



VII FORO NISSAN

JULIO
2022

ENTREVISTA A:



BRUNO MATUCCI
Consejero
Director General
NISSAN IBERIA

01

LA MITAD DE LOS PUNTOS DE CARGA EN LA UE SE CONCENTRAN EN SOLO DOS PAÍSES: PAÍSES BAJOS Y ALEMANIA

Un nuevo análisis de datos de la Asociación Europea de Fabricantes de Automóviles (ACEA) muestra que la mitad de los puntos de recarga para coches eléctricos en la Unión Europea se concentran en solo dos países: los Países Bajos (90.000 cargadores) y Alemania (60.000). Sin embargo, estos países representan menos del 10% de toda la superficie de la UE.

La otra mitad de los cargadores están repartidos por los 25 países restantes, que cubren el 90% de la superficie de la región. La diferencia entre los países que encabezan la clasificación y los que no es enorme. Los Países Bajos -el país con más infraestructura- tienen casi 1.600 veces más puntos de recarga que el país con menos infraestructura (Chipre, con sólo 57 puntos de recarga). De hecho, sólo los Países Bajos tienen tantos cargadores como 23 Estados miembros juntos.

En cuanto a la distribución de la infraestructura, existe una clara división entre los países de Europa central y oriental, por un lado, y los de Europa occidental, por otro. Por ejemplo, un país tan grande como Rumanía, seis veces mayor que los Países Bajos, sólo tiene el 0,4% de los puntos de recarga de la UE.

Aunque el número de puntos de recarga en la UE ha aumentado mucho en los últimos cinco años (+180%), la cifra total (307.000) está muy por debajo de lo necesario

▲ Top 5: Países con **MÁS** cargadores

- 1.- Países Bajos.....(90.284)
- 2.- Alemania.....(59.410)
- 3.- Francia.....(37.128)
- 4.- Suecia.....(25.197)
- 5.- Italia.....(23.543)

▼ Top 5: Países con **MENOS** cargadores

- 1.- Chipre.....(57)
- 2.- Malta.....(98)
- 3.- Lituania.....(207)
- 4.- Estonia.....(385)
- 5.- Letonia.....(420)

www.foronissan.es

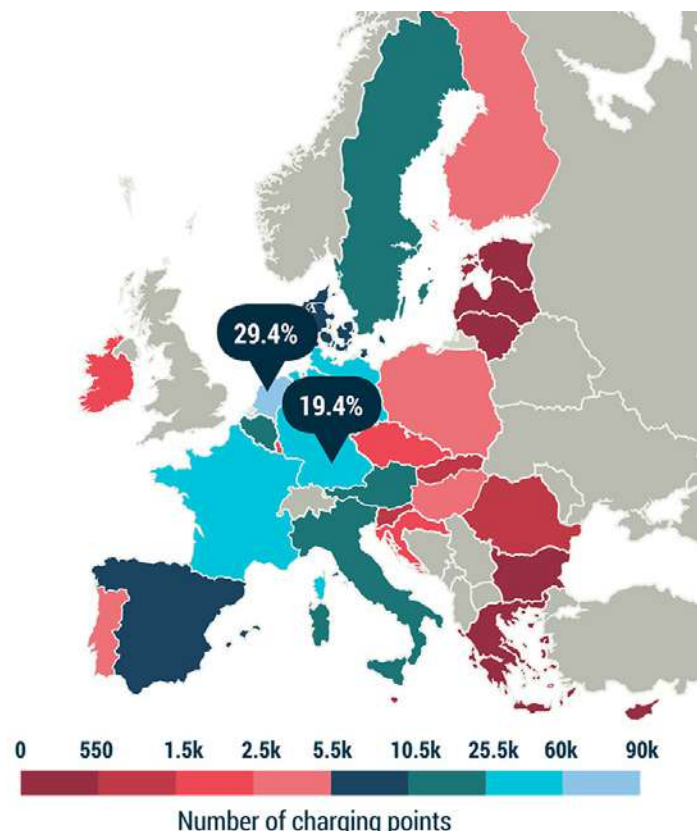
DISTRIBUTION OF ELECTRIC CAR CHARGING POINTS ACROSS THE EU

Some 50% of all charging points:
Concentrated in just 2 EU countries

29.4% Netherlands 19.4% Germany

Top 5: Fewest charging points in 2021

Cyprus 57	Malta 98	Lithuania 207
Estonia 385	Latvia 420	



02

EN EL PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO, A NIVEL MUNDIAL, LOS VEHÍCULOS ELECTRIFICADOS SE VENDEN MÁS QUE LOS DIÉSEL

El auge de los vehículos electrificados siguió cobrando fuerza a principios de 2022. Con más de 1,5 millones de unidades matriculadas (BEV y PHEV), alcanzaron una cuota de mercado del 12,2%, frente al 6,6% de 2021. En comparación, en 2019 solo se matricularon 345.000 vehículos electrificados. Desde entonces, el segmento ha crecido un 10% y estos vehículos son ahora más populares que los diésel, que representaron el 11,8% del mix de ventas global en el Q1.

www.foronissan.es



03

CONTINÚA CON LA ELECTRIFICACIÓN DE LA GAMA: NISSAN QASHQAI e-POWER Y NISSAN ARIYA. PRIMERAS PRUEBAS DINÁMICAS.



A principios del mes de julio, tuvieron lugar en Estocolmo las primeras pruebas dinámicas en carretera del crossover coupe Nissan Ariya y del nuevo Qashqai e-POWER, dos hitos en el viaje de Nissan hacia la movilidad de cero emisiones.

El nuevo **Qashqai e-POWER** ofrece el placer inconfundible de la conducción eléctrica, sin necesidad de recargar. Con la tracción a las ruedas proveniente puramente de un motor eléctrico, la tecnología única de Nissan ofrece una experiencia de conducción crossover inigualable, con la suavidad y agilidad propia de un vehículo eléctrico.

El **Nissan Ariya** va más allá al redefinir la conducción totalmente eléctrica para aquellos que ya están listos para adoptarla. El Ariya encarna el ADN japonés de Nissan para ofrecer una conducción dinámica y uno de los interiores más cuidados y espaciosos del segmento.

Señalando el siguiente paso en la ruta del plan **Ambition 2030**, la visión a largo plazo de la com-

pañía para potenciar la movilidad y más allá, ambos vehículos respaldan el objetivo de Nissan de lograr un 75% de ventas electrificadas en Europa para el año fiscal 2026.

ARIYA, EL PRIMER CROSSOVER COUPE ELÉCTRICO DE NISSAN REDEFINE LA CONDUCCIÓN DE LOS VEHÍCULOS ELÉCTRICOS

Ariya, diseñado para guiar la transición a la conducción de cero emisiones, se aprovecha del liderazgo de Nissan en electrificación y capacidades crossover para ofrecer la mejor experiencia de conducción eléctrica.

La plataforma totalmente eléctrica del Ariya combina una excelente entrega de potencia, capacidad de carga y autonomía, con un equilibrio cuidadosamente calibrado entre el confort de conducción y la agilidad de conducción. Disponible en tres versiones, **Ariya 2WD 63kWh**, **Ariya 2WD 87kWh**, **Ariya e-4ORCE AWD 87kWh** y una autonomía de hasta 533km, el Nissan Ariya satisface con seguridad las necesidades de los clientes.

03

CONTINÚA CON LA ELECTRIFICACIÓN DE LA GAMA: NISSAN QASHQAI e-POWER Y NISSAN ARIYA. PRIMERAS PRUEBAS DINÁMICAS.

Manteniéndose fiel a la herencia Nissan de vehículos emocionantes de conducir, el Ariya se basa en la nueva plataforma CMF-EV desarrollada por la Alianza y optimizada para ofrecer un rendimiento incomparable. Gracias al motor 100% eléctrico, el Nissan Ariya ofrece un par instantáneo y una potente aceleración para ofrecer una experiencia de conducción suave, silenciosa y ágil. Gracias a su notable rendimiento en carga rápida, el Ariya 87kWh puede recuperar hasta 350 kilómetros en 30 minutos utilizando un sistema de carga CCS.

Incorporando el ADN japonés de Nissan, el llamativo exterior e interior del Ariya re-imagina el potencial de los vehículos eléctricos al encarnar la filosofía del futurismo japonés atemporal de Nissan con un diseño poderoso que fusiona estética y funcionalidad, al tiempo que crea una atmósfera exclusiva y abierta.

El Nissan Ariya ha sido equipado con las últimas tecnologías de seguridad y asistencia al conductor, incluyendo ProPILOT con navi link, la iteración más innovadora del sistema de asistencia al conductor de Nissan en Europa hasta la fecha. El nuevo Nissan Ariya ya se puede pedir en España, con un precio que arranca en 47.900€ sin descuentos.

QASHQAI E-POWER:
LA MOTORIZACIÓN ELECTRIFICADA
EXCLUSIVA DE NISSAN EN EL CROSSOVER
QUE CREÓ EL SEGMENTO

El nuevo Qashqai es el primer modelo en Europa equipado con el sistema de propulsión e-POWER de Nissan. Exclusivo de Nissan, será un componente clave en la estrategia de electrificación de la compañía, ofreciendo una conducción ágil, eficiente y silenciosa.

QASHQAI e-POWER:
ÚNICO Y ELECTRIFICADO SIN ENCHUFE

El sistema **e-POWER** está compuesto por una batería de alto rendimiento que se complementa con un motor de gasolina turboalimentado de tres cilindros y 1.5 litros de compresión variable que genera 156 CV, un generador de energía, un inversor y un motor eléctrico de 140 kW de tamaño y potencia de salida similares a los que se encuentran en los vehículos eléctricos de Nissan. El motor de gasolina genera electricidad, que puede transmitirse a través del inversor al paquete de baterías, al motor eléctrico o a ambos, según el escenario de conducción.

Lo que diferencia a este tren motriz es que el motor eléctrico es la única fuente de tracción a las ruedas, por lo que su respuesta es instantánea y lineal.

e-PEDAL STEP

Al igual que el LEAF, el nuevo Qashqai e-POWER se beneficia de una experiencia de conducción completamente nueva de *"un pedal"* llamada **e-Pedal Step**. Diseñado para eliminar la tensión repetitiva de la conducción urbana de parada y arranque, donde el conductor mueve con frecuencia el pie entre el acelerador y el freno, e-Pedal Step permite a los conductores acelerar y frenar usando solo el acelerador.

El sistema debe ser activado primero por el interruptor en la consola central y, una vez activado, el acelerador entregará la aceleración como de costumbre. Tras la liberación del acelerador, e-Pedal Step frenará el Qashqai a 0,2 g, lo suficiente como para iluminar las luces de freno y reducir la velocidad a una velocidad "progresiva", no a una parada completa. Esto garantiza que las maniobras de estacionamiento a baja velocidad sean lo más suaves posible. Los conductores adaptarán rápidamente las entradas del pedal del acelerador para mantener

03

CONTINÚA CON LA ELECTRIFICACIÓN DE LA GAMA: NISSAN QASHQAI e-POWER Y NISSAN ARIYA. PRIMERAS PRUEBAS DINÁMICAS.

un progreso suave, asegurando que la conducción urbana sea más intuitiva y menos exigente.

EL CAMINO HACIA LA CONDUCCIÓN 100% ELÉCTRICA, SIN NECESIDAD DE RECARGAR

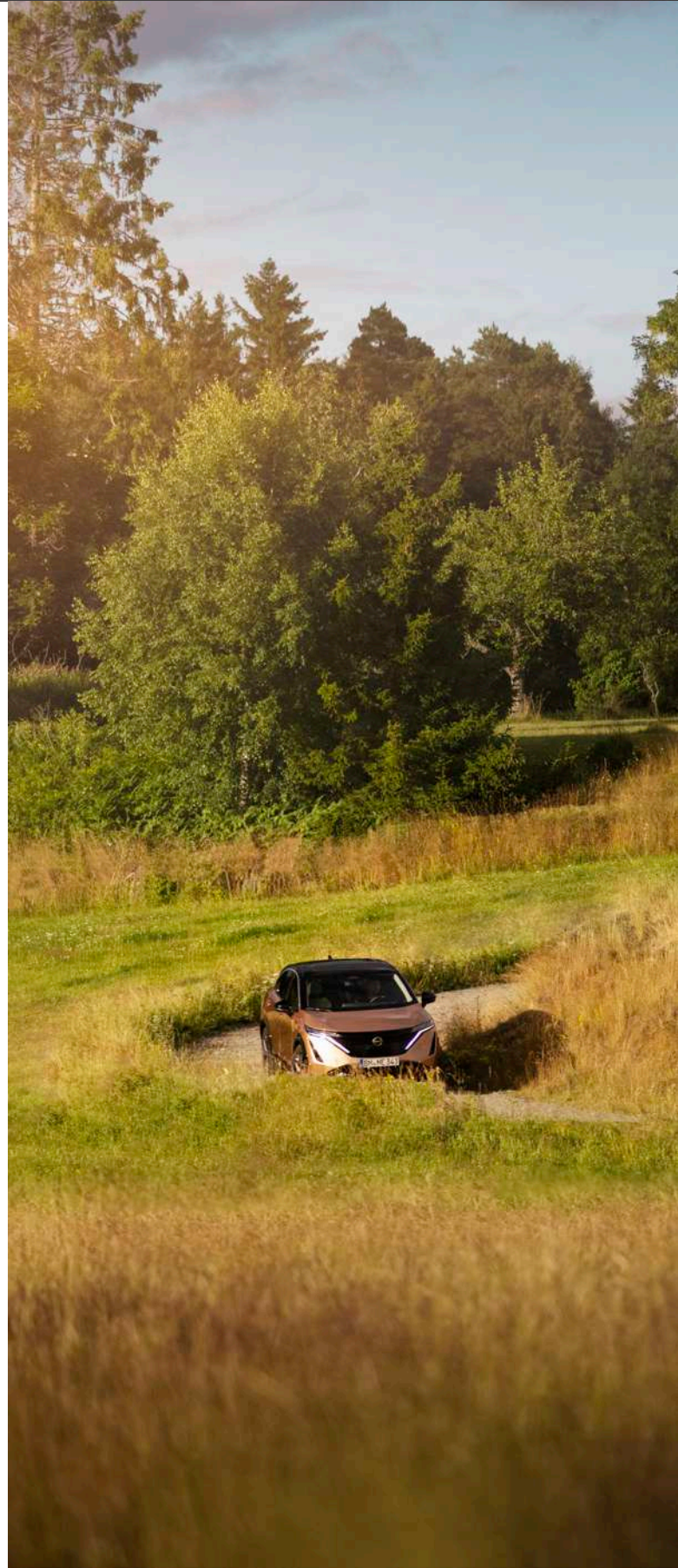
Los estudios de Nissan han demostrado que los conductores europeos de crossover pasan más del 70% de su tiempo circulando en entornos urbanos y suburbanos. Dichos estudios también muestran que los conductores se sienten obligados a renunciar al placer de conducir por tener una mentalidad ecológica en la elección de vehículo.

e-POWER responde a esta tendencia, ya que ofrece una eficiencia de combustible óptima sin renunciar al placer de conducir gracias a la combinación del motor eléctrico con el innovador motor de combustión interna de compresión variable.

Como tal, e-POWER es una tecnología ideal para aquellos que se enfrentan a una conducción urbana o suburbana diaria, les gustaría hacer la transición a un vehículo 100% eléctrico en el futuro, pero no pueden recargar fácilmente o no están listos para pasar a la movilidad eléctrica por completo.

Las ventas comenzarán en septiembre en los mercados europeos.

www.foronissan.es



04
**ENTREVISTA A BRUNO MATTUCCI,
CONSEJERO DIRECTOR GENERAL NISSAN IBERIA,
DIARIO ABC**

El futuro del coche eléctrico pasa por las baterías en estado sólido.

El CO₂ es uno de los elementos principales que influye en los condicionantes climáticos. **Nissan** mantiene una constante lucha en la reducción de las emisiones de CO₂ y, en especial, con el primer vehículo cero emisiones puesto en el mercado para todo el mundo, el Nissan LEAF. Este mismo año 2022, Nissan dispondrá en Europa de cinco nuevos vehículos electrificados: Juke híbrido, **Qashqai e-POWER**, Nissan Ariya, X-Trail e-POWER y Townstar eléctrica. Nissan invertirá más de 15 billones de euros en desarrollos derivados de la electrificación. De hecho, desde el año 2023, toda la gama de producto de Nissan será electrificada para que en el año 2026 el 75% de las ventas de Nissan en Europa sean electrificadas y en 2030 el 100%.

Bruno Mattucci, Consejero Director General de Nissan Iberia, explica a ABC, cómo se plantean desde la firma hacer frente a la actual crisis mundial, y cuáles son sus pasos para conseguir la neutralidad en emisiones de CO₂, cumpliendo con la estricta normativa europea.



04

ENTREVISTA A BRUNO MATTUCCI, CONSEJERO DIRECTOR GENERAL NISSAN IBERIA, DIARIO ABC

— **La tormenta perfecta se ha desatado sobre el sector de la automoción. Por un lado, el cambio de tecnología para ser menos contaminantes, algo impuesto desde Bruselas, la crisis de componentes, a la que se une una crisis energética y ahora una inflación disparada ¿Cómo sortea el sector de la automoción esta tormenta?**

Hay distintos factores. Lo primero es que tenemos un déficit de microchips. Todavía no nos hemos recuperado. La situación de falta de suministros creo que la vamos a solucionar en un periodo de un año

o año y medio. Porque a la fuerte demanda hay que sumarle el rebrote de COVID que se ha producido en China que de nuevo ha frenado la producción en mayo y junio, pero para el final de verano volverán a estar en plena producción, pero habrá que solventar la logística de distribución para que estos componentes lleguen a Europa. La inflación va a impactar y lo va hacer de manera importante en la demanda de automóviles. Porque a la subida de precios de la gasolina hay que sumar la de los alimentos y las hipotecas, que es un IPC del 10%, **mientras que el poder adquisitivo de los españoles** no ha subido en la misma medida. Si miramos el precio de los coches



vemos que han subido, lo han hecho por el incremento de precios en las materias primas. Todo esto está impactando en el mercado, aún no podemos calcular en qué medida, pero estamos viendo que no regresamos a las cifras de ventas previas al COVID. En España, la caída en el canal de venta a particulares es de algunos puntos porcentuales. Las ventas están bajando este año de manera importante es los canales de flotas y alquiladores. Estos dos canales caen por la falta de disponibilidad de coches, esto hace que las marcas estén dando prioridad al canal de particulares.

— **¿Las marcas tienen una cartera importante de pedidos a los que no pueden dar respuesta, pero existe el riesgo que la inflación hunda la demanda?**

No creo que la demanda vaya a pararse. Hay **una necesidad de renovación** de la flota y estamos en un periodo de transición tecnológica, que es cierto que hace el consumidor esté en un momento de incertidumbre sobre que mecánica elegir para cambiar de coche, pero la decisión en Europa de prohibir la venta de coches de combustión en 2035 ha dado una indicación clara a los consumidores de hacia dónde deben de ir. Los clientes entienden que el futuro es eléctrico, pero falta lo que se necesita para que estos vehículos sean una respuesta a su necesidad de movilidad, como es el caso de la infraestructura de recarga, para terminar de convencerse. Desde Nissan, para dar respuesta a este tiempo de incertidumbre, es darle a nuestro cliente la posibilidad de comprar hoy lo que necesitan. Dejando al margen el diésel, que lo hemos dejado fuera, al cliente que no tiene la posibilidad de tener un punto de recarga le ofrecemos el sistema Flex 4D por el cual el cliente paga una cuota mensual a los dos años puede devolver el coche y cambiarlo por otro nuevo con otra tecnología, ya sea de gasolina, híbrido el nuestro no-

vedoso sistema híbrido e-Power. Nuestra intención es asegurar a los consumidores, que independientemente del futuro, podrán disponer de un modelo en línea con sus necesidades de movilidad. En estos momentos, más del 70% de lo que vendemos es con esta fórmula.

— **¿La vida de las baterías marcan el final de la vida útil de un vehículo?**

En Nissan creemos que el futuro es de batería de litio en estado sólido. Esto da muchas ventajas, porque estas baterías pesan menos, se cargan un 40% más rápido y almacenan un 40% más de carga que las baterías actuales.

Hoy ya la vida de una batería es más larga que de un vehículo. Hay modelos como el Nissan Leaf de 2010 que tras doce años tiene una capacidad en la batería del 70%.

— **¿Por qué la implantación del coche eléctrico no acaba de despegar en España?**

El primer problema es la falta de infraestructura de recarga y el segundo es el precio. Los precios del coche eléctrico son altos, pero con las nuevas fórmulas de compra, en las que el cliente no paga el vehículo, sino lo que paga es el uso del mismo, la diferencia entre un modelo de gasolina o eléctrico es mínima. Además, están las ayudas del Estado a la compra y los beneficios de uso en el centro de las ciudades, así que las diferencias se igualan más. Vemos que el coste de uso es muy cercano entre un coche eléctrico y uno de combustión.

04

ENTREVISTA A BRUNO MATTUCCI, CONSEJERO DIRECTOR GENERAL NISSAN IBERIA, DIARIO ABC

— **Pero la gente sigue sin dar el paso
¿Por qué no acaba de calar?**

Los clientes nos dicen no tienen donde recargar el vehículo, este es el problema. Están interesados en dar el paso y cuando lo utilizan salen convencidos de que es magnífico. Pero la realidad es que, al ver su realidad, se paran.

— **El 80% del parque móvil duerme en la calle.
Hacen falta enchufes, pero la electricidad
está ahí, en las farolas, en los parquímetros,
en las casas ¿Qué hay que hacer para que se
coloquen cargadores?**

Es necesario hacer un plan de diez años, no podemos pensar en 2023, tenemos que hacerlo a más largo plazo, porque es una cuestión de revolución de la movilidad. Hablamos de un nuevo paradigma de movilidad y para eso hay que mirar al medio y largo plazo. En España tenemos que plantearnos que hace **falta en infraestructura de recarga** para que en 2030 todos los coches puedan cargar en la calle. Este plan es el que no se ve, no está en la agenda de ningún político, yo no lo he visto. Hace falta una coordinación política que marque hacia dónde tenemos que ir. Después, los fabricantes de coches y los proveedores de energía tienen que cumplir con las decisiones políticas.

— **La política europea ha dicho que las emisiones
hay que reducirlas, pero falta por hacer el
camino para conseguirlo.**

Si decidimos que en 2050 no pueden circular coches de combustión. Tenemos 28 años. El parque español es de 30 millones de coches. Para reemplazar esta cantidad de coches, teniendo en cuenta de que vendemos un millón de coches al año, aunque aho-



ra son menos, necesitaríamos treinta años. Así que ya vamos con retraso. No entiendo a los políticos cuando me imponen una fecha de final de la combustión y ellos no preparan la llegada de este futuro. Para poder cumplir este objetivo deberíamos ya vender solo eléctrico. Esto como todos sabemos no está pasando, el año pasado la cuota de eléctricos vendidos fue del 4% y este año vamos camino de conseguir el 5% y la progresión nos llevará a doblar en 2023 hasta una cuota del 15%. Si mantenemos esta progresión, en 2050 habremos renovado el 30% del parque.

— **¿El alto precio de las gasolineras puede animar a
la gente a comprar un vehículo eléctrico?**

Sí. Ya está ayudando. Cada vez hay más clientes que piden un coche eléctrico, pero se choca con la realidad de la falta de puntos de recarga.

04

ENTREVISTA A BRUNO MATTUCCI,
CONSEJERO DIRECTOR GENERAL NISSAN IBERIA,
DIARIO ABC

— **Las marcas están dando el cambio tecnológico con distintas apuestas para cubrir la transición. Por un lado, están los híbridos ligeros, otros lo hacen a través del híbrido enchufable, los hay que apuestan por los biocombustibles ¿Cuál es el camino?**

Los fabricantes necesitan un plan claro también para ver qué camino atravesar durante la transición. Falta una idea de cómo será el camino. El objetivo final está claro, tenemos que **ser neutros en las emisiones de CO2**. El problema es que el objetivo es tan ancho que cada marca va por un lado. Ahora ya sabemos que la combustión se va a parar porque estará prohibida su venta a partir de 2035. Esta incertidumbre es la que tendríamos que solucionar. Por otro lado, las marcas multinacionales como Nissan, trabajamos para varios mercados no solo para el europeo, así que tampoco podemos renunciar a mercados en los que los motores de combustión no tienen fecha de caducidad.

— **¿Esto llevará a que las marcas tengan gamas de modelos distintos en cada continente?**

Puede ser la misma gama pero las motorizaciones distintas, lo mismo que los componentes que tiene procesos de homologación distinto en cada continente. Esto es complicado para las marcas multinacionales. Europa es la región en la que la reglamentación es más estricta hemos decidido que sea la zona piloto de cara a la electrificación.

— **¿Cuál es el camino de Nissan hacia la electrificación plena?**

Tenemos básicamente dos tecnologías para llegar al eléctrico puro. Por un lado, el 100% eléctrico y el sistema e-Power. También estamos lanzando ahora un

híbrido tradicional porque el e-Power tiene un coste que no se justifica en el segmento B. **Nuestra tecnología e-Power** es una apuesta porque en esencia estos coches son eléctricos porque el motor de combustión carga la batería y la conducción es la de un coche eléctrico porque la tracción es eléctrica. Hemos descartado el híbrido enchufable porque necesita que haya una infraestructura de recarga y el día que exista esa tecnología no tendrá sentido y la gente llevará un eléctrico. Para nosotros un coche eléctrico tiene sentido si el coche puede intercambiar energía en las dos direcciones, recibir y dar. El coche puede ser un almacén de energía de las renovables. Ya tenemos la tecnología. Pero necesitamos una ley que permita hacer esto. Hoy en día un coche no puede conectarse a la red eléctrica para dar energía. Puedes hacerlo si tienes un sistema solar o eólico, pero no desde un coche. En Inglaterra una familia media que haga 15.000 kilómetros anuales se ahorraría unos 1.000 euros.

— **Comenta que con el Leaf Nissan fue una marca pionera en venta de coches 100% eléctricos en España. ¿Dónde están ahora esos primeros Leaf?**

Estamos hablando de coches que se matricularon allá por 2011. En esa década la verdad es que el coche eléctrico era completamente minoritario. Pero es curioso que el comprador de coche eléctrico es un cliente muy fiel, y vuelve a comprar otro coche eléctrico. La mayoría de los primeros Leaf siguen circulando, alguno con más de 300.000 kilómetros. Incluso algunas unidades que se matricularon para prestar servicio como taxi. Además, aunque sus propietarios hayan cambiado de modelo por otro más moderno, lo normal es que ese primer Leaf siga en la familia, y ahora lo usen los hijos, o se mantenga como segundo coche.