetivo de desarrollar vehículos eléctricos avanzados y servicios de movilidad, ha concluido que ya no existe una vía viable para llevar al mercado sus modelos AFEELA en las condiciones inicialmente previstas.

El detonante ha sido la imposibilidad de seguir contando con determinadas tecnologías y activos que Honda iba a aportar al proyecto. Como consecuencia, Sony Honda Mobility ha anunciado que devolverá íntegramente las reservas ya realizadas del AFEELA 1 en California y abre ahora un periodo de reflexión sobre su futuro. La cancelación de AFEELA

no puede entenderse sin el profundo reajuste estratégico anunciado días antes por Honda. El fabricante japonés ha decidido cancelar el desarrollo y lanzamiento de tres modelos eléctricos claves previstos para Norteamérica ante un entorno de mercado cada vez más incierto.

Este giro responde a varios factores. Por un lado, la desaceleración de la demanda de vehículos eléctricos en EE.UU., ligada a cambios regulatorios y reducción de incentivos. También ha tenido que ver el impacto negativo de aranceles sobre su negocio de vehículos térmicos e híbridos y la pérdida de competitividad en Asia, especialmente frente a nuevos fabricantes de eléctricos con fuerte enfoque en software.

Ante este escenario, Honda ha optado por una estrategia más prudente y flexible. Apostará por reforzar su gama híbrida como solución de transición y reasignar recursos hacia mercados con mayor potencial, como India.

También ajustará los costes estructurales y condicionará el desarrollo de futuros coches eléctricos a la evolución real del mercado. ■

Miguel Ángel Prado

Manager Director Traxall Iberia & Latam

“Nuestra experiencia nos permite replicar casos de éxito en la gestión de flotas”



“ La integración de Traxall y Fleet Logistics abre muchas e interesantes posibilidades para las dos empresas, así como para sus clientes ”

que dan el paso, todavía existe incertidumbre sobre si los eléctricos podrán cubrir todas las necesidades de su flota. De hecho, muchas de las peticiones de nuestros clientes van enfocadas a la electrificación y a la infraestructura necesaria.

En este sentido, uno de los puntos fuertes de Traxall es vuestro know-how ayudando a las flotas a electrificarse, ¿qué servicios estáis ofreciendo y cuál está siendo el resultado?

El análisis de la flota actual nos permite hacer simulaciones muy precisas para saber qué segmento de la flota es susceptible de ser electrificado. Por otro lado, desde 2022 ofrecemos a nuestros clientes un alquiler de equipo de carga doméstico para sus conductores y el reembolso de los kW consumidos para la carga del vehículo en el domicilio. Es una solución que está teniendo un altísimo nivel de satisfacción y actualmente tenemos ya más de 1.500 cargadores instalados y supervisados a pleno funcionamiento.

Desde vuestra experiencia, ¿cuáles son los principales obstáculos que siguen frenando la electrificación de muchas flotas?

El principal obstáculo es el miedo al cambio. Sin embargo, la infraestructura cada vez cuenta con mayor capilaridad y la autonomía de los vehículos también está aumentando considerablemente. En nuestro caso, ya trabajamos con varias flotas que están electrificadas al 100% con presencia en toda la geografía española.

La gestión de flotas vive un momento de transformación marcado por la electrificación, la presión sobre los costes y el auge del dato como herramienta clave de decisión. En este contexto, Traxall Iberia se ha consolidado en nuestro país como referente. Hablamos con su máximo responsable, Miguel Ángel Prado, sobre los retos del sector, las dudas sobre el vehículo eléctrico y las oportunidades que abre la digitalización y la externalización de flotas para las empresas.

Traxall ha crecido de forma importante en los últimos años, ¿cómo cerró 2023 y cuáles son los objetivos de cara a este año?

Traxall Iberia sigue la tendencia consolidada en los últimos años. Desde 2020 el crecimiento en cifra de negocio ha sido de más del 200%. Gestionamos una flota de unos 25.000 vehículos, solo en España, con un amplio listado de clientes. Estos últimos 5 años hemos puesto el foco en las operaciones de LATAM, coordinadas

desde España y actualmente estamos presentes en Colombia, Perú, Chile, México, Costa Rica, Brasil y Ecuador. Además, en países de Centro América el servicio se ofrece de forma remota desde Costa Rica o Colombia.

¿Cuáles son hoy las principales preocupaciones o prioridades que os trasladan los gestores de flotas?

Hay mucha incertidumbre con la transición a eléctricos. Y aunque cada vez son más las empresas

“ El mayor potencial de ahorro se encuentra en el establecimiento de métricas para poder trazar la evolución o posibles desviaciones de costes ”

¿Qué buscan las empresas y los gestores de flotas que confían en Traxall? ¿Qué beneficios y ventajas supone el hecho de externalizar una flota?

El objetivo principal de la externalización es la optimización de recursos y el consiguiente ahorro de costes. Traxall cuenta con 23 años de experiencia operativa que nos permiten tener la visión de muchos de nuestros clientes, aplicar casos de éxito y buenas prácticas. Pero no solo nos dedicamos a gestionar la flota. Nuestro equipo, dividido en diferentes áreas de actividad, está en constante revisión y actualización. Y externalizar la gestión de flota permite a nuestros clientes tener una visión 360° de su flota y seguir su actividad y evolución sin dedicar recursos propios.

¿En qué áreas detectáis hoy mayor potencial de mejora en costes o eficiencia para las empresas?

Actualmente todos los costes relacionados con la flota de vehículos están en constante aumento, por lo que se hace más importante que nunca la optimización del uso de los vehículos, ajustar la selección del tipo de motorización y combustión, y determinar los plazos y kilómetros a la realidad y necesidades de la empresa.

Creemos que el mayor potencial de ahorro se encuentra en el establecimiento de métricas para poder trazar la evolución o posibles desviaciones, además de la concienciación de los usuarios sobre el impacto de su conducción.

¿Qué diferencia hoy a Traxall de otros proveedores de gestión de flotas?

Traxall lleva más de dos décadas desarrollando sus sistemas de gestión con un equipo propio, lo que nos permite gestionar las flotas de nuestros clientes administrando la información en una sola plataforma. Esta plataforma ha evolucionado incorporando necesidades de nuestros

clientes y en algunos casos se han elaborado desarrollos específicos. Creemos que esta experiencia, especialización, adaptación e individualización es el principal valor añadido de Traxall.

La gestión de flotas es cada vez más una gestión basada en datos. ¿Cómo están utilizando las empresas la información y la telemática para optimizar sus flotas?

Aunque en España todavía es un desafío implantarlo en flotas de cierto tamaño, contamos con desarrollos avanzados que no solo se integran con sistemas de telemática, sino que también analizan y presentan los datos de forma visual, interactiva y muy gráfica. Esto permite a los gestores conocer con detalle el uso, los costes y detectar oportunidades de mejora dentro de la flota.

En un contexto de inflación y volatilidad energética, ¿cómo están evolucionando los costes de flota?

Todos al alza, no cabe duda. En estas últimas semanas estamos viendo incrementos en los costes de los combustibles que nadie tenía previstos y que impactan directamente en el coste total. Es posible que este incremento en los combustibles fósiles sea un impulso positivo para la electrificación de las flotas.

Aunque los costes de energía también se incrementan, no lo hacen de manera tan inmediata y la negociación de contratos de energía anuales hacen más llevaderas las variaciones. Si hasta ahora el coste de energía era más ventajoso comparándolo con el de combustibles fósiles, las recientes novedades en el conflicto de Irán lo van a hacer aún más atractivo.

¿Qué papel juegan en España soluciones como el car sharing corporativo, la movilidad multimodal o los budgets de movilidad?

Aunque actualmente el uso de este tipo de herramientas es todavía escaso en nuestro país, estamos convencidos que veremos un incremento de servicios de movilidad implementarse en las grandes y medianas empresas en un plazo muy corto de tiempo.

En otros países de Europa el uso es mayor, sobre todo en el caso del Budget de movilidad, que empieza a tener bastantes funcionalidades que lo hacen interesante.



“ Estamos trabajando en la emisión de tarjetas de movilidad, así como en productos de compensación salarial muy interesantes para empresas y empleados ”

Uno de los movimientos relevantes del sector ha sido la integración entre Traxall y Fleet Logistics, ¿ha terminado ya la integración entre ambas compañías?

La integración de Traxall y Fleet Logistics está en una primera fase de análisis y desarrollos. Se está trabajando en unificar procesos, políticas y herramientas, pero no será hasta finales de 2026 o inicios de 2027 cuando tengamos definida una hoja de ruta más clara. Por el momento seguimos trabajando de manera independiente, aunque avanzando en la integración de ambas compañías

¿Qué oportunidades abre esta integración para los clientes en términos de servicios, cobertura internacional o capacidad tecnológica?

Estamos convencidos de que abre muchas posibilidades interesantes para las dos empresas, así como para sus clientes. La suma de dos organizaciones de esta envergadura, con presencia en más de 40 países y más de 200 clientes, en algunos casos compartidos, nos permite obtener las mejores prácticas en cada caso y ver qué productos o

servicios se están desarrollando con éxito para poder replicarlos en otros países o clientes.

¿Tenéis previsto lanzar algún nuevo servicio o herramienta a corto y medio plazo?

Estamos trabajando en el desarrollo de una nueva herramienta global. Es un proceso complejo, pero la experiencia de ambas empresas en sus respectivos mercados hace que tengamos una visión de las necesidades mucho más amplia.

Hay nuevos servicios que se están poniendo en marcha como el servicio de alquiler de cargadores y reembolso de energía a los usuarios puesto en España. Además, se está trabajando en la emisión de tarjetas de movilidad así como en productos de compensación salarial muy interesantes y de los que tendremos más información en breve. ■

Más de la mitad de los coches en España son "hackeables"



El 50% de los coches que circulan por las carreteras españolas son vulnerables ante posibles ciberataques, según Lazarus Technology, experto en ciberseguridad y análisis forense.

Esto supone que, del parque total de 29 millones de turismos, aproximadamente 15 millones cuentan con algún tipo de sistema de conectividad y de digitalización, desde Bluetooth y aplicaciones móviles hasta arranque sin llave, telemetría o servicios de localización, dispositivos y tecnologías que son utilizados por los ciberdelincuentes como vía de entrada para manipular el coche.

Esta creciente conectividad de los automóviles ha ampliado la exposición frente a posibles ciberataques. De hecho, en 2025 se registró un aumento de casi el 40% de incidentes en los que los coches fueron bloqueados o manipulados de manera remota, muchas veces sin que

el propietario advirtiera daños físicos.

Los ataques más habituales, según Lazarus, incluyen la inmovilización del vehículo, la imposibilidad de abrir o cerrar puertas, la modificación de códigos y credenciales asociadas al coche y la alteración de parámetros electrónicos.

En muchos casos, los cibercriminales no buscan robar el vehículo, sino extorsionar a su propietario mediante un "secuestro digital", pidiendo un pago económico a cambio de desbloquear el coche.

"Desde Lazarus consideramos necesario que tanto los usuarios particulares como las empresas puedan proteger sus vehículos manteniendo los sistemas actualizados, utilizando contraseñas seguras y revisando las alertas de seguridad emitidas por los fabricantes", advierte Juan Manuel Martínez Alcalá, CTO de Lazarus Technology. ■

La facturación de los talleres crecerá un 34% en una década



El potencial de la facturación de la posventa en España crecerá en la próxima década un 34% hasta situarse en la órbita de los 23.000 millones de euros, frente a los 17.000 millones actuales, según el informe "La posventa (in)sostenible", presentado por Solera.

La evolución de los precios, especialmente del recambio, se presenta como el factor clave para explicar buena parte del crecimiento de la facturación de los talleres. En este sentido, los recambios se han encarecido de forma significativa en los últimos 4 años, con un repunte acumulado del 25%, y todo indica que mantendrá esta tendencia al alza.

No obstante, en los dos últimos ejercicios se ha moderado su inflación, de modo que si en 2022 y 2023 crecía en torno al 7%-8%, desde 2024 lo hace al 5%.

El impacto del encarecimiento del recambio es importante en la factura final, no en vano representa el 57% de la fac-

turación, frente al 43% que corresponde a la mano de obra.

Otra parte del crecimiento provendrá de la propia evolución del parque. Si en España actualmente hay 30 millones de turismos y comerciales ligeros y medios, para 2035 habrá casi 36 millones de vehículos. Esto permitirá aumentar en más de dos millones el número de reparaciones anuales.

Otra de las tendencias a seguir es la electrificación en España. Con el ritmo actual de matriculaciones, Solera considera que será muy difícil alcanzar el millón de eléctricos en circulación en 2028 y también superar los 1,4 millones en 2029.

La menor proliferación de coches eléctricos por nuestras vías es un pequeño respiro para los talleres, pues un vehículo de esta tecnología elimina más de 20.000 euros en piezas de "mecánica tradicional". ■

Arup revela cómo la IA transformará el transporte urbano

El informe "AI for Future Cities: Transport", elaborado por Arup, firma global de desarrollo sostenible, destaca que el 57% de la población mundial vive actualmente en ciudades, una cifra que alcanzará el 70% en 2050, incrementando de forma significativa la complejidad de los sistemas de movilidad.

El estudio analiza cómo la IA permitirá avanzar hacia redes de transporte más conectadas y capaces de adaptarse en tiempo real a cambios en la demanda, incidentes de tráfico o fenómenos meteorológicos extremos.

La inteligencia artificial también ofrece una respuesta a la fragmentación actual del transporte urbano. Su capacidad para combinar información procedente de distintos operadores y plataformas facilitará una visión más global y coherente del sistema.

Arup subraya que este avance solo será posible si se superan los actuales retos de interoperabilidad y calidad de los datos. La integración de información bajo plataformas comunes y el estable-

cimiento de estándares compartidos resultan esenciales para que los modelos de IA puedan operar de forma eficaz y fiable.

Sin esta base, advierte el informe, el potencial de la IA para optimizar el transporte urbano y avanzar hacia una gestión más eficiente de la movilidad quedará limitado.

De cara a 2035, el estudio identifica tendencias emergentes como el uso de modelos avanzados de predicción y gemelos digitales para planificar y gestionar infraestructuras.

En este escenario, los distintos elementos de la red, desde el transporte público hasta la gestión del tráfico, responderán de forma más coordinada a patrones de movilidad cambiantes.

La IA también está redefiniendo el papel de los profesionales del transporte. El informe destaca que su responsabilidad será aún mayor, ya que deberán interpretar, validar y contextualizar los resultados generados por sistemas cada vez más automatizados. Esta transición exigirá inversiones en infraestructu-

ra digital, la actualización de sistemas existentes y la adaptación de los marcos normativos.

El análisis aborda asimismo el impacto potencial de los vehículos autónomos en las ciudades. Su despliegue podría contribuir a reducir accidentes causados por errores humanos, disminuir la necesidad de aparcamiento y mejorar el acceso al transporte para determinados colectivos.

No obstante, Arup advierte de que su integración debe alinearse con prio-

ridades urbanas claras, evitando que incremente la congestión o compita con el transporte público en lugar de complementarlo.

Más allá de tecnologías concretas, el informe subraya que el verdadero impacto de la IA en la movilidad urbana dependerá de cómo se integren estas herramientas dentro de una visión estratégica más amplia, alineada con los objetivos sociales, ambientales y económicos de cada ciudad. ■



EVIO reduce hasta un 32% el coste de recarga en flota

La electrificación de flotas sigue creciendo de forma sostenida. Hoy, además de los retos relacionados con la cobertura y disponibilidad de puntos de recarga, las empresas se enfrentan a un nuevo desafío: optimizar y reducir los costes asociados a la recarga de sus vehículos eléctricos.

Según un análisis realizado por EVIO sobre sesiones de recarga de diferentes empresas, optimizar comportamientos permitiría reducir de media hasta un 32% los costes asociados a recargas ineficientes.

"Durante años, la reducción de costes en la gestión de flotas se centró en el comportamiento del conductor, el coste del combustible y la optimización de rutas. Hoy existe una nueva variable: el comportamiento del usuario durante la recarga, que tiene un impacto directo en el coste total de la operación", señala Carlos Almeida, CEO de EVIO. "Al poner estos datos a disposición de las empresas, les permitimos actuar sobre aquello que realmente está generando desviaciones presupuestarias".

La nueva funcionalidad incorpora un conjunto de métricas diseñadas para facilitar la toma de decisiones y orientadas a la gestión empresarial de flotas, como el cálculo del sobrecoste asociado a cada sesión, la detección de tiempos de conexión excesivos, el análisis de la elección del tipo y la potencia del conector, el coste medio por sesión, así como la identificación del conector utilizado en el punto de recarga y del conector del propio vehículo.

El nuevo análisis automático permite a las empresas identificar necesidades de formación, ajustar la asignación de vehículos, reducir el coste anual de recarga y optimizar el tiempo que el gestor dedica al análisis de las sesiones.

La propuesta de EVIO se integra en su plataforma SaaS agnóstica e interoperable, que centraliza la gestión de flotas y de puntos de recarga públicos, privados y residenciales, ofreciendo control en tiempo real, reporting avanzado y análisis detallado. ■



evio

UNA SOLUCIÓN 360 PARA REDUCIR LOS COSTES DE RECARGA Y CONSUMO DE LAS FLOTAS

DESCUBRE CÓMO

SOLUCIONES EMPRESARIALES













flotas.go-evio.com

ventas@go-evio.com

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

-  CarPlay y Android Auto para recargar sin salir del coche **NUEVO**
-  Indicadores para detectar sobrecostes y mejorar las decisiones de recarga de los conductores **NUEVO**
- TOP 10** TOP 10 puntos de recarga más baratos en la ubicación del conductor
-  Presupuesto por empleado o vehículo y gestión de kilometraje
-  Control de costes en tiempo real
-  Recargas en casa y en Europa, con facturación a la empresa
-  Gestión de la flota, conductores, grupos y tarjetas
-  Diferentes periodos de facturación y responsables de pagos
-  Estadísticas y exportación de informes
-  API para integración con sistemas externos de gestión
-  Gestión de estaciones de recarga privadas y públicas



Barcelona impulsa su primer hub público de recarga ultrarrápida



Endolla Barcelona, la red de electromovilidad gestionada por Barcelona de Serveis Municipals, ha anunciado la puesta en marcha del primer hub público de recarga ultrarrápida de la ciudad.

Ubicado en la calle Germans Desvalls, junto al Paseo de la Vall d'Hebron y con acceso directo a la Ronda de Dalt, el nuevo espacio será un nodo estratégico dentro de la red de movilidad eléctrica.

El hub incorporará tecnología de recarga ultrarrápida de hasta 480 kW, lo que permitirá recuperar hasta 400 kilómetros de autonomía en apenas 15 minutos.

Contará con 12 puntos de carga simultánea y capacidad para atender a más de 300 vehículos al día, adoptando un modelo "stop&go" enfocado en maximizar la rotación y eficiencia del servicio. Además, el sistema estará completa-

mente digitalizado: los usuarios podrán activar la recarga mediante código QR a través de la app SMOU o utilizar pago directo con tarjeta.

Más allá de la infraestructura de carga, el proyecto apuesta por redefinir la experiencia del usuario. El hub, que ocupará cerca de 900 m², integrará zonas de descanso, espacios de trabajo, wifi, vending y servicios adaptados, configurándose como un entorno funcional mientras se realiza la recarga.

El hub estará alimentado por energía 100% renovable e incorporará una marquesina fotovoltaica junto a sistemas de almacenamiento en baterías. El proyecto contará con una inversión de 2,08 millones de euros, con inicio de obras previsto para el verano de 2026 y entrada en funcionamiento a finales de año. ■

GAC Software entra en Alemania con CARextern y refuerza su expansión europea



GAC Software ha anunciado un nuevo paso en su estrategia de expansión internacional con su entrada en el mercado alemán a través de un acuerdo de colaboración no exclusivo con CARextern Automotive Services GmbH.

Tras consolidar su presencia en mercados como España, Italia y Benelux, GAC Software apuesta ahora por Alemania como siguiente etapa clave para desplegar su solución GAC Car Fleet.

El acuerdo con CARextern Automotive Services resulta estratégico para facilitar la entrada en Alemania. La compañía germana destaca por su enfoque integral en gestión de flotas, que abarca desde la externalización del servicio hasta la consultoría especializada, la provisión temporal de fleet managers, así como la formación y cer-

tificación de profesionales del sector. Como parte de su estrategia, GAC Software ha incorporado un jefe de proyecto dedicado al mercado alemán, con base en Frankfurt, con el objetivo de garantizar un acompañamiento cercano a los clientes, desde la fase de implantación hasta la operativa diaria.

GAC Software mantiene una sólida trayectoria de crecimiento. En 2025, la compañía alcanzó una facturación de 16,7 millones de euros, lo que supone un incremento del 15% respecto al año anterior.

Actualmente, la empresa cuenta con más de 900 clientes, gestiona alrededor de 600.000 vehículos a través de su plataforma GAC Car Fleet y dispone de más de 300 proveedores conectados mediante su Hub digital. ■

La conducción autónoma puede reducir 16,4 millones de toneladas de CO2 en España

Al hablar de vehículos autónomos y conectados se suelen pensar en las mejoras en seguridad, comodidad y aprovechamiento de recursos que supondrían. Pero hay otro campo en el que también aportarían grandes beneficios: la reducción del consumo de energía y de las emisiones contaminantes, y del tiempo empleado en los desplazamientos.

Estos beneficios se explican por la capacidad de la conducción autónoma para eliminar o mitigar tres grandes fuentes estructurales de ineficiencia del tráfico actual: la congestión generada por ondas de parada-arranque (stop-and-go) en las retenciones, la ineficiencia operativa en intersecciones con semáforos, y la falta de eficiencia de la conducción humana.

Estas conclusiones forman parte del análisis elaborado por Carglass® España a partir de la revisión de estudios científicos y técnicos publicados por universidades, organismos públicos y revistas académicas.

Según Carglass® España, la conducción autónoma generalizada generaría

un ahorro de entre 14,4 millones y de 16,4 millones de toneladas de CO2 al año, lo que equivale a una reducción agregada de entre el 17% y el 20% de las emisiones y del consumo.

En cuanto al tiempo ahorrado, se generaría una reducción entre de hasta un 15% en los desplazamientos afectados por la congestión y los tramos con semáforos.

Una parte sustancial de las emisiones y el consumo de energía que podrían reducirse sustancialmente con la conducción autónoma viene del aumento de la fluidez del tráfico por la reducción, e incluso eliminación, de las ondas stop-and-go.

Las ondas de parada-arranque se producen cuando pequeñas frenadas de un conductor se amplifican hacia atrás: cada vehículo frena un poco más tarde y acelera un poco peor que el anterior. El resultado es que, sin que exista un accidente ni un obstáculo, el tráfico acaba deteniéndose y arrancando en cadena, generando retenciones aguas arriba.

Las intersecciones con semáforos constituyen otro de los puntos donde

más energía se desperdicia en la circulación. Cuando un semáforo se pone en verde, todos los coches no arrancan a la vez (como en una salida de Fórmula 1), sino que lo van haciendo de forma escalonada. Los vehículos autónomos y conectados permitirían no solo arranques coordinados, sino también llegadas más eficientes a los semáforos.

Las evaluaciones de la Federal Highway Administration (FHWA) y la literatura académica coinciden en que

el impacto de estas estrategias depende directamente del grado de saturación del semáforo y de la longitud de la cola existente.

Por otro lado, los estudios muestran que, incluso con una penetración reducida, los vehículos autónomos y conectados actúan como elementos estabilizadores del flujo de tráfico, amortiguando perturbaciones locales y reduciendo aceleraciones y frenadas de los vehículos humanos que los rodean. ■



ACCIONA construirá la mayor electrolinera pública en la M-30



ACCIONA se ha adjudicado el contrato para la construcción y explotación de la mayor electrolinera pública 100% renovable dentro de la M-30, tras la concesión otorgada por la Comunidad de Madrid. La instalación, que contará con una potencia total de 4.000 kilovatios (kW), está previsto que entre en funcionamiento en 2027.

Ubicada en el Paseo de la Castellana 276, frente al complejo de las Cuatro Torres y dentro del ámbito del futuro desarrollo de Madrid Nuevo Norte, la electrolinera ocupará una parcela de 1.281 m² en uno de los enclaves más estratégicos de la capital.

La infraestructura dispondrá de 20 plazas de recarga ultrarrápida de hasta 400 kW —19 destinadas a turismos y una para vehículos pesados—, lo que la convertirá en una de las instalaciones urbanas de mayor capacidad en España.

Además, incorporará una estación para el intercambio de baterías de vehículos eléctricos de Silence.

Utilizará energía 100% renovable certificada en todas las recargas y con-

tará con un sistema de generación fotovoltaica para autoconsumo. Según el proyecto, la instalación no solo será autosuficiente, sino que generará un excedente neto anual superior a 35.000 kWh.

También integrará un sistema de trazabilidad en tiempo real que permitirá conocer el origen renovable de la energía suministrada, reforzando la transparencia y el compromiso ambiental de la infraestructura.

Entre los elementos más innovadores destaca la incorporación de una fachada fotocatalítica capaz de eliminar contaminantes y contribuir a la purificación del aire urbano. El proyecto transformará una antigua gasolinera en desuso en una infraestructura de nueva generación, concebida como un espacio urbano abierto y accesible.

Diseñada como una "casa de la movilidad", el edificio incluirá una zona de vending y aseos accesibles en la planta baja, además de un espacio polivalente en la primera planta destinado a la divulgación y a la celebración de eventos vinculados a la movilidad eléctrica. ■

Euromaster abre nuevo taller para reforzar su red



Euromaster ha invertido 400.000 euros en la apertura de un nuevo taller en la Ciudad del Transporte de Zaragoza, consolidando su estrategia de crecimiento en una de las zonas logísticas más relevantes del noreste peninsular. Ubicado en el Polígono Ciudad del Transporte, el nuevo centro dará empleo a una decena de profesionales y prevé alcanzar una facturación cercana a los 3,5 millones de euros durante su primer año de actividad.

Esta instalación permitirá a la compañía reforzar su servicio tanto a vehículos industriales como a turismos, en un punto estratégico de conexión entre el centro, el noreste de España y Francia.

La apertura se enmarca dentro del plan de expansión de Euromaster, que en los últimos cinco años ha registrado un crecimiento cercano al 50%. A cierre de 2025, la red supera los 550 talleres en la Península Ibérica, con más de 450 centros en España. El nuevo taller cuenta con una superficie de 1.500 m² y está diseñado para atender simultáneamente hasta cuatro camiones. Además, ofrece servicio a vehículos de maquinaria agrícola y de ingeniería civil, reforzando su posicionamiento en el segmento profesional.

La nave ha sido completamente remodelada para adaptarse a los nuevos retos de la movilidad, incluyendo la atención a vehículos eléctricos. ■

Kia drive alcanza los 250.000 días de alquiler en toda Europa



Kia Europe alcanza el hito de 250.000 días de alquiler con su servicio de alquiler a través de concesionarios Kia Drive. El programa ofrece un acceso flexible a los vehículos Kia en toda la región.

Desde 2022, Kia Drive se ha implantado en nueve mercados europeos con una red consolidada, compuesta por más de 180 puntos de recogida.

A través de Kia Drive, los clientes pueden alquilar cualquier modelo Kia en los concesionarios de toda Europa. El programa ofrece alquileres flexibles, desde un día hasta varios meses, y se puede acceder a él a través de la página web de Kia, Kia App y los concesionarios Kia.

A partir de 2026, Kia Europe ampliará aún más Kia Drive para atender a los clientes empresariales. El servi-

cio introducirá soluciones de alquiler a medida para cubrir picos de demanda, eventos o periodos de inactividad. Como alternativa flexible al leasing tradicional, Kia Drive amplía las flotas sin compromiso de compra.

Estas soluciones se derivan del lanzamiento del PV5 y de los futuros modelos Platform Beyond Vehicle (PBV).

Kia Drive está basado en el sistema de gestión de alquileres exclusivo de Kia (Rental Management System), creado en colaboración con concesionarios, filiales nacionales comerciales y expertos en alquiler.

Como parte de su estrategia general de movilidad, Kia informó que seguirá desarrollando las prestaciones digitales y la cobertura europea de Kia Drive. ■

Uber elige a Electra como partner de electrificación en España y Francia



Uber ha seleccionado a Electra como partner para acelerar la electrificación de su flota en España y Francia. La primera fase de la colaboración prevé el desarrollo o la ampliación de más de cien puntos de recarga en España y Francia, reforzando la infraestructura disponible para conductores profesionales con alto kilometraje.

El modelo de Electra se basa en estaciones de recarga ultrarrápida capaces de recuperar la mayor parte de la autonomía en menos de 20 minutos. Este enfoque permite a los conductores aprovechar sus descansos naturales sin alterar su ritmo de trabajo, un factor clave para segmentos como

VTC, taxi, reparto o flotas corporativas. La compañía opera actualmente una red de recarga ultrarrápida con 650 estaciones y más de 4.000 puntos de carga en 10 países. Cuenta con 500.000 usuarios habituales y una tasa de disponibilidad del 99%.

La alianza forma parte de la estrategia de Uber para colaborar con cinco operadores de recarga en Europa con el fin de acelerar la transición hacia la movilidad eléctrica en su plataforma. Con este movimiento, la compañía refuerza su apuesta por reducir emisiones en los mercados clave y facilitar a los conductores el acceso a infraestructura competitiva y de alto rendimiento. ■

TRIBBU y la Generalitat Valenciana impulsan el coche compartido



La compañía tecnológica TRIBBU ha puesto en marcha, en colaboración con la Generalitat Valenciana, el programa "Valencia Comparte Coche", una iniciativa que busca reducir el número de vehículos con un único ocupante y avanzar hacia un modelo de movilidad más eficiente y sostenible en el área metropolitana.

En el área metropolitana valenciana, la tasa media de ocupación ronda apenas 1,1 personas por coche, lo que implica miles de asientos vacíos circulando cada mañana hacia zonas industriales, hospitales, campus universitarios o centros administrativos.

Según datos de TRIBBU, la Comunidad Valenciana se sitúa entre las regiones con mayor actividad en coche compartido a nivel nacional, lo que evidencia una base sólida para escalar este tipo de soluciones. Sin embargo, el potencial de crecimiento sigue siendo elevado.

El proyecto arranca en 2026 con foco en seis enclaves que concentran decenas de miles de trayectos diarios: Campus de Burjassot de la Universitat de València, Hospital Universitari i Politècnic La Fe, zona industrial de Riba-roja, Polígono industrial Jaume I de Almussafes, Ciutat Administrativa 9 d'Octubre y el entorno del centro comercial Centro Comercial Bonaire.

Uno de los elementos diferenciales de "Valencia Comparte Coche" es su integración en el sistema de los Certificados de Ahorro Energético (CAEs).

Gracias a este mecanismo, los conductores podrán percibir un incentivo económico de 0,04 euros por kilómetro y pasajero mediante el Bono Energético de TRIBBU. Este modelo permite convertir el ahorro energético derivado de compartir coche en una compensación económica directa, reduciendo así el coste de los desplazamientos diarios. ■

GANVAM y MSI crean primer espacio europeo de datos en distribución de vehículos



La Asociación Nacional de Vendedores y Reparadores de Vehículos (GANVAM) y la consultora MSI-Sistemas de Inteligencia de Mercado dan un paso decisivo en la transformación digital del sector de la distribución al impulsar el primer espacio de datos europeo especializado en la actividad de la venta y posventa de vehículos.

Con la creación de este espacio de datos -llamado SIMMIX - KPI Automoción- nace un entorno destinado a estructurar información estratégica para distribuidores, redes de servicio y talleres.

Hasta ahora, los avances en materia de espacios de datos en el ámbito europeo se habían centrado en la fabricación. Sin embargo, la actividad económica que se genera una vez que el vehículo está en manos del cliente -distribución, mantenimiento, reparación y gestión operativa- carecía de un marco común que permitiera estructurar información

homogénea y comparable. Esto ha limitado la capacidad de análisis agregado y la toma de decisiones basada en referencias sectoriales objetivas.

El espacio de datos SIMMIX - KPI Automoción se impulsa en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia y está financiado por la Unión Europea - NextGenerationEU, a través del Gobierno de España.

Este proyecto responde a este vacío mediante el desarrollo de una infraestructura federada que permite estandarizar y compartir información bajo criterios de seguridad, gobernanza y soberanía del dato.

Dentro del espacio de datos SIMMIX - KPI Automoción se crea NEXO, el entorno sectorial que hace posible que las pymes del sector de la distribución transformen su información interna en indicadores homogéneos y comparables bajo un mismo marco metodológico. ■

Arval España acelera y supera los 256.000 vehículos de flota

Arval España cerró 2025 con un crecimiento del 10% en su flota, alcanzando un total de 256.000 vehículos, lo que supone un incremento de 5,4 puntos porcentuales respecto a 2024.

Este crecimiento le ha permitido superar por primera vez en su historia la barrera de las 250.000 unidades financiadas. La evolución de la compañía refleja una fuerte aceleración: si tardó 20 años en alcanzar las 100.000 unidades en 2017, en solo 9 años ha añadido 150.000 vehículos adicionales. Actualmente, la filial española representa el 13% de la flota global de Arval y se sitúa entre las de mayor crecimiento a nivel mundial.

El ejercicio 2025 confirma un desarrollo equilibrado en todas las áreas de actividad. La flota de retail creció un 7%, hasta situarse en 74.000 vehículos, mientras que la vinculada a CaixaBank aumentó un 13,6%, alcanzando las 75.000 unidades.

Por su parte, la flota de clientes corporativos registró un incremento del 10%, hasta los 98.000 vehículos. El segmento

de partners y retail directo superó los 18.000 clientes, tras crecer un 43% en el último año. En el canal de CaixaBank, los pedidos aumentaron un 40% respecto a 2024, mientras que en el ámbito corporativo la compañía alcanzó un 70% de fidelidad de clientes y elevó en un 40% la flota de Administraciones públicas.

En 2025, Arval España matriculó 79.500 vehículos, lo que representa un crecimiento del 23,5% en comparación con 2024. Este volumen equivale a una de cada tres matriculaciones del sector del renting en España, consolidando su peso en la industria.

Del total de matriculaciones, el 57% correspondió a vehículos con etiqueta Cero Emisiones o ECO, superando la media del mercado del renting, situada en el 51%. En cuanto a la tipología, el 83% fueron turismos y el 17% vehículos comerciales ligeros (LCV).

La división Arval PRO registró 12.900 matriculaciones, un 25% más que en 2024, y alcanzó una cuota de mercado del 25%, lo que implica que uno de cada cuatro ve-

hículos comerciales ligeros de renting de empresas en España es de Arval.

Mercado de ocasión

En el mercado de vehículos de ocasión, Arval España comercializó más de 57.000 vehículos en 2025, un 3% más que el año anterior. Estas operaciones se dirigieron tanto a profesionales -empresas de compraventa y concesionarios- como a particulares.

La compañía representa el 10% de la cuota de mercado del vehículo de ocasión profesional en el segmento de coches de 3 a 5 años. Más allá del renting tradicional, la compañía continúa desarrollando su

oferta como proveedor integral de movilidad. La flota de Arval Flex alcanzó los 6.000 vehículos, con un crecimiento del 18%, mientras que los meses facturados aumentaron un 20%.

El programa Arval Re-Lease (renting de VO) experimentó un crecimiento del 93% en 2025, consolidando un ritmo de 100 vehículos al mes. Por su parte, Arval Connect cerró el ejercicio con 106.000 vehículos conectados. En el ámbito de nuevas soluciones de movilidad, los productos agrupados bajo Mobility Solutions -que incluyen carsharing, renting de bicicletas y la app Arval Mobility Pass- superan ya los 4.000 usuarios. ■





NUEVA EDICIÓN 2026

BARCELONA
18-19 JUNIO

MADRID
26-27 NOVIEMBRE

Fleet & Mobility Expert Diploma

PARA SER UN EXPERTO EN FLOTAS Y EN MOVILIDAD CORPORATIVA

El "Fleet & Mobility Expert Diploma" es la titulación de referencia del sector. Dirigida a profesionales cuya actividad comporta el manejo de las múltiples variables vinculadas a la gestión de las flotas y de la movilidad corporativa.

GESTIÓN DE FLOTAS

BLOQUES FORMATIVOS PRINCIPALES:

- > Flotas de vehículos
- > Modalidades de adquisición y fiscalidad
- > Gestión de flotas
- > Car Policy y Fleet Policy
- > Mantenimiento y reparaciones
- > Seguros
- > Remarketing
- > TCO y control de costes
- > Proveedores de flotas

MOVILIDAD CORPORATIVA

BLOQUES FORMATIVOS PRINCIPALES:

- > Movilidad Corporativa
- > Plan de Transporte al Trabajo (PTT)
- > La Movilidad para empleados sin vehículo de empresa
- > Movilidad Corporativa Sostenible
- > De Fleet Manager a Mobility Manager
- > TCM - Total Cost of Mobility



España lidera la actividad de Lever Touch en Europa



España se ha consolidado como el principal mercado de la compañía Lever Touch, tras registrar 48.000 reparaciones de vehículos en 2025, la cifra más alta entre todos los países en los que opera.

Este volumen sitúa al mercado español como estratégico dentro del crecimiento de la empresa, especializada en la reparación de daños causados por fenómenos climáticos extremos.

A nivel global, la compañía de origen italiano alcanzó un total de 90.600 intervenciones, reflejando el auge de un sector cada vez más vinculado al incremento de eventos meteorológicos severos como granizadas o tormentas intensas.

Del total de operaciones realizadas en 2025, más de la mitad tuvieron lugar en España. Por detrás se sitúan Italia, con 23.000 reparaciones, y Francia, con 14.000.

El modelo de Lever Touch se caracteriza por su capacidad para reducir los tiempos de inmovilización de los vehículos y optimizar la gestión de sinies-

tros derivados de fenómenos climáticos. La compañía trabaja con fabricantes, aseguradoras, flotas corporativas, empresas de renting y redes de concesionarios, adaptando sus operaciones a las necesidades de cada cliente.

Además, cuenta con una estructura internacional que le permite activar operaciones de reparación masiva en zonas afectadas por eventos extremos, gracias a una red de técnicos altamente especializados.

El crecimiento de la actividad de Lever Touch está directamente relacionado con el aumento de fenómenos meteorológicos extremos en Europa. En este contexto, técnicas como el Paintless Dent Repair (PDR) se han convertido en una solución clave.

Este método permite reparar abolladuras sin necesidad de repintar el vehículo, lo que se traduce en menores tiempos de reparación, reducción de costes y un impacto ambiental más bajo, al evitar procesos y materiales adicionales. ■

Rehatrans lidera vehículos adaptados tras cerrar 2025 con 850 unidades PMR



Compañía líder en España en la adaptación de vehículos para personas con movilidad reducida (PMR), Rehatrans ha cerrado el ejercicio 2025 con una facturación de 10,5 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 22% respecto al año anterior.

A lo largo del ejercicio, la compañía transformó 850 vehículos, un 30% más que en 2024, impulsada por una demanda creciente de soluciones de movilidad accesible y por la profunda transformación industrial.

Uno de los hitos clave de 2025 ha sido la culminación de un ambicioso plan de inversión industrial, que asciende ya a 1 millón de euros, destinado a modernizar las instalaciones y a redefinir el modelo

productivo de la compañía. Rehatrans ha pasado de operar en una superficie de 4.000 m² a 20.000 m², lo que le permite contar hoy con una de las mayores instalaciones de vehículos adaptados de Europa.

La ampliación ha ido acompañada de la implantación de un sistema de fabricación mediante líneas de montaje, un modelo innovador en España dentro del sector de los vehículos adaptados.

Gracias a esta evolución, la compañía alcanzará en 2026 una capacidad de producción de en torno a 1.100 unidades anuales, con un ritmo medio de 90 vehículos adaptados al mes, sentando las bases para un crecimiento sostenido en los próximos ejercicios. ■

El renting firma un marzo histórico en matriculaciones



Según los datos publicados por la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER), el primer trimestre de 2026 se cierra con 96.223 matriculaciones, lo que supone un crecimiento del 16,02% respecto al mismo periodo del año anterior.

El mes de marzo ha sido especialmente significativo para el sector, con 41.828 unidades matriculadas, un 16,42% más que en marzo de 2025, marcando así un récord histórico para este mes.

En paralelo, el renting continúa ganando peso dentro del mercado total. Hasta marzo de 2026, representa el 26,97% de las matriculaciones, frente al 25,21% del año anterior, en un contexto en el que el mercado global crece un 8,47%, hasta las 356.798 unidades.

Además, el renting refuerza su protagonismo en el canal de empresa, donde supone el 48,14% en marzo y el 46,18% en el acumulado anual, consolidándose

como una herramienta clave para la gestión de flotas corporativas.

Otro de los indicadores destacados es el volumen de inversión. Las compañías de renting han destinado 2.374 millones de euros a la adquisición de vehículos en el primer trimestre, un 25,72% más que en 2025. Solo en marzo, la inversión alcanzó los 1.039 millones de euros, con un incremento cercano al 27%.

Uno de los vectores más relevantes del crecimiento del renting es la electrificación. Hasta marzo, se han matriculado 15.480 vehículos electrificados (eléctricos puros, híbridos enchufables y de autonomía extendida), lo que supone un aumento del 53,53% y un peso del 16,09% dentro del renting.

Si se amplía el foco a todas las energías alternativas (incluyendo híbridos, gas e hidrógeno), estas ya suponen el 58,97% de las matriculaciones en renting, frente al 52,14% del año anterior. ■

Saretec Group adquiere Aficar Mobility para reforzar su propuesta en gestión de flotas



Saretec Group ha adquirido Aficar Mobility, firma independiente con sede en Lyon especializada en gestión y optimización de flotas corporativas. La compañía se incorpora a la división de movilidad del grupo, donde ya opera Mobius, empresa española centrada en servicios tecnológicos para la gestión operativa de flotas.

La operación refuerza la estrategia europea del grupo en movilidad al integrar en una única propuesta el asesoramiento estratégico independiente y la ejecución operativa diaria de las flotas.

Desde 2023, Saretec ha impulsado una línea específica de movilidad dentro de su estructura. La incorporación de Mobius permitió desplegar capacidades

operativas en ámbitos como mantenimiento, reparaciones, gestión de siniestros y peritaciones, apoyadas en tecnología propia. Y con la integración de Aficar Mobility, el grupo suma ahora una capa estratégica clave: el acompañamiento al gestor de flotas en la toma de decisiones, la optimización del coste total de propiedad (TCO) y la definición de políticas de flota alineadas con los objetivos corporativos.

Fundada en 2004, Aficar Mobility ha trabajado sobre más de 200.000 vehículos, asesorando a empresas en la mejora de la eficiencia operativa y en el control de costes, con un enfoque centrado en dotar de información y herramientas de decisión al fleet manager. ■



Voiturette A: el primer coche de Škoda

Era diciembre de 1905 cuando Václav Laurin y Václav Klement presentaban al público su primer automóvil: el Laurin & Klement Voiturette A. Apenas unas semanas después, el 18 de enero de 1906, el modelo obtenía su homologación oficial para circular por carreteras públicas, marcando el inicio de lo que hoy conocemos como Škoda.

Este modelo, considerado el "abuelo" de la marca checa, sentó las bases del desarrollo industrial de uno de los fabricantes europeos más longevos que, hasta ese momento, había centrado su actividad en la fabricación de motocicletas y bicicletas.

En aquellos inicios de la incipiente industria automovilística, el Voiturette A fue clasificado administrativamente como "carruaje a motor", lo que facilitó su introducción en las carreteras.

Su precio era de 3.600 coronas, una cifra muy elevada si se tiene en cuenta que el salario medio semanal rondaba las 12 coronas. En otras palabras, un trabajador necesitaba cerca de seis años de sueldo íntegro para poder adquirir uno. O, visto de otra forma, estamos ante un vehículo de empresa de nivel de alta dirección.

4 kg a los 100 km

Bajo su sencilla carrocería, el Voiturette A incorporaba un motor bicilíndrico en V de cuatro tiempos, refrigerado por líquido, 1.005 cm³ y una potencia de 7 CV. Este estaba asociado a un embrague cónico revestido en cuero y a una caja de cambios manual de tres velocidades.

El depósito de combustible, situado delante de los ocupantes —en la zona que hoy ocuparía el salpicadero—, alimentaba un sistema que consumía aproximadamente 4 kg de carburante cada 100 kilómetros. En aquella época, el combustible se vendía por peso y no por volumen: en Bohemia, un kilo costaba 66 hellers, lo que lo hacía ligeramente más caro que un litro de cerveza. En términos actuales, ese coste equivaldría aproximadamente a unos 25-30 euros por kilo de carburante, lo que da una idea del carácter prácticamente exclusivo del automóvil en sus inicios.

Ritual de arranque

Arrancar este vehículo no tenía nada que ver con girar una llave o pulsar un botón. Era un proceso manual que requería conocimiento y cierta destreza.

En primer lugar, se abría la llave de combustible para que la gasolina llegara al carburador. Después, era necesario bombear aceite manualmente para lubricar los cojinetes del motor. A continuación, el conductor debía dirigirse al frontal del vehículo y accionar el descompresor, abriendo la válvula de escape.

El siguiente paso consistía en ajustar, mediante una palanca en el volante, la posición del carburador para lograr el régimen adecuado. Y, finalmente, arrancar el motor con una manivela. En resumen, mejor no tener prisa.

Conducción analógica

Una vez en funcionamiento, la conducción también exigía coordinación. A la derecha del conductor se encontraban dos palancas: la izquierda para cambiar de marcha y la derecha como freno de mano, actuando sobre las ruedas traseras.

El conductor solo disponía de dos pedales: el izquierdo accionaba el embrague, mientras que el derecho actuaba como freno sobre la transmisión. El acelerador, lejos de estar en un pedal, se controlaba mediante una palanca en el volante.

En manos expertas, el Voiturette A podía alcanzar una velocidad máxima de 40 km/h, toda una hazaña para la época.

Configuración y producción

El Voiturette A ofrecía distintas configuraciones para sus ocupantes: dos asientos individuales o una banqueta doble, con un compartimento para equipaje situado en la parte trasera. Elementos como las luces o el techo formaban parte del equipamiento opcional, algo poco habitual para la época.

Además de los colores básicos —rojo, verde y azul—, los mercados francófonos podían optar por el gris, mientras que el blanco estaba disponible como opción adicional por 50 coronas.

Entre 1905 y 1907, Laurin & Klement fabricó al menos 44 unidades del Voiturette A. Pero únicamente cinco han sobrevivido hasta nuestros días.

Hoy, en plena transición hacia la electrificación y la digitalización, recordar cómo se conducía hace más de un siglo no solo aporta perspectiva histórica, sino que subraya hasta qué punto la tecnología ha redefinido —y simplificado (aburrido, dirían algunos)— la experiencia al volante. ■



MG inaugura en Europa la era de las baterías semisólidas



MG ha inaugurado su hub tecnológico en Frankfurt y anuncia la llegada de su batería SolidCore a Europa en 2026.

De esta forma, MG refuerza su apuesta por el mercado europeo con la inauguración de este Centro de Ingeniería en Alemania y la presentación de importantes avances tecnológicos en electrificación e hibridación. Entre ellos destaca la nueva SolidCore Battery, que convierte a la marca en el primer fabricante en producir en serie baterías de estado semisólido. Una tecnología que empezarán a montar sus vehículos eléctricos a finales de este año en Europa.

La MG SolidCore Battery cuenta con importantes ventajas respecto a las actuales baterías de vehículos eléctricos enchufables. Disfrutan de mayor auto-

nomía, una recarga más rápida, mejor rendimiento en bajas temperaturas, mayor seguridad estructural y una mayor vida útil.

El uso de electrolitos sólidos permite crear una barrera protectora en cada celda, lo que mejora la durabilidad y el cumplimiento de futuras normativas.

Además, estas baterías permiten arranque inmediato sin precalentamiento en frío, mejor aceleración en condiciones adversas y una mayor fiabilidad operativa.

Por otro lado, las nuevas instalaciones de Frankfurt trabajarán en aspectos como las condiciones climáticas del continente, su infraestructura vial así como los hábitos de conducción de los usuarios europeos para mejorar los vehículos de la marca. ■

Toyota España cede un Mirai de segunda generación a SHYNE



Toyota España ha materializado la cesión de un Toyota Mirai de segunda generación a SHYNE, en un movimiento estratégico que refuerza la apuesta conjunta por el hidrógeno como vector energético clave para la descarbonización en España.

La entrega tuvo lugar el pasado febrero en las oficinas centrales de la compañía en Alcobendas (Madrid), en un acto institucional que reunió a directivos de ambas entidades. Con esta cesión, Toyota España refuerza su estrategia de impulso del hidrógeno como solución energética de cero emisiones, facilitando a SHYNE un vehículo de mayor autonomía, eficiencia y últi-

ma tecnología en pila de combustible. SHYNE está impulsada por ocho grandes compañías líderes en sus respectivos sectores: Alsa, Bosch, Enagás, Enagás Renovable, Exolum, Repsol, Navantia y Talgo, además de estar formada por más de 30 organizaciones.

La asociación trabaja en proyectos que abarcan toda la cadena de valor del hidrógeno renovable: generación, almacenamiento, transporte y consumo. Su objetivo es posicionar a España como referente europeo en el desarrollo de esta tecnología y consolidar un ecosistema sólido que permita materializar grandes proyectos industriales basados en hidrógeno verde. ■

XPENG avanza en la carrera por la conducción autónoma

XPENG confirma el inicio de pruebas públicas de su sistema de conducción inteligente VLA 2.0 y fija 2027 como fecha para su despliegue global. Volkswagen será el primer cliente de esta nueva generación tecnológica en el mercado chino.

Las pruebas en vía pública de su Robotaxi equipado con esta tecnología ya están en marcha en China y las operaciones piloto comerciales arrancarán a lo largo de este año.

VLA significa Vision - Language - Action. A grandes rasgos, es la arquitectura de inteligencia artificial clásica aplicada a la conducción que integra en un único modelo los procesos de percepción, razonamiento y acción. Es decir, en los sistemas tradicionales de asistencia a la conducción (L2/L2+), el vehículo funciona mediante módulos separados: primero detecta el entorno con cámaras y sensores, después lo interpreta mediante reglas predefinidas y finalmente ejecuta la maniobra.

Sin embargo, VLA 2.0 rompe con ese enfoque modular. Utiliza un modelo fundacional de IA "end-to-end" que traduce directamente lo que el vehículo percibe en decisiones de conducción, eliminando

capas intermedias y reduciendo la dependencia de mapas de alta definición y sistemas rígidos basados en reglas.

Según XPENG, esta arquitectura mejora la capacidad del sistema para adaptarse a distintos entornos -desde tráfico urbano denso hasta carreteras rurales o vías sin cartografía detallada- sin depender de mapas de alta definición ni de reglas preprogramadas para cada escenario.

Ello permite respuestas más naturales y fluidas, similares a las de un conductor experimentado, tomando decisiones con mayor eficiencia y rapidez. Además, mientras que los sistemas ADAS

convencionales operan en rangos de entre 100 y 500 TOPS, XPENG afirma que su nuevo chip Turing AI alcanza hasta 2.250 TOPS por unidad, situándose en la gama más alta de potencia de cálculo actualmente anunciada en la industria.

La marca asegura que el sistema es capaz de gestionar escenarios complejos como vehículos con comportamiento errático, accidentes, superficies irregulares, pasos estrechos, caminos rurales sin asfaltar...

En pruebas realizadas durante la hora punta en Guangzhou, VLA 2.0 logró una mejora del 23 % en eficiencia de circu-

lación frente a sistemas inteligentes de nivel L2 tradicionales y modelos previos de Robotaxi, alcanzando un rendimiento comparable al de conductores humanos experimentados.

XPENG ha señalado que el modelo que sustenta VLA 2.0 no se limitará a turismos. La misma arquitectura se está aplicando a flotas de Robotaxi, robots humanoides y sistemas modulares de vehículos voladores. Estas iniciativas forman parte de su estrategia de "Physical AI", orientada a desarrollar una base de inteligencia artificial unificada capaz de operar máquinas inteligentes en entornos reales. ■



ESTO NO ES
UNA FURGONETA



ES UNA
ENTREGA



ESTO NO ES
UN COCHE



ES
UNA VISITA
COMERCIAL

ESTO NO ES
UN TRANSPORTE



ES
UN DÍA DE
TRABAJO

TENGA EL TAMAÑO QUE TENGA,
TU FLOTA NO PARA.
TU NEGOCIO TAMPOCO.



Si tienes una flota, contáctanos en gestionflotas@midas.es

midas

Flotas

Tu negocio, sobre ruedas.

NUEVO

SEAT IBIZA



Cuando te mueves, pasan cosas.

Te pasas todo el día moviéndote de un lado al otro del trabajo. Pero en la calle, ahora puedes empezar a hacerlo con tu Nuevo SEAT Ibiza con asientos deportivos tipo Bucket y nuevos faros Full LED con firma lumínica. Estrénalo ya con 10 años de garantía.

SEAT FOR BUSINESS

