



FLOTAS & EMPRESAS

Motor 16 **EXTRA**

▶ **Balance del Renting 2019: mejor que nunca... y con futuro**

▶ **Normativa de emisiones, demasiada incertidumbre**

▶ **Fiat 500 y Panda Hybrid: apuesta electrificada**

▶ **Coches por suscripción, la nueva moda**

▶ **Entrevista Juan Luis Barahona, presidente de Feneval: «El problema no es el cambio, sino la velocidad a la que queremos hacerlo»**



ARRANCA LA ERA ELECTRICA

La mejor selección de ofertas de renting

Este código QR da acceso a nuestra web de ofertas



Para consultar nuestras mejores ofertas de renting de coches y vehículos comerciales de todas las marcas, con sólo un clic.

Disfruta de las ventajas y servicios que **ALD Automotive** ofrece.

#ReadyToMoveYou

aldautomotive.es



Motor 16

Edita:

GRUPO COMUNICACIÓN
SEXTA MARCHA S.L.L.

EDITOR-FUNDADOR:

Ángel Carhenilla - acarhenilla@motor16.com

DIRECTOR:

Javier Montoya - jmontoya@motor16.com

Subdirectores:

Andrés Mas - amas@motor16.com

Pedro Martín - pmartin@motor16.com

Diseño:

Juan González Aso - jgonzalezaso@motor16.com

Redacción:

Gregorio Arroyo - garroyo@motor16.com

Álvaro Gª Martins - agarcia@motor16.com

Julián Garnacho - jgarnacho@motor16.com

Bryan Jiménez - bjimenez@motor16.com

Montse Turiel - mturiel@motor16.com

Colaboradores:

Santiago Casero, Alberto Mallo, Ramón Roca Maseda y Javier Rubio.

Consejo editorial:

María Jesús Beneit, Alfonso J. Nieto

Publicidad:

Gustavo Segovia

gsegovia@motor16.com

Teléfono: 91 685 79 69-699697597

Administración:

Laura Fernández - lfernandez@motor16.com

Redacción, Administración y

Servicios Comerciales, Publicitarios y

Suscripciones:

C/Trueno, 66. Polígono Industrial San José de

Valderas.

28918 Leganés. Madrid

Teléfono: 91 685 79 90. Fax: 91 685 79 92

Correo electrónico: motor16@motor16.com

Distribución:

Grupo Distribución Editorial Revistas S.L.

Difusión controlada por OJD

Motor 16 es miembro de la Asociación de Revistas de Información y asociada a la FIPP. Depósito Legal: M30.247.1983

© Motor 16. Madrid. Todos los derechos reservados.

Esta publicación no puede ser reproducida ni en todo ni en parte sin permiso previo por escrito de la empresa editora.



Renting 2019:
Mejor que nunca... y con futuro 4

Normativa de emisiones:
Demasiada incertidumbre 8

Hablamos con... Juan Luis Barahona,
presidente de FENEVAL
**«El problema no es el cambio, sino la
velocidad a la que queremos hacerlo»** 16

2020, abre la puerta de
la nueva movilidad
Arranca la era eléctrica 22

Fiat 500 y Panda Hybrid:
Apuesta electrificada 30

Kinto
**La marca de movilidad
del Grupo Toyota** 32

DS Only You
Servicios MaaS exclusivos 36

Coches por suscripción
La nueva moda 40

Seguros de flota y fraude
El producto adecuado 40





RENTING EN ESPAÑA

Mejor que nunca... y con futuro

El sector del alquiler de larga duración de vehículos culmina una década de recuperación situando el Renting en el mejor momento de su historia, con un peso en el mercado superior al 21 por ciento y captando cada vez más el interés de los particulares por sus productos.

El sector del alquiler a medio y largo plazo de vehículos vive su mejor momento. Tras casi una década empleada en la recuperación y consolidación de sus productos y de la rentabilidad en las operadoras, el sector del renting camina hoy de forma sólida y sostenible captando cada vez más el interés y la atención tanto de las empresas como de los particulares, situación que abre las puertas a un futuro sencillamente prometedor.

Durante los últimos años, y en especial tras la incertidumbre creada por la introducción de las nuevas tecnologías, las empresas son las que han venido sosteniendo mejor su marcha en las matriculaciones del mercado español, mes a mes,

año tras año. Y es en ese espacio del mercado donde los productos de renting tienen precisamente su mayor caladero de clientes, aunque poco a poco el interés de autónomos y particulares va creciendo de forma exponencial y abriéndole importantes puertas a campos en los que actuar a futuro.

Aunque el mercado en este 2020 parece evolucionar con signos negativos (tras crecer un 4,1 por ciento en enero ha caído un 1,71 % en febrero y al cierre de este reportaje todo apunta a que en marzo la evolución tampoco será positiva debido a la incertidumbre creada por la pandemia del coronavirus), lo cierto es que el peso del renting en las matriculaciones

registradas en el mercado español del automóvil cada vez es mayor. En 2019, las matriculaciones de vehículos mediante la fórmula renting significaban el 20,23 % del mercado español, y en febrero, último dato conocido, ya están en el 21,42 %.

La buena marcha del sector del renting también se percibe en la cada vez mayor cifra de inversiones que las operadoras de movilidad efectúan en la renovación y puesta al día de sus flotas. Hace apenas cinco años las compras de las compañías de renting sumaban apenas 2.607 millones, cantidad que en un lustro prácticamente se ha duplicado, pues durante 2019 invirtieron nada menos que 5.946,27. Una cifra con la que cul-

HABLAMOS CON... AGUSTÍN GARCÍA, PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE RENTING DE VEHÍCULOS "2020, UN AÑO EXCEPCIONAL QUE ABRE UNA NUEVA ETAPA DE CAMBIOS"

«El renting ha concluido otro año excepcional y renovado el récord en matriculaciones de vehículos en España. 2019 se ha coronado como el mejor año en la historia del sector. Como venimos repitiendo, este incremento se debe, principalmente, al gran cambio que están experimentando los hábitos de consumo, que cada vez se decantan más por el uso en lugar de la compra, por una incertidumbre tecnológica a la que el renting ha sabido dar respuesta y por una amplia y flexible oferta de las compañías de renting».

«El año que acabamos de estrenar inaugura una nueva etapa de cambios, en la que la movilidad tendrá que superar diferentes retos, marcados, principalmente, por la sostenibilidad y, desde el sector, creemos

que el renting está en disposición de responder a los diferentes desafíos, por lo que confiamos en seguir creciendo a buen ritmo».

«El ligero retroceso del 1,71% experimentado por las matriculaciones del renting en el acumulado a febrero no preocupa al sector, ya que consideramos que se trata de una caída estacional, que podrá revertirse en los próximos meses».

«Cualitativamente, el renting va bien como lo demuestra el incremento del canal de empresas, donde el renting acumula un crecimiento del 9,98%, mientras el total del mercado, en este canal, cae un 2,23%. Si excluyéramos el renting, la caída se situaría en el 8,42%».



mina una remontada que casi ha llevado también a duplicar el volumen de la flota de vehículos en renting que en los últimos cinco años ha pasado de contar con 408.095 unidades a disponer de 711.616 contratos en vigor y creciendo a una velocidad media anual del 11,78% durante este último lustro.

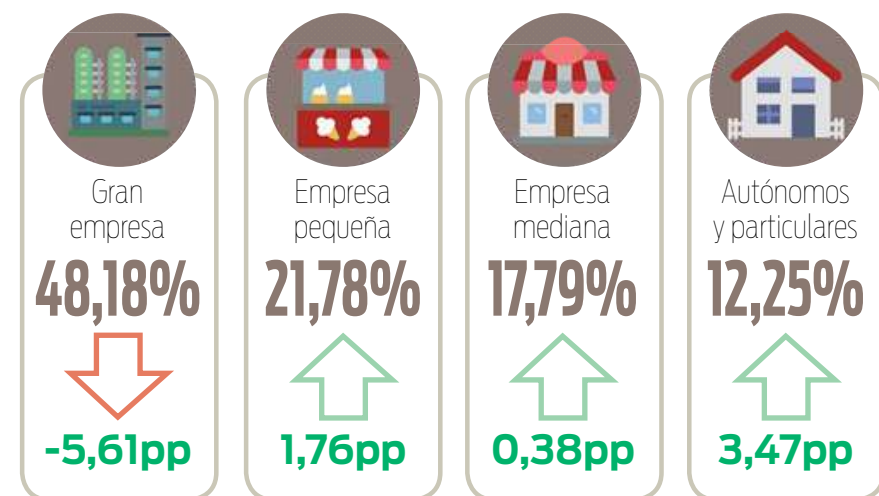
En cuanto a la facturación del sector, se ha pasado de los 3.979,56 millones de euros realizados en 2014, a facturar 6.314 millones de euros en 2019. En 2013, el sector obtuvo los registros más bajos desde 2007, año de inicio de la gran crisis de comienzos de siglo. 2014 fueron los resultados que consolidaron la salida del renting de su crisis históricamente más grave desde que se iniciaron sus operaciones en nuestro país, y desde entonces el renting no ha levantado el pie del acelerador. El pasado año es el nuevo año histórico del renting, con registros que prácticamente duplican la actividad del sector en apenas cinco años.

Las expectativas del sector del alquiler a largo plazo de vehículos en España son especialmente halagüeñas no sólo por los resultados obtenidos, también por las expectativas que la transición tecnológica hacia una movilidad más sostenible y segura abre ante sí. Según Agustín García, presidente de la Asociación Española de Renting de vehículos, «la previsión de crecimiento para 2020 es del 7 por ciento, lo que significará que el sector compraría unas 325.000 unidades para renovar su flota y actualizarla para dar cabida a los nuevos contratos que se firmarán durante este año. Cifras que llevarían a que los vehículos matriculados bajo la fórmula del renting tuvieran un peso en torno al 22 por ciento sobre el total del mercado».

INVERSIÓN EN COMPRA DE VEHÍCULOS



PESO DEL PARQUE POR CLIENTES Y VARIACIÓN EN PUNTOS PORCENTUALES SOBRE 2018



Para cuantos acudimos a la rueda de prensa en la que la AER comunicó sus resultados y previsiones, las cifras citadas por su presidente nos parecieron especialmente conservadoras a tenor de la evolución y posibilidades de acción que el sector tiene ante sí, pero ahora, con las tensiones generadas en la economía durante el inicio del presente año y, es-

pecialmente, tras la irrupción de la crisis que va a generar en las finanzas el coronavirus, comienzan a parecernos algo elevadas.

En todo caso, el renting español no deja de vivir su mejor momento por ello. Los resultados obtenidos en 2020 equiparan al sector con la situación del renting en mercados como el francés y el



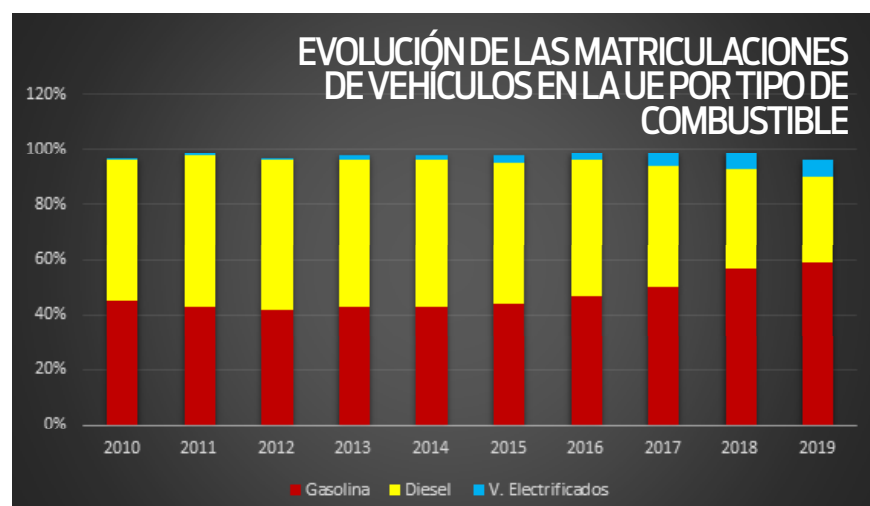
EMISIONES

Las nuevas normativas crean demasiada incertidumbre

Los cambios en las normativas de emisiones y movilidad producen importantes distorsiones en el mercado que ponen en riesgo la futura rentabilidad de los fabricantes de automóviles y de muchos negocios para los próximos años. Una situación que afecta por igual a las flotas de empresa y al resto de usuarios de todo tipo de vehículos por las fuertes dudas que genera elegir la tecnología adecuada para su futuro coche.

El pasado 1 de enero entró en vigor la nueva normativa europea de emisiones para vehículos ligeros (turismos y comerciales), según la cual se limita a 95 g/km las emisiones medias por vehículo. La normativa establece una sanción de 95 euros por cada gramo superado y por vehículo vendido a los fabricantes que superen los límites marcados. A la vista de las medias obtenidas los últimos años, si a finales de 2020 no se reducen las mismas, los fabricantes podrían enfrentarse al pago de sanciones por valor de más de 30.000 millones de euros. Y así sucederá cada año hasta que consigan cumplir la normativa.

Cierto es que, al menos en 2020, los fa-



NORMATIVAS EURO GUERRA A LAS EMISIONES

Desde hace 30 años, la Unión Europea viene legislando en materia medioambiental, creando normativas tendentes a reducir las emisiones nocivas tanto para el planeta como para la salud de sus ciudadanos. Son las conocidas normativas Euro que nacieron en 1988 (Euro 0), aunque sus restricciones no comenzaron a visibilizarse hasta 1992, cuando a resultas de la Euro 1 se implanta el uso obligatorio del catalizador en los coches gasolina y diésel para reducir y transformar los gases producidos por la combustión en los vehículos a motor. A resultas de esta normativa, los motores gasolina comienzan a producir fallos en su funcionamiento debido a que la acumulación de partículas de plomo destrozaba los catalizadores y producía importantes fallos de compresión en los motores. Por esta razón se eliminó el plomo de los combustibles sustituyéndolo por el MTBE. De 1992 a 2005 se implantan tres distintas generaciones de normativas Euro (la 2, la 3 y la 4), cuyos articulados tienden básicamente a ir recortando los niveles de emisiones contaminantes que los vehículos expelen por sus gases de escape. Para ello se reducen los volúmenes de los motores y su capacidad, y se permite la sobrealimentación

mediante la adición de nuevos turbos, turbinas y compresores así como de un mayor número de marchas en las cajas de cambio, a fin de rebajar los regímenes de funcionamiento de las mecánicas y facilitar un mejor rendimiento de las mismas con un menor consumo de combustible. En 2009 llega la Euro5, la primera gran norma a la hora de regular específicamente las mecánicas diésel buscando con ello reducir el grave problema que generan las partículas y hollines que la combustión del gasóleo crea, cargadas de graves impurezas que dañan la salud de las personas. La Euro5 significa el nacimiento de los filtros antipartículas FAP o DPF, cuya misión es retener esas partículas en suspensión que arrastran los gases y facilitar su quema antes de expelerlas por los tubos de escape. Es en el año 2014 cuando entra en vigor la Euro6, de la que ya llevamos cuatro fases (a, b, c y d), la última de las cuales ha entrado en vigor en enero de este año 2020. La Euro6 es la normativa más restrictiva de cuantas se han promulgado hasta la fecha, lo que viene a confirmar que pese a los importantes avances conseguidos, poco hemos avanzado en la lucha contra las emisiones con la implantación de las anteriores.

La Euro6 reduce drásticamente los volúmenes admitidos de emisiones de los diferentes gases y partículas que producen los motores de combustión, y muy especialmente en el caso de los vehículos con motores diésel. A ellas va dedicada especialmente la implantación del AdBlue como sistema anticontaminación. Este líquido ayuda a descomponer las moléculas de óxidos de

favorecer la introducción de vehículos híbridos y eléctricos en los diferentes mercados europeos mediante la adopción de medidas fiscales que les exoneran del pago de impuestos mientras que progresivamente se penaliza aún más la compra y uso de vehículos con motores gasolina y diésel. Con la Euro6d recién activada el pasado mes de enero,

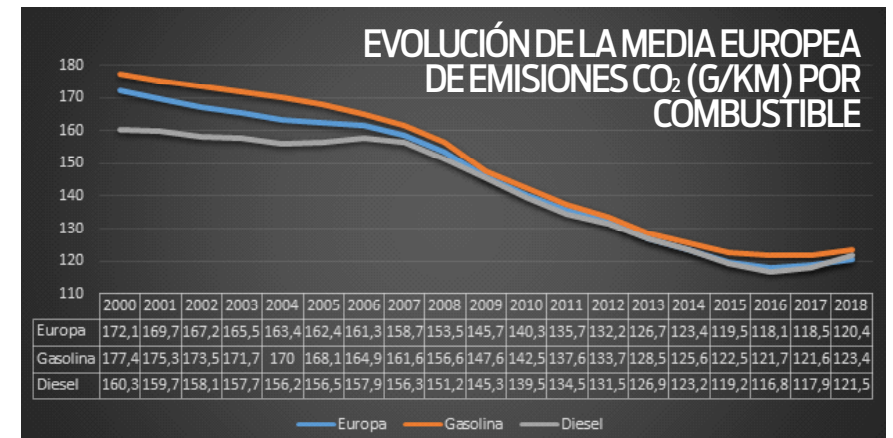


nitrógeno presentes en los gases contaminantes en gases y materiales menos nocivos para la salud. Las fases c y d de la Euro 6 se fijan como objetivo principal la lucha contra los monóxidos de carbono, los hidrocarburos de todo tipo, los óxidos de nitrógeno y las partículas sólidas o aerosoles que el uso del coche provoca. Y todo ello al tiempo que desde la legislación vigente, los gobiernos comienzan a

la UE y los fabricantes de automóviles comienzan a prepararse ya para la futura entrada en vigor de la normativa anti-emisiones Euro7, en la cual se sentenciará definitivamente a los motores diésel impidiendo proseguir con su fabricación, al tiempo que se busca cada vez más una mayor integración y uso de vehículos eléctricos y de tecnología híbrida en los diferentes mercados.

bricantes pagarán algo menos de lo que a priori podría parecer, pues al efectuar los cálculos habrá algunas minoraciones que podrán aplicar en su favor. Así, cada vehículo cero emisiones que vendan contará como dos vehículos con motores de combustión de más de 95 g/km matriculados. Esto permitirá reducir la media de emisiones de la marca, sobre todo si, como se espera, en los próximos años eclosionan fuertemente las matriculaciones de vehículos eléctricos y cero emisiones.

Igualmente, podríamos considerar como posible 'alivio' -si es que una crisis de ventas puede considerarse como tal- las actuales tendencias a la baja de los mercados, aunque esto signifique un fuerte golpe para los resultados económicos de las marcas y complique tanto su valoración bursátil como su tesorería y afecte tanto a la marcha de la economía en



Fuente: Agencia Europea de Medio Ambiente

general como al empleo. Esta reducción de las ventas en el mercado vendrá dada además de por la marcha de la economía en general y de inesperadas crisis como la sanitaria actualmente provocada por

el coronavirus. En todo caso, las medias de emisiones de las marcas seguirán por encima de los valores marcados, pues pese a la renovada oferta de híbridos y eléctricos de todo tipo que se va a producir ya



SANCIONES POR EMISIONES EN EL PEOR Y MÁS COMPLICADO MOMENTO

Según cálculos efectuados por la consultora Jato, por cada gramo extra en su media de emisiones sobre los 95 g/km de CO₂ fijados en la normativa, los fabricantes pagarán un millón de euros de penalización. La consultora calcula que los fabricantes de automóviles tendrán que hacer frente a sanciones por valor de más de 38.000 millones de euros sólo por los datos correspondientes a 2020, con los grupos Volkswagen (9.200 M€) y PSA (5.400 M€) como los más perjudicados a tenor de las emisiones medias que han consolidado durante los últimos años. La normativa contempla algunas excepciones y minoraciones. Así, los fabricantes que matriculen menos de 300.000 unidades al año en Europa pueden solicitar una exención. Y aquellos cuya media se sitúe por debajo de los 95 g/km pueden vender sus derechos de CO₂ a otros fabricantes que los superen para que estos últimos puedan reducir su media. Esto es lo que, por ejemplo, ya sucede con Tesla, cuyos derechos ha comprado el grupo FCA. Consciente de la dificultad que afrontan las marcas, la

Comisión Europea ha decidido que los fabricantes podrán en 2020 eliminar del cómputo final de sus ventas anuales el 5 por ciento de las unidades más contaminantes. Igualmente la CE permitirá a los fabricantes de automóviles reducir 7 g/km de su cómputo de emisiones de CO₂ mediante las denominadas "Eco Innovations". Es decir, por cada innovación tecnológica que realmente contribuya a reducir las emisiones y a mejorar la seguridad que el fabricante presente y comercialice en el mercado durante 2020, la media final resultante de la marca se reducirá en 7 g/km. Igualmente, la CE incentiva la venta de vehículos bajos de emisiones permitiendo que cada unidad vendida en el mercado con emisiones por debajo de los 50 g/km contabilice como dos a la hora de sumar las emisiones de las unidades vendidas de cara a obtener la media de emisiones anual del fabricante. ¿Por qué tantas posibilidades de reducir la cuantía de la sanción? Los fabricantes de automóviles no atraviesan precisamente por su mejor momento financiero. Su capacidad de conquistar

el futuro reside en la fortaleza financiera de las marcas y de los grupos automovilísticos y en estos momentos la capacidad financiera de todos los fabricantes está volcada por completo en el desarrollo de la movilidad eléctrica, de la movilidad conectada y de la movilidad autónoma. Tres vías que requieren de una ingente cantidad de millones de euros de inversión para su desarrollo y puesta a la venta. Inversiones cuya cuantía en muchas ocasiones supera la capacidad de las marcas, lo que está creando importantes tensiones empresariales que finalmente generan nuevas alianzas entre distintos fabricantes, como las protagonizadas por PSA con Opel/Vauxhall primero y con el Grupo FCA después, o los importantes acuerdos de colaboración firmados entre los Grupos Ford y Volkswagen o entre Daimler y BMW. Si a las tensiones financieras creadas por los desarrollos en materia de movilidad eléctrica, conectada y autónoma le añadimos las necesarias inversiones en Big DATA que se precisan, las cuentas corrientes de los fabricantes no

se encuentran precisamente en sus mejores momentos, máxime cuando algunos de ellos todavía tienen que hacer frente, como sucede con el Grupo Volkswagen y otros a las importantes indemnizaciones y sanciones provocadas por el 'diéselgate'. Y es precisamente en estas últimas donde se encuentra la génesis de las nuevas y fuertes sanciones que caerán sobre los fabricantes si no encuentran el camino adecuado para la reducción de sus emisiones. Hartos de trampas y triquiñuelas, las administraciones han dicho basta y han elevado considerablemente el listón. Y ahora va a tocar pagar... y mucho, justo en el peor de los momentos, cuando los mercados están a la baja tanto por la nueva incertidumbre de la economía, agravada ahora por la inesperada crisis del coronavirus, y, sobre todo por la fuerte incertidumbre que todas las nuevas políticas sobre emisiones han generado en el mercado, donde ahora los compradores tienen serias dudas a corto y medio plazo sobre los modelos que realmente les interesa comprar.

PARA CUMPLIR CON LOS LÍMITES LA MARCHA DEL MERCADO, DECISIVA

Para cumplir con los objetivos de emisiones CO₂ fijados por la UE para 2020, las ventas de vehículos diésel deberían subir este año 20 puntos y la de vehículos prácticamente triplicarse, según ha comunicado Faconauto. Y tal y como está actualmente el mercado parece imposible que esto vaya a cumplirse. Alcanzar la media de emisiones CO₂ de 95 gramos por kilómetro exigida por la Unión Europea a los fabricantes para este mismo año 2020 que acabamos de iniciar va a resultar prácticamente una utopía, máxime cuando recursos anteriormente utilizados como es el caso de

las automatriculaciones no parece, al menos a priori, un recurso adecuado para ello. Ni la tecnología ni los consumidores están actualmente preparados para poder cumplir con los plazos que nos estamos marcando en la transición hacia una movilidad descarbonizada. Por ello, es preciso que administraciones, fabricantes y consumidores reflexionemos de forma razonable y realista para cumplir con el objetivo final. Lo que está claro, es que para cumplir con los calendarios impuestos, el vehículo eléctrico por sí sólo hoy por hoy no basta, ya que no está

lo suficientemente introducido en el mercado. Y los continuos ataques que reciben los diésel no ayudan tampoco a la consecución de los objetivos. Si complicamos la venta de vehículos diésel, no será posible reemplazar los viejos modelos existentes en el parque por unidades diésel de última generación, que son las que precisamente más pueden ayudar a cumplir con los objetivos de emisiones. «Los ataques al diésel (injustificados en el caso de los Euro6 más modernos) han provocado una fuerte traslación de las ventas a vehículos gasolina, que producen justo el efecto

contrario al perseguido al elevar la media de emisiones CO₂ en el mercado. Los gasolina son más contaminantes en cuanto a emisiones CO₂ que los impulsados por gasóleo», afirma Gerardo Pérez, presidente de Faconauto. Por esta razón, para Marta Blázquez, Vicepresidenta ejecutiva de Faconauto, «2020 será un año diésel. Los elevados stocks acumulados por las marcas en 2019 facilitarán una política proventa de vehículos diésel de última generación en 2020 a precios más reducidos de lo habitual, lo que debería ayudar a las marcas a cumplir con los objetivos de emisiones fijados».

EMISIONES EN LAS MARCAS CÓMO SE VAN A MEDIR Y LIMITAR

Para cumplir los objetivos marcados en el Acuerdo de París de 2015 y facilitar la reducción del calentamiento global, la UE ha reducido las emisiones medias a todo el parque europeo de turismos nuevos a través de las nuevas unidades de cada fabricante. Así, desde el pasado 1 de enero se ha establecido una

media máxima de 95 g/km de emisiones CO₂ para el 95 por ciento de los turismos de nueva matriculación y que afectará al 100 % a partir de 2021. La cifra media está calculada teóricamente sobre la base de que todos los coches vendidos por el fabricante pesaran 1.379,88 kg. Una fórmula correctora permite a

cada fabricante calcular las emisiones de cada uno de sus vehículos en función de su peso. En 2025, la normativa volverá a endurecerse, reduciendo el valor medio de CO₂ un 15 por ciento hasta los 81 g/kg, y volverá nuevamente a endurecerse en 2030, efectuando una nueva reducción del 37,5% que fijará para entonces la media de

emisiones en los 59g/km, que será la más baja en todo el mundo fijada por ningún país. Esto hace que el proceso de electrificación de los parques móviles en los países europeos sean completamente irreversibles, máxime cuando los fabricantes se verán obligados a afrontar las fuertes sanciones ya comentadas.

LA TEMIDA NUEVA NORMATIVA CAFÉ PARA TODOS

El pasado 1 de enero de 2020 entra en vigor la Corporate Average Fuel Emissions (CAFÉ) la nueva normativa que obligará a fabricantes y marcas de automóviles a que la media de emisiones de cuantos vehículos matriculen cada año no supere los 95 g/km de emisiones CO₂. Una exigencia muy alejada de la actual realidad del mercado que, en caso de no llegar a cumplirse, amenaza con fuertes y millonarias sanciones a aquellos que no sean capaces de cumplir con lo pactado. Según dicta la nueva normativa UE, por cada gramo de más sobre el límite establecido que se sume en la media de las unidades matriculadas por la marca durante el año, ésta será sancionada con 95 euros por unidad vendida. Un cálculo que expone a los fabricantes a tener

que hacer frente a multas y sanciones de la Unión Europea por valor de 40.000 millones de euros. Solo en el caso de las matriculaciones efectuadas en el mercado español, las sanciones podrían superar los 2.000 millones de euros. La media española de emisiones en 2019 fue de 122 g/km, un 30 por ciento superior a lo exigido para 2020. Así que para poder cumplir a finales de año con los objetivos previstos en nuestro país precisamos triplicar la venta de eléctricos, que son los modelos que más pueden contribuir a reducir la media de emisiones de cada fabricante. Quizás por ello, y como ha denunciado el presidente de FACONAUTO, Gerardo Pérez, muchos fabricantes habrían presionado en 2019 a sus concesionarios para retrasar las

matriculaciones de vehículos eléctricos a 2020, al tiempo que ligan la retribución variable de sus comerciales a la venta de vehículos de bajas emisiones. Si además, los fabricantes tuvieran la tentación de automatricular vehículos de bajas emisiones y eléctricos, toda la presión se trasladaría sobre los concesionarios. Los fabricantes lograrían sus objetivos, pero con vehículos que no responderían a una demanda real del cliente final, creando así una fuerte distorsión del mercado. Para Gerardo Pérez, actualmente es imposible vender el volumen de eléctricos que se necesita; más aún en el caso de los concesionarios fuera de Madrid, donde se matriculan el 80 por ciento de los vehículos eléctricos de nuestro país, que básicamente acaban integrados

en las flotas corporativas de la administración y las grandes y medianas empresas, dado que la aceptación de estos modelos por los particulares para su día a día sigue siendo residual. Todo esto hace prever un año 2020 en el que las promociones y descuentos en los vehículos de nuevas tecnologías y en todos aquellos de nueva generación cuyas emisiones sean de 95 g/km o inferiores van a ser muy fuertes y prácticamente continuas durante todo el ejercicio, aunque no son precisamente los modelos que más buscan adquirir los particulares. Estos buscan más los vehículos SUV, con tecnologías fácilmente suministrables (gasolina, diésel) y con potencias medio altas, lo que dificulta en gran medida alcanzar los objetivos.

LAS 20 MARCAS MAS VENDIDAS CLASIFICADAS POR SUS EMISIONES MEDIAS DE CO₂ (*)

	Marca	Media g/km emisiones CO ₂		Variación g/km 2019 vs 2018	Posición Ranking
		2019	2018		
1	Toyota	97,5	99,8	-2,3	1
2	Citroën	106,4	108,1	-1,7	3
3	Peugeot	108,2	107,9	+0,3	2
4	Renault	113,3	110,0	+3,4	4
5	Nissan	115,4	114,0	+1,4	5
6	Skoda	118,1	116,2	+1,9	7
7	Seat	118,1	116,7	+1,4	8
8	Suzuki	120,6	114,3	+6,3	6
9	Volkswagen	121,2	119,2	+2,0	9
10	Kia	121,8	121,6	+0,2	12
11	Fiat	123,7	119,6	+4,1	10
12	Opel	124,9	126,0	-1,1	15
13	Dacia	125,6	120,9	+4,7	11
14	Hyundai	126,5	124,5	+2,0	14
15	Ford	128,5	123,6	+4,9	13
16	BMW	129,0	130,2	-1,3	17
17	Audi	130,3	127,7	+2,6	16
18	Volvo	133,8	132,6	+1,2	18
19	Mazda	135,4	135,2	+0,2	19
20	Mercedes	140,9	139,6	+1,3	20

(*) Emisiones CO₂, ponderadas por volumen de matriculaciones

durante este 2020, no se espera que muchos fabricantes puedan, en apenas un año, rebajar sensiblemente los valores alcanzados en 2019.

Pero lo que realmente condiciona el mercado son los constantes ataques que los vehículos diésel han venido recibiendo, en muchos casos injustificadamente. Esto ha desvirtuado por completo su demanda y ha favorecido las matriculaciones de un mayor número de vehículos con motor gasolina que, comparativamente y a igualdad de prestaciones, son más contaminantes (hasta un 25 %) en lo que a emisiones de CO₂ se refiere. Como los diésel tienen una mayor eficiencia energética y queman menos combustible que los coches de gasolina, producen entre un 20 y un 25 por ciento menos de CO₂.

Con intención de aportar claridad sobre las emisiones de los automóviles y su normativa, ARVAL ha editado una interesante «Guía sobre las emisiones de los automóviles y su normativa» en la cual simplifica la comprensión de los principa-



EMISIONES

CONTRA LOS COCHES MÁS CONTAMINANTES LA FISCALÍA PIDE ACTUAR PENALMENTE

El contaminar se va a acabar. La contaminación de las grandes ciudades es un grave problema de salud pública y por ello los controles se están incrementando hasta el punto de que la fiscalía de Medio Ambiente y Urbanismo en determinadas ciudades se plantea actuar más duramente en esta materia. Así, el coordinador de los fiscales de Medio Ambiente y Urbanismo del Ayuntamiento de Madrid, Antonio Vercher, está considerando establecer la normativa necesaria para que se pueda perseguir incluso por vía penal a los conductores

de vehículos altamente contaminantes que hagan uso de los mismos durante los períodos de restricciones al tráfico por altos niveles de polución. Para el fiscal, el artículo 325 del Código Penal (referido al delito medioambiental) facilita aplicar "planteamientos más amplios" que permitan atajar el problema de la contaminación, dado que este tiene una "muy negativa incidencia" sobre la salud pública en las ciudades afectadas por estos episodios. El fiscal considera que gracias a ese artículo se puede ir más allá de "la perspectiva meramente

administrativa" (imposición de multas) y actuar penalmente contra los titulares de vehículos altamente contaminantes y sus conductores. Para ello, el fiscal ha propuesto al Alcalde de Madrid el establecimiento durante los picos de contaminación de "patrullas policiales de control de tráfico". La contaminación a penalizar se vería concretada "por aspectos como los volúmenes de humos provocados por el vehículo durante su desplazamiento, la ausencia de las correspondientes Inspecciones técnicas de vehículos, los defectos

existentes en el motor que se traduzcan en mayores emisiones contaminantes, etc". Para controlar todo ello, Vercher propone incluso la utilización "de agentes del Seprona" para efectuar esas labores de control. En este sentido, conviene recordar que la ley de cambio climático que se espera que próximamente pueda llegar a aprobarse contempla que todas las ciudades de más de 50.000 habitantes que existen en España dispongan de manera obligatoria de zonas de bajas emisiones en su configuración urbana.

los puntos clave que las empresas con flotas han de contemplar a la hora de elegir las tecnologías que han de impulsar a sus vehículos durante los próximos años.

Lo primero que debes saber es que básicamente hay dos tipos de emisiones. De un lado, las que afectan al calentamiento global del planeta, que tienen en el dióxido de Carbono (el tan manido CO₂ y los famosos gases de efecto invernadero o GEI); y, de otro, las que afectan más directamente a la salud de las personas, representadas básicamente por los óxidos de nitrógeno (NOx), el monóxido de carbono (CO), los hidrocarburos sin quemar (HC), distintos compuestos derivados del plomo existente en los carburantes, los restos de azufre (básicamente anhídrido sulfuroso H₂SO₃) y otras partículas sólidas. Independientemente de dónde se produzcan, las primeras acaban directamente en la atmósfera y provocan el temido efecto invernadero, mientras que las segundas se concentran especialmente en las ciudades afectando dañinamente a la salud de las personas que en ellas habitan.

SANCIONES POR EMISIONES EN MERCADO ESPAÑOL SI SE APLICARA LA NORMA DESDE ENERO 2019

Marca	Media emisiones 2019	Diferencia respecto al límite	Unidades 2019	Sanción
1 Toyota	97,5 g/km	2,5 g/km	71.697	17.028.037,50
2 Citroën	106,4 g/km	11,4 g/km	67.151	72.724.533,00
3 Peugeot	108,2 g/km	13,2 g/km	97.939	122.815.506,00
4 Renault	113,3 g/km	18,3 g/km	86.419	150.239.431,50
5 Nissan	115,4 g/km	20,4 g/km	51.557	99.917.466,00
6 Skoda	118,1 g/km	23,1 g/km	29.388	64.491.966,00
7 Seat	118,1 g/km	23,1 g/km	111.982	245.744.499,00
8 Suzuki	120,6 g/km	25,6 g/km	8.059	19.599.488,00
9 Volkswagen	121,2 g/km	26,2 g/km	94.328	234.782.392,00
10 Kia	121,8 g/km	26,8 g/km	59.523	151.545.558,00
11 Fiat	123,7 g/km	28,7 g/km	47.115	128.459.047,50
12 Opel	124,9 g/km	29,9 g/km	69.103	196.287.071,50
13 Dacia	125,6 g/km	30,6 g/km	55.689	161.887.923,00
14 Hyundai	126,5 g/km	31,5 g/km	62.766	187.827.255,00
15 Ford	128,5 g/km	33,5 g/km	57.169	181.940.342,50
16 BMW	129,0 g/km	34,0 g/km	46.887	151.445.010,00
17 Audi	130,3 g/km	35,3 g/km	51.114	171.410.799,00
18 Volvo	133,8 g/km	38,8 g/km	16.606	61.209.716,00
19 Mazda	135,4 g/km	40,4 g/km	23.160	88.888.080,00
20 Mercedes	140,9 g/km	45,9 g/km	53.719	234.241.699,50
TOTAL				2.742.485.821,00

(*) Sanciones aproximadas.

POR DISPONER DE UN COCHE ECO NO ESTAMOS DISPUESTOS A PAGAR MÁS

Pese a sus posibles ventajas, la mayoría de los conductores europeos no estamos dispuestos a pagar más por disponer de vehículos eco. A pesar de la elevada conciencia medioambiental y sanitaria que demuestra el 54 por ciento de los conductores en Europa, a la hora de comprar un coche nuevo siguen siendo los factores

del precio, la seguridad y el consumo los que definen la compra a realizar. Sólo 1 de cada diez conductores estaría dispuesto a pagar más dinero por disponer de un coche más ecológico, según un estudio realizado por la Universidad Abierta de Cataluña que acaba de ser publicado en la revista 'The International Journal of Life Cycle Assessment' y

elaborado a partir de 6.400 entrevistas realizadas en 8 de los principales mercados europeos del automóvil, el español entre ellos. «Esto se debe, entre otros factores, a que parte de los consumidores asocian la compra de vehículos menos contaminantes o de menor consumo con precios más elevados y con un rendimiento

menor. Y no siempre es así». El trabajo científico ha detectado que en gran parte de la población existe una gran confusión entre los conceptos de contaminación y de consumo de combustible, pues casi la mitad de los encuestados (47 %) piensa que los vehículos que menos contaminan también consumen menos combustible.

ALGUNOS CONSEJOS A SEGUIR PEQUEÑOS GESTOS PARA CUIDARTE A TI Y AL MEDIOAMBIENTE

El cambio climático es una de las principales preocupaciones que tenemos, de ahí la constante preocupación en todo el mundo por imponer medidas que permitan reducir el calentamiento global que venimos experimentando en los últimos años. Por poner un ejemplo, el anteproyecto de la ley de Cambio Climático que se está elaborando en el parlamento español contempla que, en 2050, España consiga una reducción del 90 por ciento en las emisiones de gases de efecto invernadero con respecto a las registradas en 1990. Esta lucha contra el cambio climático no es posible sin la labor de todos. Todos tenemos que aportar nuestro granito de arena para lograr que el planeta sea más sostenible y acogedor para las futuras generaciones. Para ello, estamos obligados a realizar a diario pequeños gestos en nuestras vidas que contribuyan a lograr tales fines. Gestos en el hogar, en

el trabajo, en tus ratos de ocio y, como no, también en tus desplazamientos. Centrándonos en lo que nos compete directamente, a la hora de desplazarte debes emplear siempre el medio de transporte más eficiente y sostenible que tengas a tu alcance. No debes usar nuestro vehículo particular diario por el centro de la ciudad cuando dispones de un moderno sistema transporte colectivo eficaz y rápido. Valora los medios de transporte a tu alcance y utiliza aquel que consideres que te puede trasladar de forma más sostenible y adecuada teniendo en cuenta tanto tus intereses como los del planeta. Analiza el uso que haces de tu automóvil particular y estudia si puedes adoptar tu vida al uso de vehículos de tecnologías más sostenibles, limpias y económicas para disponer de movilidad. Hoy por hoy puede que no te sea

rentable cambiar un coche gasolina o diésel por un eléctrico, pero entre medias hay vehículos de gas, híbridos, híbridos enchufables, etc, que pueden realizar la misma labor de forma más sostenible. Cambiar los unos por los otros es una buena acción de cara al futuro. Circula de la manera más eficiente posible. Haz que tu coche se mueva lo más fluidamente posible, sin efectuar ni grandes aceleraciones ni grandes frenazos y, a ser posible, pisando lo menos posible ambos pedales. Circula siempre en la velocidad más adecuada y más elevada posible, para evitar tener que hacer uso del acelerador y logrando así que el motor funcione de la manera más efectiva. Circular a la velocidad más adecuada no sólo incrementará tu seguridad, también permitirá que consumas mucho menos combustible, que contamines menos de lo esperado, y que el mantenimiento de tu vehículo

resulte más económico. Que la temperatura interior del habitáculo esté bien seleccionada también reducirá el consumo energético. Circular con las ventanillas bajadas en verano le sale caro a tu bolsillo y al planeta, puesto que el incremento del consumo que se genera es muy superior al ahorro que produce quitar el aire acondicionado. Regula bien la temperatura del climatizador. No es necesario ponerlo al máximo en ningún momento. Mantén fija la temperatura que deseas a bordo, ni muy caliente ni muy fría, para evitar choques térmicos al abrir las puertas. Aunque tardes un par de minutos en alcanzar la temperatura rápidamente estará será estable y más beneficiosa para tu salud y tu seguridad que circular a temperaturas extremas. La mejor demostración de que circulas con una temperatura adecuada es que no se empañará ninguno de los cristales del coche.



Según datos de la Agencia Europea de Medio Ambiente un coche gasolina de tamaño medio emite de media unos 143 g/km de CO₂, mientras que un eléctrico de similares características tan sólo entre 60 y 76 g/km, es decir, entre un 47 y un 58 % menos. En los híbridos enchufables la reducción es del 36 por ciento. Pero cuando hablamos de emisiones no sólo debemos tener en cuenta las emisiones que

¿ES POSIBLE UN DIÉSEL ECOLÓGICO?

La dificultad para reducir la huella de carbono resulta cada vez más difícil y para lograrlo hay que actuar no sólo sobre los vehículos, también hay que hacerlo sobre los combustibles. Este es el caso de empresas petrolíferas como la finlandesa Neste, que recientemente ha presentado un nuevo tipo de gasóleo que ya está considerado como "el más limpio del momento y cien por cien renovable". Se trata del "Neste My Renewable diésel", un combustible diésel elaborado a partir de 10 materias primas cien por cien renovables

(aceites vegetales, grasas, residuos, aceites de desecho,...) sin agentes aromáticos ni impurezas en su composición y con elevados índices de cetano, el tiempo transcurrido entre la inyección del carburante y el inicio de su combustión en un motor diésel. A mayor índice, la combustión del gasóleo es más rápida, más completa y uniforme, produciendo así una menor cantidad de residuos y emisiones. Según Neste, este nuevo gasóleo proporciona una importante reducción de las emisiones contaminantes (desde el 50 hasta el 90 por

ciento menos), con un 33 por ciento menos de emisiones de partículas, un 30 por ciento menos de hidrocarburos, un 9 por ciento menos de NOx y un 24 por ciento menos de hidrocarburos poliaromáticos. La petrolera finesa indica que las emisiones de GEI durante la vida útil del vehículo son incluso inferiores a las que emite durante su vida un vehículo eléctrico (24 g/km frente a 28 g/km). El Neste My Renewable Diésel podría utilizarse sin problemas en los actuales motores diésel y en todas las infraestructuras de las estaciones de servicio

convencionales, pudiendo mezclarse con los combustibles diésel actualmente a la venta sin problemas. Además, al reducirse el volumen de partículas y elementos resultantes de la combustión, los ciclos de mantenimiento del vehículo se estiran y se producen cada mayor número de kilómetros recorridos o tiempos de uso, lo que significa un importante ahorro de dinero. Por la misma razón, los vehículos sufren menores tasas de deterioro y averías, lo que exige hacer frente a un menor número de averías en los motores.



EMISIONES

NO TODOS DEMONIZAN AL GASÓLEO JAPÓN INCENTIVA LA COMPRA DE VEHÍCULOS DIÉSEL

Tan cierto como que el agua gira distinto en el hemisferio norte que en el sur es que en el mundo muchas veces los países caminan en direcciones marcadamente opuestas. Mientras que en Europa en general y en España en particular nos estamos centrando en demonizar el uso de vehículos diésel para favorecer la entrada de los vehículos eléctricos y reducir así las emisiones, en la otra punta del mundo hay países como Japón donde ahora quieren aumentar las matriculaciones de vehículos impulsados por gasóleo para evitar incrementar sus volúmenes de emisiones CO2.

En Japón, las autoridades gubernamentales ofrecen ayudas equivalentes a 1.000 euros para la compra de vehículos diésel. ¿Locura? No tanto. En su país, el parque móvil está mayoritariamente compuesto por vehículos dotados con motores gasolina y apenas cuentan con vehículos diésel antiguos. Al ser los diésel modernos mucho más eficaces en la lucha contra la contaminación, tanto de emisiones CO2 como de partículas NOx, estos modelos diésel modernos permiten reducir en un 84 por ciento el volumen de emisiones de dióxidos de carbono y en un 91 por ciento el volumen de óxidos de nitrógeno y resto de partículas finas frente a las que producen los vehículos más antiguos presentes en el mercado japonés.

incrementar en veinte puntos las matriculaciones de vehículos diésel modernos de última generación y bajas emisiones (95 g/km o menos) para cumplir con la normativa europea de emisiones en los próximos años, dado que la implantación de los vehículos eléctricos aún resulta insuficiente para cumplir con los límites fijados. La flota de vehículos diésel en Japón es especialmente reducida. En 2015, los vehículos diésel japoneses apenas representaban el 1 por ciento sobre el parque automovilístico del país. Unas 738.615 unidades frente a los algo más de 60 millones de vehículos que se desplazan por Japón.

niveles de azufre que contiene el gasóleo a la venta, mientras que en el año 2000 contenían 500 partículas por millón, actualmente apenas hay 10 por millón. Y ya puestos, en China, primer productor de vehículos eléctricos a escala global, el diésel tampoco va a desaparecer, pues es el tipo de mecánica por la cual las autoridades del país están apostando para sus vehículos más pesados, los de carácter industrial, piezas básicas para lograr durante las próximas décadas levantar la economía de las zonas más deprimidas del país asiático, especialmente en sectores tan importantes como la minería, la construcción y el transporte por carretera.

AMBICIOSOS OBJETIVOS LA HOJA DE RUTA ESPAÑOLA

España ha sido el primer país europeo en recibir el visto bueno de la CE al Plan Nacional Integrado de Energía y Clima que todos los estados han de presentar como su hoja de ruta para lograr durante esta próxima década un modelo de transporte menos contaminante y sostenible. Los españoles redujimos en 2018 las emisiones de dióxido de carbono (CO2) un 2,2% respecto a 2017, pero emitimos más de 332 millones de toneladas de CO2, un 15 por ciento más de lo que emitíamos en 1990.

El objetivo que España se ha fijado es alcanzar la neutralidad climática en 2050, para lo cual estamos obligados a alcanzar una reducción de al menos el 90 por ciento de nuestras emisiones de gases de efecto invernadero durante esta próxima década. Para ello, según las previsiones que nos hemos marcado, en 2030 deberíamos generar tan sólo 226 millones toneladas de CO2, un 21 % menos que en 2020. No es una apuesta fácil. Nuestro Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) no sólo ha sido el

primero, sino que también ha sido el mejor calificado por la European Climate Foundation, de cuantos han sido presentados. Con 52 puntos sobre 100, la puntuación recibida duplica la valoración media del compromiso alcanzado por todos los países miembros. El principal problema a resolver lo tenemos en el sector del transporte, culpable del 27 por ciento de las emisiones de gases de efecto invernadero. Para alcanzar la movilidad eléctrica lo antes posible, España se ha comprometido

a disponer de cinco millones de vehículos eléctricos cero emisiones circulando por las carreteras españolas en 2030, para lo cual el 16 por ciento del parque automovilístico español debería ser eléctrico en esa fecha. Y otra de las medidas ya anunciadas por el Gobierno español es la total prohibición de venta y matriculación de vehículos con motores emisores de dióxidos de carbono (gasolina, diésel, de gas —GNC y GLP— e híbridos eléctricos en combinación con motores de estas tecnologías) en 2040.

un vehículo produce, también debe preocuparnos cuándo y dónde lo hace. Bajo este prisma, uno de los grandes axiomas del coche eléctrico se cae por completo.

Y lo hace porque no es cierto que los eléctricos sean vehículos cero emisiones por completo. Que no te engañen. Los eléctricos también emiten CO2. No lo hacen

en su fase de funcionamiento, pero sí producen CO2 y otras emisiones —al igual que también lo hacen los motores térmicos— tanto en su fase de fabricación como en la

fase de generación de la electricidad que consumen para su funcionamiento. Los eléctricos no están completamente liberados de emisiones nocivas.

Al hablar de emisiones, si queremos reducirlas, habría que contemplar todas las que realmente producen los vehículos en su ciclo completo de vida y no sólo fijarnos en las emisiones por uso. En el caso de los vehículos eléctricos, los que menos generan en cualquier caso en el mercado, se deberían contabilizar las que generan durante sus procesos de producción. Tanto durante la fabricación del vehículo como durante la generación de la energía eléctrica que consumen. Curiosamente, durante su fase de producción, el vehículo eléctrico genera de 1,3 a 2 veces mayor cantidad de CO2 que un vehículo gasolina o diésel convencional. En esa fase es durante la cual un eléctrico produce el 49 por ciento de sus emisiones, mientras que el 51 por ciento restante lo generará durante el proceso de fabricación del coche. Durante la fase de uso, los eléctricos también producen emisiones, básicamente las que generan a partir del desgaste que la fricción provoca en elementos como las pastillas de freno en su contacto con los discos de freno o la de los neumáticos al rodar sobre el asfalto.

En muchas ocasiones se utilizan medios (centrales térmicas, carbón, petróleo,...) que producen una fuerte cantidad de emisiones CO2 para generar la energía eléctrica, pero si el eléctrico se recarga directamente de fuentes no nocivas,



con energía directamente proporcionada a partir de fuentes renovables (solar, eólica e hidráulica, básicamente), entonces las emisiones de un eléctrico bajarían de los 60 g/km antes mencionados a 40 g/km en 2030 y a 16 g/km en 2050.

En el caso de los motores térmicos, el CO2 que cada unidad genera se produce mayoritariamente durante su fase de uso, en la cual se acumula el 80 por ciento de los GEI y partículas que produce durante su vida útil.

Desde el punto de vista medioambiental, si se tiene en cuenta todo el ciclo de vida de un automóvil, un eléctrico emite entre un 17 a un 21 por ciento menos de CO2 que un diésel y de un 26 a un 30 por ciento menos que un gasolina equivalente. Pero si nos centramos en las emisiones perjudiciales para la salud de las personas, entonces no hay duda posible: los eléctricos son la clave y marcan el camino a seguir. No están libres de pecado, pues tam-

Table with 4 columns: Donde generan emisiones CO2, Producción, Generación de Energía, Uso. Rows: Eléctricos, Fuel.

SANCIONES POR EMISIONES EN MERCADO EUROPEO SI SE APLICARA LA NORMA DESDE ENERO 2019

Table with 6 columns: Marca, Media emisiones 2019, Diferencia respecto al límite, Unidades 2019, Sanción. Lists car brands like Toyota, Citroën, Peugeot, etc.

bién generan partículas contaminantes y NOx, pero lo hacen tan alejados de los núcleos urbanos que su incidencia sobre las personas apenas queda constatada.

Y si nos centramos en la fase de uso, salvo por las partículas que produce la fricción generada por las pastillas de freno y de los neumáticos no producen ningún otro tipo de partícula dañina para el ser humano. Y en ambos casos están igualados con las que producen el resto de tecnologías, que claramente pierden la partida.

En conjunto, un coche eléctrico genera localmente la mitad de PM10 que un coche gasolina Euro6 y una octava parte que uno diésel. Estos siguen siendo los perdedores, y por ello su normativa es más exigente. Desde el pasado 1 de enero, mientras a un gasolina se le exige un límite de emisiones NOx de 120 mg/km los diésel están limitados a 90 mg/km, los eléctricos están completamente exonerados al ser considerados vehículos cero emisiones.



Son una pieza fundamental para el desarrollo del turismo y del transporte, una de las piedras angulares de la movilidad y del desarrollo que se espera la sociedad alcance a través de ella. El sector del alquiler está agitado y se considera injustamente tratado por el exceso de normativas que complican y hacen peligrar su desarrollo. Por eso reclaman su sitio en las mesas de negociación sobre movilidad y recuerdan que, al hablar de este tema, ellos fueron de los primeros en facilitarla.

HABLAMOS CON...
JUAN LUÍS BARAHONA,
PRESIDENTE DE
FENEVAL



« El problema no es el cambio, sino la velocidad a la que queremos hacerlo »

Apenas lleva un año al frente de FENEVAL, la Federación que agrupa los intereses de las empresas alquiladoras de vehículos en toda España. Juan Luis Barahona lucha cada día por convencer a sus asociados de la importancia que la digitalización va a tener para el futuro del sector mientras trata de convencer al Gobierno español y a los autonómicos, de la necesidad de armonizar la legislación en todas las CC.AA. para evitar problemas como el que por ejemplo tienen las alquiladoras en Baleares, donde la velocidad a la que algunos quieren resolver problemas tan serios como la contaminación a través únicamente de la transición tecnológica en el mundo del automóvil lleva a legislar nuevas normativas que crean más problemas que soluciones

aportan. De todo ello hablamos con Juan Luis Barahona, presidente de FENEVAL.

¿Qué es y a quién representa FENEVAL?
Somos la Federación Nacional de Empresas de Vehículos de Alquiler, con y sin chofer. Como federación agrupamos a nueve asociaciones de ámbito provincial y autonómico y a la asociación nacional empresarial de alquiler de vehículos con y sin conductor, que agrupa a las compañías multinacionales que operan en nuestro mercado. FENEVAL es la voz del sector del alquiler de vehículos y representa a más de 500 empresas, que esperamos sean unas 700 tras la inminente incorporación de las asociaciones andaluzas de alquiler de vehículos que confiamos que se produzca

en breve. En suma, representamos a empresas de diferentes tamaños, grandes, medias y pequeñas, y de todo tipo de vehículos: industriales, turismos, comerciales, camiones, autobuses, motocicletas, patinetes... Cualquier vehículo que se alquila está representado por FENEVAL, y nuestra voz se oye tanto en España como en Europa, donde estamos presentes en las principales mesas de negociación y grupos de trabajo del sector del alquiler. De hecho, dentro de Lease Europe, entidad que reúne a nivel europeo a todos los alquiladores y financiadores de vehículos y de la que Feneval forma parte, donde también están integrados todos los operadores de renting y de rent a car, se han organizado tres grupos –Car Rental Wor-

FENEVAL PIDE AL GOBIERNO UNA LEY GENERAL DE MOVILIDAD “ESPAÑA NECESITA UNA NORMA COMÚN, NO 17”

Para lograr una movilidad más eficiente y sostenible y especialmente en lo referente a materias como la seguridad y los impuestos, España necesita contar con una regulación común a todos los territorios. La Federación Nacional Empresarial de Alquiler de Vehículos con y sin Conductor (FENEVAL) ha instado reiteradamente al Gobierno español a que elabore una Ley General de Movilidad que permita regular “de forma justa” los cambios que se están viviendo en el sector de la movilidad.

Los empresarios del sector del rent a car piden que se eliminen los elementos diferenciadores existentes por autonomías y municipios para suprimir los elementos que limitan las posibilidades de movilidad de los ciudadanos dentro del territorio nacional debido a los importantes cambios que se vienen produciendo en el sector de la movilidad. Para ello es preciso disponer de una nueva Ley General de Movilidad que regule cuantas normativas referidas a asuntos relacionados

con la movilidad de personas vehículos y cargas puedan producirse a escala autonómica y municipal. Juan Luis Barahona, presidente de Feneval, ha transmitido al gobierno español 7 puntos a tener en cuenta para el desarrollo de la nueva Ley General de Movilidad.

1.- ECOLOGÍA Y MEDIO AMBIENTE.

Feneval recomienda apostar por la neutralidad tecnológica adoptando medidas que puedan ya ser implementadas aprovechando las infraestructuras ya existentes, sin descartar ningún tipo de fuente de energía (en especial aquellas que ya cumplen con la norma Euro6), y fijando y armonizando los criterios de los protocolos de anticontaminación

2.- TECNOLOGÍA

Sugiere identificar todos los vehículos telemáticamente en todo el territorio nacional para eliminar las etiquetas medioambientales y desarrollar la legislación necesaria para facilitar pruebas de vehículos

autónomos en zonas concretas y permitir así un desarrollo más rápido de los mismos.

3.- SEGURIDAD Y PROTECCIÓN DEL USUARIO.

Armonizar la normativa que afecta a todos los agentes que se dedican al alquiler de vehículos, especialmente en lo referente a seguros, hojas de ruta y la información que de ellas se traslada a las fuerzas de seguridad, contratos, derechos y obligaciones del usuario, etc.

4.- IMPUESTOS

Feneval aboga por una reforma de la fiscalidad, con un impuesto de matriculación común en todo el territorio español a partir de etiquetas fiscales, con el IVA/IGIC equiparado al del resto del sector turístico para los servicios de alquiler de vehículos y un impuesto de transmisiones patrimoniales establecido por tramos al igual que sucede con el impuesto de matriculación. También propone ventajas fiscales para particulares y empresas que compren o usen vehículos de bajas emisiones.

5.- ÁREAS URBANAS

Aparcamiento bonificado o gratuito para vehículos de bajas emisiones mayor facilidad de aparcamiento para vehículos de alquiler en lugares de especial interés (estaciones de tren, intercambiadores de transporte, aeropuertos,...)

6.- ZONAS DE TRÁFICO RESTRINGIDO

Armonizar todas las zonas restringidas en las ciudades para que los vehículos autorizados puedan circular por igual en todas ellas, priorizando a los no contaminantes, a los vehículos de alquiler y transporte público.

7.- NUEVOS MEDIOS DE TRANSPORTE

Normativa específica común en todo el territorio para vehículos sin carné (bicicletas, patinetes,...) común para para que puedan circular por igual en las ciudades. Fijar por ley la obligatoriedad de un seguro de responsabilidad civil en caso de accidentes tanto para vehículos en propiedad como para las empresas de alquiler.

king Group, Connected Car y Mobility Solutions— donde estamos integrados.

–¿Pero vuestra cobertura es un tanto peculiar, porque no coincide exactamente con la distribución por autonomías?

–Nosotros no podemos inventarnos una asociación donde no la hay. Hay CC.AA donde no hay asociaciones, como Murcia, pero eso no significa que sus empresas no estén representadas, porque la mayoría de ellas se integran en la Asociación de Valencia, (AECOVAL). Lo ideal sería que hubiera una por comunidad, para dilucidar así los asuntos locales. Pero en definitiva, la Federación cubre todo el territorio español. Pero FENEVAL va mucho más allá del alquiler, porque ponemos voz a la movilidad.

–Cuando hablamos de alquiladores hablamos sólo de rent a car o también de renting, VTC, taxi, etc.

–Todo es alquiler, aunque la mayor parte de nuestros asociados son especialistas del rent a car, también tenemos socios con negocios de VTC, de alquiler de patinetes, de carsharing, de renting, etc

“LOS RENT A CAR PODEMOS AYUDAR EN LA TRANSICIÓN TECNOLÓGICA, PERO NO SE NOS PUEDE OBLIGAR A INTRODUCIR EL ELÉCTRICO SI NUESTROS CLIENTES NO TIENEN DONDE PODER ENCHUFARLO”

–Y esto cómo os afecta, porque en ocasiones tendréis que defender intereses contrapuestos de empresas enfrentadas que emplean distintas normativas...

–Esa es una de las peleas que ahora tenemos. Desde la Federación lo que buscamos y queremos es que la normativa sea la misma para todos. A ver, el carsharing no es sino un rent a car por minutos. Entonces, que tenga una normativa diferente pues no tiene sentido. Habrá que regular el hecho diferencial de que se trata de alquiler por minutos, pero por lo demás no deja de ser el alquiler de un vehículo. De hecho,

hay grandes compañías de rent a car como Sixt o Europcar que también ofrecen alquileres por minutos u horas, y eso es carsharing ¿no? Otra cuestión es si lo hacen en modalidad de freefloating y otros no. Vale, pero conceptualmente en la regulación no puede hacer diferencias. Al final lo que sucede es que no hay una diferencia y desde el punto de vista de FENEVAL lo que buscamos es un marco de competencia justa. No puede haber una regulación para unos y otra diferente para otros. No tiene sentido. Sí usted alquila un vehículo tiene que tener los mismos derechos y las mismas obligaciones que los demás. Tendrá que hacer las fichas de policía como las hacemos nosotros, aunque puedan ser electrónicas. Perfecto. Pero tendrá que hacer una ficha de policía porque si mañana alguien coge un carsharing y atraca un banco, ¿qué pasa? Y tendrá que estar sometido a las mismas condiciones fiscales, impositivas, de derechos de aparcamiento, a todo por igual.

En mi opinión, es un problema que se solucionará y que al final todos tendremos que hacerlo por igual. Y los datos serán electrónicos, porque no tiene sentido en



la época en la que estamos que se haga en papel. Además, por cuestiones relacionadas con la protección de datos, o se hace electrónicamente o terminará por no tener sentido. Cuando decimos que tiene que ser electrónico, al final lo que quieres decir es que estás obligando a una serie de empresas a adaptarse y hacerse digitales para poder cumplir, y eso es precisamente lo que queremos regular. Lo que sí está claro es que todo aquello que se pueda poner en un papel debería poder hacerse y gestionarse de manera completamente electrónica.

Y lo mismo sucede con las pegatinas y distintivos de la DGT. Es una discusión que venimos teniendo con Pere Navarro. Desde FENEVAL no entendemos como la pegatina no es electrónica, sino que es de plástico. Para contaminar menos usamos algo que es por sí mismo contaminante. Es plástico. O sea, que tengo que generar plástico para contaminar menos. Si para multarnos nos leen la matrícula con una cámara, pues reconózcame por la matrícula y no por la pegatina.

—¿Y esa pegatina en concreto os supone un elevado coste a las compañías de rent a car?

—Sí, sí. Es real. Mira: 800.000 coches hay en la flota, a 5 euros la pegatina, cuatro millones de euros. Como no todos esos 800.000 coches que según la DGT están matriculados por el epígrafe alquiler sin conductor son susceptibles de llevar la pegatina, pues venga vale, la mitad. ¿2,5 millones de euros no? Ese es más o menos el coste que las pegatinas tienen para el sector. Y además con otra particularidad. Si mañana la DGT quiere endurecer las medidas medioambientales y decir que ahora los que eran 0 pasan a ser A, y los A a B etc, pues resulta que todo el mundo tiene que volver a poner pegatinas. Mientras que sí es electrónica a través del número de la matrícula, define la norma en una circular y ese mismo día ya están todos los coches circulando con su clasificación correcta. Y piensa además que nosotros cambiamos los coches recurrentemente. Una flota de 4.000 coches que renueve el 25 por ciento cada año pagar 5.000 euros adicionales solo en pegatinas, cuando ya pagas por matricular.

—Y al principio no todas las CC.AA. tenían el mismo criterio clasificador...

—Eso además, pero sigue siendo igual. Cada comunidad autónoma y cada municipio puede, en principio, establecer una legislación diferente según sus necesidades medioambientales.

—Pero eso para vuestro negocio es terrible. Si tenéis que llevar una pegatina por

comunidad o por municipio

—Imagínate. Dependiendo del vehículo, hay ciudades como Madrid en las cuales los camiones no pueden acceder o los turismos tienen limitada su circulación en determinadas zonas. Pero esas limitaciones pueden ser diferentes o no existir en otras ciudades o pueblos. Pueden afectar de diferente manera a cada grupo establecido en la clasificación de la DGT. Y nuestros vehículos no están fijos en una zona, sino que van y vienen por toda la geografía española, incluso por las islas. Afortunadamente son vehículos jóvenes que en su mayoría pueden acceder, pero nadie puede conocer la normativa de todos los pueblos y ciudades.

Por eso pedimos armonizar y homogeneizar las normativas territoriales y medioambientales. Que todos tengamos claro que podemos y no podemos hacer. Es evidente que tenemos que contaminar menos, pero hay que hacerlo de una manera lógica y ordenada que nos permita seguir trabajando a todos.

LAS NORMAS DEBEN SER IGUALES PARA TODOS. SI ALQUILAS, DENTRO DE UN MARCO COMPETENCIAL JUSTO DEBES TENER LOS MISMOS DERECHOS Y OBLIGACIONES QUE EL RESTO DE ALQUILADORES.

—¿Tiene el sector la suficiente fuerza ante la Administración? ¿Se reconoce la fuerza de vuestra actividad en la economía para reclamar estas correcciones?

—Desde luego, reclamar lo reclamamos. Yo apenas llevo un año en la presidencia de FENEVAL y puedo decir que, al menos aparentemente, algo nos escuchan. Pero hay que esperar. No hace tanto tiempo, en 2017, los rent a car dejaron de tener que pasar la ITV cada dos años para pasar a hacerlo cada cuatro, luego aunque haya costado mucho, sí que hay una cierta sensibilidad para escuchar nuestras demandas. Hay otros temas en los que no la hay. Por ejemplo, si hablamos de vehículos industriales uno de los temas más curiosos es que si se alquila una cabeza tractora eso afecta a la media de antigüedad que tiene la flota del transportista y, por lo tanto, también le afecta a las nuevas compras, porque la legislación se basa en esa media de antigüedad. De hecho esa norma está recurrida ante la justicia.

—Entonces si tienes cinco camiones y alquilas uno...

—Te cambia la media y afecta a lo que tienes que comprar. Ya no te vale con comprar un camión de cuatro años, sino que estás —por así decirlo y para entendernos— obligado a comprar uno de uno o de dos. Cuando una empresa compra un camión, tiene la obligación de comprar uno más joven que la media de la edad que tiene la flota de la empresa. Pero si coges uno de alquiler, como es mucho más joven que la media de edad de los camiones, pues te va a afectar a la media de tu empresa en la siguiente compra, rebajándola. Entonces qué sucede, pues que no alquilas camiones salvo en caso de fuerza mayor.

—Esta norma supone un freno a la actividad del alquiler.

—Claro, porque todas las empresas del alquiler tienen vehículos jóvenes de dos a tres años de edad como mucho y salvo causa de fuerza mayor, los transportistas prefieren no alquilar. Y esto se nota mucho en determinadas circunstancias. Por ejemplo en la campaña de Navidad, ¿Cómo la haces? Si todo el mundo tuviera que comprar camiones para las campañas de navidad, esto iba a ser un desastre.

Y otra de las reivindicaciones históricas del sector, desde el año 85 es el del IVA que paga el alquiler. En el 85 cuando se activó, a lo mejor alquilar un coche era un auténtico lujo y por ello los alquileres estaban gravados con el impuesto de lujo. Pero, hoy, entiendo que alquilar un coche no es ningún lujo. Entonces, ¿por qué mantenemos un tipo impositivo del 21 por ciento para el sector del alquiler? El 70-75 por ciento del negocio de los rent a car es turismo. Somos una actividad turística más. Y el otro 25-30 por ciento restante es transporte. Si me consideran turismo, habrá que igualar el IVA con el de la actividad turística, y si me consideran transporte, pues tres cuartos de lo mismo. Habrá que tener un IVA reducido en ambos casos. Esta es una de las reivindicaciones históricas del sector. ¿Y por qué pasa esto? Pues porque al legislar y tratar de mejorar algunas cosas se generan problemas en otras que no imaginábamos. Y estamos en época de cambios absolutos... Queremos más coches eléctricos. Fenomenal, pues reduzca el IVA de los coches eléctricos en vez de ponerme una multa si no los introduzco en la flota. Porque puede ser que lo haga y luego el cliente no los solicite, que es lo que nos pasa en Baleares, porque el turista no tiene dónde encontrar un enchufe disponible allá donde deja su coche. Se nos obliga a comprar coches (nada menos que el 2 % de la flota) sí o sí, cuando no hay puntos de recarga.

—¿Por qué?

—Porque, vale, los ponemos. Pero, para empezar, cuando voy a comprarlos al fabricante y le pido el precio del 'buy back', pues ninguno se atreve a fijarlo. Y cuando empiezan a dártelo, pues tenemos un precio del 'buyback' un 30 por ciento más caro.

La norma de Baleares dice que el 2 por ciento de las matriculaciones del alquiler tienen que ser vehículos eléctricos, pero apenas hay 500 cargadores en todas las islas. Baleval, la asociación de Baleares, tiene una flota media de casi 70.000 coches y en ocasiones llega incluso a los 90.000. Y no se ha acometido el plan de infraestructuras previsto para incrementar el número de cargadores. En los planes del anterior gobierno, para 2020 iba a haber en Baleares más de 3.000 puntos de recarga. Hemos tenido reuniones para tratar de arreglar la situación pero fueron un poco tensas. La primera fue muy bien: aportamos información sobre los coches que teníamos, unos 70.000 entonces, de los cuales calculábamos que se van a renovar 48.000 este mismo año 2020. Como son 48.000 renovaciones, el 2 por ciento al que nos obliga la ley son 960 coches eléctricos los que debe poner el rent a car en Baleares este año. Y esto supone un problema, porque no hay cargadores suficientes en las islas. Y la situación se agrava, porque el concurso convocado por el Govern Balear para otorgar ayudas para instalar electrolineras y puntos de carga permanece desierto. Lo único que sabemos es que no hay enchufes y que incluso la cantidad presupuestada para ello es claramente insuficiente para los puntos de recarga que se necesitan para dar servicio, tanto a los coches de alquiler como al crecimiento de los eléctricos entre los particulares.

Y esto se reproducirá en otras comunidades. Hagamos una cuenta fácil, por ejemplo con Madrid, donde podemos calcular que haya como poco unos cuatro millones de coches. Si queremos resolver el 10 por ciento del problema con coches eléctricos estamos hablando de 400.000 coches eléctricos. Si por cargador pudiéramos dar servicio de carga rápida a 48 coches (uno cada media hora), significa que para dar servicio a esos 400.000 coches harían falta 8.000 cargadores ya instalados. Y decimos generosos porque eso significa que cada media hora hay que poner un coche distinto. Tanto a las tres de la tarde como a las tres de la madrugada y sin tiempos de



espera y parada entre coche y coche. En un enchufe doméstico, un coche tarda en recargar por completo unas 16 horas. Si es una Wallbox, estamos hablando de unas 4 horas. Y eso es factible si tenemos el coche cargando donde duerme. Volvamos a Baleares. ¿Dónde aparece en la ley del cambio climático de Baleares que se establezca a los hoteles y alojamientos turísticos un porcentaje por cada cierto número de camas que tengan la obligación de montar un cargador eléctrico? No está. No lo hay. O sea, a los rent a car sí, pero al resto de actores que también son tremendamente importantes, no. Y quien dice los hoteles dice los restaurantes, centros de ocio, etc. La base de todo el turismo.

—Y esto creéis que puede llegar a darse en otras CC.AA.

—Lamentablemente pensamos que se trata de algo que puede terminar sucediendo, y no es razonable. No lo es en tanto en cuanto no haya una demanda real del vehículo eléctrico. Porque además en este planteamiento nos hemos olvidado de algo muy importante: el cliente. ¿Tiene algo que decir en este asunto? Hay una frase por ahí que dice: «somos tan verdes como lo es nuestro bolsillo». Si estamos diciendo que no tenemos valores de buyback y que cuando nos los ofrecen lo hacen con costes superiores en un 30 %, como empresa lógicamente se lo tengo que repercutir al cliente. ¿Está este dispuesto a alquilar un coche eléctrico sin cargadores a su alcance donde enchufarlo allá donde vaya por

un 30 % más de costes en el precio del alquiler de su movilidad? Yo creo que no.

—¿Y los fabricantes de automóviles pueden facilitaros todas esas unidades?

—Difícilmente. El Gobierno dice que los fabricantes dicen que sí, que están en disposición de realizar las entregas. Habría que ver la disponibilidad de unidades y las producciones de los distintos modelos asignadas para el mercado español.

—¿En rent a car hay más coches diesel o gasolina?

—Diésel, pero puede que en las Islas haya más gasolinas. En rent a car hay mucha flota de vehículos gasolina. Y nuestra flota es claramente menos contaminante que el resto del parque. Por eso, si sólo somos el 10 por ciento de los coches de Baleares cómo es que únicamente somos nosotros el problema. Para el Govern a lo mejor no es

bueno decirle a los particulares, —que son los que votan— que para contaminar menos tienen que cambiar de coche. Y claro, los turistas no votan. Resulta que hay un 90 por ciento del parque móvil que no tiene obligación ninguna.

—¿Para el sector del alquiler la nueva movilidad es una oportunidad o un freno?

—Me encanta la pregunta. Sin duda es una gran oportunidad. Es una necesidad de transformación porque estamos sufriendo cambios tecnológicos por tipo de combustible o fuerza de impulsión. Sufrimos cambios normativos, porque en cada CA se puede regular de alguna manera diferente y por eso reitero nuestra petición de que exista una homogeneidad en la normativa. No podemos endurecer las cosas tanto que nos carguemos la actividad. De verdad, de lo que se trata es de ir aplicando soluciones razonables. El problema no es el cambio, el problema es la velocidad del cambio. Lo mismo sucede con la digitalización, que es uno de los temas que nos acucia. Para nosotros es una gran oportunidad. FENEVAL acaba de lanzar 'Feneval FDT' un curso en colaboración con ISDI para contribuir a digitalizar el sector. Queremos que las empresas alquiladoras estén a la vanguardia —que muchas ya lo están—, en materia de digitalización. No hay más que ver a las grandes alquiladoras y algunas otras que no lo son como ya están por completo digitalizadas. Hay asociados que ya tienen todos sus vehículos geolocalizados y otros ya estudian el



ENTREVISTA PRESIDENTE FENEVAL

ESTUDIO KPGM DE LA APORTACIÓN DE LAS CINCO GRANDES ALQUILADORAS **LA HUELLA POSITIVA DEL RENT A CAR**

Las cinco grandes alquiladoras (Avis, Enterprise, Europcar, Hertz y Sixt) han presentado bajo el paraguas de ANEVAL, asociación que las une, "La huella + del rent a car" un estudio elaborado a partir del "Informe de Contribución de ANEVAL a la sociedad" elaborado por la consultora KPGM para analizar el impacto socioeconómico que su actividad tiene en la economía y la sociedad española. De acuerdo con el mismo, la actividad de las cinco grandes operadoras del sector del alquiler de coches significa para España el 0,4 % del PIB lo que significa unos 4.672 millones de euros y genera 25.500 puestos de trabajo directos e indirectos en nuestro país, con

incidencia directa en hasta 60 sectores productivos. Solo en 2019, las operadoras integradas en ANEVAL matricularon 107.783 vehículos nuevos (17,3 % del mercado) para su flota, cuyas unidades se renuevan cada 9 meses. Vehículos que durante el pasado año utilizaron más de 300.00 usuarios en nuestro país. ANEVAL ha solicitado su entrada en la Mesa de Movilidad Sostenible y Conectada recientemente anunciada por la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto, donde junto al resto de representantes de la cadena de valor de la industria automovilística se va a discutir la ruta a trazar en materia de movilidad y coordinar

con los sectores afectados las medidas a adoptar a medio y largo plazo que favorezcan una movilidad compatible con los compromisos del país en materia de transición tecnológica y ecología y medioambiente y con el reto demográfico. ANEVAL quiere debatir con el gobierno sobre los grandes retos que el sector del alquiler tiene por delante: la reforma fiscal del automóvil, la aplicación del IVA turístico al sector del alquiler, la necesaria armonización de las normativas territoriales en materia de emisiones y circulación y la regulación de la actividad del alquiler entre particulares. En este sentido, la flota de

vehículos de ANEVAL se configura como una de las más jóvenes del parque español del automóvil. Tienen una media de 2 años de antigüedad y cada 9 meses se renuevan, lo que garantiza que sus modelos cuenta con la más avanzada tecnología en materia de seguridad y emisiones en el mercado. El 73 por ciento de las unidades integradas en la flota de las cinco grandes alquiladoras ofrece unas emisiones CO2 inferiores a los 120 g/km. Mientras que un vehículo particular pasa el 97 por ciento de su vida útil estacionado y sin moverse, los vehículos en alquiler de ANEVAL pasan el 80 por ciento de su vida útil en funcionamiento.

con las plataformas que publicitan y consiguen clientes para alquilar coches, que, insisto, en mi opinión, también son partners necesarios para que se produzca esa operación de alquiler. En el caso del alquiler entre particulares, el sector está liberalizado. Esta es una práctica lícita. Se puede hacer. Pero se puede hacer siempre y cuando cumplas la misma normativa que tiene que cumplir un rent a car en materia de seguridad, de emisiones, de estado del vehículo, impuestos... Y de hecho, te metes en la plataforma de Getaround -antes Drivy- y te enseñan cómo tienes que declarar tu coche, el IVA que tienes que pagar, dónde lo tienes que liquidar, te enseñan el seguro que tienes que contratar, además te dicen dónde está el cliente y cuándo tienes que entregar y recibir el coche. Pues bien, si se cumple todo ese proceso y es legal, no tenemos nada que decir al respecto. Pero, entonces, la pregunta que surge es: ¿esa plataforma es alquilador? ¿O vamos a decir que el alquilador es el cliente que has-



tos o no supiéramos hacer hoy el negocio, pues no es algo que nos acabe de gustar.

Y sobre todo porque en FENEVAL tenemos de todo. Empresas jóvenes que han iniciado recientemente su actividad y tratan de alquilar patinetes o de hacer carsharing y otros, más veteranos, que llevan mucho tiempo y hacen alquileres de todo tipo, incluidos patinetes y carsharing. Y todos ellos van a confluír en la tecnología necesaria para alquilar.

Y claro que está cambiando. Sin duda, abrir el coche con el móvil ha supuesto una disrupción, iniciar y finalizar el contrato desde el móvil es otra... lo que pasa es que son disrupciones que esperábamos que tuvieran un crecimiento exponencial brutal como lo tuvo en su día Facebook o whatsapp y eso de momento no ha pasado.

-Y el coche autónomo que puede significar para el mundo del alquiler.

-Tardaremos todavía en verlo, aunque ya hay coches autónomos circulando por las calles y carreteras en modo de prueba. Sin duda eso va a suponer un importante salto cuando se produzca. Mezclaremos entonces el tradicional oficio del taxi y del VTC con el del alquilador de coches. Probablemente cambie el paradigma de la movilidad respecto de cómo lo conocemos actualmente, pero todavía no lo veo como un cambio a corto plazo.

mente no sólo para hablar de este tema, también para hablar de la movilidad como un derecho, y ver qué derechos se pueden reclamar cuando hay un golpe con el coche propio, si tienes derecho a disponer de un coche de sustitución o no. Y también por su indefensión como particulares o con su participación en este tema.

-La aparición de todos estos nuevos servicios de movilidad ha abierto los ojos a los alquiladores sobre nuevas posibilidades de servicios.

-Lo primero es que no estoy de acuerdo con la definición de alquilador tradicional. Nosotros inventamos la movilidad antes de que se denominase así. ATESA tiene unas siglas que creo el INI en el año 44 del siglo pasado: Autotransporte Turístico Español Sociedad Anónima. En aquel momento comenzaron alquilando autobuses y luego comenzaron a alquilar coches. Fue el primer alquilador que hubo en España. Y por lo tanto, estaba trabajando en movilidad antes de que este concepto se definiera como tal. Luego han venido todos los demás y después se ha generado toda una industria alrededor de eso. Por eso, desde FENEVAL reclamo el espacio que nos corresponde como personas y empresas que llevamos trabajando la movilidad desde hace muchos, muchos años. Entonces, eso de considerarnos el rent a car tradicional como si ya estuviéramos obsole-

F&E.- Creo que es Google la que ya ha comprado a FCA una flota de vehículos autónomos.

JLB.- Si, pero no es lo mismo la legislación americana que la europea al respecto. En EE.UU. primero se hace y luego se legisla. Y aquí, pues tratamos de adaptarnos al entorno creado por la legislación. Lo que sí veo lejos al menos es un mínimo de productos viables. Y ahí sí que veo muchas oportunidades y puede ser que el coche autónomo sea lo que acabe provocando la disrupción absoluta del concepto de movilidad, o no. Porque también hemos dicho durante mucho tiempo que lo iba a ser el coche eléctrico, y de momento no lo ha sido, qué a lo mejor sí lo es, no lo se. Yo no soy ningún gurú al respecto. Es tan difícil saber lo que va a pasar.

Que la movilidad esconde algún crecimiento exponencial es algo que creo sin duda, pero no se si es el coche eléctrico, el coche autónomo. Ya me gustaría saberlo. La movilidad va a ser conectada y limpia, de eso no cabe duda.

comportamiento del cliente antes de que haga una reserva del rent a car. Es por aquí por donde avanzamos hacia el futuro y es necesario conocer este camino. Pasar al mundo digital es necesario. Se trata de algo imparabable de cara al futuro del sector. Movilidad y digitalización caminan de la mano.

-¿Está FENEVAL trabajando en algún tipo de aplicación que pueda valer para el desarrollo del negocio del alquiler que todo el sector pudiera utilizar?

-En este momento no. Sería un proyecto muy bonito pero en este momento la Federación no trabaja en esta idea ni tiene el mandamiento por parte de los asociados para llevarlo a cabo. Sobre todo porque algunos de ellos ya disponen de su propia aplicación.

-¿Ni siquiera pensando en todos esos pequeños asociados que podrían así compartir los gastos que puede conllevar digitalizar sus empresas?

-Es una posibilidad, pero ahora mismo no está activa. En todo caso, si hay algún sitio o foro donde dispongan de un marco adecuado para dialogar y debatir sobre este tema sin duda ese es FENEVAL. Si lo quieren plantear, bienvenida sea, pero la iniciativa debe partir de ellos. Lo que sí hemos dado es un primer paso, proporcionar la formación adecuada para entender los procesos de digitalización y las posibilidades que esto tiene para sus negocios. Queremos que el sector avance en la digitalización, porque ello implica avanzar en la búsqueda de nuevas oportunidades. Una puede ser la que comentas; otra, al

SI PARA MULTARNOS NOS LEEN LA MATRICULA NO VEO PORQUE TENEMOS QUE LLEVAR UNA PEGATINA, QUE ADEMÁS, AL SER DE PLÁSTICO, CONTAMINA. ES UN SOBRECOSTE ABSURDO

disponer de todos los coches conectados, poder conocer qué hacen los turistas con los coches, el uso que le dan, cómo se mueven, crear una plataforma común para la reventa de los usados... Hay muchas posibilidades y proyectos.

-¿Cuánto tiempo mantiene un alquilador un coche en sus flotas?

-Depende. En Baleares apenas seis meses, poco más, porque hay un pico enorme de demanda en verano que luego se reduce muchísimo y entonces no tiene sentido tener un coche parado en las campas durante los meses de noviembre a mayo. Sin embargo, en Canarias, como prácticamente no hay ese pico tan acusado los coches a lo mejor permanecen un par de años en la flota de las alquiladoras. Decía Antonio Catalán, el director en su día de NH hoteles, que la hostelería es un negocio de ocupación, ocupación y ocupación. El rent a car también lo es. Compramos el coche para que esté alquilado el mayor tiempo posible. Por eso mismo dudamos de que los

eléctricos en Baleares tengan la utilización necesaria para poder amortizar la elevada inversión que suponen.

-¿Hay fabricantes en Feneval?

-No como asociados, pero sí como colaboradores. Si alquilan coches, pueden integrarse perfectamente. Todo aquel que alquila es bienvenido.

-Lo digo porque muchos fabricantes piensan ofrecer servicios relacionados con la movilidad.

-Es posible. Tendrían que entrar a través de alguna asociación ya existente o crear una propia con los fabricantes que dispusieran de servicios de alquiler. De hecho muchos ya son alquiladores. Disponen de servicios multiopción, de renting, etc que no son otra cosa que un alquiler del vehículo. Cualquier forma de movilidad es bienvenida en FENEVAL, pero han de entender que tratamos de representar al sector y de luchar por lo que el sector necesita, y no por lo que un fabricante o empresa en concreto quiere.

-¿Cómo consideráis desde Feneval a las plataformas de intercambio de coches entre particulares? ¿Son parte del sector del alquiler?

-Sí. La duda es, en mi opinión, saber qué etiqueta les ponemos, porque todavía no están considerados como alquiladores. Y no lo están por una gran duda que tenemos, no sólo en España, también a escala europea. Y es que seguimos sin saber si una plataforma de este tipo tiene o no responsabilidades sobre el alquiler. Y aquí enlace los alquiladores entre particulares



2020, ABRE LA PUERTA DE LA NUEVA MOVILIDAD

Arranca la era eléctrica

2020 va a marcar el inicio de la era eléctrica. No será el año en el que se vendió el primer eléctrico, pero sí que será recordado por ser el primer año en el que las ventas de modelos cero emisiones comenzaron a subir fuertemente y se marcó el inicio de la senda hacia la nueva movilidad eléctrica.

Tras años sin apenas representantes en el mercado, los eléctricos (VE) van a comenzar a irrumpir con fuerza en todas las marcas y en todos los segmentos del mercado. Modelos que además van a contar con autonomías mucho más elevadas y con mayor rapidez de recarga de las ofrecidas por los VE de primera generación. Y todo ello en un ambiente mucho más concienciado con la sostenibilidad y la movilidad limpia de emisiones que, impulsada por las nuevas normativas europeas en la materia y por la implantación de zonas libres de emisiones en las grandes ciudades, va a hacer que las empresas se decanten favorablemente por la integración de este tipo de vehículos en sus flotas.

Hace apenas dos años, en 2018, los motores de combustión interna copaban el 95 por ciento de las matriculaciones de turismos en Europa. En los próximos cinco,

las matriculaciones de vehículos electrificados van a eclosionar de tal manera que los expertos indican que para 2025 serán ya el 50 por ciento de las matriculacio-

nes y nada menos que el 70 por ciento en 2030. Las nuevas y cada vez más exigentes regulaciones comunitarias en materia de emisiones y salud pública que fuerzan a reducir la contaminación; una ingente y cada vez más variada oferta de vehículos eléctricos cada día más atractivos y con mejores rendimientos (de los 100 modelos actuales pasaremos a 241 en 2021 y a 325 en 2025); la fuerte caída de la reputación de los motores diésel en particular y de los de combustión interna en general; la cada vez mayor autonomía de los VE, que incluso con más de 500 km ya no suponen un problema añadido sino una solución real de movilidad; y que las nuevas medidas fiscales que se prevén vayan a ir facilitando su introducción y expansión en el mercado, son los principales factores clave que van a acelerar como nunca antes la transición del modelo de movilidad ba-

CLIENT PROFILING TOOL DE SMARTGRAFICO2



VEHÍCULOS ELÉCTRICOS RAZONES PARA INCLUIRLOS EN LA FLOTA

Para muchos todavía es pronto, pero lo cierto es que los nuevos eléctricos que ahora comienzan a llegar al mercado vienen con características que ya permiten contemplar su inclusión en la flota sin mayores problemas y aportando innegables ventajas. ARVAL ha detectado 10 razones para incluirlos

1.- Son una opción más sostenible

Los eléctricos generan menos emisiones de gases de efecto invernadero y de partículas, lo que les convierte en vehículos más sostenibles y saludables. Sus emisiones de CO₂ son entre un 17 y un 30 por ciento inferiores a las de vehículos con motores de combustión interna durante todo su ciclo de vida.

2.- La oferta de modelos ha aumentado y se ha diversificado

Respecto de 2018, la oferta de modelos puramente eléctricos ya es amplia y lo va a ser mucho más a lo largo del presente año y en 2021, lo que va a llevar a quintuplicar el número de modelos disponibles respecto de la oferta existente en 2018. Además, ya hay modelos eléctricos en prácticamente todos los segmentos del mercado, desde los más pequeños hasta los vehículos comerciales y furgonetas.

3.- Válidos también para trayectos largos

La autonomía media real de los modelos eléctricos actuales se sitúa por lo general en los 300 km, mientras que la de los modelos cuyo lanzamiento se producirá en 2020 ya supera claramente los 400 e incluso los 500 kilómetros, lo que faculta a los vehículos eléctricos para realizar labores que precisan de mayores rangos

de autonomía de los que nos tenían acostumbrados hasta ahora, que apenas eran de 80 a 120 km. Además, el despliegue de puntos de recarga rápida y superrápida cada 100 km ya cubre las seis carreteras radiales y los tres principales corredores transversales del país desde finales de 2019. Y en las ciudades y núcleos urbanos también está creciendo el número de postes de carga disponibles.

4.- Pese a su precio, son competitivos en TCO

En determinados mercados los eléctricos ya han alcanzado la paridad en términos de TCO con los vehículos con motor de combustión interna. La progresiva reducción de sus precios de adquisición gracias al menor coste que van teniendo las baterías va a ir provocando una paulatina reducción de sus precios, hasta el punto de que ya se prevé que los valores residuales de los eléctricos sean más elevados que los de sus equivalentes gasolina y diésel. Además, para facilitar su aceptación en el mercado, los eléctricos van a ver aumentados considerablemente los incentivos fiscales para su compra. Y si a esto le añadimos su menor coste de mantenimiento, del precio del seguro y también de los costes de uso, sus claramente menores costes totales operativos (TCO) les van a ir convirtiendo cada vez más en objeto de interés para las flotas de tu empresa.

5.- La experiencia de conducción es más agradable

Los eléctricos permiten una conducción más suave y silenciosa, lo que redundará en una experiencia más agradable, tranquila y confortable. Su

capacidad de aceleración es muy superior a la de cualquier gasolina o diésel equivalente. Por otra parte, la habitual disposición de las baterías en la zona inferior del coche facilita un mayor equilibrio gracias a su bajo centro de gravedad.

6.- Sirven para almacenar energía.

Gracias a los modernos sistemas de gestión energética, los vehículos eléctricos pueden convertirse en almacenes de

8.- Garantizan el acceso a zonas de bajas emisiones

Cada vez es más frecuente encontrar zonas de bajas emisiones con la circulación restringida en las ciudades españolas y europeas. Zonas a las cuales en la mayoría de los casos únicamente pueden acceder y/o aparcar los vehículos cero emisiones.

9.- Imagen positiva para la empresa

La imagen de mayor tecnología



energía que pueden ayudar a equilibrar la producción y consumo de la misma. Mediante el sistema 'vehicle to grid', la energía acumulada en las baterías del coche se puede transferir, bien a la red general, bien a una casa particular o a cualquier otro sistema que precise de energía eléctrica. De esta manera, el vehículo podría, llegado el caso, almacenar energía que paga barata durante las horas valle para 'revenderla' posteriormente a precio superior en horas pico o punta.

7.- Infraestructura pública creciente

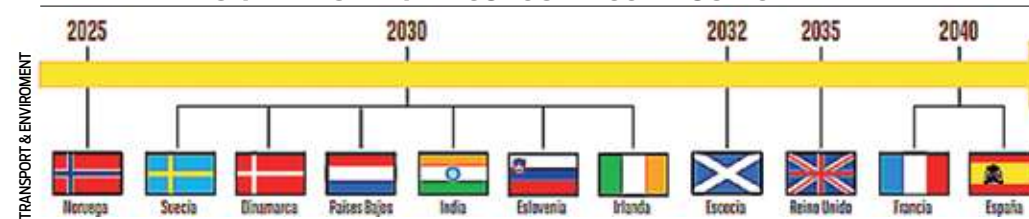
Al igual que el crecimiento de la oferta de vehículos de este tipo, el número de estaciones de recarga pública ha aumentado significativamente durante estos últimos años y lo seguirá haciendo en los próximos.

que ofrecen los vehículos eléctricos allana el camino para la introducción de nuevos sistemas a bordo del coche, tanto en materia de conectividad, como de seguridad y servicios. Sistemas de navegación, de pago, de diagnóstico de su eficiencia, de seguridad, wifi y de conectividad del coche con otros elementos a su alcance (redes, servicios, internet... todas las marcas están usando sus nuevos eléctricos para presentar un nuevo mundo de servicios conectados.

10.- Imagen vanguardista y responsable

Disponer de vehículos eléctricos en la flota hace que la imagen de la empresa se refuerce a la hora de transmitir conceptos positivos en materia de sostenibilidad, modernidad, puesta al día tecnológica, etc.

FECHAS PROPUESTAS PARA LA FINALIZACIÓN DE LAS VENTAS DE VEHÍCULOS DE COMBUSTIÓN INTERNA



DISPONER DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS EN LA FLOTA REFUERZA LA IMAGEN DE LA EMPRESA AL TRANSMITIR CONCEPTOS POSITIVOS



LA NUEVA MOVILIDAD

MANUEL OREJAS, DIRECTOR DE COMUNICACIÓN DE ARVAL «LAS EMPRESAS SABEN QUE EL ELÉCTRICO ES EL FUTURO»

Las empresas tienen claro que el futuro de la movilidad es el vehículo eléctrico y ya caminan hacia él. Otra cosa es que todavía queda mucho camino por recorrer y que lo irán haciendo paso a paso. De todo ello hablamos con Manuel Orejas, director de Comunicación de ARVAL.

¿Como ves la adaptación de las empresas al vehículo eléctrico?

Las empresas cada vez tienen una orientación más sostenible y dentro de esa orientación más sostenible siempre tienen en cuenta al vehículo eléctrico en tanto en cuanto cuadre con el tipo de conducción del vehículo, por dónde se va a conducir y, obviamente, los costes. Pero desde luego es una opción que ya están manejando con mucha naturalidad. Saben que es el futuro de su movilidad.

A la hora de tomar decisiones sobre la transición tecnológica de sus flotas, ¿están las empresas tan confundidas y con tantas dudas como lo están los particulares?

Creo que las empresas lo que tienen es la capacidad de estar mejor asesoradas, en el sentido de que empresas de

renting como ARVAL tienen metodologías consultivas de acercamiento y de asesoramiento al cliente muy activas, de forma que podemos asesorarlas de una manera totalmente objetiva tanto en lo relativo a costes, como en uso, tipología, y los pasos que hay que dar para adaptarse al nuevo ecosistema eléctrico...

Con lo cual, más que estar confundidas o no, lo que realmente tienen a su disposición es una gran capacidad de ser bien informadas mucho más cercana de lo que realmente tienen a su disposición los clientes en el mercado de particulares.

Con la experiencia que ARVAL ya ha adquirido, las empresas, por así decirlo, ¿van con todo a por la transición tecnológica o prefieren ir paso a paso, con mayor prudencia?

Normalmente y tal y como los números del mercado ya reflejan, van poquito a poquito. Los cambios en las empresas tienen que producirse de forma gradual pero siempre en una misma dirección. Las empresas tienen muy clara la misma dirección a seguir, saben que

el futuro pasa por el vehículo eléctrico, ya sea híbrido, híbrido enchufable, etc. Cada vez tienen una mayor orientación en esa dirección y van transitando en ella poco a poco. Además, como la infraestructura tampoco acompaña masivamente, yo diría que todos estamos forzados a tener que ir pasito a pasito caminando en la misma dirección.

Hemos visto que hay flotas, tanto en el mercado español como fuera de él, que han realizado compras masivas de unidades eléctricas a determinados fabricantes. ¿Eso indica que van con todo o es una estrategia de adaptación?

Si en una empresa tienes una tipología de uso en la que el eléctrico cuadra a la perfección, pues probablemente no sólo hayan hecho sus números sino que además hayan visto el impacto que pueden tener en cuanto a satisfacción del empleado, en imagen de responsabilidad social corporativa, etc. Y, a partir de ahí, han cuadrado también un poco tanto la ambición ecológica y de imagen en la empresa con su cuenta de resultados y por eso

se han decidido a invertir más fuertemente de lo habitual. Cuando decimos que la empresa va poco a poco, nos referimos a la empresa en su conjunto, al gran volumen de las empresas españolas. Aunque también es cierto que siempre hay pioneros, que apuestan y que con su actitud acercan el modelo a todos los demás.

La falta de claridad en la entrega de ayudas y la falta de disponibilidad de unidades en los modelos producidos por las marcas está restando oportunidades al mercado o es suficiente para cubrir la demanda real existente de este tipo de vehículos

Como empresa de renting, creo que al mundo empresarial obtener ayudas le resulta muy difícil. Es complicado tener acceso a ellas, puesto que el achatarramiento de vehículos de diez o más años de antigüedad que se exige es una condición muy restrictiva para el mundo de la empresa, que habitualmente renueva sus flotas cada cuatro a seis años. Con lo cual yo creo que ahí, ni freno ni ayuda. No nos está frenando, porque el 85 por ciento de los vehículos

eléctricos están en el canal de empresa. No está frenando pero tampoco se puede decir que esté acelerando el modelo de producción. Podríamos decir sin equivocarnos que el mercado del eléctrico en las empresas funciona sin ningún tipo de incentivo externo, sino por el impulso y el estímulo que las propias empresas aportan y por la evidente reducción de costes que estos vehículos va teniendo. ARVAL se ha impuesto un fuerte reto para fomentar la introducción de las nuevas tecnologías en las flotas de vehículos de empresa.

Si queremos obtener una cuota de mercado en vehículos eléctricos que duplique a la real que las nuevas tecnologías tienen en el mismo. Queremos ser la referencia en el mercado de las nuevas tecnologías en las empresas

¿Es esa una política sostenible en el tiempo? Evidentemente a muy largo plazo no lo es. Los planes estratégicos y los objetivos siempre tienen un marco como mucho de uno a cuatro años de proyección. Realmente este objetivo que nos hemos fijado



lo que quiere indicar es la firme apuesta real de producción que ARVAL realiza en términos netos y de porcentaje de lo que queremos hacer. Creo que todas las empresas de renting tenemos una importante responsabilidad social en este tema que debemos trasladar a nuestra oferta y al mercado, de forma que acompañemos a nuestros clientes. Esto es lo que ellos de verdad quieren, caminar hacia un mundo más sostenible; y poniéndonos este tipo de objetivos lo que hacemos es situarnos aún más cerca de ellos y facilitarles el camino.

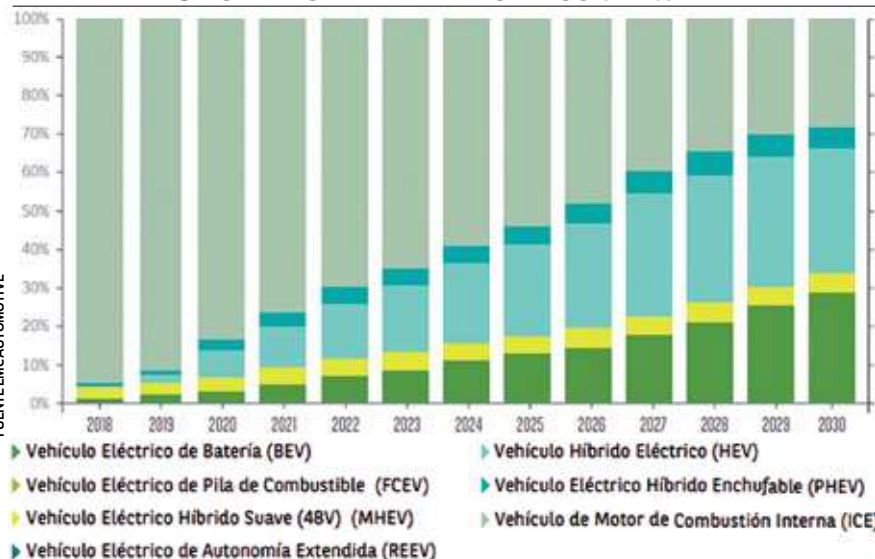
¿Sostenible a largo plazo? En un escenario en el que la cuota eléctrica llegue a alcanzar el 50 por ciento del mercado, evidentemente no puede ser. Ojalá que tal escenario llegue dentro de muy pocos años, pero mientras tanto creo que nuestro objetivo supone un impulso necesario para alcanzar lo que todos queremos que sea la flota de un país en general y de todas sus empresas en particular.

¿Cuando os reunís con vuestros clientes, quién pone antes el tema del eléctrico encima de la mesa, ARVAL o las empresas? Diría que en el pasado fue ARVAL, y que ahora lo abordamos por interés

conjunto. Como decíamos antes, el eléctrico la mayoría de las empresas ya lo están considerando o incluyendo de alguna manera dentro de sus posibilidades al afrontar su política de empresa. Por eso ya no creo que sea ARVAL quien pone el eléctrico encima de la mesa –si no lo pone el cliente lo pondremos nosotros, evidentemente– sino que pienso que ahora mismo se trata de una decisión compartida que empieza a ser un standard más en el mercado y en lo que es una conversación habitual en la práctica de lo que son los vehículos de empresa.

PARA 2025 LAS MATRICULACIONES DE VEHÍCULOS ELECTRIFICADOS SERÁN YA EL 50 POR CIENTO DEL TOTAL Y NADA MENOS QUE EL 70 POR CIENTO EN 2030.

PREVISIÓN DE MATRICULACIONES EN EUROPA POR MIX ENERGÉTICO GRÁFICO 1

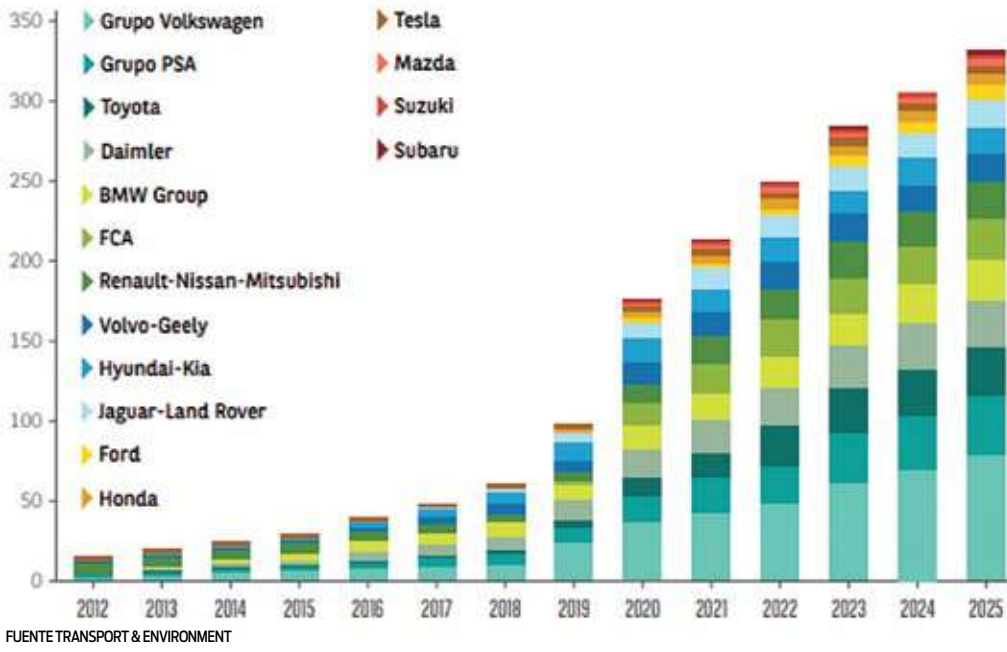


sado en los motores de combustión interna a una nueva movilidad mucho más sostenible y basada en el uso de la electricidad como energía de impulsión.

Se trata pues de un proceso imparable que sin duda va a tocar de lleno a las flotas de vehículos de empresa, transformándolas prácticamente por completo en los próximos años. Un proceso que por su rapidez está ya generando importantes dudas en los responsables de las mismas a la hora de iniciar esta transición y, especialmente en las formas de acometer la misma. (Ver gráfico 1)

Dudas que surgirán además de por el creciente número de modelos disponibles en el mercado, por la amplia oferta de tecnologías existentes en el mismo. Tecnologías que durante todo el proceso que ha de conducirnos a la cuasi completa electrificación del parque convivirán con las más tradicionales, dado que si bien estas reducirán notablemente su presencia no van a desaparecer hasta que forzosamente a partir de 2040 dejen de venderse los vehículos dotados con motores de combustión interna. Y para eso aún quedan

MODELOS DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS (HÍBRIDOS ENCHUFABLES, PHEV, ELÉCTRICOS DE BATERÍA -BEV-, ELÉCTRICOS DE PILA DE COMBUSTIBLE -FCEV) QUE SE INTRODUCIRÁN EN EL MERCADO EUROPEO



ARVAL, CON SU NUEVO ENFOQUE SMART AYUDA A PLANTEAR Y RESOLVER A SUS CLIENTES TODOS LOS OBJETIVOS DE RESPONSABILIDAD Y MOVILIDAD SOSTENIBLE QUE PUEDEN SURGIR EN SU CAMINO COMO EMPRESA. UNA ACCIÓN QUE LES PERMITIRÁ ADOPTAR LAS DECISIONES ADECUADAS EN SU TRANSICIÓN HACIA UNAS FLOTAS DE VEHÍCULOS MÁS LIMPIAS



LA NUEVA MOVILIDAD

▶▶▶ EDUARDO LAHOZ, RESPONSABLE ARVAL CONSULTING EN ESPAÑA «PARA TOMAR DECISIONES LAS EMPRESAS NECESITAN ORIENTACIÓN E INFORMACIÓN CONSISTENTE»

Decidir la mejor opción para cubrir las necesidades de movilidad de la empresa va mucho más allá de elegir un modelo de entre las más de 6.500 posibilidades que existen en el mercado. Las empresas tienen que disponer de información actualizada y contrastada que les permita constatar que el modelo y los servicios elegidos son adecuados para garantizar la movilidad de sus trabajadores, servicios y productos con seguridad. Y para eso, nada mejor que una buena consultoría de movilidad, tal y como nos comenta Eduardo Lahoz, responsable en España de Arval Consulting.

«Ayuda experta para desarrollar y construir su nueva política de movilidad en un contexto en constante evolución y cambios, aportando importantes razones para comenzar ya a actualizar la flota seleccionando los sistemas de propulsión y las tecnologías óptimas para el desarrollo de

su actividad y facilitando las mejores recomendaciones sobre cómo llevar a cabo con éxito el proceso», es el objetivo que se ha fijado el departamento de Consulting de ARVAL, según nos comenta su responsable en España, Eduardo Lahoz.

¿Las empresas acuden aprendidas o hay que enseñarles?
Las empresas acuden a nosotros con una serie de inquietudes y sobre todo por las demandas de la sociedad que al final hay que traducir en decisiones de administración. Las empresas vienen con inquietudes y necesitan orientación e información consistente y fiable para ordenar las ideas que tienen y tomar sus decisiones. Y eso es lo que Arval Consulting proporciona

¿Realmente existe tanta confusión en torno a la transición tecnológica?
¿Hay tanta confusión en las empresas como la hay entre los particulares?

Algo menos en general porque las empresas cuentan con la asesoría de expertos gestores de flotas y movilidad como ARVAL y ARVAL Consulting. Pero sí que es cierto que la inconcreción de la Administración nos lleva a tener creencias que a veces resultan ser erróneas o que en muchas ocasiones el no estar al día sobre cuáles son todos los avances del mercado, la oferta de los fabricantes y las normativas, impiden conocer cuáles son todas las posibilidades que tienes a tu alcance para poder realizar esa transición.

¿Qué ofrece Arval Consulting a sus clientes?
Nuestro 'core' consiste básicamente en acompañar a los clientes –tanto a los que ya lo son como a los que todavía no– a alcanzar sus objetivos de sostenibilidad. Objetivos que pueden ser mayores o menores, en función de cuál sea la estrategia de movilidad de la compañía o de la industria a la que se dedique el cliente

del que estemos hablando. No es lo mismo una empresa de distribución de energía o que contrate con la Administración, que una dedicada a la construcción o a farmacia. En función de la estrategia o de los objetivos que tienen nuestros clientes, nosotros ayudamos a encontrar cuál es ese grado de implementación en sus flotas de las opciones más sostenibles que puedan estar a su alcance para ellos.

¿Hasta qué punto las empresas se preocupan por el factor humano cuando analizan con vosotros las futuras incorporaciones de nuevos modelos a la flota?
En cuanto al factor conductor, al final todo depende también del uso que se le vaya a dar al vehículo. Si estamos hablando del vehículo como un elemento retentor o atractor de talento, te podrás imaginar que es muy alto. Hay sectores, como por ejemplo el farmacéutico, donde esto se nota especialmente. Hay

muchos visitantes médicos o de farmacia que cambian de un laboratorio a otro simplemente por la marca del coche. Nosotros también hacemos 'benchmarks' sectoriales y ahí es donde vemos muchas veces que donde en otras industrias el vehículo estándar para la fuerza comercial es un compacto de marca generalista, cuando te vas a otro sector encuentras marcas muy Premium porque al final lo que se trata es precisamente contentar al conductor. Depende mucho de la industria a la que se dedique la empresa y de la estrategia de recursos humanos que esta tenga.

¿La consultoría pone determinados vehículos ante los ojos del cliente o sólo muestra las posibilidades que tiene en el mercado acorde a sus necesidades?
Todo depende de la profundidad del estudio. Nosotros normalmente no tenemos preferencias por una marca o modelo en concreto porque

somos un operador multimarca. Sí que es cierto que vamos de lo más general a lo más particular. Lo que primero tratamos de hacer es averiguar cuáles son los objetivos estratégicos, averiguar sus necesidades tácticas y, con ello, determinar cuál es el tipo de motor más adecuado para cada una de estas necesidades. Si luego el cliente también nos pide cuál es el mejor modelo e incluso el mejor equipamiento, pues ahí también podemos llegar.

¿Cuál es el volumen de flota adecuado para solicitar una operación de consulting?
No tenemos establecido ningún número mínimo de unidades para iniciar un proceso de consultoría sobre la flota. El ámbito de nuestra consultoría es además más amplio. Nosotros no sólo asesoramos acerca del mejor tipo de combustible o modelo, también hablamos de soluciones de movilidad integrales, sean o no propias de ARVAL.



¿La consultoría abarca sólo la flota o puede extenderse a la movilidad global en toda la empresa?
Ese es precisamente nuestro mayor reto a día de hoy. Nosotros no queremos centrarnos únicamente en el vehículo de empresa como un

'commodity'. Queremos ayudar a los gestores de flota –que más bien deberían ser considerados gestores de movilidad– a dotar de una serie de servicios y facilitar la movilidad de todos los empleados de la compañía y no sólo de aquellos que necesitan un vehículo para trabajar.

▶▶▶ MATRICULACIONES VEHÍCULOS ELÉCTRICOS EN EUROPA 2019

País	Enero-Junio	Julio- Diciembre	Total 2019
Alemania	31.159	15.215	46.374
Francia	21.007	10.455	31.462
Países Bajos	20.050	10.144	30.194
Reino Unido	11.975	5.978	17.953
Suecia	8.365	4.274	12.639
Italia	5.042	3.857	8.899
España	5.452	2.698	8.150
Bélgica	4.601	2.405	7.006
Austria	4.913	2.366	7.279
Portugal	3.905	1.781	5.686
Dinamarca	2.595	1.588	4.183
Polonia	947	534	1.481
Finlandia	995	522	1.517
Irlanda	1.954	519	2.473
Hungría	801	420	1.221
Total	125.344	63.589	188.933

20 años, tiempo durante el cual la mayoría de las flotas renueva las mismas en tres o cuatro ocasiones.

Esto sitúa a los gestores de flota ante un importante dilema sobre cuál es el camino a seguir en la transformación energética de las mismas ante la manera de convencer a los directivos de su empresa y a los usuarios de la flota sobre cómo acometer este importante reto. Cuestión difícil de

adoptar porque hemos pasado de la simple elección de un coche a tener que tomar decisiones que van más allá de optar por un sistema de propulsión.

Seleccionar el sistema óptimo de propulsión requiere de una combinación bien equilibrada de información, educación, adopción de las decisiones adecuadas y monitorización de la consecución de las ambiciones. Las operadoras de renting están

creando estrategias herramientas específicas que aplicar en su acompañamiento a las empresas para asesorarlas y orientarlas en la búsqueda de la decisión más acertada tanto para la futura composición de sus flotas como para favorecer una movilidad más sostenible y eficiente en su empresa.

Este es el caso por ejemplo de ARVAL, que con su nuevo enfoque SMaRT ayuda a plantear y resolver a sus clientes todos los Objetivos de Responsabilidad y Movilidad Sostenible que pueden surgir en su camino como empresa. Una acción que les «permitirá adoptar las decisiones adecuadas en su transición hacia unas flotas de vehículos más limpias y más ecológicas a la par de una movilidad más sostenible incluyendo soluciones que permiten pasar del renting de vehículos a soluciones de movilidad alternativa».

Para ello, se elabora conjuntamente un mapa de las necesidades que deberán cubrir las futuras unidades de la flota y los servicios de movilidad de la empresa desde tres puntos de vista básicos: los costes totales operativos (TCO), el índice de satisfacción del conductor (DSR) y la política de responsabilidad social corporativa de la empresa (RSC). (Ver gráfico 2)

A partir de esta metodología y mediante el uso de herramientas digitales desa-

▶▶▶ COMPARACIÓN DE LOS SISTEMAS DE PROPULSIÓN

	MILD & FULL HYBRID	HÍBRIDOS ENCHUFABLES	VEHÍCULOS ELÉCTRICOS	HIDRÓGENO	GAS NATURAL
+	Emisiones y consumos más bajos en el caso de los Full Hybrid (- 25 %)	Emisiones y consumos muy reducidos si se optimiza la carga. En caso contrario supera a los vehículos ICE	Cero emisiones (tubo de escape)	Cero emisiones. Solo expelle vapor de agua	Prácticamente sin Emisiones de NOx y partículas
	Fuerte aumento de los modelos disponibles	Próximo incremento del número de modelos al ser la electrificación el camino a seguir por muchos fabricantes	Beneficios fiscales	Repostaje en tiempo breve (3-5 minutos)	Reducidos consumos y emisiones CO ₂
-	Considerado como tecnología punta	Inexistencia de ansiedad por la autonomía	Autonomía limitada (300 km) pero mejora en dos años (500 km)	Autonomía razonable (+480 km)	Poca presencia en el mercado europeo
	En viajes largos puede no optimizar el consumo	Autonomía eléctrica limitada (50-100 km)	Relativamente caros. Su precio se igualará medida que las baterías bajen su coste	Tecnología muy cara aún en desarrollo	Limitada oferta de modelos,
✓	El impacto de las nuevas pruebas WLTP aún no está claro	El impacto de las nuevas pruebas WLTP aún no está claro	Relativamente limitada red de recarga pero con crecimiento muy rápido	Infraestructura de repostaje muy limitada	Limitada oferta de modelos,
	Mayor rendimiento en trayecto urbano/corto	Mayor rendimiento en trayectos de menos de 160 km	Kilometraje diario limitado según la instalación de recarga	Solución potencial a futuro	Oportunidad para flotas comerciales

rolladas específicamente para el mismo, ARVAL busca convertirse en colaborador de referencia para empresas que afronten el proceso de transición energética de sus flotas de vehículo aportando su amplia

experiencia como gestor de flotas y movilidad para ayudarlas a adoptar decisiones correctas que garanticen su éxito.

En todo caso, se necesitan 44 millones de eléctricos circulando y unos 3 mi-

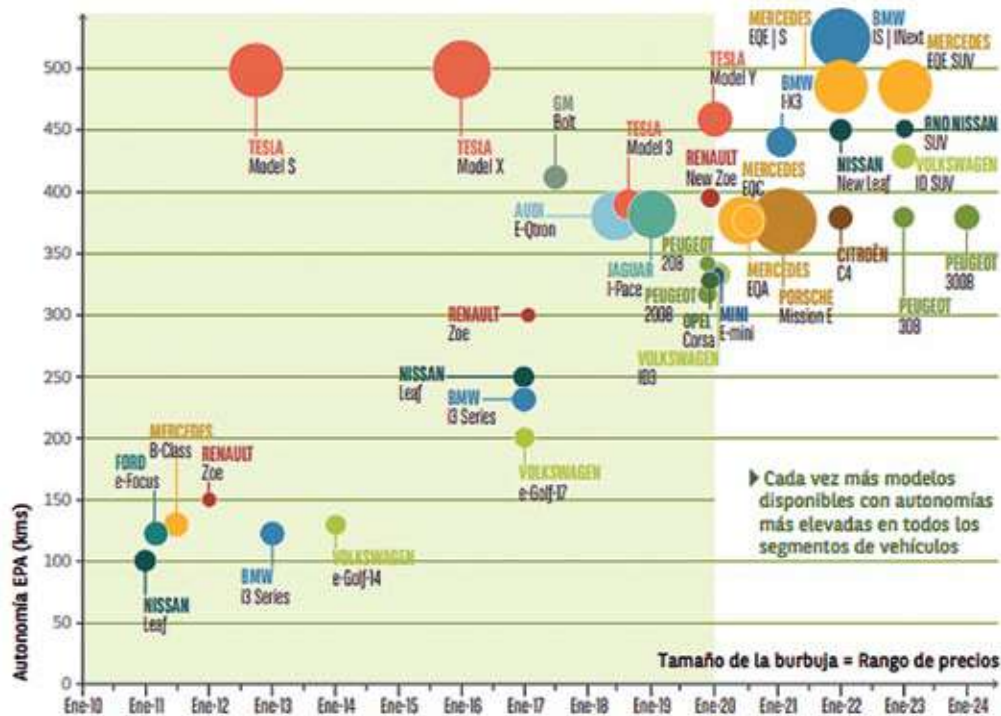
llones de puntos de recarga para poder cumplir con los objetivos que la Unión Europea se ha marcado para alcanzar la neutralidad climática en 2050. Actualmente tan sólo existen 185.000 puntos

LA NUEVA MOVILIDAD

BATERÍAS CAPACIDAD Y DURACIÓN

Las baterías son la clave del vehículo eléctrico. De la evolución de su capacidad y velocidad de carga va a depender el futuro del coche eléctrico, pues en ellas reside tanto su autonomía como la usabilidad del vehículo. La durabilidad es la clave. Y en mejorarla se centran los esfuerzos que actualmente realizan muchos fabricantes y suministradores de componentes. Sin confirmar todavía, a finales de 2019 se extendió el rumor de que los ingenieros de Tesla podrían haber desarrollado baterías que durasen más de millón y medio de kilómetros manteniendo una capacidad energética por encima del 90 por ciento durante ese tiempo. En la práctica, estas cifras significarían cuadruplicar los ciclos de carga de las actuales baterías de ion-litio (desarrolladas en 2014) las cuales a los 1.000 ciclos de carga –cada vez que una pila se carga y descarga– ya

AUMENTO DE LA AUTONOMÍA DE LA BATERÍA EN KILÓMETROS



FUENTE EXANE, ACTUALIZADO POR ARVAL SOBRE LOS DATOS DISPONIBLES

han perdido el 50 por ciento de su capacidad. Las baterías que actualmente equipan los modelos eléctricos se considera que tendrán una

vida media de 8 años con prestaciones suficientes para el uso correcto y previsto del coche. Con los 4.000 ciclos de carga que los ingenieros

de Tesla anuncian para sus nuevas baterías, estas durarían unos 16 años, tiempo más que suficiente para toda la vida útil del vehículo.

MANTENIMIENTO DE UN ELÉCTRICO ¿REALMENTE SUPONEN UN AHORRO?

Dejémoslo claro desde el principio: Sí. Los eléctricos necesitan menor mantenimiento que los vehículos con motores térmicos. La razón es muy simple: su mecánica tiene muchas menos piezas sometidas a desgaste y su simpleza permite que las reparaciones sean más económicas. Muchas de sus piezas no requieren de periódicos reemplazos, y la simpleza del funcionamiento de su motor permite que otras muchas piezas comunes en ambos precisen de menores labores de mantenimiento y reparación. Al haber menor fricción entre los componentes, los motores eléctricos, funcionan a menor temperatura y tienen menores vibraciones. Por ello, además de un menor mantenimiento pueden prescindir de determinados elementos (lubricante, filtro de aceite,...) y sus diferentes partes móviles sufren menor desgaste.

Tampoco necesitan filtro de aire, imprescindible en los gasolina para filtrar las partículas dañinas para su funcionamiento que se encuentran suspendidas en los aproximadamente 10.000 litros de aire que precisa un motor de combustión para quemar cada litro de gasolina. Los motores eléctricos carecen igualmente de todo el sistema de tratamiento y depuración de los gases de escape, simplemente porque con su funcionamiento no emite ningún tipo de gas. Así, se ahorra elementos caros como los catalizadores, filtros de partículas, sondas lambda, válvulas de recirculación de gases, elementos como el turbo-compresor, etc. Elementos que igualmente precisan de mantenimiento y recambio aunque su vida útil sea bastante larga. Tampoco necesitan usar aditivos para que su motor funcione mejor o de elementos como el

Adblue para reducir emisiones. Todo eso que se ahorran. Al igual que sucede con otros elementos cuyo mantenimiento periódico es obligatorio, como sucede con las bujías del encendido o los calentadores que precisan los diésel en la cámara de combustión. Y lo mismo sucede con los elementos del sistema de inyección que los diésel y gasolina tienen. Los motores eléctricos también se ahorran elementos como correas y manguitos, fuentes de múltiples averías y operaciones de mantenimiento a medida que el uso los va degradando. Al hacer funcionar muchos de sus elementos de manera completamente eléctrica con la energía procedente de sus baterías, los eléctricos no precisan de correas o cadenas para aprovechar la energía que produce el movimiento de determinados componentes que se produce en los motores de combustión.

Otro factor de ahorro en los eléctricos frente a los vehículos de combustión está en los frenos. Los eléctricos cuidan más estos componentes gracias al freno regenerativo que forzosamente integran. Muchos modelos con motores fósiles ahora también lo incorporan, pero dada la menor velocidad que alcanzan los eléctricos el sufrimiento al que se somete a estos componentes también es menor, por lo que precisan de menor mantenimiento y reparación. Eso sí, no todo es positivo. Las baterías, un elemento que pese a su progresiva reducción de precio todavía sigue siendo caro, no duran eternamente y sustituirlas es una operación ciertamente onerosa. La buena noticia es que en la mayoría de los modernos eléctricos que están llegando al mercado su vida útil supera los 8 años, y va progresivamente en aumento.

TECNOLOGÍAS DISPONIBLES LOS DISTINTOS CAMINOS A LA ELECTRIFICACIÓN

No todos los vehículos electrificados son iguales ni utilizan las mismas tecnologías. En estas breves líneas hemos resumido los principales grupos en los que se agrupan los modelos actualmente disponibles en el mercado.

Híbridos suaves o hibridación ligera (Mild Hybrid – MHEV)

Vehículos con motores gasolina o diésel a los que se les acopla un sistema eléctrico de 48 voltios (no enchufable) para apoyar al motor de combustión interna especialmente en su fase de arrancada para proporcionar mayor impulso. El sistema ofrece además mayor capacidad de ahorro de combustible que un sistema Start & Stop pero menor que la que ofrecen los híbridos autorrecargables. A su favor cuentan con que están disponibles a precios más asequibles y que facilitan una importante reducción de emisiones CO₂.

Híbridos autorrecargables (Full Hybrids – HEV)

Combinan el motor de combustión interna con un motor eléctrico y una batería de pequeño tamaño en la que acumulan energía proporcionada tanto

por el motor eléctrico como por la energía que el coche en movimiento produce, especialmente como consecuencia de la frenada. Gracias a la energía acumulada en su batería, los híbridos autorrecargables pueden impulsar el vehículo durante unos pocos kilómetros sin necesidad de consumir combustible. La aportación del motor eléctrico favorece un ahorro equivalente al 25% de un vehículo de energía fósil equivalente, con la consecuente reducción de emisiones tanto de CO₂ como de NOx.

Eléctricos Enchufables

Son aquellos que disponen de una batería de mayor tamaño que las de los híbridos convencionales, gracias a lo cual acumulan mayor energía, lo que les permite ofrecer mayores rangos de autonomía exclusivamente impulsados por energía eléctrica. Además de recargarse al estilo convencional de los híbridos autorrecargables, los enchufables pueden conectarse a la red eléctrica para recargar la batería. Básicamente hay tres tipos; híbridos enchufables, eléctricos de batería y

eléctricos de autonomía extendida.

Híbridos enchufables (Plug in Hybrids – PHEV)

Combinan el motor de combustión interna con un motor eléctrico y una batería de mayor tamaño. Gracias a la energía acumulada en esta pueden funcionar entre 50 y 100 kilómetros sin consumir combustible. En función de la carretera por donde se circula y del estado de carga de la batería el funcionamiento del motor eléctrico y el térmico se alternan para proporcionar impulso. Su capacidad de ahorro depende básicamente de que el conductor recuerde rutinariamente conectar el vehículo a la red eléctrica para recargar la batería. Son los híbridos más caros y el paso intermedio hacia los eléctricos puros.

Vehículos Eléctricos de batería (Battery Electric Vehicles – BEV)

También conocidos como eléctricos puros, disponen de baterías de mayor capacidad de carga y se impulsan exclusivamente gracias a la energía eléctrica acumulada en ellas, dado que carecen por completo de motor de combustión interna. Su autonomía se ve por tanto

limitada a la carga eléctrica disponible en la batería, equivalente a unos 150-200 km en los eléctricos de primera generación y a rangos de 300 a 500 km en los más recientemente llegados al mercado. Al igual que en los híbridos, las baterías también reponen energía gracias al sistema de recuperación que se activa durante la frenada del coche. Son los vehículos más eficientes, pues no producen emisiones durante su uso, aunque sí que las generan durante su ciclo de vida, tanto en su fase de producción como de reciclado).

Vehículos Eléctricos de Autonomía Extendida (Extended Range Electric Vehicle - EREV)

Vehículos eléctricos que cuentan con un pequeño motor de combustión interna adicional que actúa a modo de generador para proporcionar carga a la batería y ampliar así la autonomía del coche. No está considerado como un eléctrico puro dado que, aunque para su impulso utiliza exclusivamente la energía eléctrica acumulada en sus baterías, el motor de combustión produce emisiones de CO₂ y NOx.

de recarga públicos en todo el continente, suficientes para dar cobertura a los vehículos eléctricos que ya ruedan por nuestras calles y carreteras, pero muy lejos de los previstos. Si a partir de 2020 el mercado de vehículos eléctricos creciera según las previsiones marcadas para cumplir con los objetivos, en 2025 tendría que haber instalados un total de 1,3 millones de postes de recarga y alrededor de 3 millones de puntos de carga en 2030.

Pero lo peor no es únicamente el retraso que acumulamos, sino la falta de inversiones previstas para crear la red que ha de soportar el uso de los vehículos impulsados por electricidad. Según datos de un informe realizado por Transport & Environment (T&E), para apoyar la expansión de la red de recarga en Europa se precisan 20.000 millones de euros de inversión hasta 2030, unos 1.800 mi-



llones de euros anuales, que deberán ser aportados conjuntamente tanto por el sector público como por el sector privado. Cifras que vienen a representar el 3 por ciento del gasto de la Unión Europea en carreteras.

Según los analistas de movilidad autores del estudio de T&E, la instalación de

estos puntos de recarga ha de priorizarse especialmente en las ciudades y grandes núcleos de población, donde deberían encontrarse el 80 por ciento de los mismos, mientras que únicamente un 20 por ciento de la capacidad de recarga instalada habrán de estar instalados en zonas con menor densidad de población.



Los asientos están realizados con un material obtenido de botellas de plástico recicladas. En el cuadro se muestra el tipo de energía usada en cada momento.

PRIMERAS ESTRELLAS DE LA GAMA FIAT ELÉCTRICA

Nuevos Fiat 500 y Panda Hybrid

Fiat inicia la electrificación de su gama con la introducción de la nueva tecnología Mild Hybrid en las familias de dos de sus dos modelos más populares y asequibles el 500 y el Panda, mejorando así tanto su funcionamiento como su rendimiento y logrando la ansiada etiqueta ECO que amplía sus posibilidades de uso en entornos urbanos de acceso restringido.

Presentes ya en los concesionarios de Fiat en España los nuevos híbridos de Fiat ponen la movilidad eléctrica al alcance de todos los usuarios haciéndola más accesible y asequible para todos. Compactos, ligeros y ahora aún más eficientes, los 500 y Panda Hybrid son la mejor de las soluciones para quienes buscan un coche urbano eficiente y configuran el primer paso en el lanzamiento de una nueva gama de productos y servicios dentro de la estrategia e-Mobility by FCA, en la cual el inicio de la producción en Turín del nuevo 500 e 100 por cien eléctrico va a jugar un papel fundamental.

Ofertados bajo una misma serie especial denominada 'Launch Edition', los 500 y Panda Hybrid estrenan la nueva motorización Mild Hybrid de gasolina que combina el nuevo motor 1 litro tricilíndrico de 52 kW (70 CV) de potencia de la familia Firefly al que se ha hibridizado dotándole con un motor eléctrico BSG de 12 V y 3,6

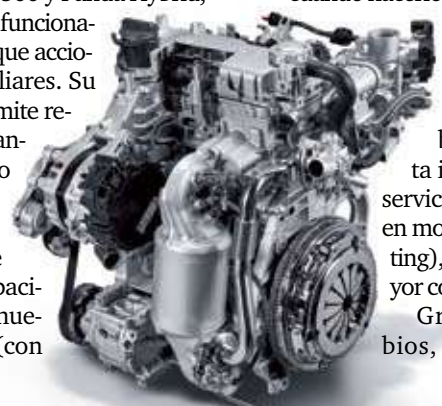
kW (5 CV) de potencia adicional y una batería de litio de 0,13 kWh. Todo ello acoplado a una transmisión manual de seis marchas. Una combinación gracias a la cual los 500 y Panda Hybrid reducen sus emisiones de CO₂ (88 y 89 g/km respectivamente) hasta situarse por debajo del umbral de 95 g/km que actualmente ya exige la normativa europea.

El sistema BSG, montado directamente en el motor de los 500 y Panda Hybrid, se activa mediante el funcionamiento de la correa que acciona los órganos auxiliares. Su funcionamiento permite recuperar energía durante las fases de frenado y desaceleración, energía que almacena en una batería de litio de 11 Ah de capacidad. Esa energía es nuevamente utilizada (con

un potencia máxima de 3.600 W) para arrancar el motor de combustión interna en modo Stop&Start y para proporcionar asistencia al mismo durante las fases de aceleración.

La tecnología Mild Hybrid de Fiat permite que el motor de combustión interna se apague incluso en marcha por debajo de los 30 km/h al seleccionar la posición de punto muerto del cambio. Se muestra cuándo hacerlo en la información del sistema híbrido disponible en el cuadro de instrumentos del coche. La energía de la batería de litio alimenta igualmente todos los servicios cuando se circula en modo navegación (coasting), facilitando así un mayor control del vehículo.

Gracias a estos cambios, frente a otras ver-



siones de las gamas 500 y Panda ya conocidas, las nuevas variantes Hybrid reducen sus consumos y emisiones de CO₂ un 20 y un 30 % de media, respectivamente sin renunciar por ello a sus prestaciones y aportando un mayor confort gracias a la introducción del sistema BSG que garantiza un funcionamiento más suave, silencioso y sin las características vibraciones de los motores gasolina tanto en su fase de arranque como de parada.

Los nuevos 500 y Panda Hybrid cumplen así holgadamente con la normativa Euro6d Final, lo que les permite acceder importantes ventajas fiscales y obtener mayor libertad de acceso a zonas restringidas de cir-

culación en zonas urbanas donde además disfrutarán de tasas de estacionamiento más baratas.

En el conjunto de sus respectivas gamas, exteriormente estas nuevas versiones del 500 y del Panda son fácilmente reconocibles gracias al emblema Hybrid dispuesto en la trasera del vehículo y al logo en forma de H compuesto por dos gotas de agua situado sobre el montante central. En el interior, los

asientos de la serie Launch Edition estrenan en el sector del automóvil el Hilo Seaqual, un elemento parcialmente fabricado con un material especial producido a partir de plásticos reciclados procedentes tanto del mar como de la tierra.



Los dos urbanos de Fiat consiguen homologar una cifra de emisiones de CO₂ por debajo de 95 g/km.

LA FÓRMULA FÁCIL DE ACCESO A UNA EXPERIENCIA RELAJADA DE CONDUCCIÓN SOLUCIONES FINANCIERAS FCA BANK

Acceder a los nuevos 500 y Panda Hybrid es más fácil y asequible gracias a las soluciones financieras que aporta FCA Bank, tanto para empresas y profesionales independientes como para los particulares, bien para su compra bien para disfrutar de alquileres a largo plazo con los que disfrutar de la relajada experiencia de conducción relajada que ambos modelos aportan. Entre una amplia gama de

productos, FCA Bank ofrece entre otras soluciones de financiación tradicional (pagar el coche a plazos en amplios períodos de tiempo), de leasing y PCP (compra por contrato personal) y de renting privado (de una cuota mensual que incluye seguro, asistencia y servicios de infomovilidad) la idónea para aquellos clientes que no quieren ser los propietarios del vehículo. En colaboración con Leasys, subsidiaria de FCA Bank,

también ofrece soluciones de distintas modalidades de renting a medio y largo plazo. Precisamente, a través de su operadora de renting, el Grupo FCA ha sido el primer fabricante en España en comercializar sus productos directamente en internet mediante procesos completamente digitalizados de principio a fin, con soluciones nunca antes vistas en el mercado. En tres sencillos pasos se realiza todo el proceso de compra

o contratación del renting en apenas unos minutos. En el primero, el comprador introduce sus datos y selecciona el producto más adaptado a sus intereses. En el segundo paso, el cliente y el concesionario por él elegido recibirán la aprobación de la operación financiero o del Renting y el tercero básicamente consiste en la firma digital del contrato. Tras lo cual, al cliente solo le queda recoger el coche en el concesionario por él elegido.



AGRUPARÁ SERVICIOS DE RIDE HILING, CARSHARING, CAR POOLING, ALQUILER MEDIANTE SUSCRIPCIÓN,...

Kinto, la nueva marca de servicios de movilidad del grupo Toyota

Pionero en el desarrollo de nuevas y avanzadas fórmulas de movilidad (híbridos, hidrógeno,...) el Grupo Toyota también es consciente de la fuerte importancia que en los próximos años van a tener los nuevos desarrollos de servicios relacionados con la movilidad. Para hacer frente a todos ellos y presentarlos a sus clientes bajo un mismo paraguas común, el consorcio automovilístico japonés ha creado Kinto, una nueva división de su estructura empresarial en la cual se van a agrupar todos los servicios MaaS que las diferentes marcas del grupo van a desarrollar y ofrecer a sus clientes.

Toyota está presente con sus marcas en todos los mercados del automóvil de este mundo, por el que ya circulan más de 100 millones de unidades con su logotipo en el frontal. Y cuenta en total con más de 16.000 concesionarios sumando los existentes en todos los países donde

la marca está presente para aportar sus servicios de distribución, financiación y postventa a los clientes de la marca. El segundo fabricante mundial de automóviles viene adaptando progresivamente su estructura a los nuevos tiempos y a los nuevos conceptos que en materia de mo-

vilidad y servicios ofrece a sus clientes en todo el planeta.

Así, precisamente las nuevas fórmulas de movilidad y todos los servicios asociados a la misma serán uno de los principales conceptos clave sobre los cuales el grupo japonés de automoción planifica

TOYOTA FLEET MOBILITY Y TOYOTA CONNECTED EUROPE LA GÉNESIS DE KINTO

Kinto no parte de cero, sino que se desarrolla a partir de la experiencia adquirida por el Grupo Toyota con el lanzamiento en 2018 de dos servicios: Toyota Fleet Mobility y Toyota Connected Europe. El primero de ellos, un sistema de pago por uso con todo incluido, busca desarrollar y proporcionar a los clientes de la marca el mejor ecosistema de renting posible. Ofreciendo elevados niveles de calidad tanto en la experiencia del cliente como en la prestación de los diferentes procesos de reparación y atención basándose para ello en los servicios que proporciona la amplia red de concesionarios de Toyota y Lexus, a los que además añade nuevos entornos con empresas de servicios ajenas a su organización que le permiten complementar su oferta y adaptar mejor este producto a la realidad que exige el mercado, siempre a precios sumamente competitivos y con una gestión totalmente transparente de las flotas que le son encomendadas. En cuanto a Toyota Connected Europe se trata de una empresa radicada en Londres cuyo objetivo principal persigue apoyar el desarrollo de avanzados e innovadores servicios y sistemas de movilidad que aporten a los clientes del grupo japonés productos y servicios adaptados a las necesidades concretas del mercado europeo. Soluciones y productos desarrollados con el respaldo de nuevas tecnologías

a partir de las cuales se faciliten a los clientes europeos del Grupo Toyota innovadoras soluciones y servicios de movilidad que faciliten una conducción más segura, conveniente y divertida. En su sede de Londres, científicos especialistas en big data, ingenieros y desarrolladores de software reclutados por Toyota desarrollan nuevos productos, soluciones y servicios de movilidad aprovechando todo el potencial que los análisis de datos, los sistemas de inteligencia artificial y predictiva pueden llegar a aportar a la Mobility Services Platform (MSPF) de Toyota, que no es sino el nuevo ecosistema digital radicado en la nube a partir del cual Toyota va a proporcionar todas las herramientas necesarias para comercializar sus servicios de movilidad y gestionar las operaciones europeas del Toyota Big Data Center. Esta plataforma digital se encuentra en la misma base de la oferta de servicios de Kinto «El lanzamiento de Toyota Connected Europe es prueba de nuestro compromiso de transformar la forma en que los clientes de todo el mundo experimentan la movilidad. También es una prueba clara de que Toyota ha logrado crear una plataforma que sirva como base para el futuro de los servicios de movilidad», explica Zack Hicks, CEO de Toyota North America y presidente de Toyota Connected Europe. (TCEU). «Gracias a la potencia y la flexibilidad

de la Plataforma de Servicios de Movilidad de Toyota, y en coordinación con las extensas capacidades de Toyota Motor Europe, esperamos poder prestar grandes e innovadores servicios y mejorar la experiencia de conductores y pasajeros en toda Europa». Para Agustín Martín, Vicepresidente de Toyota Mobility & Connected Car en Toyota Motor Europe (TME), este nuevo hub de Toyota «es un nuevo y significativo paso en el crecimiento continuado de Toyota como compañía de movilidad global. La adopción de nuevos enfoques de movilidad está avanzando rápidamente en Europa, y nos hace especial ilusión poder desarrollar y adaptar la potencia de las tecnologías de servicios de movilidad de Toyota a clientes de todo este gran mercado». Para el desarrollo de sus nuevos servicios de

movilidad, Toyota colabora con diferentes empresas y compañías en todo el mundo, empresas entre las cuales se encuentran algunas como Avis Budget Group, Pizza Hut, Uber, Amazon, DiDi, Mazda o el grupo asegurador MS&AD, con el cual ya se está desarrollando el primer seguro telemático de automoción basado en el comportamiento del conductor para la valoración de los riesgos. La plataforma permite igualmente, y gracias al tratamiento big-data de datos masivos recogidos de los vehículos y analizados en la nube, respaldar el desarrollo de nuevos servicios continuos y contextuales para automóviles, vehículos de uso compartido, para la gestión avanzada de flotas y otros muchos programas de movilidad.



◀ Agustín Martín, Vicepresidente de Toyota Mobility & Connected Car en Toyota Motor Europe (TME).

desarrollar su futuro, muy especialmente en los diferentes mercados europeos, el español entre ellos. Para ello, el Grupo Toyota se ha reorganizado y ha creado nuevas divisiones que complementarán el importante despliegue que prevé realizar en su actual ofensiva de producto, donde la electrificación de sus gamas y el continuo desarrollo de su tecnología híbrido-eléctrica expresarán un aún mayor protagonismo. Durante esta nueva década que acaba de comenzar, las marcas del Grupo Toyota (Toyota, Lexus...) van a presentar en Europa importantes novedades en diferentes segmentos del mercado. Lexus acelerará la estrategia

de electrificación de sus productos con el lanzamiento del nuevo UX300 eléctrico y del LF-30 Electrified, modelos que ofrecerán la nueva visión que sobre la electrificación de productos tanto ya conocidos como de nueva cuña, tiene la marca de lujo del grupo, y que le van a permitir anticipar los principales rasgos del diseño que se irán incorporando en los futuros lanzamientos de nuevos modelos al mercado.

Pero, como decíamos, si importantes son los nuevos pasos en materia de producto que el grupo japonés va a ir dando en los próximos meses, no menos lo es de cara al futuro el significativo anuncio de

la creación de Kinto, una nueva e importante división dentro de su corporación automovilística bajo la cual está previsto que se agrupen todos los servicios de movilidad que sus diferentes marcas actualmente ya aportan junto con los que en un futuro cada vez más próximo estas irán ofertando a sus clientes.

Kinto viene a complementar las tradicionales ventas de vehículos de las marcas con una amplia oferta de servicios de movilidad. La movilidad y en especial los servicios asociados a la prestación de la misma está siendo objeto de fuertes y muy rápidos cambios. Los fabricantes de automóviles cada vez están más



ELECTRIFICACIÓN DE LAS GAMAS TOYOTA Y LEXUS

A finales del pasado siglo XX, Toyota apostó decididamente por la impulsión híbrida de sus vehículos, lo que le llevó a presentar en 1997 el Toyota Prius, pionero de esta tecnología y precursor de todos los modelos que a lo largo de las dos últimas décadas han ido llegando al mercado. A día de hoy, Toyota es la líder de ventas mundiales de vehículos híbridos y sus marcas (especialmente Toyota y Lexus) son las que cuentan con un mayor número de modelos dotados con esta tecnología presentes en su portfolio de producto.

Junto con la implosión de los híbridos dentro de sus diferentes gamas de producto, el grupo japonés es también uno de los fabricantes líderes en la evolución de la movilidad basada en el uso del hidrógeno y de la pila de combustible como fuente de energía. Toyota es uno de los más avanzados investigadores mundiales en movilidad basada en el uso del hidrógeno en todo tipo de vehículos (motos, coches, autobuses, camiones, barcos, aviones, etc), así como en materia de almacenamiento, transporte y distribución del hidrógeno para su uso como fuente de energía.

Y todo ello no impide que Toyota siga trabajando, como cualquier otro fabricante de automóviles, en la paulatina

electrificación de sus diferentes gamas de producto. Así, hasta 2021, Toyota y Lexus lanzarán tres nuevos vehículos eléctricos al mercado. El primero de ellos se dio a conocer durante el pasado Salón del Automóvil de Tokio, un futurista concept car de Lexus que anticipaba la nueva tecnología de motores eléctricos y baterías que el grupo japonés va a introducir en sus gamas. «Toyota ya tiene la tecnología, pero está esperando el momento adecuado para introducirla», ha afirmado Nahosia Hatta, ingeniero jefe de Toyota. Y es que, ante todo y más aún en los actuales momentos, «los nuevos modelos tienen que tener sentido comercial y generar ganancias. La tecnología repercute directamente sobre el precio del vehículo y si queremos tener un eléctrico en la gama este deberá ser asequible para los usuarios normales». Toyota va a apostar por la tecnología PHEV (híbridos enchufables) para electrificar sus gamas. Así, a finales del presente año lanzará los nuevos Toyota RAV4 PHEV y Lexus UX300e. El primero es un híbrido enchufable y el segundo un eléctrico puro. La marca tiene previsto que los modelos enchufables de sus diferentes gamas –cuyo despliegue comenzará a finales de 2020– han de representar el 20 por

ciento de sus ventas totales en el continente europeo en 2025. El RAV 4 PHEV es un modelo SUV compacto que combina un motor gasolina 2.5 litros con un motor eléctrico para ofrecer una potencia total de 306 CV. Cuenta con un maletero de 520 litros de capacidad y capacidad para cinco plazas. Gracias a la capacidad de las baterías de litio que incorpora y al funcionamiento de su eficaz sistema Hybrid power de nueva generación, el RAV 4 PHEV puede recorrer hasta 65 km impulsado únicamente por la energía eléctrica acumulada en sus baterías, acelerando de 0 a 100 km/h en 6,2 segundos. Sus emisiones de CO₂ en uso combinado se reducen a tan sólo 29 g/km, lo que facilita consumos estimados de apenas 1,5 litros en los primeros 100 km de recorrido. Por su parte, el Lexus UX 300e es un modelo full electric desarrollado bajo la misma carrocería del UX, el SUV más pequeño de Lexus. Su motor aporta 202 CV de potencia a partir de la entrega de la energía acumulada en sus baterías de 54,3 kW/h de capacidad, las cuales le proporcionan autonomía suficiente para 300 km. Acelera de 0 a 100 k/h en 7,5 segundos y alcanza una velocidad máxima de 160 km/h. Las baterías se recargan al 80 por ciento de su capacidad en apenas 50 minutos en los puntos de carga de 50 kW.

Las baterías van situadas por debajo del piso del habitáculo, gracias a lo cual apenas resta

capacidad al maletero, que según versiones ofrece entre 367 y 486 litros de capacidad para el equipaje.

Dentro de la política de electrificación de sus gamas, este año Toyota también va a introducir mejoras en el Yaris Hybrid. El nuevo modelo llegará antes del verano, dotado con un diseño actualizado, más musculoso, y con un interior reformado buscando aportar un mayor atractivo y cuidado en la realización del mismo. Este nuevo Yaris Hybrid incorporará el nuevo módulo híbrido que Toyota va a introducir en los modelos de menor tamaño de su gama, gracias al cual se mejora la potencia del vehículo en un 15 por ciento y se reducen las emisiones en un 20 por ciento. Mantiene el bloque 1.5 litros tricilíndrico gasolina, que en combinación con el motor eléctrico que incorpora aporta una potencia de 116 CV. Como decimos, su rendimiento se ha optimizado tanto por el nuevo módulo Hybrid como por la nueva batería de ion litio de mayor capacidad que ahora monta, gracias a la cual el Yaris Hybrid puede circular durante más tiempo en modo completamente eléctrico y reducir sus emisiones a tan sólo 85 g/km, medidas esta ya bajo el nuevo modo de homologación WLTP, lo que equivale a un consumo medio estimado de unos 3,5 litros aproximadamente.

En cuanto al uso del hidrógeno, en 2020 también vamos a ser testigos del lanzamiento de una nueva generación del Mirai, desarrollada bajo un concepto mucho más convencional de uso y de una imagen marcadamente más deportiva que la anterior ya conocida. El nuevo Mirai incrementa en un 30 por ciento su radio de acción y eficiencia, hasta alcanzar autonomías superiores a 500 km. Para ello, Toyota ha dotado al modelo de un depósito de hidrógeno de mayor capacidad (admite un kg más de carga) así como de baterías de almacenamiento para la energía mucho más evolucionadas y actuales.



◀ Su liderazgo híbrido no impide a Toyota y Lexus explorar otras alternativas. Lexus lanza un eléctrico el UX 300e (arriba) de 202 CV y Toyota el RAV4 PHEV con 306 CV.

RIDE HAILING, CARSHARING, CAR POOLING, SERVICIOS DE SUSCRIPCIÓN. FULL SERVICE LEASE, ... SERVICIOS DE MOVILIDAD KINTO

En función de las posibilidades que cada mercado ofrezca, de la viabilidad y sostenibilidad comercial que en cada uno de ellos cada servicio pueda disponer y de la rentabilidad que se vaya obteniendo en el lanzamiento y desarrollo de los mismos en los diferentes países en donde se vayan poniendo en marcha, Kinto ya tiene claras las primeras cinco modalidades de servicios de movilidad que, con carácter general, irá introduciendo en el mercado bajo las siguientes denominaciones

KINTO ONE.- Agrupará los diferentes servicios de leasing y renting que actualmente y en el futuro ofrecerán las marcas del Grupo Toyota, así como los servicios de renting full service y de financiación, como el sistema 'pay per drive' que actualmente ofrece tanto a particulares como empresas.

KINTO SHARE (servicios de carsharing y vehículos compartidos).- Ofrecerá servicios de sharing o de alquiler y uso compartido de vehículos de la marca en ciudades.

KINTO JOIN (servicios



de carpooling, y vehículos compartidos para desplazamientos diarios al trabajo).- Servicios de carsharing para empresas mediante los cuales el grupo Toyota creará flotas de vehículos puestas a disposición de una o varias empresas para que sus trabajadores puedan realizar sus desplazamientos tanto durante su jornada laboral com.

KINTO FLEX (servicios de renting flexible y movilidad bajo suscripción).- En esta

modalidad de la oferta de Kinto, el Grupo Toyota ofrecerá tanto los servicios de renting flexible como las futuras soluciones de movilidad mediante suscripción que la marca está desarrollando. Mediante estos servicios los usuarios podrán acceder a distintos modelos de vehículos de las marcas del grupo mediante el pago de una cuota mensual, disponiendo de esta manera en todo momento del tipo de vehículo adecuado para la actividad que quiere desarrollar. Partiendo de las actuales ofertas de renting flexible que las financieras de la marca permiten en su portfolio de producto actual, Toyota trabaja actualmente en el lanzamiento de un nuevo servicio de suscripción que permite agrupar el precio de un automóvil y todos los costos de uso del mismo en una tarifa mensual fija, en función del modelo y, como importante factor diferencial, el buen comportamiento del conductor al volante del mismo. El programa incluye igualmente la posibilidad de recompensar a aquellos clientes que usen tan cuidadosamente el vehículo suscrito como si fuera su

propio automóvil. Mediante un sistema de puntos y de bonos, Toyota distinguiría a aquellos clientes que practiquen una conducción más segura y ecológica detectados por el uso de tecnología conectada y análisis big data para ofrecerles 'up-grades' gratuitos de categoría, descuentos en los pagos mensuales, y otra serie de bonos y ventajas que se irán desarrollando en la prestación del servicio.

KINTO RIDE.- Agrupará la oferta de servicios de Ride Hailing. Se trata de servicios de alquiler de vehículos con conductor que conectan en todo momento a los viajeros con los conductores de los vehículos mediante el uso de una aplicación móvil. Este tipo de servicios se prestarán bien a través de los convencionales servicios de taxi tradicionales en las grandes ciudades como de los que ofertan las compañías de VTC del estilo de Cabify o Uber. Los pagos de estos servicios se podrán efectuar tanto a través de la propia aplicación móvil mediante el uso de tarjetas de crédito u otros sistemas de pago telemático (bizum, paypal, etc) o bien en metálico.

convencidos de que el futuro de su actividad pasa por el desarrollo del modelo de pago por uso más que por el tradicional modelo de posesión del vehículo. De ahí el progresivo y cada vez mayor interés que todos ellos expresan por las innovadoras soluciones de movilidad que van llegando al mercado y por el desarrollo de nuevas modalidades de las mismas. Los fabricantes son conscientes de que los servicios MaaS (Mobility as a Service/Movilidad como servicio) serán en poco tiempo la base del negocio del sector del automóvil. Una nueva e importante fuente de ingresos que, sin duda, vendrá a complementar –por no decir incluso que a superar– a los generados por sus actuales actividades de distribución y postventa de vehículos que actualmente son la base del negocio de los fabricantes.

De ahí el cada vez mayor interés que todos los fabricantes están poniendo en el desarrollo de nuevos servicios de movilidad y del amplio repertorio de servi-

cios complementarios y afines a la misma que las nuevas tecnologías ahora si habilitan poner en marcha. Y es que, si bien las personas no compramos ni usamos coches propios todos los días, sí que todas nos movemos y desplazamos prácticamente a diario.

Todos precisamos, de una u otra manera, de movilidad y de diferentes posibles productos o servicios que o bien nos permitan desplazarnos o bien nos permitan disfrutar de bienes y servicios para seguir disfrutando de nuestras vidas y actividades. Y gracias al cada vez más rápido desarrollo que las nuevas tecnologías permiten –incluso a partir de servicios ya preexistentes– somos capaces de desarrollar otros nuevos productos que ayuden a cubrir nuevas y más amplias necesidades. Para controlar y favorecer todo este crecimiento y desarrollo, e incluso anticiparse a la futura llegada de otros muchos aún por diseñar, es por los que el Grupo Toyota ha dado ahora un nuevo e impor-

tante paso en su estrategia de cara al futuro con la creación de Kinto.

Esta nueva división agrupará todos los servicios complementarios de movilidad que sus diferentes marcas ofrecen. Servicios de Ride hailing, Carsharing, Car pooling, de movilidad bajo suscripción, de Full service lease, etc. Kinto va a ofrecer en Europa servicios de movilidad a ciudades, empresas y clientes particulares tanto de las marcas Toyota como Lexus.

«La iniciativa forma parte de la visión global de Toyota de evolucionar hacia una compañía de movilidad, prestando todo tipo de servicios relacionados con el transporte a personas en todo el mundo». Como tantos otros fabricantes, Toyota ya tiene claro que el futuro de la industria de la automoción está en mejorar y facilitar el mayor número de servicios de movilidad a la gente además de proseguir con el desarrollo y producción de nuevos modelos tecnológicamente avanzados.



EL NUEVO UNIVERSO DE SERVICIOS DE EXCELENCIA ASOCIADOS AL VEHÍCULO Y A LA MOVILIDAD

Only You, el primer paso de DS hacia los servicios MaaS

DS, la marca premium del Grupo PSA ha creado todo un universo de servicios exclusivos para sus clientes. La firma francesa da un paso más para ofrecer una experiencia de movilidad en la que el coche sea solo uno de los pilares de esta estrategia.

Mucho hemos hablado en anteriores números de Flotas & Empresas Motor 16 sobre los nuevos servicios MaaS que se comienzan a desarrollar en torno al mundo de la movilidad. Además de los ser-

vicios vinculados a conectividad y coche autónomo que irán llegando en los próximos años, entre estos servicios destacan actualmente aquellos que los propios fabricantes de automóviles vienen generan-

do para crear un universo de excelencia y atención a sus clientes—tanto pasados como presentes y futuros—, que les permita fidelizar su afinidad y gusto por la marca, incentivando con ello la necesidad y pla-

DS CLUB PRIVILEGE SERVICIOS PREMIUM CON CARÁCTER EXCLUSIVO

Eventos exclusivos para clientes de la marca, inauguración de exposiciones, cursos de cocina impartidos por chefs galardonados con estrella Michelin, encuentros con maestros artesanos, catas de vinos de excelencia, ventas privadas de productos gourmet, escapadas de fin de semana, atractivos programas de actividades especiales, compras exclusivas, excepcionales actividades de ocio... los distinguidos miembros del exclusivo DS Club Privilege. A través de MyDS y del DS Club Privilege, los clientes de la marca tienen igualmente a acceso a interesantes y atractivos descuentos en la compra de determinados productos de marcas Premium y de lujo (maletas, smartphones, cenas en restaurantes exclusivos, pruebas de los vehículos en circuitos específicos, reservas en exclusivos hoteles y restaurantes a precios reducidos.



MYDS APP LA PUERTA DE ENTRADA AL NUEVO UNIVERSO DE SERVICIOS

Concebida para conectar al propietario/conductor con su vehículo DS y su entorno, la aplicación telemática que facilita el acceso al universo de servicios MaaS DS a través del dispositivo móvil (Smartphone, tablet...) integra una serie de tecnologías que permiten a los clientes de la marca aumentar su experiencia cliente antes, durante y después de cada trayecto efectuado o a efectuar. Todos los modelos de la gama DS son compatibles con MyDS, aplicación móvil que puede descargarse libremente en sus dispositivos móviles tanto en sistema iOS como Android. Plenamente funcional las 24 horas del día los 7 días de la semana

A través de la app MyDS, los clientes de la marca acceden a distintos tipos de servicios. Además de los mencionados en los recuadros adjuntos a este, MyDS app facilita servicios como la localización exacta del vehículo aparcado o el aviso a los usuarios de las distintas operaciones de mantenimiento a realizar. MyDS App está configurada para convertirse en un asistente personal del usuario/ propietario del vehículo para gestionar todos los eventos relacionados con su automóvil, conectar el vehículo con su entorno y cubrir las necesidades personales del cliente a través de múltiples funcionalidades, muchas



de ellas ya disponibles ya a las que se irán incorporando otras muchas a medida que se vaya desarrollando e implementando la aplicación. Servicios todos ellos que permiten a los usuarios/

propietarios del coche incrementar su experiencia de movilidad a bordo de los modelos DS, ganando en tranquilidad, seguridad y capacidad de disfrutar al volante de su coche.

DS VALET EL TIEMPO EN TUS MANOS

El tiempo es un bien cada vez más escaso que conviene aprovechar. Con DS Valet, los usuarios de MYDS App disfrutan de un servicio exclusivo de chofer personal para realizar el traslado de su vehículo cuando este precisa de servicios de reparación o mantenimiento en el taller, evitando así al propietario/ usuario del vehículo tener que estar pendiente de la entrega o recogida del vehículo en el taller. A la hora especificada por el usuario del servicio, un chofer recogerá las llaves de su vehículo personal en su domicilio, oficina o lugar por él mismo indicado en la fecha adecuada para trasladar su vehículo al taller donde se procederá a realizar las labores de mantenimiento y/o reparación necesarias. Una vez efectuadas estas labores, el

chofer procederá a la recogida de su vehículo una vez reparado y le hará entrega del mismo en la dirección por usted elegida. El servicio de Valet va más allá, puesto que si así lo tiene contratado, el propio chofer encargado de recoger su vehículo le hará entrega al cliente de un vehículo de sustitución para que su movilidad durante el tiempo que el coche es objeto de reparación o mantenimiento no le suponga merma alguna en su capacidad de desplazamiento. Igualmente, a la entrega del vehículo una vez ya reparado, recogerá el vehículo de sustitución. Además de en las operaciones con coches nuevos, este servicio de entrega y recogida del vehículo también está disponible para operaciones de entrega y recepción de los coches de sustitución o de las



entregas y recepciones de los vehículos usados DS. DS Valet ofrece sus servicios en diferentes modalidades (Pick Up, Delivery y Pick Up & delivery), según el tipo de contrato establecido con los clientes en sus programas de mantenimiento, reparaciones, garantías y fidelización, vehículos de ocasión, etc. En todo caso, está igualmente disponible para todos los clientes de la marca en todo momento a un precio que ronda

los 60 euros. DS utiliza también los servicios de DS Valet para facilitar el funcionamiento de su servicio DS Expert Advisor, mediante el cual un técnico de la marca se desplaza para entregar el vehículo nuevo a su propietario en la dirección que este indique y explicarle detenidamente el funcionamiento de su nuevo DS, o bien para recoger su antigua unidad DS en caso de tratarse de una operación de recompra.

cer de experimentar la conducción de sus distintos productos al tiempo que cubren sus necesidades de movilidad y servicio.

Así, en esta ocasión toca hablar de DS Automobiles, la marca de lujo del grupo PSA, que busca transferir el elevado nivel de refinamiento y calidad de sus productos también a los servicios que proporciona a sus clientes, creando así un universo de excelencia basada en el tradicional 'savoir-faire' (saber hacer) francés que tanto éxito y aceptación tiene en el ex-

DS BUSCA TRANSFERIR EL ELEVADO NIVEL DE REFINAMIENTO Y CALIDAD DE SUS PRODUCTOS TAMBIÉN A LOS SERVICIOS QUE PROPORCIONA A SUS CLIENTES

clusivo mundo del lujo a escala internacional.

Eventos y experiencias exclusivas, servicio continuado de atención al cliente, alquiler de vehículos a corto y medio plazo, descuentos especiales en promociones exclusivas reservadas a los clientes de la marca y muchas otras funcionalidades útiles son el objetivo que pretende cubrir DS Automobiles con la puesta en marcha de su programa 'DS Only You', servicios a los que los clientes de la marca pueden

DS AT YOUR SERVICE ATENCIÓN PERSONALIZADA PARA SOLVENTAR PROBLEMAS

Ante cualquier duda, DS At Your Service, que también forma parte de DS Only You, ofrece un servicio de atención al cliente personalizado y exclusivo, con especialistas expertos en la marca y sus productos. Tanto en el número de teléfono 91 585 19 55 como en la app MyDS o la web de la marca, un equipo de profesionales, especialmente formado en el 'Universo DS, responde, de un modo personalizado y en tiempo real, ante cualquier pregunta sobre productos y servicios de la marca o ante cualquier incidencia con vehículos DS. Este servicio está disponible telefónicamente y a través de chat online de lunes a viernes de 8.00 a 19.00.



acceder en todo momento a través de su Smartphone o dispositivo electrónico móvil a través de la aplicación exclusiva MyDS App, 'puerta de entrada a un mundo de experiencias únicas', tal y como lo define la propia DS Automobiles.

El programa 'DS Only You' no es nuevo. Se lanzó al mercado en 2018 para contribuir a que los clientes de la marca de vehículos de lujo francesa vivieran la 'experiencia DS' también fuera del automóvil y, desde entonces, se ha venido implementando tanto en sus contenidos como en la mejora continua de la experiencia cliente que proporciona a los usuarios de modelos de la marca y elevarla a una nueva dimensión.

El aspecto más innovador del programa Only You es su manifiesto carácter de club privado de carácter exclusivo, al que por el simple hecho de adquirir un DS puedes acceder para disfrutar durante



al menos cinco años de importantes descuentos en marcas de lujo, servicios personalizados y experiencias de todo tipo con las que enriquecer la movilidad que

el uso de un DS puede llegar a proporcionar. Por su juventud como marca y por el carácter de vehículo Premium de la misma, los DS no suelen ser vehículos muy

DS ASSISTANCE: SERVICIO DE ASISTENCIA A TODAS HORAS Y TODOS LOS DÍAS

El servicio de DS Assistance está pensado para cubrir las contingencias que puedan surgir en el vehículo durante el viaje. Tiene cobertura europea 24 horas los 365 días del año, gracias a lo cual aporta una mayor tranquilidad y seguridad a los conductores durante sus desplazamientos. El programa es gratuito para los propietarios de los vehículos de la marca que realicen las labores de mantenimiento de su coche en los talleres de la red de Servicio Oficial DS.

Para acceder a DS Assistance, los usuarios/propietarios del vehículo únicamente tienen que llamar al teléfono gratuito 00 800 24 24 07 07, momento a partir del cual los equipos de asistencia de la marca se pondrán en movimiento para atender su contingencia y solventar el apuro o la

necesidad del cliente. Así, el sistema prevé el envío de un técnico de la marca para intentar solucionar el problema 'in situ' y, si ello no fuera posible, remolcar el vehículo al servicio técnico oficial más cercano para una vez aceptado el presupuesto detallado de la operación a realizar, proceder de inmediato a su reparación. En caso de que el vehículo deba permanecer más de tres horas en el taller, el conductor y sus acompañantes tienen garantizada una solución para continuar su viaje, pues podrán disponer de un vehículo de sustitución para proseguir con su desplazamiento, así como, en caso de necesidad, de alojamiento o asistencia para poder continuar su viaje. Los problemas ocasionados por posibles fallos mecánicos, pinchazos, errores al repostar



combustible equivocado, fallos de batería o alternador, pérdida de llaves, etc, son ya cosa del pasado gracias a las soluciones que DS Assistance pone de inmediato al alcance de los usuarios/propietarios de los vehículos de la marca. A través de DS Assistance los usuarios de vehículos DS también pueden acceder a la suscripción de diferentes contratos de garantía para cubrir las posibles contingencias de su vehículo mediante la suscripción de servicios extra de mantenimiento y reparación,



extensión de garantías, etc durante el tiempo y/o kilometraje acordados en el contrato y con cobertura en hasta 39 países europeos (y sin necesidad de pagos por adelantado en 19 de ellos).

DS RENT UN SERVICIO DE RENT A CAR ABIERTO

Por último en la relación de servicios que hoy os presentamos, DS ofrece a sus clientes y usuarios DS Rent, un servicio de rent a car abierto tanto a todos los clientes de la marca como a los que se interesan por la misma, mediante el cual es posible disponer de una unidad del modelo de la gama DS que se desee durante periodos de alquiler a corto plazo. Así, mediante operaciones convencionales de alquiler de corta duración, cualquier persona interesada puede disfrutar de la experiencia que supone poder conducir un DS durante unos días por la ciudad, en una escapada de fin de semana o durante

tus vacaciones, y aprovechar para probar cualquiera de los actuales modelos que componen la gama del fabricante Premium francés. Este servicio está disponible tanto a través de la aplicación MyDS como en los concesionarios de la red oficial de la marca. Se trata de operaciones garantizadas tanto en fecha como en su precio (son fijos y cerrados para cada situación en operaciones a corto plazo, con kilometraje variable y servicios de asistencia durante toda la duración del contrato de alquiler). Con el servicio Rent a DS, DS Automobiles se anticipa a los nuevos usos del automóvil. En un contexto en el que el uso de los vehículos está empezando



a primar sobre su propiedad, Rent a DS ofrece, a los amantes del refinamiento y las altas prestaciones, un automóvil de lujo dónde y cuándo se necesitan. DS Rent es el primer paso de la marca en el campo de los nuevos servicios de movilidad. A partir de este servicio de alquiler

a corto plazo, se empezarán a abrir nuevos caminos como los servicios de renting, renting flexible y suscripción, también disponibles en la oferta de los puntos de la red comercial DS, aunque aún pendientes de desarrollo a través de la oferta de servicios de movilidad en MyDS App.



▲ La aplicación MyDS permite controlar desde el móvil el estado de carga de las baterías de los modelos E-Tense, los electrificados de la gama DS.

presentes en los habituales mercados de flotas y empresas, salvo en los segmentos más vinculados a los coches que se entregan como incentivo en la remuneración que las empresas ofrecen a sus ejecutivos y personal de alta dirección. Tanto es así que incluso uno de sus modelos más apreciados como es el DS7 Crossback, aún no está disponible en los mercados para empresas.

Tanto este último modelo como el DS 3 Crossback o el resto de modelos que configuran la gama del fabricante Premium francés, cuentan con un servicio directo y exclusivo al que poder acceder por distintas vías en todo momento: a través de la web, mediante una simple llamada a un número de teléfono, participando en

un chat online o utilizando la app MyDS, todo el mundo de servicios exclusivos DS se pone al servicio de los propietarios/usuarios de los vehículos de la marca para atender sus necesidades de movilidad, resolver posibles problemas mecánicos durante sus desplazamientos, planificar sus rutas, aclarar las posibles dudas surgidas durante las mismas, reservar hoteles y restaurantes durante su viaje, adquirir localidades para eventos o realizar compras ante la posibilidad de no llegar a tiempo en horario comercial a los establecimientos, precalentar o refrigerar el vehículo antes de llegar hasta él...

Las variantes eléctricas de la gama, los DS 3 y DS 7 E-Tense también pueden conocer a través de la aplicación el nivel de

carga que les resta en la batería del vehículo, localizar los puntos más cercanos para su recarga, planificar sus rutas en función de los puntos de recarga disponibles en la misma.

Con distintos niveles de utilidad, dado que hay servicios exclusivos únicamente disponibles para propietarios de vehículos DS, los usuarios de la aplicación MyDS también pueden facilitar el uso de algunos servicios a conductores que no son clientes de la marca, como por ejemplo la posibilidad de efectuar en los concesionarios de la red oficial de la marca operaciones de alquiler a corto plazo (fines de semana, vacaciones, etc), tal y como si se tratara de una oficina convencional de rent a car.



AGREGAR Y AGRUPAR SERVICIOS PARA MAYOR RAPIDEZ Y COMODIDAD

Plataformas de movilidad, el futuro del negocio

Las plataformas de servicios asociadas a la movilidad son la base del negocio de cara al futuro y nadie quiere quedarse fuera. Agregar a las mismas la mayor variedad posible de sistemas de movilidad y servicios asociados es el objetivo de todas ellas, y cada vez hay más de ellas en el mercado.

En números anteriores hemos hablado de alguna de las nuevas plataformas de movilidad que buscan agrupar distintos medios de transporte bajo un mismo paraguas que facilite a los clientes acceder al uso de todos ellos de manera más cómoda, rápida, eficiente y económica gracias a que se incluso algunas llegan a agrupar todos los costes en una única factura.

NUESTRA MISIÓN ES INTERMEDIAR ENTRE EL CIUDADANO Y LAS EMPRESAS Y LAS ADMINISTRACIONES PARA LA REALIZACIÓN DE CUALQUIER TIPO DE TRÁMITE O GESTIÓN

Muchas empresas privadas y start-ups llevan tiempo trabajando en el desarrollo de este tipo de plataformas buscando apropiarse de una mayor porción de esa gran tarta del pastel de la movilidad del futuro que ahora mismo se está sirviendo en el mercado. Un pastel al cual nadie quiere renunciar, y mucho menos los distintos fabricantes de automóviles,

SERVICIOS DE MOVILIDAD AÑADIDOS A LOS DESPLAZAMIENTOS EN TREN RENFE AS A SERVICE

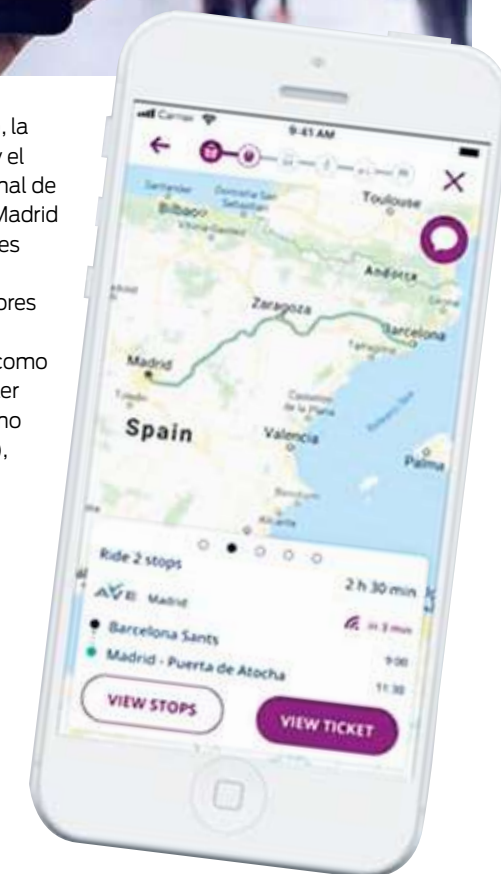
A finales del pasado 2019, Renfe presentó con motivo de la celebración del Smart City Expo World Congress su nueva plataforma "Renfe as a Service (RaaS)", uno de los puntos básicos del actual Plan Estratégico de la compañía para reforzarse de cara a la inminente liberalización del mercado de viajeros por ferrocarril en España. La nueva plataforma de servicios de Renfe, RaaS entrará en funcionamiento a lo largo del presente año 2020. Por el momento se encuentra todavía en fase experimental y de pruebas a partir de la experiencia cliente que 500 usuarios habituales de la compañía vienen realizando durante los últimos meses a fin de verificar su correcto funcionamiento en las distintas fases del servicio (planificación del viaje, ticketing, atención y experiencia cliente, facturación,...) antes de su puesta en marcha. La mayoría de los clientes que están testando la app son usuarios habituales de los servicios que Renfe aporta entre Madrid y Barcelona. RaaS será una plataforma abierta al público, que se podrá descargar en las principales "tiendas" de aplicaciones y que permitirá a los usuarios de las líneas del ferrocarril complementar sus viajes con servicios de "primera" y "última milla". Gracias a RaaS, los clientes de la compañía de ferrocarriles no sólo reservarán su billete de tren, sino que se asegurarán de disponer del transporte adecuado desde su punto de origen a la estación de partida y desde la estación



de llegada hasta su punto de destino. Una experiencia de movilidad integral que les permitirá utilizar los servicios de Renfe y de otros operadores de transporte desde una única aplicación. A través de RaaS los clientes pueden planificar con tiempo su viaje con todos los medios de transporte que necesitan desde su origen a su destino, (tren, metro, autobús, taxi, VTC, patinetes, bicicletas, vehículos de uso compartido, carsharing, etc). Y todo ello sin necesidad de planificar y pagar cada viaje o cada medio de transporte por separado ni tener que utilizar distintos métodos de pago, pues todo se agrupa en una misma factura con el billete de tren. Y además contando con toda la información necesaria del viaje, tanto antes como durante y después del mismo, siempre en tiempo real y con un servicio personalizado de atención al cliente para ayudar en caso de necesidad. Para el desarrollo de su plataforma, Renfe está colaborando con otros operadores de movilidad y transporte como son las empresas AVE, Cercanías, Cabify, FreeNow (agrupación que reúne a casi 30.000 taxis

en toda España), la EMT de Madrid y el Consorcio Regional de Transportes de Madrid (metro, autobuses interurbanos, Bicimad), y gestores de redes de aparcamientos como SABA o de alquiler de patinetes como CIRC (patinetes). La idea también contempla complementar esta oferta con diferentes compañías de carsharing, de alquiler de coches, de motosharing, etc que poder sumar a la plataforma. Una de las principales diferencias que RaaS aspira a conseguir de cara a su uso por los clientes es la posibilidad de unificar los pagos a realizar en los diferentes medios de transporte a utilizar durante el viaje en un único billete, completando así un trayecto puerta a puerta con precio cerrado desde antes de iniciar el viaje.

Además, gracias a la información que la plataforma proporciona, los clientes reciben en tiempo real las posibles modificaciones en tiempo y ruta que se pueden producir durante el desarrollo del mismo, mediante un sistema de alertas telefónicas que recibirán directamente en su dispositivo móvil.



que están desarrollando las suyas propias pensando en ofrecer un elevado valor añadido en forma de servicios. Servicios que se elevan en número y ahorran en coste cuando el fabricante en cuestión aúna su oferta con la que aportan otras marcas de su grupo, tal cual vimos en nuestro número ante-

rior con la plataforma del Grupo PSA, "Free 2 move", que por si misma se ha convertido en una división más dentro del grupo francés y que sin duda verá próximamente incrementado el número de posibilidades que ofrece a sus clientes a medida que vaya integrando los servicios procedentes del Gru-

po FCA, una vez consolidada la fusión de ambos grupos.

Además de servicios de alquiler de coches con y sin conductor, operaciones de renting, renting flexible, o vehículos por suscripción, las plataformas de movilidad están también interesadas en dotar a su portfolio de servicios



TODA LA MOVILIDAD A TU ALCANCE MEEP.

Te imaginas disponer de toda la movilidad a tu alcance en una única aplicación a través de la cual poder pagar en cualquier medio de locomoción y transporte sin tener recargos en la factura por ello. Eso es lo que también ofrece Meep, una start-up española que ya funciona, aunque todavía en modo de prácticas, en dos grandes ciudades de nuestro país: Málaga y Valencia. Autobuses, metro, tranvías, carsharing, motosharing, taxis, VTC, ferrys, cercanías, patinetes,... la oferta disponible para que te desplaces y te muevas por la ciudad cada día es más amplia y variada. Tenemos un montón de posibilidades a nuestro alcance y verificar cuál de ellas es la más eficiente y asequible de forma rápida e inteligente es cada vez más difícil, pues consultar las distintas aplicaciones a través de la cual se nos ofertan los distintos medios de locomoción nos quita un tiempo del que prácticamente carecemos antes de adoptar la solución más rápida, eficiente y económica para nuestros bolsillos. Cada operador de movilidad dispone de una aplicación a través de la cual podemos saber el tiempo que tardará en llegar nuestro transporte y desplazarnos hasta nuestro punto de destino. Igualmente podemos consultar en ellas las tarifas a pagar por el servicio prestado. Pero conocer de un solo vistazo todas las posibilidades a nuestro alcance significa tener que abrir todas y cada una de las aplicaciones, analizar sus ofertas y tomar una decisión. Eso significa muchos minutos perdidos y, con ello, muchas oportunidades de acortar

nuestro viaje y de hacerlo de manera más económica y sostenible, especialmente si se trata de un desplazamiento en nuestra ciudad. El usuario sólo debe indicar un punto de origen y el destino para poder consultar todas las opciones a su alcance y poder así elegir la que mejor se adapte a sus necesidades. No todos buscamos lo mismo todas las veces que nos movemos. En unas ocasiones buscamos rapidez y en otras lo que queremos es ir cómodos y tranquilos. A veces estamos dispuestos a pagar algo más y otras veces preferimos ahorrar algo de dinero utilizando un transporte más barato o bien darnos un pequeño paseo y disfrutar de la ciudad porque gracias a la aplicación hemos descubierto que nuestro destino estaba más cerca de lo que parecía. Todo este tipo de situaciones son las que podemos solucionar con Meep. Además, esta aplicación permite "personalizar" las rutas. Al descargar la aplicación, cada cliente puede introducir diversas preferencias sobre el modo de transporte, horarios, etc. Un algoritmo identifica sus gustos y preferencias que previamente ha introducido (la ruta más rápida, la más ecológica, la más barata,...) y le presenta al cliente las diferentes opciones a su alcance permitiéndole no sólo elegir la que más le interese sino también reservar los distintos modos de transporte a utilizar en cada punto e incluso pagarlos a través de la propia app. De esta manera se logra cohesionar el sistema de transporte de la ciudad a través de un servicio ágil y eficaz.



Fundada en 1917, Meep ya está funcionando en pruebas en ciudades como Valencia y Málaga, y próximamente también iniciará su actividad en Las Palmas de Gran Canaria y Madrid. Meep aspira igualmente a convertirse

en una aplicación de uso internacional. Milán o Birmingham son algunas de las ciudades donde la aplicación también intentará expandirse, al igual que en Lisboa o Malta, isla que sirvió de conejillo de indias para el sistema. Para las aplicaciones, además de la obtención de la financiación inicial necesaria para su desarrollo, la monetización de sus servicios supone la base sobre la que reside su futuro. En el caso de Meep, lo primero se obtuvo a través de diferentes rondas de financiación que

le permitieron obtener los ingresos necesarios para su desarrollo. En cuanto a las vías de ingresos que faciliten la obtención de beneficios, Meep piensa diversificar los mismos. Así, cuenta con el cobro de comisiones a los operadores de transporte en función del negocio que la aplicación les aporte; la generación de informes sobre movilidad de interés para las ciudades, gracias a los datos obtenidos por el uso de la plataforma; o el desarrollo de nuevo software para uso de los operadores de transporte a partir de datos de uso reales.

la oferta de movilidad que suponen autobuses, metro, tranvías, carsharing, motosharing, taxis, VTC, ferrys, cercanías, patinetes,... La oferta disponible para que te desplaces y te muevas por la ciudad cada día es más amplia y

variada, y las plataformas quieren ponerla muy a mano de cada cliente en todo momento, porque todos tenemos un montón de posibilidades a nuestro alcance.

Y ese elevado número de posibili-

dades de las que disponemos es precisamente un importante hándicap a la hora de movilizarnos, puesto que verificar cuál de ellas es la más eficiente y asequible de forma rápida e inteligente es cada vez más difícil y costo-



▲▲ Xxxxxx pie de foto xxlliquam, qui tie vulpute tat landio deliquat, vendipi smolor sumsandre facilit

so, puesto que consultar las distintas aplicaciones de cada medio de locomoción precisa que para decidirnos por uno en concreto dediquemos un importante volumen de tiempo a consultarlas todas antes de adoptar la solución más rápida, eficiente y económica para nuestros bolsillos.

Cada operador de movilidad cuenta con una aplicación propia para su servicio a través de la cual podemos localizar nuestro vehículo, saber el tiempo que tardará en llegar o nosotros en acercarnos hasta él, los horarios disponibles del servicio, y el tiempo que tardaremos en llegar hasta nuestro punto de destino. Igualmente podemos consultar en ellas las tarifas a pagar por el servicio prestado, así como las características especiales del mismo. Pero cuando combinamos distintos modos de transporte, conocer de un solo vistazo todas las posibilidades a nuestro alcance significa tener que abrir todas y cada una de las aplicaciones, analizar sus ofertas y tomar una decisión. Eso significa muchos minutos perdidos y muchas oportunidades de acortar nuestro viaje y de hacerlo más económico y sostenible, especialmente si se trata de un desplazamiento en nuestra ciudad.

Que el futuro de la movilidad pasa

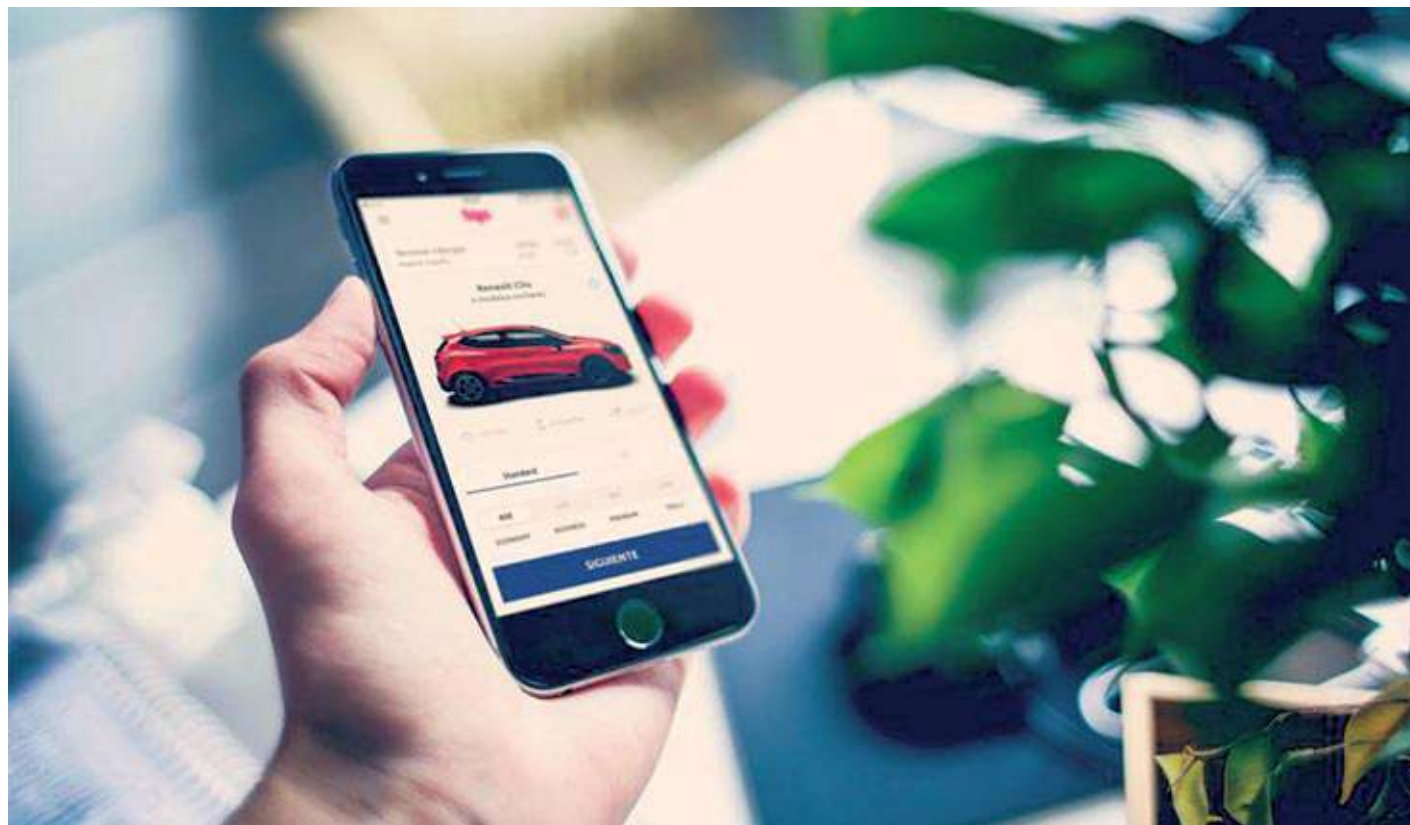


NUESTRA MISIÓN ES INTERMEDIAR ENTRE EL CIUDADANO Y LAS EMPRESAS Y LAS ADMINISTRACIONES PARA LA REALIZACIÓN DE CUALQUIER TIPO DE TRÁMITE O GESTIÓN

por este tipo de plataformas viene avalado por el éxito alcanzado por algunas de las que ya están funcionando, como la creada en su día por el Consorcio de Transportes de la Comunidad de Madrid que agrupa servicios de metro, cercanías, autobuses urbanos e interurbanos, y bicicletas del Bicimad, por poner un ejemplo desde el ámbito público; o por la de Cabify, a través de la cual el "unicornio" español ofrece ser-

vicios de VTC, taxi, motosharing y de alquiler de patinetes, como ejemplo procedente del sector privado.

En el caso de los fabricantes de automóviles, además de la oferta de vehículos de uso compartido o sharing de la que algunos de ellos (Citroën, Smart, Renault, Kia, Seat, etc) ya disponen, buscan ofrecer servicios añadidos alrededor del automóvil. Se trata de servicios de taller, de limpieza, de repostaje o recarga de vehículos eléctricos. También se está estudiando la posibilidad en algunas de ellas que los propios clientes puedan alquilar sus vehículos particulares a otros clientes cuando ellos no los utilizan, al estilo de como vienen haciendo determinadas plataformas de uso compartido del coche, o bien compartir viaje con otros pasajeros, tanto en trayectos urbanos como interurbanos..



¿LA MODA QUE VIENE?

Coches por suscripción

¿Comprar o alquilar? ¿Tener o no tener? ¿Poseer o utilizar? La mentalidad del conductor respecto al vehículo está cambiando y entre las posibilidades que se abren sobre la tenencia del vehículo surgen nuevos y atractivos sistemas que facilitan disponer del coche que precisamos cuando realmente lo necesitamos y a precios razonables. Son los llamados coches por suscripción y parece que van a convertirse en el producto de moda de la nueva década.

Las nuevas generaciones de consumidores ya no ven como una necesidad vital la posesión de un coche. En los años 80, sacarse el carné de conducir era lo primero en lo que pensaba un joven al cumplir los 18 años. Hoy, se plantean viajar por el mundo, disponer de un buen teléfono móvil o completar su formación con un buen master en el extranjero antes de pensar en comprar un coche. La razón: la movilidad ha cambiado mucho y para viajar cuentan, tanto en desplazamientos urbanos como interurbanos, con un elevado número de posibilidades que les permiten tener un coche a su disposición sin necesidad de tener que comprarlo o recurrir al tradicional sistema de alquiler a corto plazo.

Y en el caso de las empresas, la cada vez mayor aceptación y conocimiento que hay en el mercado sobre las distin-

tas fórmulas que facilita el renting de automoción y las ventajas fiscales y operativas que aporta, están decantando cada vez más a las corporaciones y compañías a decidirse apostar por esta fórmula de movilidad en lugar de recurrir al tradicional sistema de compra. Y esto es sólo el principio, pues a partir del renting las empresas comienzan a conocer sistemas como el carsharing, el ride hailing, el carpooling, el renting flexible, etc, que les abre la puerta a disfrutar de soluciones específicas para problemas puntuales y concretos sin necesidad de comprometer inversiones y patrimonio a corto, medio y largo plazo.

En Flotas & Empresas Motor 16 ya hemos hablado anteriormente de muchas de esas fórmulas, entre las cuales quizás la menos conocida sea la de los servicios de automóviles por suscripción. Una fórmula que no por desconocida

signifique que sea nueva o completamente ajena hasta lo que ahora hemos visto en el mundo de las flotas de vehículos de empresa. Porque lo cierto es que se trata básicamente de una operación de renting flexible, aunque está camuflada bajo otro nombre para resultar más atractiva y, sobre todo, facilitar una mayor comprensión del sistema al gran mercado emergente de los últimos tiempos: los autónomos y particulares.

Lo primero que debemos contar es que mediante los sistemas de suscripción de vehículos, la principal ventaja que adquieren los usuarios es la de poder cada muy poco tiempo cambiar de vehículo rápidamente, en función de sus necesidades puntuales y sin sufrir las gravosas y caras penalizaciones económicas que otros sistemas exigen.

Como hemos dicho, básicamente, los sistemas de suscripción de vehícu-

VEHÍCULOS DE SUSCRIPCIÓN PARA PARTICULARES Y AUTÓNOMOS CARE BY VOLVO

10 días es el plazo que se marca Volvo Care para entregar el vehículo contratado por sus clientes a través de su servicio Volvo Care. Diez días durante los cuales el cliente puede utilizar un vehículo de sustitución mientras espera a que le sea entregado su vehículo de suscripción, el cual podrá contratar desde 487 € tanto a través de los concesionarios de la red oficial del fabricante sueco, como directamente a través de los diferentes servicios online de los que dispone la marca ya fusionada al 100 por cien dentro del grupo chino Geely.

Con Care by Volvo, los clientes que suscriban este servicio únicamente tendrán que preocuparse de hacer frente a su cuota mensual para disponer de un servicio de movilidad todo incluido en el que dispondrán de un vehículo para su uso particular con todo incluido: matriculación, impuestos, asistencia en carretera 24/7, mantenimiento, ITV, reparaciones, sustitución de neumáticos (4), seguro y

protección total del coche, vehículo de sustitución al dejar el coche en un servicio oficial de la marca, gestión de multas online,

Además, el servicio Care by Volvo no sólo piensa en el coche, también lo hace en el conductor y su familia. Así, los usuarios del mismo pueden disponer igualmente de servicios individualizados de asistente personal telefónico 24/7, realización de gestiones y trámites con su vehículo, servicio de recogida y entrega del coche, servicio de farmacia a domicilio las 24 horas, teleasistencia en el domicilio las 24 horas durante 6 meses, botón SOS las 24 horas, asistencia presencial de un profesional cuando lo necesite (chofer, babysitter, guía en lugar de destino, entrenador personal, personal shopper...).

La contratación de Care by Volvo se puede efectuar rápida y ágilmente de forma totalmente telemática en apenas tres pasos. Primero, configurando a través de los dispositivos móviles el vehículo de la



atractiva gama Volvo del que se quiere disponer (pudiendo elegir de forma personalizada el modelo, acabado, color, motor y los packs y opciones que se desean); segundo, confirmando sus datos de contacto y, tercero, disponiendo de un vehículo de 'transición' para garantizar su movilidad durante los diez días siguientes a la firma del contrato que deberá esperar para recibir su vehículo de suscripción.

El servicio se contrata sin pagos iniciales de entrada. El cliente únicamente deberá hacer frente al pago mensual de la cuota acordada por contrato. En el servicio de suscripción de Volvo no se puede, al menos de momento, cambiar de modelo durante el plazo contratado y adelantar el plazo de finalización del contrato conlleva el pago de una determinada cantidad por cancelación anticipada.

NUEVO CEO Y NUEVA WEB NORTHGATE INICIA UNA NUEVA ETAPA

La operadora líder del mercado en materia de renting flexible ha comenzado 2020 con importantes cambios que sin duda van a marcar su futuro más inmediato. Para empezar, tras la integración de Fernando Cogollos en el Consejo General de Northgate plc, matriz de la operadora de renting, Northgate Renting Flexible acaba de estrenar Consejero Delegado en la filial española.

Jorge Alarcón es el nuevo consejero delegado de Northgate en España.



Se trata de Jorge Alarcón, profesional de larga trayectoria y con una sólida experiencia en Dirección General, Operaciones y Estrategia de empresas internacionales, con más de 20 años de dedicación al desarrollo corporativo, financiero y empresarial, conocimientos que combina con importantes actitudes probadas en materia de liderazgo de equipos y gestión

del valor. Su amplia trayectoria en empresas como GAM, Uniarte, Grupo Uralita o McKinsey & Company avalan su nombramiento. Además de por su cambio de presidente, la imagen cara al exterior de Northgate Renting Flexible también cambió recientemente con el lanzamiento de una nueva web corporativa en la filial española. (<https://www.northgate.es>)

«más dinámica e interactiva para adaptarse mejor a las necesidades de la nueva movilidad» y que supone «un rápido y sencillo acceso a toda la información corporativa de la compañía y una ágil y dinámica interacción para mejorar la experiencia cliente». La nueva web integra también toda la información de Northgate Ocasión, nueva denominación de la división de

vehículos de segunda mano de la operadora de renting tras integrar todo el área de la anterior, Van Monster, enlazando así ambas áreas en una misma web diseñada para aportar de manera ágil y sencilla todas las soluciones de movilidad posibles para empresas y profesionales desde cualquier dispositivos inteligente (Smartphone, tablet, ordenador, etc).



COCHES POR SUSCRIPCIÓN

SERVICIO DE SUSCRIPCIÓN DE VEHÍCULOS MYFLEET

Fleet es un servicio de reciente implantación en España a través del cual se ofrecen vehículos o flotas de vehículos a empresas o autónomos que los precisen para cubrir sus propias operaciones. Radicada en Bilbao bajo el nombre de Dynamic Fleet Automotive, el servicio que Fleet ofrece permite a cada cliente personalizar el tipo de suscripción que precisa, optando en cada ocasión por el tipo de vehículo, la cantidad de los mismos y los periodos de tiempo que precisa cubrir sus necesidades. Los clientes establecen el tipo de suscripción que precisan en cada momento y básicamente sólo tienen que preocuparse por cubrir la cuota mensual establecida, siempre a un precio fijo, sin sustos ni variaciones ocasionales. Los clientes pagan en función del plan elegido y la tipología del vehículo. En función de los periodos de renovación que cada cliente suscriba (semanas, meses,...) los clientes se benefician de descuentos y ofertas promocionales. A mayores tiempos de contratación, se puede acceder a mejores y más abundantes ofertas.

Los clientes pueden optar por dos tipos de packs de suscripción, el plan Azul y el plan Platino. El primero, el más básico, incluye en el precio de la cuota todo el mantenimiento del vehículo y el seguro a terceros. El segundo actualmente está en proceso de configuración, pero es un plan más completo que incluye un mayor número de servicios y prestaciones. Cuando el cliente recibe el vehículo este ya viene preconfigurado, acorde a las especificaciones relacionadas en el catálogo de disponibilidad de vehículos en la flota. MyFleet procura realizar una preselección de diferentes tipos de vehículos con los que cubrir el máximo posible de necesidades de sus clientes. Estos, en función de la duración del contrato, pueden incluso personalizar los coches vinilando el exterior de los mismos con los logotipos de su empresa. En el caso de necesitar cubrir una necesidad específica que los vehículos disponibles en flota no puedan aportar, el personal de Fleet tratará de localizar algún vehículo que añadir lo antes posible a la flota para ofertarlo

al cliente lo más rápidamente posible. La flota de vehículos es tanto propiedad de Fleet como de determinados partners con los que la alquiladora colabora. Así, si una empresa tiene vehículos en su flota que habitualmente no utiliza, para mejorar la rentabilidad de la misma puede ofrecérselos a Fleet para que esta los oferte a sus clientes. Para contactar con Fleet puedes llamar al 911092514 o a través de los correos electrónicos partners@myfleet.com o customers@myfleet.com. Para más información puedes solicitarla en info@myfleet.com o acceder a su página web MYFLEET.COM Para ser cliente de Fleet sólo precisas aportar algunos datos personales (nombre, apellidos, NIF o CIF, nombre de la empresa, dirección de e-mail y teléfono) y, para poder conducir los coches sólo se exige tener más de 18 años, poseer carné de conducir vigente, con puntos y apto para las diferentes categorías de vehículos seleccionados y practicar una conducción segura y responsable cumpliendo las normas de tráfico. El modelo de suscripción



flexible que aporta Fleet permite a las empresas pasar de solicitar hoy un coche, a en unas semanas disponer de una pequeña flota de furgonetas o simplemente una pequeña moto eléctrica. El modelo de suscripción flexible para autónomos permite cambiar de vehículo siempre que quiera cuando se acabe el contrato que tiene en vigor. La permanencia la marca el cliente a la hora de establecer el contrato. La flota de Fleet, compuesta por motos eléctricas, coches, furgonetas, patinetes y bicicletas eléctricas, está siempre a disposición de los clientes. En el caso de los partners, (empresas que ceden unidades de su flota para alquilar a posibles clientes de la plataforma), Fleet se encarga de la gestión de la misma, de su logística, seguros, mantenimiento y seguimiento de la misma cuando están en posesión de algún cliente, velando siempre porque el vehículo esté siempre activo y funcionando a pleno rendimiento.

los son operaciones de lo que ya se conoce como renting flexible, en las que los clientes se abonan a poder utilizar los vehículos existentes en una flota pre-determinada que comparten con otros muchos clientes. En estos casos convie-

ne tomarse el tiempo necesario para investigar lo que nos ofrece el mercado, pues en función del proveedor escogido dispondremos de determinados modelos y servicios a cambio de la cuota mensual que tendremos que pagar.

El gran especialista en renting flexible del mercado es Northgate, la operadora de renting pionera en la especialización de este tipo de servicios. En ellos, a cambio de una cuota, el cliente dispone de un coche para su uso durante el tiempo

PASO ATRÁS DE BMW Y DAIMLER EN VEHÍCULOS DE SUSCRIPCIÓN Y MOVILIDAD COMPARTIDA SHARE NOW RECOGE VELAS

En febrero de 2019, los grupos BMW y Daimler anunciaban la fusión de sus negocios de movilidad compartida y una inversión de 1.000 millones de euros para el desarrollo conjunto de Share Now, una empresa que ambos grupos explotarían en connivencia bajo la cual integrarían sus distintos negocios de movilidad compartida (Sharing), de movilidad privada con conductor (Free Now) y de sistemas de suscripción de vehículos (Drive Now). Aunque presente a escala global en

distintos continentes, la fusión y la colaboración en materia de movilidad compartida entre ambos grupos daría comienzo en los EE.UU., donde parece que este tipo de sistemas de movilidad se están encontrando con mayores problemas de lo previsto, tal y como parece mostrar el hecho de que el pasado mes de marzo Ford Motor Co. cesara la actividad de su unidad de movilidad y que, al mes siguiente, abril de 2019, General Motors redujera fuertemente la actividad y la operatividad de sus servicios

similares. El bajo número de clientes alcanzado, los continuos robos de vehículos, la elevada accidentalidad y otra serie de problemas hicieron que Share Now también inicialmente redujera su actividad, suspendiendo prácticamente de inmediato primero en Chicago y, posteriormente, en otras cuatro ciudades: Austin, Calgary, Denver y Portland. A finales de febrero de 2020, la actividad también cesará en las ciudades de Montreal, Nueva York, Seattle, Vancouver y



Washington, decisión con la que la actividad de Share Now caerá por completo en los EE.UU. No sucede lo mismo con Free Now, cuya operativa continúa en franca competencia con servicios como los de Uber y Lyft en los Estados Unidos o ambas dos y Cabify en España y otros países europeos y latinoamericanos.

CRECE EL INTERÉS POR NUEVAS FÓRMULAS DE MOVILIDAD BIPI, LA SUSCRIPCIÓN DE VEHÍCULOS YA ESTÁ AQUÍ

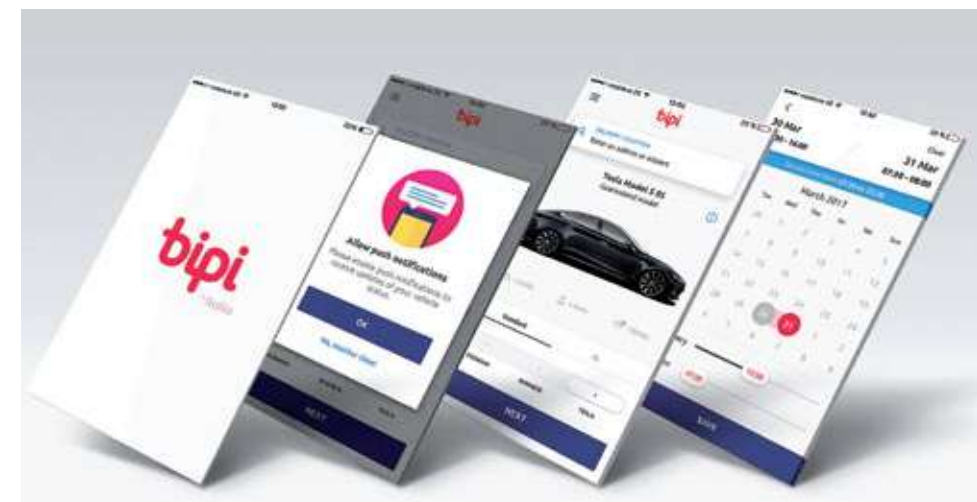


Alcanzar las 10.000 suscripciones, con un volumen de negocio cercano a los 25 millones de euros. Esos son los objetivos que Bipi se ha fijado alcanzar a finales de 2020, tras haber triplicado el volumen de contratos durante el pasado verano e incrementar sus ventas en un 20 por ciento respecto de los meses anteriores, entregando más de 300 vehículos. Los particulares comienzan a explorar nuevos caminos para su movilidad. Caminos diferentes a la compra directa de vehículos nuevos y, por ello, apuestan por nuevas fórmulas para disponer de vehículos que les garanticen la movilidad a precios asequibles y con menor necesidad de inversión. La caída del mercado de particulares en 2019 contrasta fuertemente con los incrementos que registran las distintas fórmulas de alquiler de vehículos o el aumento de las transacciones de vehículos usados. En este caldo de cultivo, nuevos servicios como el modelo de suscripción de vehículos que tiene Bipi permite a los usuarios disfrutar de movilidad cambiando en cualquier

momento de marca o de modelo a partir del pago de una cuota mensual en la que se incluye el uso de los vehículos con todo incluido (seguro, mantenimiento, impuestos,...). Y todo ello efectuando tanto la contratación del servicio como los posibles cambios de marca y modelo del vehículo contrato a través de una aplicación móvil. Así, desde 239 euros al mes se puede disponer de un Fiat 500 GLP con el que poder desplazarse por la ciudad con etiqueta ECO, o bien disfrutar de

un Tesla Model S por 999 euros mensuales. Los servicios de suscripción son equivalentes a los servicios de renting flexible. Servicios que aportan a sus usuarios la tranquilidad de saber que pueden cambiar de vehículo fácilmente si sus circunstancias o necesidades cambian. Un ejemplo rápido para entenderlo: si cambias las normas de acceso al centro de las ciudades, son muchas las empresas que precisan cambiar sus furgonetas diésel

por furgonetas de los grupos O o ECO para poder seguir realizando su trabajo diario en las calles. Gracias a los servicios de suscripción puede cambiar rápidamente de coche sin necesidad de tener que comprarlo, financiarlo o perder tiempo en la venta del usado o preocuparse por los problemas derivados de la depreciación, mantenimiento, impuestos y demás en su cuenta de resultados. Hasta la fecha Bipi lleva gestionados más de 75.000 clientes.



especificado por contrato. En los casos de las operaciones de renting flexible, el vehículo que recibe el cliente puede ser nuevo a estrenar o no, dependiendo del momento en el cual el vehículo se incorpora a la flota preexistente. Por regla general, los vehículos que se contratan ya están integrados en una flota preexistente de vehículos en alquiler de la cual se extraen los vehículos que los clientes solicitan para cubrir las necesidades previstas.

En el caso de las empresas, este tipo de operaciones facilitan por ejemplo la integración en la flota corporativa de nuevas unidades para proyectos especiales de duración determinada, para proporcionar movilidad a trabajadores desplazados por la compañía durante el tiempo que dura su estancia en determinada localidad o país; para cubrir determinadas necesidades de carácter temporal por exceso de trabajo y poder hacer frente a un incremento de los servicios sin necesidad de comprometer al resto de la flota permanente de la empresa, etc. Situaciones todas ellas que



se producen frecuentemente. Con estas operaciones flexibles o de suscripción, las empresas o clientes pueden cambiar de vehículo cada vez que lo necesiten precisando para ello únicamente abonar una cuota semanal, mensual, trimestral durante el tiempo que se precise. Finalizado ese tiempo, el cliente devuelve el vehículo y listo. Imaginemos que, por cuestiones de servicio, una empresa de transportes precisa para cubrir el ser-

vicio de un cliente determinado un vehículo eléctrico o uno frigorífico con el cual realizar una serie de transportes durante un tiempo determinado. En lugar de tener que renegociar su contrato de vehículos en renting y esperar a recibir su unidad, puede suscribir un contrato para utilizar los vehículos que precise de la flota que el operador tiene disponible durante el tiempo que lo precise.



SEGUROS DE FLOTA

El producto adecuado

Las flotas de vehículos de empresa disponen de un producto realmente interesante a la hora de asegurar sus distintas unidades: el seguro de flota, una modalidad del seguro del automóvil que permite agrupar en una misma póliza todas las coberturas que amparan y protegen a sus coches.

El seguro de flota varía significativamente según la aseguradora por la que nos decantemos. Hay compañías que consideran que cuando una misma empresa asegura cinco o más unidades ya se pueden realizar seguros de flota; otras dicen que siete, muchas de ellas fijan en 10 las unidades como el número mínimo de vehículos a asegurar y otras no aplican hasta superar las 20 los beneficios y mejoras que las economías de escala pueden aportar al llamado seguro de flota.

Y es que, como sucede en el mercado, al igual que hay empresas de todo tipo, también hay flotas de todo tipo. Hay autónomos o particulares que disponen de cinco vehículos en su flota particular, vehículos que utiliza tanto él como sus familiares directos. De igual manera, hay Pymes de pequeño tamaño que cuentan

con flotas que van de los cinco a los 50 vehículos y grandes empresas y corporaciones con flotas que alcanzan e incluso superan las 800 unidades. El grupo más numeroso en España es el que conforman las Pymes.

En todo caso, todos ellos consiguen, en mayor o menor medida, beneficiarse de las ventajas económicas y de gestión que facilitan las pólizas del seguro de flota gracias al valor añadido que suponen las llamadas economías de escala a la hora de sumar ahorros de manera colectiva al total de la flota. Cuanto mayor sea el número de unidades de la flota, mayor valor añadido se obtiene de una póliza colectiva, puesto que a mayor número de unidades incluidas en la póliza menores son los precios a pagar unitariamente por cada una de ellas para garantizarse

las mismas coberturas. El seguro de flota permite unificar a todas las unidades que la componen bajo un único contrato, o bien agruparlas en función de las diferentes características que las definen. En todo caso, los contratos que ofrecen las aseguradoras se negocian y flexibilizan en cada caso particular para adaptarse tanto a las necesidades de la empresa y de su flota de vehículos como al uso que se va a realizar en la misma de los coches y a las características de quienes se van a poner a su volante. Con esta máxima flexibilidad que ofrecen los contratos de flota lo que se busca es, ante todo, ofrecer la mayor cobertura posible a los riesgos que realmente se deben contemplar para calcular los valores de las primas que las empresas deben pagar.

Básicamente, el seguro de flotas cubre

CONDUCTORES Y EMPLEADOS ¿TODOS CUBIERTOS?

En caso de accidente ¿Están todos los trabajadores de la empresa cubiertos por el seguro de la flota? Esta es una de las principales preguntas que se producen al hablar de seguros de flota. Por lo general, sí; pero la respuesta correcta es la más simple: la cobertura del seguro dependerá siempre de lo especificado en el contrato de la póliza.

En todo caso, conviene tener en cuenta que habitualmente los seguros de flota para vehículos de empresa suelen ser más baratos que los seguros convencionales porque, además de beneficiarse de las economías de escala que se pueden aplicar en función del número de unidades aseguradas, en muchas ocasiones sólo aportan coberturas mientras el vehículo está realizando trayectos en misión, es decir, en actividades directamente relacionadas con la empresa y sólo durante la jornada laboral. El resto del tiempo el coche puede carecer de cobertura del seguro.

Por otra parte, únicamente aquellas personas específicamente autorizadas por la empresa en el contrato del seguro podrán conducir las unidades de la flota incluidas en el seguro de flota. Los riesgos de una flota varían en función de los diferentes perfiles de sus conductores y del historial de siniestros que

cada uno de ellos acumula. Para una empresa es importante disponer de conductores con un bajo perfil de incidentes al volante, pues cuanto mejor sea el nivel de conducción que demuestren sus conductores y menor número de accidentes hayan tenido, menores serán las cuantías a pagar en la póliza del seguro. Es una simple cuestión de riesgos.

Pero esto depende en todo caso de que la empresa permita en el contrato de la póliza que se asegure bien a todos los miembros de su plantilla o bien únicamente a los conductores. En todo caso, y ante necesidades puntuales de la flota se pueden activar seguros por días o semanas para coberturas especiales en caso de tener que disponer de un nuevo conductor durante el tiempo de una suplencia o de alguna necesidad especial.

En cuanto a los ocupantes del vehículo, conviene recordar que en muchas ocasiones los conductores no viajan solos, sino que lo hacen junto a compañeros de la propia empresa, quienes también deberían disponer de cobertura en caso de accidente. Para ello, añadir al seguro la cobertura de ocupantes es en estos casos la mejor recomendación. En caso contrario, o de no disponer de esta cobertura, el jefe de flota deberá recordar a los conductores



que los posibles ocupantes del vehículo carecen de coberturas en caso de accidente, lo que supone un importante riesgo añadido si se produce un infortunio. De ahí que muchas flotas prohíban a sus conductores viajar acompañados o realizar viajes cortos con familiares a bordo. Simplemente porque en caso de accidente no estarían cubiertos por el seguro y sería el propio conductor del vehículo el que tendría que responder a los costes por indemnización o cobertura médica a los ocupantes.

Esto sucede porque para muchas flotas de empresa esta es también una de las formas posibles de reducir el coste del seguro de la flota, dado que al viajar solos, los posibles ahorros son ciertamente

considerables. Si para realizar sus funciones los conductores no precisan ir acompañados, muchas flotas obvian el pago de coberturas para los ocupantes. Por poner un ejemplo, es el caso de muchas flotas de VTC, que únicamente cubren los posibles daños que sufran los ocupantes cuando el vehículo se desplaza con un viaje contratado previamente. Si el vehículo carece igualmente de daños propios, muchas veces también resulta conveniente que el propio conductor del coche acometa por su cuenta la contratación de un seguro que le permita responder a posibles riesgos civiles, de daños propios, de pérdida de jornadas de trabajo, de pérdida de puntos o del carné e incluso de la pérdida del empleo.

tanto a los vehículos de la empresa como al personal de la misma durante las horas marcadas como jornada de trabajo de la empresa. Esto sucede así en muchos casos para recortar posibles riesgos y abaratar las primas del seguro. Las flotas cuyos coches permanecen parados durante la noche al terminar la jornada laboral hasta el día siguiente pueden beneficiarse así de precios más reducidos. En todo caso, los seguros de flota también pueden cubrir los riesgos inherentes al uso de los vehículos fuera del horario laboral en especial cuando se trata de coches entregados a los comerciales o directivos de la empresa para que hagan uso de ellos tanto durante la jornada laboral como fuera de ella.

El seguro de flota es un tipo de póliza que proporciona una mayor rentabi-

EL SEGURO DE FLOTAS CUBRE TANTO A LOS VEHÍCULOS DE LA EMPRESA COMO AL PERSONAL DE LA MISMA DURANTE LAS HORAS MARCADAS COMO JORNADA DE TRABAJO DE LA EMPRESA.

lidad para las empresas que las pólizas del seguro de automóviles convencionales. Hay que tener en cuenta que respecto del precio de una póliza convencional, los seguros de flota pueden llegar a representar, en función de la aseguradora y del número de unidades que componen la flota, ahorros de hasta el 40 por ciento

en el valor de la prima, además de representar la inclusión de mayores coberturas y servicios adicionales a las pólizas como pueden ser los vehículos de sustitución, el pago fraccionado de la póliza, determinados servicios de asistencia en carretera, etc.

Al igual que sucede con las pólizas del seguro convencional, las del seguro de flotas también se contratan básicamente en las modalidades de terceros (con sus posibles diferentes categorías (terceros ampliado, terceros con lunas,...) y a todo riesgo e igualmente pueden contar con distintos tipos de franquicias en función del vehículo asegurado. El seguro de flota cubre tanto a turismos, como camiones o vehículos comerciales.

Igualmente, las coberturas de las pólizas del seguro de flotas cubren siempre la



▶▶▶ LAS FLOTAS DE VEHÍCULOS DE EMPRESA FUENTE DE FRAUDES AL SEGURO

En los últimos tiempos, los seguros de vehículos de flota también han sido utilizados para cometer fraudes de importancia. Entre los más recientemente cometidos está el desactivado por la Guardia Civil al detener a un grupo organizado que se dedicaba a la contratación de seguros de flota a particulares, una práctica específicamente prohibida que realizaban a través tanto mediante establecimientos abiertos al público como de forma online. Las aseguradoras también detectaron este fraude al descubrir que varias pólizas de seguros de flota para empresa constaban a nombre de dos o más empresas, una práctica completamente prohibida y que, curiosamente, en ambos casos superaban en espacios de tiempo muy breves tanto el número máximo de unidades cubiertas en cada una de ellas (50), como el volumen de incidentes que estas sufrirían. Esta práctica ilegal facilitaba además que este tipo de seguros fuera conocido entre quienes aseguraban los vehículos, como

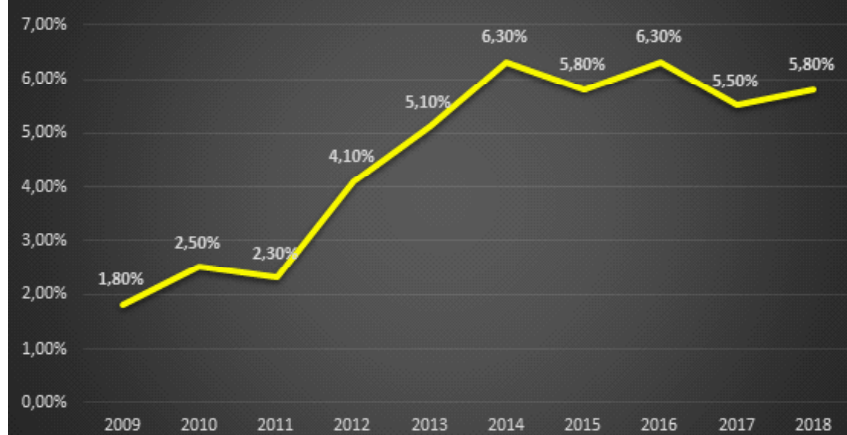
“seguros quita multas”, dado que al estar consignados los seguros a nombre de empresas, los particulares implicados se libraban de posibles sanciones de tráfico al no constar sus nombres particulares como conductores de los vehículos. Igualmente, también durante 2019, la Guardia Civil actuó en distintas ocasiones para desmantelar diferentes grupos organizados especializados en la contratación de seguros de flota a particulares. En su mayoría, básicamente el fraude consiste en la emisión de pólizas de seguro para unidades de la flota que finalmente no se daban de alta en las compañías aseguradoras. Otra práctica igualmente no autorizada, detectada tras haber encontrado los inspectores de seguros varias pólizas a nombre de dos empresas diferentes. La detección de estas pólizas de seguro a nombre de dos empresas diferentes fue lo que alertó a una compañía aseguradora del fraude que venía cometiendo, es especial porque las pólizas de flota detectadas superaron en muy poco tiempo



po el máximo de incidentes permitidos a los vehículos que pueden estar asegurados en cada una de ellas. Otro de los fraudes detectados se produjo por la falta de pago de las cuotas de renting de determinadas unidades de una flota de autobuses, situación que dejaba a las mismas fuera de la cobertura de los seguros asociados a esos contratos de renting. El caso resultó

especialmente grave, pues el empresario implicado utilizaba ilegalmente esos autobuses de su flota el transporte de viajeros, especialmente para trasladar niños y trabajadores de empresas por todo el país sin que las empresas que contrataban sus servicios fueran conscientes de que los servicios prestados carecía de garantía legal y de las correspondientes coberturas de seguro.

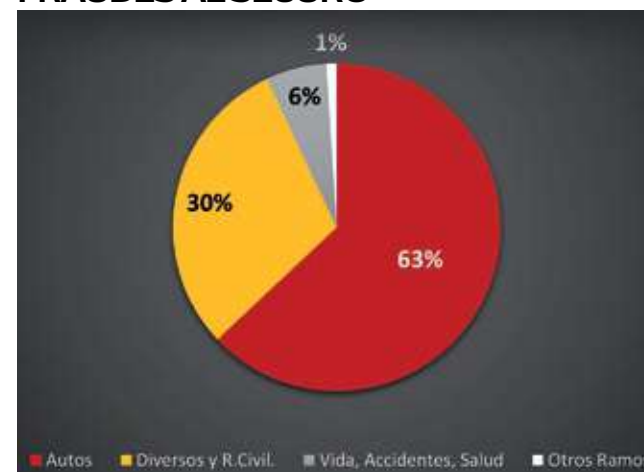
FRECUENCIA DE FRAUDE EN EL SEGURO DE AUTOMOVILES



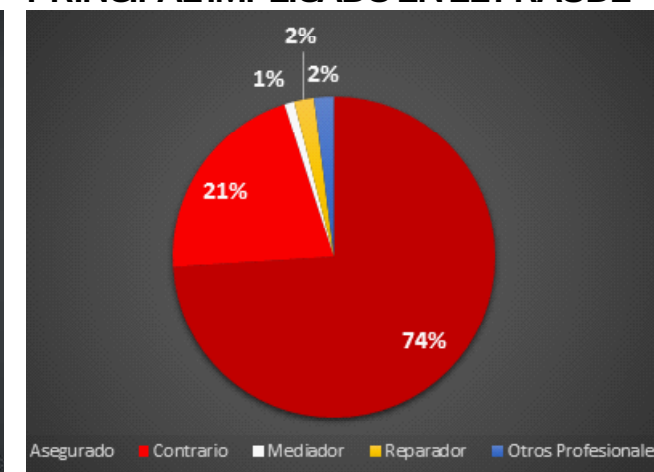
durante la conducción para tratar de evitar cualquier posible incidente.

Además de la responsabilidad civil obligatoria, los seguros de flota cubren igualmente la responsabilidad civil voluntaria, que aumentan el límite del seguro hasta los 50.000.000 € por siniestro, los gastos derivados de la defensa y reclamación de daños y la asistencia en viaje desde el kilómetro 0 tanto para el vehículo asegurado como para las personas que lo ocupan durante el viaje. Los seguros a todo riesgo o los que incluyen coberturas de carácter personal para los ocupantes también cubren las indemnizaciones por muerte e invalidez y la cobertura sanitaria para el conductor del vehículo en

FRAUDES AL SEGURO



PRINCIPAL IMPLICADO EN EL FRAUDE



▶▶▶ LA MAYOR PREOCUPACIÓN DE LAS ASEGURADORAS “MAFIAS” ORGANIZADAS

Como ya hemos mencionado, para las compañías aseguradoras la lucha contra el fraude es una de sus mayores preocupaciones actualmente. La razón es simple: por cada euro que invierten en luchar contra quienes pretenden estafarles, las aseguradoras reducen en 40 euros la cuantía final a pagar en indemnizaciones por fraude. Indemnizaciones que resultan especialmente elevadas cuando de por medio se encuentran organizaciones criminales y mafias especializadas en realizar montajes para cobrar las indemnizaciones del seguro del automóvil. Según el V Barómetro de Fraude al Seguro elaborado por la Fundación Línea Directa, cada vez es más frecuente detectar

agrupaciones estables de dos o más personas que de manera concertada y coordinada se organizan para repartirse distintas tareas y funciones con el fin de cometer acciones tendientes a cobrar indebidamente indemnizaciones del seguro. Desde 2013, el número de este tipo de organizaciones criminales o “mafias” para estafar al seguro se ha multiplicado por tres, registrando un crecimiento superior al 23 por ciento tan sólo durante 2018, último año con registros conocidos. Sólo en el período 2013-2018, las aseguradoras han detectado reiteradamente la actividad de más de 500 de estas organizaciones. Las denominadas “mafias” del

seguro, son pequeñas bandas compuestas por 2-3 personas que actúan de manera reiterada cometiendo sus fraudes a modo de carrusel, cambiando de compañía con mucha frecuencia pensando que con ello serán más difíciles de detectar. A la hora de detectar la actividad de las mafias del seguro, uno de los datos que más señalan su actividad es la cuantía del coste del siniestro. Por regla general, el coste medio de los siniestros fraudulentos excede notablemente el coste medio del resto de siniestros asegurados. El coste medio por siniestro fraudulento es de 10.543 euros, una cantidad que multiplica por 8 el coste medio habitual del resto de siniestros.

Como destacó Francisco Valencia, Director de la Fundación Línea Directa, la actividad de las mafias organizadas que intentan defraudar al seguro dista mucho de ser una simple cuestión de picaresca. Se trata de clanes bien organizados, muy peligrosos y que normalmente aparecen vinculados con la comisión de otros tipos de delitos también muy graves. De hecho, se han dado ya varios casos en los que se han producido disparos al enfrentarse con la policía cuando esta acudió a detenerlos. Murcia, Cantabria y Andalucía son las Comunidades Autónomas donde mayor concentración de la actividad de este tipo de mafias ha sido detectada por las aseguradoras.



responsabilidad civil a terceros en caso de accidente (el seguro obligatorio, encargado de resarcir los daños a terceras personas –tanto físicas como fiscales– que pudiera ocasionar el vehículo en caso de accidente). Para coberturas adicionales están el seguro a todo riesgo o las diferentes modalidades de seguro con franquicia, es decir, una reducción en la prima del seguro que obliga a los asegurados a tener que hacer frente a determinadas

cantidades adicionales en caso de accidente. Sin embargo, en muchas ocasiones el abono de estas franquicias recaen directamente sobre los conductores del vehículo y no sobre la empresa. Es el caso habitual de los conductores de las flotas de VTC, forzados en estos casos por sus respectivas empresas a responder con los pagos previstos en las franquicias, pues se considera que de esa manera el conductor se hará más cuidadoso y responsable

ADemás DE LA RESPONSABILIDAD CIVIL OBLIGATORIA, LOS SEGUROS DE FLOTA CUBREN IGUALMENTE LA RESPONSABILIDAD CIVIL VOLUNTARIA, QUE AUMENTAN EL LÍMITE DEL SEGURO HASTA LOS 50.000.000 DE EUROS POR SINIESTRO

circulación. Como ya hemos comentado, cada póliza es un mundo y dependerá de la empresa contratar o ‘pelear’ la cobertura de determinadas garantías optativas adicionales a su seguro. Así, se pueden añadir al contrato las coberturas de la posible rotura de lunas, de los daños ocasionados por el incendio del vehículo, los daños por robo del vehículo o de objetos en su interior, por la pérdida total del vehículo (siniestro total) así como los da-

9.200 MILLONES EN LA ÚLTIMA DÉCADA EL FRAUDE AL SEGURO VA EN AUMENTO

Intentar engañar al seguro es una práctica ilícita que se ha convertido en un asunto especialmente preocupante para las compañías aseguradoras, especialmente en el ramo del seguro de automóviles, en el cual se producen dos de cada tres fraudes al sector asegurador.

El fraude a través del seguro del automóvil sigue en aumento. Desde 2013 se ha detectado la actividad de hasta 500 grupos organizados para defraudar en el seguro, lo que significa que su número se ha multiplicado por 3 en el período 2013-2018, con un incremento del 23 por ciento tan sólo durante 2018. En total, unos 9.200 millones de euros defraudados en el seguro del automóvil durante la última década.

Son datos extraídos de las conclusiones del V Barómetro del Fraude del Seguro presentado recientemente por la Fundación Línea Directa Aseguradora, donde también se apunta que el 5,8 por ciento de los partes que durante el pasado año presentaron los automovilistas eran de carácter fraudulento. Para que un parte se considere fraudulento, el informe considera que debe cumplir tres requisitos: que sea engañoso, es decir, que falte a la verdad en lo que se dice; que se produzca dolo, es decir que exista la voluntad deliberada de cometer un delito a sabiendas de su ilicitud; y, finalmente, que se busque el lucro, básicamente, que el asegurado persiga obtener con ello una ganancia o provecho económico. Las consecuencias del fraude las pagamos todos, pues sin el extra-coste que supone el fraude para las aseguradoras las primas bajarían notablemente de precio. Además, la existencia de esas mafias organizadas que persiguen defraudar nos ponen en peligro a todos como conductores o peatones, además de como ciudadanos, ya que también cometen otros muchos más delitos. Y finalmente también hay consecuencias penales, pues los delitos de estafa están penados con

multas económicas y sentencias condenatorias que van de los 6 meses a los 6 años. Esto también supone un peligro para los ciudadanos honrados, pues tanto si el fraude se detecta como cuando no, puede haber inocentes implicados en la estafa que también resulten condenados como consecuencia de la actividad criminal, con todo lo que ello supone.

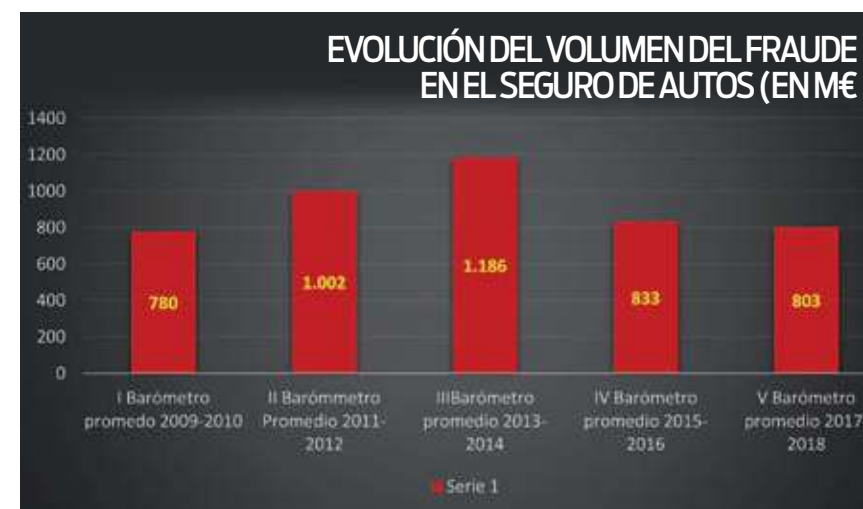
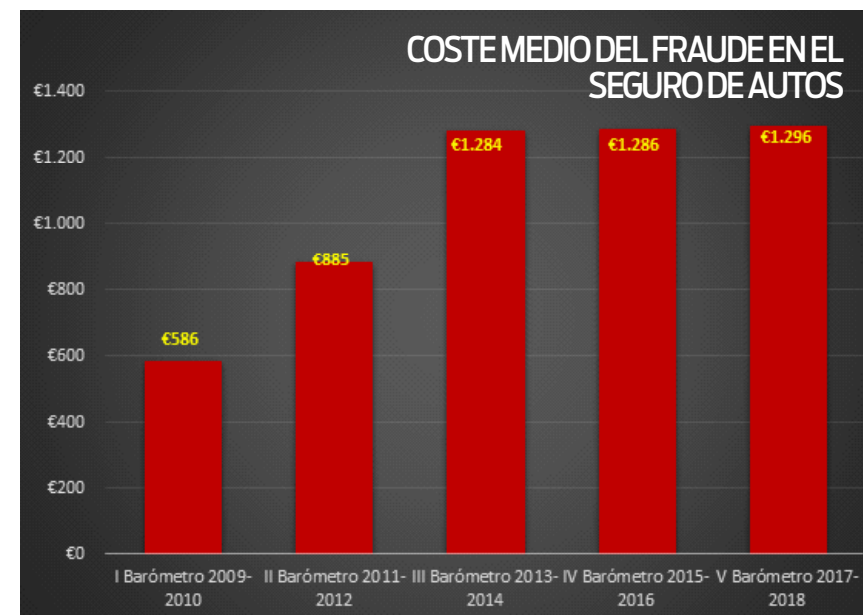
Los fraudes con el seguro del automóvil parecen ser los más recurrentes. La Fundación Línea Directa ha constatado que dos de cada tres fraudes detectados se producen en el seguro de autos, siendo los propios asegurados los principales implicados en las estafas al sector y las coberturas de responsabilidad civil sobre daños materiales, los daños propios y la responsabilidad civil sobre daños corporales las que mayores estafas producen.

Según el informe presentado, durante la última década el 5,6 por ciento de los partes presentados (5,8 % en 2018) fueron fraudulentos. El coste medio de estos fraudes se ha incrementado en un 129 % desde 2019, pasando de los 586 millones de € registrados ese año a los 1.296 alcanzados en 2018. En total, 9.208 millones de euros que las compañías aseguradoras se habrían evitado pagar de haber podido probar el fraude. Pero pese al incremento que se viene detectando, las noticias son, en cierto modo, positivas. Según explicó Francisco Valencia, director general de la Fundación Línea Directa "el fraude no detectado en el sector se está reduciendo gracias a la cada vez mayor sofisticación y eficacia de los métodos implantados por las compañías para evitarlo. Así, por cada euro invertido actualmente en la lucha contra el fraude, el sector asegurador se ahorra 40 euros en el pago de indemnizaciones no debidas". Respecto del anterior barómetro sobre el fraude elaborado hace ahora dos años, todas las líneas de negocio dentro del



ramo del seguro del automóvil han visto descender sus volúmenes de fraude gracias a las acciones realizadas por el sector asegurador para luchar contra el fraude, en especial el seguro del automóvil, que desciende un 5,6 por ciento, cifra que se eleva al 5,8 por ciento cuando hablamos de conductores jóvenes. En el polo opuesto se sitúan los seguros de motocicletas, que registran un preocupante incremento del 6,0 por ciento en sus volúmenes de fraude respecto del barómetro anterior. En cuanto a las empresas, los volúmenes de fraude detectados en los seguros de flota y de vehículos de empresa, han descendido un 4,6 por ciento respecto del anterior estudio. Aunque si bien el número de incidentes desciende, la cuantía de indemnizaciones a pagar por los mismos es bastante más elevada. En todo caso, ahora se detectan muchos más fraudes de los que se detectaban en 2009 simplemente porque las aseguradoras dedican muchos más esfuerzos y presupuestos a luchar contra los posibles engaños que los asegurados orquestan para percibir una mayor cuantía económica en la indemnización. Según indica el V Barómetro del Fraude al Seguro, la práctica totalidad de las estafas cometidas por daños corporales (el 99,8 por ciento), son simulaciones de lesiones o una falsa agravación de unas reales ya

preexistentes, mientras que en el caso de daños materiales, el 85 por ciento de los casos son simples intentos de incluir en los partes del siniestro daños producidos fuera del mismo. Desde que la fundación Línea Directa viene elaborando el Barómetro (año 2009), el porcentaje de fraude en los daños corporales se ha elevado desde el 3,9 por ciento detectado en 2009 al 17 por ciento detectado en 2018, mientras que el fraude en daños materiales se ha reducido, pasando del 96,1 por ciento que representaba sobre el volumen del fraude total en 2018 al 83 por ciento que representa actualmente. En todo caso, la proporción del fraude en daños corporales se ha triplicado y su coste se ha multiplicado por 20 frente a los intentos de estafa en daños materiales. El perfil del defraudador que los resultados del V Barómetro del Fraude en el seguro establece que las personas que más habitualmente cometen fraude al seguro del automóvil son o bien hombres de 18 a 24 años de edad desempleados o con trabajos precarios, o bien varones de más de cuarenta años de edad, profesionales con trabajos precarios. Jaén, Sevilla y Murcia son las provincias donde se ha detectado un mayor volumen de fraudes al seguro, mientras que Las Palmas, Huesca y Lleida son la que menor volumen de fraude registran.



ños propios (todo riesgo), con o sin franquicias, entre otros muchos.

En el caso de los vehículos comerciales, (furgonetas, camiones, trailers,...) las cargas y enseres que se transportan en los compartimentos de carga precisan

de una póliza específica e independiente de la póliza que asegura al vehículo y sus pasajeros.

Por último, los seguros de flota también suelen contemplar la posible realización de cursos de formación o de

recuperación del carné para los conductores de la empresa a fin de que el trabajador pueda disponer nuevamente de sus puntos en el caso de haberlos perdido y poder así volver a trabajar lo antes posible. Igualmente, también es habitual que las pólizas incluyan servicios de gestión de multas, tratamientos médicos y vehículos de sustitución entre sus prestaciones. Recordemos que muchas de estas son negociables en función del volumen de unidades de la flota.

Por último, el seguro de flotas va a ser uno de los principales campos de actuación en los próximos años para las compañías aseguradoras. El creciente peso que los vehículos de empresa y el fuerte avance que experimenta el alquiler frente a la posesión, sumados a los importantes retos a los que la nueva manera de entender la movilidad están obligando a las aseguradoras a cambiar sus objetivos y planes estratégicos para garantizar su crecimiento en el ramo de automóviles.

LOS SEGUROS DE FLOTA TAMBIÉN SUELEN CONTEMPLAR LA REALIZACIÓN DE CURSOS DE FORMACIÓN O DE RECUPERACIÓN DEL CARNÉ PARA LOS CONDUCTORES DE LA EMPRESA

«Creemos que la movilidad va a ser lo que va a determinar al sector en los próximos años y por ello tendremos que seguir estando muy pendientes de este tema» ha manifestado Ignacio Garralda, presidente de Mutua Madrileña, durante la reciente presentación de resultados de la compañía. «El reto va a ser la movilidad, un cambio, una transformación, ante la cual las compañías de seguros tenemos que afrontar importantes desafíos», concluyó Garralda.

«Acelerar el proceso de diversificación y transformación digital de la compañía es fundamental para garantizar el mantenimiento de un crecimiento estable y sostenible» en un entorno cambiante, pues las aseguradoras han de afrontar «importantes desafíos en la movilidad» como el que están protagonizando los conductores jóvenes, para quienes «ahora el coche no es símbolo de libertad, sino símbolo de una carga que no quieren soportar», y esto supone una importante preocupación para las aseguradoras de automóviles.

La nueva movilidad está fomentando el nacimiento de seguros específicos pa-



▶▶ LAS ASEGURADORAS NO TIRAN LA TOALLA DETECTADOS CASOS DE TODO TIPO Y GRAVEDAD

Entre las mafias detectadas en este último Observatorio del Fraude, las aseguradoras localizaron casos como el de un estafador que, haciéndose pasar por un agente de una de las compañías afectadas, cobraba 150 euros por póliza sin realizar posteriormente la contratación online de la póliza, dado que utilizaba para ello datos irreales y no efectuaba los pagos correspondientes a las mismas, quedándose con el dinero. Cuando las compañías trataban de ponerse en contacto con los clientes asegurados, les resultaba imposible y cancelaban los seguros por impago, sin que los estafados se dieran cuenta de lo sucedido y siguieran usando los vehículos sin tener seguro en vigor. Más de 70 conductores se vieron implicados en esta. Otro de los casos detectados implicaba a cuatro personas que, por separado, alquilaban coches para provocar siniestros y reclamar las correspondientes indemnizaciones por lesiones. Se provocaron hasta 9 siniestros ficticios con más de 20 falsos lesionados involucrados. Los falsos siniestros también fueron el objeto de otra trama criminal que compraba vehículos viejos y evitaba que el vendedor cancelara la póliza del seguro al efectuar la transferencia del mismo. En esta ocasión fueron 29 los siniestros detectados con 39 ficticios lesionados involucrados en los mismos. Organizar falsos accidentes

era también el modo habitual de actuar de una cuarta trama orquestada por trabajadores de un mismo local de copas en Málaga. Hasta 17 falsos siniestros con 40 lesionados ficticios y más de 70.000 euros en reclamaciones por lesiones fue el resultado de tan siniestra actividad. Pero hay muchos más casos. Las aseguradoras muchas veces no quedan contentas con los resultados de sus investigaciones y contratan, incluso una vez pagadas las indemnizaciones, a detectives privados para investigar la actividad de los indemnizados. Así, se han descubierto casos como el de trabajadores que declaraban lesiones incapacitantes a causa del accidente que, además de cobrar la indemnización del seguro lograban una pensión por no poder desarrollar su trabajo, al tiempo que hacían otros muy similares. Igualmente hay casos de conductores que han declarado padecer amaxofobia (miedo a conducir), o una ceguera incapacitante como consecuencia de un accidente y, pese a ser indemnizados por ello, continuaban conduciendo con total normalidad una vez cobrada la indemnización. Incluso hay un caso especialmente llamativo en el que una jugadora de tenis profesional solicitaba 175.000 euros de indemnización por no poder seguir practicando su deporte después de un accidente y haber perdido su carrera



profesional. Los detectives la localizaron entrenando y participando en un torneo después de haber sido indemnizada. Estos son quizás los casos más llamativos, pero también los hay más comunes en el día a día. Así, hay numerosos clientes, e incluso talleres, que declaran mayores daños de los sufridos en el incidente para efectuar reparaciones de chapa y pintura o reposición de determinados elementos del coche, bien para arreglarlo, bien para encarecer las facturas a la aseguradora. Así, son numerosos los casos detectados que las aseguradoras conocen bajo el nombre genérico de "arañazo menguante", aquellos cuando el reparador envía las fotos del parte por ejemplo de un acto vandálico declarando múltiples arañazos efectuados en el coche que luego no coinciden con las fotos de las masillas

aplicadas en la reparación. Otra de las más comunes son los chinazos de "quita y pon" en los parabrisas, elaborados a base de pegar papel celo con rayas pintadas en los parabrisas a fin de efectuar cambios o reparaciones indebidas en los mismos a cargo del seguro de lunas. Todos estos hechos y muchos otros más han sido detectados por las compañías aseguradoras. Sus beneficiarios han sido denunciados por fraude. En función de las cantidades abonadas, además de tener que devolver las cantidades abonadas a las aseguradoras y de tener que pagar tanto las reparaciones de los vehículos a los talleres como tener que abonar posibles indemnizaciones a terceros, los autores del fraude pueden terminar condenados a pasar un tiempo en la cárcel como consecuencia de la estafa cometida.

ra el uso de vehículos como las bicicletas y patinetes, así como otro tipo de seguros que cubran el uso de cualquier tipo de vehículo durante la movilidad del asegurado. Según el presidente de Mutua Madrileña «Tenemos que afrontar una transformación total, ya que pasaremos de cubrir un riesgo a cubrir una necesidad, que es la movilidad. Quizá la gente no será propietaria de un coche y lo usará más o menos, pero va a seguir necesitando tener movilidad y nosotros tenemos que cubrir esa necesidad». Cubrir esa necesidad y los nuevos riesgos que la movilidad autónoma, compartida y conectada irán generando a medida que se vayan

LA NUEVA MOVILIDAD ESTÁ FOMENTANDO EL NACIMIENTO DE SEGUROS ESPECÍFICOS QUE CUBRAN EL USO DE CUALQUIER TIPO DE VEHÍCULO DURANTE LA MOVILIDAD DEL ASEGURADO.

integrando en el día a día de los ciudadanos, un proceso que, pese a todo, el presidente de Mutua Madrileña considera que «será más lento de lo inicialmente previsto», razón por la cual «tendremos

que darle información al mutualista para que tome adecuadamente sus decisiones de movilidad».

En los planes de Mutua Madrileña está el «ofrecer al mutualista medios para poder moverse dentro de las ciudades, o en desplazamiento de fines de semana; queremos cubrir toda la movilidad que pueda necesitar, tanto distancias cortas como más largas y de mayor duración». De ahí la reciente entrada del grupo asegurador en compañías de alquiler de coches como Centauro, o de alquiler de patinetes eléctricos (Lime S) y motos-haring (Movo), tras entrar en colaboración con Cabify.

Regala ver el mundo

El programa de fidelización de **Intertour7** en su **25 aniversario** abre las puertas de todo el mundo para sus clientes y empleados. Sus más 3.500 Resorts en más de 100 países les daran la oportunidad de que puedan disfrutar de unas vacaciones de ensueño por un **coste fijo** especial único y sorprendente para toda la familia.

¡¡¡Pruébelo gratis!!!
RECIBA YA SU TARJETA de invitado con 1 año para su uso entrando directamente en este enlace:
<https://xurl.es/motor16>
O llámenos al 665625075



PROMOCIÓN ESPECIAL DE AFILIACIÓN ANUAL EXCLUSIVAS PARA EMPRESAS

COSTE PARA EMPRESAS AFILIADAS **DESDE SOLO 199€** POR ALOJAMIENTO EN RESORT DE 7 DIAS Y 7 NOCHES PARA HASTA 6 PERSONAS EN TODO EL MUNDO
EN ESPAÑA Y PORTUGAL CONTAMOS CON MAS DE 200 COMPLEJOS TURÍSTICOS.

PARA VER NUESTROS DESTINOS: www.intertour7.com Y PULSE LA PESTAÑA 'ver destinos'

- ▶ Muy importante: Todos los usuarios invitados estarán **EXENTOS** de la obligación de consumos mínimos en nuestros complejos.
- ▶ La mayoría de los alojamientos disponen de cocina completa.
- ▶ Dispondrán de restaurantes con menús de socios desde solo 8€ por persona.
- ▶ Solo tendrán que abonar las tasas mínimas pactadas, desde 199€ por semana y apartamento elegido a nivel mundial para hasta seis personas, con descuentos de hasta un 80% de su valor real.
- ▶ Contarán con acceso a todas las instalaciones, actividades y servicios

- gratuitos para el disfrute de toda la familia según complejos: deportes acuáticos, piscinas climatizadas, gimnasio, tenis, hípica, golf, deportes de montaña, senderismo, rutas turísticas, deportes de mesa, barbacoas, karaoke, club infantil, tiendas, restaurantes, supermercados, y mucho más...
- ▶ Regalo muy emocional para los que lo reciben y que siempre agradecerán.
- ▶ Tarjetas con hasta 1 año de caducidad para realizar sus reservas.
- ▶ Regalo de muy alto valor añadido percibido y con bajo coste real para su empresa.
- ▶ Posibilidad de exclusiva para su ciudad y sector.



INFÓRMASE TAMBIÉN DE LA POSIBILIDAD DE EXCLUSIVA PARA SU CIUDAD Y SECTOR



Nuevo Passat GTE

Híbrido y enchufable



Con hasta 57 km de autonomía 100% eléctrica



desde
492 €/mes*



V4B
Volkswagen for Business

*Oferta Volkswagen Renting S.A. para un Passat GTE 1.4 TSI ePower 115 kW (155 CV) DSG6. 48 cuota de 491,62 € (IVA no incluido). Kilometraje: 10.000 km/año. Incluye mantenimiento, reparaciones y seguro a todo riesgo sin franquicia. No incluye cambio de neumáticos. Para otras versiones o equipamientos, consulta con tu concesionario Volkswagen. Oferta válida hasta 31/12/2020 salvo variación en las condiciones del precio del vehículo. Incompatible con otras ofertas financieras. Modelo visualizado: Volkswagen Passat Variant GTE con opcionales. Gama Passat GTE: consumo medio combinado (l/100 km): de 1,3 a 1,7. Emisión de CO₂ combinado (g/km) de 29 a 33 (NEDC 34 a 37). Eléctrico consumo combinado kWh/100 km: de 16,1 a 16,7. Hasta 57 km de autonomía eléctrica según el ciclo WLTP para Passat GTE Berlina y 55 km de autonomía eléctrica según el ciclo WLTP para Passat GTE Variant.