



Introducción del MODERN en el Mercado Español

Plan de Negocio 2025

A GRANDES RASGOS, ASPECTOS CLAVE PARA MODERN EN LOS PRÓXIMOS TRES AÑOS



MISIÓN

Ofrecer una alternativa de movilidad sostenible y accesible a los consumidores españoles, mediante la introducción de un coche eléctrico nuevo, innovador y eficiente

Revolucionar la movilidad sostenible en España ofreciendo el **MODERN**, un coche eléctrico que combina una gran autonomía con un precio de venta al público muy competitivo. Buscamos facilitar el acceso a vehículos eléctricos tanto para consumidores particulares como para el sector del taxi/VTC, contribuyendo así a la reducción de la huella de carbono y promoviendo un transporte más limpio y eficiente

VISIÓN

Convertirnos en un referente en el mercado de vehículos eléctricos en España, promoviendo la sostenibilidad y la tecnología avanzada

Aspiramos a ser líderes en el mercado de vehículos eléctricos en España, destacando por la calidad, innovación y sostenibilidad de nuestro producto

Nuestra visión, es que el **MODERN** se convierta en la opción preferida para aquellos que buscan un vehículo eléctrico asequible y de alto rendimiento, tanto para uso personal como profesional

OBJETIVOS

LANZAMIENTO: Lanzar el coche eléctrico en el primer año. Introducir el **MODERN** en el mercado español en el año 1, con una campaña de marketing que genere un alto nivel de interés y reconocimiento de marca

CAPTACIÓN DE MERCADO: Alcanzar un 5% de participación en el mercado de coches eléctricos en España en los primeros tres años, con un enfoque especial en el sector del taxi, donde se espera una alta demanda de vehículos eléctricos

SATISFACCIÓN DEL CLIENTE: Establecer un alto nivel de satisfacción del cliente mediante un servicio postventa excepcional y programas de fidelización que fomenten la lealtad a la marca. La marca cuenta con un gran centro logístico en Madrid, en Porto Montovano (Italia) y vuelos diarios de Shanghái a Madrid



CONTENIDO DETALLADO

01

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

El **MODERN** es un coche eléctrico diseñado para ofrecer una autonomía superior, permitiendo recorridos de hasta 610 km (WLTP) con una sola carga. Su diseño moderno y funcional no solo atrae a los consumidores particulares, sino que también se adapta perfectamente a las necesidades del sector del taxi, donde la eficiencia y la economía son primordiales. Además, su precio competitivo lo convierte en una opción atractiva para taxistas que buscan reducir costos operativos

02

ANÁLISIS DEL MERCADO EN ESPAÑA Y ESPAÑA VS. EUROPA

El mercado de vehículos eléctricos en España está en pleno crecimiento, impulsado por políticas gubernamentales que fomentan la movilidad eléctrica y un aumento en la conciencia ambiental entre los consumidores. La demanda de vehículos eléctricos en el sector del taxi está en auge, ya que los conductores buscan alternativas más económicas y sostenibles. Creemos que el **MODERN** tiene el potencial de capturar una parte significativa de este mercado en expansión

03

TAXI Y TRANSPORTE DE PASAJEROS

MODERN has sido diseñado para satisfacer las necesidades de los profesionales del sector del taxi, combinando eficiencia energética, tecnología avanzada y un diseño elegante. Con su gran autonomía y tiempos de carga reducidos (300km de autonomía en 30 min y un coste estimado de carga domiciliaria al 100% de tan solo 7 EUR), el **MODERN** ofrece una solución práctica y económica para aquellos que buscan reducir su huella de carbono sin comprometer el rendimiento o la comodidad. Ofreceremos incentivos atractivos para taxistas y empresas con flotas vehiculares, incluyendo programas de leasing flexibles y soporte técnico dedicado

04

ESTRATEGIA DE MARKETING Y VENTAS

Nuestra estrategia de marketing se centrará en campañas digitales dirigidas a consumidores particulares y profesionales del taxi. Utilizaremos redes sociales, colaboraciones con influencers del sector automotriz y la participación en ferias y eventos relacionados con la movilidad sostenible. Además, ofreceremos pruebas de conducción y promociones especiales para taxistas, destacando los beneficios económicos y ambientales del **MODERN**

05

ORGANIZACIÓN, GESTIÓN Y SERVICIO POST-VENTA

MODERN quiere ofrecer una experiencia de cliente excepcional desde el primer contacto hasta mucho después de la compra. Nuestro enfoque se centra en la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente. El servicio post-venta es un pilar fundamental de nuestra estrategia, ofreciendo mantenimiento preventivo, soporte técnico 24/7 y programas de actualización tecnológica para mantener los vehículos al día con las últimas actualizaciones. Queremos establecer una red de centros de servicio especializados en toda España para asegurar que cada propietario de un **MODERN** reciba atención rápida y profesional, reforzando así nuestro compromiso con la calidad y la confianza del cliente



06

PROYECCION FINANCIERA

Esperamos que, tras el lanzamiento, nuestras ventas crezcan de manera constante, alcanzando el punto de equilibrio en el segundo año de operaciones. Las proyecciones financieras detalladas se presentarán en la sección correspondiente del plan de negocio, con un enfoque especial en las ventas al sector del taxi

07

ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

Para llevar a cabo este proyecto, estimamos necesitar un capital inicial que se destinará a la importación del **MODERN**, marketing y establecimiento de la infraestructura de ventas. Buscaremos financiamiento a través de inversiones personales, préstamos bancarios y potenciales inversores interesados en el sector de la movilidad eléctrica



DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

EL MODERN

NUESTRA PROPUESTA DE VALOR

Ofrecer un coche eléctrico a un precio competitivo, con un enfoque en la sostenibilidad e innovación tecnológica



EL MODERN

El **MODERN** es un coche eléctrico diseñado para ofrecer una autonomía superior, permitiendo recorridos de hasta 610 km (WLTP) con una sola carga

Su diseño moderno y funcional no solo atrae a los consumidores particulares, sino que también se adapta perfectamente a las necesidades del sector del taxi, donde la eficiencia y la economía son primordiales

Además, su precio competitivo lo convierte en una opción atractiva para taxistas que buscan reducir costos operativos









Lista detallada de características técnicas y equipamiento físico y electrónico

ESPECIFICACIONES (1/3)

● Incluido de serie ○ Equipamiento opcional — No disponible

MODELO	MODERN 610
Tipo de energía	Eléctrico 100%
Plazas	5 plazas, 5 puertas
Dimensiones (Largo/ancho/alto) – (mm)	4473/1822/1538
Distancia entre ejes(mm)	2710
Eje rueda delantera (mm)	1570
Distancia entre ejes trasera (mm)	1570
Volumen del maletero (L)	407-1160
Distancia suelo (mm)	125
Peso en vacío (kg)	1680
Masa total (kg)	2060
DATOS POTENCIA	
Potencia máxima de salida (kW)	120
Par de salida máximo (Nm)	280
Velocidad máxima (km/h)	160
Aceleración 0-50 km/h (s)	4.1
Coeficiente de arrastre (Cd)	0,29
DATOS ELÉCTRICOS	
Autonomía operativa completa NEDC (km)	610
Autonomía de cruce velocidad constante de 60 km/h	774
Tiempo de carga rápida de CC (30%-80%)	30 minutos
Tiempo de carga lenta de CA (20%-100%)	7,5 horas
Admite carga de energía domestica de 220 V	●
Tipo de motor	Sincrónico de imán permanente
Número de motores	Motor único
Modo de carga	Carga de CC + carga de CA
Tipo de batería	Batería de litio ternaria
Refrigeración de la batería	Líquida

Calentamiento de la batería	Calor líquido PTC
Clasificación de resistencia al agua y al polvo de la batería	IP68
Energía nominal de la batería (kWh)	80
Densidad de energía (Wh/kg)	178,3
Consumo de energía a los 100 km (kWh)	14,4
Sistema de recuperación de energía	●
Corriente de equilibrio de la batería BMS (mA)	120
CHASIS Y SUSPENSIÓN	
Suspensión delantera: suspensión independiente McPherson	●
Suspensión trasera: suspensión independiente	●
Sistema de aparcamiento electrónico EPB	●
Dirección asistida eléctrica EPS	●
Sistema de aparcamiento automático AutoHold	●
Freno de rueda delantera: disco ventilado	●
Freno de rueda trasera: disco ventilado	●
Tracción	Delantera
Modo de conducción	Tres modos ECO/NORMAL/SPORT
SEGURIDAD	
Airbag conductor	●
Airbag frontal pasajero	●
Airbags laterales tipo cortina delanteros	●
Cinturones de seguridad con fuerza	●
Dispositivo de fijación de sillas para niños ISOFIX+Top Tether	dos anclajes independientes
Alarma recordatorio cinturón de seguridad	●
Cinturones de seguridad de tres puntos en el asiento trasero	●
Sistema de frenos antibloqueo ABS	●
Sistema de distribución de la fuerza de frenado EBD	●
Sistema de control de tracción TCS	●



Lista detallada de características técnicas y equipamiento físico y electrónico

ESPECIFICACIONES (2/3)

● Incluido de serie ○ Equipamiento opcional — No disponible

Sistema de control electrónico de estabilidad ESC	●
Sistema de asistencia de frenado controlado electrónicamente EBA	●
Sistema de asistencia para arranque en pendientes HHC	●
Sistema de monitoreo de presión de neumáticos TPMS	●
Sistema antirrobo electrónico para vehículos	●
Tiempo de respuesta de protección de apagado de la batería (ms)	1
CONFIGURACIÓN EXTERNA	
Claraboya panorámica de 1,8m²	○
Espejos retrovisores exteriores electrónicos	● Ajuste + plegado + calefacción
Faros LED de tipo pasante con detección automática tipo M	●
Luz antiniebla trasera LED	●
Con luces de circulación diurna	●
Luces de lectura interiores	●
Luz de freno LED de montaje alto	●
Luces traseras LED de tipo pasante	●
Elevación automática con un solo toque de las ventanillas del lado del conductor y del copiloto (con función antipinzamiento)	●
Elevador eléctrico para ventana trasera de pasajero	●
Bloqueo automático con control central	●
Alerón trasero deportivo	●
Limpiaparabrisas delantero doble	● automático
Ruedas de acero de 17 pulgadas	—
Llantas de aleación de aluminio de 18 pulgadas	●
Manija de puerta oculta	●
CONFIGURACIÓN INTERNA	
Volante regulable (columna de dirección abatible + control de bloqueo)	● cuero ecológico
Volante multifunción	● cuero ecológico
Parasol para conductor y pasajero (espejo de maquillaje)	●

Tapicería asientos delanteros y traseros	● cuero ecológico
Asientos deportivos integrados delanteros	●
Método de ajuste del asiento del conductor	● eléctrico de 6 vías
Calefacción del asiento del conductor	●
Ajuste del asiento del pasajero	● eléctrico de 4 vías
Calefacción del asiento del pasajero	●
Asientos traseros plegables con división 40/60	●
Aire acondicionado automático (AUTO)	●
Llave de control remoto	●
Entrada sin llave al marco principal	●
Arranque sin llave	●
Puerto USB (datos + carga)	● 2
Interfaz de alimentación de respaldo de 12 V (2 uds.)	●
Sistema de altavoces MOSSLA6.1 (6 + subwoofer)	●
Guantera	●
Suelo plano central trasero	●
Caja de almacenamiento multifuncional en el reposabrazos central	●
Moldura de veta de madera del panel de instrumentos	●
CONFIGURACIÓN INTERNA	
Pantalla táctil inteligente flotante LCD de alta definición de 14,6 pulgadas	●
Instrumento LCD de 9 pulgadas	●
Pantalla de información LCD de 9 pulgadas en el lado del pasajero	●
Asistente de voz para vehículos "Hello Modern"	●
Conexión de red 4G	●
Admite conexión WIFI	●
Navegación inteligente	●
Teléfono Bluetooth para coche	●
Música Bluetooth para el coche	●



Lista detallada de características técnicas y equipamiento físico y electrónico

ESPECIFICACIONES (1/3)

● Incluido de serie ○ Equipamiento opcional – No disponible

Radio y música en línea	●
Internet móvil	●
Control remoto del vehículo mediante aplicación	●
Actualización remota vía OTA	●
Sistema de asistencia a la conducción inteligente MD Pilot3.0	●
Sistema de advertencia de colisión frontal FCW	●
Sistema de reconocimiento de señales de límite de velocidad TSR	●
Sistema automático de frenado de emergencia AEB	●
Advertencia de cambio de carril LDW	●
Radar de estacionamiento	●
Imagen invertida	●
GAMA CROMÁTICA	
Blanco porcelana magnolia	○
Caratzun negro	○
Azul cielo	○
Rojo bandera	○
Verde menta Modu	○
COLORES INTERIOR	
Color interior: gris socialité (tela)	–
Color interior-Un metro interior y exterior (tela)	–
Color interior: beige exquisito y considerado (cuero vegano)	●



GAMA CROMÁTICA

Verde menta
Modu



Blanco porcelana
magnolia



Caratzun negro



Rojo bandera



Azul cielo



Personalización
transporte de
pasajeros





MODERN – La revolución en Movilidad Eléctrica

PROPUESTA DE VALOR

Autonomía Superior

01

Con una impresionante autonomía de hasta 610 km (WLTP) con una sola carga, **MODERN** elimina la ansiedad por la batería, permitiendo a los conductores disfrutar de viajes largos sin interrupciones. Esta característica es especialmente valiosa tanto para consumidores particulares que buscan un vehículo confiable para sus desplazamientos diarios como para taxistas que necesitan maximizar su tiempo en la carretera, y también economizando en los gastos de mantenimiento y consumo. Estimando una carga domiciliar del 100% de autonomía por tan solo 7 EUR

Diseño Moderno y Funcional

02

El diseño contemporáneo y funcional de **MODERN**, no solo atrae a los consumidores por su estética, sino que también está pensado para ofrecer comodidad y practicidad. Con un interior espacioso y ergonómico, este coche proporciona una experiencia de conducción placentera, ya sea para uso personal o profesional

Eficiencia Económica

03

MODERN se presenta como una opción económica en el mercado automotriz. Su precio competitivo permite a los taxistas reducir significativamente sus costos operativos en comparación con vehículos de combustión interna. Además, al ser un coche eléctrico, los propietarios pueden beneficiarse de menores gastos en combustible y mantenimiento, lo que se traduce en mayores márgenes de ganancia

Sostenibilidad

04

En un mundo cada vez más consciente del medio ambiente, **MODERN** representa una opción responsable y sostenible. Al optar por un vehículo eléctrico, tanto los consumidores particulares como los taxistas contribuyen a la reducción de emisiones contaminantes, alineándose con las tendencias globales hacia una movilidad más ecológica

Adaptabilidad al sector de transporte de pasajeros

05

Diseñado pensando en las necesidades específicas del sector del taxi, **MODERN** ofrece características que facilitan su uso diario: desde un sistema de navegación intuitivo hasta opciones de conectividad avanzadas que permiten a los conductores gestionar sus operaciones eficientemente. Esto lo convierte en una solución ideal para taxistas que buscan modernizar su flota

Soporte y servicio post-venta

06

Además de ofrecer un producto excepcional, **MODERN** se compromete a brindar un servicio postventa superior. Con asistencia técnica dedicada y programas de mantenimiento adaptados a las necesidades del cliente, garantizamos que cada propietario disfrute de la mejor experiencia posible durante toda la vida útil del vehículo

La propuesta de valor del **MODERN** se centra en ofrecer una solución integral que combina autonomía superior, diseño atractivo, eficiencia económica y sostenibilidad. Al dirigirse tanto a consumidores particulares como al sector del taxi, **MODERN** no solo satisface las necesidades actuales del mercado automotriz, sino que también establece un nuevo estándar en movilidad eléctrica



ANÁLISIS DEL MERCADO

MERCADO OBJETIVO

Competidores

Datos relevantes 2024

Datos relevantes a Enero 2025

COMPARATIVA MERCADO ESPAÑOL VS. EUROPA

TENDENCIAS

Aumento en la demanda de vehículos eléctricos, incentivos gubernamentales y una infraestructura de carga en expansión



Mejor entendimiento del entorno en el que se desarrollará MODERN y su efectivo posicionamiento

MERCADO OBJETIVO – COMPETIDORES

PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL MERCADO ESPAÑOL DE COCHES ELÉCTRICOS



Tesla
Conocida por su innovación y tecnología avanzada, Tesla tiene una fuerte presencia en el mercado premium



Nissan
Su modelo Leaf es uno de los más vendidos en España, conocido por su fiabilidad y precio competitivo



Renault
Ofrece modelos como el Zoe, que son populares entre los consumidores por su tamaño compacto y eficiencia



Volkswagen
Con su gama ID, Volkswagen está invirtiendo fuertemente en la electrificación y tiene una buena reputación en el mercado



Hyundai/Kia
Ambos fabricantes han lanzado modelos eléctricos competitivos como el Hyundai Kona Electric y Kia e-Niro

1. PVPs sujetos a subvenciones estatales en activo
Fuente: Open EV Charts, ANFAC, motor.es, EU-EVS

ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO

FACTOR	MODERN	TESLA	NISSAN LEAF	RENAULT ZOE	VOLKSWAGEN ID
Autonomía	Hasta 610 km	Hasta 490 km	Hasta 385 km	Hasta 395 km	Hasta 550 km
Precio Base	Desde 32.990€ ¹	Desde 40.000€	Desde 30.000€	Desde 32.000€	Desde 35.000€
Diseño	Moderno y funcional	Futurista	Compacto	Compacto	Moderno
Mercado Objetivo principal	Particulares, empresas y taxis/VTCs	Particulares Premium y taxis/VTCs	Particulares y taxis	Particulares y empresas	Particulares
Eficiencia Económica	Alta (bajos costos operativos)	Alta	Media	Media	Alta
Sostenibilidad	Fuerte enfoque	Fuerte enfoque	Moderado	Moderado	Fuerte enfoque

01

Diferenciación por **AUTONOMÍA** y **PRECIO**

Resaltar la autonomía superior de **MODERN** junto con un precio competitivo puede atraer tanto a consumidores particulares como a taxistas

02

Enfoque en **SOSTENIBILIDAD**

Comunicar claramente el compromiso con la sostenibilidad puede resonar bien con un público cada vez más consciente del medio ambiente

03

ADAPTABILIDAD al Sector del **TAXI**

Enfatizar las características específicas que benefician a los taxistas puede abrir un nicho importante en el mercado



Ranking estimado demanda a enero 2025

MERCADO OBJETIVO – COMPETIDORES

La movilidad 100% eléctrica sigue ganando adeptos entre los conductores españoles. El coche eléctrico de batería incrementa su peso en el mercado automovilístico español. En apenas unos años su cuota ha aumentado considerablemente fruto del esfuerzo que los fabricantes y las marcas están haciendo por acelerar el proceso de cambio a la movilidad completamente eléctrica. La llegada a los concesionarios de una nueva generación de coches eléctricos está siendo determinante para que el público español decida adentrarse en el ámbito de la electrificación en su más alto nivel

Ranking	Modelo	Demanda 2025	Ranking	Modelo	Demanda 2025	Ranking	Modelo	Demanda 2024	Ranking	Modelo	Demanda 2024
1	KIA EV3	417	27	Audi Q4 Sportback e-tron	54	53	Smart #1	19	79	Hyundai IONIQ 6	7
2	BYD Dolphin	394	28	Hyundai Kona Eléctrico	49	54	FIAT 500e	18	80	Mercedes G 580 EQ	7
3	Dacia Spring	374	29	Mercedes EQB	48	55	Lexus RZ	18	81	Volvo EC40	7
4	Citroën ë-C3	250	30	BYD Atto 2	45	56	Toyota bZ4X	18	82	Xpeng G9	7
5	BYD Atto 3	234	31	Volkswagen ID.3	45	57	Ford Explorer Electric	16	83	Audi e-tron GT	6
6	Renault 5 E-Tech	162	32	Hyundai Instar	43	58	Opel Corsa Electric	16	84	BMW i7	6
7	Mercedes EQA	159	33	Skoda Enyaq iV	40	59	Polestar 4	16	85	Lexus UX	6
8	Renault Scenic E-Tech	150	34	BYD Seal U	39	60	Smart #3	15	86	MG ZS EV	6
9	Peugeot E-2008	139	35	Jeep Avenger	35	61	Volvo EX40	15	87	Tesla Model X	6
10	Tesla Model 3	130	36	Peugeot E-3008	34	62	Opel Mokka Electric	14	88	Citroën ë-C4 X	5
11	Tesla Model Y	129	37	KIA e-Niro	33	63	Xpeng G6	14	89	Polestar 3	5
12	BMW iX1	109	38	KIA EV6	32	64	Peugeot E-5008	13	90	Volvo EX90	5
13	MG4 Electric	108	39	MINI Countryman	28	65	Polestar 2	13	91	Alfa Romeo Junior	4
14	Porsche Macan	98	40	Volkswagen ID.7	27	66	Alpine A290	12	92	Ford Mustang Mach-E	4
15	Mercedes EQE	93	41	Opel Grandland Electric	26	67	KGM Korando e-Motion	11	93	Peugeot E-308	4
16	Citroën ë-C4	88	42	Porsche Taycan	26	68	KIA EV9	11	94	BMW iX	3
17	Volkswagen ID.4	84	43	Renault Megane E-Tech	26	69	BMW i5	10	95	BMW iX3	3
18	Leapmotor T03	83	44	Hyundai IONIQ 5	24	70	Lynk & Co 02	9	96	MG Marvel R Electric	3
19	BYD Seal	75	45	Audi Q6 e-tron	23	71	Volkswagen ID.5	9	97	Nissan LEAF	3
20	CUPRA Born	70	46	Audi Q4 e-tron	22	72	Audi Q8 Sportback e-tron	8	98	Seres 5	3
21	Peugeot E-208	70	47	BMW i4	22	73	FIAT 600e	8	99	Tesla Model S	3
22	BMW iX2	69	48	Leapmotor C10	22	74	Audi Q8 e-tron	7	100	Lancia Ypsilon	2
23	Volvo EX30	67	49	Mercedes EQS	22	75	BYD Sealion 7	7	101	MG Cyberster	2
24	CUPRA Tavascan	64	50	Omoda 5 EV	22	76	BYD Tang	7	102	Audi RS e-tron GT	1
25	MINI Cooper	62	51	Nissan Ariya	21	77	Dongfeng Box	7	103	Honda e:Ny1	1
26	MINI Aceman	56	52	Audi A6 e-tron	20	78	Ford Capri	7	104	KGM Torres EVX	1

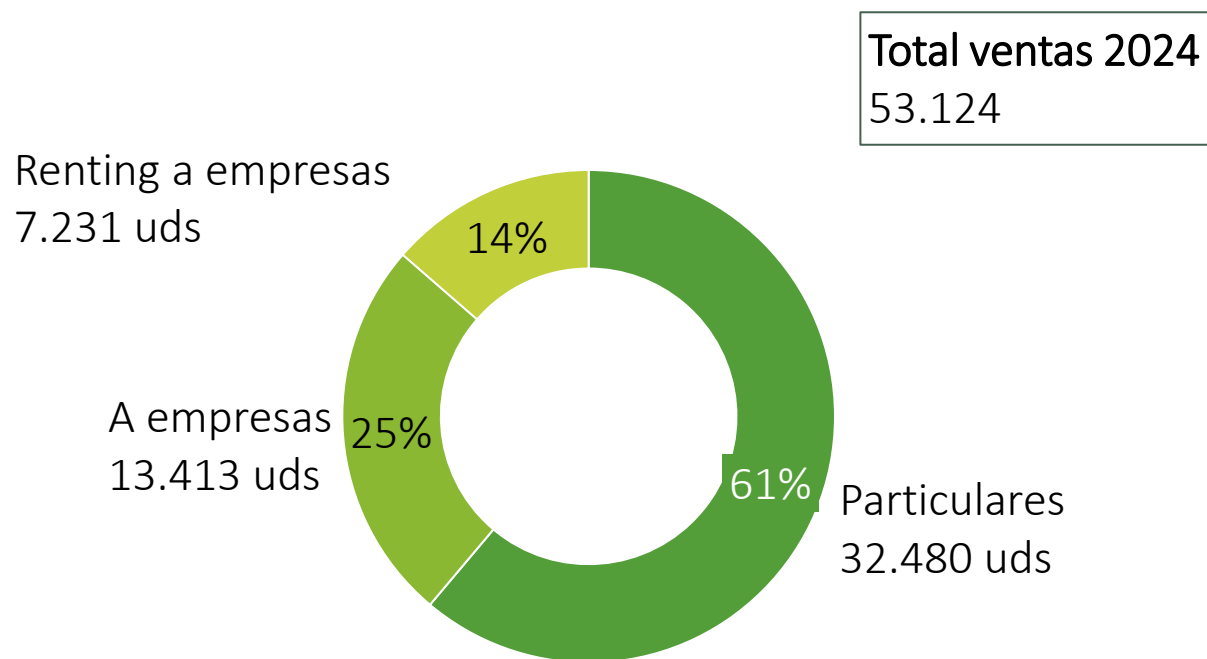


Total de ventas de coches eléctricos en España en 2024 vs. 2023

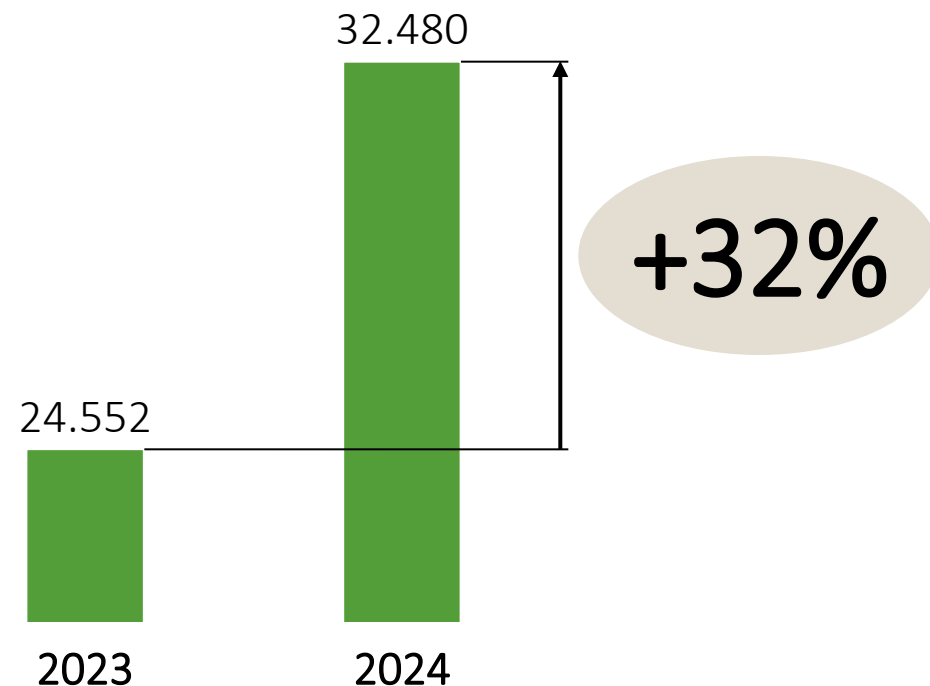
MERCADO OBJETIVO – VENTAS COCHES 100% ELÉCTRICOS

Los vehículos eléctricos siguen estando muy lejos de ser mayoritarios en ventas en España, sin embargo, sí han experimentado un tremendo crecimiento en ventas en el último año, con un 32% de crecimiento frente al 2023

VENTAS COCHES 100% ELÉCTRICOS SECTORIZADOS, UDS



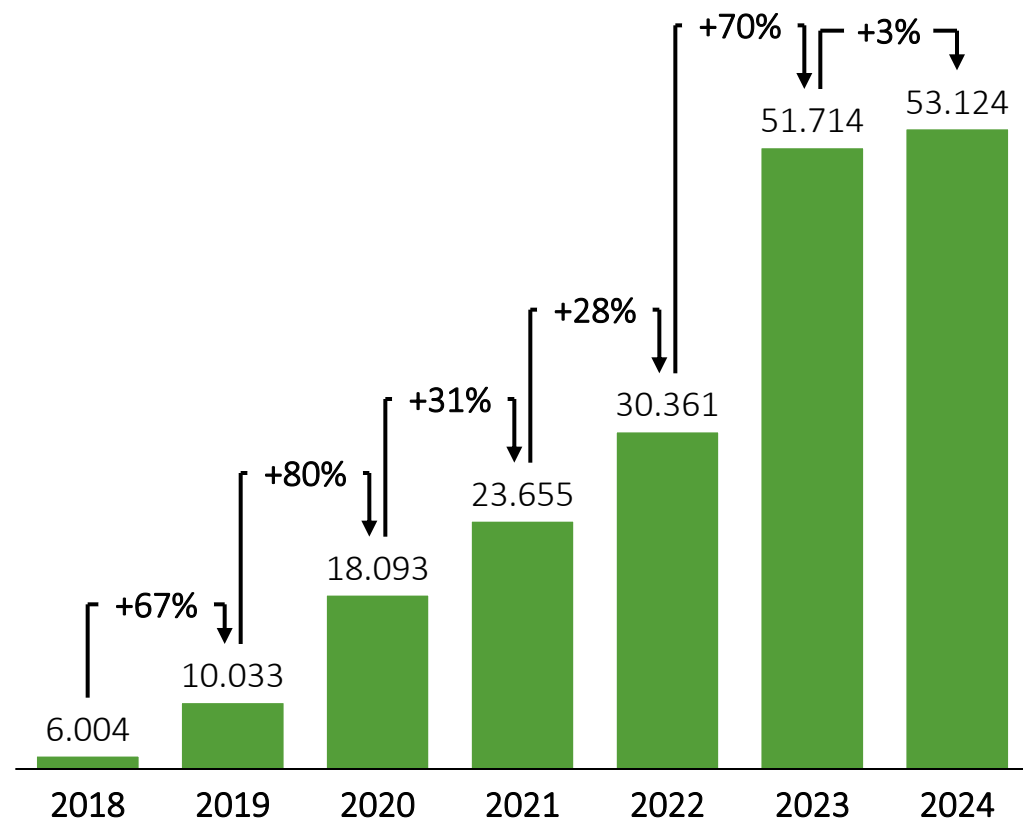
CRECIMIENTO VENTAS A PARTICULARES 2023 VS. 2024, UDS



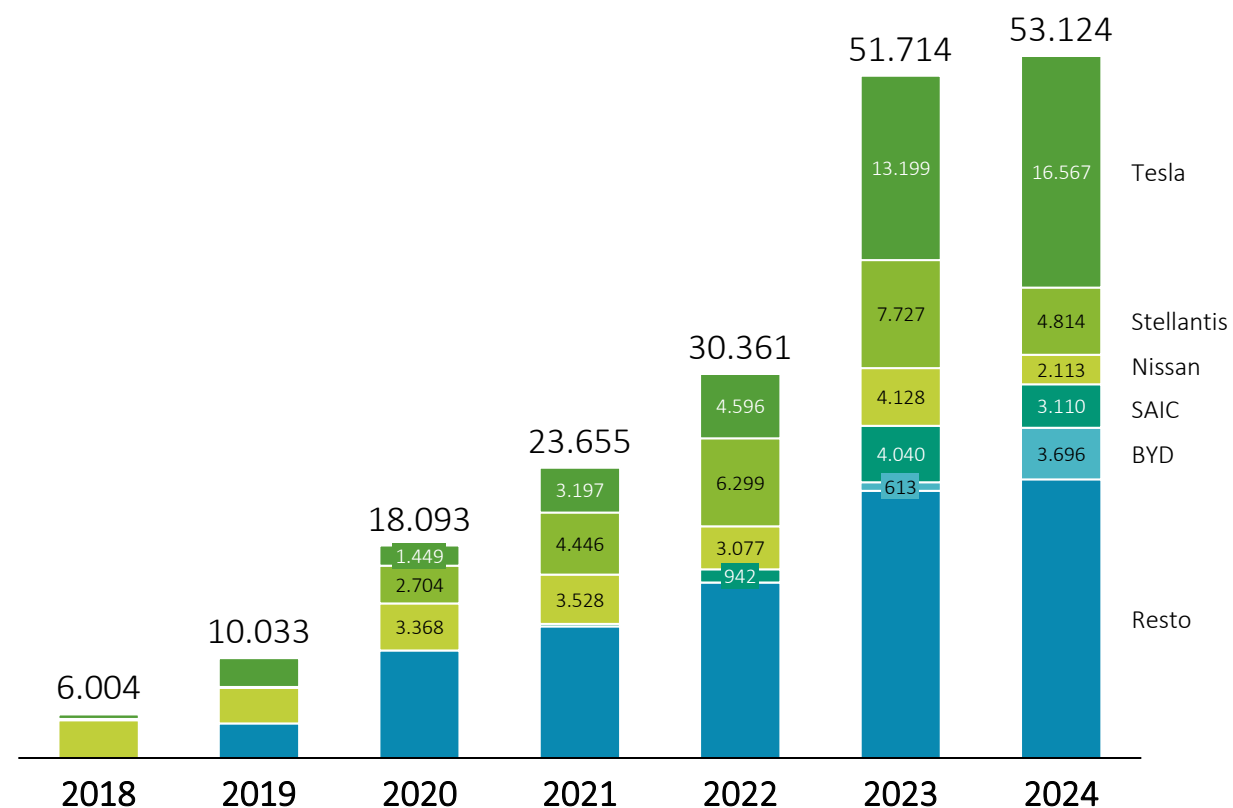
Ventas de vehículos competidores en 2024 y % crecimiento de cada competidor relevante en 2023 vs. 2024

MERCADO OBJETIVO – DATOS RELEVANTES DE VENTAS 2018-2024

EVOLUCIÓN VENTAS 100% ELÉCTRICOS ESPAÑA, 2018-2024 UDS

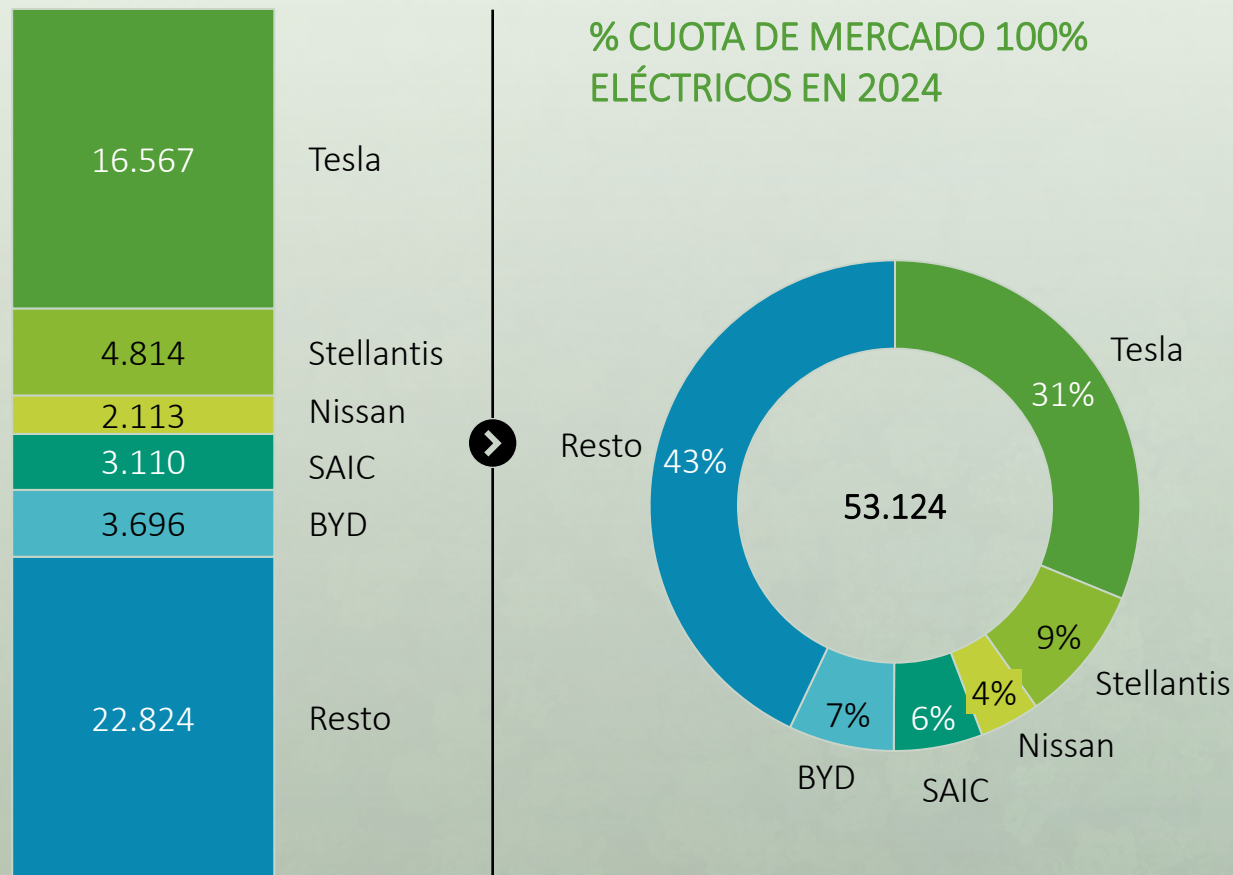


EVOLUCIÓN VENTAS 100% ELÉCTRICOS ESPAÑA POR PRINCIPALES COMPETIDORES, 2018-2024 UDS



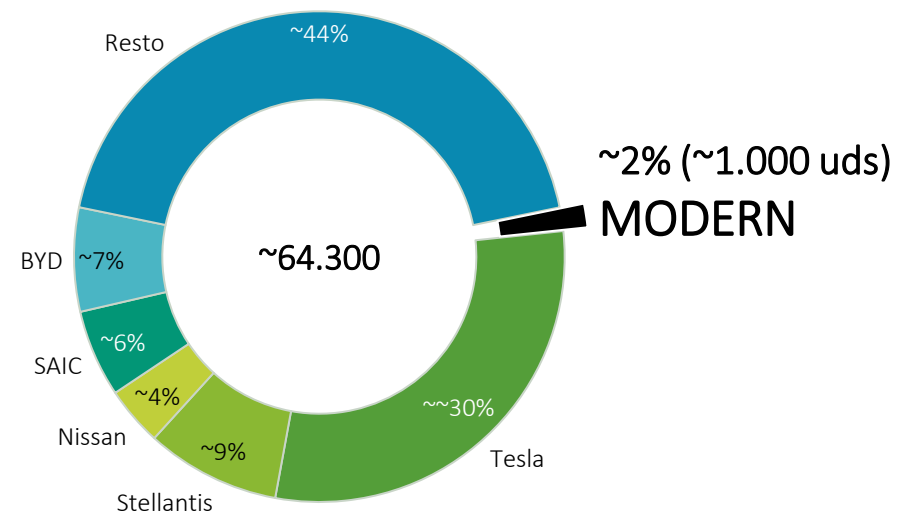
Simulación de un 2-3% de cuota de mercado para MODERN, en 2525 con incremento de las ventas estimado de un 20%

MERCADO OBJETIVO – CUOTA DE MERCADO 2024



2024

ESTIMACIÓN CUOTA DE MERCADO EN 2025, CON INCREMENTO DEL 20% EN LAS VENTAS TOTALES



El mercado de vehículos electrificados crece un 32,7% en enero

MERCADO OBJETIVO – DATOS RELEVANTES A ENERO 2025¹

Las ventas de electrificados cierran el primer mes con el **12,9%** del mercado total

Un fuerte incremento, impulsado por las ventas acumuladas en diciembre y la existencia de un plan de ayudas en el mes

El mercado electrificado crece notablemente en el primer mes, a la espera de las subvenciones que se apliquen en adelante tanto estatales como por CC.AA. (p.ej., la Comunidad de Madrid aplica sus propias subvenciones) y la deducción del 15% del IRPF

Los turismos electrificados copan el **14%** del mercado total, **2,9 puntos** porcentuales mayor que el año anterior

Las ventas de vehículos electrificados (eléctricos e híbridos enchufables, comprendiendo turismos, cuadriciclos, vehículos comerciales e industriales y autobuses) logran un notable incremento del **32,7%** en enero, hasta las **11.358 unidades**

En cuanto a las matriculaciones del total de vehículos alternativos (electrificados, híbridos y de gas), suman **47.424** unidades, con un incremento del 24,3%. Este tipo de vehículos representan el **53,83%** del mercado, siendo los híbridos convencionales la opción más vendida

MATRICULACIONES TOTALES MERCADO POR FUENTE DE ENERGÍA, ENERO 2025

	Mes: Enero					Acumulado: Enero a Enero				
	2025		2024		% Cto.	2025		2024		% Cto.
	Volumen	% Mercado	Volumen	% Mercado		Volumen	% Mercado	Volumen	% Mercado	
TOTAL	88.104	100%	83.169	100%	5,93%	88.104	100%	83.169	100%	5,93%
Gasolina	22.138	25,13%	24.420	29,36%	-9,34%	22.138	25,13%	24.420	29,36%	-9,34%
Diesel	18.542	21,05%	20.587	24,75%	-9,93%	18.542	21,05%	20.587	24,75%	-9,93%
Total vehículos alternativos ⁽¹⁾	47.424	53,83%	38.162	45,88%	24,27%	47.424	53,83%	38.162	45,88%	24,27%
Eléctrico	5.921	6,72%	3.970	4,77%	49,14%	5.921	6,72%	3.970	4,77%	49,14%
Híbrido Enchufable (PHEV + E-REV)	5.437	6,17%	4.591	5,52%	18,43%	5.437	6,17%	4.591	5,52%	18,43%
Total vehículos electrificados (BEV + PHEV)	11.358	12,89%	8.561	10,29%	32,67%	11.358	12,89%	8.561	10,29%	32,67%
GAS (Glp + Gnc + Gnl)	3.226	3,66%	2.916	3,51%	10,63%	3.226	3,66%	2.916	3,51%	10,63%
Híbrido no enchufable (HEV)	32.840	37,27%	26.684	32,08%	23,07%	32.840	37,27%	26.684	32,08%	23,07%
Hidrógeno	0	0,00%	1	0,00%	-100,00%	0	0,00%	1	0,00%	-100,00%

(1) Incluye: BEV, EREV, PHEV, GAS, HEV e Hidrógeno
(2) Incluye: turismos, comerciales, industriales, autobuses y cuadriciclos



Las ventas de **vehículos eléctricos puros** aumentan un **49,1%** en **enero**, con **5.921** unidades matriculadas. Representa un **6,72%** de la cuota de mercado total de ventas de vehículos en el mes

1. Datos ANFAC, enero 2025
Fuente: Open EV Charts, ANFAC, IDEAUTO



Entendimiento del entorno en el que se desarrollará MODERN y su efectivo posicionamiento

MERCADO OBJETIVO – USUARIOS

ANÁLISIS DEL USUARIO: COMPRADORES DE COCHES ELÉCTRICOS VS. COMBUSTIÓN EN ESPAÑA, DATOS DEL MERCADO AUTOMOTRIZ ESPAÑOL 2024

En 2023, las ventas de coches eléctricos alcanzaron aproximadamente el 12% del total de matriculaciones en España

Se estima que para 2025, este porcentaje podría aumentar al 15%, impulsado por incentivos gubernamentales y una mayor conciencia ambiental

Consumidores particulares	Edad: Principalmente entre 30 y 55 años.
	Ingresos: Medios-altos; suelen tener un nivel educativo superior.
	Motivaciones: Interés por la sostenibilidad, reducción de costos operativos y deseo de tecnología avanzada
Taxistas/ Empresas de Transporte	Necesidades específicas relacionadas con la eficiencia económica y la reducción de costos operativos.
	Buscan vehículos confiables con buena autonomía para maximizar su tiempo en carretera. Con mantenimientos mucho más optimizados en costes, en comparación con los coches de combustión.
	• Pej. – ahorro significativo en pastillas, frenos y discos • También en la ausencia de filtros y aceites de motor
Porcentaje de Compradores	Según datos recientes, aproximadamente el 60% de los compradores prefieren coches de combustión interna debido a la familiaridad y la infraestructura existente
	Un creciente interés por los coches eléctricos ha llevado a un aumento significativo en las ventas; se espera que este número continúe creciendo
	Se estima que alrededor del 15% al 20% de los compradores están considerando activamente vehículos eléctricos en sus próximas compras

CONCLUSIÓN

El mercado español presenta oportunidades significativas para **MODERN**, especialmente si se enfoca en su propuesta única de valor. La creciente aceptación de vehículos eléctricos entre consumidores particulares y profesionales del sector taxi indica un cambio hacia opciones más sostenibles. Al posicionarse adecuadamente frente a competidores establecidos y dirigirse a segmentos específicos del mercado, **MODERN** puede captar una parte significativa del crecimiento proyectado en este sector



Modelos más vendidos en España vs. Italia

MERCADO OBJETIVO – COMPARATIVA VEHÍCULOS MÁS VENDIDOS EN ESPAÑA VS. ITALIA

 Spain



Bar Chart Line Chart **Table** Sources

#	Model	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
1	 Tesla Model 3	–	1,688	1,202	2,847	2,677	6,086	11,031
2	 Tesla Model Y	–	–	–	333	1,865	6,825	5,495
3	 MG MG4 EV	–	–	–	–	203	3,082	2,667
4	 Kia Niro EV	–	347	759	1,717	1,513	1,450	1,090
5	 Mini Cooper SE	–	6	715	822	1,255	1,320	1,735
6	 Fiat 500e	–	–	199	1,003	1,866	2,011	570
7	 Hyundai Kona Electric	224	1,004	1,793	934	1,101	608	867
8	 Citroën ë-C4	–	–	127	619	1,430	1,556	1,054
9	 Dacia Spring	–	–	–	1,055	1,033	2,019	708
10	 Renault Zoe	1,437	1,050	2,431	1,391	641	364	46
11	 Mercedes-Benz EQA	–	–	–	664	828	1,147	1,645
12	 Peugeot e-208	–	–	1,249	1,025	668	1,085	795
13	 Peugeot e-2008	–	–	648	815	830	949	590
14	 Cupra Born	–	–	4	334	766	1,201	935
15	 Kia EV6	–	–	–	279	917	1,130	771
16	Other	4,343	5,938	8,966	9,817	12,768	20,881	27,378

 Italy



Bar Chart Line Chart **Table** Sources

#	Model	2020	2021	2022	2023	2024
1	 Tesla Model 3	3,278	4,775	1,309	7,355	7,943
2	 Tesla Model Y	–	970	4,276	8,543	7,435
3	 Fiat 500e	2,062	10,748	6,285	4,736	2,345
4	 Smart Fortwo ED	3,770	6,161	4,545	4,624	1,510
5	 Dacia Spring	–	5,492	2,825	2,256	3,535
6	 Renault Twingo E-Tech	1,094	5,655	2,742	1,690	1,496
7	 Peugeot e-208	1,603	2,500	2,122	2,037	1,616
8	 Volkswagen ID.3	953	3,263	1,553	1,637	1,528
9	 Renault Zoe	5,453	3,479	1,442	487	118
10	 Audi Q4 e-tron	–	–	1,151	2,140	2,006
11	 Jeep Avenger EV	–	–	–	1,493	2,477
12	 Volvo EX30	–	–	–	114	3,836
13	 MG MG4 EV	–	–	123	2,024	1,850
14	 Peugeot e-2008	367	1,783	1,369	899	1,131
15	 BMW iX1	–	–	36	1,379	2,366
16	Other	13,889	22,658	19,764	25,265	24,797



CLUSTER TAXI Y TRANSPORTE DE PASAJEROS

ALIANZA CON “MY TAXI”

COMPARATIVA MODELOS SIMILARES

DESTACADOS EN LEGISLACIÓN VIGENTE



TAXI y VTC

La transición del sector del taxi hacia vehículos eléctricos, como **MODERN**, ofrece una serie de beneficios significativos que impactan tanto en la rentabilidad de los taxistas como en la sostenibilidad del entorno urbano

- En primer lugar, los vehículos eléctricos presentan un costo operativo considerablemente más bajo en comparación con los automóviles de combustión interna. Esto se traduce en ahorros sustanciales en combustible, ya que la electricidad es generalmente más económica que la gasolina o el diésel
- Los costes de mantenimiento son muy reducidos, dado que los vehículos eléctricos tienen menos piezas móviles y requieren menos servicios mecánicos, lo que permite a los taxistas maximizar sus ingresos

Desde una perspectiva ambiental, el uso de vehículos eléctricos contribuye a:

- Una reducción completa de emisiones contaminantes
- Reducción completa de ruido en las ciudades, mejorando así la calidad del aire y el bienestar de los ciudadanos

Este cambio no solo responde a las crecientes **demandas sociales** por un transporte más limpio y sostenible, sino que también puede abrir puertas a **incentivos gubernamentales, alianzas con asociaciones estratégicas** y ayudas gubernamentales para la compra de vehículos eléctricos de hasta 7.000 EUR

Asimismo, al adoptar tecnologías avanzadas presentes en estos automóviles, como sistemas de navegación inteligentes y conectividad digital, los taxistas pueden optimizar sus rutas y mejorar la experiencia del cliente.

En conjunto, estos beneficios posicionan MODERN como taxi eléctrico, como la opción más atractiva y responsable para el futuro en el transporte urbano



BENEFICIOS DE MODERN COMO TAXI



- Según Reglamento CC.AA. – el taxi eléctrico estaría exento del Régimen General de descanso (Art. 37.3). Así el taxi eléctrico no tendría que hacer descanso, y puede trabajar 365 días al año – 24 horas
- Las cargas de baterías de forma domiciliaria, se estima un coste de 7 EUR (carga de 80 Kwh) con un consumo medio de 14 Kwh/100km
- A diferencia de los vehículos de combustión interna, que generan ruidos mecánicos y vibraciones debido a sus motores y sistemas de escape, los coches eléctricos operan con un motor eléctrico que proporciona una aceleración suave y lineal. Esta característica no solo mejora la comodidad del conductor de Taxi/VTCs y los pasajeros, sino que también reduce la fatiga largas horas al volante, permitiendo disfrutar de jornadas de trabajo mas sanas y menos estresantes
- Además, la ausencia de emisiones contaminantes es uno de los mayores beneficios asociados a la conducción de un coche eléctrico. Al no producir humos ni gases nocivos, estos vehículos contribuyen significativamente a la mejora de la calidad del aire en entornos urbanos, lo que se traduce en un impacto positivo en la salud pública. La reducción de ruido y contaminación atmosférica también favorece un entorno más agradable para todos los ciudadanos. En conjunto, estos aspectos hacen que conducir un coche eléctrico no solo sea una opción responsable desde el punto de vista ambiental, sino también una elección que prioriza el bienestar personal y comunitario
- Además, los coches eléctricos no requieren aceites de motor ni fluidos de transmisión convencionales, **eliminando así la contaminación derivada del uso y desecho de estos productos**. La ausencia de cambios regulares de aceite y otros líquidos reduce el riesgo de derrames y contaminación del suelo y las aguas subterráneas. Este enfoque más verde no solo beneficia al medio ambiente, sino que también contribuye a un ahorro económico significativo para los propietarios, quienes pueden destinar esos recursos a otras áreas
- Por último, muchos fabricantes están adoptando prácticas sostenibles en **la producción y reciclaje de baterías eléctricas**, lo que refuerza aún más el compromiso con un ciclo de vida más ecológico (consiguiendo ya el reciclaje de un 95% de las baterías de coches eléctricos). En conjunto, estos factores hacen que MODERN sea la opción más atractiva para aquellos que buscan un transporte más responsable y alineado con las necesidades ambientales actuales



ACTUALIDAD

- 01** MODERN y la Asociación Española del Automóvil Ecológico (AEAE), han formalizado un acuerdo de colaboración para incluir a MODERN en todos sus eventos en España peninsular e islas. Así como en todas las ferias del Taxi programadas para 2025-2026
- 02** El nuevo plan MOVES IV está planificada su incorporación en 3 meses y tendrá ayudas directas de hasta 7.000 EUR
- 03** Según fuentes del Ayuntamiento de Madrid, el delegado del Área de Gobierno de Urbanismo, Medio Ambiente y Movilidad en el Ayuntamiento de Madrid, Borja Carabante ha comunicado que para antes de verano, van a proceder a la señalización de nuevas zonas de bajas emisiones (ZBE) en la capital y van a ampliar el Servicio de Estacionamiento regulado (SER) en nuevos distritos de la capital. Con ello refuerza un poco más si cabe, la opción del coche eléctrico ya que esta exento del pago del SER y pueden circular sin restricciones por todas las áreas ZBE
- 04** España solicitó a la UE 25 mil Mll de Euros, a cambio de implementar un nuevo Impuesto al Diesel, para fomentar el cambio a vehículos más ecológicos. El plazo expira después de Semana Santa
- 05** El consumo de un coche eléctrico cada 100km de media son 17 Kwh, con el precio del Kwh de media en 0,31€ supone un coste por cada 100 Km de tan solo 5,3 Euros. Mientras que un coche de gasolina lo hace en 6 litros a los 100 km y un coste de media de 10 Euros. Con estos datos, los conductores pueden ahorrar cerca de un 50% utilizando un coche eléctrico
- 06** También la conducción en ciudad implementa mejoras que hacen que la opción del coche eléctrico sea más interesante, cómo la recuperación de energía en las frenadas, la desaceleración automática del vehículo evitando tener que frenar con el pedal y las paradas en los semáforos son de consumo cero
- 07** Ya se ha marcado el Nuevo Plan de Emisiones de Bruselas llamada Clean Air Fox Europe (CAFE). En 3 años vista, todos los fabricantes de vehículos deberán cumplir con la nueva normativa, exigiendo reducir las emisiones de CO2 de 115 a 93 gr por km. Bruselas sigue impulsando la movilidad eléctrica al transporte individual y de pasajeros
- 08** Según el análisis automotriz de Jato Dynamics, las ventas de Tesla sufren una fuerte caída de un 45% en Europa, llegando a vender algo más de 9.000 unidades. Por el tanto, los coches asiáticos han multiplicado sus ventas, con un 52% de subida y 37.134 vehículos vendidos en 2024
- 09** El CEO de Polestar, Michael lohsceller, una de las marcas de coche más caros actualmente, ha comentado que la sostenibilidad sigue siendo la prioridad, y mirando a futuro se prevee un aumento considerable en las ventas de los eléctricos puros
- 10** El Director Ejecutivo y CEO del Grupo Volkswagen, Olivier Blume lo tiene claro, “Los vehículos eléctricos son el futuro en sector automotriz”. Los motores eléctricos son muy superiores en durabilidad que el motor de combustión. Tienen un mantenimiento mucho más económico y ya empiezan a ser un 98% reciclables. Por tanto, es partidario de continuar con la anunciada legislación de 2035 y la prohibición de la venta de coches de combustión.



CONCLUSIÓN

El mercado español presenta oportunidades significativas para **MODERN**, especialmente si se enfoca en su propuesta única de valor

La creciente aceptación de vehículos eléctricos entre consumidores particulares y profesionales del sector taxi indica un cambio hacia opciones más sostenibles

Al posicionarse adecuadamente frente a competidores establecidos y dirigirse a segmentos específicos del mercado, **MODERN** puede captar una parte significativa del crecimiento proyectado en este sector

ESTRATEGIA DE MARKETING Y VENTAS

ESTRATEGIA DE MARKETING

Visión general y arranque de campaña

Otras campañas y colaboraciones con influencers y bloggers del sector automotriz

Participación en ferias y eventos de automoción

CANALES DE VENTA

Estrategia de alianzas y red de distribuidores

Venta directa a través de la página web



VISIÓN GENERAL Y ARRANQUE DE CAMPAÑA

VISIÓN GENERAL

La estrategia de marketing de MODERN se centrará en redefinir la percepción del vehículo eléctrico, no solo como un medio de transporte, sino como un estilo de vida aspiracional y sostenible. Nuestro enfoque será crear una conexión emocional con los consumidores, destacando la innovación, el diseño y el impacto positivo en el medio ambiente



“EL FUTURO ES AHORA”

Lanzaremos una campaña multimedia bajo el lema “El Futuro es Ahora”, que posicionará a MODERN como el pionero en movilidad eléctrica. Esta campaña incluirá:

- Anuncios: Crearemos cortometrajes visualmente impresionantes que muestren historias personales de personas que han transformado sus vidas al adoptar un estilo de vida más sostenible con MODERN. Estos anuncios se transmitirán en plataformas digitales, RRSS, TVs autonómicas y medios publicitarios en las ciudades
- Desarrollaremos una aplicación/website que permita a los usuarios experimentar cómo sería tener un MODERN en su vida diaria. Los usuarios podrán visualizar el coche, personalizarlo y ver estadísticas sobre ahorro energético y reducción de emisiones. Así como tablas de datos del CO2 que han reducido en sus transportes, introduciendo sus datos personales y de movilidad



DIFERENTES CAMPAÑAS COMPLEMENTARIAS

EXPERIENCIA INMERSIVA “MODERN LIFE”

Organizaremos eventos pop-up en ciudades clave donde los asistentes puedan vivir la experiencia **MODERN**. Estos eventos incluirán:

- **Pruebas de Conducción**
- **Talleres Educativos:** Ofreceremos talleres sobre sostenibilidad, tecnología eléctrica y beneficios económicos del cambio a vehículos eléctricos
- **Colaboraciones con Artistas Locales:** Trabajaremos con artistas locales para crear instalaciones artísticas inspiradas en la movilidad sostenible y el diseño innovador de MODERN

PROGRAMA “REVOLUCIÓN VERDE”

Lanzaremos un programa llamado “Revolución Verde” dirigido a taxistas y empresas con flotas vehiculares. Este programa ofrecerá incentivos financieros significativos para cambiar a vehículos eléctricos **MODERN**, junto con soporte técnico dedicado.

Testimonios Impactantes: Compartiremos testimonios reales de taxistas que han reducido costos operativos y aumentado sus ingresos gracias al uso de vehículos eléctricos

COMUNIDAD DE EMBAJADORES MODERN

Crearemos una comunidad exclusiva de embajadores compuesta por líderes de opinión, influencers del sector automotriz y clientes satisfechos. Los embajadores recibirán acceso anticipado a nuevos modelos, eventos exclusivos y oportunidades para compartir sus experiencias con sus seguidores.

Historias Auténticas: Fomentaremos que los embajadores compartan historias auténticas sobre cómo **MODERN** ha mejorado su calidad de vida, utilizando plataformas como Instagram, YouTube y TikTok

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Formaremos alianzas estratégicas con empresas tecnológicas líderes para integrar soluciones inteligentes en nuestros vehículos, como asistentes virtuales personalizados y sistemas avanzados de navegación ecológica.

Con esta estrategia integral, **MODERN** no solo capturará la atención del mercado objetivo sino que también establecerá un nuevo estándar en la industria automotriz eléctrica, convirtiéndose en sinónimo de innovación, sostenibilidad y estilo



Estrategia de alianzas y red de distribuidores

CANALES DE VENTA

01

CONCESIONARIOS AUTORIZADOS MODERN AUTO

Por medio de un contrato de concesión:

- Con vendedores especializados y espacios dedicados en exclusiva a la marca MODERN AUTO
- Con concesionarios que dispongan de otras marcas de combustión y quieran ampliar a ventas con el eléctrico puro MODERN AUTO
- Con concesionarios anteriormente descritos que además tengan taller y repuestos
- Con CORNERS de la marca en tiendas de vehículos de segundamano y seminuevos, con alto volumen de ventas

02

POR MEDIO DE COPERATIVAS DE TAXI/VTC

- Acceso a la red de pequeños compradores de taxi/VTCs
- Acceso a compañías grandes tenedores de licencias taxi y VTC
- Alianza con “YO TAXI” en movilidad sostenible
- Alianzas con Radio Taxi Independiente
- Alianza con cooperativas de Taxi CERO
- Nueva creación de la cooperativa **Taxi-MODERN** – como la existencia de la cooperativa “Taxi Tesla Madrid”

03

RENTING, LEASING Y ALQUILER

- **RENTING:** queremos ofrecer la opción de renting, que permite a los usuarios disfrutar del MODERN sin necesidad de realizar una inversión inicial tan alta. Este modelo incluye todos los costos asociados, como mantenimiento, seguros y asistencia en carretera, lo que proporciona una experiencia sin preocupaciones y un control total sobre el presupuesto mensual
- **LEASING:** A través del leasing, los clientes pueden optar por financiar el coche eléctrico MODERN con pagos mensuales accesibles. Al final del contrato, tienen la opción de adquirir el vehículo a un precio previamente acordado. Este modelo es ideal para quienes buscan flexibilidad y desean eventualmente ser propietarios del vehículo.
- **ALQUILER:** Para aquellos que necesitan un coche eléctrico por un período corto o específico, ofrecemos opciones de alquiler flexibles. Esta alternativa permite disfrutar de todas las ventajas del MODERN sin compromisos a largo plazo, ideal para prueba antes de decidirse por una compra directa



Medios de campañas de marketing

CANALES DE VENTA

- A** **FERIAS Y EVENTOS** – programado cartel con YO TAXI. Más de 70 eventos programados para 2025 y 2026
- B** **TELEVISIÓN** – programado video artículo exclusivo, prueba de conducción en programa +QCOCHES para segundo trimestre 2025
- TELEVISIÓN** – anuncios en televisiones autonómicas (p.ej., Telemadrid) y campaña Premium de Mediaset (56 cuñas en prime time)
- C** **RADIO** – Programa de radio en Radio Libertad, “Horas de Taxi” de 15:00 a 16:00
- D** **ANUNCIOS EN WEBS ESPECIALIZADAS:**
- Coches.net
 - Mil Anuncios
 - AutoScout24
 - Sumauto
 - Wallapop



- E** **EXPOSICIÓN** – corners temporales de exposición e información del MODERN en centros comerciales de gran afluencia como Plaza Norte 1 & 2, Madrid X, Xanadú
- F** **ROTULADO** – Rotulado de vehículos MODERN y paseos por zonas concurridas de grandes ciudades en horas punta
- G** **CONCURSOS** – Regalo de vehículo MODERN (excl. Impuestos) en programas de gran repercusión como el HORMIGUERO



OVERVIEW DE NUESTRO PROCESO DE VENTAS

En resumen, nuestro proceso de ventas incluirá varias etapas:

GENERACIÓN DE LEADS

A través de campañas digitales, eventos y colaboraciones

ASESORAMIENTO PERSONALIZADO

Un equipo capacitado ofrecerá información detallada sobre el producto, resolviendo dudas y adaptándose a las necesidades específicas del cliente

PRUEBAS DE CONDUCCIÓN

Facilitar pruebas para que los potenciales compradores experimenten directamente las ventajas del **MODERN**

CIERRE DE VENTAS

Proceso ágil que permita a los clientes finalizar su compra sin complicaciones