



ESPECIAL

P 23



Nuevas marcas, nuevos actores

FABRICANTES

P 35



Manuel Álvarez de Toledo, de Omoda Jaecoo

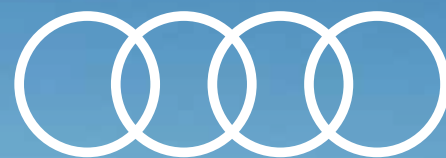
MOVILIDAD

P 60



Arval Mobility Observatory 2026

Audi Q5 Sportback



¿Hasta dónde llega tu mundo?

A veces, solo necesitamos una excusa para dejar atrás la rutina y recorrer nuevos caminos. El Audi Q5 Sportback es la invitación perfecta para quienes no se conforman con lo de siempre. Desde sus faros afilados a su imponente parrilla Singleframe, pasando por su silueta coupé, su tracción quattro o su diseño interior digitalizado con doble pantalla panorámica de 14,5", todos sus detalles están pensados para disfrutar de la conducción y descubrir hasta dónde llega tu mundo.

Audi A la vanguardia de la técnica.



Consumo de combustible: 2,5-6,7 l/100 km; Emisiones combinadas de CO₂: 56-177 g/km.

Las cifras de consumo y emisiones de CO₂ se facilitan en intervalos porque varían en función del equipamiento, el juego de ruedas y los neumáticos seleccionados.

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

Redacción:

Liana Aguiar
laguiar@aegfa.com

Diseño y Maquetación:

Guillermo Bejarano
hola@guillermobejarano.com

Fotografía:

David Vega
Ignacio Aguilar
Roberto Cano

Impresión:

Gráficas Andalusi

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
W www.aegfa.com
E info@aegfa.com
X @AEGFA1

Asóciate gratis y pasa a formar parte de AEGFA

www.aegfa.com

El mapa de la automoción europea está cambiando a una velocidad vertiginosa. Las marcas chinas son cada vez más visibles en el mercado español y europeo. A su amplia oferta de vehículos, ahora hay que sumar su expansiva red comercial, así como acuerdos industriales y planes de producción en Europa. Y en este capítulo, España ocupa una posición especialmente interesante para buena parte de las nuevas enseñanzas, con proyectos ya confirmados; y otros que seguro llegarán aprovechando la madurez del ecosistema industrial automotriz del país.

El elevado número de marcas, empresas y asistentes al Congreso AEGFA & Salón de las Flotas confirma que el sector está muy atento a esta transformación. La presencia de nuevos fabricantes junto a las marcas tradicionales refleja un mercado más abierto, más competitivo y más diverso. Y también demuestra que los gestores quieren ver, comparar y tomar decisiones con datos, no solo con expectativas.

Igual que ocurrió en su momento con las marcas japonesas y más tarde con las coreanas, las marcas chinas no sustituirán a los fabricantes europeos o norteamericanos. Aunque alguno se quedará por el camino, tanto de los "viejos fabricantes" como de los nuevos. Parafraseando a Gramsci, cuando un mundo viejo no acaba de desaparecer y el nuevo todavía no ha terminado de nacer, aparecen los monstruos ("las dudas"). Y eso es precisamente lo que vive hoy el sector de las flotas. Las marcas tradicionales conviven ya con una nueva realidad marcada por la electrificación, la presión regulatoria, la llegada de nuevos fabricantes y una competencia global mucho más intensa. En ese claroscuro no surgen monstruos, sino preguntas legítimas: qué marcas permanecerán, qué redes de posventa serán suficientemente sólidas, cómo evolucionarán los valores residuales, qué impacto tendrán los aranceles o qué fabricantes serán capaces de acompañar a las empresas durante todo el ciclo de vida del vehículo.

Para las flotas, la clave no será rechazar lo nuevo ni aferrarse a lo conocido, sino analizar con rigor qué propuestas aportan valor real. Las marcas que sean capaces de ofrecerlas, sin importar su país de origen, podrán tener su trozo del pastel en el canal corporativo.

Oriol Ribas

Director de Redacción



AEGFA News

LA REVISTA PROFESIONAL PARA GESTORES DE FLOTAS Y DE MOVILIDAD

AEGFA



6 XIX Congreso de Gestores de Flotas y Salón de las Flotas 2026



52 I Foro Instituto de Gestión de Flotas de Transporte

ESPECIAL NUEVAS MARCAS, NUEVOS ACTORES



23 España, polo industrial para las nuevas marcas



29 ¿Quién es quién en el mapa de las nuevas marcas chinas?

EMPRESAS

32 Empresas y entidades

FABRICANTES



37 Entrevista con **Manuel Álvarez de Toledo**, Fleet sales manager de Omoda & Jaecoo

38 Omoda 7 SHS

39 Fiat Grizzly



40 Porsche for Business



42 Stellantis B2B Roadshow

44 DS N°7

45 Volvo EX60

MOVILIDAD



60 Arval Mobility Observatory 2026



62 Ecomotion by Ayvens Research Lab 2026



66 Workshop: Cómo optimizar la recarga y reducir el TCO de las flotas eléctricas

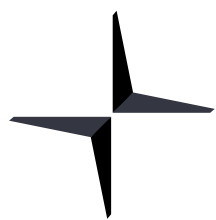
VINTAGE FLEET



67 Los papamóviles con sello español

NUEVAS TECNOLOGÍAS

68 Nuevas tecnologías



Polestar 4



WLTP Polestar 4 coupé: 17,8-21,7 kWh/100 km y CO₂: 0 g/km.

Reserva tu test drive en polestar.com



XIX CONGRESO AEGFA 2026

DE GESTORES DE FLOTAS Y DE MOVILIDAD

La Casa de Mónico, en Madrid, volvió a convertirse el 11 de junio en el epicentro de la movilidad corporativa con la celebración del **XIX Congreso AEGFA de Gestores de Flotas y Movilidad**, conjuntamente con una nueva edición del **Salón de las Flotas**. La jornada reunió a gestores de flotas, fabricantes, operadores, proveedores y expertos del sector en una convocatoria que confirmó el creciente protagonismo de las flotas en la transformación de la movilidad global.

El evento se estructuró en dos grandes bloques. En primer lugar, el Congreso AEGFA ofreció una intensa agenda de ponencias, mesas redon-

El XIX Congreso AEGFA de Gestores de Flotas y Movilidad y el Salón de las Flotas 2026 convirtieron La Casa de Mónico, en Madrid, en el gran punto de encuentro de la movilidad corporativa del país.

“ **El Congreso ofreció una intensa agenda de ponencias y el Salón acercó las últimas novedades del sector** ”

das y casos prácticos centrados en los grandes retos actuales de la gestión de flotas: electrificación, TCO, infraestructura de recarga, telemática, inteligencia artificial, movilidad corporativa, datos del vehículo y nuevos modelos de adquisición. Posteriormente, el Salón de las Flotas tomó el relevo como segunda parte del evento, permitiendo a los asistentes conocer de primera mano una amplísima representación de vehículos, soluciones y servicios para empresas.

Un Congreso centrado en los grandes retos de las flotas

El Congreso arrancó con la intervención de **Miguel Armora**, responsable de Formación y Movilidad Corporativa de AEGFA, bajo el título “*Planes de Movilidad: de la obligación legal a la aplicación práctica*”.

A continuación, **Olivia María Lazar**, *Mobility Consultant* de Arval, abordó uno de los grandes debates del momento con la ponencia “*El reto ya no es electrificar. El reto es saber cómo hacerlo*”.

La primera mesa redonda, “*Electrificación de flotas, de la planificación a la realidad operativa*”, reunió a **Lidia Cantos**, *Manager Servicios Generales* de Suntory Beverage & Food Spain; **Fran Cortegoso**, *Business Development Manager* de ChargeGuru; **José María Díaz**, *director Comercial Flotas* de Moeve; **Laia Martín**, *Senior Business Support Manager* de Ferrer; y **Sergi Sáez**,





KiNTO
EL RENTING DE TOYOTA



INCORPORA A TU NEGOCIO UN TOYOTA CON KINTO Y DEL RESTO NOS ENCARGAMOS NOSOTROS.

Disfruta de todas las ventajas de estrenar un Toyota con KINTO: el renting integral todo incluido, sin entrada y con una cuota fija que cubre todo lo que tu negocio necesita, desde mantenimiento en la red oficial Toyota hasta seguro e impuestos.

Entra en toyota.es y elige entre toda la gama electrificada de Toyota.

KINTO. EL RENTING DE TOYOTA

Toyota C-HR Hybrid. Emisiones CO₂ (g/km): 105 - 116. Consumo medio (l/100 km): 4,7 - 5,1





responsable de flota de Aszende. La sesión permitió contrastar la visión de gestores y proveedores sobre las dificultades reales de la electrificación, desde la planificación de la recarga hasta la adaptación de los usuarios y la operativa diaria.

El programa continuó con la intervención de **Cristina Santiago**, Account Executive de Evio, que analizó "Cómo reducir el TCO de tu flota eléctrica", poniendo el foco en los costes reales de uso y en la importancia de medir con precisión el impacto económico de la transición hacia vehículos electrificados. Por su parte, **Jesús Muelas**, responsable de Acuerdos Estratégicos y Posicionamiento de Movilidad Eléctrica de Repsol, presentó "La transformación de las flotas: la propuesta integral de Repsol", centrada en el papel de los grandes operadores energéticos en el nuevo ecosistema de movilidad.

Datos, telemática e inteligencia artificial

La digitalización tuvo un papel destacado en el Congreso con la mesa redonda "Del dato a la decisión: telemática, IA y optimización en la gestión de flotas". En ella participaron **Guillermo Crevatin**, Country Manager Spain de Michelin Connected Fleet; **Julien Eychenne**, Business Development Manager de GAC Software; y **Roberto Megías**, director Comercial de Targa Telematics España. Los ponentes analizaron cómo los datos, la conectividad y la inteligencia artificial están dejando de ser herramientas accesorias para convertirse en elementos clave en la seguridad, la eficiencia y la optimización de recursos.

La visión europea de la electromovilidad llegó de la mano de **Alberto de Domingo**, Marketing Manager de DKV Mobility, con la ponencia "Electromovilidad en las empresas: situación actual en Europa y frenos a su expansión". A continuación, **Natalia María Hoyos**, Head of Business Development Iberia de Mobilisights Stellantis Group, expuso "Los datos del fabricante al servicio de la Gestión de Flotas", una intervención centrada en el valor de la información generada directamente por los vehículos para mejorar la toma de decisiones.



El tramo final del Congreso contó con la participación de **Jose Luis Criado-Pérez**, consultor de Mobility Consultants, que ofreció la ponencia *"Renovación de flota: claves para adjudicar mejor"*, centrada en los procesos de compra, licitación y selección de vehículos.

La jornada congresual se cerró con la mesa redonda *"Retos y perspectivas de la gestión de flotas"*, en la que intervinieron **Reyes Cisneros**, responsable de Compras Generales de Prim; **Carlos Gómez Puente**s, Car Manager Iberia de Essity; y **Chema Sanz**, Global Fleet Manager de Prosegur. Los gestores compartieron su visión sobre la evolución de la función de flotas, cada vez más estratégica y vinculada a áreas como sostenibilidad, seguridad, costes, recursos humanos y cumplimiento normativo.

El Salón de las Flotas bate todos sus récords

Tras el Congreso, el Salón de las Flotas tomó el relevo como segunda parte del evento, consolidándose como uno de los mayores escaparates profesionales de vehículos y soluciones para flotas en Europa. La edición de 2026 batió récords de participación y exposición, con **más de 100 vehículos de 53 marcas distintas** y la presencia tanto de fabricantes consolidados como de nuevos actores procedentes de China.

Novedades, electrificación y nuevos actores

Entre las grandes novedades del Salón destacaron el **Lancia Gamma**, nuevo buque insignia de la marca italiana; el **BYD Dolphin G DM-i**, híbrido enchufable de enfoque familiar presentado esa misma semana a nivel internacional; **Denza**, la nueva marca premium de BYD; **Geely**, nuevo actor global electrificado que inicia su actividad en España; **Genesis**, la nueva división premium de Hyundai que arranca su actividad en nuestro país; el **Hyundai Nexa**, el único SUV de hidrógeno del mercado; el **Kia EV2**, eléctrico urbano de nueva generación; la nueva generación del **DS N°7**; el **Nissan Micra**, utilitario eléctrico de nueva etapa; el **Porsche Cayenne Electric**, SUV eléctrico de altas prestaciones que marca una nueva era en la marca; el **Renault Twingo**, la reinención eléctrica de este mítico coche urbano; el **Xpeng**





P7, berlina eléctrica tecnológica recién lanzada; **Changan**, nuevo fabricante chino multienergía; el **Lexus ES**, berlina híbrida de representación de nueva generación; el **Volvo EX60**, el nuevo SUV eléctrico premium; **Zeekr**, marca eléctrica premium del grupo **Geely**; y el **Leapmotor B05**, berlina compacta eléctrica de nuevo cuño. También estuvo como novedad **Gecko**, una nueva marca china cuyo vehículo comercial eléctrico acaba de aterrizar en España.

Junto a estas novedades, el Salón de las Flotas permitió conocer una amplia representación de modelos electrificados, híbridos, vehículos comerciales, SUV, turismos, pick-ups y propuestas de nueva movilidad.

Entre los vehículos presentes también estuvieron el **Alpine A390**; el **Alfa Romeo Tonale**; los **BMW iX2 eDrive20** e **iX3 50 xDrive**; los **BYD Atto 2 DM-i**, **Atto 3 EVO** y **Seal U DM-i**; el **Citroën C5 Aircross**; el **Dacia Bigster**; los **Ebro S700 HEV**, **S800 PHEV** y **S900 PHEV**; el **Fiat 500 MHEV**; los **Ford Capri**, **Explorer**, **Ranger PHEV** y **Transit Custom**; los **Geely E5** y **Starry EM-i**; los **Hyundai Ioniq 6 AWD** e **Ioniq 9 AWD**; los **Iveco eDaily Chasis Cabina** y **eJolly Super**; el **Jeep Compass**; los **Kia EV5**, **PV5 Cargo**, **Stonic**; y los **Lexus LBX**, **NX450h+** y **RZ**.

También formaron parte de la exposición los **Lynk & Co 01** y **08**; los **MG4 Urban**, **MG HS**, **MGS6** y **MGS9**; el **Mini Countryman E**; los **Nissan Leaf**, **Qashqai ePower** y **X-Trail**; el **Opel Grandland**; el **Peugeot 5008**; los **Polestar 3** y **4**; el **Porsche Taycan 4S Cross Turismo**; el **Smart #5 Pro+**; los **Tesla Model 3 RWD** y **Model Y RWD**; los **Toyota bZ4X**, **C-HR+**, **C-HR PHEV** y **Proace City EV**; el **Volvo EX90**; el **Volkswagen T-Roc**; y los vehículos aportados por F. Tomé, grupo de concesionarios de las marcas del Grupo Volkswagen, incluyendo el **Audi Q3 SUV Advanced e-hybrid**, el **Volkswagen ID. Buzz GTX** y el **Skoda Elroq RS**.

Star Madrid, concesionario oficial Mercedes-Benz en Madrid, participó con los turismos **Mercedes-Benz CLA 250+**, **Clase G 63 AMG**, **GLB 250+**, **GLC 400**, mientras que

Mercedes-Benz Vans acudió con el **Clase V Exclusive** y la **eSprinter 81 kWh**.



La estrategia no es única
¿Cómo encaja cada alternativa en el reto?





La presencia de grupos de distribución también tuvo un papel relevante en la exposición. Caetano reforzó la presencia de nuevas marcas asiáticas con Xpeng, Dongfeng, Zeekr y Farizon, representadas por modelos como los **Xpeng G9** y **G6**, el **Dongfeng Box**, los **Zeekr 7X**, **001** y **X** y el **Farizon SV L1H1**.

Por su parte, Astara reunió las propuestas de Foton, KGM y Maxus, con vehículos como el **Foton Tunland G7**, los **KGM Musso PRO** caja larga y **Rexton PRO**, y los **Maxus Deliver 7 L2H1**, **eDeliver 5 L2H1** y **T60 MAX**.

El ámbito de la transformación y equipamiento profesional contó igualmente con una presencia destacada. **Erke**, **Zago**, **Sortimo**, **Val-sat** y **System Edstrom** mostraron diferentes propuestas de carrozado, organización interior, equipamiento técnico y adaptación de vehículos comerciales, con soluciones aplicadas sobre modelos de referencia del mercado profesional. Su participación permitió poner en valor el papel de los transformadores como socios clave para convertir los vehículos de flota en verdaderas herramientas de trabajo.





“ El Salón de las Flotas mostró cómo la transformación de vehículos permite adaptarlos a las necesidades de las empresas ”

La presencia de vehículos comerciales tuvo un papel especialmente relevante, con furgones, derivados, chasis cabina, pick-ups y modelos de nueva generación orientados a servicios urbanos, reparto, asistencia técnica y actividad profesional. Esta oferta confirmó el creciente interés de las empresas por soluciones más eficientes, conectadas y adaptadas a sus operativas diarias, tanto en el ámbito de la última milla como en usos profesionales de mayor exigencia.

Víctor Noguer, presidente de AEGFA, destacó que “tanto el Congreso AEGFA como el Salón de las Flotas se han consolidado como un espacio imprescindible para entender hacia dónde evoluciona la movilidad corporativa. La gestión de flotas vive un momento de enorme transformación, y encuentros como este permiten compartir conocimiento, contrastar experiencias reales y acercar a los gestores las soluciones que ya están marcando el futuro del sector”.

Por su parte, **Jaume Verge**, vicepresidente de AEGFA, subrayó que “esta edición refleja muy bien la complejidad actual del sector de la movilidad corporativa. Hablamos de electrificación, costes, recarga, datos, inteligencia artificial, seguridad, renovación de vehículos y nuevos actores del mercado. Nuestro objetivo es que los gestores encuentren aquí respuestas útiles para su día a día y una visión clara de las tendencias que van a condicionar sus decisiones en los próximos años”. ■

📷 Nacho Aguilar















RENAULT AUSTRAL

FULL HYBRID E-TECH

200 CV - 147 kW AUTORRECARGABLE



hasta 1.100 km de autonomía⁽¹⁾
hasta un 40% de ahorro en combustible en ciudad⁽²⁾
hasta un 80% de conducción eléctrica en ciudad⁽³⁾
sistema 4Control advanced con 4 ruedas directrices⁽⁴⁾

también disponible con una motorización mild hybrid

(1) con el depósito lleno de gasolina según datos wltip. (2) en comparación con un motor térmico equivalente (en ciclo wltip en ciudad). (3) según el estado de la carga de la batería y estilo de conducción. fuente interna Renault2022. (4) disponible como opción dependiendo de la motorización. consumo mixto mín/máx (l/100 km)*: 4,8/6,3. emisiones wltip CO₂ (g/km)*: 108/143. según datos wltip.



Renault recomienda  Castrol



empresas.renault.es





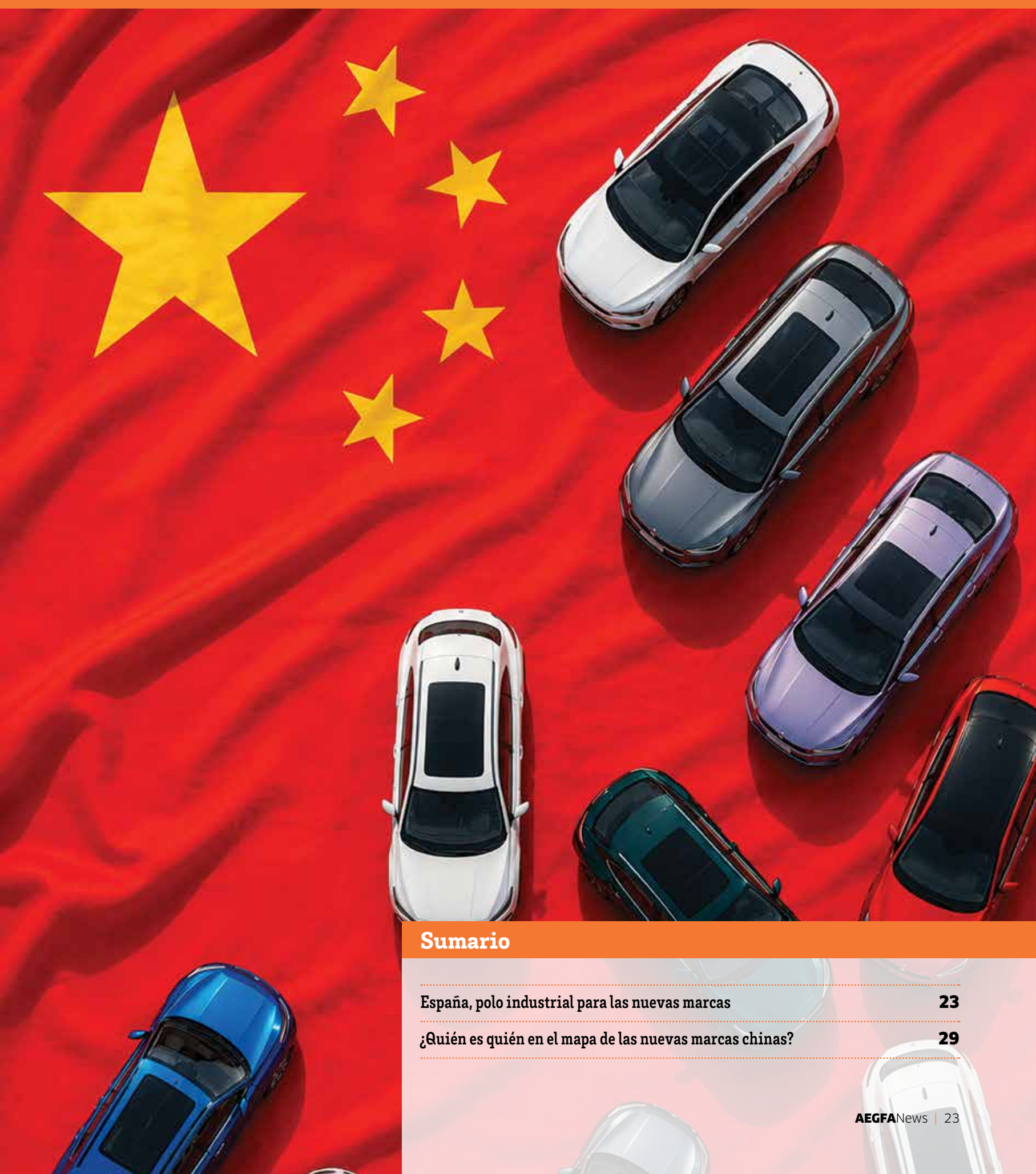


Patrocinadores



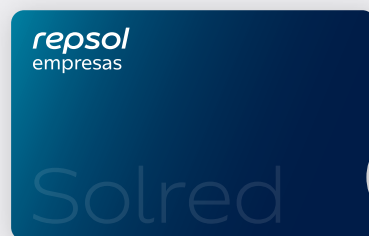
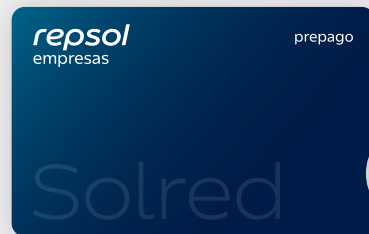
ESPECIAL

Nuevas marcas, nuevos actores



Sumario

España, polo industrial para las nuevas marcas	23
¿Quién es quién en el mapa de las nuevas marcas chinas?	29



Entra en Mi Solred y disfruta de todos sus servicios

Mejora la productividad de tu flota con los productos y servicios que tenemos para ti

- ✓ **Optimizador**
Analizamos tus repostajes e identificamos oportunidades para que ahorres en tus facturas de carburante.
- ✓ **Informes**
Accede en un clic a los indicadores más relevantes de tu flota y toma decisiones basadas en datos.
- ✓ **Control total de tus gestiones**
Solicita nuevas tarjetas, descarga facturas al instante y consulta tu saldo y límites en cualquier momento.

Descubre cómo Solred puede ayudarte a llegar más lejos.

📞 913 387 210

💻 repsol.es





España, polo industrial para las nuevas marcas

El objetivo de las nuevas marcas orientales es claro: acercar la fabricación al mercado, reducir riesgos logísticos, adaptar mejor los productos a la demanda europea y, especialmente, mitigar el impacto de los aranceles que la Unión Europea impuso en 2024 a los vehículos eléctricos fabricados en China.

Para las flotas, este proceso puede ser relevante a medio plazo, ya que una mayor localización industrial puede traducirse en mejor disponibilidad, menor exposición a tensiones comerciales, mayor capacidad de posventa y, potencialmente, una percepción más favorable en términos de valor residual.

En este artículo, repasamos los planes industriales y comerciales que los principales fabricantes chinos tienen para España y Europa.

La ofensiva de las marcas chinas en Europa ya no se limita a la importación de vehículos. Tras una primera fase centrada en ganar presencia comercial, ampliar redes de concesionarios y posicionar su producto a precios competitivos, el siguiente movimiento estratégico pasa por producir en territorio europeo. Y España se está situando como uno de los destinos preferentes

“ **SAIC Motor, propietario de MG, ha elegido Galicia para levantar su primera fábrica en la Unión Europea** ”

Para Chery, Barcelona tiene un valor estratégico. Y es que no solo producirá modelos con la insignia Ebro, sino que también se fabricarán modelos de Omoda y Jaecoo, y puede convertirse en una base de exportación hacia otros mercados.



EBRO

Chery y Ebro: Barcelona como puerta industrial

El caso más avanzado de este desembarco es el de Chery, que eligió España para su primera gran implantación industrial en

Europa. La actividad se concentra en la antigua planta de Nissan en la Zona Franca de Barcelona, reactivada por Ebro Motors Group con participación del fabricante chino.

La nueva sociedad combina el relanzamiento de una marca histórica española con la tecnología y el producto de Chery.

Ebro ya produce vehículos en Barcelona y ha inaugurado una nueva línea de producción que eleva de forma significativa la capacidad industrial del complejo.

El plan contempla ensamblar casi por completo los vehículos en la planta catalana y alcanzar una capacidad de hasta 130.000 unidades anuales, con una evolución progresiva en función de la demanda. El objetivo este año es producir 50.000 unidades a finales de año.



SAIC/MG mira a Galicia

Otro movimiento de gran relevancia es el de SAIC Motor, propietario de MG. El grupo chino ha elegido Galicia para levantar su primera fábrica de automóviles en la Unión Europea.

El proyecto contempla una inversión inicial de unos 200 millones de euros y una ca-



ARANCELES, PALANCA PARA LA PRODUCCIÓN EN EUROPA

Uno de los factores que mejor explica el interés de los fabricantes chinos por producir en Europa es la presión arancelaria.

Desde finales de octubre de 2024, la Unión Europea aplica aranceles compensatorios adicionales a los vehículos eléctricos de batería fabricados en China, tras concluir su investigación antisubvenciones.

Estos aranceles no sustituyen al arancel general del 10% que ya pagan los automóviles importados, sino que se suman a él. En la práctica, un eléctrico fabricado en China puede soportar una carga arancelaria total muy superior a la de un vehículo importado convencional.

Los porcentajes varían según el fabricante y dependen del nivel de ayudas públicas que Bruselas atribuye a cada grupo, del grado de cooperación durante la investigación y de si la compañía cuenta o no con un cálculo individualizado.

Así, BYD tiene un arancel adicional del 17,0%, Geely del 18,8% y SAIC —propietaria de MG— del 35,3%. Otros fabricantes cooperantes soportan un 20,7%, mientras que las empresas que no cooperaron quedan sujetas al tipo más elevado, del 35,3%. En todos los casos, estos porcentajes se añaden al arancel general del 10%.

Este contexto ha tenido un doble efecto. Por un lado, ha encarecido la importación de eléctricos fabricados en China y ha reducido parte de la ventaja competitiva en precio de estas marcas. Por otro, ha acelerado sus planes para localizar producción en territorio europeo.

En los últimos meses, varias marcas chinas han reforzado su ofensiva comercial con híbridos enchufables, una tecnología que hasta ahora quedaba fuera del esquema de aranceles adicionales aplicado a los BEV.

Modelos PHEV de grupos como BYD, SAIC/MG o Chery han ganado protagonismo en Europa precisamente porque permiten ofrecer electrificación, autonomía extendida y precios competitivos sin quedar sometidos al mismo tratamiento arancelario que los eléctricos de batería.

“ Bruselas estaría estudiando medidas para penalizar también a los híbridos enchufables fabricados en China ”

Sin embargo, esta vía también podría empezar a estrecharse. Bruselas estaría estudiando medidas para penalizar también a los híbridos enchufables fabricados en China, ante el rápido aumento de sus importaciones y el riesgo de que se conviertan en una vía para sortear los aranceles ya aplicados a los eléctricos puros.

Aunque no existe todavía una medida definitiva en vigor, la Comisión Europea estaría preparando posibles derechos compensatorios para los PHEV chinos si logra el apoyo suficiente de los Estados miembros. ■

pacidad potencial de hasta 120.000 vehículos anuales en una segunda fase.

La planta está pendiente de las autorizaciones correspondientes en materia de inversión extranjera, pero el calendario planteado prevé iniciar la construcción en 2027 y comenzar la actividad industrial en 2028. Para MG, una fábrica europea supone un paso decisivo en su estrategia de crecimiento, especialmente después de haberse convertido en una de las marcas chinas de mayor volumen en España y Europa.



LEAPMOTOR

Leapmotor y Stellantis: Apuesta total

Leapmotor también forma parte del nuevo mapa industrial chino en España, aunque en este caso a través de su alianza con Stellantis. Leapmotor International (LPMI), la joint venture entre ambas compañías, ha situado a España como uno de los centros clave para la producción europea de la marca.



“ Leapmotor está estudiando la adjudicación de un vehículo a la histórica planta de Villaverde (Madrid) ”

La planta de Figueruelas, en Zaragoza, aparece como base para ensamblar modelos eléctricos de Leapmotor, con el B10 como uno de los productos previstos. Además, la compañía ha inaugurado un taller de ensamblaje de baterías en España, reforzando el papel del país dentro de la cadena de valor del vehículo eléctrico.

La estrategia de Leapmotor es especialmente interesante porque combina producto chino, acceso a la red industrial de Stellantis y una comercialización rápida en los principales mercados europeos.

Además, LPMI ha confirmado estar estudiando la adjudicación de un nuevo vehículo Leapmotor a la histórica planta de Villaverde (Madrid), a partir del primer semestre de 2028. Esto sería de particular relevancia a la luz del fin previsto de la producción del Citroën C4 en esta planta. Al mismo tiempo, se está estudiando la posible transferencia de la propiedad de la planta a la filial española de LPMI.

Además, FAW Group, otro de los gigantes industriales chinos, estaría en conversaciones con Stellantis para producir también algunos modelos en la planta aragonesa.

En Francia, Stellantis y Dongfeng han dado un paso más con una futura joint venture europea que contempla la producción de modelos Voyah en Rennes.



“ Santana ha vuelto a la vida con el apoyo de socios chinos como Zhengzhou Nissan Automobile, Anhui Coronet y BAIC ”



Santana: Linares revive con socios chinos

También es destacable el renacimiento de Santana en Linares. La histórica marca española de todoterrenos ha vuelto a la actividad con el apoyo de socios chinos como Zhengzhou Nissan Automobile, Anhui Coronet y BAIC. El proyecto contempla la producción de vehículos todoterreno y pick-up, con una orientación muy vinculada al uso profesional, industrial y de servicios.

El primer modelo de esta nueva etapa es el Santana 400, con versiones diésel e híbrida enchufable. Además, el acuerdo con BAIC contempla el ensamblaje de nuevos SUV entre 2026 y 2028.



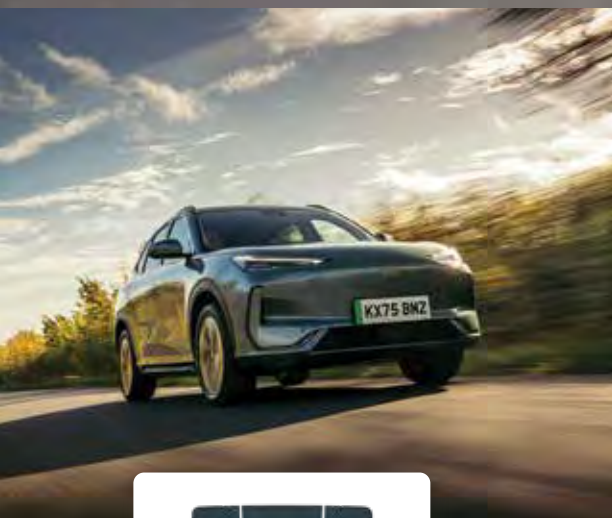
BYD: Hungría, Turquía y España como opción

BYD, el mayor fabricante chino de vehículos electrificados, ya tiene en marcha su gran desembarco industrial en Europa. Su primera planta europea de turismos se encuentra en Hungría, donde está previsto iniciar la producción a finales de 2026. La compañía también había anunciado una fábrica en Turquía, aunque este proyecto ha quedado en pausa mientras prioriza su despliegue industrial en la Unión Europea.

España también aparece como candidata para esta futura planta de BYD en Europa. Aunque los rumores apuntan a que está perdiendo puntos frente a otras localizaciones europeas, BYD confirma que ha estudiado nuestro país como posible ubicación para una nueva fábrica. De confirmarse, sería uno de los mayores hitos industriales de la nueva automoción en nuestro país.



“ Mientras algunos fabricantes chinos buscan levantar nuevas plantas en Europa, XPENG ya produce en Austria los modelos G6, G9 y P7+ a través de Magna Steyr



Geely: ¿Almussafes en el radar?

El caso de Geely es diferente. El grupo chino ya cuenta con una importante presencia industrial en Europa a través de compañías bajo su control, especialmente en el caso de Volvo Cars con fábricas en Suecia y Bélgica.

Sin embargo, marcas como Geely Auto, Zeekr o Lynk & Co todavía no cuentan con una planta propia específica en Europa continental. La posibilidad de aprovechar capacidad industrial de Volvo para producir modelos de otras marcas del grupo ha aparecido como una opción lógica, aunque por ahora debe entenderse como una posibilidad estratégica más que como un proyecto industrial confirmado.

Por otro lado, en las últimas semanas han surgido informaciones acerca de una posible compra de una parte de la planta de Ford en Almussafes (Valencia), aunque ni desde Geely Auto España ni desde Ford se ha confirmado dicha operación.



CHANGAN

Changan también podría producir en España

Aunque todavía sin planta de producción en suelo europeo, Changan dispone de un centro de diseño en Turín y ha ampliado sus capacidades de investigación y desarrollo en el Reino Unido, incluido el Centro de I+D de Changan UK en Birmingham.

En los últimos años, la empresa ha reforzado su presencia en Europa con el Centro de Diseño Global Avatr en Múnich y ha establecido su sede europea en Múnich, Alemania.

Existen informaciones sobre un posible interés de producir en España por parte de Changan, en concreto sobre suelo aragonés. Pero tampoco hay confirmación oficial.



GWM y otros fabricantes: producir para quedarse

Great Wall Motor también ha manifestado su intención de contar con una fábrica en Europa, con una capacidad potencial de hasta 300.000 vehículos anuales a partir de 2029. La compañía estudia ubicaciones en Europa central y del sur, dentro de una estrategia de relanzamiento de sus marcas en la región.

XPENG tampoco ha anunciado una planta propia en Europa, aunque ya ha recurrido a la fabricación por contrato en Austria, a través de Magna Steyr, como fórmula rápida de localización industrial. De momento, ya fabrica allí los modelos G6, G9 y P7+.

Una nueva fase para la automoción europea

Como podemos ver, ya no se trata solo de vender coches fabricados en China, sino de integrarse en el ecosistema industrial europeo. España, con plantas disponibles, experiencia productiva, proveedores, puertos, energía renovable y una posición logística favorable, se ha convertido en uno de los países más atractivos.

Para las flotas, esta localización industrial puede ser un factor clave. La compra o contratación de vehículos chinos dejará de depender únicamente del precio o del equipamiento para incorporar otros elementos: estabilidad de suministro, soporte posventa, disponibilidad de recambios, adaptación a las necesidades del mercado europeo y mayor confianza en los ciclos de vida del vehículo.

España ya no es solo un mercado atractivo para las marcas chinas. Empieza a ser, también, una base desde la que fabricar para Europa. ■

Llegarás tan lejos como quieras.



Nuevo T-Roc.

Con motor híbrido, etiqueta ECO, diseño renovado,
logos iluminados y faros Matrix LED.



V4B
Volkswagen for Business



Gama nuevo T-Roc: consumo combinado WLTP (litros/100 km)
de 5,5 a 5,8. Emisión CO2 combinado WLTP (g/km) de 125 a 133.
Modelo visualizado: T-Roc R-Line con opcionales.

¿Quién es quién en el mapa de las nuevas marcas chinas?

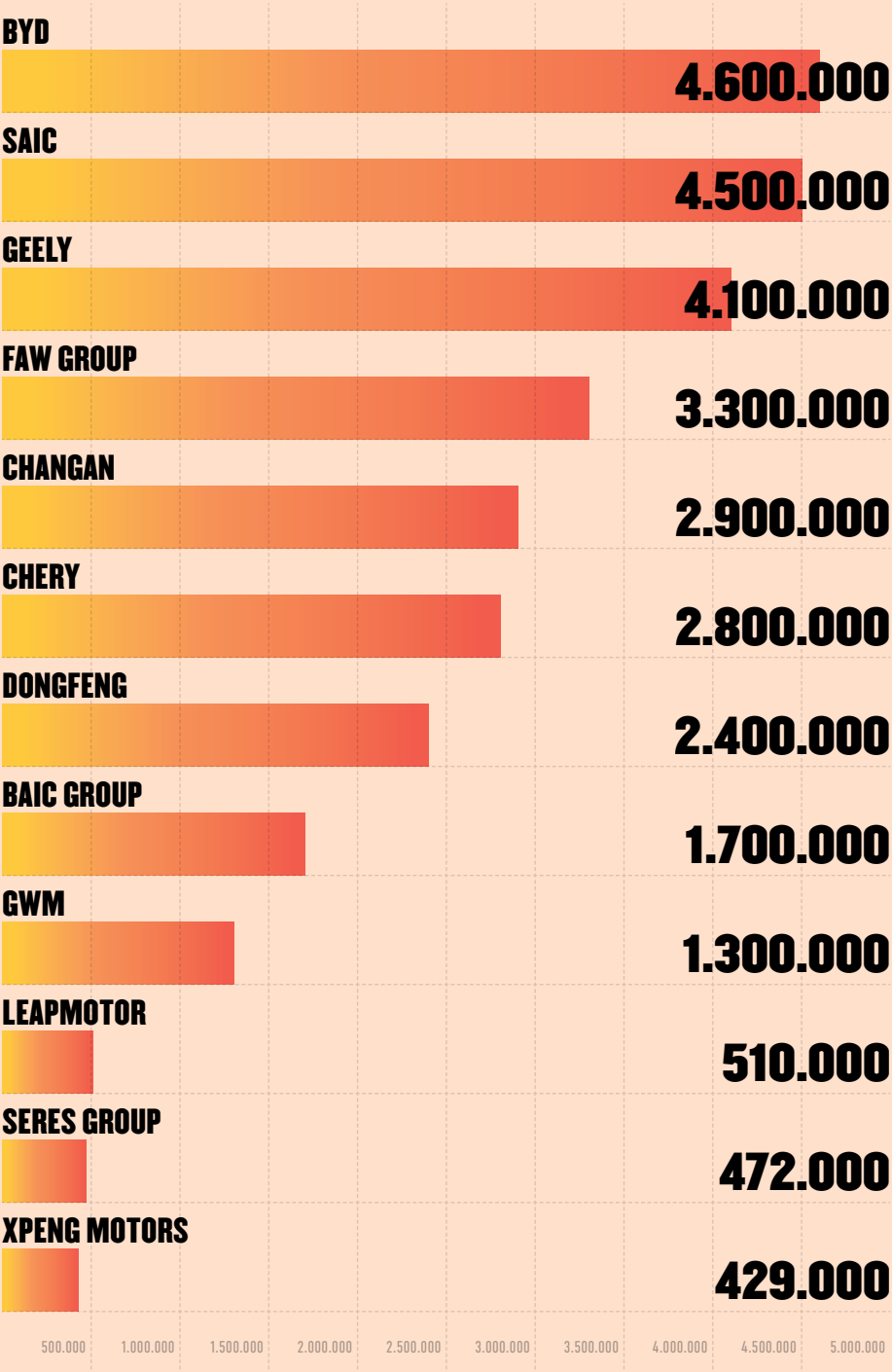
No es fácil esbozar un atlas que permita observar de forma clara y rápida cuáles son las principales marcas de origen chino que están llegando a Europa, y más concretamente a España.

Más de 20 marcas ya se han implantado en nuestro país. Pueden parecer muchas (y lo son). Pero nada comparable a la oferta de más de 100 marcas del mercado chino (150 si también sumamos las joint venture locales con fabricantes extranjeros). No to-

das ellas han llegado ni llegarán al mercado europeo. De hecho, tampoco todas ellas "seguirán vivas" en unos años teniendo en cuenta la ya actual sobreproducción de las plantas asiáticas. Una sobreproducción que, en buena parte, ha provocado la búsqueda de los mercados internacionales como única salida. En estas páginas hemos recogido las enseñas con mayor representación y potencial de crecimiento en España.

No están todas, pero sí las más interesantes para el sector de las flotas.

VENTAS MUNDIALES 2025 DE LOS PRINCIPALES GRUPOS DE AUTOMOCIÓN CHINOS



GRUPO

STELLANTIS | LEAPMOTOR

MARCAS

LEAPMOTOR

DISTRIBUIDOR

Red propia

CONCESIONARIOS

100

GRUPO

DONGFENG

MARCAS

DONGFENG | VOYAH

DISTRIBUIDOR

Caetano | Caetano

CONCESIONARIOS

35 | En expansión

GRUPO

BAIC

MARCAS

BAIC | FOTON

DISTRIBUIDOR

Grupo Invicta | Astara

CONCESIONARIOS

25 | 6

GRUPO

SAIC

MARCAS

MG | **MAXUS**

DISTRIBUIDOR

Red propia | **Astara**

CONCESIONARIOS

100 | **30**

GRUPO

BYD

MARCAS

BYD | **DENZA**

DISTRIBUIDOR

Red propia

CONCESIONARIOS

130 | **13**

GRUPO

SERES

MARCAS

DFSK

DISTRIBUIDOR

Grupo Invicta

CONCESIONARIOS

40

GRUPO

CHERY

MARCAS

OMODA | **EBRO** | **Lepas** | **EXLANTIX**
JAECCO

DISTRIBUIDOR

Red propia | **Red propia** | **Red propia** | **Llegada en 2027**

CONCESIONARIOS

115* | **105*** | **50*** | **-**

GRUPO / MARCA

CHANGAN

DISTRIBUIDOR

Red propia

CONCESIONARIOS

80*

GRUPO / MARCA

GWM

DISTRIBUIDOR

Red propia

CONCESIONARIOS

50

GRUPO

GEELY
GEELY AUTO GROUP

MARCAS

GEELY | **LYNK&CO** | **FARIZON** | **ZEEKR**

DISTRIBUIDOR

Red propia | **Red propia + red Volvo** | **Caetano** | **Caetano**

CONCESIONARIOS

50* | **35** | **12** | **16**

GRUPO / MARCA

XPENG

DISTRIBUIDOR

Caetano

CONCESIONARIOS

35

* Finales 2026

Hyundai Motor y Kia aportan 2.000 vehículos al Mundial



Hyundai Motor y Kia, socios oficiales de movilidad de la Fifa, desplegarán sus respectivas flotas para apoyar las operaciones de transporte de la Copa Mundial de la Fifa 2026, que se celebra en Estados Unidos, Canadá y México.

Hyundai realizará su mayor despliegue hasta la fecha en un Mundial, con 1.500 vehículos: 994 turismos y 506 autobuses destinados al traslado de selecciones, oficiales, medios de comunicación y equipos operativos en las 16 ciudades anfitrionas. La flota estará integrada por modelos como Palisade, Santa Fe, Tucson, Kona, Sonata, Elantra, Creta y Genesis GV80, algunos de ellos

con variantes híbridas. Además, Hyundai incorporará por primera vez robótica en un torneo Fifa con cuatro robots Boston Dynamics Spot personalizados, que apoyarán labores de patrulla autónoma, vigilancia e inspección en tiempo real en sedes como el International Broadcast Center de Dallas y el New York-New Jersey Stadium.

Por su parte, Kia aportará 660 vehículos para las necesidades de movilidad del torneo, entre ellos los EV9, EV6, Telluride, Sorento, Sportage, Seltos, Sonet, Forte y K4. La presencia de modelos eléctricos refuerza la apuesta de la marca por una movilidad más sostenible. ■

Cabify apuesta por KIA y Drivalia para su flota VTC



Drivalia, compañía de movilidad del Grupo CA Auto Bank, ha iniciado una colaboración estratégica con Cabify para reforzar los servicios VTC de la plataforma en Madrid.

El acuerdo se articula a través de un contrato de renting a largo plazo para una flota compuesta por cerca de un centenar de unidades del nuevo Kia EV4 Fastback Business Long Range, con las que Cabify acelerará la electrificación de su operativa de transporte urbano.

Los vehículos operarán bajo un contrato de alquiler a largo plazo suscrito entre Drivalia y Cabify, con una dura-

ción de 48 meses y una franquicia anual de 80.000 kilómetros por vehículo.

Este volumen refleja la elevada intensidad de uso propia de las plataformas de movilidad urbana y pone de manifiesto la necesidad de soluciones de renting adaptadas a flotas profesionales de alta rotación. Drivalia no solo aporta los vehículos, sino también una solución integral que combina renting, financiación y gestión de flotas.

La alianza con Cabify constituye el punto de partida de una colaboración que ambas compañías prevén ampliar en el futuro mediante nuevos proyectos. ■

El 75% de la flota de Endesa ya está electrificada



Endesa ha llevado a cabo una nueva renovación de su flota corporativa con la incorporación de 569 vehículos destinados a su actividad comercial y operativa.

De las casi 600 unidades renovadas, 498 corresponden a tecnologías electrificadas, lo que representa el 87,5% del total. En concreto, la compañía ha incorporado 394 híbridos enchufables y 104 vehículos 100% eléctricos.

Tras esta renovación, Endesa cuenta con una flota total de 1.955 vehículos. De ellos, 533 son eléctricos puros (27%); 895 son híbridos enchufables (46%) y 32 corresponden a vehículos híbridos (2%).

En conjunto, el 75% de la flota corporativa de Endesa está formada ya por vehículos electrificados. La compañía

señala que esta evolución ha permitido reducir de forma significativa el peso de los vehículos de combustión interna, que han pasado de representar el 79% de la flota en 2016 al 25% en la actualidad.

Según Endesa, esta evolución permitió cerrar 2025 con una reducción superior al 58% de las emisiones de CO₂ asociadas a la flota respecto a los niveles de 2009.

Además de la renovación de vehículos, la compañía impulsa otras medidas orientadas a fomentar un uso más eficiente y racional del transporte entre sus empleados. Entre ellas figuran el impulso del trabajo fuera de la oficina, la flexibilidad horaria, la jornada continua, el uso del taxi compartido corporativo y las ayudas para tarjetas de transporte. ■

El Fiat Topolino entra en el parque móvil del Vaticano



Fiat ha anunciado un acuerdo con la Gobernación del Estado de la Ciudad del Vaticano para impulsar una movilidad más sostenible y responsable dentro del territorio pontificio.

La marca italiana proporcionará una flota específica de 30 vehículos totalmente eléctricos, compuesta por unidades de Fiat Topolino y Fiat Tris, que se destinarán a cubrir las necesidades de movilidad interna del personal de la Gobernación.

Los vehículos serán utilizados por empleados del Estado de la Ciudad del Vaticano en operaciones y desplazamientos diarios dentro del recinto. La incorporación de esta flota se enmarca en la estrategia medioambiental del estado pontificio, que ha puesto en marcha el programa "Ecological Conversion 2030".

Esta hoja de ruta tiene como objetivo reducir la huella de CO₂ de su parque móvil y avanzar hacia una flota de cero emisiones antes de que finalice la década. ■

Mercedes-Benz y Primafrío validarán modelo eléctrico



El Ayuntamiento de Alicante ha renovado parte de la flota de la Policía Local con la incorporación de 27 nuevos vehículos patrulla Toyota RAV4 híbridos, ya equipados para el servicio policial, que han sido suministrados por la empresa adjudicataria Transtel S.A. por un importe de 1.717.584 euros.

La llegada de los 27 Toyota RAV4 híbridos se suma a otras incorporaciones realizadas desde finales de 2024. En este periodo, la Policía Local de Alicante ha añadido a su parque móvil otros 30 vehículos, entre ellos nueve SUV Ford Kuga,

seis Ford Focus, tres pickup Ford Ranger para patrullaje en zonas rurales, una furgoneta configurada como Oficina Móvil de Atención al Ciudadano, un vehículo eléctrico destinado al servicio en la Isla de Tabarca y 10 motocicletas BMW.

Con estas incorporaciones, el cuerpo municipal avanza en la renovación de su flota, que ya cuenta con más de un centenar de vehículos actualizados. Según el concejal de Seguridad, el parque móvil dispone actualmente de unos 70 turismos y más de 60 motocicletas, entre scooters y motos de gran cilindrada. ■

Mercedes-Benz Trucks y Primafrío validarán un modelo eléctrico para flotas frigoríficas



Grupo Primafrío y Mercedes-Benz Trucks han iniciado un proyecto piloto para avanzar en la electrificación del transporte frigorífico de larga distancia.

La iniciativa combina una cabeza tractora eléctrica Mercedes-Benz eActros 600 con un semirremolque frigorífico alimentado mediante un sistema eléctrico de toma de fuerza, conocido como ePTO, que permite alimentar el equipo de frío directamente desde la energía de la tractora.

El proyecto representa un paso relevante para las flotas de transporte a temperatura controlada, ya que permitirá evaluar en condiciones reales la viabilidad operativa de un conjunto articulado cero emisiones directas, tanto en la tracción como en la refrigeración. Esta solución elimina la necesidad de unidades auxiliares diésel para mante-

ner la cadena de frío, reduciendo así las emisiones asociadas a una de las operaciones más exigentes del transporte por carretera.

Las primeras operaciones se desarrollarán en la Península Ibérica, conectando la sede central de Primafrío en la Región de Murcia con sus centros logísticos de Pinto, en Madrid, y Vilamallá, en Girona. La previsión es ampliar progresivamente el proyecto a corredores europeos en función de los resultados técnicos y operativos obtenidos.

La iniciativa permitirá recopilar información real sobre el comportamiento del conjunto articulado en operaciones diarias, especialmente en aspectos como consumo energético, gestión de la carga, rendimiento del equipo frigorífico y adaptación a corredores logísticos de larga distancia. ■

Škoda electrifica la flota del Tour de Francia



Škoda Auto vuelve a situarse en el centro de la movilidad del Tour de Francia. Por 23.º año consecutivo, el fabricante checo es socio principal de la carrera ciclista más importante del mundo, una colaboración que se extenderá, además, hasta 2028 tras la renovación de su acuerdo con el organizador de la prueba, A.S.O.

En esta edición, la marca proporcionará a la organización hasta 225 vehículos electrificados, entre los que se incluyen unidades del Škoda Enyaq, 100% eléctrico, y del Superb iV, híbrido enchu-

fable. Estos vehículos darán servicio a las necesidades operativas de la carrera, desde labores de organización hasta funciones de apoyo y dirección en ruta.

Uno de los grandes protagonistas será el nuevo Škoda Peaq, el SUV eléctrico tope de gama de la marca, que ejercerá como 'Coche Rojo' del director del Tour de Francia, Christian Prudhomme, en 12 de las 21 etapas. En las nueve etapas restantes, Prudhomme utilizará un Superb iV híbrido enchufable, configurado como centro de mando móvil. ■

Audi renueva la flota de Laboratorios Indas



Laboratorios Indas ha confiado en Audi para renovar la flota de su red comercial en España. La operación contempla la incorporación de 120 vehículos, con el Audi Q3 Sportback como modelo principal, junto a unidades de las familias A5, Q5 y A6.

Los nuevos vehículos de la marca alemana acompañarán la actividad diaria de los equipos de ventas de la compañía en sus desplazamientos por todo el territorio nacional. La operación se ha realizado a través de la compañía de renting Arval.

El acto de entrega de los vehículos tuvo lugar en las instalaciones de Audi Center Madrid Las Rozas.

La nueva flota de Laboratorios Indas contará con motorizaciones TDI y

e-hybrid, una combinación orientada a responder tanto a las necesidades de largo recorrido como a los desplazamientos urbanos e interurbanos de los equipos comerciales.

Con esta renovación, Laboratorios Indas refuerza la seguridad, el confort y la eficiencia de una herramienta clave para su actividad comercial diaria.

Según Audi, la seguridad, la fiabilidad, el confort de marcha y la imagen premium de la marca han sido factores determinantes en la elección de Laboratorios Indas. Los modelos incorporados cuentan con sistemas avanzados de asistencia a la conducción, soluciones de conectividad, habitabilidad y tecnologías orientadas a mejorar la experiencia a bordo. ■

Madrid refuerza la flota de Policía Municipal



El Ayuntamiento de Madrid ha incorporado 25 nuevos vehículos a la flota de la Policía Municipal de Madrid, en un concurso adjudicado por 2,8 millones de euros.

La nueva dotación incluye 21 furgonetas y cuatro camiones para transporte de caballos. Con esta incorporación, la flota total de este cuerpo de seguridad alcanza ya las 1.198 unidades.

Las 21 furgonetas se han configurado como espacios de trabajo móviles, permitiendo tanto la atención directa al ciudadano como el desarrollo de tareas técnicas.

Ocho unidades se destinarán a Comisaría Integradas de Distrito (CID) como oficinas de atención al ciudadano; otras 8 unidades serán para la Policía Judicial de Tráfico y 5 unidades se destinarán

para servicios especializados, como diversidad, medio ambiente, coordinación judicial, apoyo aéreo o transporte.

Por su parte, los cuatro camiones de caballería, con capacidad para seis caballos cada uno, sustituyen a unidades con hasta 22 años de antigüedad.

Según el Ayuntamiento, desde 2019 se ha llevado a cabo un importante esfuerzo inversor en la renovación de la flota policial. Se han adquirido en propiedad 331 vehículos (10,7 millones de euros) y 753 vehículos en renting (más de 51 millones de euros).

En paralelo, el consistorio ya está tramitando un nuevo contrato para la incorporación de dos vehículos adicionales (uno eléctrico y otro híbrido) destinados al traslado de señalización y vallas. ■

Ebro entrega sus primeros vehículos a Mossos d'Esquadra



EBRO ha entregado seis unidades del EBRO s700 PHEV a los Mossos d'Esquadra, que serán destinadas a una prueba operativa real como vehículos policiales camuflados.

Se trata de un primer paso dentro de una posible colaboración a mayor escala, en la que el fabricante español busca posicionarse como proveedor de soluciones de movilidad electrificada para servicios públicos.

Las unidades entregadas serán transformadas específicamente para su uso policial, incorporando equipamiento habitual en este tipo de flotas. En concreto, sistemas de señalización acústico-lumi-

nosa prioritaria, integración de emisora TETRA, gestión de flotas y equipamiento de apoyo operativo y seguridad.

El uso será principalmente urbano, aunque con capacidad de respuesta en todo tipo de escenarios.

El EBRO s700 PHEV ha sido seleccionado por su equilibrio entre eficiencia y prestaciones, gracias a su tecnología híbrida enchufable y sus 279 CV.

La entrega de estas unidades se ha producido en el marco de la visita de Yin Tongyue, presidente del Chery Group, a la planta de Zona Franca de Barcelona, donde avanza el proyecto de reindustrialización impulsado junto a EBRO. ■

Culligan incorpora una de las primeras flotas de smart



Culligan Water Spain avanza en la electrificación de su movilidad corporativa con la incorporación de nueve unidades del smart #1, en una operación que se sitúa entre las primeras entregas de flota de este modelo en España.

La compañía, especializada en soluciones de agua para empresas, hogares y canal Horeca, refuerza así su estrategia de sostenibilidad con vehículos 100% eléctricos destinados a parte de su operativa diaria. La entrega ha sido realizada por Grupo Concesur, a través de su área de venta especializada a empresas.

Según datos oficiales de la marca, el modelo ofrece una autonomía WLTP de hasta 440 kilómetros, en función de la versión, y permite cargas rápidas en

corriente continua del 10% al 80% en menos de 30 minutos en condiciones óptimas.

Con esta operación, Culligan suma vehículos eléctricos a una política de renovación de flota en la que la sostenibilidad ya ocupa un papel central. La compañía destaca que en 2025 el 98% de los vehículos adquiridos contarán, al menos, con etiqueta ECO.

Una operación relevante para la electrificación de flotas. La operación supone un paso relevante para smart en el mercado de flotas en España, al situar al smart #1 como una alternativa eléctrica para empresas que buscan modelos compactos, eficientes y adaptados a la movilidad actual. ■

Transportes TXT acelera su electrificación con Farizon



La empresa Transportes TXT, especializada en soluciones de transporte y logística, ha dado un nuevo paso en su estrategia de electrificación con la incorporación de la Farizon SV, una furgoneta 100% eléctrica orientada a la distribución de última milla.

La compañía ha integrado múltiples unidades de este modelo en su operativa diaria, destinándolas principalmente a servicios de reparto urbano.

Esta incorporación se enmarca en el enfoque estratégico de Transportes TXT, que sitúa la sostenibilidad como eje central de su actividad. La compañía ya ha demostrado avances tangibles en este ámbito, como el reconocimiento obtenido con la Primera Estrella Lean & Green

de AECOC, que certifica una reducción del 20% de sus emisiones logísticas.

Desarrollada específicamente para el transporte profesional, la Farizon SV destaca por su arquitectura optimizada con plataforma plana, que maximiza el espacio de carga.

El modelo se ofrece en distintas configuraciones, con longitudes que van desde los 4,99 hasta casi 6 metros, y un volumen de carga de hasta 13 m³.

En el apartado técnico, la Farizon SV incorpora un motor eléctrico de hasta 272 CV y baterías de hasta 106 kWh, ofreciendo una autonomía de hasta 410 km en ciclo combinado y más de 550 km en entornos urbanos. ■

Manuel Álvarez de Toledo

Fleet sales manager OMODA & JAECOO

"Nuestra manera de hacer las cosas está consolidando la presencia de OMODA & JAECOO en el entorno corporativo"



OMODA & JAECOO ha sido una de las primeras marcas chinas en apostar de forma decidida por el mercado español, también en el canal corporativo. Hemos hablado con Manuel Álvarez de Toledo para conocer cómo está evolucionando su presencia en empresas y flotas y cuáles son sus próximos pasos en un segmento cada vez más abierto a nuevos actores.

¿Cuáles son los objetivos para este segundo semestre, especialmente en el sector corporativo?

El ejercicio 2025 fue un año clave para sentar las bases del crecimiento de OMODA & JAECOO dentro del canal de empresas, ventas corporativas y renting. Durante este periodo hemos trabajado con una visión muy clara: construir un modelo sólido, sostenible y competitivo a largo plazo.

“ En postventa, hemos logrado un estándar que pocas marcas jóvenes pueden ofrecer: almacén propio en España y 98% de disponibilidad de piezas en menos de 24 horas ”

En este sentido, hemos desarrollado la mejor red comercial, fortaleciendo nuestra capilaridad en el mercado y asegurando que los concesionarios cuenten con las herramientas necesarias para atender con excelencia al cliente profesional. Además, hemos cerrado acuerdos con socios estratégicos para ofrecer soluciones muy competitivas tanto para empresas como para operadores de renting.

Otro de los pilares fundamentales ha sido la estabilidad en las políticas comerciales y de venta, algo especialmente valorado en el canal corporativo. Esto, unido a una propuesta de producto altamente competitiva, nos ha permitido posicionarnos con fuerza en el mercado, siempre con una gestión muy responsable orientada a proteger los valores residuales de nuestros vehículos. A todo ello se suma un



“ El consumidor ya no compra por origen, sino por valor, fiabilidad y servicio. Y ahí es donde estamos marcando la diferencia ”

enfoque 360° en postventa y servicio, elementos imprescindibles en el entorno corporativo, donde la eficiencia operativa y la calidad del servicio son factores decisivos. Y, por supuesto, todo este desarrollo se ha realizado con el cliente en el centro de cada decisión.

Para este 2026, nuestro objetivo es seguir consolidando este modelo. Estamos empezando a recoger los frutos de las grandes decisiones estratégicas tomadas el año pasado, y eso se traduce en un crecimiento progresivo, sostenido y muy estructurado dentro del canal corporativo y de renting. Seguiremos reforzando nuestra red de concesionarios, ampliando las colaboraciones con empresas clave del sector y manteniendo una oferta altamente competitiva, siempre preservando el equilibrio del negocio y el valor de nuestras marcas. Todo ello sin perder nunca el foco en el cliente y en la red, que son, sin duda, los dos pilares que guían nuestra estrategia de crecimiento en el mercado empresarial.

¿Qué tipo de empresas o sectores están mostrando más interés por sus vehículos?

Estamos viendo que OMODA & JAECOO ya está presente en todo tipo de empresas y sectores, algo que refleja que nuestra gama es capaz de cubrir necesidades muy diversas dentro del ámbito corporativo. Desde compañías de servicios y perfiles comerciales hasta empresas con necesidades más operativas de movilidad, nuestros

vehículos ofrecen una propuesta equilibrada en términos de tecnología, equipamiento, eficiencia y competitividad.

Estamos observando una evolución especialmente positiva es en el canal renting, donde los operadores han recogido claramente el testigo y han comprobado que nuestro modelo de negocio está construido sobre bases muy sólidas. Aspectos como una política comercial estable, la protección de los valores residuales y, sobre todo, nuestra obsesión por el servicio al cliente y la posventa están siendo factores decisivos para generar confianza en este ecosistema.

Además, nuestra manera de hacer las cosas -basada en relaciones transparentes, acuerdos equilibrados y una visión de largo plazo con nuestros colaboradores- está permitiendo consolidar la presencia de las marcas en el entorno corporativo. Todo ello se traduce en que cada vez más operadores y empresas confían en nuestra propuesta, especialmente en un canal como el renting donde la consistencia, la fiabilidad y la calidad del servicio son absolutamente claves.

¿Va a seguir OMODA & JAECOO siendo un binomio de marcas a largo plazo? ¿O está previsto separarlas más adelante para diferenciar claramente la identidad de ambas?

OMODA & JAECOO nacen como dos marcas complementarias dentro de una misma estrategia: OMODA con un enfoque más urbano, tecnológico y de diseño futurista; JAECOO con una orientación más aventurera y robusta. Esta dualidad funciona muy bien tanto en particulares como en empresas, porque permite cubrir necesidades distintas sin solapamientos. A día de hoy, el binomio es una fortaleza: compartimos red, posventa y estándares de calidad, lo que nos permite escalar rápido y ofrecer una experiencia homogénea.

A largo plazo, cada marca seguirá desarrollando su identidad, pero siempre dentro de un marco común que garantiza eficiencia operativa y coherencia comercial. No está previsto separarlas en estructuras independientes; lo importante es que el cliente entienda claramente qué aporta cada una y que ambas mantengan un posicionamiento diferenciado.



¿Cómo está evolucionando el desarrollo de la red de concesionarios y el servicio postventa?

Nuestra red es uno de los pilares del éxito en España. Cerramos 2025 con 100 concesionarios y una cobertura del 96% del territorio, con un tiempo medio de conducción entre puntos de solo 23 minutos. Para 2026, el objetivo es alcanzar 115 concesionarios, reforzando especialmente áreas de alta densidad y zonas periféricas donde la demanda está creciendo.

En postventa, hemos logrado un estándar que pocas marcas jóvenes pueden ofrecer: almacén propio en España, 98% de disponibilidad de piezas en menos de 24 horas y un programa de formación continua para los equipos de la marca y talleres. Esto es especialmente crítico para flotas, donde la inmovilización tiene un coste directo.

Sobre la red de concesionarios, me gustaría añadir que en OMODA & JAECOO estamos tremendamente felices porque este año hemos sido la marca mejor valorada por los concesionarios en el estudio VCON que realiza PwC en colaboración con Faconauto. Nos valoraron con 99 puntos sobre 100, lo que refleja la plena confianza de aquellos que representan la marca día a día ante los clientes.

“ Una política comercial estable, la protección de los valores residuales y nuestra obsesión por el servicio al cliente y la posventa están siendo factores decisivos para generar confianza en el renting ”

Respecto al TCO y los valores residuales, ¿qué ventajas competitivas ofrece la marca frente a otras opciones del mercado?

En el ámbito del TCO (Total Cost of Ownership) y de los valores residuales, la propuesta de OMODA & JAECOO se ha construido desde el inicio con una visión muy clara: ofrecer a empresas, operadores de renting y gestores de flotas un modelo sostenible y competitivo a largo plazo.

Una de nuestras principales ventajas es que hemos apostado por políticas comerciales estables y coherentes, evitando fluctuaciones bruscas en precios o campañas que puedan distorsionar el mercado. Esta consistencia es clave para proteger el valor residual de los vehículos, algo especialmente valorado por los operadores de renting y por las empresas que analizan el coste total de uso.

Además, nuestra gama ofrece una relación muy equilibrada entre precio, equipamiento y tecnología, lo que permite posicionar los vehículos con una excelente competitividad en cuota mensual dentro del canal corporativo y de renting. A esto se suma un enfoque muy riguroso en la gestión de volúmenes y en la planificación comercial, precisamente para garantizar que el crecimiento sea sostenido y saludable para el mercado de ocasión.

Como comentaba antes, un elemento diferencial de la marca es nuestro enfoque 360° en servicio y posventa, apoyado en una red de concesionarios sólida y en procesos orientados a la eficiencia. Para los gestores de flotas esto se traduce en mayor disponibilidad operativa, costes de mantenimiento controlados y una experiencia de cliente muy cuidada, factores que impactan directamente en el TCO.

En definitiva, nuestra ventaja competitiva no se basa únicamente en el producto, que también, sino en un ecosistema completo que combina competitividad, estabilidad comercial, protección de valores residuales y excelencia en el servicio.

Estar incluido en los "catálogos" de los operadores de renting es imprescindible para ganar peso en el sector corporativo, ¿cómo es actualmente la relación con los principales rentings del país?

La relación es excelente y en 2025 dimos un salto importante al entrar en los catálogos de los principales operadores de renting del país. La clave ha sido demostrar fiabilidad operativa, un producto muy



“ A largo plazo, cada marca seguirá desarrollando su identidad, pero siempre dentro de un marco común que garantiza eficiencia operativa y coherencia comercial ”

competitivo y una red posventa capaz de garantizar tiempos de respuesta muy rápidos.

¿Cómo se prepara la marca para cumplir con las regulaciones futuras de emisiones y movilidad eléctrica en España?

Una de las características que representa a OMODA & JAECOO es que sabemos adaptarnos muy rápidamente a la demanda de cada mercado. Por ejemplo, en 2024 iniciamos nuestras ventas tan solo con versiones gasolina y actualmente toda nuestra gama cuenta con versiones electrificadas, que ya representan más del 75% de nuestras ventas. Por ello, estamos preparados tanto para el presente como para el futuro. Sobre la producción en el país, aunque por ahora no podemos comunicar un plazo concreto, tenemos el compromiso de comenzar en el corto plazo.

¿Qué retos consideran más importantes para consolidarse en el segmento de flotas corporativas en España?

El principal reto es acompañar a las empresas en una transición energética que no es homogénea. Cada sector tiene necesidades distintas y debemos ofrecer soluciones flexibles: eléctricos para uso urbano, híbridos enchufables para usos mixtos e híbridos para las flotas que no disponen de fácil acceso a cargadores. Otro reto es seguir construyendo confianza en una marca joven, algo que estamos logrando gracias a la garantía de

hasta 8 años, nuestra capilaridad en todo el territorio y la fiabilidad que estamos demostrando.

¿Qué os diferencia de otras marcas de origen chino? ¿Y de las europeas?

Desde el primer día tuvimos claro que nuestra apuesta por Europa y por España no quedaría en lo comercial, sino que queríamos ser parte activa de la sociedad. Por un lado, escuchamos de forma activa y continua a nuestros clientes, a la red de concesionarios, a los periodistas especializados... Y con esa información tan valiosa somos capaces de mejorar nuestros productos en tiempo récord. Por otro lado, desde el punto de vista social, nos hemos involucrado con acciones como la recuperación de zonas incendiadas en Galicia, la protección del litoral almeriense junto a la UICN o el apoyo a comunidades afectadas por fenómenos climáticos como la DANA en la Comunidad Valenciana.

Frente a las marcas tradicionales, nuestra ventaja está en la democratización de la tecnología: ofrecemos diseño, electrificación y equipamiento de alto nivel a precios accesibles sin renunciar a la calidad ni al servicio.

El "Made in China" no ha tenido siempre buena fama, ¿creéis que es un estereotipo ya vencido?

El mercado español ha demostrado que los estereotipos se superan con hechos. Hoy gran parte de nuestras ventas son a particulares, un canal muy exigente porque es el que compra con su propio dinero, y nos posicionamos entre las cinco marcas más vendidas en este canal. Eso no ocurre si el cliente no confía en el producto.

Creo que este prejuicio se ha eliminado muy rápidamente, porque cuando cualquier persona ve, toca y prueba un OMODA o JAECOO, inmediatamente aprecia la calidad de materiales y ajustes y la gran dotación de equipamiento que ofrecemos. El consumidor ya no compra por origen, sino por valor, fiabilidad y servicio. Y ahí es donde estamos marcando la diferencia.

¿Qué novedades y lanzamientos podemos esperar este año?

2026 será un año muy relevante para nuestra gama. Acabamos de lanzar OMODA 7 SHS y JAECOO 8 SHS, ambos híbridos enchufables del segmento D. Por cierto, del primero realizamos más de 1.200 ventas en menos de un mes. Muy pronto también incorporaremos nuevas variantes híbridas no enchufables a los JAECOO 5 y JAECOO 7, ampliando la oferta para flotas que buscan eficiencia sin necesidad de recargar.

Nuestro objetivo es ofrecer una gama completa que cubra las necesidades de todos los canales, desde compactos hasta vehículos de representación, siempre con alternativas electrificadas. ■

Omoda 7 SHS: Competidor competente

Omoda refuerza su ofensiva electrificada en España con el nuevo Omoda 7 SHS, un SUV híbrido enchufable situado entre el Omoda 5 y el Omoda 9 SHS.

En el apartado tecnológico, el modelo destaca por una arquitectura digital basada en el procesador Qualcomm Snapdragon 8155, con 12 GB de memoria y 128 GB de almacenamiento. El puesto de conducción incluye cuadro digital de 8,88 pulgadas, Head-Up Display y una pantalla central deslizante de 15,6 pulgadas con resolución 2.5K, que puede desplazarse hacia el copiloto. A ello se suma control por voz inteligente de cuatro zonas, actualizaciones OTA, aplicación móvil con funciones remotas y visión panorámica de 540° con chasis transparente.

A nivel de seguridad ofrece 19 sistemas ADAS de serie, entre ellos control de crucero adaptativo, frenada de emergencia, detector de ángulo muerto, asistente de mantenimiento de carril, alerta de tráfico cruzado trasero y aviso de fatiga del conductor.

Posicionamiento Flotas

El Omoda 7 se sitúa en uno de los segmentos más competidos y nutridos del mercado actual. Como bazas destacables cuenta con una notable motorización híbrida enchufable, un dotadísimo equipamiento de serie y una buena calidad percibida. Y todo ello con 8 años o 160.000 kilómetros de garantía. ■

Con 4,66 metros de longitud, 1,87 metros de anchura, 1,67 metros de altura y 2,72 metros de batalla, el modelo se posiciona en el segmento D-SUV con una propuesta que combina amplitud, tecnología y eficiencia.

Su diseño sigue la filosofía "Art in Motion", con silueta fastback, parrilla paramétrica sin marco, firma lumínica avanzada y una gama de colores inspirada en cristales naturales. Más allá de la estética, sus dimensiones permiten ofrecer un habitáculo amplio para cinco ocupantes y un maletero de 537 litros- con portón eléctrico-, ampliable hasta 1.294 litros con los asientos traseros abatidos.

Autonomía de 1.200 kilómetros

La clave del Omoda 7 SHS está en su sistema híbrido enchufable SHS (Super Hybrid System), que combina un motor de gasolina 1.5 TGDI DHE de quinta generación con una transmisión híbrida dedicada DHT y dos motores eléctricos. El conjunto alcanza 205 kW, equivalentes a

“ El Omoda 7 SHS admite carga en corriente alterna a 6,6 kW y en corriente continua a 40 kW ”

279 CV, y 365 Nm de par máximo. El motor eléctrico principal entrega 150 kW, mientras que el térmico aporta 105 kW. Esta arquitectura permite circular en modo eléctrico puro, híbrido en serie, híbrido en paralelo o con recuperación de energía, seleccionando automáticamente el modo más eficiente.

La batería de alta densidad energética tiene 18,4 kWh de capaci-

dad y permite homologar hasta 92 kilómetros de autonomía eléctrica. Combinada con un depósito de combustible de 60 litros, la autonomía total supera los 1.200 kilómetros. El consumo mixto WLTP se sitúa en 2,3 l/100 km, una cifra relevante para flotas y conductores que realizan trayectos diarios en eléctrico, pero necesitan gran autonomía para viajes largos. En prestaciones, acelera de 0 a 100 km/h en 8,4 segundos y alcanza 180 km/h.

La recarga también está pensada para un uso flexible. El Omoda 7 SHS admite carga en corriente alterna a 6,6 kW y en corriente continua a 40 kW, lo que permite recuperar del 30% al 80% de la batería en menos de 20 minutos. Además, incorpora función V2L de carga bidireccional, con hasta 3,3 kW para alimentar dispositivos externos.

Omoda 7 SHS Pure

Potencia:	279 CV
Consumo:	2,3 L/100 km
Autonomía eléctrica:	92 km
Emisiones:	53 g/km CO ₂
Etiqueta DGT:	0 emisiones
Long./Anch./Altura:	4.660/ 1.875/ 1.670 mm

Fiat Grizzly: un SUV con vocación global

Fiat ha desvelado la primera imagen oficial de los nuevos Grizzly y Grizzly Fastback, dos modelos con los que la marca italiana quiere reforzar su presencia en el segmento C y completar una gama global orientada a la movilidad familiar, práctica y accesible.

Ambos vehículos se suman al camino iniciado por el Grande Panda, modelo que marcó el regreso de Fiat al terreno de los utilitarios familiares asequibles y que ahora encuentra continuidad en una propuesta más amplia, pensada para distintos perfiles de usuario y mercados internacionales.

Plataforma global

Los nuevos Grizzly y Grizzly Fastback han sido concebidos sobre una plataforma global compartida, una arquitectura que permitirá a Fiat desarrollar una familia de vehículos con vocación internacional, adaptada a diferentes regiones y necesidades de uso. La marca sitúa estos modelos dentro de su visión de una movilidad democrática, es decir, vehículos funcionales, tecnológicos y accesibles, capaces de responder tanto al día a día urbano como a desplazamientos más largos en familia.

Dos personalidades

Aunque comparten base técnica y filosofía de producto, los dos modelos presentan personalidades claramente diferenciadas. El Fiat Grizzly se plantea como un SUV versátil, espacioso y práctico. Sus proporciones más erguidas y compactas están orientadas a maximizar el espacio interior, especialmente en altura y habitabilidad de la cabina. Esta configuración lo convierte en una opción pensada para aquellos que buscan un vehículo cómodo, fácil de usar en ciudad y suficientemente amplio para viajes o escapadas de fin de semana.

El Grizzly Fastback, por su parte, adopta un enfoque más dinámico y sofisticado. Su silueta más estilizada y su diseño de corte fastback buscan aportar una imagen más expresiva y refinada, sin renunciar a la funcionalidad. Fiat destaca además su mayor capacidad de carga longitudinal, una cualidad pensada para quienes necesitan espacio en viajes largos o para un uso más vinculado al ocio y al estilo de vida. De este modo, la marca propone dos respuestas diferentes dentro de una misma familia: una más práctica y racional, y otra con una orientación más emocional y diferenciada.

Equilibrio de dimensiones

Uno de los puntos clave de ambos modelos será su equilibrio entre tamaño exterior y aprovechamiento interior. Con una longitud compacta de menos de 4,5 metros, el Grizzly y el Grizzly Fastback buscan ofrecer una elevada practicidad sin crecer en exceso, una característica especialmente relevante en el mercado europeo, donde la facilidad de uso urbano sigue siendo un factor importante. Fiat afirma que ambos modelos ofrecerán un espacio interior excepcional y la mejor capacidad de maletero de su clase, dos argumentos que refuerzan su posicionamiento como vehículos familiares de uso diario.

“La nueva familia Grizzly contará con una gama completa de motorizaciones, desde versiones de gasolina de 100 y 145 CV hasta variantes 100% eléctricas con hasta 400 km de autonomía”

Mecánicas

En el apartado mecánico, la nueva familia Grizzly contará con una gama completa de motorizaciones, desde versiones de gasolina (100 y 145 CV) hasta variantes 100% eléctricas con hasta 400 km de autonomía. Las variantes de combustión llegarán durante los últimos meses del año mientras que la enchufable se espera ya para inicios de 2027.

Esta estrategia multienergía permitirá a Fiat adaptarse a diferentes mercados, niveles de electrificación e infraestructuras disponibles. Para Europa, la disponibilidad de opciones eléctricas será especialmente relevante, mientras que en otras regiones

las versiones térmicas podrán seguir desempeñando un papel importante.

El diseño también tendrá un papel destacado en esta nueva etapa de producto. Fiat subraya la fuerte presencia visual de ambos modelos y su distintiva firma LED, elementos con los que la marca quiere reforzar una identidad reconocible, moderna y coherente con su ADN.

Más allá de la estética exterior, el Grizzly y el Grizzly Fastback prometen interiores refinados, atención al detalle y tecnologías orientadas a facilitar la vida cotidiana. La idea no es únicamente ofrecer espacio, sino mejorar la experiencia a bordo mediante soluciones prácticas, intuitivas y alineadas con las necesidades reales de las familias.

La producción del Grizzly y del Grizzly Fastback se repartirá entre diferentes centros de fabricación a escala mundial. Con ello, Fiat busca asegurar competitividad, flexibilidad productiva y proximidad a los principales mercados de destino, entre ellos Europa, Oriente Medio e Iberoamérica.

El lanzamiento está previsto para la segunda mitad de 2026 en Europa, Oriente Medio y África. Con ellos, Fiat aspira a recuperar protagonismo en el centro del mercado familiar, en un segmento donde la combinación de precio, espacio, electrificación y versatilidad será cada vez más determinante. ■



Fiat Grizzly

Potencia:	100 / 145 CV
Motorizaciones:	Gasolina y 100% eléctrica
Autonomía eléctrica:	400 km
Longitud:	Menos de 4,5 m



Porsche for Business: el nuevo Cayenne Electric redefine la movilidad de los directivos

En este contexto, Porsche impulsa su estrategia *Porsche for Business*, una propuesta orientada a empresas que buscan algo más que un vehículo premium para sus equipos directivos. El objetivo no es únicamente ofrecer movilidad, sino aportar una experiencia de posesión alineada con los valores de liderazgo, innovación y excelencia que muchas organizaciones desean transmitir.

La llegada del nuevo Porsche Cayenne Electric representa un paso especialmente relevante dentro de esta visión. El SUV de altas prestaciones de la marca alemana nace para responder a las necesidades actuales de la movilidad ejecutiva: electrificación, uso cotidiano, confort, tecnología e imagen de marca.

La movilidad corporativa vive un momento de transformación. La electrificación, la sostenibilidad y la necesidad de proyectar una imagen empresarial coherente con los cada vez más relevantes valores de innovación y eficiencia están redefiniendo el concepto tradicional del vehículo de dirección.

Porsche aporta un componente aspiracional y emocional muy vinculado a conceptos como innovación, precisión, calidad y dinamismo

Mucho más que un coche de dirección

Desde Porsche explican que muchas compañías todavía asocian la marca únicamente a modelos muy deportivos alejados del entorno corporativo. Sin embargo, la realidad actual es muy diferente.

La estrategia *Porsche for Business* da a conocer a las empresas una propuesta de valor competitiva, diferencial y adaptada a los nuevos criterios de gestión de flotas directivas. Factores como el valor residual, la eficiencia, la tecnología, la sostenibilidad o la experiencia de usuario se han convertido en elementos clave para las compañías.

Además, el vehículo corporativo ha dejado de ser únicamente una herramienta de movilidad. Hoy también actúa como elemento de representación empresarial y refleja la cultura y posicionamiento de la organización.

En este sentido, Porsche aporta un componente aspiracional y emocional muy vinculado a conceptos como innovación, precisión, calidad y dinamismo. Valores que muchas compañías identifican también con su propia filosofía.



Porsche for Business desarrolla soluciones adaptadas a cada organización con asesoramiento específico y acompañamiento en la transición eléctrica

Cayenne Electric: electrificación sin renunciar a la identidad Porsche

El nuevo Cayenne Electric se posiciona como una de las grandes apuestas de Porsche para el futuro de la movilidad premium electrificada.

Desarrollado sobre una nueva generación tecnológica, el modelo combina las prestaciones características de la marca con una experiencia de conducción adaptada a las necesidades reales del entorno corporativo. La autonomía, la capacidad de carga rápida, el confort en largos desplazamientos y la versatilidad de uso convierten al Cayenne Electric en una solución especialmente atractiva para perfiles directivos.

Porsche ha incorporado además tecnologías derivadas directamente de la competición y de la Fórmula E para optimizar aspectos como la eficiencia energética, la recuperación de energía y el rendimiento dinámico.

Todo ello sin renunciar a uno de los atributos más valorados por las empresas: la capacidad de combinar deportividad, tecnología, agrado de uso y funcionalidad en el día a día.

El Cayenne Electric responde también a una tendencia creciente dentro de las organizaciones: la necesidad de integrar políticas de sostenibilidad sin perder atractivo emocional ni posicionamiento premium.

Una herramienta de imagen y posicionamiento corporativo

Cada vez más empresas buscan coherencia entre lo que representan y lo que proyectan hacia clientes, *partners* y equipos internos.

En este nuevo escenario, la movilidad corporativa juega un papel estratégico.



La electrificación del parque corporativo seguirá jugando un papel fundamental en los próximos años, abriendo la puerta a nuevas oportunidades en la movilidad empresarial

Apostar por vehículos electrificados de alta gama permite transmitir una imagen asociada a la innovación, la responsabilidad y la visión de futuro.

Porsche entiende precisamente el vehículo de dirección como una extensión de la cultura empresarial. Por ello, *Porsche for Business* desarrolla soluciones adaptadas a cada organización, con asesoramiento específico, acompañamiento en la transición hacia la electrificación y una experiencia personalizada.

La marca destaca además el valor diferencial de pertenecer al ecosistema Porsche. Los clientes corporativos acceden a una comunidad global vinculada a la innovación, el *networking*, la tecnología y las experiencias exclusivas.

Para muchas compañías, esta dimensión emocional y experiencial supone también una herramienta de fidelización y motivación para sus equipos directivos.

El futuro de la movilidad ejecutiva

La electrificación del parque corporativo continuará acelerándose en los próximos años y los vehículos de dirección jugarán un papel fundamental dentro de esta transformación.

Una visión de la movilidad ejecutiva donde la emoción, la innovación y la excelencia siguen ocupando un lugar central. ■





El Stellantis B2B Roadshow 2026 pone el foco en los gestores de flotas

En una iniciativa organizada por Stellantis y **AEGFA**, más de 200 profesionales del sector flotas pudieron conocer y probar las últimas novedades con mayor enfoque corporativo de las marcas de Stellantis. El evento recorrió cuatro ciudades entre el 12 y el 21 de mayo: empezó en Bilbao, pasó por Barcelona y Valencia y finalizó en Sevilla.

Durante las jornadas, Pablo Anguiano, responsable de Marketing B2B de Stellantis, ofreció una presentación técnica en la que dio a conocer una gama completa multienergía, soluciones adaptadas a flotas y servicios orientados a optimizar la eficiencia operativa y avanzar en sostenibilidad.

Uno de los momentos más esperados de la jornada fueron las pruebas dinámicas. Los gestores pudieron ponerse al volante y probar una amplia selección de modelos de ocho marcas de Stellantis, con versiones de combustión, eléctricas de batería (BEV) e híbridas enchufables (PHEV).

AEGFA y Stellantis organizaron una serie de encuentros exclusivos dirigidos a empresas y profesionales para impulsar la evolución de las flotas.

El programa de test drive incluyó los modelos **Peugeot 3008 y 5008, Citroën C5 Aircross, Opel Grandland, Fiat 500, Jeep Compass, Alfa Romeo Tonale** y los **Leapmotor B10 y C10**. Como primicia del evento, los participantes también pudieron conocer y conducir el nuevo **DS N°7**, uno de los grandes lanzamientos de DS Automobili para 2026.

Las jornadas del Stellantis B2B Roadshow 2026 se celebraron en los espacios de Eneko Wep, en Larrabetzu, en el entorno de Bilbao; el Restaurante Camping Mar, en la Marina Vela de Barcelona; Base One, en Poblados Marítimos, Valencia; y en el Cortijo de Doña María, en Sevilla.

Las claves del mercado de flotas

Antes de la experiencia de conducción, el roadshow reservó un espacio para el análisis de los principales retos que afronta el sector.

Durante las cuatro jornadas, a través de una ponencia impartida por **AEGFA**, los asistentes pudieron conocer la evolución del mercado B2B y el papel cada vez más estratégico del gestor de flotas en un contexto marcado por la electrificación, el incremento de costes, la digitalización, las nuevas normativas y las exigencias en materia de sostenibilidad.

"Nunca el gestor de flotas había tenido tanta responsabilidad. El sector vive la mayor transformación de las últimas décadas."



Bilbao

El roadshow pasó por cuatro ciudades, y los gestores de flotas pudieron ponerse al volante y probar en primera persona las últimas novedades de las marcas de Stellantis

Barcelona

La complejidad ya no es una excepción, sino la nueva normalidad”, señaló Oriol Ribas, director de Comunicación de **AEGFA**, en la sesión celebrada en Barcelona.

En la sesión, **AEGFA** repasó algunas de las principales novedades legislativas que afectarán al sector en los próximos años, como la evolución de la normativa europea sobre emisiones y el desarrollo de la futura Ley de Movilidad Sostenible en España. Este escenario obliga a las empresas a anticipar sus decisiones de renovación y planificación de flotas.

En el ámbito de la electrificación, **AEGFA** presentó un análisis de las previsiones de implantación del vehículo eléctrico en las flotas, las políticas de recarga que están adoptando

las empresas y el impacto que estos cambios tienen sobre la gestión operativa y los costes de explotación.

Otro de los aspectos analizados fue el grado de digitalización de las flotas en España. Los datos muestran que muchas empresas continúan gestionando sus costes mediante hojas de cálculo o desarrollos propios, mientras que el uso de soluciones específicas de telemática y software especializado sigue siendo minoritario, lo que evidencia un amplio margen de mejora en eficiencia y control.

Del volante a nuevas oportunidades

André Montoya, *fleet manager* de Drenting, participó en el roadshow de Barcelona y valora positivamente la experiencia.

“Me motivaba mucho ver de primera mano la estrategia B2B de Stellantis, y la verdad es que la experiencia ha sido fantástica. Lo mejor de estos roadshows es que no se quedan solo en probar coches; para nosotros han sido el trampolín perfecto para abrir vías de colaboración directa con el grupo y diseñar juntos ofertas más competitivas”, declaró Montoya a **AEGFA News**.

Según el *fleet manager*, el evento fue tan productivo que, como resultado directo de los contactos establecidos allí, Drenting ya se ha reunido con Stellantis para empezar a concretar estas sinergias.

Montoya también afirma que haber podido probar los vehículos durante la jornada le ha servido para consolidar la confianza en la estrategia multienergía de Stellantis. *“Al poder ver de cerca la madurez de su gama electrificada y de sus vehículos, me ha quedado claro que son el partner ideal para ayudarnos a acelerar la transición hacia flotas sostenibles en Drenting. Nos dan la fiabilidad, la autonomía y, sobre todo, un TCO optimizado que exigen nuestros clientes hoy en día”,* dice.

Cada jornada del roadshow concluyó con un cóctel de *networking* que permitió a gestores de flotas y otros profesionales del sector seguir compartiendo experiencias y dar continuidad a las conversaciones iniciadas durante el evento. ■

Liana Aguiar

Sevilla

DS N°7: En primera clase



DS Automobiles renueva uno de sus modelos clave con la llegada del DS N°7, evolución del actual DS 7 y pieza estratégica dentro de la nueva ofensiva de producto de la marca francesa.

El DS Drive Assist 2.0 ofrece conducción asistida de nivel 2, con control de distancia, mantenimiento de carril, cambio de carril semiautomático, retrovisor digital...

También destaca el sistema DS Pixelvision, que combina faros adaptativos, iluminación en curva y haz principal antideslumbramiento. A ello se suma máxima conectividad, chatGPT o sistema de visión nocturna, capaz de detectar peatones y animales hasta 300 metros por delante del vehículo.

Para los usuarios de las versiones eléctricas, el modelo incorpora funciones específicas como planificación de rutas con paradas de carga, integración con la app MyDS, tecnología Plug & Charge y función V2L.

Posicionamiento flotas

Construido entre Francia e Italia, el nuevo DS n°7 refuerza la posición de la marca en el mercado premium electrificado. Un SUV de gran autonomía, también disponible con motor híbrido, y cargado de tecnología de última hornada. Todo ello rematado con buenos materiales, bien terminado y un diseño, tanto interior como exterior, elegante a la par que vanguardista. ■



El DS N°7 mantiene la orientación inicial de su predecesor, pero actualiza su planteamiento técnico sobre la plataforma STLA Medium, que permite ofrecer versiones 100% eléctricas E-TENSE y una alternativa híbrida autorrecargable.

Sus dimensiones también evolucionan: conserva una anchura de 1,90 metros y una altura de 1,63 metros, mientras que la longitud crece hasta los 4,66 metros. La distancia entre ejes aumenta hasta los 2,79 metros, favoreciendo el espacio interior, la arquitectura del vehículo y 560 litros de maletero.

Con solo ver la silueta del modelo podemos observar que uno de los grandes argumentos es su eficiencia aerodinámica, con un Cx de 0,26, una cifra relevante para un SUV de este tamaño.

Hasta 740 km

La gama eléctrica del DS N°7 E-TENSE estará compuesta por tres versiones. La primera, E-TENSE FWD, utiliza una batería de 73,7 kWh y ofrece hasta 543 kilómetros de autonomía

“La versión E-TENSE FWD Long Range, equipada con una batería de 97,2 kWh, fabricada en Francia, permite alcanzar una autonomía de hasta 740 kilómetros WLTP en ciclo combinado”

WLTP. Por encima se sitúa la versión E-TENSE FWD Long Range, equipada con una batería de 97,2 kWh, fabricada en Francia, con la que alcanza hasta 740 kilómetros WLTP en ciclo combinado. Esta cifra convierte al modelo en una de las referencias de autonomía dentro de su categoría. La tercera opción es la E-TENSE AWD

Long Range, que emplea la misma batería de 97,2 kWh, añade tracción total- un motor eléctrico por eje- y anuncia hasta 679 kilómetros WLTP.

En términos de potencia, las versiones eléctricas ofrecen 230 CV en la FWD, 245 CV en la FWD Long Range y 350 CV en la AWD Long Range. Además, todas disponen de una función de potencia extra temporal: hasta 260 CV, 280 CV y 375 CV, respectivamente.

La gama se completa con una versión DS N°7 Hybrid 145, una motorización híbrida que combina un motor gasolina turbo de 3 cilindros y 1,2 litros con un motor eléctrico de 21 kW. La potencia total es de 145 CV, con un consumo de 5,4 L/100 km, siendo la versión más económica del catálogo.

Máxima tecnología

El listado de sistemas de seguridad y confort del DS N°7 es inmejorable.



DS N°7 Hybrid

Potencia:	145 CV
Consumo:	5,3 L/100 km
Emisiones:	120 g/km
Etiqueta DGT:	ECO
Long./Anch./Altura:	4.660/ 1.900/ 1.625 mm

Volvo EX60: Autonomía y tecnología

Volvo Cars amplía su ofensiva eléctrica con el nuevo EX60, un SUV 100% eléctrico de tamaño medio con el que la marca entra en uno de los segmentos de mayor volumen del mercado. Con una autonomía de hasta 810 km, estamos ante una de las mejores propuestas de su categoría.

La gama inicial del EX60 estará formada por tres versiones. La P6 Electric, de propulsión trasera, entrega 275 kW –374 CV– y monta una batería de 83 kWh brutos. Su autonomía combinada es de hasta 620 km.

Por encima se sitúa el P10 AWD Electric, con dos motores eléctricos, tracción total, 375 kW –510 CV– y 710 Nm. La batería crece hasta 95 kWh brutos, con una autonomía de hasta 660 km.

La versión más prestacional será la P12 AWD Electric, también con tracción total, que eleva la potencia hasta 500 kW –680 CV– y el par máximo hasta 790 Nm. Con una aceleración de 0 a 100 km/h en 3,9 segundos, se convierte en la variante más rápida de la gama. Con una batería de 117 kWh brutos es capaz de homologar una autonomía de 810 km, la mayor jamás ofrecida por un Volvo eléctrico y una de las mejores del mercado.

Arquitectura de 800V

Uno de los elementos clave es su arquitectura de 800 V, admitiendo

potencias máximas de carga rápida de hasta 320 kW en la versión P6 y de hasta 370 kW en las variantes P10 y P12. En condiciones óptimas, la versión P12 puede recuperar hasta 340 km de autonomía en 10 minutos, mientras que la P10 anuncia hasta 325 km y la P6 hasta 305 km en el mismo intervalo. Además, el modelo incorpora carga bidireccional con una potencia máxima de 22 kW.

Amplio y premium

Portamaño (4,80 m de largo), el EX60 se sitúa claramente en el corazón del segmento D-SUV. Su habitáculo es amplio y ofrece una notable capacidad de carga gracias al suelo plano y la amplia batalla. El maletero alcanza 523 litros con las plazas traseras en uso. A ello se suma un maletero delantero de entre 58 y 85 litros, según configuración.

El diseño exterior mantiene el lenguaje escandinavo de Volvo, con líneas limpias, frontal bajo, techo descendente y laterales esculpidos. El interior minimalista, bien termina-

“El EX60 ofrece hasta 810 km de autonomía, carga rápida de 370 kW y consumos desde 14,7 kWh/100 km”

do y con buenos materiales no deja dudas que estamos sentados en un coche de la marca sueca.

Seguridad y tecnología

El EX60 incorpora HuginCore, el sistema central de Volvo Cars, que actúa como cerebro del vehículo y coordina las funciones de seguridad, conectividad, infoentrenamiento y asistencia a la conducción. Además, será el primer Volvo en integrar Gemini, el asistente de inteligencia artificial de Google. El sistema de infoentrenamiento promete una respuesta más rápida, mapas de carga inmediata, asistentes de voz más precisos y un

acceso más directo a las funciones principales.

Como es habitual en Volvo, la seguridad ocupa un papel central. El EX60 incorpora numerosos sensores para analizar de forma constante el entorno del vehículo. También introduce el cinturón de seguridad multiadaptativo en la fila delantera, una innovación que adapta la protección a cada ocupante y situación. La estructura se completa con un habitáculo reforzado con acero al boro y sistemas de retención de última generación.

El EX60 ha sido concebido, además, como un vehículo capaz de mejorar con el paso del tiempo mediante actualizaciones inalámbricas.

Posicionamiento flotas

Con hasta 810 km de autonomía y una imagen y acabados impecables, el Volvo EX60 se perfila como una propuesta especialmente competitiva para empresas que buscan avanzar en electrificación sin renunciar a nada. Todo apunta a que contará con excelentes cifras de ventas. De hecho, Volvo ya ha tenido que incrementar el ritmo de producción debido al elevado número de pre-reservas en los mercados sueco y alemán. ■



Volvo EX60 P6

Potencia:	374 CV
Consumo:	14,7 kWh/100 km
Autonomía:	620 km
Potencia de recarga:	22 kW(AC) / 320kW(CC)
Etiqueta DGT:	0 emisiones
Long./Anch./Altura:	4.803/ 1.899/ 1.639 mm

Más autonomía y nuevo interior para el Audi Q4 e-tron



Audi actualiza el Q4 e-tron con una profunda renovación orientada a mejorar la experiencia de uso, la autonomía, la conectividad y la versatilidad diaria. Uno de los avances más importantes se encuentra en el sistema de propulsión. Gracias a un motor eléctrico más eficiente, alcanza ahora una autonomía de hasta 595 kilómetros.

La capacidad de recarga también se ha optimizado. El modelo admite ahora hasta 165 kW de potencia en corriente continua. En solo 10 minutos es posible recuperar hasta 185 kilómetros de autonomía.

Para optimizar el proceso de carga, la batería puede preconditionarse. La gama se ofrece con dos tamaños de ba-

tería: 63 kWh y 82 kWh. Además, es el primer modelo de Audi compatible con carga bidireccional.

En el exterior, presenta un diseño más definido y moderno y nueva iluminación. El interior recibe una importante actualización en diseño, calidad percibida y tecnología. Incorpora ahora el denominado *digital stage*, compuesto por una instrumentación digital de 11,9 pulgadas y una pantalla táctil MMI de 12,8 pulgadas.

También se ha mejorado la conectividad, con integración de ChatGPT entre otros elementos. El confort interior se completa con una nueva consola central, dos bandejas de carga inductiva refrigeradas de 15 vatios cada una. ■

Toyota presenta la sexta generación del RAV4



Toyota España refuerza su estrategia multitecnología con la llegada de la sexta generación del Toyota RAV4, que supone un salto adelante en electrificación, seguridad, conectividad y comportamiento dinámico.

En el apartado mecánico, cuenta con una versión Hybrid con mejoras en batería, eficiencia y refinamiento. El conjunto ofrece 185 CV de potencia y homologa un consumo de 4,9 l/100 km.

La variante Toyota RAV4 Plug-in Hybrid estrena una nueva generación del sistema híbrido enchufable de la marca. Incorpora una batería de ion-litio de 22,7 kWh, que permite alcanzar hasta 137 kilómetros de autonomía en modo 100% eléctrico.

La versión PHEV estará disponible tanto con tracción delantera (272 CV)

como integral (309 CV). El apartado de carga también mejora. El nuevo RAV4 PHEV admite carga en corriente alterna de 11 kW y, opcionalmente, en corriente continua de 50 kW.

También evoluciona su imagen con un diseño más moderno, robusto y atractivo. Mejora el confort de marcha, el aislamiento acústico y la sensación general de refinamiento. La marca quiere destacar el comportamiento más dinámico, una conducción más precisa y una experiencia a bordo más cuidada, manteniendo el carácter robusto que siempre ha definido al RAV4.

Además, todas las versiones incorporan de serie la última evolución de los sistemas de seguridad y asistencia a la conducción de Toyota, agrupados bajo el paraguas Toyota Safety Sense 4.0. ■

Škoda Epiq, el eléctrico más asequible de la marca



Škoda Auto amplía su gama de vehículos eléctricos con el nuevo Škoda Epiq, un SUV crossover urbano que se convertirá en el modelo 100% eléctrico más asequible de la marca. En este sentido, su versión de acceso alcanzará en muchos mercados la paridad de precio con su equivalente de combustión, el Škoda Kamiq.

El Epiq será el primer modelo de Škoda desarrollado sobre la nueva generación de la plataforma eléctrica MEB+ y también el primer eléctrico de la marca con tracción delantera. Ofrecerá una autonomía de alrededor de 440 kilómetros,

estando disponible con dos tamaños de batería (38 y 55 kWh) y tres niveles de potencia (85, 99 y 155 kW).

El modelo admitirá carga rápida en corriente continua, permitiendo pasar del 10 al 80% de la batería en aproximadamente 24 minutos. Además, incorporará de serie carga en corriente alterna de 11 kW y carga bidireccional.

Otro de los puntos fuertes será su capacidad de carga, con un maletero de 475 litros. A ello se sumará un compartimento delantero de 25 litros. El nuevo modelo también será el primer eléctrico de Škoda con función One-pedal. ■

VW Golf y T-Roc incorporan un sistema full hybrid



Volkswagen amplía su estrategia de electrificación con el desarrollo de un nuevo sistema de propulsión full hybrid, que se incorporará a modelos como el Golf Hybrid y el T-Roc Hybrid. Esta tecnología se sitúa entre los sistemas híbridos ligeros, ya disponibles bajo la denominación eTSI, y las versiones híbridas enchufables.

El nuevo sistema impulsa el eje delantero y combina tres elementos principales: un motor de gasolina turboalimentado 1.5 TSI evo2, un módulo híbrido y una batería de iones de litio.

El módulo híbrido integra un motor eléctrico encargado de la propulsión, un segundo motor eléctrico que actúa como generador, la electrónica de potencia, un diferencial y una caja de cambios de una

sola marcha. Esta arquitectura permite al vehículo circular en modo eléctrico, combinar ambos motores o utilizar el motor térmico para generar energía cuando resulta más eficiente.

El sistema decide automáticamente qué modo de funcionamiento utilizar en cada situación, buscando siempre el mayor rendimiento energético posible: propulsión eléctrica, conducción en serie y conducción paralela (a partir de aproximadamente 60 km/h).

Además, El nuevo Golf Hybrid y el T-Roc Hybrid permitirán elegir entre tres perfiles de conducción: Eco, Comfort y Sport. Cada uno modifica la forma en la que el sistema híbrido entrega la potencia y gestiona la energía disponible. ■

GWM inicia su comercialización con filial propia en España



Great Wall Motor (GWM) ha iniciado la comercialización de sus vehículos en España este mes de junio tras anunciar la creación de una filial propia en el mercado nacional, con red oficial de concesionarios, servicio posventa integral y un sistema logístico de recambios con almacenes en España y Europa.

La implantación comenzará en Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla, con el objetivo de alcanzar 50 puntos de venta en todo el país antes de finalizar 2026. GWM acompañará su lanzamiento en España con formación técnica certificada, atención posventa y una garantía comercial de hasta 7 años o 150.000

kilómetros. La compañía opera en más de 60 mercados y cuenta con plantas en China, Tailandia y Brasil.

Su ofensiva en el continente se produce en un contexto de relanzamiento de la marca, que busca ampliar su gama con vehículos eléctricos, híbridos y de combustión para adaptarse a las diferentes necesidades de los mercados europeos.

El grupo estudia la instalación de su primera planta europea, con una capacidad potencial de 300.000 vehículos anuales hacia 2029. Entre las ubicaciones analizadas por la compañía se encuentran España y Hungría. ■

DS N°8 incorpora Plug & Charge y cargador trifásico de 22 kW



Con una autonomía de hasta 750 kilómetros en ciclo WLTP, el DS N°8, buque insignia eléctrico de DS Automobiles, integra la funcionalidad Plug & Charge y ofrece un cargador trifásico opcional de 22 kW, mejorando tanto la experiencia de uso como la eficiencia operativa.

La principal novedad es la llegada del sistema Plug & Charge dentro del ecosistema Free2Move Charge, que permite iniciar automáticamente la recarga sin necesidad de identificarse manualmente.

Gracias a un certificado digital integrado en el vehículo, el DS N°8 se comunica directamente con el punto de carga, gestionando tanto el inicio de la sesión como la facturación. Esto elimina la necesidad de tarjetas, aplica-

ciones externas o procesos adicionales, simplificando de forma notable la operativa diaria.

Free2Move Charge ofrece acceso a más de un millón de puntos de recarga en Europa, incluyendo más de 50.000 compatibles con Plug & Charge.

Junto a esta tecnología, DS introduce un cargador a bordo trifásico opcional de 22 kW, que complementa al sistema estándar de 11 kW.

En la versión con batería de 73,7 kWh, el tiempo para pasar del 20% al 80% se reduce de 4 horas y 45 minutos a solo 2 horas y 35 minutos. En la variante Long Range de 97,2 kWh, el mismo proceso pasa de 6 horas y 10 minutos a 3 horas y 20 minutos. ■



carfleet

Solución de gestión de flotas

¡Toma el control de tu flota!

Adiós Excel, simplifica tu gestión y controla costes.

+ 600 000

vehículos activos en nuestro software

+ 300

proveedores conectados al Hub GAC



Dado que nuestra flota y nuestros procesos estaban muy fragmentados, la implementación del software GAC Car Fleet nos permitió tener una visión consolidada y unos procesos más homogéneos.

Jordi S.
Director de Compras, **Veolia**



Escanea para solicitar una demo



Tu demo personalizada sobre:
www.gac-carfleet.com/es



software

Renault actualiza el Megane eléctrico con más autonomía



Renault refuerza la competitividad del Megane E-Tech eléctrico con una profunda actualización centrada en diseño, eficiencia, autonomía, carga y conectividad.

El nuevo Megane E-Tech eléctrico, fabricado íntegramente en Francia, mantiene el motor síncrono de rotor bobinado sin tierras raras, con 220 CV y 300 Nm de par. La principal novedad está en la batería de 67 kWh, que adopta una química LFP de nueva generación y arquitectura cell-to-pack. Incorpora además la función One Pedal y sistema con cuatro niveles de regeneración seleccionables.

También mejora la recarga. La potencia máxima en corriente continua aumenta hasta 165 kW. A ello se suman elementos como la bomba de calor, pre-acondicionamiento de la batería y pla-

nificador de rutas integrado en Google Maps. Otra de las novedades destacadas es el cargador bidireccional en corriente alterna, de 11 kW o 22 kW como opción. Esta tecnología permite disponer de función V2L.

Renault introduce Google Gemini, que permite una interacción más natural y conversacional con el vehículo.

La conectividad también gana protagonismo con una nueva oferta de datos integrada durante tres años y la introducción de Google Gemini.

Entre las nuevas funciones orientadas al uso diario destacan el reconocimiento facial del conductor, que activa automáticamente ajustes personalizados, el modo Smart Mode, que adapta los modos de conducción Multi-Sense según el comportamiento al volante. ■

Ineos convierte el Grenadier en plataforma militar modular



Ineos Automotive ha anunciado una alianza con SMT Defence y NMS UK para crear Team Grenadier, un consorcio industrial con base en Reino Unido que aspira a suministrar una gama de vehículos al Ministerio de Defensa británico dentro del programa Light Mobility Vehicle.

El proyecto busca responder a las necesidades del programa LMV del Ministerio de Defensa del Reino Unido, combinando una plataforma todoterreno ya desarrollada con la experiencia de empresas especializadas en transformación, integración de sistemas, producción militar y soporte durante el ciclo de vida del vehículo.

El Grenadier Multi-Role Light Vehicle forma parte de una propuesta compuesta por nueve aplicaciones modulares para el programa LMV. Todas ellas se apoyan en la estructura del Grenadier, especialmente en su bastidor de largueros y ejes de alta resistencia, dos elementos clave para soportar distintas configuraciones y misiones.

Con esta alianza, Ineos Automotive refuerza el posicionamiento del Grenadier como plataforma adaptable para usos profesionales, institucionales y de defensa, más allá de su enfoque original como todoterreno de altas prestaciones para clientes particulares y empresas. ■

Stellantis y Dongfeng preparan una joint venture en Europa



Stellantis y Dongfeng Group han firmado un Memorando de Entendimiento no vinculante para ampliar su alianza histórica con la creación de una nueva joint venture con sede en Europa. La futura sociedad estaría dirigida por Stellantis y tendría como objetivo desarrollar actividades compartidas de ventas, distribución, fabricación, compras e ingeniería vinculadas a los vehículos de la marca premium Voyah.

La operación contempla una estructura accionarial 51/49 a favor de Stellantis. La nueva compañía asumiría la res-

ponsabilidad de la venta y distribución en Europa de Voyah, marca perteneciente a Dongfeng, en mercados todavía por concretar.

Uno de los puntos más relevantes del acuerdo es la intención de ambos grupos de localizar la producción de modelos Dongfeng en Europa, en línea con los requisitos regulatorios y de contenido "Made in Europe". La planta de Rennes, en Francia, aparece como el centro industrial previsto para esta posible fabricación de vehículos de nueva energía de Dongfeng. ■

Cupra inicia la comercialización del Raval



El esperado Cupra Raval ya está disponible para pedidos. Una propuesta que combina diseño, prestaciones, autonomía y un precio de acceso especialmente competitivo de poco más de 24.000 euros.

Diseñado, desarrollado y fabricado en Martorell, la versión de lanzamiento Cupra Raval Dynamic cuenta con un motor eléctrico de 155 kW –211 CV–, batería de 52 kWh y una autonomía de hasta 444 kilómetros.

Con solo 4 metros de longitud, está concebido para moverse con agilidad en ciudad, pero sin renunciar a una habitabilidad generosa ni a una capacidad de carga propia de segmentos superiores. De hecho, ofrece un maletero de 441 litros, una cifra destacada.

La versión más deportiva, el CUPRA Raval VZ Extreme, eleva la potencia has-

ta los 166 kW –226 CV–. Más adelante, la oferta se completará con las versiones de acceso de 85 kW –116 CV– y Raval Plus, con 99 kW –135 CV–, ambas equipadas con una batería LFP de 37 kWh.

Además de un diseño atractivo, el Raval mantiene la deportividad de la marca. Para ello ha introducido soluciones específicas como el diferencial electrónico e-LSD y la suspensión DCC Sport. Además, frente a otros modelos con los que comparte plataforma, el Raval cuenta con un chasis deportivo rebajado en 15 mm, vías 10 mm más anchas y dirección progresiva.

El modelo también estrena en la marca el sistema de frenado electrónico One Box, que integra los módulos del servofreno y del ESC para mejorar la deceleración mediante recuperación energética y ofrecer un mejor tacto de pedal. ■

Mercedes-Benz abre pedidos del nuevo Clase C eléctrico



El nuevo Mercedes-Benz Clase C eléctrico ya está disponible para pedidos en España, que se lanza inicialmente en versión C 400 4MATIC y cuyas primeras unidades llegarán en septiembre. Más adelante, se ampliará la gama con versiones de acceso, mayor autonomía y sin tracción integral.

La versión C 400 4MATIC equipa una batería con 94 kWh de capacidad útil, que permite alcanzar hasta 762 kilómetros de autonomía. Incorpora tecnología de 800 voltios, y cuenta con una capacidad de recuperación de energía de hasta 300 kW.

El apartado tecnológico es uno de los grandes protagonistas del nuevo Clase C eléctrico. La berlina puede equipar el

MBUX Hyperscreen de 39,1 pulgadas, una pantalla continua que integra información para el conductor y entretenimiento para el pasajero delantero.

El vehículo también incorpora el sistema operativo Mercedes-Benz MB.OS, que permite actualizaciones remotas de software, y el Asistente Virtual MBUX con inteligencia artificial generativa.

A nivel dinámico incorpora dirección trasera de 4,5 grados. También puede equipar suspensión neumática AIRMATIC con amortiguación predictiva, basada en datos procedentes de Car-to-X y Google Maps, con el objetivo de combinar agilidad en curva y confort en viajes largos. ■

Ebro muestra detalles del urbano eléctrico que lanzará este año



EBRO ha presentado un nuevo prototipo de vehículo urbano 100% eléctrico que llegará al mercado a finales de este año.

Aun sin nombre definitivo, el primer coche totalmente eléctrico de Ebro se fabricará en la planta de Zona Franca de Barcelona, reforzando, consolidando el compromiso de la compañía con la reindustrialización y el desarrollo de una base productiva sólida en el país.

El nuevo modelo se encuadrará dentro del segmento de los utilitarios compactos de cinco puertas, con unas dimensiones cercanas a los 4,2 metros de longitud y una batalla de 2.700 mm, lo que permite ofrecer cinco plazas reales.

Su planteamiento va más allá del coche urbano tradicional, incorporando capacidades para desplazamientos pe-

riurbanos e incluso trayectos interurbanos ocasionales.

El interior incorpora una arquitectura digital avanzada. El sistema de infoentretenimiento se apoya en plataformas de alto rendimiento basadas en Qualcomm Snapdragon. A ello se suman elementos como cargador inalámbrico ventilado de 50W, climatizador bizona y controles físicos complementarios.

Desde el punto de vista técnico, el modelo contará con un motor eléctrico trasero de 90 kW (122 CV), con una aceleración de 0 a 100 km/h en menos de 11 segundos. Dispondrá de dos opciones de batería, ambas con autonomías cercanas a los 400 kilómetros, pudiendo recargarse tanto en corriente alterna (11 kW) como en continua. ■

BYD Dolphin G DM-i: híbrido enchufable para el segmento B



BYD amplía su ofensiva electrificada en Europa con el lanzamiento del nuevo Dolphin G DM-i, el único híbrido enchufable del segmento B.

Combina un motor gasolina de 95 CV con otro motor eléctrico síncrono de imanes permanentes que desarrolla 163 CV, cuyo funcionamiento es el prioritario.

La gama se estructura en dos configuraciones de batería: 7,42 kWh, con una autonomía eléctrica de 40 kilómetros; y 18,3 kWh, que eleva la autonomía 100% eléctrica hasta los 105 kilómetros. En materia de recarga, el Dolphin G DM-i Active equipa un cargador de 3,3 kW, mientras que las versiones más potentes pueden cargar carga en corriente alter-

na hasta los 6,6 kW e incorporan carga rápida en corriente continua de 39 kW. Además, cuenta con tecnología Vehicle-to-Load.

Con 4.160 mm de longitud, ofrece un maletero de 425 litros de capacidad, incluyendo un compartimento de 45 litros bajo el suelo.

Todas las versiones cuentan de serie con un elevado número de sistemas de seguridad y confort, pudiendo contar con con integración de Google, Head-Up Display y acceso mediante llave inteligente NFC a través del smartphone. Y todo ello con un precio de salida, incluyendo ayudas y descuentos, de poco más de 18.000 euros. ■

Kia PV5 Cargo amplía su gama para el reparto urbano



Kia ha ampliado la gama PV5 Cargo con la incorporación de dos nuevas variantes: PV5 Cargo High Roof, con techo elevado, y PV5 Cargo Standard, orientada a entornos urbanos.

La PV5 Cargo High Roof, con configuración L2H2, ha sido diseñada para operaciones que requieren transportar grandes volúmenes sin recurrir necesariamente a un vehículo de mayor tamaño.

Su zona de carga mide 2.255 mm de largo, 1.815 mm de alto y 1.565 mm de ancho, lo que permite ofrecer más de 5 m³ de volumen de carga. Incorpora además acceso directo desde el habitáculo a la zona de carga.

También dispone de un sistema de fijación integrado con rieles en L, diseñado para asegurar la carga de forma

flexible y adaptarse a diferentes aplicaciones profesionales. La versión PV5 Cargo Standard, con configuración L1H1, está orientada a la logística urbana y a flotas de servicios. Su caja de carga ofrece un volumen de 4 m³.

Para aumentar la flexibilidad de uso, Kia ofrecerá la posibilidad de pedir tanto la versión High Roof como la Standard con banqueta delantera de tres plazas.

Ambas versiones estarán disponibles con dos opciones de batería: una de 51,5 kWh, de autonomía intermedia, y otra de 71,2 kWh, de autonomía extendida.

La autonomía máxima del PV5 Cargo High Roof superará los 370 kilómetros, mientras que el PV5 Cargo Standard alcanzará aproximadamente los 400 kilómetros. ■

Carlos José Díaz, responsable de flotas de Geely en España



Geely Auto España refuerza su estructura comercial con la incorporación de Carlos José Díaz Díez como Fleet Manager, un nombramiento orientado a impulsar el desarrollo de la marca en el canal de empresas, renting, flotas corporativas y grandes cuentas.

Díaz Díez llega a Geely Group España tras una amplia trayectoria en el ámbito de las flotas, después de haber ocupado responsabilidades como Head of Fleet en MG Motor España, además de cargos directivos vinculados al renting y a las

grandes cuentas en compañías como OK Cars y Grupo M Automoción.

Recientemente, Geely Auto España ha confirmado su estructura directiva, encabezada por Li Lei como director general. La estructura incluye a Fernando Fernández de Alarcón como director de Ventas, Andrés Rebolloero como director de Red, Claudia Godia como directora de Marketing y José Luis Martínez como director de Posventa, perfiles con experiencia en fabricantes y redes de distribución del sector de automoción. ■

Polestar actualiza los SUV eléctricos 3 y 4



Polestar refuerza su ofensiva en el mercado de los SUV eléctricos premium con una actualización de los Polestar 3 y Polestar 4, dos modelos que reciben mejoras centradas en prestaciones, eficiencia, carga rápida, dinámica de conducción y sostenibilidad.

El Polestar 3 recibe una actualización técnica de gran alcance con la incorporación de una arquitectura eléctrica de 800 voltios. Esta evolución permite elevar la potencia máxima de carga en corriente continua hasta 350 kW, con una carga del 10 al 80% en 22 minutos en condiciones óptimas.

Además, el sistema se complementa con Breathe Charge, un software de batería que monitoriza en tiempo real el estado de la batería y ajusta dinámicamente la velocidad de carga.

Según la marca, esta tecnología permite una carga más estable y puede añadir hasta un 38% más de autonomía en una sesión de carga rápida de 10 minutos

frente a sistemas sin esta función. En términos de prestaciones, todas las versiones del Polestar 3 incorporan un nuevo motor trasero síncrono de imanes permanentes.

En las versiones Dual motor se combina con un motor delantero asíncrono, mientras que la variante Performance alcanza hasta 500 kW de potencia (680 CV). Otra de las novedades relevantes del Polestar 3 es la incorporación del procesador Nvidia Drive AGX Orin, que multiplica por más de ocho la capacidad de computación del vehículo.

El Polestar 4 pasa a reforzar oficialmente su posicionamiento añadiendo el apellido "coupé" a su denominación. Este SUV de diseño deportivo recibe una profunda revisión del chasis para mejorar la agilidad, el confort y la precisión de conducción. Las versiones Rear motor y Dual motor incorporan de serie un chasis recalibrado con nuevo sistema de suspensión y dirección. ■

La nueva marca premium de Chery llegará a España en 2027



La ofensiva de las marcas chinas en Europa continúa ganando peso con la llegada de Exlantix, la nueva firma global de Chery Auto, que ha anunciado oficialmente su desembarco en España durante el primer semestre de 2027.

La marca se posiciona como el estándar más tecnológico y vanguardista del grupo, con una propuesta centrada en la electrificación, el diseño y la experiencia de usuario. Exlantix nace como evolución del proyecto premium de Exeed, con el objetivo de adaptarse específicamente a las demandas del mercado europeo y competir en el segmento alto con una oferta diferenciada.

El nombre Exlantix tiene su origen en la mítica Atlantis, evocando una visión futurista ligada a la tecnología, la sofisticación y la exploración.

La gama inicial en España estará compuesta por dos modelos del segmento E, ambos con más de 4,9 metros de longitud y motor eléctrico: ES (berlina) y ET (SUV). La gama se completará con un tercer modelo inicial denominado ES GT, con un concepto cross touring y un enfoque en tecnología y deportividad.

Ambos modelos llegarán en una primera fase con motorizaciones 100% eléctricas y una base tecnológica avanzada que incluye arquitectura eléctrica de 800 voltios, sistemas de carga ultrarrápida, alto nivel de digitalización y conectividad así como un Enfoque en confort, prestaciones y experiencia de conducción.

Posteriormente, la gama se ampliará con versiones híbridas enchufables. ■

Hyundai amplia su servicio de carsharing eléctrico



Hyundai facilitará la movilidad eléctrica compartida en 12 localidades españolas de la mano de Naturgy. La colaboración se enmarca en el Plan VIVE, el servicio de carsharing rural 100% eléctrico del fabricante coreano, que llegará a nuevos municipios de Toledo, Ciudad Real y Almería.

El objetivo de la iniciativa es mejorar la movilidad cotidiana en municipios donde no existe transporte urbano, permitiendo a sus habitantes desplazarse a otras localidades para realizar gestiones, acudir al médico o cubrir necesidades básicas. Hyundai cederá a los ayuntamientos participantes vehículos 100% eléctricos y se encargará de la instala-

ción de los puntos de recarga, así como de su mantenimiento.

Cada núcleo de población contará con un Hyundai INSTER 100% eléctrico. Naturgy actuará como entidad financiadora del servicio, asumiendo el coste mensual del vehículo y del suministro eléctrico durante la vigencia del acuerdo.

Presentado en 2019, el Plan VIVE fue el primer servicio de carsharing rural 100% eléctrico de España. Desde su puesta en marcha, Hyundai ha colaborado con 53 localidades en toda España, proporcionando servicio a casi 4.000 usuarios registrados, realizando más de 18.000 viajes y recorrer más de 760.000 kilómetros. ■

Valencia fabricará la versión europea del Ford Bronco



Ford ha confirmado la producción en España de un nuevo SUV compacto multienergía de la familia Bronco, que se fabricará en la planta de Almussafes, Valencia, a partir de 2028. Lanzará en Europa cinco turismos totalmente nuevos en Europa antes de finales de 2029, dentro de una gama que combinará electrificación, soluciones multienergía y el ADN de competición de la marca. Junto al nuevo Bronco compacto que se fabricará en Valencia, la ofensiva incluirá un utilitario eléctrico del segmento B, un SUV pequeño 100% eléctrico y dos nuevos crossover multienergía. Todos ellos diseñados para el mercado europeo.

La estrategia europea de la compañía también pasa por consolidar Ford Pro, su división de vehículos comerciales y servicios para empresas.

Para ello, Ford está ampliando el papel de sus servicios conectados, con herramientas basadas en datos del vehículo, mantenimiento predictivo y soluciones destinadas a maximizar el tiempo de actividad de las flotas.

Dentro de su ofensiva para clientes comerciales, Ford también ha anunciado dos nuevos vehículos orientados a necesidades profesionales muy concretas.

El primero es el Ford Ranger Super Duty, ya disponible, una versión de altas capacidades pensada para trabajos especialmente exigentes, como servicios de emergencia, silvicultura, minería o usos vinculados a defensa.

La segunda novedad es la Transit City, una nueva furgoneta totalmente eléctrica concebida para flotas urbanas que operan en zonas de bajas emisiones. ■

Amalia Pellico, nueva Head of Fleet de MG Motor España



MG Motor España ha nombrado a Amalia Pellico como nueva Head of Fleet de la compañía. Pellico accede a esta posición desde su anterior cargo como Fleet Senior Manager dentro de la propia organización, a la que se incorporó en 2025.

Con este nombramiento, MG refuerza su estructura en el canal de empresa, un ámbito en el que la marca aspira a replicar el crecimiento alcanzado en el canal de particulares. La nueva Head of Fleet

será la encargada de impulsar la estrategia comercial de MG en el mercado corporativo, *renting*, *leasing*, *rent-a-car* y grandes cuentas.

Amalia Pellico cuenta con una trayectoria de más de 20 años en el sector de la automoción. Antes de incorporarse a MG Motor España, desarrolló una parte relevante de su carrera profesional en Mercedes-Benz España, Smart y diferentes compañías de *renting* y *RaC*. ■

Zaragoza podría producir el "Rolls-Royce chino" para Europa



Hongqi, fabricante chino de automóviles, ha puesto a España en el centro de su estrategia de expansión europea. La marca de lujo, perteneciente al grupo estatal FAW Group, mantiene conversaciones con Stellantis para producir vehículos en la planta de Figueruelas (Zaragoza), según fuentes cercanas citadas por Reuters.

Las negociaciones se estarían canalizando a través de Leapmotor, firma en la que Stellantis posee una joint venture (51/49) para impulsar su expansión internacional.

De hecho, Leapmotor prevé fabricar este año en Zaragoza modelos eléctricos como el B05 y el B10, lo que abre la puerta a sinergias industriales que facilitarían la llegada de Hongqi al continente europeo.

Además, tanto FAW como Stellantis figuran entre los inversores de Leapmotor, consolidando un ecosistema de co-

laboración que podría acelerar los plazos de industrialización.

La hoja de ruta de Hongqi en Europa contempla el lanzamiento de hasta una docena de modelos electrificados antes de 2028. En este contexto, apoyarse en un socio industrial local permitiría reducir significativamente las inversiones iniciales y evitar los aranceles que la Unión Europea aplica a los vehículos eléctricos importados desde China.

Históricamente vinculada a la élite política china —y considerada la "Rolls-Royce china"—, Hongqi afronta ahora una profunda transformación hacia la electrificación y la internacionalización.

La marca se ha fijado como objetivo alcanzar el millón de vehículos vendidos anualmente en 2030, con un 10% de su volumen fuera de China. Para ello, planea lanzar hasta 15 modelos eléctricos e híbridos en Europa y expandirse a 25 mercados. ■

Xpeng abre los pedidos en España del nuevo P7+



Xpeng abre en España los pedidos del nuevo P7+, una berlina eléctrica con hasta 530 km WLTP, carga del 10 al 80% en 12 minutos y precio desde 45.990 €.

El nuevo Xpeng P7+ mide 5,07 metros de largo y cuenta con una distancia entre ejes de 3 metros, unas dimensiones que permiten ofrecer un amplio espacio interior para cinco ocupantes.

El habitáculo ha sido diseñado con un planteamiento premium. Entre los elementos destacados se encuentran los asientos con ventilación, memoria y función masaje, techo panorámico y el sistema de climatización con bomba de calor. El modelo también ofrece una notable

capacidad de carga, con un maletero de 573 litros, ampliable hasta 1.931 litros con los asientos traseros abatidos.

Uno de sus puntos destacados es su eficiencia aerodinámica con un Cx de solo 0,211. En su versión RWD Long Range, el P7+ ofrece hasta 530 kilómetros de autonomía combinada WLTP.

En el apartado de recarga, las versiones RWD Long Range y AWD Performance permiten potencias de hasta 446 kW. Gracias a ello, pueden cargar sus baterías LFP del 10% al 80% en solo 12 minutos, una cifra que sitúa al P7+ entre las berlinas eléctricas con mayor velocidad de carga del mercado español. ■



El sector del transporte aborda su transformación en el I Foro IGFT

El I Foro IGFT reunió a 120 profesionales en el Circuit de Barcelona-Catalunya para abordar la transformación del transporte por carretera.



El Instituto de Gestión de Flotas de Transporte (IGFT) organizó, el pasado 15 de abril, el I Foro IGFT de Gestión de Transporte Sostenible, en el Circuit de Barcelona-Catalunya, en Montmeló.

En esta primera edición, el evento congregó a cerca de 120 profesionales del sector del transporte por carretera, la gestión de flotas y la movilidad sostenible.

El encuentro puso sobre la mesa los principales desafíos que afronta el sector: el aumento de los costes operativos, la optimización de la gestión y, especialmente, la necesidad de avanzar hacia modelos más sostenibles y eficientes.

Ponencias: de la estrategia a la aplicación práctica

El evento, hermanado con AEGFA, contó con la participación de compañías líderes del sector, cuyos representantes aportaron una visión práctica desde sus respectivas áreas.

Para abrir el bloque de ponencias, **José Manuel Lopez Montoya**, director comercial en MSI Sistemas de Inteligencia de Mercado, dio a conocer el estudio "Retos y tendencias en la gestión de flotas de transporte". Desde la perspectiva de





los gestores de flotas, el informe analiza variables y tendencias clave como las diferentes fórmulas de adquisición, la inversión, la renovación de vehículos, el kilometraje, los costes operativos y las estrategias futuras del sector.

A continuación, se presentó el caso de éxito "CAE 's: Monetizando la eficiencia en el transporte por carretera", centrado en cómo transformar el ahorro energético en valor económico para las empresas del sector. **Adrià Álvarez**, director comercial y especialista en Certificados de Ahorro Energético (CAE) en el sector del transporte en Certex Innova, **Joaquín Rodrigo**, responsable CAE en Axoil, y **Gabriel García Pozo**, *strategic partner manager* en Webfleet, compartieron su experiencia y casos reales aplicados al transporte por carretera, explicando paso por paso el proceso y las dudas relacionadas con los CAE.

Dando continuación a los casos prácticos, **Bruno de Quadras Barange**, CEO de Trans Sato, abordó el tema "Eficiencia y seguridad en rutas internacionales express con Volvo", aportando una visión en primera persona sobre la gestión eficiente de operaciones en entornos exigentes. El directivo incidió en la necesidad de integrar eficiencia y seguridad para mejorar el rendimiento y la fiabilidad del servicio, así como para que los conductores realicen con garantías sus rutas.

Jorge Alfaro, director comercial en DKV Mobility, expuso el caso práctico "Transición eléctrica para flotas ligeras y pesadas", mostrando las diferentes soluciones que se aportan desde DKV Mobility a las empresas y exponiendo diferentes casos prácticos de electrificación, especialmente en el ámbito de la última milla.

En la misma línea, **Rubén Izquierdo**, gerente de Flotas B2B Transporte de Repsol, compartió el caso práctico "Cómo Repsol impulsa la sostenibilidad en el transporte", destacando cómo avanzar hacia un modelo más sostenible a través de soluciones inmediatas, innovación tecnológica y





una gestión energética integral. **Ferran Menescal**, responsable territorial en Cataluña de la Asociación Empresarial para el Desarrollo e Impulso de la Movilidad Eléctrica (Aedive), intervino con la sesión “Despliegue de la infraestructura de recarga en España”. Durante su intervención, advirtió de que la capacidad de la red eléctrica y las limitaciones en el despliegue de infraestructuras condicionan el ritmo de electrificación del transporte pesado.

En el caso práctico “Reducir emisiones sin frenar la operativa: HVO en acción”, **Javier López-Aranguren**, heavy vehicle commercial manager en Moeve, y **Albert Darka Gordo**, responsable de Calidad, Medio Ambiente, Flota y Mantenimiento en Newport Logistic, reflexionaron sobre cómo avanzar en la descarbonización sin comprometer la eficiencia operativa. Ambos pusieron en valor el papel de los combustibles como el HVO como solución inmediata para reducir emisiones sin necesidad de renovar la flota.

Como cierre del programa, la mesa redonda “Flotas en transición: estrategias de descarbonización, nuevas tecnologías y servicios clave” destacó el debate sobre cómo avanzar hacia modelos más sostenibles sin comprometer la viabilidad económica de las operaciones, entre otros puntos. **Rosa Perarnau**, directora comercial en Fraikin Alquiler de Vehículos, y **Sergi Pons Balsas**, sales manager en Volvo Trucks España, coincidieron en que la clave está en adaptar cada tecnología a las necesidades específicas de cada ruta, empresa y aplicación.

Networking: encuentro entre gestores de flotas y proveedores

Tras las ponencias, los participantes disfrutaron de un cóctel relacional y de un espacio de *networking* en la zona de exposición, donde se exhibieron cuatro camiones: dos Volvo y dos Iveco, en este caso de la mano de Fraikin.

Con esta primera edición, el IGFT sienta las bases de un foro orientado a analizar la evolución del transporte por carretera y a facilitar el intercambio de conocimiento entre operadores, fabricantes y proveedores, especialmente en lo que a la eficiencia en la gestión y la sostenibilidad se refiere. ■



**APP Móvil para
Conductores**



Escuela de Conducción Segura

*Haz que **tu empresa conduzca**
hacia la **Conducción Segura***

Reduce la siniestralidad, forma a todos tus conductores
y demuestra el compromiso de tu empresa desde **sólo 1 €/conductor al mes.**

Únete a la escuela |



| Acceder con QR

AEGFA
an AIAFA partner

Asociación Española de Gestores
de Flotas y de Movilidad

Webfleet conecta seis marcas del Grupo Volkswagen



Webfleet ha incorporado a Volkswagen Group Info Services AG a su programa OEM.connect, la solución de conectividad de fábrica que permite a los operadores de flotas activar vehículos directamente en la plataforma sin necesidad de instalar hardware adicional.

Gracias a esta colaboración, las flotas que operan con vehículos de Volkswagen Turismos, Volkswagen Vehículos Comerciales, Škoda, Seat, Cupra y Audi ya pueden acceder a los servicios de Webfleet de forma rápida y sencilla. La conexión se realiza mediante el número de identificación del vehículo, el VIN, lo que permite activar los vehículos compatibles en cuestión de minutos.

Esta integración facilita la incorporación de vehículos conectados a la plataforma Webfleet y ofrece a los gestores de flotas un acceso rápido, seguro y centralizado a los datos de sus vehículos.

La integración también está pensada para operadores con flotas mixtas. Tanto si una empresa utiliza modelos de una sola marca como si combina vehículos de distintos fabricantes, todos los datos pueden visualizarse y gestionarse desde un único entorno: la plataforma Webfleet o la aplicación móvil Webfleet.

OEM.connect para vehículos del Grupo Volkswagen ya está disponible para todos los clientes de Webfleet en Europa. ■

Quadis inaugura el mayor concesionario MB de Barcelona



Quadis Autolica, concesionario oficial de Mercedes-Benz, ha inaugurado su nuevo centro en Barcelona tras completar la ampliación y modernización de sus anteriores instalaciones. El espacio, situado junto al centro comercial La Maquinista, se convierte en el concesionario y taller Mercedes-Benz más grande de Barcelona, con una superficie total de 6.000 m².

La compañía ha destinado 3,5 millones de euros a esta actuación, que refuerza su posicionamiento como uno de los principales referentes de Mercedes-Benz en la ciudad condal. El nuevo centro nace con el objetivo de ofrecer una experiencia integral al cliente, reuniendo en un mismo espacio los servicios de venta y postventa de turismos y furgonetas,

tanto nuevos como seminuevos.

Uno de los elementos más destacados del nuevo centro es su área de postventa, que pasa a albergar el taller Mercedes-Benz más grande de Barcelona.

Las instalaciones cuentan con un equipo de profesionales en formación continua y disponen de 22 elevadores, lo que permitirá incrementar la eficiencia del servicio, reducir los tiempos de espera y atender a un mayor volumen de clientes.

La apertura del centro se enmarca en el plan de crecimiento y modernización de Quadis Autolica, orientado a adaptar sus instalaciones a las nuevas necesidades del mercado y a mejorar la experiencia de los clientes de Mercedes-Benz y Mercedes-AMG. ■

Movistar lanza un renting de coches enchufables con Ayvens



Movistar ha puesto en marcha Movistar Renting Coches, una nueva propuesta de renting dirigida a particulares y autónomos, a través de Ayvens, que permite acceder a vehículos eléctricos e híbridos enchufables mediante una cuota mensual fija y con un proceso de contratación 100% digital.

La cuota mensual incluye mantenimiento preventivo y correctivo, reparaciones mecánicas, asistencia en carretera 24 horas los 365 días del año, gestión de multas y cambio ilimitado de neumáticos por desgaste, incluidos pinchazos.

También incorpora cobertura de daños propios sin franquicia. Además, contempla la posibilidad de disponer de coche de sustitución ante averías con un coste competitivo.

La oferta se centra en vehículos eléctricos e híbridos enchufables de marcas como BYD, Kia y Tesla. El usuario puede

elegir la cuota y el kilometraje que mejor se adapten a sus necesidades de movilidad, con un contrato mínimo de 3 años.

En el apartado de recarga, Movistar Renting Coches ofrece la posibilidad de incluir el cargador y la instalación en el domicilio como opción. Además, los clientes pueden beneficiarse de ventajas en redes públicas de recarga. En el caso de Repsol, el servicio contempla un 10% de ahorro adicional en saldo Waylet si se contrata una suscripción mensual de Movilidad Eléctrica. Para quienes contraten el cargador eléctrico con Movistar Renting Coches, también se incluye una suscripción gratuita durante dos años para acceder a un descuento del 10% en las tarifas de carga pública de Iberdrola.

Estos descuentos son adicionales a las ventajas que el usuario ya pueda tener como cliente de las redes de recarga correspondientes. ■

Geely firma con BNP Paribas para financiar vehículos en España



Geely Auto España ha firmado un acuerdo estratégico con BNP Paribas Personal Finance, a través de su marca comercial Cetelem, para ofrecer soluciones de financiación adaptadas a la comercialización de sus vehículos en España.

La alianza permitirá a los clientes de Geely Auto acceder a una oferta financiera competitiva, ágil e integrada en el proceso de compra. El acuerdo supone un nuevo paso en la estrategia de crecimiento de la marca en España, uno de

los mercados clave para su expansión europea.

María Ruiz-Manahan, CEO de BNP Paribas Personal Finance España, ha subrayado que Geely comparte con BNP Paribas Personal Finance "el compromiso de ser un actor importante en la transición energética y en la movilidad sostenible", además de recordar las cooperaciones existentes con marcas como Volvo, Lynk&Co, Zeekr, Smart y Polestar en Europa. ■

Las recargas ineficientes pueden llegar a costar un 32% más

Con la electrificación de las flotas, muchas empresas siguen enfrentándose a un desafío poco visible: los costes de recarga por encima de lo previsto.

Evio ha desarrollado herramientas que permiten identificar automáticamente ineficiencias en las sesiones de recarga y ayudar a los gestores de flota a reducir el TCO de forma tangible.

¿Cuáles son hoy los principales factores que incrementan el TCO de las flotas eléctricas?

Muchas empresas se centran en el coste de adquisición y de mantenimiento de los vehículos, pero pierden visibilidad sobre el coste real de la recarga.

Ineficiencias que se repiten a diario, como tiempos excesivos de carga o la selección de potencias muy superiores a las que el vehículo puede soportar, terminan generando un impacto significativo en el presupuesto mensual de la flota.

¿Cómo puede la tecnología ayudar a resolver este problema?

Las sesiones de recarga son numerosas y cada una presenta su propia complejidad entre los datos reales obtenidos y los que podrían haberse alcanzado en un escenario optimizado. La plataforma analiza de forma inteligente y automática toda esta información. En este análisis se tienen en cuenta las características técnicas

del vehículo, del punto de recarga, la tarifa aplicada, la hora y duración de la recarga, así como los kWh efectivamente cargados.

¿Qué beneficios concretos pueden obtener las empresas?

De media, es posible reducir 32% los costes asociados a recargas ineficientes. Además del ahorro directo, las empresas pueden llevar a cabo distintas acciones para mitigar estas ineficiencias, como:

- Intervención y concienciación del conductor sobre comportamientos inadecuados.
- Definición de límites de gasto por conductor/vehículo para el control del presupuesto.
- Formación específica para cada conductor, basada en sus datos reales de recarga.
- Creación de dinámicas de gamificación o incentivos para los conductores más eficientes.
- Optimización de rutas para un mejor aprovechamiento de la infraestructura de recarga, tanto en tiempo como en coste.
- Reasignación de vehículos (batería y potencia de recarga) según el patrón de recarga, la ruta y la infraestructura disponible.



Estos análisis, si tuvieran que ser realizados por el gestor de flota, serían muy largos y complejos, además de requerir acceso diario a datos actualizados de cada punto de recarga.

El uso de la plataforma y de estos indicadores permite a la empresa ahorrar

recursos humanos e informáticos. El objetivo es proporcionar al gestor de flota herramientas y capacidades que hasta ahora no tenía, para reducir los costes de recarga y controlar el TCO de la flota eléctrica, liberándolo también para otras tareas y análisis. ■



REDUCE EL TCO DE TU FLOTA, EN PARTICULAR LOS COSTES DE RECARGA EN +-32%

GESTORES DE FLOTA

NUEVO
Indicadores para detectar sobrecostes y mejorar la gestión de la recarga de los conductores.

🕒
Control de costes en Tiempo Real

km€

Presupuesto por empleado o vehículo y gestión de kilometraje

Sf

Gestión de puntos de recarga en la empresa y en casa

API

API para integración con sistemas externos de gestión

📍

Recarga pública en varias redes y en otros países

👤

Gestión de la flota, conductores, grupos y tarjetas

📊

Estadísticas y exportación de informes

CONDUCTORES DE LA FLOTA

NUEVO
CarPlay y Android Auto para gestionar la recarga desde el coche

TOP 10 puntos de recarga más baratos en la ubicación del conductor

📱
Una sola app o tarjeta, recarga en la red pública y en Europa

🕒
Historial de costes y recargas, datos en tiempo real y facturación directamente en la app

✉
ventas@go-evio.com

🌐
flotas.go-evio.com

DESCUBRE MÁS

SOLUCIONES EMPRESARIALES



Arval completa la electrificación de su flota propia



Arval España ha completado el proceso de electrificación total de su flota propia.

El proceso comenzó en mayo de 2021, cuando la flota de Arval España ya contaba con un 19% de vehículos electrificados. La aceleración hacia vehículos eléctricos de batería –BEV– se produjo especialmente a partir de finales de 2024, momento en el que el 70% de la flota interna ya estaba electrificada, hasta completar la transición durante el primer trimestre de 2026.

Más allá de la renovación de vehículos, Arval ha utilizado este proceso como un laboratorio de pruebas real para validar soluciones vinculadas a la electrificación de flotas. La compañía ha testado infraestructuras de recarga, hábitos de uso, patrones de movilidad y soluciones operativas con el objetivo de comprobar la viabilidad técnica y económica del ve-

hículo eléctrico en una operativa corporativa diaria.

La transición de la flota interna de Arval España ha permitido eliminar alrededor de 190 toneladas de CO₂ al año, de las cuales 96 toneladas corresponden estrictamente a desplazamientos profesionales. El proceso se ha apoyado en los datos obtenidos a través de Arval Connect, la solución telemática de la compañía, y en la metodología desarrollada por Arval Consulting.

Este análisis fue clave para dimensionar correctamente la infraestructura de recarga. En la sede de Arval en Madrid se han instalado 60 puntos de carga, 12 de ellos de carga rápida, mientras que en Barcelona la compañía dispone de 13 cargadores. Además, Arval ha apoyado la instalación de puntos de recarga en los domicilios de sus empleados. ■

Santander e Iberdrola lanzan un renting eléctrico



Santander Consumer Renting e Iberdrola han puesto en marcha Green Renting Iberdrola, una nueva solución de renting para vehículos 100% eléctricos que integra en una única cuota mensual el coche, punto de recarga, instalación, energía, mantenimiento, seguro y asistencia.

La propuesta permite contratar un vehículo 100% eléctrico con todos los servicios asociados integrados en una única cuota mensual, desde 491 euros al mes, IVA incluido.

Inicialmente esta propuesta se lanza con ocho modelos de seis marcas distintas. Los vehículos incluidos son el Renault 5, Volvo EX30, Volvo EC40, BYD

Dolphin Surf, BYD Atto 2, Mazda 6E, Xpeng G6 y MG S5. Según han indicado las compañías, la oferta se irá ampliando progresivamente con nuevas marcas y modelos. Los clientes pueden elegir entre una duración de tres o cuatro años y kilometrajes anuales de entre 10.000 y 20.000 kilómetros.

Las bolsas de energía se han calculado de forma anual y se integran en el producto para aportar flexibilidad en función del uso real del vehículo. El producto no está asociado a una tarifa específica, aunque para contratarlo es necesario que el cliente tenga contrato eléctrico con Iberdrola. ■

Northgate alcanza los 50 talleres propios en España



Northgate Renting Flexible ha inaugurado este mes de abril un nuevo centro en Silla, Valencia, con el que refuerza su presencia en la Comunidad Valenciana y alcanza los 50 talleres propios distribuidos por todo el territorio nacional, incluidas las islas.

El nuevo centro cumple una doble función. Por un lado, opera como punto de servicio para intervenciones mecánicas; por otro, actúa como centro de entrega de vehículos, una actividad que permitirá mejorar la planificación, agilizar la puesta a disposición de las unidades y optimizar la gestión de la flota.

Este modelo ya estaba implantado por Northgate en Madrid, por lo que Silla se convierte en el segundo punto de entrega de estas características de la compañía. Según la empresa, esta fórmula contribuye a reducir la carga operativa de otras delegaciones y a ganar eficiencia en el conjunto de la red.

La nueva instalación dispone de una nave de 500 metros cuadrados y una campa de 3.000 metros cuadrados, y dará soporte directo a la delegación de Riba-roja de Turia. En la Comunidad Valenciana, Northgate cuenta también con presencia en la provincia de Alicante. ■

El 40% de los españoles preferiría renting a compra



El Monitor de Movilidad Ayvens 2026 muestra que, en España, el 40% de las personas preferiría alquilar o suscribirse a un coche en renting antes que comprarlo.

Esta es una de las principales conclusiones del estudio, que confirma fuertes diferencias regionales. El sur de Europa sigue siendo la región más entusiasta, con Portugal (72%), Grecia (66%), España (64%) e Italia (51%) registrando las actitudes más positivas hacia el renting.

Mientras tanto, el norte y el oeste de Europa (excepto Francia) muestran una actitud de más cautela hacia el renting.

El lugar de residencia también influye en la percepción del renting. El 52% de los residentes urbanos tiene una visión positiva de este modelo, frente al 38% en zonas rurales.

El Monitor de Movilidad Ayvens 2026 revela también que el 49% de los europeos tenía una actitud positiva ha-

cia el renting en 2025, pero solo el 26% estaría dispuesto a contratar un renting en los próximos cinco años.

Otra de las conclusiones del estudio de este año es el creciente interés por el renting de segunda mano: el 45% de los consumidores está interesado en contratar un renting de un vehículo usado, con el mayor interés registrado en Grecia y Países Bajos.

Además, los consumidores valoran la posibilidad de acceder a vehículos bien mantenidos a un coste más accesible.

El estudio refleja además diferencias generacionales en la percepción de la movilidad. Los perfiles más jóvenes muestran una mayor afinidad hacia fórmulas de renting y suscripción, y los consumidores de mayor edad mantienen una preferencia más tradicional por la propiedad. ■

Unicaja y Nissan impulsan el renting de vehículos para empresas y autónomos



Unicaja ha firmado una alianza con Nissan Renting, la financiera de la marca, para facilitar a empresas, pymes y autónomos el acceso a vehículos comerciales en régimen de renting.

La nueva propuesta se integra en 'solucionat', el espacio disponible en la web comercial de Unicaja que reúne herramientas profesionales exclusivas y soluciones no financieras dirigidas a empresas, pymes y autónomos.

A través de esta alianza, los clientes de Unicaja podrán acceder de forma sencilla a una oferta de vehículos comerciales Nissan en régimen de arrendamiento, incluyendo modelos eléctricos.

Entre los modelos disponibles se encuentra la Nissan Townstar EV, una furgoneta 100% eléctrica con etiqueta Cero emisiones, pensada para actividades comerciales, servicios profesionales y reparto urbano.

La propuesta de Unicaja y Nissan Renting incluye ventajas como plazos de entrega inferiores a la media del mercado y beneficios fiscales para empresas y autónomos, ya que la cuota de renting tiene la consideración de gasto deducible.

La alianza también se enmarca en la estrategia de sostenibilidad de Unicaja, orientada a impulsar la transición hacia una economía baja en carbono. ■

La AER celebra 30 años de trayectoria con una edición especial del informe anual



Con motivo de su 30º aniversario, la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER) presentó una edición especial de su "Informe Anual", una publicación que reúne las perspectivas de representantes institucionales y del sector sobre la historia y el futuro del renting en España.

El acto incluyó, además, la entrega de un galardón conmemorativo a Jose Luis Criado-Pérez, presidente fundador de la Asociación, en reconocimiento a su contribución al desarrollo del sector.

Durante su intervención, Criado-Pérez recordó los principales hitos de la historia del renting en el país y los desafíos que han marcado la trayectoria del sector. También destacó el papel

del renting en la profesionalización de la gestión de flotas y en la mejora de la relación con los clientes.

El acto de la AER contó con la participación del ministro de Industria y Turismo, Jordi Hereu, el director general de Tráfico, Pere Navarro, y el director de Ahorro y Eficiencia Energética del IDAE, Pedro Prieto.

Según la AER, el "Informe Anual 2026 - 30 años adelantando el futuro" tiene un carácter especial al coincidir con el aniversario de la Asociación. Además de recoger los principales datos del sector, la publicación reúne análisis sobre el papel que desempeña el renting en la movilidad en España. ■

Santander y Uber acuerdan financiar a operadores de flotas en Europa



Banco Santander y Uber Technologies han anunciado un acuerdo estratégico para apoyar el crecimiento de los principales operadores de flotas de Uber en Europa, incluidos mercados como España, Alemania e Italia.

El programa ha sido diseñado para responder a las necesidades de financiación de los operadores profesionales de flotas. A través de esta colaboración, ambas compañías buscan facilitar un acceso más ágil y flexible al capital, con el objetivo de impulsar la inversión, la renovación y la modernización de los vehículos utilizados por los socios de Uber en Europa.

La iniciativa tendrá una duración inicial de tres años. Las líneas de financiación se activarán progresivamente en

función de la incorporación de operadores, la demanda del mercado, el análisis de riesgos y otros factores específicos de cada país.

Según ambas compañías, el acuerdo también proporciona una base más sólida para la futura integración de tecnologías de vehículos autónomos, en línea con la evolución del transporte urbano y la estrategia de crecimiento a largo plazo de Uber en Europa.

La iniciativa ayudará a los socios de Uber a renovar y modernizar sus vehículos, operar de forma más eficiente y responder a la demanda de los usuarios, además de sentar las bases para la estrategia de expansión de vehículos autónomos de la compañía en Europa. ■

DKV Mobility lanza una tarjeta de recarga diseñada para camiones eléctricos



DKV Mobility ha presentado una nueva tarjeta de recarga diseñada específicamente para empresas de transporte que utilizan camiones eléctricos. La DKV Card + Charge Truck ofrece acceso a más de 3.000 puntos de carga verificados, compatibles con camiones en más de 17 países europeos.

La tarjeta cubre tanto la carga de camiones eléctricos como el repostaje de vehículos convencionales, todo con una factura unificada.

DKV Mobility evalúa cada estación de carga para camiones de su red según unos estándares mínimos definidos: altura libre de al menos 4 metros, anchura de acceso de al menos 2,7 metros y espacio suficiente para maniobrar con

comodidad. Además, las estaciones deben poder acoger vehículos de al menos 9 metros de longitud. El nivel también es alto en la recarga: más del 80% de las más de 3.000 ubicaciones ofrecen velocidades de recarga superiores a 300 kW.

En muchas ubicaciones, los operadores también se benefician de tarifas de carga competitivas. Los precios por estación, el tiempo de carga y los kW/hora consumidos se muestran de forma transparente y en tiempo real en la DKV Mobility App. Y cada kilovatio hora procede de fuentes de energía 100% renovables. La tarjeta también ofrece acceso a servicios adicionales como reparación, servicio de neumáticos, lavado de vehículos y aparcamientos. ■



ARVAL MOBILITY OBSERVATORY 2026

LAS FLOTAS ACELERAN HACIA LA ELECTRIFICACIÓN

La movilidad corporativa española avanza con paso firme hacia un modelo más sostenible, flexible y electrificado. Sin embargo, esta transición ha dejado atrás la fase del entusiasmo inicial para entrar en una etapa mucho más pragmática. Las empresas ya no se preguntan si deben avanzar hacia la electrificación, sino cómo hacerlo de manera viable, eficiente y adaptada a sus necesidades reales.

Así lo refleja la decimoctava edición del **Arval Mobility Observatory**, el estudio de referencia de Arval sobre tendencias de movilidad global. En su mayoría de edad, el Observatorio se consolida como una herramienta clave para analizar la evolución del sector, con un panel de 10.157 profesionales decisores en gestión de flotas procedentes de 33 países.

El informe dibuja un escenario de elevada confianza empresarial. El 91% de las compañías españolas prevé mantener estable o aumentar el tamaño de sus flotas: un 26% planea incrementar el número de vehículos y un 66% mantendrá su dimensión actual. Solo un 8% anticipa reducciones.

En paralelo, el renting mantiene su papel como fórmula de referencia para gestionar la movilidad corporativa. El 47% de las empresas prevé recurrir a esta modalidad, mientras que el 39% ya cuenta con vehículos de ocasión dentro de sus flotas. Flexibilidad, control de costes, renovación tecnológica y previsibilidad operativa siguen siendo argumentos clave en su expansión.

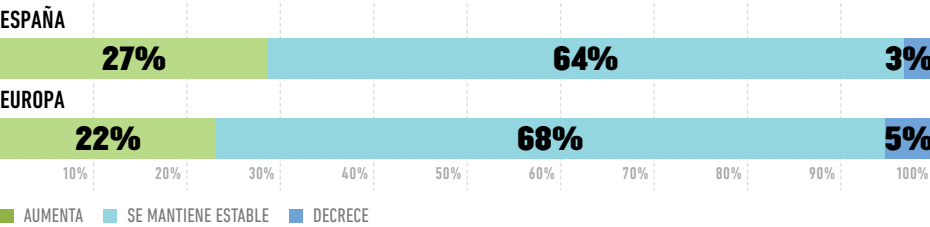
La normativa empuja el cambio

El marco regulatorio se ha convertido en uno de los principales motores de transformación de las flotas. La Ley de Movilidad Sostenible, los objetivos de descarbonización, las Zonas de Bajas Emisiones y las futuras exigencias europeas están condicionando de forma directa las decisiones de las empresas.

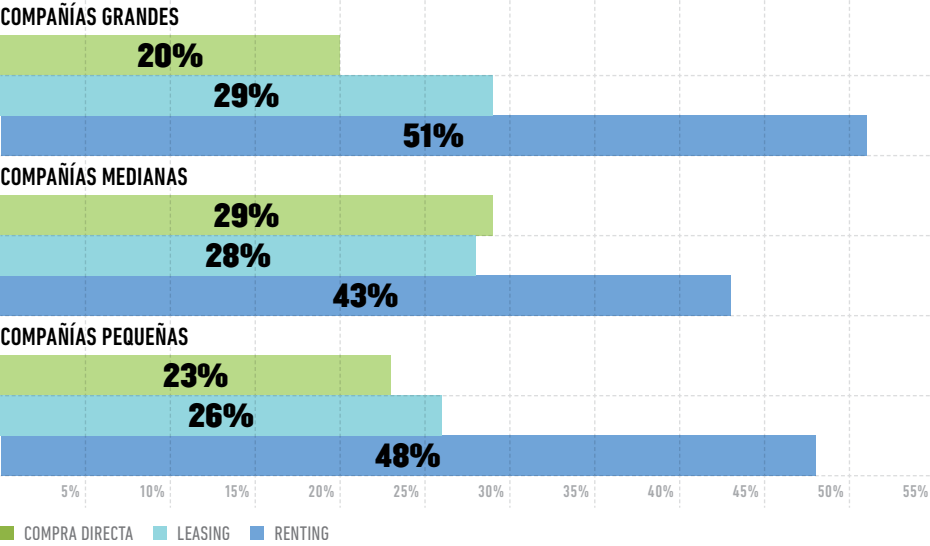
Según el Barómetro, el 88% de las compañías españolas ya dispone o desarrollará un plan de movilidad en 2026. Además, un 40% está rediseñando sus flotas para asegurar la operatividad urbana, especialmente en aquellas ciudades donde las restricciones vinculadas a las emisiones tienen un impacto creciente en la actividad diaria.

La edición 2026 del Arval Mobility Observatory confirma el avance de las energías alternativas en las empresas españolas, aunque la infraestructura de carga, la formación de los usuarios y la operativa diaria siguen siendo los grandes retos.

EVOLUCIÓN DE LA FLOTA EN LOS PRÓXIMOS TRES AÑOS



MÉTODO DE FINANCIACIÓN PRINCIPAL DE LAS FLOTAS



El 77% de los conductores no cambiaría su vehículo actual por uno eléctrico, aunque la experiencia previa con un BEV mejora la predisposición al cambio

La sostenibilidad también se integra cada vez más en la estrategia corporativa. Un 43% de las empresas ha fijado o prevé fijar objetivos de descarbonización, mientras que un 56% mide ya la huella de carbono de sus flotas.

En el horizonte europeo, el Paquete de Automoción de la Comisión Europea —presentado en diciembre de 2025 y pendiente de aprobación— reconoce el peso de las flotas corporativas en la transición energética. Entre

sus planteamientos figura la progresiva descarbonización de estos parques móviles y la propuesta de establecer un porcentaje mínimo de vehículos eléctricos BEV entre las nuevas matriculaciones de cara a 2030.

Ante un hipotético escenario que exigiera una flota de turismos 100% eléctrica en 2030, un 45% de empresas españolas estaría dispuesto a cumplir la normativa. Sin embargo, un 52% apostaría por modificar su estrategia actual y optar por fórmulas alternativas como el *mobility budget*. Este dato refleja que, aunque la electrificación gana terreno, muchas compañías desean mantener flexibilidad ante un marco regulatorio todavía en evolución.

Energías alternativas, pero con realismo

La penetración de las energías alternativas en las flotas españolas sigue creciendo. El 72% de las empresas ya utiliza vehículos con este tipo de propulsiones y otro 15% considera incorporarlos en los próximos tres años.

Entre las tecnologías con mayor previsión de implantación destacan los híbridos, con un 57%; los eléctricos puros, con un 50%; y los híbridos enchufables, con un 44%. Estos porcentajes confirman que las compañías no están apostando por una única tecnología, sino por un mix adaptado a sus necesidades reales de movilidad.

Los híbridos continúan siendo una opción de transición para muchas empresas. Los eléctricos puros ganan peso en aquellas operativas donde la autonomía, los recorridos diarios y la disponibilidad de carga permiten una implantación eficiente. Los híbridos enchufables, por su parte, siguen ocupando un espacio intermedio, especialmente en usos mixtos urbanos e interurbanos.

No obstante, la infraestructura de recarga continúa siendo el principal obstáculo. El 30% de las compañías considera que no existen suficientes puntos de carga públicos, mientras que el 23% señala la falta de cargadores en oficinas y domicilios de empleados.

BARRERAS AL USO DE VEHÍCULOS 100% ELÉCTRICOS EN LAS FLOTAS DE TURISMOS

NO HAY SUFICIENTES PUNTOS DE RECARGA PÚBLICOS



EL PRECIO DE COMPRA ES SUPERIOR A UN COCHE DE COMBUSTIBLE



DUDAS / LIMITACIONES SOBRE LA AUTONOMÍA



LA GAMA DE MODELOS ES LIMITADA



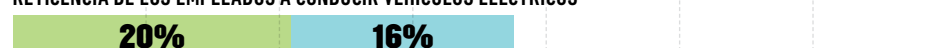
NO HAY PUNTOS DE RECARGA EN LAS OFICINAS



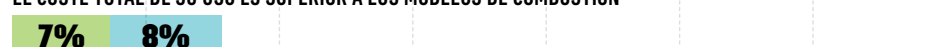
NO HAY SOLUCIONES DE RECARGA EN CASA DE LOS EMPLEADOS



RETICENCIA DE LOS EMPLEADOS A CONDUCIR VEHÍCULOS ELÉCTRICOS



EL COSTE TOTAL DE SU USO ES SUPERIOR A LOS MODELOS DE COMBUSTIÓN



NINGÚN FRENO ESPECÍFICO



■ ESPAÑA ■ EUROPA

PRINCIPALES RETOS DE LAS FLOTAS EN LOS PRÓXIMOS TRES AÑOS

MITIGACIÓN DEL INCREMENTO DEL COSTE TOTAL DE PROPIEDAD DE LOS VEHÍCULOS



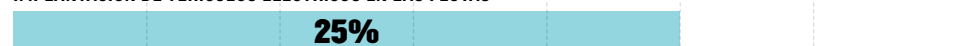
ADAPTACIÓN A POLÍTICAS RESTRICTIVAS SOBRE GASOLINA Y DIÉSEL



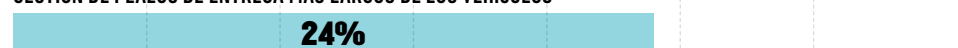
FOMENTO DE UNA CONDUCCIÓN MÁS RESPONSABLE ENTRE LOS EMPLEADOS



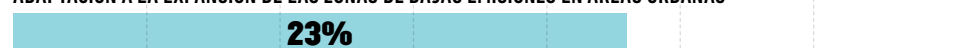
IMPLANTACIÓN DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS EN LAS FLOTAS



GESTIÓN DE PLAZOS DE ENTREGA MÁS LARGOS DE LOS VEHÍCULOS



ADAPTACIÓN A LA EXPANSIÓN DE LAS ZONAS DE BAJAS EMISIONES EN ÁREAS URBANAS



ADAPTACIÓN A NUEVOS MODELOS DE VENTA (DIRECTO DE FABRICANTE)

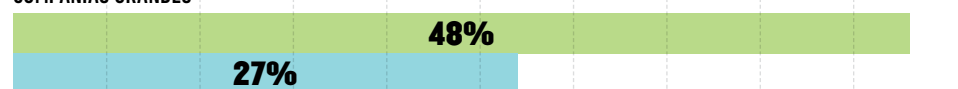


IMPLEMENTACIÓN DE OTRAS SOLUCIONES DE MOVILIDAD

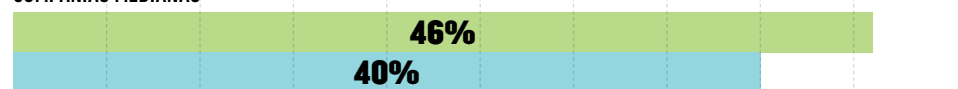


USO ACTUAL O CONSIDERACIÓN DE USO EN LOS PRÓXIMOS TRES AÑOS DE VEHÍCULOS DE SEGUNDA MANO

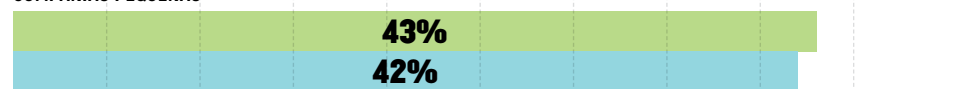
COMPAÑÍAS GRANDES



COMPAÑÍAS MEDIANAS



COMPAÑÍAS PEQUEÑAS



■ CONSIDERÁNDOLO EN LOS PRÓXIMOS 3 AÑOS ■ YA EN USO

La carga en casa gana protagonismo

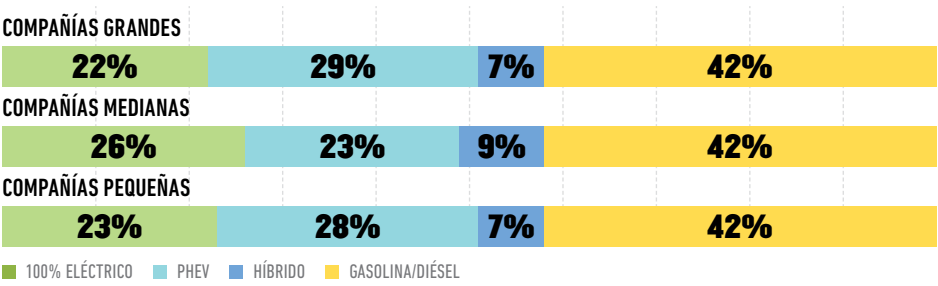
La recarga doméstica se perfila como una pieza clave para hacer viable la electrificación de las flotas. Según el informe, el 100% de las empresas ofrece o planea ofrecer al menos una solución de apoyo financiero para la instalación de carga doméstica.

En concreto, el 59% contempla financiación parcial, el 26% financiación completa y el 22% pagos únicos. Estas fórmulas permiten adaptar la ayuda a diferentes realidades laborales y residenciales, especialmente en un mercado donde no todos los empleados disponen de plaza de aparcamiento propia o de condiciones sencillas para instalar un punto de carga.

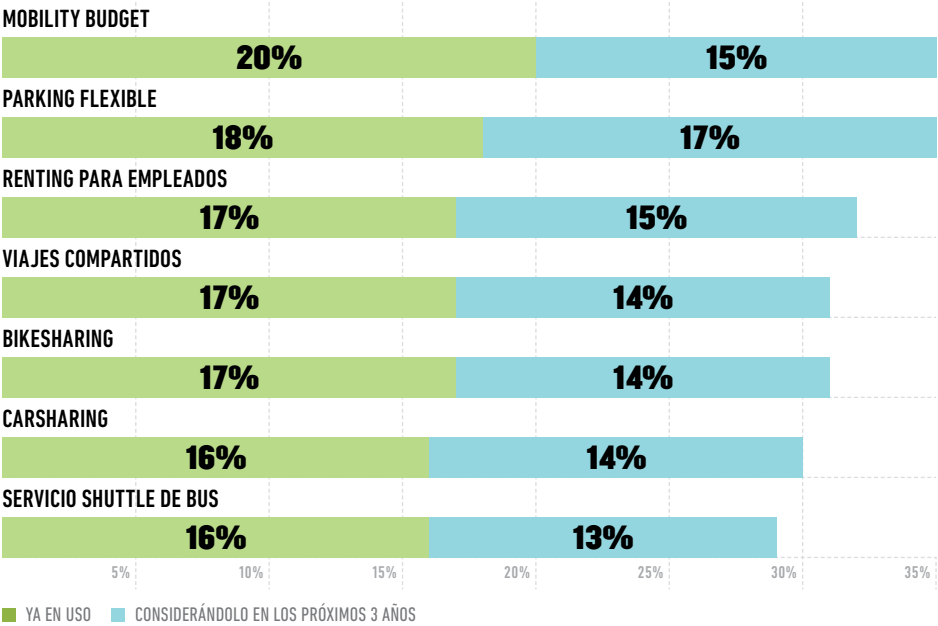
La carga doméstica, junto con la infraestructura en oficina, se convierte así en una extensión natural de la política de flota. Ya no basta con entregar un vehículo electrificado: las empresas deben garantizar que el usuario pueda cargarlo de forma cómoda, previsible y económicamente clara.

El tiempo de recarga también aparece como factor crítico. El 38% de los conductores corporativos afirma que una espera superior a 24

CUOTA PREVISTA MOTORIZACIONES EN FLOTAS CORPORATIVAS DE TURISMOS EN TRES AÑOS



PRINCIPALES ACCIONES INCLUIDAS EN LOS PLANES DE MOVILIDAD



minutos compromete la viabilidad de sus rutas, situando el umbral máximo de paciencia en carretera en 38 minutos. Superar estos tiempos puede frenar la aceptación del vehículo eléctrico en aquellas compañías con una alta exigencia de movilidad diaria.

Conductores: dudas y desconocimiento

Uno de los contrastes más relevantes del Arval Mobility Observatory 2026 es la distancia entre la estrategia empresarial y la percepción de los conductores corporativos. Mientras las compañías avanzan hacia flotas más electrificadas, los usuarios mantienen dudas importantes sobre el cambio tecnológico.

El 77% de los conductores afirma que no cambiaría su vehículo actual por uno eléctrico. Sin embargo, la experiencia directa modifica esta percepción: entre quienes ya han conducido un vehículo eléctrico, el 41% sí estaría dispuesto a realizar el cambio.

Este dato apunta a una conclusión clara: la resistencia no responde únicamente a una oposición a la tecnología, sino también al desconocimiento, la falta de experiencia y las dudas sobre la operativa diaria.

El informe refleja precisamente ese desconocimiento. Un 47% de los conductores no sabe si es más barato repostar gasolina o diésel que cargar un vehículo eléctrico; un 14% cree que repostar combustible resulta más económico y un 39% considera que la recarga eléctrica es más barata.

El 100% de las compañías ya desarrolla o prevé desarrollar una estrategia propia de carga, con soluciones en oficina, vía pública y domicilio

También existe falta de familiaridad con conceptos básicos: el 48% no domina el consumo de la batería, el 42% desconoce su capacidad y el 36% no está familiarizado con los tipos de cargadores.

Estos datos muestran la necesidad de acompañar la electrificación con formación, comunicación interna y herramientas prácticas. Para que el conductor acepte el vehículo eléctrico, debe entender cómo se usa, cómo se carga, cuánto cuesta, qué autonomía real puede esperar y cómo planificar sus desplazamientos.

Más allá del vehículo asignado

Aunque las políticas de flota siguen siendo el eje principal de actuación, el informe también muestra un incremento generalizado del uso de soluciones de movilidad por parte de las empresas españolas.

En total, un 67% de las empresas españolas ya implanta o tiene previsto implementar alguna solución de movilidad en los próximos tres años. Este dato refleja una evolución relevante: las compañías empiezan a mirar más allá del

vehículo asignado y a incorporar fórmulas más flexibles, adaptadas a diferentes perfiles de uso, necesidades puntuales y políticas internas de sostenibilidad.

Las soluciones que más crecen en España son el carsharing corporativo y la tarjeta corporativa para el pago de necesidades de movilidad, ambas con un incremento del 5%.

La comparativa con Europa revela diferencias culturales relevantes. Los viajes compartidos son citados por el 25% de las empresas europeas, frente a solo el 11% de las españolas. En el resto de soluciones, los resultados son más parejos, lo que indica que España se aproxima gradualmente a modelos de movilidad corporativa más diversificados, aunque con particularidades propias.

Costes, eficiencia y gestión del dato

Además de la electrificación, los gestores de flotas identifican otros retos prioritarios para los próximos tres años. El principal es la mitigación del incremento del coste total de propiedad de los vehículos, citado por el 31% de las empresas.

Le siguen la adaptación a políticas restrictivas sobre gasolina y diésel, con un 29%, y el fomento de una conducción más responsable entre los empleados, también con un 29%.

El coste total de propiedad se ha convertido en una variable crítica. Ya no basta con comparar precios de adquisición o cuotas mensuales: las empresas deben considerar energía, mantenimiento, fiscalidad, restricciones de circulación, infraestructura de carga, valor residual y productividad del vehículo.

En paralelo, el 44% de los gestores sitúa entre sus principales necesidades la mejora en la gestión del rendimiento de la flota. Esto se traduce en una demanda creciente de plataformas centralizadas, capaces de monitorizar vehículos, automatizar procesos, analizar consumos, controlar incidencias y facilitar la toma de decisiones.

Sin embargo, la implantación del vehículo conectado y la telemetría se mantiene prácticamente estancada, con un 31% en turismos y apenas un 18% en vehículos comerciales. El dato evidencia que el reto no consiste únicamente en instalar tecnología, sino en disponer de procesos y capacidades para gestionar, interpretar y aprovechar los datos.

Una transición que exige método

El Arval Mobility Observatory 2026 dibuja una movilidad corporativa en plena transformación. Las empresas españolas muestran confianza, voluntad de crecimiento y una apuesta clara por las energías alternativas. También avanzan en planes de movilidad, estrategias de recarga, medición de huella de carbono y soluciones más flexibles.

Pero el informe deja claro que la transición no será automática. La infraestructura de carga, la formación de los conductores, la gestión del coste total de propiedad y la explotación de los datos serán factores decisivos.

La próxima etapa de la movilidad de empresa no se jugará únicamente en la elección del vehículo, sino en la capacidad de integrar energía, tecnología, usuario, normativa y eficiencia en una misma estrategia. ■



NUEVA EDICIÓN 2026

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





Cupra, BYD y Jeep, ganadores del Ecomotion by Ayvens Research Lab 2026

El Ecomotion by Ayvens Research Lab, celebrado los días 11 y 12 de junio, mantuvo el espíritu competitivo de anteriores ediciones, pero ha reforzado su papel como laboratorio de conocimiento. El objetivo es evaluar la eficiencia energética de los vehículos participantes y analizar el impacto que el estilo de conducción tiene sobre el consumo real, siempre respetando los tiempos establecidos por la organización y las normas de seguridad vial.

Los datos obtenidos durante las dos jornadas servirán al Ayvens Research Lab para elaborar un estudio práctico sobre eficiencia energética y rendimiento en conducción real, cuya publicación está prevista para los próximos meses.

Por tercer año consecutivo, el Ecomotion ha contado exclusivamente con modelos híbridos de última generación y vehículos 100% eléctricos, reflejando la evolución del mercado hacia tecnologías electrificadas y soluciones de movilidad más sostenibles.

Los vehículos más eficientes de 2026

Los ganadores de cada categoría han sido los vehículos que han logrado la mayor reducción de consumo respecto al dato homologado WLTP de referencia de sus respectivos fabricantes.

En la categoría de 100% eléctricos (BEV), el vencedor ha sido el Cupra Tavascan VZ. El equipo formado por la periodista Lucía Robles, de la revista CAR, y Guilia Billarrubi, representante de Cupra España, consiguió re-

Ayvens España celebró una nueva edición de un encuentro que se consolida como una de las principales citas de movilidad eficiente del sector de la automoción en España.

gistrar una reducción del 23,7% del consumo frente al valor WLTP de referencia.

En la categoría de Híbridos Enchufables (PHEV), el triunfo fue para el BYD ATTO 2 DM-i BOOST, que completó el recorrido con un consumo combinado de 17,4 kWh de energía eléctrica y 6,89 litros de combustible. El equipo estuvo integrado por el periodista Juan María García y Alberto Martín, representante de BYD.

Por su parte, en la categoría de Híbridos e Híbridos Ligeros (HEV/MHEV), el primer puesto fue para el Jeep Compass Altitude. El equipo, compuesto por Marcos Martínez, representante de Stellantis Jeep España, y el periodista Chema Bermejo, de *Movilidad TV*, logró una reducción del 24,49% respecto a su WLTP de referencia.

La ruta de esta edición superó los 300 kilómetros entre ida y vuelta. La primera etapa partió desde las instalaciones de Ayvens en Leganés y finalizó en Olmedo, en Valladolid. La segunda jornada comenzó en el Hotel Castilla Termal Olmedo, desde donde los 28 vehículos participantes emprendieron el regreso a Madrid.

Durante todo el recorrido, los conductores trabajaron para optimizar el consumo energético en condiciones reales de uso.

Despliegue técnico para garantizar la igualdad

El Ecomotion by Ayvens Research Lab 2026 contó con un amplio dispositivo técnico para asegurar la igualdad de condiciones entre todos los participantes. Entre las medidas adoptadas figuraron el uso de neumáticos de baja resistencia a la rodadura, suministrados este año por Goodyear, así como la



configuración de carga y el reparto de pesos.

Los vehículos eléctricos e híbridos enchufables se cargaron al 100%, mientras que los híbridos iniciaron la prueba con los depósitos llenos con combustible suministrado por Repsol, siempre bajo supervisión técnica.

Además, cronometradores acreditados de la Federación Española de Automovilismo realizaron un seguimiento exhaustivo en tiempo real de la velocidad y posición de cada vehículo mediante transponders instalados en las unidades participantes. La infraestructura de carga avanzada, proporcionada por Solred, permitió abastecer simultáneamente a los 28 vehículos eléctricos.

La edición de 2026 contó con la participación de 23 marcas y 28 vehículos. BYD, Hyundai, Mazda, MG y Škoda participaron con dos vehículos cada una. Alfa Romeo, Alpine, Citroën, Cupra, DS, Fiat, Ford, Genesis, Jeep, Kia, Lancia, Leapmotor, Nissan, Opel, Peugeot, Polestar, Renault y Volkswagen Vehículos Comerciales estuvieron representadas con una unidad cada una. ■





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 →



AEGFA
an AIAFA partner

Asociación Española de Gestores
de Flotas y de Movilidad



Workshop online: Cómo optimizar la recarga y reducir el TCO

AEGFA y Evio celebraron una sesión dedicada a identificar ineficiencias en la recarga mediante el uso de herramientas digitales para mejorar la eficiencia operativa de las flotas eléctricas.

En colaboración con Evio, **AEGFA** organizó el 13 de mayo el "Workshop Online: Reduce el TCO de tu Flota", que presentó soluciones prácticas para identificar ineficiencias y optimizar la recarga para reducir los costes asociados a la gestión de flotas eléctricas.

Durante la sesión, Cristina Santiago, *Spanish Account Executive* de Evio, abordó de forma práctica las principales ineficiencias en los procesos de recarga, así como las herramientas necesarias para analizarlas y corregirlas.

La ponente explicó cómo el análisis de datos y la aplicación de medidas específicas pueden contribuir a reducir los costes de recarga hasta en un 32%.

"El coste energético en la recarga es donde está la clave; es lo que más podemos optimizar. Las variables que entran en juego para que este coste sea superior o inferior son, por ejemplo, el horario de recarga, el análisis y la selección del punto, el tiempo de recarga y el análisis de eficiencia, que permiten acceder a información sobre la eficiencia de la recarga y posteriormente aplicar medidas formativas concretas", afirmó.

"Ese es otro desafío: muchos de nuestros empleados tienen por primera vez un coche eléctrico y no están familiarizados con sus características técnicas".

Medidas para mejorar la gestión del comportamiento del conductor



Concienciación sobre prácticas ineficientes



Establecimiento de límites de gasto para
el control del presupuesto



Formación basada en datos reales de recarga



Creación de incentivos para fomentar
hábitos más eficientes

Asimismo, la ejecutiva comercial de Evio abordó la optimización de rutas y la selección del vehículo más adecuado para cada trayecto. Según explicó, la infraestructura disponible en determinadas rutas puede contar con mayor o menor potencia y, dependiendo del uso que haga el conductor del vehículo, de la cantidad de kilómetros recorridos o del tiempo disponible para realizar recargas lentas o rápidas, puede ser necesario adaptar el vehículo a cada operativa.

El factor humano en el TCO

A partir de este análisis, Cristina Santiago presentó una serie de acciones concretas orientadas a optimizar la operativa de recarga y mejorar el control de costes en las flotas eléctricas.

En este sentido, señaló cuatro medidas orientadas a mejorar la gestión del comportamiento del conductor: la concienciación sobre prácticas ineficientes, el establecimiento de límites de gasto para controlar el presupuesto, la formación basada en datos reales de recarga y la creación de incentivos para fomentar hábitos más eficientes.

Cristina Santiago destacó que definir límites de gasto permite fomentar hábitos de recarga más eficientes y optimizar el control de costes en las flotas eléctricas.

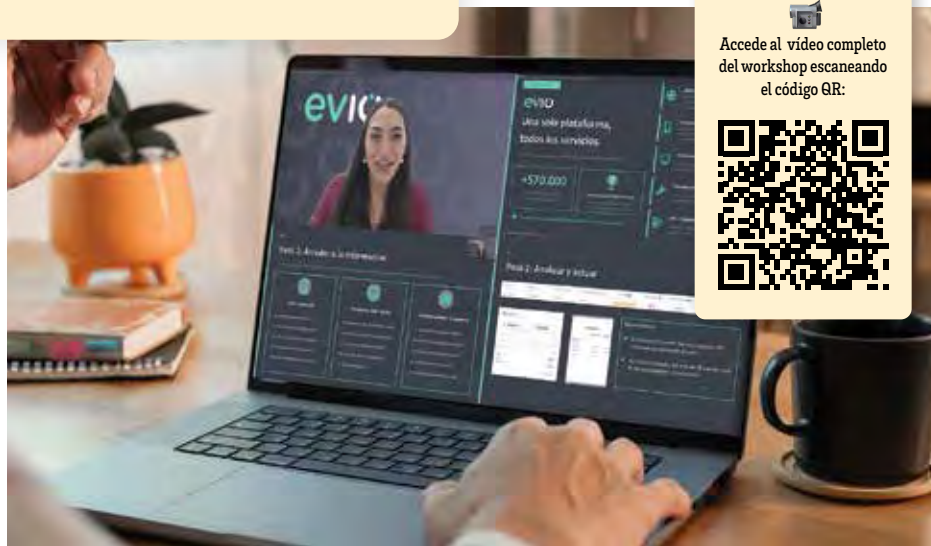
Otros dos puntos importantes, según ella, son la optimización de rutas y la reasignación de vehículos. "Puede haber casos en los que un coche haga muchos kilómetros, pero su batería no acepte una carga tan rápida. En ese caso, puede tener sentido atribuir otro vehículo para que pierda menos tiempo en sus sesiones de carga", indicó.

Plataforma de gestión de flota

Evio es una empresa especializada en soluciones para todo el ecosistema de la movilidad eléctrica. La compañía ofrece una plataforma digital integrada para la gestión de flotas eléctricas y puntos de recarga, conectando movilidad y eficiencia operativa en un mismo entorno.

Durante el cierre del workshop, Cristina Santiago destacó el enfoque consultivo de la compañía y la capacidad de adaptación de sus soluciones a las necesidades de cada empresa: "Esto no es un producto cerrado; esto es una solución modular y pensada para adaptarse a la realidad de cada uno. Y así es como trabajamos". ■

Liana Aguiar



Accede al vídeo completo
del workshop escaneando
el código QR:





Los papamóviles con sello español

El Seat Panda transformado en Barcelona y el Land Rover Santana 109 construido en Linares nacieron para responder a necesidades muy distintas y acabaron convirtiéndose en dos iconos de las visitas papales.

Tras aterrizar en el aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas el pasado 6 de junio, el papa León XIV realizó sus primeros recorridos públicos en España a bordo de un Mercedes-Benz Clase G 500. Ya en Barcelona, el 9 de junio, se desplazó en un Isuzu D-Max adaptado como papamóvil. La flota se completó con tres *buggies* eléctricos: uno llegado desde Roma, otro fabricado en Burgos específicamente para esta visita y un tercero modificado en Canarias.

Pero estos no fueron los únicos papamóviles de fabricación española que marcaron los viajes papales a nuestro país. En 1982, un Seat Panda adaptado en Barcelona y, un año después, un Land Rover Santana 109 fabricado en Linares, Jaén, se convirtieron en dos de los vehículos más emblemáticos de la historia del automóvil español.

Un SEAT Panda convertido en papamóvil en solo 15 días

La primera visita del papa Juan Pablo II a España, en 1982, dejó uno de los papamóviles de fabricación nacional más singulares. El vehículo oficial del Vaticano no podía acceder al interior del Santiago Bernabéu ni del Camp

Nou debido a sus dimensiones. Seat recibió entonces el encargo de desarrollar una solución en tiempo récord: apenas 15 días.

La base elegida fue un Seat Panda, transformado en una versión abierta para que el pontífice pudiera saludar de pie durante los recorridos por los estadios. La adaptación incorporó una plataforma reforzada y elementos de apoyo para el pontífice.

Pintado de blanco, lucía las banderas de España y del Vaticano y los escudos pontificios. Al no disponer de blindaje, su utilización quedó restringida a recintos cerrados y controlados. El Panda cumplió su misión el 3 de noviembre en Madrid y el 7 de noviembre en Barcelona.

Más de cuatro décadas después, el Seat Panda Papamóvil permanece en la colección de Seat Históricos, en la Zona Franca de Barcelona, como una de las piezas más representativas del patrimonio de la marca.

Uno nació para entrar en los estadios; el otro, para reforzar la seguridad del pontífice, y ambos acabaron haciendo historia



Un Land Rover Santana 109 con cabina blindada

También formó parte de la flota del papa Juan Pablo II un Land Rover Santana 109, fabricado en 1983 por Santana Motor, en Linares. Desarrollado tras el atentado sufrido por el pontífice en 1981, el vehículo incorporó una cabina blindada para reforzar su seguridad sin perder el contacto visual con los fieles.

Se construyeron dos unidades basadas en un Santana Cazorra 109, adaptadas para que el papa pudiera viajar sentado o de pie y equipadas con una cabina de cristal blindado, instalada en Madrid.

Además de la cabina blindada, el modelo fue preparado para avanzar a muy baja velocidad durante los recorridos públicos. La transmisión se modificó para que pudiera circular al paso de las personas sin forzar la mecánica, incluso con el peso adicional de la estructura acristalada.

El modelo acompañó a Juan Pablo II en su visita a Salamanca en 1983 y también en varios viajes internacionales, entre ellos Guatemala, Colombia, Perú, India e Italia.

Tras finalizar su servicio, uno de los vehículos fue trasladado al Museo del Vaticano, donde hoy forma parte de la colección histórica de papamóviles. ■

Liana Aguiar



Zagreb, primera ciudad europea con servicio real de taxis autónomos



La compañía tecnológica Pony.ai ha anunciado el inicio oficial de su servicio comercial de robotaxis en Zagreb, en colaboración con Verne y Uber. Se trata del primer despliegue comercial de robotaxis en Europa, un hito relevante en el desarrollo de la movilidad autónoma en el continente.

Los usuarios pueden reservar y pagar trayectos en vehículos autónomos a través de la aplicación de Verne, mientras que próximamente el servicio también estará disponible en la app de Uber.

La zona inicial de operación abarca áreas clave de la capital croata, incluyendo el aeropuerto, con una cobertura aproximada de 90 km². El servicio funcionará diariamente entre las 7:00 y las 21:00 horas.

El lanzamiento se produce apenas dos semanas después del anuncio de la alianza entre las tres compañías, y supone un paso estratégico para Pony.ai en su expansión internacional. La compañía

refuerza así su presencia fuera de China.

Marko Pejčević, fundador y CEO de Verne, destacó el carácter pionero del proyecto: "Por primera vez en Europa existe un servicio comercial real de robotaxis. Los ciudadanos pueden utilizarlo y experimentar viajes autónomos".

El despliegue en Zagreb demuestra la capacidad de adaptación de la tecnología de conducción autónoma a distintos entornos regulatorios y operativos. Además, pone de relieve la eficacia del modelo de colaboración de Pony.ai, en el que la compañía aporta la tecnología y experiencia operativa, mientras que socios locales como Verne gestionan la implantación en el mercado y la relación con las autoridades.

De cara a los próximos meses, Pony.ai prevé continuar ampliando su flota global bajo su estrategia de crecimiento dual, con el objetivo de alcanzar los 3.000 vehículos operativos antes de finalizar el año. ■

Iveco prueba el eDaily con recarga inalámbrica dinámica y estática



Iveco ha iniciado las primeras pruebas reales de una eDaily preparada para carga inductiva integrada, tanto dinámica como estática. El vehículo se ha incorporado a la flota de A35 Brebemi, concesionaria de la autopista italiana que conecta Brescia y Milán. Esta eDaily integra de un sistema de recarga inductiva que permite al vehículo conectarse con infraestructuras preparadas tanto en modo dinámico, durante la circulación, como en modo estático, cuando el vehículo está detenido.

Esta tecnología abre nuevas posibilidades para el transporte sostenible, al reducir la dependencia de la recarga convencional por cable y permitir es-

cenarios de uso en los que los vehículos puedan recuperar energía durante sus propias operaciones.

El proyecto se apoya en el trabajo iniciado por Brebemi hace varios años con Arena del Futuro, un laboratorio al aire libre dedicado al desarrollo y ensayo de tecnologías de recarga inalámbrica para vehículos eléctricos.

En los últimos meses, se han puesto en marcha proyectos avanzados de recarga inalámbrica dinámica en carreteras de distintos países, lo que evidencia la transición de esta tecnología desde la fase experimental hacia posibles aplicaciones estructurales en las infraestructuras de transporte del futuro. ■

Toyota e Isuzu producirán en serie un camión ligero de hidrógeno en 2027



Toyota Motor Corporation e Isuzu Motors Limited han acordado desarrollar conjuntamente la producción en masa de un camión ligero eléctrico de pila de combustible de hidrógeno, con el objetivo de iniciar su fabricación en 2027.

El nuevo vehículo estará basado en el ELF EV de Isuzu, un camión ligero eléctrico de batería lanzado en 2023, e incorporará el sistema de pila de combustible de tercera generación de Toyota. Con esta combinación, ambas compañías buscan aprovechar sus respectivas tecnologías clave: la experiencia de Isuzu en vehículos comerciales eléctricos y el desarrollo de Toyota en sistemas de hidrógeno.

Toyota e Isuzu consideran que los vehículos eléctricos de pila de combustible pueden ofrecer ventajas frente a los eléctricos de batería en determinadas

aplicaciones de alta utilización. El uso del hidrógeno como combustible permite reducir significativamente los tiempos de repostaje y ofrecer una elevada autonomía, aspectos clave para mantener la eficiencia operativa en el transporte profesional. Además, al igual que los vehículos eléctricos de batería, los FCEV no emiten CO₂ durante su uso y presentan bajos niveles de ruido y vibración, contribuyendo a reducir el impacto ambiental de las operaciones logísticas.

El camión se desarrollará sobre la plataforma I-MACS de Isuzu e integrará la pila de combustible de próxima generación de Toyota. Ambas marcas aprovecharán también la experiencia acumulada en el desarrollo conjunto del autobús de pila de combustible de nueva generación Erga FCEV. ■

Stellantis inicia las pruebas en carretera de baterías de estado sólido



Stellantis y Factorial Inc. han alcanzado un nuevo hito en el desarrollo de baterías de estado sólido para automoción con la integración de las celdas FEST® –Factorial Electrolyte System Technology– en un vehículo de desarrollo Dodge Charger Daytona. La compañía ha iniciado ya un programa de pruebas en carretera para verificar el rendimiento, la seguridad y la fiabilidad de esta tecnología en condiciones reales de uso.

El proyecto supone la primera integración de celdas de batería de estado sólido en un vehículo de Stellantis y la primera aplicación automotriz de esta tecnología en Norteamérica.

En 2025, Stellantis y Factorial demostraron celdas FEST® con una densidad energética de 375 Wh/kg, capacidad de carga ultrarrápida del 15% al 90% en 18 minutos y una fiabilidad robusta en un

rango de temperaturas de -30 °C a 45 °C.

Las celdas de batería de estado sólido FEST® se han integrado en el paquete de baterías existente mediante una nueva arquitectura mecánica patentada por Stellantis, diseñada para acomodar este tipo de celdas y optimizar su rendimiento.

Además, los ingenieros han adaptado los sistemas de control y el diseño del paquete de baterías para cumplir con los requisitos de seguridad, durabilidad y fiabilidad exigidos en automoción.

Una vez completada la integración, Stellantis y Factorial han iniciado un programa de pruebas y calibración en carretera. Esta fase permitirá ajustar y verificar el comportamiento del paquete de baterías en situaciones reales de conducción y carga, además de validar la seguridad del vehículo. ■



PREMIOS FLOTAS 2026 AEGFA

GALA Y PREMIOS FLOTAS 2026

JUEVES, 26 DE NOVIEMBRE 2026

HOTEL EUROSTARS MADRID TOWER

¡PRESENTA TU CANDIDATURA!

Queremos conocer y premiar las mejores prácticas del sector de las flotas y la movilidad corporativa.

Ya seas un gestor de flotas o una empresa proveedora, te mereces ser reconocido.

Elije la categoría a la que quieres presentar tu candidatura, entra en la web y formalízala de forma sencilla y en pocos pasos.



¡No te pierdas la noche más importante y especial de nuestro sector!

CUPRA



NUEVO CUPRA RAVAL

100% ELÉCTRICO



CUPRA FOR BUSINESS

BEYOND REBEL. RAVAL

El Nuevo CUPRA Raval es para negocios como el tuyo,
que prefieres elegir tu camino a seguir el del resto.

Disfrútalo con más de 440 km de autonomía eléctrica,
carga rápida de 0 a 80% en 25 min y un maletero con 441 l
de capacidad, el mayor en su categoría.



Consumo medio combinado de 13,6 a 16,2 kW/h. Emisiones ponderadas de CO₂ de 0 g/km (Valores WLTP). Imagen acabado CUPRA Raval con opcionales.

