

Director general de M Automoción

## "Queremos ser parte activa de la transformación de las ciudades"

Con la entrada de las marcas Horwin y Arena a nuestro mercado de la mano de M Automoción, aprovechamos para charlar con su director general, para que nos cuente alguna cosa de sus planes.

### ¿De dónde nace la iniciativa de traer a nuestro mercado dos marcas de motos eléctricas?

M Automoción lleva más de sesenta años en el sector de la distribución de automóviles. En los últimos años hemos incorporado nuevos servicios que se iban demandando, relacionados con la nueva movilidad y adaptándonos a los cambios. Esto nos llevó a entrar en el mercado de las motos, así como a desarrollar una app que empezó para facilitar la movilidad en taxi y que hemos evolucionado hacia el motosharing, la paquetería y el rent a car y, en un futuro cercano, también al rent a motorbike, renting para particulares. Y, siguiendo con la evolución del sector, queremos ser parte activa de la transformación más importante que se va a dar en el sector de la movilidad: la electrificación del parque móvil.

### Con la crisis del sector del automóvil, diversificar el negocio con motos eléctricas es una buena alternativa...

Nosotros no lo vemos como una alternativa al sector del automóvil, sino como una actividad más que potenciar dentro de nuestro grupo para ser una empresa global dentro del sector de la movilidad. Por desgracia, la crisis de materias primas está afectando a muchos sectores. Espero que esta situación se solucione en el menor tiempo posible. La movilidad eléctrica es una realidad que va a crecer de manera importante los próximos años y ayudará a mejorar la calidad del aire o la contaminación acústica, que, aunque hablamos menos de ella, nos imaginamos una ciudad sin ruido. Esto nos va a llevar a cambiar la composición de nuestro parque móvil. M Automoción quiere ser parte activa de esta transformación y la comercialización en España de Horwin y Arena es un primer paso.

### ¿Qué expectativas de ventas tienen y cuáles serán sus principales plazas?

Volumen de ventas, todas las que podamos. Nos ha llevado dos años elegir las marcas que queríamos distribuir. Estamos convencidos de que tanto Horwin como Arena estarán en el top 5, tenemos la tecnología, estamos desarrollando nuevos modelos y seguimos evolucionando la tecnología para poder ofrecer un muy buen producto a un



muy buen precio. Hoy las principales plazas son Barcelona, Madrid, Valencia, Sevilla, Palma de Mallorca, pero estamos observando un crecimiento en otras provincias. Crearemos una red a escala nacional para cubrir todas las provincias en el plazo de un año.

### ¿Cuál va a ser su modelo estrella?

Otra buena pregunta... Teníamos una idea cuando estábamos configurando nuestra oferta y la realidad no está siendo bien bien la que habíamos planificado. Se nos hace muy difícil predecir cual va a ser la líder de ventas de cada una de las marcas. Apostamos por todas porque cada uno de los modelos que tenemos, y los que vendrán, vienen a cubrir distintos mercados.

### ¿Qué es lo que le falta a la moto eléctrica urbana para ser perfecta?

Lo primero que debemos hacer es sacar la palabra *urbana*. Es una moto que da servicio en función de las necesidades de uso que necesita cada cliente. En Europa ha nacido como urbana, pero también es un buen medio de transporte para toda la gente que vive fuera de las grandes urbes y necesita un medio de transporte para desplazarse por su ciudad. Actualmente lo más urgente es incrementar los puntos de recarga, debemos fijarnos en otros países. Nuestros políticos deben equiparar la inversión pública en puntos de recarga con la exigencia de transformación del parque móvil. De todas maneras, nuestras marcas disponen de las baterías más ligeras del mercado con la mayor autonomía, y teniendo en cuenta la media de kilómetros que se realizan por los usuarios, solo se deben recargar una vez a la semana.



**RPM Racing, S.L.U.**

**Presidente:**

Juan Porcar

**CEO:**

Jesús García

**CFO:**

Jaume Coronado

**Director General:**

Juan Draper

**Director General Adjunto:**

Cristian Llorens

**RR.HH.:**

Artur León

**Secretaría de Dirección:**

María García

## SOLO MOTO temperatura

[www.solomoto.es](http://www.solomoto.es)

**Director:** Antonio Regidor

**Jefe de pruebas:** Alfons Sánchez

**Redacción y colaboradores:** Jordi Aymamí, Josep Lluís Merlos, Emilio Pérez de Rozas, Raúl Romojaro, Javier Olave, Manuel Pecino, Juan Pablo Acevedo, Albert Escoda, Nicky Martínez, Álex Medina, Joan Carles Vázquez, Santi Díaz, Pep Segalés, Isabel Díaz

**Diseño gráfico y maquetación:**

Dani Manrubia, Juanca P. Romero

**Corresponsales internacionales:** Michel Turco (Francia), Roland Brown, Giovanni Zamagni, Enrico Borghi, Marco Massetti, Gigi Soldano (Italia), Young Machine (Japón), Waldemar Da Rin (Suiza) Yoko Tokashi, Satoshi Endo (Japón), Colin Young (Australia), Friedemann Kirn (Alemania).

**División Editorial:**

**Director editorial:** Eduard Parellada

**Editor división motor:** Jordi Mondelo

**Director comercial motor:** Carlos Coll

**Director comercial sport:** Edu Fernández

**Coordinadora publicidad:** Elena Marza

**Publicidad:** Toni Fradera

**Suscripciones:** Javier Toledo. Tel.: 93 431 55 33

**Distribución:** Fernando Clemente



**Impresión:** ROTIMPRES

**Distribución:** Logista Publicaciones, S.L.

Tel: 91 665 71 58

**Depósito legal:** B 10196-1995

Precio de este ejemplar: 2,50 euros (IVA incluido)  
 Precio Canarias: 2,65 euros (sin IVA)  
 Transporte incluido.  
 Ceuta y Melilla: 2,50 euros (sin IVA)  
 Transporte incluido.

**Impreso en España**

© QUEDA TOTALMENTE PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DE LOS ARTÍCULOS Y FOTOGRAFÍAS DE ESTA PUBLICACIÓN SIN AUTORIZACIÓN ESCRITA DEL EDITOR. LA REPRODUCCIÓN NO AUTORIZADA ESTÁ PENADA POR LA LEY.

