



Boletín de Noticias de Automoción

- nº 363 – 1 julio 2026 -

ASEPA informa:

- EMT de Madrid, nuevo Protector de ASEPA
- José Ignacio López de Arriortúa: El 'Superlópez' que revolucionó la industria automotriz
- Occidente sigue sin comprender la verdadera dimensión de China
- El vehículo eléctrico pisa el acelerador en Europa, pero España sigue rezagada
- ASEPA firma un acuerdo con AUVE para reforzar su actividad en movilidad eléctrica
- Los combustibles renovables cubrirían en España más del 33% del transporte en 2030
- Europa podría perder 96.000 millones de valor industrial si rebaja sus objetivos de CO₂ para el automóvil
- La 'Palabra del año en la automoción'
- Términos de automoción y su historia. Rubias, haigas y rancheras, made in America
- Nuestros Protectores
- ¿Quieres leer gratis estas revistas de la automoción?
- La vida de ASEPA

EMT de Madrid, nuevo Protector de ASEPA

Tenemos el placer de dar la bienvenida como Protector de ASEPA a la EMT de Madrid, que se incorpora al elenco de empresas e instituciones que hacen posible el funcionamiento de ASEPA y que nos permiten poner en marcha diferentes iniciativas de formación, publicaciones y de relación entre todos los profesionales de la automoción.



Fundada en 1947 por el Ayuntamiento de Madrid, la Empresa Municipal de Transportes (EMT) nació con el objetivo de unificar y modernizar el fragmentado sistema de transporte en superficie de la capital, asumiendo inicialmente la gestión de los tranvías y los primeros autobuses urbanos.

Desde aquellos primeros vehículos de mediados del siglo XX hasta hoy, la trayectoria de la EMT ha sido un reflejo fiel de la evolución, el crecimiento y la modernización de la propia ciudad.

A lo largo de su historia, la empresa ha sabido adaptarse a los tiempos, marcando hitos clave en su servicio:

Años 70 y 80: La paulatina desaparición del tranvía y el trolebús dio paso a una red consolidada de autobuses rojos, la creación de los carriles bus y la llegada de los primeros sistemas de bonobús.

Años 90 y 2000: Se inició la gran revolución de la accesibilidad (introduciendo la flota de piso bajo) y el compromiso medioambiental con la incorporación de los primeros vehículos de GNC.

Actualidad: Hoy, la EMT ya no es solo una empresa de autobuses; se ha transformado en un operador global de movilidad multimodal. Gestiona una flota 100% limpia (tras apagar su último autobús diésel en 2022), las bicicletas públicas BiciMAD, los parkings municipales, el servicio de grúa y el Teleférico.

La EMT en cifras: Con más de 2.000 autobuses en circulación, una plantilla que supera los 10.000 trabajadores y cerca de 500 millones de viajeros anuales, la EMT de Madrid se sitúa como un referente internacional de eficiencia, digitalización y sostenibilidad en el transporte urbano.

Mirando al futuro, la EMT continúa su viaje hacia la descarbonización total, apostando fuertemente por la electrificación y el hidrógeno verde, reafirmando su compromiso histórico: ser el verdadero motor de la movilidad madrileña.

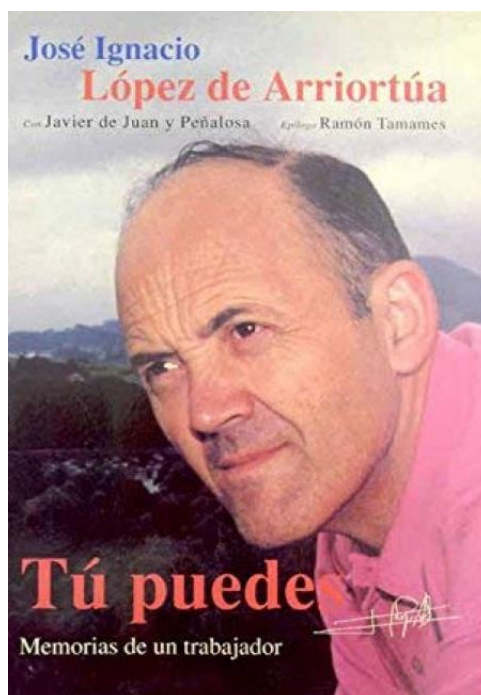
José Ignacio López de Arriortúa: El ‘Superlópez’ que revolucionó la industria automotriz

José Ignacio López de Arriortúa ha fallecido el **10 de junio de 2026** a los 84 años en Busturia (Vizcaya). Más allá de las encarnizadas batallas legales, su legado en la automoción es innegable. ‘Superlópez’ cambió para siempre el equilibrio de poder en la industria: demostró que las compras estratégicas eran el motor de la rentabilidad moderna y sentó las bases de la globalización de componentes que hoy define a todas las marcas de coches del mundo. Su figura sigue siendo estudiada en las escuelas de negocios como el ejemplo definitivo de la genialidad operativa y los límites de la ambición corporativa.

El ascenso en General Motors y la revolución de los suministros

Tras iniciar su carrera en empresas españolas como Firestone y Westinghouse, el verdadero punto de inflexión en la trayectoria de Arriortúa llegó en 1980, cuando se incorporó a General Motors (GM) en España. En la planta de Figueruelas (Zaragoza), López de Arriortúa comenzó a aplicar sus innovadoras teorías sobre la gestión de compras y la eficiencia productiva. Su enfoque se basaba en una premisa audaz: la clave de la rentabilidad no residía únicamente en optimizar los procesos internos de la fábrica, sino en presionar, renegociar y transformar la estructura de costes de los proveedores externos.

Su éxito en España llamó la atención de la cúpula de GM, que lo catapultó a la filial alemana, Opel, y posteriormente a la sede central en Detroit en 1992, nombrándolo Director Mundial de Compras. En un momento en que el gigante estadounidense perdía miles de millones de dólares debido a la ineficiencia y a la feroz competencia japonesa, ‘Superlópez’ implementó un agresivo plan de choque. Introdujo el concepto de ‘*Pic-up*’ (Planes de Optimización Comercial), enviando equipos de ingenieros directamente a las fábricas de los proveedores para auditar sus costes y obligarles a bajar los precios a cambio de contratos a largo plazo. Consiguió ahorrar a GM miles de millones de dólares en un tiempo récord, ganándose el estatus de salvador de la compañía y el apodo de ‘Superlópez’ por parte de la prensa económica.



El polémico ‘fichaje del siglo’ por Volkswagen

En 1993, cuando se encontraba en la cúspide de su poder en Detroit, Arriortúa protagonizó el movimiento más sísmico de la historia de la automoción moderna. Ferdinand Piëch, el ambicioso presidente del Grupo Volkswagen, vio en el ingeniero vasco la pieza perfecta para rescatar a la compañía alemana de una profunda crisis financiera. En un giro dramático de los acontecimientos, ‘Superlópez’ plantó a GM pocas horas después de que el gigante americano preparase una rueda de prensa para anunciar su renovación, y voló a Wolfsburg para convertirse en el director de Producción y Compras de Volkswagen.

Su llegada a Volkswagen supuso una inyección de competitividad inmediata. Arriortúa implementó el sistema de plataformas compartidas —que permitía a marcas como VW, Seat, Skoda y Audi utilizar los mismos componentes internos, ahorrando costes masivos de desarrollo— y concibió la famosa fábrica de Resende en Brasil, diseñada bajo el concepto de ‘consorcio modular’, donde los propios proveedores ensamblaban sus piezas directamente en la línea de montaje de Volkswagen.

El caso ‘Superlópez’ y el ocaso de su carrera

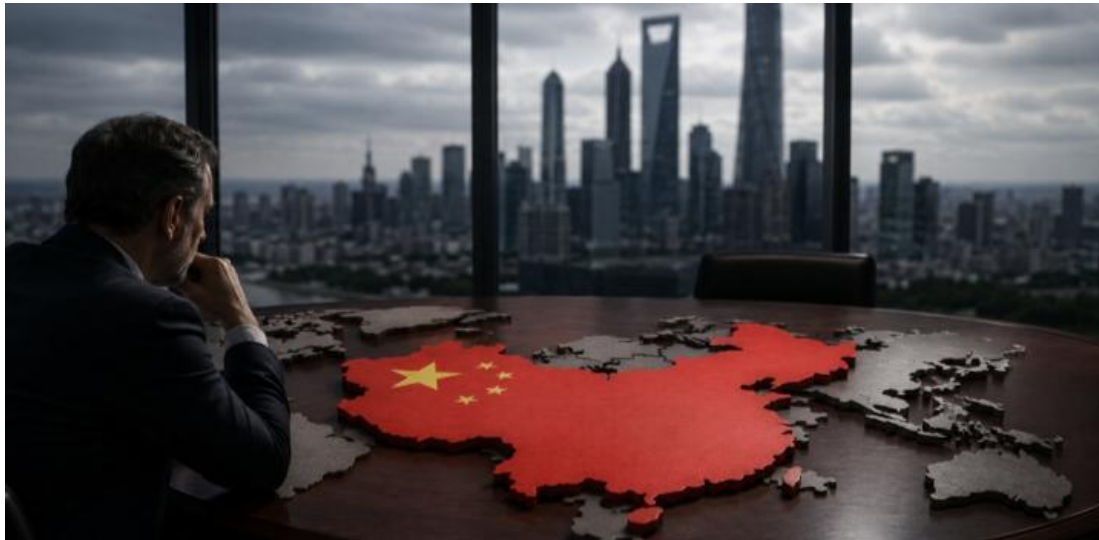
Sin embargo, el éxito en Alemania se vio empañado por la tormenta legal. General Motors acusó formalmente a López de Arriortúa y a Volkswagen de espionaje industrial, alegando que el ingeniero y su equipo de confianza se habían llevado miles de documentos confidenciales y secretos comerciales sobre futuros modelos y estrategias de ahorro de costes. El caso escaló hasta convertirse en un conflicto diplomático e industrial sin precedentes entre Estados Unidos y Alemania.

La presión judicial y mediática se volvió insostenible. En 1996, para proteger a Volkswagen de una demanda multimillonaria que amenazaba su estabilidad, López de Arriortúa presentó su dimisión. Poco después, en 1997, Volkswagen y GM llegaron a un acuerdo extrajudicial por el cual la firma alemana pagó 100 millones de dólares a su rival y se comprometió a comprarle componentes por valor de 1.000 millones.

Ese mismo año, la vida de Arriortúa sufrió un trágico revés al sufrir un gravísimo accidente de tráfico que lo dejó en coma durante varias semanas y le causó secuelas neurológicas permanentes, lo que apartó definitivamente de la primera línea ejecutiva a una de las mentes más brillantes de la industria.

Occidente sigue sin comprender la verdadera dimensión de China

Durante décadas, gran parte de Occidente observó a China como una economía basada principalmente en la manufactura de bajo costo. Incluso hoy, cuando el país lidera sectores tan diversos como los vehículos eléctricos, las baterías, las energías renovables, las telecomunicaciones, la inteligencia artificial, el comercio electrónico y la producción industrial avanzada, todavía existe una tendencia a subestimar la magnitud real de su transformación. Raúl Moreno en LinkedIn.



Con frecuencia, los análisis occidentales se centran en los problemas coyunturales de la economía china: desaceleración del crecimiento, crisis inmobiliaria, tensiones geopolíticas o desafíos demográficos. Sin embargo, esta visión parcial puede ocultar una realidad mucho más importante: China ha construido durante las últimas cuatro décadas una capacidad industrial, tecnológica, financiera y logística sin precedentes en la historia moderna.

Entender la verdadera dimensión de China ya no es únicamente una cuestión académica o geopolítica. Es una necesidad estratégica para gobiernos, empresas, inversores y sectores industriales de todo el mundo. Quienes continúan interpretando al gigante asiático con categorías del pasado corren el riesgo de tomar decisiones equivocadas en un entorno económico cada vez más influenciado por Beijing.

El error de analizar a China con parámetros occidentales

Uno de los principales problemas es que Occidente suele analizar a China utilizando modelos económicos, políticos e industriales diseñados para interpretar economías occidentales.

China no funciona exactamente como una economía de libre mercado ni como una economía centralmente planificada. Ha desarrollado un modelo híbrido en el que el Estado define objetivos estratégicos de largo plazo mientras las empresas compiten agresivamente para alcanzarlos.

Esta combinación permite movilizar recursos a una escala difícilmente replicable en otros países.

Cuando China identifica un sector como estratégico —vehículos eléctricos, baterías, paneles solares, inteligencia artificial, semiconductores o hidrógeno— moviliza simultáneamente políticas industriales, financiamiento, universidades, centros de investigación, gobiernos regionales y empresas privadas.

El resultado es una velocidad de ejecución que muchas veces sorprende a observadores occidentales.

Mientras numerosos países cambian sus prioridades industriales cada cuatro o cinco años según los ciclos políticos, China suele trabajar con horizontes de planificación de diez, veinte o incluso treinta años.

Una escala difícil de imaginar

La magnitud de China resulta difícil de comprender desde una perspectiva occidental. Con más de 1.400 millones de habitantes, el país representa aproximadamente el 18% de la población mundial y, sin embargo, la verdadera diferencia no reside únicamente en su tamaño demográfico, sino en la escala de su aparato productivo.

- China produce más acero que el resto del mundo combinado.
- Es el principal fabricante mundial de automóviles. *(sigue)*

- Es el mayor productor de baterías de ion-litio.
- Domina la producción global de tierras raras.
- Lidera la fabricación de paneles solares.
- Es el principal mercado de vehículos eléctricos del mundo.
- Y posee algunas de las cadenas de suministro más sofisticadas jamás desarrolladas.

Para muchas empresas occidentales, producir millones de unidades anuales constituye un éxito extraordinario. Para muchas compañías chinas, esa cifra representa simplemente el punto de partida. Esta diferencia de escala modifica completamente las reglas de competencia.

El caso de los vehículos eléctricos: una lección para Occidente

Pocas industrias ilustran mejor esta realidad que la automotriz. Durante años, numerosos analistas occidentales consideraron que los fabricantes chinos estaban varios pasos por detrás de las marcas europeas, japonesas y estadounidenses. Hoy la situación es radicalmente diferente.



China no solo es el mayor mercado mundial de vehículos eléctricos, sino también el mayor productor y exportador. Empresas como BYD han demostrado que es posible competir simultáneamente en tecnología, costos, integración vertical y velocidad de innovación.

Mientras algunos fabricantes occidentales todavía debaten la transición energética, los productores chinos están desarrollando nuevas generaciones de baterías, arquitecturas electrónicas avanzadas, conducción inteligente y modelos de negocio digitales.

La ventaja competitiva ya no se limita al costo laboral. La verdadera ventaja proviene de ecosistemas industriales completos que integran minería, refinación, producción de materiales, fabricación de componentes, ensamblaje final y desarrollo tecnológico.

La revolución industrial silenciosa

En Occidente existe una percepción frecuente de que China continúa siendo principalmente una potencia manufacturera de bajo valor agregado y la realidad es muy diferente. China está protagonizando una profunda transformación hacia sectores de alta tecnología. Actualmente lidera o compite agresivamente en áreas como:

- Inteligencia artificial.
- Computación cuántica.
- Telecomunicaciones 5G y futuras redes 6G.
- Vehículos autónomos.
- Robótica industrial.
- Drones.
- Energías renovables.
- Almacenamiento energético.
- Biotecnología.
- Manufactura avanzada.

Lo más relevante es que estas industrias no evolucionan de manera aislada. Se encuentran integradas dentro de una estrategia nacional orientada a aumentar la autosuficiencia tecnológica y reducir dependencias externas.

La velocidad como ventaja competitiva

Quizás el aspecto más subestimado de China sea la velocidad. Las empresas occidentales suelen centrarse en la calidad, la innovación y la rentabilidad. Las empresas chinas han añadido un elemento adicional: la rapidez de ejecución.

Los ciclos de desarrollo de productos pueden ser significativamente más cortos. Las decisiones de inversión se toman con mayor agilidad. Las cadenas de suministro están más concentradas geográficamente. La capacidad de escalar producción es extraordinariamente alta. En sectores como la movilidad eléctrica, esta velocidad está redefiniendo la competencia global. Mientras algunos fabricantes tradicionales necesitan años para desarrollar una nueva plataforma, ciertos competidores chinos pueden lanzar múltiples actualizaciones en períodos considerablemente más cortos. *(sigue)*

El poder de las cadenas de suministro

Otra dimensión frecuentemente ignorada es el control que China ejerce sobre numerosas cadenas de suministro estratégicas. Durante décadas, el país trabajó para posicionarse en etapas críticas de la producción mundial. Hoy controla porcentajes significativos del procesamiento de minerales esenciales para la transición energética, incluyendo litio, grafito, cobalto y tierras raras.

Esto significa que la influencia china va mucho más allá de la fabricación de productos terminados. Su presencia se extiende a los materiales que hacen posible la electrificación, la digitalización y las energías renovables. Por esta razón, muchas economías occidentales están impulsando estrategias de diversificación y resiliencia industrial.

El riesgo de la arrogancia estratégica

A lo largo de la historia, las potencias establecidas han tendido a subestimar a los nuevos competidores. Ocurrió con Japón en los años setenta. Ocurrió con Corea del Sur en los noventa. Y está ocurriendo nuevamente con China, aunque a una escala mucho mayor.

Con frecuencia, los éxitos tecnológicos chinos son atribuidos exclusivamente a subsidios estatales o a ventajas de costos. Aunque estos factores existen, no explican por sí solos el crecimiento de empresas capaces de competir globalmente en sectores altamente sofisticados e ignorar las capacidades reales de China puede generar una peligrosa sensación de complacencia.



¿Qué significa esto para Europa, Estados Unidos y América Latina?

La respuesta no debe ser el alarmismo ni la confrontación permanente. Tampoco resulta realista pensar que China desaparecerá como competidor relevante. Por el contrario, gobiernos y empresas necesitan comprender que están interactuando con una de las mayores transformaciones económicas e industriales de la historia moderna.

Para Europa, el desafío consiste en preservar su capacidad tecnológica e industrial.

Para Estados Unidos, implica mantener el liderazgo en innovación mientras fortalece sus cadenas de suministro estratégicas.

Para América Latina, representa una oportunidad y un desafío simultáneamente. La región puede beneficiarse de inversiones, comercio y desarrollo industrial vinculado a la transición energética, pero también debe evitar quedar relegada únicamente al papel de proveedor de materias primas.

Conclusión

El verdadero problema no es que China esté creciendo o innovando. El problema es que gran parte de Occidente sigue interpretando a China con categorías que ya no reflejan la realidad actual.

China ya no es simplemente la fábrica del mundo. Tampoco es únicamente un mercado gigantesco o un competidor de bajo costo. Se ha convertido en una superpotencia industrial, tecnológica y logística con una capacidad de ejecución que no tiene precedentes contemporáneos.

Comprender esta realidad no implica admiración incondicional ni preocupación excesiva. Implica reconocer los hechos con objetividad.

En un mundo donde la movilidad eléctrica, la inteligencia artificial, la energía limpia y la digitalización definirán la competitividad de las próximas décadas, entender la verdadera dimensión de China no es una opción. Es una condición indispensable para diseñar estrategias industriales, económicas y tecnológicas que permitan competir en la nueva economía global.

El vehículo eléctrico pisa el acelerador en Europa, pero España sigue rezagada

El segundo informe del ‘Observatorio EVomarket’ de ASEPA revela una clara aceleración del mercado europeo, con 2,58 millones de turismos 100% eléctricos vendidos, mientras que España logra superar, por primera vez, la barrera de las 100.000 unidades anuales. Patxi Fernández en abc.es.

Según el último informe presentado por la Comisión Técnica 6 de la Asociación Española de Profesionales de Automoción (ASEPA), el mercado europeo de turismos eléctricos puros (BEV) ha registrado un crecimiento del 29,7% respecto a 2024, alcanzando una cuota de mercado del 19,5%.



España se mantiene por debajo de los líderes europeos en términos de cuota de mercado, 2025 ha sido un año clave. Por primera vez en la historia, las matriculaciones de vehículos 100% eléctricos han superado la marca de las 100.000 unidades (101.661 ventas), posicionándose como uno de los mercados de mayor crecimiento relativo en Europa con un incremento del 77%.

Sin embargo, el informe advierte sobre el contraste estructural ya que mientras en Europa los eléctricos puros dominan el mercado electrificado con un 67% de cuota, en España este peso se reduce al 45%, situándose por detrás de los híbridos enchufables (PHEV), que representan el 55% de las ventas en el segmento de enchufables.

La descarbonización más allá del eléctrico

La industria, que durante 2025 ha enfrentado dificultades financieras significativas debido a la presión de las inversiones en electrificación, recibe con alivio la suavización de las normativas europeas. La decisión de finales de 2025 de poner fin al veto total a los motores de combustión para 2035 y la apertura a combustibles sintéticos y alternativos supone un ‘claro en el horizonte’ para los fabricantes.

Las claves de la electrificación:

Liderazgo eléctrico: Tesla mantiene su liderazgo en ventas de eléctricos puros tanto en España como en Europa, aunque la competencia, especialmente de marcas como BYD, aumenta con fuerza.

El ‘rebote’ de los enchufables: En Europa, las ventas combinadas de BEV y PHEV crecieron más de un 21%, superando los 3,85 millones de unidades.

Brecha socioeconómica: El informe identifica una correlación directa entre el PIB per cápita y la adopción del vehículo electrificado, explicando por qué los países nórdicos lideran la transición mientras que el sur y este de Europa avanzan a un ritmo más moderado.

El análisis de ASEPA subraya que el objetivo debe volver a centrarse en la descarbonización global —para mejorar la calidad del aire— y no únicamente en la electrificación de la movilidad.

En este contexto, los híbridos no enchufables (HEV) se consolidan como la tecnología de transición dominante en Europa, con 4,56 millones de unidades y una cuota del 34,4%. En España, esta tecnología es ya la primera opción de compra (42% del total), superando a la gasolina (27,7%).

El desafío de la infraestructura y el factor precio

A pesar del avance en ventas, el informe de ASEPA subraya como asignatura pendiente la infraestructura de carga. España, con 1,1 puntos de recarga por cada 1.000 habitantes, continúa lejos de la media de la Unión Europea, situada en 2,7 puntos.

Además, el mercado se enfrenta a una nueva realidad competitiva. Ante el fracaso de la estrategia de fabricar exclusivamente vehículos grandes y de lujo para compensar el alto coste de las baterías, la industria se desplaza hacia modelos urbanos más pequeños y asequibles.

No obstante, el informe alerta de una consecuencia económica: la mayor parte de esta nueva generación de vehículos eléctricos baratos llegará de China, ya sea bajo marcas chinas o mediante la producción de marcas europeas trasladada al gigante asiático.

ASEPA firma un acuerdo de colaboración con AUVE para reforzar su actividad en movilidad eléctrica

ASEPA ha firmado un acuerdo de colaboración con AUVE, la Asociación de Usuarios de Vehículos Eléctricos, con el objetivo de reforzar su actividad técnica, formativa y divulgativa en torno a la movilidad eléctrica.



Los firmantes han sido José María López Martínez, presidente de ASEPA, y Álvaro Sauras Alonso, vicepresidente de AUVE, en representación y en sustitución de su presidente, Ángel García Pardo.

En ASEPA estamos especialmente ilusionados con este convenio porque creemos que puede representar una ventaja clara para nuestros socios. La movilidad eléctrica es uno de los grandes ejes de transformación de la automoción y exige una aproximación rigurosa, independiente y técnicamente solvente. Pero también requiere escuchar la experiencia real de quienes ya utilizan el vehículo eléctrico en su día a día.

Ese es, precisamente, uno de los grandes valores de esta colaboración. AUVE es un colectivo de usuarios, pero con unas raíces claramente técnicas. Desde sus orígenes, muchos de sus asociados han tenido perfiles vinculados a la ingeniería, la tecnología, la energía, la infraestructura de recarga, la gestión de servicios de movilidad eléctrica o la propia automoción. Aunque AUVE es hoy una asociación en evolución, con una base social cada vez más amplia y diversa, conserva esa sensibilidad técnica que la convierte en un interlocutor especialmente interesante para ASEPA.

Por eso, la vinculación entre ASEPA y AUVE tiene todo el sentido. Desde ASEPA aportamos conocimiento técnico, trayectoria profesional, independencia, experiencia institucional y el trabajo desarrollado por nuestras Comisiones Técnicas especializadas. AUVE aporta la perspectiva directa del usuario, el contacto cotidiano con la realidad del vehículo eléctrico y una comunidad muy activa en electromovilidad.

El convenio permitirá abrir nuevas vías de colaboración en jornadas técnicas, webinarios, actividades formativas, grupos de trabajo y acciones divulgativas. AUVE podrá participar en actividades impulsadas por ASEPA, especialmente en aquellas relacionadas con nuevas tecnologías, electrificación, infraestructura de recarga y servicios asociados al vehículo eléctrico. Al mismo tiempo, ASEPA podrá contribuir con su conocimiento técnico y la experiencia de sus socios en actividades promovidas por AUVE.

Para nuestros asociados, este acuerdo supone una oportunidad para ampliar el alcance de la actividad de ASEPA, generar nuevos espacios de participación y acercar nuestro trabajo a un colectivo muy afín. Creemos que muchos miembros de AUVE pueden sentirse próximos a ASEPA, simpatizar con nuestras actividades o incluso encontrar en nuestra asociación un espacio natural para seguir profundizando en el conocimiento técnico de la automoción.

Por ejemplo, uno de los primeros ámbitos de colaboración será EVomarket, el observatorio desarrollado en el seno de ASEPA para analizar la evolución del mercado del vehículo eléctrico en España. Tras la reciente publicación del número 2 de EVomarket, desde ASEPA queremos contribuir a darle la mayor difusión posible y, de cara a próximas ediciones, explorar fórmulas de integración con AUVE que permitan mejorar todavía más la calidad, el enfoque, la profundidad y el alcance del proyecto.

Este acuerdo responde también a una convicción compartida: la transición hacia la movilidad eléctrica no depende únicamente de la tecnología, la regulación o las inversiones en infraestructura. También necesita comprensión, confianza y pedagogía. Y esa pedagogía se construye mejor cuando se unen el conocimiento profesional, la experiencia técnica y la realidad cotidiana de los usuarios.

Con esta colaboración, ASEPA refuerza su compromiso con el análisis independiente, la formación de calidad y la difusión rigurosa del conocimiento en automoción. Y lo hace sumando fuerzas con una asociación que representa una parte cada vez más relevante del presente y del futuro de la movilidad eléctrica en España.



Los combustibles renovables cubrirían en España más del 33% del transporte en 2030

Los combustibles renovables pueden reducir más del 90% de las emisiones del transporte bajo un análisis completo de ciclo de vida. Pedro García Soldado en auto-revista.com.



Los combustibles renovables podrían cubrir más de un tercio de la demanda de combustible para el transporte en España antes de 2030 y alcanzar hasta el 69% en 2050. Esta ha sido una de las principales conclusiones del encuentro *'Autonomía estratégica, competitividad industrial y descarbonización'*, organizado por CRECEMOS en el Congreso de los Diputados y que reunió a más de 150 representantes institucionales y empresas vinculadas al sector energético e industrial.

Durante la jornada, el sector defendió que los combustibles renovables representan una solución inmediata, escalable y compatible con las infraestructuras y vehículos actuales, capaz de reducir la dependencia de combustibles fósiles importados y reforzar la soberanía energética española en un contexto internacional marcado por la incertidumbre geopolítica.

Según los datos presentados, España consumió el pasado año más de dos millones de toneladas de combustibles renovables, una cifra que permitió evitar hasta 5,5 millones de toneladas de CO₂, equivalente a las emisiones asociadas a más de un millón de habitantes.

Además, el potencial nacional de producción podría situarse entre 7,5 y 13 millones de toneladas anuales en 2030, multiplicando por seis el volumen actual gracias a la disponibilidad de materias primas y a la capacidad industrial instalada en el país.

El presidente de CRECEMOS y consejero delegado de Sesé, Sergio Treviño, destacó durante el encuentro que "la descarbonización debe ir de la mano de la competitividad industrial y la autonomía energética", y defendió que los combustibles renovables ya cumplen esos objetivos sin necesidad de grandes desarrollos tecnológicos adicionales.

Por su parte, la directora general de CRECEMOS, Mónica de la Cruz, reclamó un enfoque basado en la neutralidad tecnológica y defendió la creación de una categoría específica para los vehículos impulsados exclusivamente por combustibles 100% renovables.

El sector subrayó además que una de las grandes ventajas de esta solución es su disponibilidad inmediata, ya que los combustibles renovables son totalmente compatibles con el parque automovilístico actual y con las infraestructuras de repostaje existentes. En este sentido, la península ibérica dispone ya de más de 1.600 estaciones de servicio que ofrecen HVO, un combustible diésel 100% renovable.

Más del 90% de reducción de emisiones

Los participantes recordaron también que el transporte representa más del 30% de las emisiones totales del país y señalaron que, bajo un análisis completo de ciclo de vida, los combustibles renovables pueden alcanzar reducciones de gases de efecto invernadero superiores al 90%.

Además de su impacto medioambiental, la cadena de valor asociada a esta industria se consolida como un motor económico e industrial para España. Las empresas integradas en CRECEMOS generan cerca de 100.000 millones de euros de facturación, equivalentes a casi el 6% del PIB nacional, suman inversiones cercanas a los 10.000 millones de euros y emplean directamente a más de 115.000 personas. El sector destacó igualmente el papel vertebrador de esta actividad, apoyada en 40 instalaciones industriales y biorrefinerías distribuidas por todo el territorio nacional, especialmente en zonas rurales.

Los asistentes coincidieron finalmente en la necesidad de avanzar hacia un marco regulatorio estable y un sistema fiscal que incentive el desempeño medioambiental de los combustibles renovables para acelerar su implantación y consolidar su papel dentro de la transición energética española.

Europa podría perder 96.000 millones de valor industrial si rebaja sus objetivos de CO₂ para el automóvil

La revisión de los objetivos europeos de CO₂ para turismos y furgonetas se ha convertido en un debate industrial de primer orden. Las normas europeas reducirían un 48% la producción prevista de vehículos eléctricos en 2030 y pondría en riesgo el equivalente a 34 gigafactorías de baterías. Alfonso Bello en faconauto.com.



Ya no se trata solo de cuánto debe acelerar Europa la descarbonización del automóvil, sino de qué parte de la nueva cadena de valor del vehículo eléctrico será capaz de retener en su territorio. Según el informe *'High stakes: how much EV investment is at risk across Europe'*, publicado por Transport & Environment, (T&E), rebajar la ambición de las normas europeas podría suponer una pérdida de 96.000 millones de euros de valor añadido bruto respecto al escenario regulatorio actual.

El estudio calcula el impacto industrial de distintas propuestas sobre la mesa en relación con los objetivos de CO₂ para coches. T&E compara tres escenarios: el marco vigente, que exige una reducción del 55% de las emisiones en 2030 y del 100% en 2035; la propuesta de la Comisión Europea, con una media de cumplimiento a tres años en 2030 y una reducción del 90% en 2035; y la posición atribuida a la industria, con una media de cinco años en 2030 y una reducción del 80% en 2035. El marco actualmente en vigor fue introducido por el Reglamento (UE) 2023/851, que fijó el objetivo de reducción del 100% para turismos y furgonetas nuevos a partir de 2035, según recuerda la propia Comisión Europea.

El riesgo industrial de perder escala

La principal conclusión del informe es que la certidumbre regulatoria condiciona directamente la inversión. Según sus estimaciones, si prosperase el escenario de menor ambición, la producción europea de vehículos eléctricos de batería en 2030 se reduciría un 48% respecto a las previsiones actuales. En términos industriales, eso significaría pasar de una capacidad prevista de 7,4 millones de unidades a 3,7 millones en 2030.

La propuesta de la Comisión también tendría impacto, aunque menor: el informe calcula una reducción del 23%, hasta 5,7 millones de eléctricos producidos en 2030. La lectura de T&E es que las normas de CO₂ no funcionan únicamente como regulación ambiental, sino como una señal de mercado para fabricantes, proveedores, gigafactorías, componentes eléctricos, software y cadenas de suministro.

El documento advierte además de que una menor producción de eléctricos arrastraría al resto de la cadena de valor. En concreto, cifra el riesgo en el equivalente a 34 fábricas de baterías del tamaño de Northvolt, una magnitud que ilustra hasta qué punto la transición del automóvil ya se juega también en la localización industrial de baterías, electrónica de potencia, motores eléctricos y componentes críticos.

Competitividad europea frente a China y otros mercados

El informe sitúa el debate europeo en un contexto global mucho más amplio. El vehículo eléctrico se ha convertido en uno de los principales motores de inversión, innovación y lanzamiento de nuevos modelos en la industria mundial. China ya ha consolidado una posición muy avanzada en producción, baterías y cadena de suministro, mientras Europa trata de asegurar capacidad industrial propia en una fase decisiva.

La cuestión de fondo es si la Unión Europea será capaz de convertir la transición tecnológica en una oportunidad industrial o si acabará dependiendo en mayor medida de importaciones. La pérdida de valor añadido estimada por T&E apunta precisamente a ese riesgo: si se reduce el volumen de eléctricos fabricados en Europa, también cae la capacidad de generar empleo, inversión y tecnología dentro del continente.

La propia Comisión Europea ha intentado responder a esta preocupación con su paquete de medidas para el automóvil, que combina flexibilidad regulatoria con instrumentos industriales. En su Automotive Package, Bruselas plantea, entre otras medidas, un objetivo del 90% de reducción de emisiones de escape a partir de 2035 y mecanismos vinculados a materiales de bajo carbono, combustibles renovables o producción europea de baterías.

Certidumbre para invertir, pero también demanda real

Para el sector de la distribución, el debate tiene una lectura propia. La inversión industrial necesita estabilidad, pero el mercado necesita demanda. Los concesionarios no pueden trasladar confianza al (*sigue*)

comprador si el entorno regulatorio cambia constantemente, si las ayudas no son claras o si el cliente percibe que elegir tecnología se ha convertido en una decisión de riesgo.

En ese sentido, el informe refuerza una idea clave: Europa necesita una estrategia coherente para sostener la fabricación y la cadena de valor del vehículo eléctrico. Pero esa estrategia solo será efectiva si va acompañada de instrumentos que activen la demanda real: ayudas ágiles, fiscalidad comprensible, infraestructura de recarga, productos asequibles y un marco que permita al ciudadano renovar su vehículo sin incertidumbre.

La transición no puede medirse únicamente por objetivos industriales o regulatorios. También depende de que el comprador encuentre una alternativa viable para su uso diario, su renta y su territorio. Ahí el concesionario desempeña un papel determinante como punto de información, asesoramiento y acompañamiento tecnológico.

Una transición industrial que debe llegar al cliente

El riesgo de perder 96.000 millones de valor industrial muestra la dimensión económica del debate. La electrificación ya no es solo una cuestión ambiental: es una batalla por inversión, empleo, tecnología y competitividad. Pero la lectura para España debe incorporar también otra prioridad: renovar un parque envejecido y reducir emisiones con soluciones que lleguen al conjunto de la sociedad.

El reto pasa por combinar certidumbre industrial con realismo comercial. Europa necesita atraer inversión en eléctrico, baterías y componentes, pero también necesita que la transición sea accesible para familias, autónomos y empresas. Para ello, la red de concesionarios será clave: tendrá que explicar tecnologías, gestionar ayudas, acompañar la decisión de compra y conectar los objetivos industriales europeos con las necesidades reales del cliente.

La advertencia de T&E apunta a una pérdida potencial de escala si Europa retrasa sus decisiones. Para el sector del automóvil, el mensaje es claro: la competitividad europea dependerá tanto de fabricar la próxima generación de vehículos como de generar un mercado capaz de absorberla.

La ‘Palabra del año en la automoción’

Por quinto año consecutivo vamos a continuar en este 2026 con la iniciativa de elegir la ‘Palabra del año en automoción’. Recordamos a nuestros lectores que, las palabras de los años 2022, 2023, 2024 y 2025 han sido: ‘electromovilidad’, ‘descarbonización’, ‘hidrogenera’ y ‘electrolinera’, respectivamente.



En cada mes propondremos 3 palabras como candidatas primero a elegir la ‘Palabra del mes’ y a final de año elegiremos la ‘Palabra del año’ entre las mejor clasificadas en cada mes.

Las tres palabras que nos planteamos ahora para elegir la ‘palabra del mes’ de julio son:

ciberseguridad del automóvil: *Automotive Cyber*. Conjunto de medidas, tecnologías, protocolos y prácticas diseñados para proteger los sistemas electrónicos, las redes de comunicación a bordo, el software, los datos y los componentes conectados de un vehículo frente a accesos no autorizados, manipulaciones maliciosas, daños o hackeos.

pasaporte de batería: *Battery Passport*. Documento digital único y obligatorio que registra de forma transparente la huella de carbono, el origen de los materiales, el estado de salud y el historial de uso de la batería de un vehículo eléctrico a lo largo de todo su ciclo de vida para facilitar su posterior reutilización o reciclaje.

SDV: *Software-Defined Vehicle*. Significa que el coche se define por su software, no por su hardware. Ahora el coche recibe funciones nuevas ‘por el aire’ (OTA) como si fuera un smartphone.

Por favor, dinos cuál es tu palabra preferida entre estas tres como ‘palabra del mes’ de julio:

[VOTA AQUÍ](#)

Igualmente, si crees que puedes mejorar las definiciones aportadas o si tienes nuevas palabras que crees que pueden ser candidatas a la ‘palabra del año en la automoción’, puedes enviárnoslas [aquí](#).

En el próximo boletín del 16 de julio comunicaremos cuál es la palabra elegida de este mes.

Términos de automoción y su historia

Rubias, haigas y rancheras, *made in America*

En los años 40 y 50 el parque automovilístico nacional era muy escaso y la mayoría de los vehículos procedían de subastas militares o de reformas y recuperación de modelos antiguos, pero también a través de las películas o revistas importadas se conocían las novedades de la gran industria automovilística americana.

Un tipo muy común en los EE.UU. de entonces eran los coches familiares con laterales de la carrocería de madera, que también se vendían en versión furgoneta ligera. Los americanos les llamaban *woodies* (de madera). El color del resto de la carrocería podía ser cualquiera, pero los laterales eran siempre de madera barnizada, por lo que no es de extrañar que en España fuesen conocidas como *rubias*.

Este término está recogido en el diccionario de la RAE como: 'Automóvil con la carrocería total o parcialmente de madera en su color natural, con puertas laterales y, a veces, otra en la parte posterior'.



Una rubia Ford de 1941

El término rubia pronto se extendió a cualquier automóvil transformado a carrocería furgoneta, que en España habitualmente eran de chapa.

Haigas

La RAE define el *haiga* como: 'Automóvil muy grande y ostentoso, normalmente de origen norteamericano'.

El origen del término hay que buscarlo en la frase *el más grande que haiga*, forma incorrecta de *el más grande que haya*, dicha en el concesionario por un comprador adinerado y con pocas letras, representativo de algunos emigrantes que hicieron fortuna en Cuba o Venezuela en los años 50 y 60. (*sigue*)



Un haiga Chevrolet de 1960 medía 1,10 metros más que un Seat 1.400

Rancheras

En los años 50 y 60 todas las marcas americanas ofrecían la carrocería familiar conocida genéricamente como *wagon*. El primer modelo de Ford con esta carrocería se presentó en 1952, bautizada como *Ranch Wagon*, una opción que mantendría ese nombre a través de los sucesivos modelos en producción. Era la nueva denominación del coche de gran capacidad, que sustituía a la anterior carrocería *woody* (rubia).

En 1957 también Ford presentó una nueva carrocería con caja abierta que bautizó Ranchero. Por ello no puede sorprender que para los hispanoparlantes, entre la nueva carrocería Ranch Wagon y el Ford Ranchero, naciese *ranchera* como denominación genérica de los coches de gran capacidad.



Ford Ranchero de 1957



Ford Ranch Wagon de 1959

En Europa también aparecieron modelos con habitáculo prolongado, con las dimensiones más discretas que los americanos. Una de las primeras marcas en ofrecer este tipo de carrocería fue Peugeot, que la denominó *familiar* por su posibilidad de disponer de tres filas de asientos.



Peugeot 403 familiar de 1957

El calificativo de familiar, utilizado por las marcas francesas e italianas fue el de mayor aceptación en España. Las marcas inglesas utilizan *station wagon*, como referencia en origen a su mayor capacidad de llevar equipajes a la estación del ferrocarril.

De las rancheras, los haigas y las rubias ya solo queda el recuerdo.

© Copyright: Manuel Lage (presidente C.T. ASEPA 'Observatorio de Términos de Automoción')

Nuestros Protectores

En esta sección del Boletín incluimos iniciativas y actividades de interés desarrolladas por nuestros Protectores. Clicar en (*) para acceder:



Reparación de motores eléctricos con AJUSA (*)



IA en el automóvil: Bosch presenta innovaciones para el habitáculo en el CES 2026 de Las Vegas (*)



Microcoche: qué es, cómo funciona y quién puede conducirlo en España (*)



Alianza estratégica entre IVECO BUS y CONFEBUS (*)



Global Mobility Call 2026 dedica su segunda jornada a automoción, talento, vehículo conectado, electrificación, innovación y movilidad urbana (*)



El VAMTAC AX4 de Urovesa da un salto inesperado y cambia las reglas del vehículo militar español (*)

¿Quieres leer gratis estas revistas de la automoción?

Te ofrecemos la posibilidad de leer o descargar **gratuitamente** las siguientes revistas, simplemente clicando sobre la portada de cada una de ellas.



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE PROFESIONALES DE AUTOMOCIÓN

Boletín editado por la Asociación Española de Profesionales de Automoción (ASEPA)
Las fuentes de información e imágenes están indicadas al final de este Boletín

www.asepa.es

La vida de ASEPA

A la fecha del **1 de julio** contamos con 33 Protectores, 1.907 Socios y 14.032 Simpatizantes. En LinkedIn tenemos 39.905 contactos y los tres Grupos ASEPA en esta misma Red cuentan con 1.761 miembros. Además, participamos en 6 grupos internacionales de automoción con 2.027.430 miembros y en 17 grupos nacionales con 182.596 miembros. También, mantenemos 14 Acuerdos de Colaboración. Por último en cuanto a cifras, indicar que este Boletín se distribuye ya a más de 15.000 profesionales de la automoción.

El pasado 17 de junio, ASEPA ha celebrado reunión de su Comisión Permanente (G9) donde se ha hecho un seguimiento de las iniciativas en curso y en especial se ha presentado la nueva monografía 'Human Body Models' (HBM).

Recordamos a todos que la 3ª edición del libro '**Personajes Ilustres de la Automoción Española**' está disponible (ver detalles y pedidos [aquí](#)).

Las **grabaciones completas y las presentaciones** de todos los webinars realizados por ASEPA están disponibles en el 'Acceso área de socios' de nuestra página web: www.asepa.es. Asimismo, todos los boletines editados hasta ahora están siempre actualizados y disponibles en dicha [página web](#).

Fuentes información e imágenes:

(Imagen de cabecera gentileza de Bosch)

1. Asepa
2. IA
3. LinkedIn
4. https://www.abc.es/motor/economia/vehiculo-electrico-pisa-acelerador-europa-espana-sigue-20260611072401-nt.html#goog_rewarded
5. Asepa
6. <https://www.auto-revista.com/texto-diario/mostrar/5876681/combustibles-renovables-cubririan-espana-33-transporte-2030>
7. https://www.faconauto.com/noticias-automocion/europa-podria-perder-96-000-millones-de-valor-industrial-si-rebaja-sus-objetivos-de-co2-e2%82%82-para-el-automovil/?utm_source=mailpoet&utm_medium=email&utm_source_platform=mailpoet&utm_campaign=faconauto-news-4-de-junio-de-2026
8. Asepa
9. Asepa
10. Nuestros Protectores
11. Revistas automoción
12. Asepa

Importante: Salvo que se indique lo contrario, los artículos expuestos en este boletín no son propiedad de ASEPA, son recogidos de otros medios públicos de prensa digital y su veracidad no está contrastada por esta asociación. Por tanto, ASEPA y sus Protectores no asumen por principio como propias las informaciones u opiniones de terceros incluidas en este boletín.



Para hacerte socio de ASEPA:

Profesionales de la automoción...

Lo más fácil es emplear el enlace:
<http://www.asepa.es/index.php/socios-asepa/asociarse.html>

Pero, si lo prefieres, también puedes poner un correo electrónico a: asepa@asepa.es con los siguientes datos:

- Nombre y apellidos
- Teléfono móvil
- Correo electrónico
- Empresa o Centro de Estudios
- El código IBAN de la cuenta bancaria (si es el caso)

Las cuotas anuales son:

Socio Premium*	50 €/año
Socio Senior (más de 65 años)	Gratis
Socio Junior (hasta 2 años después acabar estudios)	Gratis
Adherido	Gratis

* Los empleados de los Protectores de ASEPA y los desempleados son gratis, mientras se encuentran en esta situación.

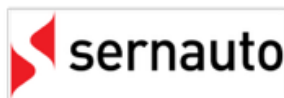
Protectores Platino:



Protectores Oro:



Protectores Plata:



Acuerdos de colaboración con:



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE PROFESIONALES DE AUTOMOCIÓN

Boletín editado por la Asociación Española de Profesionales de Automoción (ASEPA)
Sede del INSIA – Campus Sur UPM – Carretera Valencia, km. 7 – 28031 MADRID
tfn: 910 678 874 - web: <https://www.asepa.es/> - email: asepa@asepa.es