

LAS PROVINCIAS Sábado, 25.09.21

FORO ECOMOV

DE MOVILIDAD ECOLÓGICA



La ministra Reyes Maroto, durante la entrevista realizada en el Foro ECOMOV.
IVÁN ARLANDIS

**El futuro y la realidad,
cara a cara en ECOMOV**

FORO ECOMOV. La presencia de la ministra Reyes Maroto y su interlocución con los **ejecutivos del mundo del motor** dejan posturas que deben acercarse



El sector reclama más apoyos

La presencia de la ministra de Industria, Comercio y Turismo Reyes Maroto, y la de trece altos ejecutivos del mundo del automóvil, convirtió la sexta edición del Foro ECOMOV en el encuentro del automóvil más importante en España.

La ministra puso sobre la mesa las acciones de Gobierno, muchas de ellas acertadas, como la aplicación del Plan Moves 3 con 800 millones de euros que va a dar continuidad al mercado eco, paralizado siempre que se acaban las ayudas oficiales. Además en el Gobierno hay una clara preocupación por atraer inversiones tecnológicas a España que permitan fabricar baterías en nuestro país e incluso los ya famosos chips. Los motivos son claros: el automóvil supone el diez por ciento del producto interior bruto, en España hay 17 fábricas de vehículos y somos el segundo país productor en Europa, y todo ello hay que afianzarlo en la transición hacia los coches ecológicos primero y eléctricos después.

La ministra sorprendió con el anuncio de que la crisis de los chips se intentará solventar apostando por la producción nacio-

FORO ECOMOV. El Gobierno suma al Plan Moves las acciones para atraer a España fábricas de baterías o microchips, pero las empresas exigen medidas tangibles para reactivar ventas y garantizar empleo y futuras inversiones



ALEX ADALID FOTOS IVÁN ARLANDIS / JESÚS SIGNES

nal. Se antoja complicado, pero es cierto que la economía española no puede depender en tan gran medida de terceros, y que el Gobierno está pagando grandes cantidades de dinero a los trabajadores de las fábricas que están en ERTE porque no pueden fabricar coches al faltar piezas, aunque exista demanda. Los fondos del Plan PERTE podrían dedicarse a ese campo.

Por su parte las marcas participantes en ECOMOV ponen encima de la mesa una realidad que no es muy halagüeña, ya que en España se venden pocos coches en general y muy pocos eléctricos en particular, y así es difícil apuntalar el despegue económico y reducir las emisiones de la flota, compuesta por un parque muy envejecido.

Entre sus reclamaciones, la aplicación actual del Plan Moves es muy compleja, se articula de forma diferente según la comunidad, el usuario tiene que adelantar el dinero y, además, debe tributar por la subvención. Además no se aplica a los coches auto-matriculados ni a los que se venden a flotas de alquiler, lo que permitiría poner en el mercado eléctricos más económicos.

El Gobierno confía en los planes PERTE para atraer la producción de baterías y 'chips'

El sector reclama menos impuestos y claridad en las ayudas para subir las ventas

Otro punto de conflicto son los puntos de recarga, todavía hay pocos y son poco potentes. Es desolador escuchar a los responsables de las compañías eléctricas decir que desisten de construir muchos puntos de recarga porque no llegan los permisos. El Gobierno tiene que obligar a las administraciones a tramitar estas obras con urgencia.

Las reivindicaciones no llegan solo a los coches 'eco', sino también a los convencionales. En 2021 se venderán unas 900.000 unidades, muy lejos del marco habitual en España, unos 1.3 millones de coches. Uno de los mo-



El Foro se celebró en el nuevo espacio La Rotativa de LAS PROVINCIAS.



Jesús Trelis, director de LAS PROVINCIAS, entrevistó a la ministra en presencia de los invitados.

«Tenemos que desarrollar capacidades industriales»

Reyes Maroto
Ministra de Industria

N. M-L.

23/09/2021. El director de LAS PROVINCIAS, Jesús Trelis, entrevistó a Reyes Maroto.

– **¿En qué punto se encuentra la integración de plantas de baterías en España?**

– Se clarificará cuando saquemos las bases y la convocatoria del programa de cadena de valor industrial. Esperamos sacarlo muy pronto, ahí es donde vamos a ver los proyectos, pero tenemos que esperar. En la Comunidad Valenciana se están presentando proyectos interesantes.

– **¿Qué se puede hacer con la crisis de los microchips?**

– En Europa solo se fabrican un 10 por ciento cuando somos uno de los principales mercados. Tenemos que reducir la dependencia con terceros y desarrollar capacidades industriales, tener fabricación y seguridad de suministro. Esa sería la solución y, mientras llegamos a ella, hay que tener medidas de presión para que ese abastecimiento llegue a las plantas españolas.

– **¿Cómo ve el futuro de la industria?**

– Donde ahora se hace un coche de combustión, en unos años se producirán vehículos electrificados. Es una buena noticia que reforcemos el trabajo de la colaboración público-privada, nuestra ambición es mantener el liderazgo que tiene España en el mercado.

ECOMOV ha supuesto la mayor reunión de directivos del automóvil en España para hablar de ecología en este 2021.



Cuatro mesas de debate permitieron a trece ejecutivos plasmar sus ideas.



Reyes Maroto departió con los directivos del motor antes del evento.

tivos es el impuesto de matriculación, que solo se aplica en España, que se suma al 21 por ciento de IVA y que encarece cada coche. Reducirlo hasta eliminarlo generaría más ventas, así que se recuperaría esa cuantía perdida a través del IVA, por lo que las

marcas, aquí, tienen mucha razón.

En el plano industrial dos de los principales grupos presentes en ECOMOV –Renault y Stellantis– reclamaron un marco laboral estable, además de apostar por una transición ecológica or-

denada, es decir, no dejar de fabricar los híbridos que ahora están avanzando antes de que se culmine el paso a los eléctricos.

La aplicación de los planes de recuperación y resiliencia -PERTE- también tuvo sus críticas. Al implicar a pymes y tecnológicas,

lo que complicará su uso.

En resumen, el sector debe seguir hablando con la administración para acercar planteamientos y aplicar soluciones. Ganaremos todos: empresarios, empleados, las arcas del Gobierno y, por supuesto, los usuarios.

«Se tienen que llevar a cabo acciones inmediatas»

Eduardo Divar
Director General Kia España

«Creo que la administración no baja a la tierra y en el sector de la automoción todavía quedan muchas cosas por hacer. El coche eléctrico no triunfará en España hasta que sea considerado primer coche del hogar, y para eso hay que hacer muchas más cosas de lo que se está haciendo. Se tienen que llevar a cabo acciones inmediatas, ¿cómo es posible que el presidente del Gobierno no haya llamado al presidente de Extremadura para decirle que ponga en marcha el plan Moveres III allí? Porque este año no va a estar disponible. Sobre las zonas de bajas emisiones en las ciudades, los fabricantes estamos de acuerdo porque nosotros hemos hecho nuestros deberes: hemos reducido las gamas de combustión, en el caso de Kia vamos a lanzar once modelos cien por cien eléctricos... al cliente que le estamos diciendo que se compre un coche de bajas emisiones tiene que tener un incentivo, como no pagar para aparcar en la ciudad, peajes gratis... y eso no se



está haciendo. Además, estamos intentando crear una necesidad en el cliente que todavía no tiene, y los precios de los eléctricos todavía son elevados. Si la administración no pone medidas ya, el mercado del coche eléctrico no va a crecer».

«La electromovilidad ha llegado para quedarse»

Alejandro Noriega
Brand Manager Fiat España

«Creo que para acelerar la electromovilidad y la eco-movilidad vemos en otros países de Europa muchas medidas fiscales que apuestan por el eléctrico. Solo hay incentivos para los vehículos nuevos, no para los usados. Creo que no hay coordinación entre las diferentes administraciones, cada una va un poco por su lado, eso crea incertidumbre, sobre todo con las diferencias entre las comunidades autónomas. Lo que tenemos que hacer es que el coche eléctrico sea algo normal y natural del día a día. En las ciudades no se ven fácilmente puestos de carga y la gente no se siente segura, y eso es un impedimento. En otros países ves 'electrolineras' por todos los lados, ventajas especiales para la gente que tiene un coche cien por cien eléctrico, para las empresas... tenemos que hacer una revolución para llegar al nivel de electromovilidad de otros países de Europa. Nosotros estamos haciendo la mayor inversión posi-



ble y estamos centrándonos en nuevas modalidades de venta para acercar el coche eléctrico al cliente final, como el car-sharing u ofertas de leasing, y debemos hacer un plan conjunto, porque es un hecho: la electromovilidad ha llegado para quedarse».

«Estamos forzando la transición al coche eléctrico»

Pedro Nuno Lazarino
Director General Opel España



«Estamos forzando la transición al coche eléctrico, no es una transición natural. Como fabricantes estamos haciendo un esfuerzo muy importante y estamos reduciendo las emisiones, pero reducir la huella ecológica también significa incentivar la compra de

vehículos menos contaminantes de combustión. Creo que ir de un extremo al otro, de un coche contaminante a un cien por cien eléctrico, no es democratizar la transición, es forzar la transición. El parque móvil en España se tiene que renovar y estos clientes se merecen coches más ecológicos, pero no tienen por qué ser necesariamente eléctricos. Otro tema que hay que revisar es que hay un mercado muy pequeño de particulares para el coche eléctrico, el mercado empresarial sí está más sensibilizado con el tema de la electrificación, pero también hay que tener en cuenta que en España hay un mercado importante de coches de alquiler relacionados con el turismo y no hay ayudas para los eléctricos de alquiler, tampoco para los coches de vehículo de ocasión, y creo que esto sería algo importante para democratizar el coche eléctrico para todos los clientes de España. Todos los coches eléctricos, vengan de donde vengan, deben de tener ayudas o ventajas».

«Lo más ecológico ahora es renovar el parque»

José Luis López-Schummer
Representante General Mercedes-Benz España



«Creo que los mensajes nos los sabemos muy bien. Vamos a ir hacia el 2030, que se van a vender cada vez más coches eléctricos, y hay fabricantes como Mercedes que ya ha dicho que a partir de 2030 solo fabricará vehículos eléctricos. Eso supone que

entre 2023 y 2030 Mercedes va a invertir algo más de 40.000 millones de euros. Estas cosas no son gratis y para invertir ese dinero tenemos que seguir vendiendo los coches actuales, y parece que estamos dando tantas incertidumbres al mercado que no estamos reconociendo que lo que hay que hacer ahora es renovar el parque móvil. Cualquier coche de los que vendemos ahora es mucho más ecológico que los que se vendían hace quince años. Me da igual que sea el demonizado diésel o gasolina. Esto ha producido que España tenga uno de los parques más viejos de Europa, por encima de los trece años de antigüedad media, solo comparable con algunos países del este de Europa, y que desde luego no se corresponden con las cifras que debe tener un gran país productor de automóviles como es España. Lo más ecológico ahora es renovar el parque, hay una gran oferta de electrificación, pero es esencial la renovación».



«En España la producción de vehículos es fundamental»

Sébastien Guigues
Director General Renault España

«En España la producción de vehículos es fundamental para la economía. Un diez por ciento del PIB lo genera el sector del automóvil, genera dos millones de empleos y con este panorama, Renault fabrica coches en España desde hace más de 70 años. El 40 por ciento de motores del Grupo Renault se fabrican en España, el 40 por ciento de las cajas de cambio también, con lo cual es un mercado importante. Las fábricas españolas están en un momento difícil por la problemática de los componentes, pero por lo demás son fábricas que gozan de la última tecnología. Fabricamos el Captur para todos los

países del mundo en España, con lo cual, todos los Captur, híbridos o híbridos enchufables que veis por todos los países del mundo han salido de aquí, y las baterías de todos los híbridos enchufables se ensamblan en España, y esto es una cuestión logística. Si fabricas coches híbridos enchufables tiene sentido ensamblar las baterías cerca, esa es la estrategia que ha cogido Renault, pero no tiene por qué ser así. Los fabricantes no siempre decimos que vamos a fabricar las ruedas al lado de nuestra fábrica. También fabricamos el Mégane para todo el mundo y el año que viene llegará el sustituto del Kadjar».

«Hacen falta medidas que incentiven la compra»

José Antonio León Capitán
Dircom. y Rel. Institucionales Stellantis Iberia

«Para Stellantis, España es fundamental. Producimos un millón de coches en 2020 entre las fábricas de Zaragoza, Vigo y Madrid de cuatro marcas. Somos líderes en producción, y somos el único fabricante en este país que produce tres turismos cien por cien eléctricos –el Peugeot 2008 en Vigo, el Opel Corsa en Zaragoza y en Madrid el Citroën C4–. Son eléctricos que se producen compaginando su producción con versiones diésel y gasolina muy eficientes gracias a plataformas modulares multienergía que permiten, en la misma línea, producir vehículos eléctricos o de combustión. Es muy bueno para un

fabricante adaptar la producción flexible frente a un vaivén de la demanda que no depende ni siquiera de los fabricantes. Si poco a poco cumplimos los objetivos de vehículos electrificados que nos marca la Unión Europea, las fábricas irán produciendo más electrificados. Ya estamos haciendo los deberes, falta que haya demanda. Hemos invertido casi mil millones de euros para adaptar nuestras líneas de producción al vehículo eléctrico, el grupo siempre ha estado comprometido con el medio ambiente, pero para invertir también hacen falta medidas que incentiven la compra del vehículo electrificado».



Tengas la tarifa eléctrica que tengas, vivas donde vivas...

carga tu coche eléctrico con LugEnergy

INSTALACIÓN DEL PUNTO DE RECARGA

**SIN COMPROMISOS | SIN CONTRATAR NADA MÁS
GESTIÓN GRATUITA DEL PLAN MOVES III**



www.lugenergy.com



912 693 336



«Es necesaria una red de recarga extensa y rápida»

Leopoldo Satrústegui
Director General Hyundai España

«Estamos en un periodo de transición que va a un ritmo que esperábamos. Estamos presionando con una oferta con la que el cliente todavía no está siempre cómodo. Falta mucha pedagogía, hay un problema importante con la diferenciación de tecnologías. Los clientes tienen buena intención de compra, quieren comprar vehículos electrificados, y por lo menos con las etiquetas los clientes empiezan a comprender las diferencias de un vehículo de combustión y uno electrificado. Aun así, es importante que se mantenga una transición ordenada, no se puede pretender que se pase de un coche de veinte años a un coche eléctrico, es un paso muy grande que pocos clientes pueden dar. Nosotros como marca hemos avanzado mucho, pero lo que vemos es que el cliente, que tiene una mentalidad más ecológica que en el pasado, quiere dar el paso pero no se atreve por muchas razones, como la problemática de la infraestructura. Lo que es necesario es una red



de recarga extensa y rápida que a los conductores les dé seguridad. La tecnología va avanzando, Hyundai ha lanzado el Ioniq 5 puede cargar del diez al 80 por ciento en 18 minutos. Esa tecnología está ahí ya, pero hace falta desarrollar la infraestructura.»

«Mazda cree más en la hibridación a corto plazo»

José María Terol
Director General Mazda España

«En nuestro caso, desde 2019, aproximadamente el 70 por ciento de nuestros coches son electrificados, básicamente híbridos. Desde hace tiempo hemos apostado por la electrificación, pero Mazda cree más en la hibridación que en la electrificación pura a corto plazo, en los próximos diez años. La tecnología cien por cien eléctrica no es lo suficientemente madura como para cubrir las necesidades reales de los clientes. Hay una serie de circunstancias en España, como que el 75 por ciento de los ciudadanos españoles no tienen una plaza de garaje, aparcan en la calle, entonces es casi imposible que puedan tener un cargador propio. Está también la dificultad de los cargadores, y otro factor importante es que la media de los conductores españoles conducen una media de 40 o 50 kilómetros, por lo que no parece que tenga mucha lógica que vengan coches con baterías de 500-600 kilómetros para cubrir las necesidades de



las tres o cuatro veces al año que nos vamos de vacaciones. Hay un cierto desfase entre las necesidades reales de la gente y las posibilidades que se ofrecen, por eso creo que la movilidad cien por cien eléctrica va a tardar unos años en ser madura.»

«Es fundamental que las ventas crezcan»

Manuel Pérez
Director de Marketing Jeep España



«Los fabricantes estamos preparados para tener una gama completamente eléctrica en cualquier momento, pero si al cliente no se le da la garantía y la seguridad de que va a tener estructuras de recarga o ventajas para comprar este tipo de coches que sean cla-

ras, este proceso de transición se va a dilatar. Hay muchas cosas que se están desarrollando en este momento, pero es fundamental que las ventas crezcan para que podamos financiar ese crecimiento con economías de escala. Se habla también de la crisis de los semiconductores, un vehículo de combustión gestiona unas 80 funciones y tiene unos 150 dispositivos electrónicos instalados. Un vehículo híbrido enchufable gestiona 180 funciones porque es un coche conectado, que empieza a tener conducción autónoma, más conectividad... por lo que esto ha supuesto un desafío para la industria. Con la introducción de estas nuevas tecnologías los fabricantes vamos a necesitar más microprocesadores, nosotros tenemos toda nuestra gama como híbridos enchufables y la gente lo empieza a ver como una buena alternativa al diésel, sobre todo en los modelos de alta gama, donde los clientes tienen ventajas en los impuestos y en el consumo.»

«Estamos convencidos de que el presente son los PHEV»

Javier de la Calzada
Director de comunicación Mitsubishi España



«Para Mitsubishi el futuro evidentemente es eléctrico, pero ahora mismo estamos convencidos de que el presente son los híbridos enchufables. Nosotros en 2013 lanzamos el primer SUV híbrido enchufable y en ese momento empezamos a hablar de

términos como 'recarga, autonomía, etiquetas...', algo que parecía extraño, pero hoy en día es muy común. Esa experiencia que tuvimos nos ha dado la oportunidad de avanzar hacia nuestro segundo PHEV. Estamos absolutamente convencidos de esta tecnología, que es la puerta principal hacia la electrificación. Con un PHEV se hace pedagogía, estamos acostumbrando al conductor a que cargue el coche, a que mire la autonomía, a utilizar la energía regenerativa... en 2023, gracias al apoyo del Grupo Renault, tendremos también coches de distintas tecnologías, pero estamos centrados en los híbridos enchufables. Ahora mismo, los eléctricos van dirigidos a auténticos convencidos de la tecnología y a gente que económicamente se lo puede permitir. La recarga es complicada y debemos ayudar al usuario a instalar puntos de recarga en su casa. Estamos muy obsesionados con la idea del eléctrico y hay un paso intermedio.»



«En el futuro, tener coche será más caro»

Eduardo Ajuria
Dir. Com. Peugeot España

«Vivimos en un mundo contradictorio. Por un lado, cada vez estamos sacando coches más equipados, coches que son más caros por la propia tecnología que tienen, sin embargo, estamos en una sociedad 'low cost', que está dispuesta a pagar menos por aquello por lo que antes se pagaba más. Los fabricantes estamos obligados a gastarnos cada vez más en los coches que fabricamos y venderlos probablemente más caros, por lo menos a corto plazo y, por otro lado, tenemos a una buena parte de la población que no puede vender sus coches porque no son atractivos para los jóvenes. Y esto no es solamente por la situación económica, sino también como consecuencia de la previsible presión gubernamental para restringir el uso de los coches en las grandes ciudades, que va a hacer que en el futuro tener coche sea más caro. A nosotros como fabricante esto nos impacta porque tenemos que hacer nuestros coches más accesibles pero también porque sabemos que tener un coche en el futuro será cada vez más caro. Además, cada vez los jóvenes se sacan menos el carné de conducir, por lo que parece que el coche se está convirtiendo en un elemento de lujo, y para una marca como Peugeot es algo impensable».



«Si los políticos no nos ayudan, esto no funciona»

José María Galofré
CEO Volvo Car España

«Somos muchos agentes en esta transformación, y toda la tecnología de la que hablamos, van en camino de reducir emisiones. He escuchado y creo en la virtud de la transición con los híbridos enchufables, pero tenemos muchos clientes que ya pueden utilizar eléctricos puros, sí funcionan. La primera cumbre que se hizo para hablar sobre las emisiones, se celebró en Estocolmo, y Volvo se preparó inmediatamente para reducir emisiones. En el segundo encuentro, en Kioto, resultó que bajamos un trece por ciento las emisiones, del 2005 al 2019 en el mundo occidental. Estamos tardando, pero estamos cumpliendo. Con cada pequeño avance en la tecnología vamos por este camino de mantener las necesidades de nuestra economía pero sin dañar al planeta. Esta es una ecuación en la que todos debemos contribuir, nosotros estamos contribuyendo, pero si los políticos no nos ayudan, esto no funciona. Llevamos cuatro años ofreciendo coches por suscripción, con nuestro eléctrico se hace todo digital y nuestra cita para el taller también, nuestros clientes ya lo hacen. Con todo lo que estamos ganando en eficiencia también se reducen emisiones. Estas nuevas tecnologías son la base del futuro, es algo real».

«Nuestra idea es hacer eléctricos asequibles»

Pedro García
Vicepresidente MG España

«Hemos comenzado la actividad comercial en España hace tan solo seis meses. Nuestro modelo de distribución es el clásico, a través del concesionario y del concesionario al cliente. Creemos que tanto las redes de distribución como los clientes finales están más acostumbrados a esta fórmula. Aquí en España ya tenemos 21 puntos de venta, tanto en la península como en las islas, y nuestra idea es hacer eléctricos asequibles para todos, estamos convencidos de ello, y la mejor manera de hacerlo es acercarnos al cliente. Sabemos que con internet hemos ganado mucho, tanto las empresas como los clientes. Al final, el cliente tiene toda la información en internet, pero en la compra de coches el cliente necesita ver el coche, necesita tocarlo. Además, en nuestro caso, con los coches eléctricos, el cliente necesita probarlos. La mayoría de clientes que vienen interesados en el eléctrico o incluso en el híbrido enchufable nunca han probado uno, así que lo primero que ofrecemos a los clientes es que se acerquen a nuestros concesionarios, que es una red sólida. Una vez que prueban el eléctrico o el híbrido enchufable, muchas incertidumbres que tienen los clientes, se les van pasando».

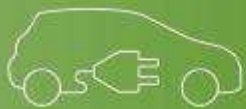


Iberdrola se encarga de todo para que recargues tu coche eléctrico.



Hasta un
90%
de ahorro frente
a un vehículo diésel
o gasolina.

**SMART
MOBILITY**



Te instalamos el punto de recarga.
En tu garaje particular o comunitario.
Y todo con energía 100% renovable.
Ven y empieza a ahorrar.

900 24 24 24 | iberdrola.es



IBERDROLA