

Nissan i Camps Motor inauguren noves instal·lacions a Vulpellac per reforçar la presència a la Costa Brava

La marca aprofita la inauguració del centre per presentar el nou LEAF, que arribarà aquest mes a Espanya amb fins a 622 quilòmetres d'autonomia

La inauguració arriba en un moment de renovació de gamma per a Nissan i va servir també per presentar a Girona la tercera generació del Nissan LEAF, el model elèctric que la marca considera un dels pilars de la seva nova ofensiva comercial. Les primeres unitats del vehicle arribaran aquest mes a Espanya i la companyia es mostra «molt optimista» sobre la seva acollida al mercat. El nou LEAF fa un salt important en autonomia respecte de les primeres generacions. Costaganna va recordar que el primer model, llançat el 2011, ofería uns 140 quilòmetres d'autonomia i tenia un preu d'uns 30.000 euros. Ara, la nova generació arriba fins als 622 quilòmetres i manté, segons la marca, un posicionament competitiu dins del segment. «Hem arribat a un nivell d'autonomia en què aquests cotxes continuaran sent competitiu d'aquí a deu anys», va defensar el directiu durant la trobada amb els mitjans. Costaganna va situar el nou LEAF com una peça clau per trencar una de les principals barreres psicològiques del vehicle elèctric. La por que el cotxe quedi superat tecnològicament en pocs anys. Segons va argumentar, l'evolució més intensa ja s'ha produït i ara el debat se centra menys en l'autonomia i més en la recàrrega, el cost d'ús i la confiança del consumidor. «El problema ja no és l'autonomia, sinó la càrrega», va resumir. L'altra aposta immediata de Nissan és el nou Micra, un model amb què la marca vol entrar amb més força en un segment de mercat més popular i assequible. Costaganna va explicar que l'estratègia de Nissan passa per portar l'electrificació als segments petits, on considera que la demanda creix més ràpidament i on el preu és un factor decisiu. «Hem començat amb el Micra, que té un preu molt més abordable per als clients», va assenyalar. A Girona, el comportament inicial del Micra ha estat especialment positiu, segons la companyia. Costaganna va destacar que Camps Motor està doblant la mitjana nacional de Nissan en aquest model i que el concessionari gironí se situa per sobre de la quota mitjana de la marca a Espanya. En conjunt, Camps Motor té una quota del 3,4% a la demarcació, per sobre del 2,9% estatal. La gerent de Camps Motor va admetre que l'objectiu inicial de 50 unitats del Micra era molt ambiciós, però va defensar que el resultat confirma l'interès creixent per aquest tipus de vehicles. «L'enfocament i la visió els tinc clars», va afirmar Fàbregas, que va remarcar que cada vegada hi ha més clients disposats a preguntar pel vehicle elèctric i a provar-lo. Segons la responsable de Camps Motor, s'estan trencant prejudicis que fins fa poc frenaven molts compradors. «Abans hi havia molts dubtes. On el carregaré, si em quedaré sense bateria... Ara ja hi ha clients que et diuen que s'han posat plaques solars a casa i que per a ells és ideal», va explicar. Costaganna va situar Espanya en una fase de transició, amb un mercat elèctric que ha crescut però que, segons ell, necessita estabilitat normativa i més confiança per fer un salt definitiu. El directiu va explicar que el pes del vehicle 100% elèctric s'ha estabilitzat al voltant del 10% a l'espera que el nou Pla Auto+ sigui plenament operatiu. «El pla està bé, però l'execució és pèssima», va afirmar. Segons Costaganna, el problema no és només la quantia de les ajudes, sinó la incertesa que genera el retard en l'aplicació. El pla preveu 4.500 euros d'ajuda per a la compra d'un vehicle elèctric i té efectes retroactius des de l'1 de gener, però, segons el directiu, encara no està desplegat de manera efectiva. «L'han anunciat, l'han presentat, però som al juny i no està operatiu», va lamentar. En aquest context, Costaganna va apostar per aplicar un IVA reduït i unificat als vehicles elèctrics. El directiu va posar com a exemple Noruega, on l'electrificació del parc automobilístic ha avançat amb molta rapidesa, i va considerar que aquest tipus de mesura seria més clara que l'actual sistema d'ajuts. El responsable de Nissan a Espanya també va relativitzar el debat sobre la manca de punts de càrrega, tot i admetre que la infraestructura ha de continuar creixent i ha de funcionar millor. Segons va indicar, a Espanya ja hi ha més de 53.000 punts de recàrrega pública i Girona és una de les demarcacions amb més desenvolupament en aquest

àmbit. Amb tot, va remarcar que la majoria de càrregues es fan a casa o a la feina, quan el vehicle està aturat, i que el gran repte és que l'usuari perdi la por a provar-ho. «A vegades ens fa por fer el canvi, però quan ho proves t'adones que és molt fàcil», va dir. Costaganna va insistir també en l'avantatge econòmic del vehicle elèctric. Segons els càlculs exposats per la marca, fer 100 quilòmetres amb un cotxe de combustió costa al voltant de 10 euros, mentre que amb un elèctric carregat en un punt ràpid públic la xifra baixa a uns 6 euros i, si es carrega a casa, pot situar-se al voltant dels 2 euros. Amb carregadors intel·ligents i càrrega bidireccional, va apuntar, el cost podria reduir-se encara més. «Estem parlant d'una relació de cost d'un a deu respecte d'un cotxe de combustió», va afirmar. La trobada amb els mitjans també va abordar el conflicte laboral obert a Barcelona arran de la reestructuració logística de Nissan. Costaganna va emmarcar aquesta situació en el pla global anunciat per la companyia fa aproximadament un any, basat en la reducció de costos, la continuïtat de la inversió en nous productes i la recerca d'aliances amb socis tecnològics. El directiu va recordar que aquest pla inclou una reducció global d'efectius i el tancament de plantes en diferents països, i va explicar que a Europa una de les mesures afecta les operacions logístiques a Barcelona. «Estem enmig de la negociació i la setmana vinent serà decisiva», va afirmar. Segons va dir, el dimarts havia de ser un dia clau per intentar arribar a un acord. Costaganna va assegurar que Nissan entén les crítiques dels sindicats i dels treballadors. «Òbviament, entenem les queixes dels treballadors», va dir. També va defensar que l'objectiu de la negociació és trobar una sortida que sigui «la millor possible» per als empleats afectats, tot i admetre que es tracta de decisions difícils. El conseller director general de Nissan a Espanya va admetre que l'automoció travessa un moment complex, amb canvis tecnològics, pressió sobre els costos i una competència creixent. Tot i això, va defensar que Nissan manté el full de ruta d'inversió en nous productes i electrificació, i va situar Girona com un dels mercats on la marca vol continuar guanyant pes en els pròxims mesos.

Font del document:

<https://www.diaridegirona.cat/economia/2026/06/05/nissan-camps-motor-inauguren-noves-131050764.html>