



FLOTAS & EMPRESAS

Motor 16 EXTRA

5G LA TECNOLOGÍA QUE REVOLUCIONARÁ LA MOVILIDAD



- ▶ COVID-19. Los efectos de la pandemia sobre las flotas
- ▶ Mercado. El renting gana peso
- ▶ Entrevista Juan Manuel Vinós, consejero delegado de APK Renting y Mimowi
«Mimowi es la máxima expresión de flexibilidad que hoy se ofrece en el mercado del renting»
- ▶ Flotas de proximidad. Los desafíos de la última milla
- ▶ Tendencias. Todos quieren ser proveedores de movilidad
- ▶ Análisis predictivo. El secreto de Amazon para la gestión de flotas

SILENT URBAN VEHICLE

CITROËN C5 AIRCROSS HYBRID HÍBRIDO ENCHUFABLE E-COMFORT CLASS SUV



20 ayudas a la conducción
Recarga rápida en 2 horas
55km de autonomía en modo 100% eléctrico⁽⁴⁾
Suspensión con amortiguadores hidráulicos progresivos®
Potencia total acumulada motor gasolina&eléctrico: 225cv

Desde
249€ /MES⁽¹⁾
Entrada: 4.128,02€
47 cuotas, TAE: 4,46%
Última cuota: 21.222,38€





Motor 16

Edita:
GRUPO COMUNICACIÓN
SEXTA MARCHA S.L.L.

EDITOR-FUNDADOR:
Ángel Carchenilla - acarchenilla@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

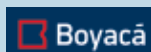
Publicidad:
Gustavo Segovia
gsegovia@motor16.com
Teléfono: 91 685 79 69-699697597

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.



La movilidad tras el COVID
Efectos de la pandemia sobre las flotas **6**

Con la nueva tecnología,
el futuro abre sus puertas
5G, la tecnología que rentabilizará tu flota **12**

En un mercado a la baja por la pandemia
El renting gana peso **20**

HABLAMOS CON...
Juan Manuel Vinós,
Consejero Delegado de APK Renting y Mimowi
"Mimowi es la máxima expresión de flexibilidad que hoy se ofrece en el mercado del renting" **26**

Flotas de proximidad
Los desafíos de la última milla **34**

El sector está iniciando su transformación
Todos quieren ser proveedores de movilidad **38**

Análisis predictivo
El futuro de la gestión de las flotas..., "by Amazon" **44**

Productos financieros aún más flexibles y adaptados a sus clientes
Volkswagen potencia su oferta de renting **48**

Fiat 500 y Fiat Panda Hybrid, el híbrido según Fiat



Fiat 500 y Fiat Panda, desde siempre líderes en Europa en su segmento, son los primeros coches urbanos de FCA equipados con la nueva tecnología Mild Hybrid de gasolina.

Los nuevos Fiat 500 y Panda Hybrid son el primer paso hacia la electrificación de la marca Fiat.

Los híbridos se equipan con el nuevo motor de 3 cilindros de la familia Firefly en combinación con el sistema eléctrico BSG (generador de arranque integrado en la correa, del inglés Belt integrated Starter Generator) de 12 V que desarrolla 52 kW (70 CV).

Para los clientes, el consumo y las emisiones de CO₂ se han reducido hasta en un 30 % según el modelo, además de las ventajas fiscales y de circulación en los centros urbanos reservadas a los vehículos híbridos que ofrecen las normativas locales.

500 y Panda representan las dos almas de la marca Fiat. El primero, el más emotivo, es el icono del pop, la moda y el diseño. El segundo, más funcional y trendy, con 5 puertas. Juntos son capaces de adaptarse a cualquier cliente y cualquier necesidad, y hoy, por primera vez, se unen en una sola serie especial: la Hybrid Launch Edition.

Cómo funciona la tecnología Mild Hybrid de gasolina de FCA

El nuevo motor Mild Hybrid de gasolina, que se basa en el legado del célebre motor Fire del que se han producido más de 30 millones de unidades, implementa la configuración de 1 litro y 3 cilindros con una potencia máxima de 70 CV (52 kW) a 6000 rpm y un par máximo de 92 Nm a 3500 rpm.

El sistema BSG está montado directamente en el motor y se activa mediante la correa que también acciona los órganos auxiliares.

El propulsor Mild Hybrid de los novísimos Panda y 500 Hybrid Launch Edition se combina con una novedosa evolución del cambio manual de 6 velocidades (cambio transversal y tracción delantera), con contenidos destinados a mejorar la maniobrabilidad y la eficiencia.

Un mar de posibilidades

Los asientos de la Launch Edition son los primeros en el sector del automóvil en estar parcialmente fabricados con el HILO SEAQUAL® con el que se produce un material especial, certificado por SEAQUAL INITIATIVE, derivado del plástico reciclado que se recoge en un 10 % del mar y en un 90 % de la tierra. El HILO SEAQUAL se produce transformando los plásticos recogidos del mar en escamas de tereftalato de polietileno. Estas escamas se usan luego en el hilo para crear los tejidos.

Fiat colabora con SEAQUAL INITIATIVE en la limpieza de los océanos luchando contra la basura marina. Por lo tanto, los dos nuevos Fiat 500 y Panda Hybrid Launch Edition sabrán satisfacer al cliente preocupado tanto por la estética como por los problemas medioambientales, en términos de consumo y emisiones.

HYBRID



FCA | FLEET & BUSINESS



LA MOVILIDAD TRAS EL COVID

Efectos de la pandemia sobre las flotas

Un antes y un después. La pandemia del COVID ha trastocado por completo los planes empresariales y puesto patas arriba la economía de muchos países. La actividad de las flotas de vehículos de empresa, como la movilidad en general no es ajena a esta situación. Hemos tratado de visualizar la situación y de ver la posible evolución de la misma.

En economía los ‘cisnes negros’ son eventos no previstos que inesperadamente cambian los paradigmas existentes en los mercados. La pandemia del COVID es un ‘cisne negro’. Ha marcado claramente un antes y un después en las economías, los negocios y la vida social. Ha generado importantes cambios a escala global en 182 países. Y como no podía ser de otra manera también lo ha hecho en la movilidad y las flotas de vehículos de empresa.

Más que innovar, lo que ha provocado la pandemia es que se aceleren una serie de cambios que ya estaban en marcha o se venían anunciando. El confinamiento y las medidas de prevención han forzado a millones de personas a cambiar su forma de trabajar, su forma de desplazarse y a utilizar forzosamente herramientas que estaban ahí a su disposición pero que hasta ahora no habían aprovechado debidamente. El teletrabajo, las aplicaciones telemáticas, la convocatoria de conferencias y encuentros virtuales por internet, y muchas otras actividades laborales han disparado su uso. Herramientas como Mi-

crosoft Teams, Google Hangouts, Zoom o las multiconferencias de whatsapp están que echan humo.

Además hay sectores que han multiplicado exponencialmente su actividad, como por ejemplo las actividades de distribución en la última milla y los repartos a domicilio que el mayor número de operaciones de televenta y telecompra ha generado durante la pandemia. Con la pandemia y el confinamiento los clientes se desplazan menos, muchos más trabajadores realizan su actividad laboral desde su propia casa y se están activando infinidad de negocios en torno a estas nuevas formas de actividad.

Pero también se ha producido el efecto contrario. Ante la falta de clientes en movimiento por las calles muchos negocios se han visto obligados a reducir su actividad e incluso a echar el cierre. Las empresas en muchos casos siguen organizadas por turnos rotatorios manteniendo en sus casas teletrabajando a la parte de su fuerza laboral que puede hacerlo. Esto ha provocado que tras el confinamiento muchos de los negocios que se articulaban en tor-

no a la actividad de las empresas no hayan vuelto todavía a la normalidad y que incluso muchos de ellos tengan que pensar en reorientar sus negocios para hacer frente a la nueva situación. Buen ejemplo de ello es el hecho de que en numerosos restaurantes está desapareciendo el habitual menú del día ante la falta de comensales que lo hacían rentable.

Y lo mismo sucede con la movilidad. El temor a posibles contagios provoca que en las grandes ciudades quienes puedan prescindir de usar el transporte público opten por el transporte privado individual o acudan utilizando medios que hasta ahora eran minoritarios como las bicicletas o las motocicletas cuyas ventas están aumentando progresivamente. En esta tesitura a los servicios de carsharing y motosharing les está costando volver a recuperar los niveles previos al confinamiento, lo mismo que sucede en actividades de transporte de pasajeros como los taxis y los VTCs.

Y lo mismo viene sucediendo con la actividad de las flotas de vehículos de empresa. Muchas de ellas han visto cómo

PESE AL DESCENSO DE LOS TRAYECTOS INCREMENTO DE LA ACCIDENTALIDAD

Del 15 de marzo al 6 de mayo el número de fallecidos en accidentes de camión de más de 3.500 kg se multiplicó en un 2,4% respecto de la media de los tres últimos años. El 54,7 por ciento de los conductores de transporte de mercancías reconoció que ahora se distrae más conduciendo que antes y el 84,1% de los conductores profesionales afirma que, en ocasiones, no han tenido dónde poder parar a comer, dormir o descansar al haber estado cerrados los establecimientos durante la pandemia. El 71% de los conductores encuestados afirma no haber dispuesto de la información y medios de protección adecuados para evitar posibles contagios y el 54% indica que durante los meses del confinamiento, y aún después, se han visto obligados a realizar las labores de carga y descarga de las mercancías transportadas sin ayudas de ningún tipo.

Todos estos son datos facilitados por el Instituto Universitario de Investigación de Tráfico y Seguridad Vial (INTRAS) de la Universidad de Valencia, la Fundación para la Seguridad Vial (FESVIAL) y la Federación Nacional de Asociaciones de Transporte (FENADISMER) en las conclusiones de su reciente estudio sobre “Problemas, riesgos y accidentes en el transporte profesional relacionados con el COVID-19”, entre las cuales se destaca el “preocupante incremento de los accidentes de tráfico sufrido por este colectivo y la alarmante sensación de abandono por parte de los poderes públicos en este periodo sufrida por el mismo”.

Para Luis Montoro, presidente de FESVIAL, “los datos oficiales provisionales del periodo analizado indican que el número de fallecidos en camiones de más de 3.500 kg se ha multiplicado por 2,4 respecto de la media de los últimos 5 años y el índice de letalidad —fallecimientos por cada 100 víctimas— se ha multiplicado



por 1,8 respecto del periodo equivalente de 2019. El estudio se realizó entrevistando a 1.013 conductores de transporte profesional de mercancías por carretera en toda España de 49,5 años de edad media y 17 años de antigüedad media profesional en el sector entre el 21 de abril y el 13 de mayo pasados. “Los conductores de transporte profesional han hecho un esfuerzo colosal durante la pandemia, corriendo graves riesgos para poder garantizar el abastecimiento de productos indispensables para el funcionamiento social. Los poderes públicos debería reconocer dicha labor y establecer las regulaciones necesarias que les permitan desarrollar su actividad con la mayor seguridad posible”, manifestó Julio Villaescusa, presidente de FENADISMER, durante la presentación del estudio.

Para el 79,8% de los conductores de transporte de mercancías los poderes públicos no les prestaron la ayuda que era de esperar durante el confinamiento, e incluso el 50,7% de ellos considera que las normas sobre cómo debía realizarse el transporte de mercancías tampoco estaban nada claras. El 71% manifestó no haber recibido información alguna ni medios de protección para hacer frente al virus y evitar

posibles contagios. El 37,8% de los conductores incluso llegó a considerar que pese al descenso del tráfico en carretera, la posibilidad de sufrir un accidente era muy superior a la de condiciones normales antes de la emergencia. Un 41,1% de los conductores manifestaron más fatiga y cansancio en sus rutas y el 54,7% reconoció que era más fácil distraerse ahora al volante que antes, situación que según FESVIAL también podría deberse al hecho de que un 58,9% de los profesionales del sector están teniendo serios problemas de sueño y descanso derivados de la pandemia y el confinamiento. Tan sólo el 7,3% de los conductores encuestados considera positiva la gestión realizada por los distintos poderes públicos durante la pandemia. Y el 76,6 por ciento de los conductores son de la opinión de que los poderes públicos no han reconocido la importante labor desempeñada por su colectivo, cosa que no sucede respecto de las empresas y asociaciones (48,8%) ni por parte de la sociedad (34%).

Ante la pregunta sobre tiempos de descanso, horarios y turnos laborales antes y durante el periodo durante el cual el estado de emergencia estuvo vigente, un 8% de los conductores habían reducido sus tiempos de descanso, un

12% dejaron de disponer de un horario de trabajo estable y un 1 por ciento incrementó su número de turnos diarios. Pese a que el 58,2% de los conductores reconoce que durante la pandemia ha cometido un mayor número de infracciones de tráfico, a tan sólo un 4,4% de los profesionales del transporte le ha sido impuesta una multa de tráfico durante la misma. Y todo esto pese al fuerte descenso de la actividad en el sector. Tan sólo un 13,3 por ciento de los conductores tuvo que incrementar su jornada de conducción diaria. Antes de la pandemia, los conductores de transporte profesional de mercancías trabajan de promedio 8,11 horas diarias, durante 5,26 días a la semana, mientras que durante la pandemia lo hacían durante 7,38 horas al día, casi una hora menos, durante 4,59 días a la semana. Resulta cuando menos interesante ver como los conductores profesionales, pese a conducir en carreteras claramente con un menor tráfico y dedicar menos tiempo a su labor se han sentido especialmente presionados durante la pandemia, ofreciendo claramente mayores síntomas de estrés y fatiga que les ha llevado a cometer más errores y despistes de lo habitual en su conducción, lo que ha elevado los índices de accidentalidad en el sector.



INFORME TORRES Y CARRERA SOBRE MOVILIDAD ELECTROMOVILIDAD: LA APUESTA CLARA DE UN FUTURO POR DESCUBRIR

La consultoría Torres y Carrera firma el último informe sobre movilidad llegado a nuestras manos antes del cierre del presente reportaje. En él se analizan someramente los cambios que ha experimentado el modelo de movilidad desde el nacimiento del automóvil y se anticipan algunos de los cambios y procesos de futuro, prestando atención a los actualmente ya en marcha. En un futuro por descubrir, la electromovilidad es la apuesta más firme y segura. La primera conclusión es que el modelo de movilidad está en permanente transformación. Ha cambiado mucho a lo largo del siglo XX, pero lo ha hecho mucho más y más rápido en lo que llevamos del XXI gracias a la fortaleza y dinamismo de la industria del automóvil, aunque precisamente es esa misma pujanza la que ha provocado que el sector se hipoteque y se entrampe en la búsqueda de alternativas a los motores de combustión. Esta tendencia y el desarrollo económico que vive el continente asiático está trasladando la producción y el foco de los fabricantes hacia esos mercados.

Por otra parte, lo ligero y lo eléctrico se impone de cara al futuro. Nos esperan 20 años de proceso de cambio y transformación por delante. Transformaciones que nos llevarán del concepto de propiedad al desarrollo del de pago por uso e incluso al advenimiento del coche volador. Esas tendencias, junto con la progresiva implantación de la movilidad eléctrica eran la base de futuro que se preveía justo antes del COVID 19 y su pandemia. Pero la incertidumbre que ha creado en la economía y el trato social la pandemia y su confinamiento es muy grande. Mientras no llegue la vacuna y se distribuya vamos a vivir en esta situación, durante un tiempo. Esta situación provocará una aún mayor desigualdad económica en la sociedad, con un umbral de la pobreza en franco crecimiento. Y esto hará que la desigualdad entre los diferentes mercados también crezca, lo que acelerará la traslación del poder económico hacia los países orientales al tiempo que se reduce progresivamente en Europa. Según el informe, en 2050 más del 70 % de la población

vivirá en grandes núcleos urbanos, en las llamadas Mega-ciudades, algunas de las cuales ya están desarrollando en Asia y África. Hoy, más de la mitad de la población mundial ya reside en ciudades de más de 300.000 habitantes, y el 23 por ciento de la población mundial se concentra en tan sólo 600 ciudades, las cuales ya generan el 55 % del PIB mundial. Este proceso se da por igual en España, donde según el Instituto Nacional de Estadística en 2019 el 90 por ciento de los ciudadanos ocupaba tan sólo el 30 por ciento del territorio y el 70 por ciento apenas ocupaba el 1 % de la totalidad del territorio del país. La España vacía es un hecho, aunque la pandemia del COVID y el auge de las telecomunicaciones con la implantación de la red 5G podría provocar importantes cambios en esta tendencia. Pero este será un proceso lento e indeterminado. La sociedad se transforma y vamos a asistir a un carrusel de tendencias. Una de ellas es el teletrabajo. La pandemia y el confinamiento han acelerado su implantación, y el desarrollo de las redes 5G la impulsará aún más. Asistiremos a un auge del

empleo flexible e inteligente y a importantes cambios generados en el ámbito tanto laboral como familiar por el teletrabajo. La crisis de la clase media y el envejecimiento de la población genera progresivamente mayor población urbana y menor número desplazamientos. Es un proceso que hoy se acelera más rápido que en ninguna otra época precedente. Antes del COVID los desplazamientos por motivos laborales y entre ciudades representaban el 40 por ciento de la movilidad urbana diaria, la mayoría de ellos en sistemas de transporte público colectivo. En las 20 principales ciudades españolas cada día se producen 57 millones de desplazamientos. Según la Asociación de Transportes Públicos Urbanos y Metropolitanos (ATUC) el coste del sistema de transporte en España es de 5.000 millones de euros y su financiación procede mayoritariamente de fondos públicos y subvenciones, puesto que los ingresos tarifarios tan solo fueron de 1328 millones de euros en 2017. A la larga este déficit de ingresos por tarifa generará importantes problemas económicos y de sostenibilidad del sistema. Y soluciones alternativas de transporte no están tampoco pasando su mejor momento. Con la pandemia, todas ellas han perdido buena parte de la cifra de su negocio: los Taxis, un -37 %, los VTC un -46%, los Rent a Car hasta un -90 % y el Carsharing -55 %. Así las cosas, de momento el transporte privado es el que recupera la atención de los particulares. Fruto de ello, el

disponer de carnet de conducir vuelve a ser prioritario para los más jóvenes. De marzo a junio de 2020 su interés se ha incrementado un 25 por ciento, pero los meses de confinamiento junto con el retraso anterior han terminado por colapsar el sistema de exámenes: hay más de 300.000 peticiones de examen pendientes y, lo más grave, no hay profesores suficientes para recuperar el terreno perdido. Y a todo esto, la crisis se ceba en los diferentes mercados. A la vista de cómo evoluciona el año, el mercado español repetirá los peores escenarios de la anterior crisis, con un mercado contraído hasta prácticamente la mitad del existente en 2019. Esto provoca un claro envejecimiento del parque, un problema ya endémico en España, donde la edad media de los coches que circulan ya es de casi 13 años. Por el contrario, el mercado de segunda mano o de ocasión sigue en auge y, muy probablemente, seguirá creciendo a buen ritmo los próximos años. Y todo ello en un momento en el que la incertidumbre sobre el tipo de tecnología a elegir sigue creando incertidumbre. Los gobiernos siguen presionando para la implantación de los coches eléctricos, pero la infraestructura en redes de suministro sigue siendo deficitaria y los planes de ayudas insuficientes. La crisis postcovid va a retrasar el proceso de electrificación del mercado, justo en un momento

en el que los fabricantes ya se están decantando mayoritariamente por la electrificación de todas sus gamas. Como conclusión, el informe de Torres y Carrera incide en la gran confusión existente de cara al futuro y la falta de ideas claras sobre qué camino tomar en materia de movilidad, salvo una que permanece bien clara: la electrificación. El informe concluye que la ecosostenibilidad es un hecho y un compromiso irrefutable e irreversible de cara al futuro que afecta a las capacidades industriales instaladas, a la calidad del aire (sobre todo en las ciudades) y a los tipos de movilidad precisas para alcanzar ese logro. De igual modo, el creciente gasto público en IoT (Internet de las cosas) (pasará de los 65.900 millones invertidos en 2018 a más de 200.000 millones en 2023), y la gestión Big Data de los datos determinará cómo habrán de ser los movimientos de las personas y los vehículos en las ciudades a corto y medio plazo. La movilidad estará condicionada por tres factores clave: las nuevas relaciones laborales (teletrabajo), los nuevos lugares de residencia (exógenos a la metrópolis) y el impacto y sostenibilidad que tendrá la movilidad eléctrica sobre el medio ambiente y la vida social. El informe también concluye que la conectividad 5G ayudará a impulsar y acelerar el cambio.



Durante el confinamiento el tráfico de banda ancha en la "España vaciada" aumentó en un 60 por ciento. Las redes de banda ancha de más de 30 Mbps alcanzan ya al 94% de la población, aunque en las zonas rurales el margen de mejora es aún notable. Para el informe, lo más cierto de todo es que el futuro de la automoción es y será eléctrico. Para 2022 las previsiones de ventas hablan de 230.000 unidades año con esta tecnología, es decir, una cifra tres veces superior a la actual. Sin embargo, el informe también indica que el sector de la automoción no se va a recuperar del golpe dado por el COVID antes de 2022 y lo hará gracias precisamente a las energías alternativas (eléctricos, enchufables, PHEV e híbridos).. Los medios de transporte alternativos también son señalados como una floreciente alternativa en materia de movilidad. Si bien

su uso aumenta, encuentran numerosas dificultades para ampliar su presencia, dificultades que irán superándose a medida que cambien los modelos de ciudad y se desarrollen los servicios adecuados. Las llamadas ciudades 30 serán lo que más contribuya a ello. El transporte público colectivo superará la pandemia y volverá a la situación previa a la pandemia, sobre todo porque las políticas desde la UE apuestan por un transporte público colectivo y sostenible para el desarrollo de la UE. Cerca de 24.000 millones de pasajeros se movieron en transporte público frente a los casi 100.000 millones que lo hicieron en transporte privado. Aun así, la inversión en transporte público (38.000 millones de euros) supera netamente a la que se hace en los medios de transporte privado, pese a que poco más de la mitad de la inversión es lo que se recupera vía tasas y tarifas.



su actividad ha quedado reducida a mínimos, mientras que hay otras que, sencillamente, no dan abasto. Sectores tradicionales como el de las flotas de representantes comerciales han visto cómo su necesidad de movilidad ha mermado considerablemente ante el auge ya comentado de las reuniones virtuales a través de internet. Lo mismo sucede en muchos casos con las flotas de las compañías farmacéuticas o de atención médica.

El caso contrario lo viven las empresas de distribución, mensajería y paquetería,

en especial aquellas que tienen su actividad en el sector de última milla. El incremento de la televenta les afecta muy positivamente en cuanto a carga de trabajo se refiere.

Todas las flotas corporativas tendrán en estos próximos meses que ajustarse el cinturón ante la nueva realidad. La movilidad y la flota son uno de los grandes centros de gasto en la empresa y, en muchos casos, resultan vitales para su actividad. Pero en esta situación están sintiendo fuertemente la presión de los costos y la necesidad de ajustarse a unos presupuestos

cada vez más restrictivos sin perder por ello eficiencia y eficacia en su labor, más al contrario, incluso tienen que incrementarla.

Los gerentes de flota tienen que redoblar sus esfuerzos para adaptarse tanto ellos como su flota a las nuevas realidades del mercado y de sus empresas. Lejos de suponer para ellos una carga, deben visualizar el momento como una oportunidad para demostrar la importancia que su trabajo tiene para la buena marcha de la empresa. Más aún cuando toda esta situación se produce en un momento de transición hacia nuevas realidades de movilidad a las que tienen que hacer frente sí o sí si no

quieren perder el paso de la modernidad, la eficacia y la eficiencia.

No pueden perderle la cara a los gastos de adquisición, a los costos de reparaciones y mantenimiento, a los del combustible y a toda la serie de costos indirectos y generales que inciden en la cuantía de los costos de la flota. Y para ello van a tener que analizar y valorar correctamente las verdaderas necesidades de la empresa que esta precisa cubrir, cómo contribuye a ello cada unidad de la flota cada conductor asociado a la misma y la calidad que reciben de los servicios contratados.

De igual modo, tras la pandemia van a tener que valorar también las estrategias

de utilización de cada unidad de la flota. Hay muchas industrias que, por ejemplo, transportan equipos de trabajo en un solo vehículo a un lugar de trabajo y eso, en esta nueva realidad, no parece muy recomendable. El distanciamiento social es una realidad y si además de la obligada limpieza y desinfección de los vehículos las flotas toman la decisión de limitar el número de empleados por coche, las flotas puede que incluso aumenten de tamaño o, cuando menos, mantengan el número de unidades ya existente. A la larga es una decisión que si bien conlleva más costes de utilización, puede significar importantes ahorros al evi-

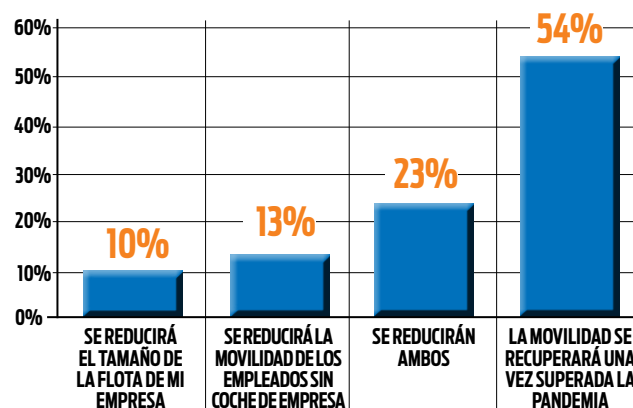
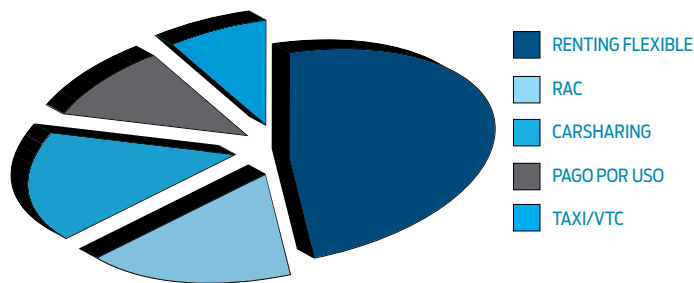
tar cancelar anticipadamente contratos de renting y contagios indeseados entre la plantilla.

Otra de las situaciones que los gestores tienen que afrontar es la reventa del coche. El mercado de vehículos de ocasión se está nutriendo en muy poco tiempo de muchos coches jóvenes y a corto plazo lo va a hacer aún más debido a las cancelaciones de contratos de operaciones de renting y a la necesidad de muchas grandes flotas y pymes de reducir gastos y generar ingresos. Si a esto le añadimos una menor demanda debido a la cada vez mayor limitación financiera que los particulares tienen, en especial aquellos con bajos in-

LA MOVILIDAD TRAS EL COVID
ENCUESTA A GESTORES DE GRANDES FLOTAS EL RENTING FLEXIBLE, UNA GRAN SOLUCIÓN PARA LA ACTUAL SITUACIÓN.

Geotab, consultora especializada en flotas y conexión segura de vehículos a internet, y AEGFA, asociación española de gestores de flotas, realizaron durante la primera quincena de junio una encuesta a gestores de grandes flotas españolas para conocer sus opiniones sobre la actividad y la movilidad de las empresas tras la pandemia. La pandemia ha afectado seriamente a la actividad de las flotas corporativas españolas, pero estas han demostrado que tienen capacidad y recursos a su alcance para sobreponerse positivamente a los nuevos desafíos del negocio y que todavía cuentan con márgenes para su recuperación. Por eso, no es de extrañar que más de la mitad de los gestores de flota encuestados piensen que su empresa recuperará la movilidad prepandemia pese a los efectos de la crisis y al aumento del teletrabajo. Según el estudio, la movilidad del futuro ha de ser capaz de adaptarse rápidamente a este tipo de situaciones imprevistas y a afrontar contextos de incertidumbre como el actual. Estos son los principales resultados de la misma.

- El 35 % de los encuestados indica que la crisis por la pandemia les ha impactado de forma muy importante, mientras que el 33 % considera que el impacto ha sido de tipo medio.
- Un 54 % considera que la movilidad se recuperará tras la pandemia y pese al aumento del teletrabajo y las reuniones virtuales.
- Un 23% reducirá tanto el tamaño de la flota como la movilidad de los empleados.
- La pandemia ha modificado los procedimientos operativos de las flotas. Un 38 % de los gestores había introducido ya, en el momento de realizar la encuesta, los nuevos protocolos sanitarios post-covid, mientras que un 35 % tenía previsto hacerlo en breve.
- El 50 % de los gestores pensaba en recurrir a operaciones de renting flexible para adaptar la flota a las nuevas necesidades de la empresa.
- El 57 % de los gestores de flota cree que sus políticas de electrificación de vehículos no se verán afectadas por la pandemia. Un 33 % piensa en retrasarla.
- Para el 51% de los gestores el volumen de su trabajo se ha incrementado durante la pandemia. Para el 26 % había disminuido.

¿CÓMO AFECTARÁ ESTA CRISIS A LA MOVILIDAD DE LA COMPAÑÍA

¿QUÉ MEDIDAS SE ESTÁN PLANTEANDO O SE HAN IMPLANTADO PARA ADAPTAR LA FLOTA A LAS NECESIDADES REALES DE MOVILIDAD DEBIDO A LA CRISIS DEL CORONAVIRUS

PRINCIPAL PREOCUPACIÓN DEL SECTOR DEL ALQUILER GARANTIZAR LA SEGURIDAD Y LA PROTECCIÓN FRENTE AL VIRUS

Para el sector del alquiler de vehículos con y sin conductor, tanto para los de corta duración (carsharing, rent a car) como para los de medio y largo plazo (renting flexible, renting, vehículos de suscripción) garantizar la 'limpieza' de los vehículos para que sus clientes se sintieran seguros ante el virus a bordo de sus coches ha sido la principal

preocupación tanto durante el estado de emergencia como muy especialmente después del mismo. El establecimiento de estrictos protocolos de limpieza y salubridad que garanticen que los vehículos en alquiler fueran "Espacios Protegidos frente al COVID 19" ha sido prioritario para las empresas y asociaciones del sector. Así, por ejemplo, en FENEVAL, (Federación Nacional de Asociaciones de Empresas de Alquiler de Vehículos) se ha creado un protocolo único de actuación que todas las

empresas asociadas siguen para obtener un sello que permita «garantizar ante los clientes que tanto las instalaciones de las empresas de alquiler como los vehículos a disposición de los usuarios ofrecen las máximas garantías de seguridad e higiene frente al coronavirus». El sello FENEVAL COVID 19 es por tanto una garantía, dado que además el protocolo establecido ha sido específicamente supervisado por el ministerio de Sanidad para reducir el contagio por el coronavirus SARS-COV-2, y siguiendo también los

protocolos del transporte turístico publicados por la Secretaría de Estado de Turismo en coordinación con el Ministerio de Sanidad y el apoyo del Instituto para la Calidad Turística Española. Para disponer del sello que las identifica como espacios protegidos frente al COVID-19, tanto las empresas como los vehículos han de superar los rigurosos exámenes que la certificadora TÜV SÜD ATISAE realiza periódicamente sobre el cumplimiento estricto de los protocolos establecidos.

grosos, muchos de los cuales o bien han sido despedidos o bien suspendidos, todo hace pensar que los precios de los usados procedentes de flotas de empresa no van a ir precisamente al alza.

Según los pronósticos de muchos ana-

listas, los precios de reventa pueden llegar a disminuir entre el 15 y el 20% en el mercado mayorista. Esta situación ya ha provocado que muchos gestores retrasen la retirada de unidades del servicio de la flota hasta que los valores de reventa aumenten.

Para tratar este tema, FENEVAL ha convocado un webinar entre sus asociados para explicar los casos de éxito que se vienen dando y mostrar a los concurrentes como buscar el momento adecuado para ello. Además, hay que tener en cuenta que la

EL PRECIO DEL RENTING SUBIRÁ PERO NO SÓLO POR EL COVID LA NORMATIVA WLTP INCREMENTA UN 4% LOS TCO DE LOS COCHES NUEVOS

La aplicación de la normativa WLTP para la medición de los ciclos de consumo homologados de los automóviles tendrá un efecto importante en el mercado del automóvil. El incremento de las cifras homologadas de consumos y emisiones tendrá un impacto directo sobre el impuesto de matriculación que supondrá que muchos coches vean aumentar la cuantía a pagar anualmente por el impuesto. Y, como es lógico, esto repercutirá a su vez en la cuantía mensual de la operación de renting, lo que sin duda elevará los costes de la flota en su conjunto. Según un análisis realizado por la operadora de renting ARVAL, "las cifras homologadas de emisiones medias de CO₂ de los automóviles diésel y gasolina sufrirán un significativo aumento, con más incidencia entre los primeros". El informe de ARVAL indica que "el incremento es de hasta un 36% (34 g/km más de CO₂) en los diésel para el periodo 2018-2021 y de hasta un 30% (36g/km más de CO₂) en el caso de los gasolina. Según el informe de ARVAL, sólo un 7 % de los vehículos de pequeño tamaño quedarán exentos del pago del impuesto

de matriculación con la norma WLTP, mientras que hasta ahora lo hacían un 36 % con la norma NEDC-C. En el segmento de los pequeños, tan sólo un 22% pagaba una tasa del 4,75 % por el impuesto, y ahora se calcula que será el 74% de los coches del mismo los que pagarán ese tramo del impuesto, mientras que del 1 % que pagaba el segundo tramo (tasa del 9,75) se va a pasar a un 10 %. Entre los coches medianos, mientras que el 33 por ciento de los matriculados en 2020 está exento del pago, en 2021 tan sólo un 6 % se librará de abonar la tasa. Del 48 % del segmento que abonaba tasa por estar en el segundo tramo, se pasará al 52 % y el gran impacto se da en el tercer tramo, que duplica su peso en el segmento desde el 13 % anterior al 30% y también en el tercero que aumenta del 6 al 13 por ciento y donde se paga una tasa del 14,75 %. En cuanto al segmento de los coches grandes, en 2020 el 28 por ciento de los matriculados en el quedan exentos, pero en 2021 esta cifra se reducirá a tan sólo un 6 por ciento. El impacto más fuerte se notará en el tercer tramo, el que paga un 14,75 %, que pasará del 6 por

EMISIONES MEDIAS G/KM CO₂ POR SEGMENTOS SEGUN CICLOS DE EMISIÓN

CICLO MEDICIÓN	NEDC 2018		NEDC-C 2019.2020		WLTP	
	Diésel	Gasolina	Diésel	Gasolina	Diésel	Gasolina
Pequeño	85	98	95	106	116	127
Mediano	101	115	114	124	134	132
Grande	104	127	116	137	136	158
Lujo	117	143	128	155	151	179

Cifras en g de CO₂ por kilómetro. Fuente: ARVAL

INCREMENTO MEDIO CUOTA RENTING

	Diésel	Gasolina
Pequeño	19 €	18 €
Mediano	30 €	21 €
Grande	30 €	28 €
Lujo	51 €	36 €

Para flotas a 36 meses con 20.000 Km/año. Fuente: ARVAL

INCREMENTO MEDIO DEL TCO

	Diésel	Gasolina
Pequeño	+ 2 %	+1 %
Mediano	+5 %	+3 %
Grande	+4 %	+3 %
Lujo	+4 %	+3 %

Para flotas a 36 meses con 20.000 Km/año. Fuente: ARVAL

ciento en 2020 al 13 por ciento en 2021. Finalmente los coches del segmento de lujo también saldrán perjudicados, pues en su primer tramo del 13 % exentos en 2020, se pasa al 6%; y en el tercero y cuarto aumentan del 20% al 48% y del 1% al 21%. El segundo tramo cae del 56% al 30 % Los vehículos en renting no se libran de esta variación, pues aunque no tengan que hacer frente de manera directa al impuesto, las cuotas y los TCO de las diferentes unidades se van a ver incrementados sensiblemente por esta misma

razón. Las variaciones en los precios de las cuotas van desde los 18 euros en un coche pequeño de gasolina hasta los 51 € de un coche de lujo diésel. Esto afectará a los TCO de los coches con incrementos que van desde un 1 % en los coches pequeños diésel . en total, el incremento medio entre todos los segmentos del mercado será de un 4%, aunque en el caso de flotas con unidades anteriores a 2010, el incremento de los TCO puede llegar a superar el 10 por ciento en alguno de los segmentos.

compra de vehículos con más de 20 años se ha disparado un 31 % durante este pasado verano. Este dato refleja un aumento del interés por la movilidad particular en la era de la postpandemia como alternativa a los masificados movimientos en transporte público. Vehículos que apenas se adquieren desde 500 euros y cuyo precio medio alcanza los 1.500 euros, según recoge de distintas plataformas de venta (Sumauto, Autoblitz,...) un informe de la patronal de transporte público ATUC.

Los gerentes van a tener que redoblar esfuerzos para mantenerse en presupuesto o claramente por debajo de él, pues con toda probabilidad este se reducirá. Esta presión va a ser especialmente notable en aspectos como los costes del combustible, la gestión de la accidentalidad, los peajes, etc. Y a consecuencia de la crisis las bajas en la plantilla también van a ser sensiblemente superiores, pues de las que se produzcan va a depender en muchas em-

presas el poder obtener resultados positivos en la gestión.

Tras el confinamiento y la pandemia la incertidumbre económica por la situación creada ya está provocando numerosas complicaciones en muchas empresas. Esto va a forzar a reevaluar el modelo comercial de la empresa y, consecuentemente, el de las flotas. Una de las primeras actividades del gestor de la flota será sin duda comenzar a realizar un estudio sobre el uso y la utilización de cada vehículo presente en la misma para evaluar la verdadera necesidad que existe en la flota para disponer de él.

De igual manera, la fórmula utilizada para adscribir cada unidad a la flota también va a ser reconsiderada y objeto de estudio. Las labores de renting flexible adquieren en estos momentos una mayor importancia de cara a la operativa de las flotas, pues además de la mayor adaptabilidad que proporcionan a la verdadera

movilidad que precisa la empresa añade igualmente mayor capacidad de ahorro a corto y medio plazo

Hay que tener en cuenta que el costo total de una flota es directamente proporcional al número total de vehículos en operación, lo que impulsa todos los costos fijos y operativos, como combustible, gastos de llantas de reemplazo, depreciación, costos de reparación de accidentes, etc. Si puede reducir el tamaño total de la flota, todos las demás categorías de costos disminuirán de manera correspondiente. En una situación económica como la que atravesamos este sin duda será uno de los caminos a seguir para reducir el gasto de la flota en la empresa, en especial si tenemos en cuenta que muchas empresas están prescindiendo de muchos trabajadores que utilizaban vehículos de la flota para su movilidad y que la actividad de esta para cubrir servicios, portes y desplazamientos va a mermar considerablemente en muchos de los casos



CON LA NUEVA TECNOLOGÍA, EL FUTURO ABRE SUS PUERTAS

5G, la tecnología que rentabilizará tu flota

La combinación del 5G y el Big Data va a cambiar nuestra sociedad, nuestras vidas y, sobre todo, la manera que tienes de aprovechar tu flota de vehículos de empresa. Muchas de las puertas que se abrirán con ambas tecnologías aún están por definir y explorar, pero las ya abiertas ofrecen unas posibilidades y unos resultados ciertamente abrumadores.

Sí. Abrumadores. Tanto que incluso operándolas todavía con la tecnología 4G/LTE las expectativas que el uso combinado del 5G y el Big Data disparan el interés por los posibles negocios y servicios MaaS que surjan fruto de combinar ambas con los nuevos sistemas de conectividad, Inteligencia Artificial y conducción autónoma. Y es que cada día hay más empresas y profesionales dispuestos a participar en el sector de la movilidad para ganar su porción del pastel.

Pero no anticipemos y vayamos por partes. En España, la primera operadora en ofrecer servicios de red 5G ha sido Vodafone. Al poco tiempo le siguió Orange y, desde el pasado 1 de septiembre, Telefónica ha terminado de impulsar la puesta en marcha de la tecnología de comunicaciones de 5ª generación tras el anuncio realizado por su presidente y consejero delegado, José María Álvarez Pallete de que la empresa española entraba en la lucha por liderar un mercado cuyo desarrollo va

a ser el responsable de la transformación más profunda de la sociedad española y nuestro su estilo de vida de los últimos 50 años.

La revolución 5G ya ha empezado. El anuncio del presidente de Telefónica abre las puertas a la revolución que la inmediatez y mayor seguridad en las telecomunicaciones que favorece esta tecnología va a representar en muchos sectores en general, pero particularmente en el del mundo del automóvil, el transporte y la movilidad. La nueva red 5G de telecomunicaciones de Telefónica permitirá disfrutar a empresas y personas de grandes ventajas en materia de comunicaciones, servicios y prestaciones de todo tipo. Ventajas que, una vez más, en muy pocos años transformarán nuestras vidas y nuestra sociedad.

En apenas cuatro meses, los habitantes de 148 ciudades de más de 50.000 habitantes, casi todas las de más de 30.000 y el 50 por ciento de las que superan los 20.000 junto con algunas que

ya suman 10.000 dispondrán de esta tecnología para efectuar sus comunicaciones con una mayor rapidez y total seguridad. La red 5G dispondrá desde el inicio de su actividad de cobertura y alcance suficientes para dar servicio al 75 por ciento de la población y el territorio español. El objetivo de Telefónica es que en 2025 la fibra óptica que dará cobertura a las comunicaciones de la red alcance ya al 100 % de los territorios del país y que Telefónica sea la líder del mercado en esta tecnología, con el permiso de actores como Vodafone y Orange que ya llevan casi un año presentes en este mercado.

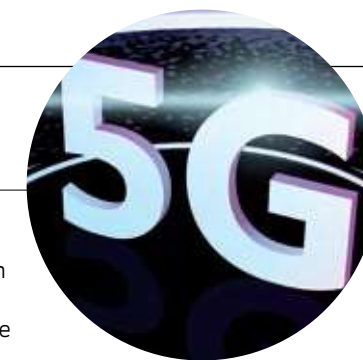
“La puesta en marcha de nuestra red 5G es un importante salto de nivel hacia la hiperconectividad que cambiará el futuro de España”, afirmó Álvarez Pallete, presidente ejecutivo de Telefónica durante el lanzamiento de la nueva red de comunicaciones. “Tecnología 5G para todos, sin excepciones, y disponible en todas las comunidades autónomas. El lanzamiento de la nueva

QUÉ ES LA TECNOLOGÍA 5G

5G es el nombre de la nueva tecnología de redes móviles de comunicación de datos. Recibe tal nombre por ser la quinta generación. En la primera, los teléfonos móviles únicamente permitían hablar entre sí. La segunda, fue la que introdujo los mensajes SMS. La tercera permitió la conexión del móvil con internet. La cuarta trajo consigo la implantación de la banda ancha, que facilitó las emisiones en streaming, la realidad aumentada y otros servicios hasta hace muy poco impensables. Y esta quinta generación, incrementa notablemente no sólo la capacidad de conexión, también la velocidad a la que esta se produce y el volumen y tipología de los datos que se transmiten. De entrada, estamos hablando de velocidades de navegación de 10 GBps (gigabites por segundo), lo que significa multiplicar por diez la actual velocidad de navegación. Igualmente, se multiplicará exponencialmente el número de dispositivos conectados de manera simultánea a la red. La tecnología 5G permite multiplicar por 100 el número de dispositivos conectados de manera simultánea que permitía la actual tecnología 4G que utilizamos. Esto significa que en un kilómetro cuadrado la red 5G soportará a más de 1 millón de dispositivos conectándose y trabajando de manera simultánea. Se acabaron los episodios de redes colapsadas cuando acudimos a un concierto,

una manifestación, o un evento multitudinario. De igual manera, los tiempos de espera a que la red responda a nuestros requerimientos se reducen también notablemente. Así la latencia, que es como se conoce a esta demora en la respuesta de la red, prácticamente pasará a ser imperceptible para el ser humano. Con demoras de apenas 5 milisegundos, estaríamos hablando en la práctica de conexiones en tiempo real. Se acabó el oír antes los goles por la radio que por el altavoz de nuestro ordenador o por la retransmisión en nuestro teléfono móvil. Y si parpadeas ya no te perderás la acción en Fórmula 1, porque esta llegará a tu receptor antes de que lo hagas. Y esa mayor capacidad de conectividad en tiempo real es lo que va a facilitar el desarrollo tanto de la conducción autónoma como muy especialmente de la seguridad vial en nuestras calles y carreteras, así como en nuestros propios vehículos. Gracias a las redes 5G, la industria podrá disponer de maquinarias capaces de recibir instrucciones remotamente de manera instantánea, lo que incrementará tanto su eficacia como su productividad. Para el sector de automoción, este avance es de gran importancia, tanto en lo referente a su producción industrial como a las posibilidades de sus productos.

En cuanto a la producción, los controles de calidad y la logística experimentarán grandes avances. Las cadencias de fabricación se acelerarán y rentabilizarán aún más. Esto supondrá no solo menores tiempos de espera en los concesionarios a la hora de recibir los coches, también favorecerá nuevos servicios a los clientes. Con las redes 5G la experiencia de los clientes se incrementará a extremos que hoy pueden parecerse increíbles, como por ejemplo que cada comprador pueda seguir en directo tornillo a tornillo el proceso de producción de su vehículo, o introducir cambios en su configuración y equipamiento aun estando en fases de producción más avanzadas que las actuales en las se permiten realizar estas variaciones sobre el pedido. Según distintos análisis sobre la repercusión económica que la implantación de la tecnología 5G puede tener, la Comisión Europea estima que el impacto para España puede significar un beneficio superior a los 5.000 millones de euros y la creación de alrededor de 300.000 nuevos puestos de trabajo hasta 2025, fecha marcada igualmente por el Gobierno Español en la Estrategia Digital 2025 que presentó a finales del pasado mes de julio el presidente del gobierno español, Pedro Sánchez para la introducción de medidas reformas e inversiones que



impulsen la transformación digital en diez ejes estratégicos de nuestra economía.

QUE NOS OFRECERÁ EL 5G

- La implantación y desarrollo de la red de comunicaciones móviles 5G nos ofrecerá
- ▶ Un ancho de banda móvil a muy alta velocidad. Lo más frecuente serán usos de 10 Mbit/s con picos de uso incluso superiores a 1 Gbit/s
 - ▶ Comunicaciones más fiables y con muy baja latencia. Se habla de 1 milisegundo (ms) frente a los 20-30 ms que tienen las redes 4G
 - ▶ Comunicaciones masivas máquina a máquina (M2M). Esto permitirá el desarrollo del IoT (Internet of Things – Internet de las cosas al poder conectar hasta 100 dispositivos más por unidad de área de conectividad frente a las actuales limitaciones de las redes 4G LTE
 - ▶ Las redes 5G garantizan una disponibilidad de uso prácticamente plena (99,999%) y cobertura total del territorio (100)
 - ▶ La red 5G reducirá el actual consumo de energía en la red en un 90 %
 - ▶ Los dispositivos IoT de baja potencia podrán además disfrutar de baterías con una duración superior a los 10 años

red supone un importante impulso con el que Telefónica acelera la digitalización de las Pymes, de las administraciones públicas y de los ciudadanos.”, explico Pallete.

La subasta que a finales de este año se realizará de los canales del espectro de los 700 Mhz (actualmente ocupados por los canales TDT que próximamente van a desaparecer), la inminente llegada de los nuevos terminales de tecnología 5G y –se supone–, la mejor situación económica e industrial que se irá activando a medida que vayamos superando la pandemia, sin duda van a favorecer un contexto de creci-

LA REVOLUCIÓN 5G, CON LA INMEDIATEZ Y MAYOR SEGURIDAD EN LAS TELECOMUNICACIONES VA A SER CLAVE EN EL MUNDO DEL AUTOMÓVIL, EL TRANSPORTE Y LA MOVILIDAD.

miento económico que redundará en un contexto mucho más favorable para la implantación y desarrollo de las actividades y servicios que se van a de-

sarrollar aprovechando esta nueva tecnología.

Según diferentes consultores, se espera que a partir del próximo semestre, tras la campaña de navidad, llegarán al mercado equipos y terminales de tecnología 5G a precios más accesibles –incluso inferiores a 400 euros, aunque los primeros en estar disponibles costaran en torno a los 1.000 euros–, aunque la pandemia y la fuerte crisis que esta ha provocado pueden ralentizar los procesos de implantación previstos. El mercado aún continúa a la espera de terminales de gama alta o media con esta tecnología de marcas tan repre-



CON LA NUEVA TECNOLOGÍA, EL FUTURO ABRE SUS PUERTAS

LOS FABRICANTES DESARROLLARÁN REDES PROPIAS CON SUS SUMINISTRADORES **EL 5G Y LA INDUSTRIA DEL AUTOMÓVIL**

Para el futuro del automóvil, su industria, sus servicios y, muy especialmente, su utilización, la implantación de la tecnología de comunicación móvil 5G es de suma importancia. El establecimiento de la red 5G va a permitir importantes avances en los procesos de producción de automóviles al facilitar una comunicación perfecta y en tiempo real entre las cadenas de montaje y todos los actores involucrados con ellas (proveedores, vendedores, clientes, etc.). Gracias a la tecnología 5G todos ellos podrán estar conectados en

tiempo real allá donde se encuentren y en un marco de máxima seguridad en la transmisión de los datos. Pero también en la propia factoría la tecnología 5G tendrá una especial importancia, pues la comunicación entre los operarios de las factorías y los robots y máquinas instalados en las mismas será más fiable, fluida, rápida y certera. Esto permitirá conectar, sensores, máquinas y dispositivos entre sí y todo ello controlado y operado a distancia por seres humanos. Buena muestra de esto que comentamos son por ejemplos

los robots de última generación que Ericsson ha instalado apenas hace unos meses en las factorías de Audi para realizar labores tan complejas como la instalación de los módulos de airbag en los volantes y su conexión con el sistema de seguridad. Un proceso en el que apenas una mano humana o un objeto interfiere la cortina de luz de los sensores de control provoca que el robot detenga por completo su funcionamiento en apenas un milisegundo. Esto, que a priori parece sencillo facilita la comunicación y la interacción entre humanos y

robots, permitiendo que ambos trabajen conjuntamente con total seguridad. Ese mismo ejemplo podrá ser trasladado a muchos otros procesos en las cadenas de montaje, la logística y control de los suministros, etc. Los fabricantes de automóviles ya vienen trabajando desde hace tiempo en nuevas aplicaciones industriales aplicables a la producción de vehículos gracias a las redes 5G y, de hecho, son muchos los que ya están creando su propia red interna 5G particular y sumando a la misma a sus proveedores.



REDES 5G ELEMENTO CLAVE PARA EL **DESARROLLO DE LA CONDUCCIÓN AUTÓNOMA**

Estamos simplemente abriendo las puertas. Es decir, aún es demasiado pronto para valorar la importancia que esta tecnología 5G va a tener de cara al desarrollo de la conducción autónoma, puesto que hasta 2030 aproximadamente no estaremos en condiciones de poder valorar realmente los avances alcanzados y los cambios y transformaciones producidos y ya asimilados en nuestra sociedad y nuestro estilo de vida que todo ello va a suponer. Pero pese a que todavía ha de pasar una década, en la industria

del automóvil todos lo tienen muy claro: El 5G es el presente que nos hará ganar el futuro. Y los que no se suban al barco lo van a pasar muy mal. Por ello, la práctica totalidad de los fabricantes dedica un esfuerzo inversor brutal al desarrollo de nuevos vehículos inteligentes capaces de desarrollar la conducción autónoma gracias a la nueva conectividad que permiten las redes 5G. Junto con los sistemas de Inteligencia Artificial y la tecnología Big Data, los coches se van a volver "seres inteligentes" capaces de actuar

por cuenta propia en función de lo que sucede en su entorno más cercano. Y todo ello será posible gracias a la tecnología de las redes de comunicación móvil 5G, capaces de transmitir millones de datos en apenas 4 o 5 milisegundos, es decir, prácticamente en tiempo real, reaccionando a estímulos incluso antes de lo que lo haría un ser humano en muchas ocasiones. Con la tecnología 5G los coches van a pensar. Y podrán tomar decisiones inmediatas en función de los datos que ellos mismos captan de su

entorno más cercano. Y lo harán de forma más certera gracias a que compartirán sus datos con los que toman otros coches en su entorno en ese momento y, más importante aún, con los que tomaron otros muchos vehículos que pasaron por allí antes que él y se vieron implicados en su misma situación. Acciones que generan la necesidad de buscar, analizar y transmitir millones de datos en apenas segundos para que los vehículos adopten las decisiones correctas y más seguras. Y eso ya es posible gracias a las redes 5G.

FLOTAS 5G MUCHOS **AHORROS, EFICIENCIA, SEGURIDAD Y MEJORAS** POR GANAR

Ahorro de costes, optimización de rutas, mejora de hábitos de conducción, menor siniestralidad, mayor seguridad, control más certero, gestión más eficiente de la flota, cobertura de nuevos y mejorados servicios, ... todo esto y mucho más son sólo parte de la importante aportación que la tecnología 5G puede aportar en la gestión, mantenimiento y utilización de las flotas de vehículos de empresa. Pero, para conseguirlo, es necesario que las compañías que disponen de vehículos y flotas de empresa impulsen y avancen todo lo posible en su transformación digital. A mayor progreso en este campo, mayores posibilidades tienen de obtener rendimientos por el uso de la red 5G en las comunicaciones de su flota. Actualmente, según distintos estudios elaborados por consultoras y analistas del sector, tan sólo el 34 por ciento de las empresas están preparadas para afrontar la transformación digital, una transformación cuyo principal objetivo radica en conseguir que el conocimiento fluya lo más rápida y efectivamente posible entre los miembros de la empresa y en lograr que este permanezca dentro de la propia empresa de la forma más segura posible. Para ello, también es necesario que la legislación en materia de telecomunicaciones 5G avance a igual velocidad que lo hacen

las empresas se zambullen en la tecnología digital y se crean y expanden los nuevos servicios que esta mayor actividad genera. El uso masivo de datos que proporciona y va a facilitar el big data y los fuertes desarrollos que las nuevas tecnologías IoT aplicadas a sistemas de inteligencia artificial (AI) en materia de conectividad y de conducción autónoma van a producirse en los vehículos gracias al uso de la tecnología 5G exige que la normativa se actualice y prevea lo antes posibles los posibles usos y servicios generados a partir de la misma. Un ejemplo claro de la importancia que esto tiene lo tendremos a la hora de dilucidar la responsabilidad en los primeros accidentes que se produzcan cuando la conducción autónoma se generalice. Y es que los datos serán el nuevo petróleo del siglo XXI. Permitirán prevenir posibles, aportar nuevas soluciones, adoptar decisiones. Mejorarán la productividad y la eficiencia. La gestión de las flotas ya aplica desde hace bastantes años numerosos programas y servicios basados en el análisis masivo de los datos que los vehículos y los servicios que estos prestan ofrecen para lograr con su estudio generar nuevos ahorros corrigiendo comportamientos de los conductores, mejorando las rutas, las cargas de los vehículos, las labores de



mantenimiento de los mismos, incrementando su seguridad, ... Esta ha sido la razón por la cual cada vez es más frecuente ver a los conductores de vehículos de flota equipados con dispositivos telemáticos a bordo de sus vehículos. Tablets, smartphones y otros sistemas a través de los que acceder a aplicaciones específicas que no sólo les proporcionan datos para un mejor desempeño de su labor diaria, sino que también recopilan datos de todo tipo (consumos, horarios de trabajo, paradas, formas de conducir, tiempos de descanso, ...) para incrementar su seguridad, el desempeño de sus funciones, mejorar su eficiencia, ... Datos a partir de los cuales se crean nuevas soluciones y aplicaciones móviles que mejoran sus condiciones laborales y permiten a las empresas optimizar las fuertes inversiones que realizan en sus flotas de vehículos, eligiendo

vehículos más adaptados a las necesidades de las mismas, creando nuevos servicios como los de carpooling, renting flexible, etc. Y ahora, gracias a la tecnología 5G los gestores también podrán aprovechar toda la información que los dispositivos y sistema integrados en el vehículo van recogiendo mientras avanzan por calles y carreteras. No sólo los de sus propios coches. También los de otros muchos cuyos datos les permitirán conocer en tiempo real las condiciones de tráfico, los problemas existentes en las rutas, mejorar los tiempos de reparto, los tipos de vehículos adecuados para ello, los conductores idóneos para cada ruta, ... y que además le permitirán igualmente crear nuevos servicios para sus clientes. Las flotas tienen mucho por ganar con las nuevas redes 5G.

sentativas como Apple, Huawei, Samsung o Xiaomi.

A partir de octubre el espectro radiofónico español finalmente quedará ordenado tras la subasta del espacio para las nuevas bandas de radiofrecuencia 5G. Un proceso que ahora todos sufrimos al tener, por ejemplo, que reordenar nuevamente la sintonización de canales en nuestros televisores. Esto significa que, al menos hasta el primer trimestre del 2021, los distintos operadores no podrán disponer del total de su capacidad potencial en el espectro de radiofrecuencias.

La tecnología 5G va a permitir la co-

CON EL 5G SE VERÁ LA CREACIÓN Y DESARROLLO DE NUEVAS E IMPORTANTES FUNCIONALIDADES EN MATERIA DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A COCHES CONECTADOS Y AUTÓNOMOS

nexión a internet a muy altas velocidades, tanto de subida como de bajada y con los anchos de banda necesarios para poder conectar simultáneamente un número de dispositivos mucho mayor. "El 5G no es solo una nueva generación de telefónica móvil —indicó el presidente de Telefónica José María Pallette durante la presentación de la red 5G—, también supone una nueva revolución en las telecomunicaciones por las aplicaciones prácticas que va a permitir en todos los sectores de actividad comercial e industrial y que ampliará significativamente la cobertura de ultra banda ancha en las zonas



FEDERICO RUIZ, DIRECTOR DEL OBSERVATORIO NACIONAL DEL 5G ES EL MOMENTO DE PENSAR EN NUEVOS PRODUCTOS Y SERVICIOS

Para el director del Observatorio Nacional del 5G, Federico Ruíz, "el 5G no es sólo más ancho de banda, mayor rapidez". Según Ruíz, supone mucho más, pues con su implantación "perderemos la percepción de que estamos conectados a una red porque lo muy complicado lo haremos fácil y eso hará desaparecer la sensación de que estamos conectados por medio de una tecnología móvil"

inigualable para emprender y diseñar nuevos productos. No sólo por la conectividad que ofrece, sino por la enorme posibilidad de consultoría y de servicios añadidos de cara al gran futuro que se abre con el 5G". Una ocasión que Ruíz considera que es especialmente propicia "para las pymes", para las que "el 5G es una gran oportunidad por el efecto de disrupción que conlleva", y porque "hay muchas pymes y start-ups que puede que ya estén preparadas para aprovechar la ocasión". Además, también es una oportunidad de futuro "para que empresas de gran tamaño desarrollen o creen su propia red con esta tecnología", en la que además pueden "garantizar el futuro de su ecosistema de proveedores, de alianzas, de partners integrándolos en ella". Por último, Ruíz se refirió al fuerte impulso innovador que va a provocar el 5G, pues en su opinión, "este es el



momento de pensar en nuevos productos y servicios que aprovechen el fuerte tirón que la implantación del 5G va a tener en nuestra economía". El Observatorio Nacional 5G (ON5G) es una iniciativa público-privada impulsada por Mobile World Capital Barcelona, la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones e Infraestructuras Digitales y Red.es con el objetivo de

analizar el ecosistema 5G en España e identificar a sus principales actores, así como las iniciativas en desarrollo a nivel nacional e internacional. Para avanzar en la creación e impulsar el ecosistema 5G en España ON5G comparte con los interesados en esta tecnología su conocimiento a través de informes, eventos, ejemplos de mejores prácticas,...

Con el 5G las capacidades de conducción autónoma de los vehículos podrán dar un salto exponencial en su desarrollo.



rurales y en la España vaciada, dando una nueva oportunidad de desarrollo a estos territorios".

Gracias al 5G, la sociedad española podrá por fin acceder al uso masivo de tecnologías IoT (Internet of Things - Internet de las cosas) lo que dará pie a la creación y desarrollo de nuevas e importantes funcionalidades en materia de inteligencia artificial aplicada a coches conectados y autónomos o en

campos tan importantes como la medicina a distancia, la gestión energética, la movilidad en centros urbanos, el ocio,.... Por poner un simple ejemplo, las descargas de películas que ahora tardan varios minutos se realizarán en apenas unos segundos y las retransmisiones deportivas en directo ya no ofrecerán retardos, por lo que van a experimentar un impresionante desarrollo en materia de posibilidades de

inmersión del espectador en los estadios y en el propio espectáculo. Igualmente los juegos online en el teléfono ofrecerán la misma calidad que si los estuvieras jugando conectados directamente a la fibra óptica en tu propio equipo o tu videoconsola.

Por hacernos una idea, las conexiones a páginas web que ahora tardan varios segundos e incluso algún minuto en abrirse por completo debido a su carga

Infographic titled 'BENEFICIOS QUE NOS TRERÁ EL 5G' showing various use cases: Realidad Virtual y Aumentada, Gaming sin interrupciones, Videos a máxima resolución, Mundo conectado, and Transferencia de datos en tiempo real.

VENTAJAS DEL 5G

Importante mejora de las conexiones y de las comunicaciones gracias a la mayor rapidez de conexión, la mayor velocidad en la transmisión de un mucho mayor volumen de datos y la reducción de la latencia o tiempos de demora. Esto hará que, en la práctica, las comunicaciones se produzcan en tiempo real. La velocidad real de las conexiones podría llegar a superar 1 GBps y los tiempos de latencia estarían en torno a 1 milisegundo, lo que significa que las comunicaciones desde el móvil serían tan inmediatas como las que se producen desde los equipos conectados directamente a la red de fibra óptica en nuestra casa. Se espera que la máxima velocidad de transmisión en la red 5G supere los 10 GBps y alcance incluso picos superiores, lo que significa que sería incluso más rápida que las velocidades que a día de hoy ofrece la propia fibra óptica. Tendremos que acostumbrarnos a las nuevas velocidades de transmisión de datos. Las películas más "pesadas" digitalmente hablando se descargarán por completo en apenas unos segundos. Así, de las 26 horas que se tardaba en descargar una película en las redes 3G en 2001, o los 6 minutos que suponía hacer lo mismo en una red 4G desde 2003, a finales de este mismo año 2020 tan solo habrá que esperar 3,6 segundos para disponer de la descarga completa a través de una red 5G. Claro está que habremos pasado de velocidades de 384 Kbps en 2001 a 100 Mbps en 2003 y a los 10 Gbps en 2020 que promete la red 5G. Permitirá que haya un mayor número de dispositivos conectados. Se calcula que a finales del presente año haya más de 100 billones de dispositivos conectados a la red. Si todos fueran de tecnología 5G podrían funcionar todos ellos más rápidamente, de manera más segura y efectuar sus comunicaciones prácticamente en tiempo real. Las baterías de los dispositivos durarán mucho más. Y no sólo por la cada vez mayor capacidad de carga que incorporan en cada vez menor espacio, sino también por la importante reducción del consumo que la red 5G ofrece frente a la actual red 4G/LTE (superior al 10 por ciento). Las mejoras facilitarán un ahorro en la transmisión de datos. Se espera que la tasa de datos será de 10 a 100 veces mejor que en las actuales redes 4G, 4G+ y 4G/LTE. En cuanto a la latencia, de los actuales 100 milisegundos de las redes 4G y los 20 ms de las 4G+ y 4G/LTE, se pase a latencias de apenas 1 a 4 ms en las redes 5G. La mayor velocidad de trabajo que va a permitir la red 5G hará que abrir o cargar cualquiera de las actuales páginas web sea tan rápido como abrir una foto de nuestra propia agenda.



▲ Los coches y el 'mobiliario' urbano serán capaces de 'hablar' entre sí para mejorar la seguridad de todos los ocupantes de la vía.

de anuncios, videos, imágenes, enlaces y demás servicios, ahora se producirán en apenas unos microsegundos.

Pero hay más. Las redes 5G no sólo proporcionan una velocidad de conexión y de navegación muy superior a la de las actuales redes 4G LTE, también van a suponer la práctica eliminación de la actual latencia (tiempo de respuesta de la red). Esto permitirá multiplicar el número de dispositivos conectados simultáneamente en un mismo punto a la red de manera exponencial, lo que en la práctica significa que todos podremos estar a la vez conectados a todo durante todo el día con total inmediatez. Y esos son avances tremendamente importantes.

Para entendernos y salvando las distancias, el cambio es tan brutal al experimentado por España cuando a principios de los años 90 pasamos a contar con una completa red de auto-

pistas en lugar de con simples carreteras nacionales. Y es que la multiplicación exponencial de la capacidad de las actuales "autopistas de la comunicación" permitirá cambiar la forma que tenemos de comunicarnos. Y no solo entre nosotros, ¡también con nuestras casas, coches, frigoríficos, televisores, etc.! Y aún más importante: la forma en la que los distintos objetos que utilizamos habitualmente se podrán conectar y comunicarse entre ellos para prestarnos sus servicios de forma más eficiente, diligente y segura. Y es precisamente ahí, en la efectiva conectividad de modo inteligente en tiempo real entre y con los diferentes objetos que utilizamos en nuestras vidas cotidianas donde se van a desarrollar los principales cambios y transformaciones que nuestra sociedad va a experimentar los próximos años. Cambios que supondrán la desaparición de muchos negocios y servicios

tal y como hoy los entendemos, pero que abrirán las puertas a un todavía innumerable mundo de oportunidades y nuevas actividades que sin duda permitirán superar la destrucción de aquellos que queden obsoletos.

Por hacernos una idea aproximada, según vaticinan los expertos y gurús en materia de telecomunicaciones, los cambios en nuestro estilo de vida que va a provocar la introducción de la red 5G pueden llegar a ser tan importantes como los cambios que los teléfonos móviles e internet han introducido en nuestras vidas desde su lanzamiento.

De entrada, la experiencia de uso de nuestros teléfonos cambiará por completo. Todo será mucho más rápido y seguro, nuestra experiencia como usuarios se verá ampliamente mejorada y podremos realizar muchas otras tareas de manera telemática de las que actualmente podemos realizar. Y se acabó el dejar labores para cuando estemos conectados directamente a una red de fibra en casa o en el trabajo. Incluso puede que nos lleve menos tiempo hacerlo por el Smartphone. Las muy elevadas velocidades de conexión y la baja latencia permitirán que las máquinas puedan ser más inteligentes y capaces dado que podrán recibir instrucciones casi de manera instantánea.

En el sector de automoción se espera que la tecnología 5G permita alcanzar nuevos e importantes avances, tanto en materia de producción de vehículos como en su uso y mantenimiento. La seguridad de los mismos alcanzará cotas aún no imaginadas y todo eso gracias a que cada vehículo en movimiento podrá recibir información y transmitirla en tiempo real. De esta manera, tanto el conductor como el propio coche de manera autónoma podrán tomar decisiones con carácter inmediato para evitar accidentes y reaccionar más rápidamente ante posibles imprevistos durante su trayecto.

La evolución hacia los vehículos conectados y autónomos se va a acelerar muy rápidamente. Las redes 5G permitirán tanto la mejora como la prestación de los servicios existentes y dará pie a la creación de muchos nuevos. El control y funcionamiento de las flotas de vehículos será mucho más rápido, sencillo y predictivo.

Al mejorar la conectividad de cada vehículo con la nube y con las bases de datos y el tratamiento de estos, la seguridad vial se incrementará a niveles jamás conocidos. Los coches dispondrán de mayor información y capacidad para actuar de manera autónoma en sus desplazamientos, pudiendo por ellos

mismos ser capaces de activar el funcionamiento de determinadas soluciones y sistemas antes incluso de lo que el propio conductor sería capaz. La velocidad de reacción del coche será incluso superior, puesto que gracias al IoT y a la conexión del vehículo con la carretera, el resto de los vehículos y de los objetos existentes en la vía, los vehículos conocerán con antelación cuando van a cambiar los discos de los semáforos, llegar los coches a una intersección o cruce, la posición exacta de cada objeto en la vía pública,...

Navegar será aún más exacto y preciso. Las posiciones de los coches serán marcadas con total precisión y sin errores en tiempo real. Los pasos de peatones podrán controlar si hay peatones a punto de utilizarlos o no, pudiendo advertir de esa manera a los vehículos más cercanos para que reduzcan previamente su velocidad.

Gracias a la nueva tecnología 5G se podrá aumentar exponencialmente el número de dispositivos conectados. Así, tanto los propios vehículos como los distintos elementos del mobiliario urbano presente en calles y carreteras literalmente "hablarán" entre ellos y estarán en permanente conexión. Paradas de autobús, la propia carretera, los badenes, semáforos, señales, transmitirán información sobre su estado que, en tiempo real será recibida por los vehículos más cercanos a su posición para poder actuar de manera preventiva en cuanto a su velocidad y posición en la carretera o la calle por la que estén circulando. Además, desde el propio coche el conductor podrá conectar con cualquier dispositivo electrónico en su oficina o domicilio y compartir información con ellos, para que estos puedan realizar distintas labores sin necesidad de que el usuario esté presente a su lado físicamente.

En cuanto al despliegue de nuevas flotas, con la tecnología 5G será mucho más efectivo, eficiente y eficaz. El control de cada unidad de la flota será aún más rápido y seguro. El control de su estado y sus labores de mantenimiento o reparación, aún más veloces y certeras; su geoposicionamiento aún más preciso y la planificación de sus rutas gracias al mejor tratamiento de los datos, más sencilla y eficaz. Gracias a todo ello será igualmente posible lograr y alcanzar nuevos ahorros en los costes de las distintas unidades y por tanto se podrá reducir el costo de la misma.

Con el despliegue de la tecnología 5G, los vehículos podrán disponer de una conexión wifi a bordo de su coche más segura, potente y fiable. Todos los



LOS COCHES DISPONDRÁN DE MAYOR INFORMACIÓN Y CAPACIDAD PARA ACTUAR DE MANERA AUTÓNOMA EN SUS DESPLAZAMIENTOS, PUDIENDO POR ELLOS MISMOS SER CAPACES DE ACTIVAR EL FUNCIONAMIENTO DE DETERMINADAS SOLUCIONES Y SISTEMAS ANTES INCLUSO DE LO QUE EL CONDUCTOR SERÍA CAPAZ

pasajeros a bordo dispondrán de una conexión a internet completamente estable, si latencias ni retardos, independientemente de por dónde circulen o si pasan de un país a otro.

Gracias al 5G cada coche conectado en movimiento se convertirá en un suministrador de datos de los trayectos, carreteras y calles por los que circula. Datos anónimos que serán transmitidos a la nube para ser procesados, tratados y posteriormente utilizados por el resto de vehículos conectados. Así, los automóviles serán capaces de detectar el geoposicionamiento de otros vehículos e incluso el de peatones y ciclistas a través de sus móviles. Igualmente estarán conectados los objetos presentes en la vía pública (semáforos, badenes, pasos de peatones, zonas de obras,...) que podrán avisar a los vehículos más cercanos de, tráfico de su uso o de posibles problemas en torno a ellos para que los vehículos frenen, se desvíen, etc.

Actualmente hay más de 100 millones de vehículos en circulación dotados de una conexión a la red, conexión que se utiliza para la recepción de datos de navegación en tiempo real, la actualización de cartografías o el envío

de llamadas automáticas de socorro mediante el sistema e-Call cuando los vehículos sufren un accidente.

Por otra parte, ya hay vehículos de distintos fabricantes alemanes que están constantemente enviando datos anónimos a la nube para alimentar bases de datos con información sobre posición, velocidad, reconocimiento de señales de tráfico, meteorología, a fin de utilizarlos para la actualización de las cartografías de servicios de navegación o avisar a otros conductores sobre posibles incidencias en su ruta. Y aunque la cifra de vehículos conectados que ya trabajan con estas redes puede parecer elevada, esto no es nada comparado con lo que muy pronto va a pasar.

Con respecto a la tecnología 4G actual, comparativamente hablando la 5G es más barata y asequible para los usuarios y los ciudadanos en general. De la actual conexión móvil a internet, lenta, intermitente y costosa que sólo permite el uso de aplicaciones de escaso valor añadido, pronto pasaremos a disponer de una conexión permanente, fiable, ultrarápida, más barata y que precisa de un menor uso de energía tanto para su mantenimiento como para el de los dispositivos que la utilizan. Una capacidad de conectividad brutal que muy pronto se va a convertir en una característica habitual más en el equipamiento de los vehículos y a partir de la cual pronto se van a desarrollar nuevos servicios e importantes aplicaciones de control de cuanto rodea nuestras vidas.

Para terminar, un dato que por sí sólo habla de la importancia del 5G. Se calcula que gracias a la nueva red se podrán evitar unas 30.000 muertes y más de 275.000 heridos por accidente de tráfico en la Unión Europea hasta 2040. El futuro ya está aquí. Toca aprovecharlo.



EN UN MERCADO A LA BAJA POR LA PANDEMIA

El renting gana peso

Con un mercado del automóvil claramente condicionado por la pandemia y la fuerte crisis económica provocada por esta y por el confinamiento al que fuimos sometidos la población española durante la primavera, el renting destaca por mantener un sostenido equilibrio en sus datos que le permite ganar peso en el mercado.

La crisis del Covid 19 está pasando una terrible factura a la economía española. El confinamiento de la población durante toda la pasada primavera ha generado una importante recesión económica en el país en la que los sectores industriales y de servicios se han visto especialmente perjudicados. Incluso por primera vez, sectores básicos para la economía española como son el turismo, la restauración y los servicios de ocio han reducido sus ventas y su actividad de manera estrepitosa. Tanto que muchos de los negocios existentes antes de la pandemia han desaparecido ya o lo van a hacer en los próximos meses.

La incertidumbre es total, las ayudas prometidas no llegan y cada vez la situación se torna más gris. El sector del automóvil también se ha visto muy perjudicado. Si bien la "nueva normalidad" incita claramente a disponer de coche particular para los desplazamientos, esta recuperación de la mo-

tivación por disponer de coche propio para garantizar una movilidad segura en lo sanitario no es suficiente para paliar la brutal caída que experimenta el sector de los alquiladores o rent a car, cuyas compras se han reducido casi tan drásticamente como el ejercicio de su actividad.

Pese a la pandemia y el confinamiento, el volumen de operaciones de renting en el mercado español del automóvil se mantiene estable en lo que llevamos de 2020 con respecto a las operaciones realizadas durante los primeros ocho meses del año 2019. Los datos, aunque todavía positivos, no pueden catalogarse como buenos, pues a estas alturas de año las operaciones deberían superar claramente a las del año anterior.

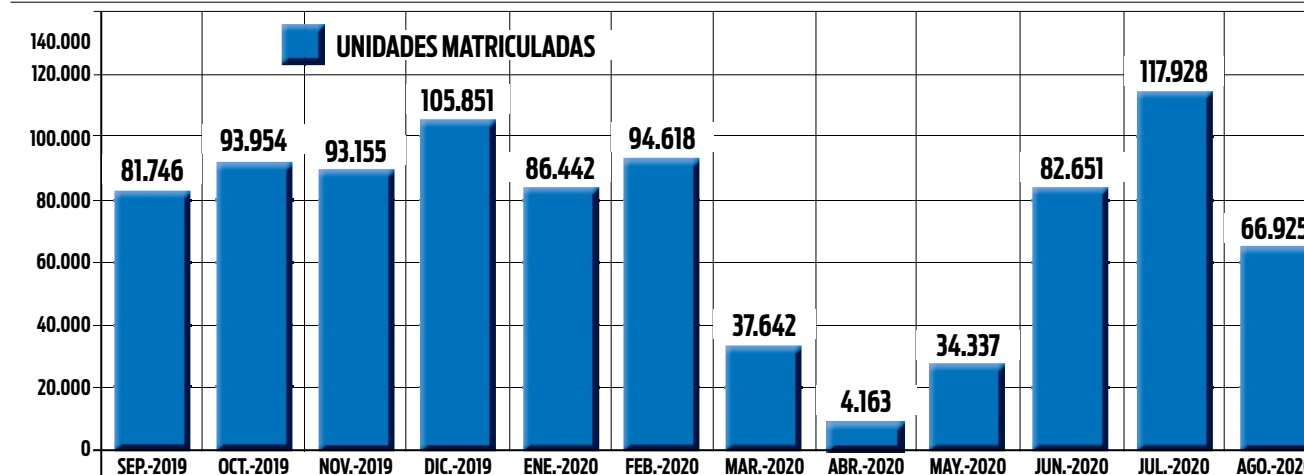
Para analizar la situación, lo primero es conocer la evolución de las matriculaciones durante el último año. Como podemos ver en el gráfico adjunto, los meses de marzo, abril y mayo han re-

sultado catastróficos, especialmente el terrible abril 2020 que ha quedado para la historia como el mes con el menor número de matriculaciones en España desde que se tienen registros. Son meses en los que las ventas registran caídas superiores al 60 por ciento y que se corresponden con el periodo del confinamiento decretado por el Gobierno español para hacer frente a la crisis sanitaria.

Tras la progresiva salida de este confinamiento por fases en cada territorio y comunidad autónoma a partir del

EVOLUCIÓN DE LAS MATRICULACIONES DE VEHÍCULOS DE TURISMO Y TODOTERRENO

SEPT.-2019 - AGOSTO 2020



EVOLUCIÓN MATRICULACIONES DE RENTING DURANTE LA CRISIS DEL COVID 19

MES	ACUM. 2020	PESO/TOTAL M 2020	ACUM 2019	PESO S/TOTAL M 2019	CANAL EMPRESA 2020	CANAL EMPRESA 2019	VARIACIÓN 2020/2019	CANAL ALQUIL 2020	CANAL ALQUIL 2019	VARIACIÓN 2020/2019
Enero	21.472	20,96 %	20.638	18,20 %	15.467	14.081	9,84 %	6.005	6.557	-8,42%
Febrero	45.942	21,42 %	46.740	20,10 %	32.148	29.230	9,98 %	13.794	17.510	-21,22%
Marzo	55.249	21,24 %	74.851	19,83 %	39.343	46.742	-15,83 %	15.906	28.109	-43,41%
Abril	56.166	21,04 %	104.873	20,21 %	40.054	64.876	-38,26 %	16.112	39.997	-59,72%
Mayo	66.657	21,45 %	134.800	20,20 %	49.672	83.282	-40,36 %	16.985	51.518	-67,03%
Junio	87.356	21,26 %	168.790	20,56 %	66.353	102.178	-35,06 %	21.003	66.612	-68,47%

RENTING DE VEHÍCULOS EN ESPAÑA

PERIODO	PARQUE	CRECIMIENTO		FACTURACIÓN		COMPRAS		INVERSIÓN	
		Absoluto	Relativo	M€	Var	Nº vehículos	Var	M€	Var
2018	629.260	77.530	14,05%	5.547,53	13,09%	267.732	7,70%	4.940,73	5,63%
Q2-19	687.889	81.686	13,48%	3.031,21	13,96%	168.790	8,85%	3.523,00	14,10%
2019	711.104	812.356	13,09%	6.313,75	13,81%	302.900	13,14%	5.946,27	20,35%
Q1-20	717.104	70.945	10,98%	1.601,32	11,51%	55.249	-26,19%	1.096,00	-22,71%
Q2-20	715.041	27.152	3,95 %	2.772,58	-8,53%	87.356	-48,25%	1.766,00	-45,71%

Fuente: Asociación Española de Renting de Vehículos

mes de mayo y hasta mediados de junio, las matriculaciones fueron gradualmente recuperándose.

En julio, ya con el mercado abierto en todas las Comunidades Autónomas y con la llegada del verano, se produjo una clara recuperación, con unas ventas que superaron las registradas en el mismo mes del año anterior en un 1,1 por ciento, aunque aquí está claro que había mucha venta aplazada por la pandemia. Por el contrario, en el mes de agosto, el mercado volvió a caer, en parte por la habitual contracción de

ventas que se produce durante el período vacacional, pero especialmente por dos razones de peso. De un lado la finalización de la demanda embolsada de matriculaciones durante el confinamiento; de otro, el fuerte retraso del Gobierno a la hora de establecer los programas de ayudas a la matriculación para revigorizar el mercado. También es de destacar la importante caída en las matriculaciones de determinados canales, como el de las alquiladoras, operaciones vinculadas a la fuerte caída del turismo en nuestro país.

EL RENTING AGUANTA EL TIRÓN

Durante el primer semestre de 2020 el número de vehículos en renting se incrementó en España en un 3,95 por ciento y el de clientes en un 27,3 %. Con estas cifras, aparentemente la salud del sector del renting presenta unos sorprendentes resultados si comparamos las cifras del sector con la marcha francamente negativa que presentan muchos sectores de la economía española, empezando por las propias cifras del sector del automóvil.

El parque de vehículos en renting





ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE RENTING DE VEHÍCULOS LA HORA DE LA TRANSICIÓN

Tras 18 años como presidente al frente de la AER y casi 30 en primera línea en el sector del Renting español, Agustín García se jubila y José-Martín Castro Acebes le sustituye al frente de la AER.

De 55 años de edad, Castro Acebes es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad del País Vasco, rama Empresas, en la especialidad de Financiación, estuvo becado por la Fundación Empresa Pública y participó activamente en el plan Estratégico del ICO para integrar la Banca Pública. En 1989, se incorporó al Banco Santander y, en 1991, fue promocionado a director de Operaciones de Santander Lease, donde se responsabilizó del lanzamiento de la sociedad y se especializó en operaciones tanto de leasing inmobiliario como de Banca Mayorista.

Tras ocupar diferentes cargos en el banco, siempre ligados con el leasing y el renting, en 2006, fue nombrado director general de Leasing & Renting del Grupo Santander, hasta 2018. Desde esta fecha ha ejercido como asesor de diferentes entidades. En su presentación ante los medios como nuevo presidente de la AER,

José-Martín Castro Acebes manifestó su "máximo entusiasmo para continuar apoyando el desarrollo del Renting, especialmente en un entorno como el actual donde los desafíos económicos y regulatorios son muchos". El nuevo presidente de la AER no duda, pese a las actuales dificultades, del éxito del producto, pues "la capacidad de adaptación que siempre han mostrado las empresas y profesionales que impulsan el Renting es una garantía de que nuestros servicios van a continuar ganando protagonismo en la vida económica y social".

"Este sector ha sido permanentemente sinónimo de innovación, contribuyendo además en todo momento a acelerar los procesos de cambio", añadió Castro Acebes. "Así está sucediendo hoy en día con los nuevos paradigmas en movilidad y experiencia de cliente, ámbitos donde el renting también muestra su capacidad de liderazgo". "Para mí supone una gran suerte contar en todo momento con la cercanía de los asociados y la colaboración generosa de Agustín García, impulsor y alma del sector y de la AER durante tantos años",



▲ Agustín García, a la izquierda, ha cedido el testigo en la Asociación Española de Renting de Vehículos a Jose-Martín-Castro Acebes.

comentó Castro Acebes alabando la excelente labor de Agustín García en la AER. Y no es para menos. Cuando Agustín inició su actividad en el sector, el renting apenas era un 0,5 % del mercado; y un 6,68 % al aceptar su responsabilidad al frente de la AER. Hoy, tras casi 20 años

como presidente, casi el 22% del mercado es en renting, con 300.000 unidades matriculadas cada año. Las operadoras hicieron una gran labor creando excelentes productos y servicios, pero el sector del renting le debe mucho a Agustín. Han sido 18 años de entrega y

que opera en España hasta el pasado 30 de junio mostraba una flota de vehículos en alquiler de 715.041 unidades, una cifra que pese a los descensos registrados en la actividad durante los meses de abril y mayo provocados por la pandemia y el confinamiento se mantiene en crecimiento positivo. Igualmente, el número de clientes que se acercan a las operadoras de renting para realizar su primera operación también sigue en claro aumento. Así, durante los primeros seis meses del año el sector del renting incrementó su número de clientes hasta alcanzar los 203.377, lo que significa un crecimiento del 27,63 por ciento con respecto a la cifra registrada en el mismo período de 2019.

Pero este crecimiento viene dado sobre todo por el mayor interés que tan-

to los particulares como los autónomos vienen experimentando por el producto renting en los últimos años. Ellos son los que más aportan al crecimiento del sector en el primer semestre en el que, entre ambos suman ya 31.231 vehículos y 29.908 clientes más que en el mismo período de 2019. Y también las empresas de pequeño tamaño, aquellas cuyas flotas apenas alcanzan hasta 4 unidades como máximo (con 5 ya se considera una flota de tamaño medio) han encontrado en las operaciones de renting una fórmula adecuada para financiar su movilidad y adecuarla gracias a la cada vez mayor flexibilidad de los contratos y de los productos que se comercializan. Durante la pandemia muchas de ellas experimentaron por primera vez las ventajas del renting y, especialmente de las operaciones de

renting flexible para cubrir sus necesidades de movilidad de manera directa sin depender de servicios externos de distribución para poder disponer de un vehículo adecuado en el momento preciso. Aumentaron su parque circulante en 16.168 unidades y su base de clientes creció en 13.218.

En cuanto a las medianas empresas, pese a la crisis han incrementado su flota de vehículos en renting durante la primera mitad del 2020, aunque lo han hecho en menor medida. Registran 7919 unidades más y añaden 910 nuevos clientes a la cartera del sector. Por el contrario, las que más se han visto perjudicadas fueron las grandes empresas, puesto que es el único segmento del mercado que ha perdido clientes (10), aunque gana unidades para su flota (28.166). Pese a la caí-

EVOLUCIÓN DEL PARQUE DE VEHÍCULOS EN RENTING POR TIPO DE CLIENTE

	Al 31 diciembre 2019		Al 30 de junio 2020		Al 30 junio 2019		Variación 2020/2019		
	Nº Clientes	Peso	Nº Clientes	Peso	Nº Clientes	Peso	Absoluta	Relativa	Incremento
EMPRESAS									
Pequeñas (1-4 v)	154.997	21,78%	156.994	21,96%	140.826	20,47%	16.168	11,48%	59,55%
Medianas (5-24 v)	126.570	17,79%	127.333	17,80%	119.414	17,36%	7.919	6,63%	29,17%
Grandes (más 24)	342.858	48,18%	333.054	46,58%	361.220	52,17%	-28.166	-7,80%	-103,74%
Total empresas	624.425	87,75%	617.381	86,34%	621.460	90,34%	-4.079	-0,66%	-15,02%
PERSONAS JURÍDICAS									
Total Particulares y autónomos	87.191	12,25%	97.660	13,66%	66.429	9,66%	31.231	47,01%	115,02%
Total clientes	711.616	100%	715.041	100%	687.889	100%	27.152	3,95%	100%

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES DE RENTING

	Al 31 diciembre 2019		Al 30 de junio 2020		Al 30 junio 2019		Variación 2020/2019		
	Nº Clientes	Peso	Nº Clientes	Peso	Nº Clientes	Peso	Absoluta	Relativa	Incremento
EMPRESAS									
Pequeñas (1-4)	93.257	48,64%	93.430	46,92%	82.212	51,60%	13.218	16,08%	30,02%
Medianas (5-24 v)	11.954	6,24%	11.750	5,78%	10.840	6,80%	910	8,39%	2,07%
Grandes (más 24)	2.678	1,40%	2.577	1,27%	2.587	1,62%	-10	-0,39%	-0,02%
Total empresas	107.889	56,28%	109.757	53,97%	95.639	60,02%	14.118	14,76%	32,07%
PERSONAS JURÍDICAS									
Total Particulares y autónomos	83.807	3,72%	93.620	46,03%	63.712	39,98%	29.908	46,94%	67,93%
Total clientes	191.6960	100%	203.377	100%	159.351	100%	44.026	27,63%	100%

EVOLUCIÓN DE LA MEDIA DE VEHÍCULOS POR CLIENTE

Empresas	Al 31 Diciembre 2019	Al 30 junio 2020	Al 30 junio 2019
Pymes	1,66	1,65	1,71
Medianas	10,59	10,84	11,02
Grandes	128,03	129,24	139,63
Total personas jurídicas	5,79	5,62	6,50
Personas físicas (autónomos y particulares)	1,04	1,04	1,04
Total parque	3,71	3,52	4,32

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES DE RENTING DURANTE LA CRISIS DEL COVID-19

Variación	Particulares y Autónomos	Empresas	Total Clientes
Del 1 enero al 13 marzo	7.836	2.579	10.415
Del 16 marzo al 15 mayo	-1.844	-1.699	-3.543
Del 18 de mayo al 10 de junio	3.821	988	4.809
Variación total	9.813	1.868	11.681

EVOLUCIÓN DEL PARQUE DE VEHÍCULOS DURANTE LA CRISIS DEL COVID-19

Mes	Parque de vehículos	Variación mensual
Enero 2020	712.058	
Febrero	716.072	4.014
Marzo	717.104	1.032
Abril	715.389	-1.715
Mayo	710.253	-5.136
Junio	715.041	-4.788

dedicación por dar a conocer el renting y sus ventajas ante los consumidores, de ser la voz del sector frente a las autoridades y los medios de comunicación. Si el renting es hoy bien conocido, Agustín y su reducido equipo en la AER son en buena medida responsables de ello.

Los medios de comunicación, también le debemos mucho a Agustín. Siempre ha estado ahí, dispuesto a darnos los mejores titulares y toda la información disponible. Por nuestra parte sólo añadir nuestro agradecimiento por la ayuda prestada durante tantos años.

da, en la AER valoran positivamente el resultado obtenido en el segmento de las grandes empresas, puesto que "gracias a la mayor flexibilidad introducida en los contratos las empresas pueden ahora optimizar el uso de sus vehículos. Esta mayor flexibilidad junto con la drástica reducción registrada en cuanto a operaciones con el sector del rent a car se refiere son las causas del descenso".

"A la vista de los resultados del renting durante el primer semestre del 2020 –comentaba en julio Agustín García, por entonces todavía presidente de la AER– podemos decir que los clientes mantienen un alto grado de confianza en el servicio, incluso superior a la que tenían antes de la pandemia. Las compañías de renting han reaccionado con rapidez para dar respuesta





LOS DATOS DEL RENTING AL 30 DE JUNIO DE 2020



Algunos efectos de la COVID-19

❖ La **facturación baja** por efecto de las moratorias en el pago de las cuotas, por la reducción de la actividad en la comercialización de vehículos de ocasión y por el menor número de devoluciones de vehículos usados, fruto de la **flexibilidad del renting** para ampliar los plazos de los contratos.

❖ En abril y mayo el **parque** se redujo en 6.851 unidades, pero en junio, coincidiendo con la desescalada se ha incrementado con 4.788 unidades.

❖ Del 18 de marzo al 15 de mayo, se perdieron 3.543 **clientes**, pero del 18 de mayo al 30 de junio, aumentaron en 4.809.

❖ A pesar de que las **matriculaciones** se han visto muy afectadas por el confinamiento, un dato esperanzador es que, en el mes de junio, el canal de empresa de renting sumó 16.681 unidades, solo un 11,72% menos que en el mismo mes de 2019, mientras que en el mercado total, el canal de empresa excluido el renting bajó el 34,39%.



Fuente: AER Asociación Española de Vehículos de Renting

- La cuota de vehículos matriculados de renting de **energías alternativas** avanza del 9,55%, a junio de 2019, al **16,96%**.
- La cuota de **vehículos eléctricos** de renting sobre el total de matriculaciones de eléctricos es del **29,85%**.

PESO DEL PARQUE por segmentos de clientes



- **Gran empresa 46,58%** ↘ **5,93 puntos porcentuales**
- **Empresa mediana 17,80%** ↗ **0,44 pp**
- **Empresa pequeña 21,96%** ↗ **1,49 pp**
- **Autónomos y particulares 13,66%** ↗ **4 pp**

El renting mantiene la confianza

«A la vista de los resultados del renting en el último semestre, podemos decir que los clientes mantienen un alto grado de confianza en el servicio, incluso se puede afirmar que más que antes de la pandemia. Las compañías de renting han reaccionado con rapidez para dar respuesta a las necesidades de sus clientes, implantando mecanismos encaminados a buscar soluciones adaptadas a sus nuevas problemáticas. De este modo, se han establecido, en determinados casos, moratorias en los pagos, ampliación de contratos etc. Esto, unido a una reducción de la actividad de comercialización de vehículos de segunda mano, acentuada por una menor entrada de vehículos al stock, por la ampliación de contratos, ha originado una reducción de la facturación del sector».

a las necesidades de sus clientes, implantando mecanismos para buscar soluciones adaptadas a las nuevas problemáticas. Se han establecido moratorias en los pagos, se han ampliado los contratos, extendido en su duración, transformado en contrataciones aún más flexibles,... las operadoras han ampliado la flexibilidad del producto para

mantener al cliente y ayudarlo a superar la situación»

Siempre que no haya más sorpresas, el sector del renting espera cerrar el año con un crecimiento de la flota en torno al 4 %, pero no sucederá lo mismo con la facturación, la cual se espera que caiga. La ampliación del plazo de los contratos forzarán que se produz-

ca una menor devolución de vehículos a las operadoras y eso creará nuevas turbaciones en los mercados de ocasión, porque además también se están incorporando menos coches en la flota del sector. Y porque la misma situación se está dando en mayor volumen con las alquiladoras (rent a car).

En todo caso la previsión de la AER

es que el renting tenga un mejor comportamiento en matriculaciones que el resto del mercado y que mantenga su peso sobre el total de matriculaciones en España por encima del 20 por ciento

Si quitamos el efecto de las alquiladoras (rent a car) de las cifras de matriculaciones totales y del renting, este cae 9 puntos menos que el conjunto del mercado. El renting sin alquiladoras sigue ganando peso y pasa de tener una penetración del 16,60 % en el total del mercado excluidas las alquiladoras a junio de 2019 a una del 19,30 % a junio de 2020.

En agosto, último mes del que se tienen cifras consolidadas al cierre del presente reportaje, el renting español matriculó 78 unidades menos que en el mismo mes del año 2019, lo que sitúa el acumulado de matriculaciones del año 2020 en 129.834 unidades. Esto significa que en el período enero-agosto de 2020 se han matriculado un 38,66 menos que en igual período del año anterior.

Pese a la caída, el acumulado de 2020 hasta finales de agosto indica que el renting español ha incrementado su peso sobre el total del mercado hasta alcanzar el 20,43 % del total de matriculaciones, ya que en los primeros ocho meses de 2019 era de tan solo el 20 %, es decir, casi medio punto de incremento.

Donde sí que se notan diferencias es en el volumen de inversiones realizadas y en la facturación que el sector del renting viene realizando en los últimos meses.. La pandemia y el posterior confinamiento ha evitado que se realizaran muchas operaciones que estaban en marcha y a punto de cerrarse. Esto ha provocado una caída del 35,72 por ciento sobre el acumulado de enero-agosto de 2019.

Para el nuevo presidente de la Asociación Española de Renting de Vehículos, José-Martín Castro Acebes, «Tras el respiro que dio julio al mercado, agosto ha estancado las cifras generales ligeramente y, de nuevo se han registrado retrocesos en las matriculaciones; si bien, el sector del renting se mantiene bastante estable, con un muy moderado retroceso del 0,52%, frente a la caída del 12,41%, que ha experimentado el total del mercado».

“Sinceramente –continúa el presi-

dente de la AER–, creo que hay que tomarse las cifras sin dramatismo, pues el pasado mes de agosto ha sido muy atípico, pero queda claro que la recuperación se está consolidando en el sector de la automoción, corrigiéndose desde el mes de junio, y mes tras mes, los datos anuales acumulados. Al periodo vacacional se le ha unido la incertidumbre que ha suscitado el surgimiento de nuevos brotes, lo que ha podido suponer un escollo en la recuperación de la confianza del consumidor. Estamos en un momento todavía frágil de la recuperación y cualquier predicción es muy incierta, pero si se comienza el curso con una relativa normalidad y los planes de incentivos comienzan a funcio-

torno donde el producto está más consolidado y es más conocido, vemos que hay mercados donde el peso del renting es del 40 por ciento e incluso superior, mientras que en España todavía estamos en un 20 por ciento”.

Además, la reducción de la actividad de comercialización de vehículos de segunda mano, acentuada por una menor entrada de vehículos al stock por la ampliación de los contratos ha originado una importante reducción en la facturación del sector.

Desde marzo las operadoras se han esforzado por acompañar aún más a los clientes, ayudándoles en la toma de decisiones y aportando su capacidad de análisis y de gestión. Fruto de

este acompañamiento se han aplicado numerosas moratorias en los pagos, reacondicionado contratos y acomodado la prestación de servicios acorde a la realidad individual de cada empresa. Obviamente la facturación, junto con la inversión son las variables que más se han resentido.

El renting se ha convertido en un producto aún más flexible y tremendamente adaptable a las necesidades de cada cliente en particular. Aun así, el sector del renting estaba acos-

tumbrado en los últimos años a ofrecer resultados positivos de crecimiento de dos dígitos. La pandemia del COVID ha pasado una fuerte factura y los ha reducido a tan solo un crecimiento del 3.95 por ciento en el primer semestre del año.

Desde la AER, anticipan que –siempre que no haya nuevas sorpresas– la flota de vehículos en renting crecerá en torno a un 4 % a final de 2020, pero la facturación cerrará con caídas, debido a la ampliación de la duración de los contratos. La AER espera que las matriculaciones del sector caigan a final de año, debido igualmente a la mayor extensión de los contratos, pese a lo cual se espera que el sector siga significando el 20 por ciento del total de matriculaciones del mercado español.

Por otra parte, sin el efecto negativo que la fuerte caída de las alquiladoras produce sobre las matriculaciones totales y del renting la caída de este último sería de 9 puntos menos que el conjunto del mercado, lo que significa que los consumidores siguen manteniendo una creciente confianza en el producto y los servicios que ofrece.



▲ José Martín Castro Acebes es el nuevo presidente de la AER.

nar a pleno rendimiento, el final del año va a confirmar la paulatina recuperación de las matriculaciones».

Para Castro Acebes, “estamos en un momento difícil, pero el sector del automóvil es maravilloso. Tiene una espectacular capacidad de respuesta y, sobre todo, una capacidad enorme de aprendizaje para poder salir de la crisis buscando nuevos caminos. Pese a las dificultades, el sector del renting todavía tiene mucho futuro y mucho recorrido por delante. Si nos fijamos en lo que sucede en países de nuestro en-

EL SECTOR DEL RENTING ESPERA CERRAR EL AÑO CON UN CRECIMIENTO DE LA FLOTA EN TORNO AL 4 %, PERO NO SUCEDERÁ LO MISMO CON LA FACTURACIÓN, LA CUAL SE ESPERA QUE CAIGA.



JUAN MANUEL VINÓS

CONSEJERO DELEGADO DE APK RENTING Y MIMOWI

«Mimowi es la máxima expresión de flexibilidad que hoy se ofrece en el mercado del renting»

¿Cómo ha resuelto APK Renting sus problemas, los que le llevaron a la posición de crisis durante los últimos años y cómo se plantea el futuro?

—Lo que APK Renting ha sufrido en el pasado ha sido sobre todo el fuerte cambio experimentado en el modelo del negocio del sector. Somos una compañía de un tamaño medio-pequeño para lo que es este sector tan concentrado; una compañía que básicamente lo que hacía era el negocio tradicional —por así decirlo—, de flotas grandes y de empresas-cliente de tamaño importante, y creo que nuestra posición en un mercado claramente marcado por la fuerte concentración e integración experimentada tras la anterior crisis, trabajando frente a grupos con un potencial muy fuerte, hacía que tuviéramos poco que decir en el sector. Por eso decidimos replantearnos nuestro negocio y reorientar nuestra oferta comercial. E iniciamos un proceso que, curiosamente, también se ha visto acompañado de un fuerte cambio en la orientación del propio sector.

A finales de 2017-2018 hicimos una reflexión que nos llevó a pensar que teníamos que orientarnos al crecimiento de un sector importante, abandonar el sector de las grandes flotas y dirigirnos básicamente al de los particulares, que es un segmento del mercado que está creciendo mucho. Y aunque se dice que es renting, el producto que se ofrece es nuevo y muy específico para ese sector, un producto de oferta que es muy interesante,...

Y también estamos trabajando muy fuerte en dinamizar nuestros canales de contacto con los clientes en eso que hoy está tan de moda que es la digitalización. Sinceramente, tenemos que hacerlo y para nosotros es una necesidad, no una moda o una obligación de cambio por el mercado, sino por nuestra propia compañía. Somos una compañía peque-

APK Renting decidió cambiar de rumbo y centrarse en el renting a particulares, una tendencia cada vez más en boga. De eso y de su visión del sector nos habla Juan Manuel Vinós, su consejero delegado.

ña en pleno proceso de digitalizarse, pero que contamos con una amplia experiencia acumulada en este negocio en el que llevamos tanto tiempo.

Siendo una compañía pequeña pero independiente nuestra fortaleza es que al mismo tiempo controlamos nosotros mismos todo el proceso de la operativa de renting. Es decir, nosotros corremos el riesgo industrial, somos capaces de gestionar todo lo relativo a los seguros, al taller, etc, de gestionar el proceso al completo, muy a diferencia de lo que hemos estado viendo al inicio del viaje en 2018-2019, cuando han empezado a surgir numerosas compañías tipo bróker en digital de negocios de renting dirigidos a particulares que únicamente controlan la comercialización del producto pero que se olvidan de toda la parte importante parte industrial que el producto renting conlleva detrás.

Desde esa perspectiva pensamos que APK tenía algo que hacer, algo que decir en el mercado Y en ese momento de cambio y transformación y de ahí, para afrontar todo eso hacen falta recursos.

En este sentido, lo que para nosotros ha resultado fundamental ha sido la entrada en nuestro negocio del Grupo Ibérica, que ha tomado el control de la compañía. Ha sido muy importante. Lo ha sido porque el

Grupo Ibérica, tiene presencia en distintos sectores, muchos de ellos muy vinculados al sector de la distribución y el consumo, y está fuertemente imbricado con el mundo de la automoción a través de su importante grupo de concesionarios. Ellos tenían muy claro que el mercado iba a ir por aquí, por el mercado de clientes, del cliente particular que es lo que ahora se está viendo claramente, pero en lo que nosotros estábamos trabajando ya desde hace un año, año y medio. El pago por uso de un vehículo, estaba creciendo y confluendo claramente con el renting.

Hoy se habla del renting de particulares pero yo diría más, des APK pensamos que hay que ir más allá. Nuestra obligación como compañía es crear productos que soporten los nuevos criterios de movilidad que tienen las personas y eso con la transición tecnológica hacia los híbridos y eléctricos es básico.

Todo ese es el razonamiento que nosotros, como compañía, pensamos que tenía un sentido de cara a mejorar nuestra presencia en el mercado y poder ganar una posición de ataque para APK Renting. Somos una empresa que tenemos muchas cosas para poder aportar, y que ahora con los importantes recursos que nos aporta la entrada en el Grupo Ibérica, con el que desde el primer momento compartimos esa visión de cómo va a ser la evolución del sector de la automoción, especialmente hacia el particular, nos hemos puesto rápidamente en marcha.

¿Habéis dejado entonces el sector de las grandes flotas para especializaros en los pequeños clientes?

Básicamente nosotros nos hemos orientado a dos modelos de negocios. Uno, el tradicional es el que opera APK directamente. Lo hemos redirigido a flotas de tamaño medio y a nichos muy especiales, donde se necesita esa gestión muy directa con el cliente, que a lo mejor a una

NUESTRA OBLIGACIÓN COMO COMPAÑÍA ES CREAR PRODUCTOS QUE SOPORTEN LOS NUEVOS CRITERIOS DE MOVILIDAD DE LAS PERSONAS Y ESO CON LA TRANSICIÓN HACIA LOS HÍBRIDOS Y ELÉCTRICOS ES BÁSICO.

gran compañía de renting le cuesta más trabajo mantener. Nosotros nos vamos a dirigir a flotas medianas y pequeñas de manera especializada... Y después, también nos vamos a dirigir al sector Premium de vehículos, a todos esos vehículos de gama alta cuyos clientes necesitan recibir un trato más especial y una configuración de la oferta más adaptada, distinta, y muy cercana a sus necesidades. Todo eso ya lo estamos haciendo.

Y después, está nuestra nueva orientación hacia el modelo de negocio con los particulares. Para hacerlo hemos creado una nueva marca totalmente orientada hacia ellos, de continuas ofertas sobre vehículos concretos. Esa es la marca Mimowi. Y no es algo que vayamos a hacer, sino que se trata de una realidad ya en el mercado que ya está en funcionamiento. Tenemos un portal digital con presencia y allí estamos desarrollando a través de sistemas de ofertas una serie de nuevos productos específicos a través de ese canal con una clara orientación a la contratación del vehículo. Y vamos a usar Mimowi y su canal digital para el desarrollo de todos nuestros nuevos productos y servicios de movilidad.

¿Coches sólo o también otro tipo de vehículos, motos, patinetes etc.?

De momento automóviles, aunque no descartamos que más adelante se puedan incluir otros vehículos. Por el momento hacemos turismos y vehículos comerciales hasta 3.500 kg. Y en este sentido debo decir que para nosotros el vehículo comercial resulta especialmente interesante. El negocio de vehículos comerciales nosotros siempre lo tenemos siempre presente. Tanto en el canal de APK, de flotas pequeñas y medianas y segmentos Premium, como en Mimowi, donde también hacemos atractivas ofertas de vehículos comerciales para autónomos y clientes particulares. Estamos viendo que hoy todo está cambiando y que hasta el señor de la esquina que tiene una pequeña frutería necesita un vehículo de tipo comercial puro para repartir y trasladar sus mercancías. Y ellos también son clientes potenciales de nuestro canal de movilidad.

¿Y cómo ha sido el paso de ser una empresa especializada en el renting tradicional a convertirnos en una empresa que ofrece renting flexible y nuevos productos de movilidad?

Lo mejor que podemos decir es que no hablamos de cosas que tenemos por hacer, sino de productos que ya están en el mercado y funcionando. Poco antes del verano, por





ejemplo empezamos con la campaña de Mimowi libre, que es la máxima expresión de flexibilidad que hoy día se puede encontrar en el mercado. Es un producto con el que hemos sido muy agresivos en el mercado donde si bien ya existían productos de contratación de vehículos con plazos más reducidos que en el renting tradicional (3 meses, 6 meses) nosotros hemos ido más allá: contratamos el vehículo y el compromiso mínimo de permanencia es de tan solo un mes.

Pienso que se trataba de una necesidad realmente existente en el mercado, especialmente ahora con todo el proceso que estábamos viviendo con el coronavirus. Muchas personas quieren para sus desplazamientos obligados, es decir, para ir a trabajar o llevar a los niños al colegio, para volver a la universidad, quieren tener un vehículo propio pero no quieren atarse a contratos de larga duración ni comprar un coche nuevo. Con Mimowi libre nosotros hemos querido contribuir a que el cliente diga "oye, no me obligo a tener que comprar un coche nuevo, que no sé como va a resultar o no sé cómo va a evolucionar la economía; ni tampoco quiero obligarme a firmar un contrato de renting a 24, 36 o 48 meses por la misma razón".

Pues nosotros, con Mimowi libre, le decimos: "lévate el coche al mejor precio del mercado, muy competitivo y tu única obligación es usarlo durante un mes. Así vas viendo cómo va evolucionando tu necesidad de movilidad". Y, luego, a lo mejor, ese contrato que se renueva mes a mes se convierte en otro más largo, o el cliente prefiere optar por otra opción, por otro coche, o en otro momento puntual, ampliar sus expectativas con el renting. Ese es el producto que hemos lanzado al mercado y la verdad es que la respuesta que hemos tenido está siendo muy interesante, a pesar de que la hayamos lanzado en pleno confinamiento, o precisamente por eso está funcionando tan bien.

¿Siempre se ha dicho que el renting es un producto muy de Madrid y Barcelona, de grandes ciudades que es donde mayoritariamente se concentran sus clientes, donde se matriculan la gran mayoría de las flotas?

Y es cierto, El negocio de las grandes flotas básicamente se concentra en las grandes compañías, pero en este giro que estamos dando hacia el negocio de particulares va a depender de otras muchas cosas. De la cultura, de la generación, de la presencia, ... Y eso, evidentemente, no es sólo de Madrid o Barcelona. En las grandes urbes quizá el concepto de movilidad está más arraigado, pero a lo mejor en localidades más pequeñas el sentido de propiedad es más fuerte porque el coche hace

menos kilómetros y porque lo tienen a más largo plazo. Por esa tradición cultural puede que en esos entornos el concepto de uso no cuaje tanto.

Pero nuestra experiencia con Mimowi libre dice lo contrario. Nos estamos encontrando con clientes de cualquier sitio del país, no solo de grandes ciudades. También eso está cambiando y lo está haciendo sobre todo con las nuevas generaciones de conductores.

¿Realmente la pandemia está fomentando este cambio de mentalidad en la gente a favor de nuevas condiciones de movilidad?

LOS NUEVOS BROKERS DEL RENTING SON UNA OPCIÓN INTERESANTE Y APK RENTING PUEDE SER UNA COMPAÑÍA DE GRAN INTERÉS PARA ELLOS POR LA GRAN COMPLEMENTARIEDAD QUE PODEMOS APORTAR A SU OFERTA.

Tanto como decir que la pandemia cambia en la mentalidad el concepto de movilidad, no. Quizá sería un poco al revés. Que las soluciones de movilidad existentes ante una crisis como la que se está produciendo se está viendo que realmente son muy útiles, más de lo que muchos se pensaban. Que a lo mejor antes no se recurría a ellas porque lo más habitual es que pensaras en comprarte un coche propio, un vehículo nuevo, e invertir en ello tu dinero. Y, sin embargo, ahora el concepto de pago por uso se va imponiendo desde la perspectiva de que todos tenemos una cierta inseguridad de cara al futuro en cuanto a perspectiva laboral y una muy diferente necesidad de movilidad. El teletrabajo ha provocado que mucha gente ya no precise de un coche a diario para desplazarse y eso también es muy significativo. Con lo cual todo este tipo de nuevas soluciones de pago por uso están mucho más cerca ahora de la población, y se ha visto más su utilidad, y están siendo percibidas como soluciones más importantes en la vida diaria.

¿Y todo esto no está creando un efecto llamada hacia el sector? Se está produciendo una especie de boom en el mismo con la aparición de pequeñas empresas que actúan a modo de brokers, de comisionistas para la comercialización del producto. Internet está lleno de ellas. ¿Puede esto confundir a los particulares y a clientes pequeños sobre quiénes ofrecen realmente productos de movilidad de manera directa?

Como bien dices, gran parte de esas compañías son meros brokers. Son compañías que simplemente gestionan el renting y la actividad comercial. Vistos desde esa perspectiva son una solución interesante. Incluso diría más, desde esa misma perspectiva APK Renting tiene un importante papel que cumplir. Como nosotros venimos del otro negocio, del negocio tradicional de renting, de la grasa, del que controla los riesgos industriales y los servicios que conllevan estas operaciones, pienso que somos muy complementarios para esos nuevos brokers. Estas pequeñas compañías, no definen el producto, simplemente lo comercializan. En cambio nosotros tenemos la vocación de definir ese producto para esas plataformas. A nosotros nos parece interesante que existan porque siempre es interesante acercar este producto a la población por distintos canales. Nuestro afán en ello es claramente de colaborar con ellos, especialmente en esa otra parte de la grasa del producto que se les escapa. Independientemente de que consideremos que no hay nada mejor que nuestro propio canal directo sí que podemos dar un soporte industrial a muchos de esos brokers y complementar su oferta.

¿Qué es APK Renting hoy comparado con la empresa que conocimos hace años? Ha crecido, mantiene sus niveles de flota, su plantilla...

Somos los mismos. La plantilla no ha crecido, pero la hemos reorientado desde el punto de vista de cuál es el papel de las personas que integran el equipo de APK respecto de este negocio y por eso ahora el perfil quizás sea muy distinto. El de personas que ahora desarrollan una actividad comercial muy importante con las grandes flotas pero también tratando de gestionar a estos grandes brokers y dándoles servicio. Otra parte también muy importante es la gestión de las relaciones con los concesionarios, de las ofertas de vehículos que realizamos con ellos, ... en la integración de nuevos servicios con ellos, como por ejemplo los de Mimowi libre, para los que se pueden utilizar tanto vehículos nuevos como vehículos seminuevos. Y en ese proceso de colaboración las personas son muy importantes. Básicamente el cambio desde el punto de vista de la plantilla responde a ese nuevo perfil y esa nueva visión que tenemos del negocio.

Desde el punto de vista de compañía el cambio más importante que hemos abordado es el hecho de que el Grupo Ibérica haya tomado el control de la empresa. Eso supone tener el respaldo de un grupo muy importante, con mucha experiencia acumulada en cuanto a financiación, gestión de la compañía, administración y compras, mucha más de la que noso-

COMPLETADA SU ADQUISICIÓN POR EL GRUPO IBÉRICA
APK RENTING REFUERZA SU FUTURO

Ha sido la operación del pasado verano en el sector del renting. El Grupo Ibérica ha comprado la operadora APK Renting y con ello ha dado pie a la creación de la primera compañía de renting independiente 100 % de capital español en el mercado de los servicios de renting. La integración en el Grupo Ibérica proporciona a APK Renting mayor conocimiento del mercado de la distribución y la capacidad financiera y de gestión necesaria para crecer y seguir desarrollando nuevas soluciones, como ya se ha podido comprobar con el exitoso lanzamiento de MIMOWI este pasado verano. La compra de APK Renting por el Grupo Ibérica la va a permitir a la operadora de renting ofrecer soluciones de movilidad de mayor flexibilidad al tiempo que garantizar una respuesta aún más rápida y personalizada a las necesidades específicas de sus clientes, creando "trajes a medida" para cada uno de ellos. "Estamos muy orgullosos de haber finalizado la adquisición de APK Renting en nuestro Grupo empresarial y de haber creado Mimowi", afirma Fernando Núñez Reboló, presidente del Grupo Ibérica. "El renting, en todas sus formas, representa el futuro de la automoción y de la movilidad. Los clientes desean cada vez más flexibilidad, tranquilidad y garantías para su movilidad y este producto es una solución que además se adapta plenamente a sus necesidades reales. Por eso —indica Núñez Reboló— nacen productos como Mimowi, para aportar soluciones óptimas a un mercado que las demanda".



▲ Fernando Núñez Reboló, presidente del Grupo Ibérica.

tros podíamos acumular. Esto y compartir además con ellos la visión de este negocio pues nos aporta un gran impulso, porque tener el respaldo de un grupo tan importante en un momento como este para abordar un proyecto como el que tenemos supone un gran respaldo. Ese quizás es el cambio más significativo que tiene APK Renting.

¿Cómo ves la situación del mercado del renting? ¿Piensas que el mercado va a seguir concentrándose en torno a las grandes operadoras?

El panorama de las compañías de renting realmente ya está muy concentrado, entendiendo que no hablamos de brokers, sino de grandes operadoras. En nuestro país el panorama está marcado por la presencia de grandes compañías multinacionales donde las entidades financieras que tenían empresas de renting han ido cediendo terreno y han optado por un modelo de colaboración con estas grandes operadoras. Creo que tan solo el Banco Santander, Banco Sabadell e Ibercaja operan aun su renting directamente.

El mercado está muy concentrado en las grandes operadoras: LeasePlan, ALD, Arval, Alphabet y después tenemos la cada vez más importante presencia que vienen teniendo las compañías de renting de los fabricantes. Qué duda cabe que conforme va creciendo el mercado de renting a particulares, las propias compañías de renting de los fabricantes van teniendo una mayor importancia y un nuevo papel clave que jugar.

¿Y esta nueva situación puede afectar al producto renting? Porque todos ellos están volcados en transformarse en suministradores de movilidad más que en continuar siendo sólo fabricantes de coches.

Te voy a poner un ejemplo. Cuando se lanza el producto de renting dirigido a particulares y hasta hace poco tiempo, el particular ha percibido el producto renting como un producto caro. Eso hoy no es así porque se configura una opción de renting mediante el sistema de ofertas. Y se hace con ofertas muy, muy competitivas, donde sin pagar ninguna entrada y con una cuota muy baja además se incluye todo. Si te soy sincero, creo que la presencia de los fabricantes en el mundo del renting lo que ha hecho es facilitar su conocimiento, porque hoy las grandes compañías, las grandes marcas están publicitando el renting como un modo

CADA OPERACIÓN DE RENTING AYUDA A FABRICAR COCHES, AL EMPLEO, A LA RENOVACIÓN DEL AIRE, Y CONTRIBUYE A GENERAR ACTIVIDAD EN MUCHOS SECTORES DE LA ECONOMÍA. Y ESO AHORA MISMO ES ALGO MUY IMPORTANTE PARA EL PAÍS.

de adquisición o de uso de sus vehículos y con todas esas campañas están consiguiendo que el mercado así lo admita. El mercado de particulares es potencialmente tan grande, y el renting tenía tan poca presencia en él y tanto por crecer que eso ha provocado que todos tuviéramos que hacer que el producto se conozca y llegue al cliente. Por eso, entre todos vamos a conseguir un efecto muy positivo de normalización del producto entre el cliente particular.

En España el renting supone el 21-22 por ciento del mercado total del automóvil. Pero hay otros países que superan claramente este porcentaje, triplicándolo incluso. ¿Para que el renting en España crezca a niveles semejantes (superiores incluso al 50 % del mercado) es necesario regular mejor la actividad con una legislación más adaptada a su uso por los particulares que por las empresas? Es decir, que los particulares pudieran beneficiarse también de las ventajas fiscales que tienen las empresas con el renting

Lo que sí que es muy importante es que por el hecho de adquirir un vehículo (digo adquisición entre comillas porque lo que se "adquiere" es la potestad del uso no la posesión del bien) este cada vez llega más bajo el formato de un renting. De cara a los particulares creo que sería muy importante en la legislación que todo el sistema de subvenciones y de ayudas que tuviera el sector de automoción se pudiera repercutir también al cliente del renting. Y estoy pensando especialmente en

todos los programas de ayuda que se van a generar en la transición hacia los vehículos eléctricos. Creo que es esencial. Ya se está teniendo en cuenta, pero es algo en lo que debemos insistir para que no se pierda lo alcanzado y, si se puede, se profundice más en ello.

El renting de particulares aporta importantes ventajas desde el punto de vista social. La antigüedad de la flota de particulares es muy alta, más de 12 años. Una de las ventajas del producto es que cuando las personas entran en un programa de renting acortan los plazos de renovación de su vehículo considerablemente. Lo hacen mucho más frecuentemente y con eso se renueva y actualiza el parque a pasos agigantados y los vehículos que se utilizan son por tanto más ecológicos y sostenibles. Además, esto también supone una importante vía de ingresos vía impuestos para el legislador, porque no es lo mismo comprar un coche cada 10 años que dos o casi tres en el mismo periodo. La recaudación vía IVA y otros impuestos crece en igual medida.

Eso está muy bien, pero ¿de qué manera se beneficia el particular de ventajas que sí tienen las empresas con este producto? Si el particular hace renting ¿no debería obtener alguna ventaja más por ello?

Esas ventajas para los particulares pueden venir por dos vías. Vía beneficios fiscales como dices, pero dudo mucho que hoy día tal y como están las cosas eso pudiera ser asumible por las administraciones. Pero ese mismo efecto se puede conseguir con lo que hemos comentado antes, pues basta con que existan ayudas y que esas ayudas puedan trasladarse al contrato de renting para que este sea más asequible para los clientes y que un mayor porcentaje de la población pueda tener acceso a las ventajas que el servicio propicia.

De todas maneras, siendo realistas, cuando no se permite que se desgrave en la declaración el alquiler de una vivienda es difícil que el de un vehículo pueda llegar a hacerlo. Pero sí que es muy importante que cuando te están forzando a vender tu coche viejo y más contaminante para cambiarlo por otro nuevo más ecológico y también más seguro, esas ayudas deberían llegar también a los que aún no

pueden ser clientes del renting. Los operadores siempre las vamos a trasladar por completo y directamente a rebajar los precios de las cuotas.

Pensemos además que con cada operación de renting estás ayudando a la fabricación de coches, al empleo, a la renovación del aire, estamos contribuyendo a que muchos factores de la economía se muevan y eso ahora mismo es algo muy importante para el país.

¿Está preparada la sociedad española para estos nuevos servicios de movilidad?

Pienso que sí. Pongamos nuestro propio ejemplo. A nosotros nos ha sorprendido



LOS PARTICULARES MUESTRAN UN GRAN INTERÉS POR SOLUCIONES COMO LAS QUE MIMOWI OFRECE POR LA GRAN FLEXIBILIDAD QUE LES APORTA Y LA CONFIANZA QUE LES GENERA PARA PODER AFRONTAR UN FUTURO CADA VEZ MÁS INCIERTO.

dido la excelente acogida de un producto como Mimowí libre. Llevamos apenas un año y los primeros meses fueron más un periodo de prueba. Empezamos igual que muchas otras plataformas que están apareciendo en el mercado con productos parecidos o similares y si bien pensamos que la aproximación de los particulares al producto del renting iba a ser mucho más lenta y que iba a costar más, nos hemos encontrado con que ha sido mucho más sencilla, mucho más asequible y creo que es un producto que el mercado esperaba.

Pensemos que casi todos tenemos a alguien alrededor nuestro que tiene un vehículo en renting. Y cuando eso ocurre nuestra mejor publicidad es ese conductor, ese usuario del renting, que promueve él mismo a su alrededor las ventajas del producto y convence a amigos y familiares para que se animen y puedan disfrutarlas igualmente. Y además, cuando uno

hace renting y se ha acostumbrado a pagar una cuota por su movilidad, a no tener que pagar una entrada, a no tener que preocuparse de las reparaciones, del taller, de los neumáticos, de los golpes,... ya va a seguir en el sistema de renting toda su vida.

Lo que sí creo es que la entrada de los particulares supone para las operadoras un importante reto. Porque tener como clientes a los particulares exige claramente una mayor flexibilidad. Las empresas lo pedían pero lo hacían bajo planteamientos muy distintos. Porque tenían sus centrales de compras para gestionar los precios del servicio de postventa, Y el particular lo que demanda es flexibilidad y por eso tenemos que trabajar en el desarrollo de nuevos productos que se adapten a las necesidades que ya tiene hoy el mercado y, sobre todo, a las que va ir demandando conforme estos nuevos servicios se vayan implantando.

¿Pero los clientes, en especial los particulares, todavía tienen mucha confusión y muchas dudas con respecto a los llamados servicios de suscripción? Se suscriben a un único vehículo, lo hacen a varios cuyo uso pueden ir rotando a su antojo,...

Como todo producto nuevo y en evolución, hay distintos rangos presentes en el mercado y no son tan uniformes como

parece. Pero desde un renting cerrado a 48 meses a una operación de suscripción como Mimowí Libre en la que el contrato es de tan solo un mes hay una amplia gama de ofertas, de posibilidades y, por qué no decirlo, también de usos. El propio mercado, a medida que se vayan implantando los nuevos tipos de renting o de sistemas de pagos por uso entre los particulares, va a ir hacia un modelo que seguramente ya conocemos cada uno en nuestra economía particular, como es el de la vivienda. La gente va a dedicar a movilidad, a su vehículo, un determinado importe o cantidad de su economía; 200-300 euros mensuales, lo que cada uno pueda adaptar.

Y nosotros, las operadoras, tenemos que ser capaces de ofrecer productos adecuados a esa cuota que el cliente puede asumir aportando productos que cubran esas necesidades que ellos tienen. A lo mejor tiene 300 euros y necesita un co-

DISFRUTA DE COCHE SIN PERMANENCIA Y AL MEJOR PRECIO MIMOWI, EL RENTING PARA PARTICULARES

APK Renting entra de lleno en el mercado de la movilidad lanzando una nueva marca: Mimowí, el servicio de suscripción de vehículos para particulares más asequible y flexible que actualmente se ofrece en el mercado. Mimowí cuenta con todos los servicios incluidos y además de unos precios asequibles y muy reducidos tiene un gran aliciente: no tiene ningún compromiso de permanencia. Y aún hay más: su flexibilidad no tiene rivalidad en el mercado, donde ofrece los plazos de contratación de renting más cortos. Con contratos de tan solo un mes de plazo completamente adaptados a tus necesidades y pudiendo elegir el coche que mejor se ajuste a ellas, no es de extrañar la gran aceptación que el nuevo producto está teniendo en el mercado. Esas son las características de Mimowí libre una operación de renting que permite disfrutar de coche como nunca antes se pudo en el mercado Pero Mimowí es mucho más. Es la primera gran apuesta por los servicios de movilidad que hacen APK

Renting y el Grupo Ibérica tras la integración de la operadora de renting en la estructura del grupo empresarial y financiero. Además de Mimowí libre, la nueva empresa de servicios de suscripción permite mediante el pago de una cuota fija mensual que los clientes pueden contratar los servicios de movilidad tantos meses como quieran pudiendo escoger cada mes el coche que necesiten. Para ello disponen de cuatro grandes categorías, (pequeño, mediano, grande o comercial), cada una de ellas con un precio cerrado fijo de suscripción que se mantiene mes a mes mientras no cambies de categoría. Pase lo que pase, pagarás siempre una cuota con el precio correspondiente a la categoría que hayas elegido y con los servicios que hayas incluido. Y sin pagar ningún tipo de entrada. Otra de las grandes ventajas que ofrece Mimowí es que también acepta comprarte tu viejo coche para que accedas a sus servicios. Así, una vez acordado el precio de venta, las cantidades irán



destinadas a sufragar las primeras cuotas, por lo que no tendrás que desembolsar dinero por ello. Y en cualquier momento puedes dejarlo, sin recibir por ello ningún tipo de penalización. Otra de las grandes ventajas del sistema reside también en la ausencia de compromisos de permanencia de ningún tipo, es decir, que el cliente puede en cualquier momento devolver el coche sin recibir penalización alguna por ello. Mimowí también ofrece planes específicos que se pueden adaptar a las necesidades concretas que cada cliente necesita para

su movilidad. Se trata de Mimowí, Easy, Mimowí Plus y Mimowí renting. Del primero ya hemos comentado sus contenidos. Con Mimowí plus se ofrecen operaciones de alquiler de medio y largo plazo con vehículos nuevos sin cambios de valor en las cuotas durante toda la duración del contrato independientemente del tiempo de duración del mismo. Y Mimowí Renting traslada a los particulares buena parte de las ventajas del sistema Mimowí en operaciones de renting habituales de medio/ largo plazo.

che pequeño. O tiene 300 y necesita un coche grande, pues entonces en vez de un coche nuevo las empresas le podemos ofrecer un seminuevo.

Y también tenemos que adaptarnos a las necesidades de uso del cliente. Eso de que el cliente quiere ocasionalmente un descapotable para soñar durante un fin de semana o un coche más grande para sus vacaciones, o un comercial para trasladar unos muebles, ese tipo de situaciones tienen que venir dadas por la flexibilidad del propio contrato del renting. Evidentemente, no se va a cambiar de coche todos los días. Eso es una exageración inasumible. Pero cuanta gente por ejemplo precisa de un coche pequeño para ir a trabajar en Madrid todos los días y necesita uno grande durante un mes para sus vacaciones con la familia. Ese tipo de ofertas ya se están produciendo en el mercado y todas las operadoras debemos aspirar a poder gestionar esos servicios. Cambiar de coche cada día es hoy por hoy inasumible. Vamos, yo no quisiera ser el gestor de una flota de ese tipo.

Piensa que en este negocio los volúmenes son muy importante, Pero más aún es gestionarlos para que los clientes no perciban ningún problema en su renting o en los servicios que reciben. La flexibilidad es la clave. Vamos a tener que trabajar en productos que sean reales y que nos acerquen constantemente a las necesidades reales que tienen los clientes. Por eso, pienso además que el criterio respecto a las cuotas va a ser también muy importante en el futuro desarrollo.

Pensemos además que mientras que para personas de nuestra generación disponer de un coche era una auténtica necesidad —y seguramente en determinados tipos de vehículos seguirá siendo así— hoy, cuando todos los vehículos son buenos, la gente, en especial las nuevas generaciones que llegan al automóvil, perciben los vehículos de una manera muy diferente en cuanto a los conceptos de uso, de movilidad, etc. Por eso en estas nuevas generaciones va a tener mayor importancia la cuota y la flexibilidad de los contratos que el propio uso del coche.

Para un joven es hoy más importante un buen móvil que un coche

Efectivamente. Para nuestra generación el coche era sinónimo de libertad. Poder desplazarnos y viajar. Para ellos la libertad está hoy en poder ir a Australia y para eso no necesitan coche. En nuestra época matábamos porque el coche tuviera 5 CV más, hoy la publicidad no destaca la potencia —ni siquiera vienen los CV que tienen los coches— sino funciones de conectividad. El cambio no se ha producido de golpe sino que llevamos bastantes años en los que el cambio de percepción respecto del producto automóvil se viene produciendo de manera muy distinta. Y desde esta misma perspectiva nuestros criterios de ofertas y de usos también deben de ser muy distintos. Estamos en otro mundo.

¿Esa aproximación a un producto diferencial, cuando el cliente accede a un coche, la percibe realmente? ¿Se tiene el cliente que enfrentar a un panorama de posibles penalizaciones en el uso?

Al contrario. Precisamente esa es otra



de las grandes ventajas del renting. Piensa que los servicios que las operadoras ofertamos los damos desde una perspectiva colectiva. Los precios no se segmentan en función de la edad de los clientes, porque sea más joven o más mayor. Conforme se ha ido implantando el modelo de renting a particulares y con la tecnología hoy disponible seguramente de forma general podremos ofertar diferencias de precio en función de cómo tú uses el vehículo, algo que será muy importante de cara al futuro. Pero hoy por hoy el renting es un producto general. De hecho, muchas de las trabas que los jóvenes tienen en el seguro, con el renting desaparecen.

A medida que las nuevas tecnologías y la analítica Big Data vayan creciendo poco a poco iremos llegando a ese tipo de definiciones más personalizadas en los productos, pero hoy sigue habiendo una percepción más generalista en la oferta de los servicios.

Pongamos el caso de Mimowi. Soy un chico de 18 años y quiero un coche para un mes, para irme de vacaciones con mis amigos ¿me va a salir más barato que con una compañía de alquiler tradicional?

De a lo mejor, nada. Te va a salir muchísimo más barato, Eso sí es seguro.

¿Pero para vosotros eso significa asumir muchos riesgos?

Si, pero aun así. Los coches de Mimowi libre todos llevan seguro a todo riesgo. En operaciones de APK siempre son sin franquicia, pero en el caso de Mimowi por el bajo tiempo de alquiler siempre llevan una franquicia, pequeña, de 300 euros, que no es excesiva para lo que es el presupuesto de una reparación, pero que en cierto modo supone una motivación extra para que el conductor se preocupe un poco más por el estado de su vehículo.

Aun así, lo que estamos viendo y que nos sorprende gratamente es que por lo general la gente suele preocuparse por su vehículo. El renting de particulares la gente lo está asumiendo como una fórmula para tener su propio coche, con lo cual la gente lo cuida y lo hace incluso más que si fuera suyo propio de verdad. Por eso los vehículos usados procedentes del renting de particulares normalmente están muy bien tratados y presentan un aspecto magnífico cuando pasan al mercado de segunda mano. Eso es lo que nos estamos encontrando en nuestra experiencia.

Hablamos de los turismos...

Evidentemente, pero también sucede en cierto modo con los comerciales, que tienen su tratamiento... y nosotros ahí también somos auténticos especialistas. Tú tienes un cliente que tiene unas necesidades de trabajo y que pueden ser desde VTC a vehículos de reparto, pues eso evi-

HEMOS LANZADO MIMOWI EN PLENO CONFINAMIENTO Y ESO HA PERMITIDO QUE EL CONOCIMIENTO DE LA MARCA SEA AÚN MAYOR DEL ESPERADO. Y AHORA ESTAMOS VIENDO LOS POSITIVOS RESULTADOS QUE ELLO HA SUPUESTO

dentamente tiene su negocio industrial y su precio. Y quienes los utilizan también son conscientes de ello. En ese sector nosotros también tenemos una muy buena presencia, pero eso es APK Renting, no Mimowi.

¿Qué objetivos os habéis planteado alcanzar con Mimowi?

Queremos aspirar en un plazo razonable, de aquí a cuatro, cinco años, a tener una flota entre APK y Mimowi de unos 8.000 vehículos.

¿Cuál fue el máximo que conseguisteis en la anterior mejor etapa de APK?

Esta compañía en origen fue filial del Grupo Cajamadrid y en su momento llegó a gestionar 15.000 vehículos. Pero entonces se trataba de un negocio muy distinto. Hablamos de los años 2005 a 2007. Somos una compañía pequeña que lo que tenemos que hacer es dar servicios. En función del tipo de contrato que el cliente suscribe recibe unos u otros servicios. Cada cliente elige y escoge aquellos que quiere. Esto quiere decir que en nuestro caso los servicios están muy segmentados en función de los tipos de cliente y de operaciones que estos quieran. El segmento Premium, que es en el que queremos especializarnos, obviamente tiene un tipo de tratamiento muy distinto al habitual de un negocio de flotas. Cada producto tiene su propia naturaleza.

¿Cómo estáis avanzando en materia de digitalización y de aplicaciones para el uso y control de los coches y los clientes?

Pese a ser una empresa de pequeño tamaño disponemos de nuestro propio desarrollo digital. Es algo de lo que estamos muy orgullosos, puesto que desde el primer momento hicimos una fuerte apuesta por ello basándonos inicialmente en un desarrollo en web para realizar una gestión de datos muy importante, y eso nos está permitiendo evolucionar de forma muy rápida en el proceso de digitalización de la compañía.

Actualmente tenemos abierto un proceso que queremos terminar antes de un año para tener integrados todos los procesos de contratación de forma digital, y mucho más allá de eso disponer igualmente de toda la información posterior digitalizada y que el cliente pueda tener acceso a la misma. Ya lo estamos haciendo con clientes de flotas específicas muy concretas que por su volumen de contratación tienen acceso a nuestro sistema, y actualmente estamos trabajando para dotarnos de la capacidad necesaria para que cualquier cliente pueda acceder a sus datos y consultar y trabajar a partir de ellos.

¿Por qué un cliente debe elegir APK Renting en lugar de recurrir a operadoras de mayor tamaño?

Trabajamos para hacer las ofertas más interesantes y para ser lo más flexibles posible. Igualmente tratamos de estar lo más cerca posible de nuestros clientes y proporcionarles la mejor experiencia cliente. Quizás el hecho de que un cliente opte por nosotros se deba a que somos una compañía de pequeño tamaño, donde cada cliente nos importa mucho, donde los volúmenes a los que aspiramos son muy reducidos frente a los de las grandes operadoras del sector y eso hace que para nosotros cada cliente sea muy importante. Eso no quiere decir que en las otras operadoras no lo sea, nosotros respetamos mucho a la competencia y si son así de grandes es porque lo han hecho muy bien; también ellos comenzaron siendo pequeñas.

Nuestra ventaja es que nos estamos especializando en nichos de mercado muy concretos y, sobre todo en una oferta de productos muy clara. Y al ser más pequeños en cuanto a estructura tenemos mucha más capacidad para, por ejemplo, decidir sacar un producto nuevo y probarlo en el mercado porque nuestros procesos de decisión y puesta en marcha puede que sean más ágiles.

Creo que en servicios Premium y flotas podemos dar un servicio muy especializado y muy cercano a los clientes en APK. Y en Mimowi podemos trabajar de una forma muy rápida y adaptarnos a los productos que el mercado realmente necesita y demanda. Esas quizás sean nuestras principales características. Pero la principal es que, en el fondo, controlamos el proceso entero.

La situación actual es un tanto difícil: ¿Cómo prevéis que puede ser la evolución a corto y medio plazo?

Durante el confinamiento hemos sido muy capaces, posiblemente gracias a los sistemas que como he comentado antes tenemos implantados desde el principio. Antes de que se decretara el confina-

miento, ya habíamos hecho pruebas de que media plantilla estuviera trabajando desde sus casas y ver si éramos capaces de poder trabajar en remoto, algo que no siempre una pequeña empresa como esta puede hacer. Aquello funcionó muy bien y por eso cuando nos confinaron de un día para otro un domingo, el lunes ya estábamos listos para operar normalmente pese a tener a más de media plantilla en sus casas.

Actualmente seguimos haciéndolo igual. Vamos rotándonos, pero media plantilla teletrabaja desde sus domicilios. Todas las posiciones de la compañía pueden trabajar así, desde casa, Y eso es muy importante porque nos ha permitido que la empresa no parara en ningún momento en ninguna de sus actividades. Hay departamentos que, lógicamente, con el coronavirus han sufrido muchísimo, pero también ha habido otros que incluso han tenido un crecimiento exponencial en la actividad. En todo lo que es reparto a domicilio, distribución, hemos tenido muchísima actividad durante el confinamiento y hemos seguido en continuo contacto en todo momento, manteniendo siempre abiertos los canales de comunicación con los clientes y hemos podido constatar la cantidad de información que esos clientes nos han demandado gracias a la permanente comunicación que manteníamos con ellos. Y hemos sabido adaptarnos a esos cambios en todo momento.

Piensa además que todo este proceso ha coincidido con el lanzamiento de un producto como Mimowi en el que muchas personas han contactado con nuestro centro operativo para conocer mejor el producto. Las contrataciones se vieron afectadas durante el confinamiento porque los clientes no podían salir de sus casas, pero superado el encierro todo ha ido mejor de lo esperado gracias al trabajo realizado esos meses.

Aun así, este 2020 es un año complicado y difícil. Las empresas están sufriendo muchísimo, en sectores completos, y los particulares están padeciendo una fuerte inseguridad de cara al futuro de sus empleos. Por un lado, todo ello supone un freno para las adquisiciones tradicionales y en ese sentido productos como Mimowi ayudan mucho en esos momentos en los que alguien precisa de un vehículo pero no sabe si puede o no meterse en contratar coches a medio largo plazo. Con

nuestro sistema el cliente usa el vehículo el tiempo que lo necesita y cuando el panorama se aclare ya podrá decantarse si puede efectuar contrataciones de más largo plazo en función de cómo visualice su horizonte comercial.

Como todos, nosotros también estamos sufriendo y adaptándonos al mercado y a las situaciones en las que están quedando nuestros propios clientes a los que constantemente estamos intentan-



NADIE CAMBIA DE COCHE TODOS LOS DÍAS, PERO SI QUE HAY OCASIONES EN LAS QUE PRECISAMOS DISPONER DE OTROS MODELOS DE VEHÍCULO PARA CUBRIR NECESIDADES DE MOVILIDAD. MIMOWI PERMITE CUBRIR ESAS SITUACIONES.

do dar y aportar soluciones que les ayuden a superar estos duros momentos. Y toda esta actividad proactiva y propositiva es la que nos está permitiendo capear la situación.

¿Habría entrado tan bien Mimowi en el mercado si no se hubiera producido una situación como esta?

Yo creo que productos como este siempre son y serán bien recibidos por los mercados. Poder tener un vehículo y tener la flexibilidad de poder utilizarlo solamente un mes me parece muy relevante, muy

importante. El éxito del producto, el efecto alcanzado no ha sido únicamente por la pandemia, sino que responde a que el mercado estaba pidiendo productos como este. Los contratos habitualmente eran de 3 o 6 meses y pienso honestamente que dar esta libertad al cliente de poder contratar solamente un mes también habría sido percibido por ellos de una forma muy positiva. Quizás es cierto que por la situación del mercado igual se ha producido un mayor interés por el producto y que por ello muchos clientes hayan optado por nuestra solución aunque inicialmente se planteaban elegir otra. Pero sinceramente creo que ser flexible cuenta y mucho, y por eso se han abierto muchos contratos, porque los clientes realmente así lo aprecian.

En todo caso, creo que para empresas como la nuestra estos momentos suponen una gran oportunidad. Abordar como estamos haciendo, cambios tan importantes en la compañía al mismo tiempo que tenemos una situación social tan comprometida que se junta además con un fuerte cambio tecnológico y conceptual en cuanto al uso de los propios vehículos, y pasar de la combustión a los eléctricos, afrontando igualmente todo el proceso de transformación del sector, de la movilidad en las grandes ciudades, sin duda nos hace más fuertes. Además, todo indica que el futuro está en el pago por uso de los vehículos, que es donde nosotros siempre hemos estado desde el principio; y en los nuevos sistemas de movilidad, que es donde nos estamos especializando. De ahí que nuestras esperanzas por seguir creciendo y alcanzar nuestros objetivos se mantengan firmes y nos mantienen ilusionados por seguir creando productos que demanda el mercado.

Para nosotros es un momento ilusionante. Llevamos muchos años en esto y aunque sigamos hablando de Renting y nos sigamos llamando APK, la verdad es que estamos hablando de productos muy distintos, innovadores y de una empresa completamente renovada y orientada justo hacia lo que el mercado ahora demanda. Y todo ello acompañados por la fuerza que ahora nos proporciona estar integrados en un grupo empresarial potente como es el Grupo Iberica. Por todo ello nuestra ilusión y nuestro compromiso son aún mayores.



FLOTAS DE PROXIMIDAD

Los desafíos de la última milla

El incremento exponencial del e-commerce experimentado durante la pandemia y, específicamente durante los meses de confinamiento de la población, ha añadido una especial complejidad a la distribución de “última milla”. En España, cada día se reparte 1,5 millones de paquetes, una cifra que sigue en constante aumento.

El boom del e-commerce ha añadido una mayor complejidad logística y de distribución en la gestión de los envíos y recogidas. Los llamados portes de “última milla” han multiplicado exponencialmente su número, y lo han hecho en ciudades donde la movilidad afronta nuevos y serios cambios que condicionan gravemente las rutas y repartos tanto en el trazado y horarios de las rutas como en el de los vehículos que pueden realizar los portes. Ciudades como Madrid, donde los conductores se pasan parados en atascos más de dos días al año.

La logística de última milla está implantándose y las empresas que operan en este sector cada vez tienen una mayor necesidad de reinventarse y de adaptar sus servicios a la nueva realidad. Son muchos los comercios y negocios que durante la pandemia y, especialmente tras ella, han tenido que iniciar su actividad de e-commerce para poder mantener su actividad y tratar así de sobrevivir a la crisis. Para ello, realizan cada vez más envíos que se han de entregar en cortos plazos de tiempo, en su mayoría de entre 1 a 24 horas. Esto ha generado importantes problemas

de circulación en determinadas zonas al multiplicarse el número de vehículos que circulan y se detienen para hacer las recogidas y las entregas de los paquetes. Problema al que se suma un elevado impacto sobre el medioambiente y la sostenibilidad. El tráfico que generan los vehículos de reparto supone el 25 por ciento de las emisiones totales en la ciudad, pero además dispara el de otros vehículos que circulan por las calles, ya que se calcula que el 20 % de los atascos están provocados por el transporte de mercancías.

Esta mayor actividad también ha situa-

LAS EMPRESAS TIENEN QUE MEJORAR SUS POLÍTICAS DE DISTRIBUCIÓN Y MOVILIDAD APROVECHAR LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS 5G Y BIG DATA

La última milla se está convirtiendo en el campo de batalla clave en la cadena de suministro del e-commerce. Y cada vez es más necesario que las compañías desarrollen nuevas estrategias específicas en materia de entregas localizadas, redes flexibles, logística estacional, etcétera, aprovechando para ello la evolución de las tecnologías de telecomunicaciones y Big Data. Esto va a motivar una progresiva implantación de sistemas de distribución mixtos en las flotas, porque ninguna podrá de manera eficiente afrontar todos sus servicios de recogida y envío únicamente con las unidades de su flota si quieren buscar la rentabilidad de la misma. Todas ellas precisan de un sistema de distribución altamente flexible basado además de en sus propios vehículos también en la disponibilidad de una amplia

red de autónomos y pymes centralizados a través de apps. Amazon ha creado su servicio Delivery Service Partner recurriendo exclusivamente a esa red de autónomos y servicios de distribución externalizados, subastando entre los más cercanos a los puntos de recogida o entrega los portes a realizar. Esto va a crear nuevas compañías de reparto, aunque está por ver en qué condiciones terminan todas ellas en relación al que será su cliente principal. Pues de momento este únicamente se compromete a facilitar portes. Lo normal sería que además de garantizar unos volúmenes mínimos de trabajo, las pymes y autónomos involucradas en esta red también pudieran acceder a los servicios de alta tecnología, formación práctica de sus conductores y trabajadores, descuentos en servicios de mantenimiento, seguros, personalización de

vehículos, uniformes, material, operaciones de renting para la adquisición/renovación de los vehículos, etc. Y lo más importante, las administraciones deben regular la actividad de estos servicios lo antes posible en cuanto al tema

de responsabilidades en los portes, recogidas, entregas, y demás garantías tanto en la relación entre los titulares de la plataforma y los operadores de las mismas (pymes y autónomos) como en la relación de todos ellos con los consumidores.



do a muchas empresas de logística y distribución al borde del colapso, dado que se han visto obligadas a añadir un elevado número de nuevos clientes en sus cartaras y a tener que redimensionar sus flotas para garantizar las labores de recogida y entrega. La alta fiabilidad que este tipo de empresas aporta en la recolección de los órdenes, el procesamiento de las mismas y las entregas/recogidas en el tiempo y la forma pactadas con los clientes ha provo-

EL TRÁFICO QUE GENERAN LOS VEHÍCULOS DE REPARTO SUPONE EL 25% DE LAS EMISIONES TOTALES EN LA CIUDAD Y SE CALCULA QUE EL 20% DE LOS ATASCOS LOS PROVOCA EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS.

cado que muchas pequeñas y medianas empresas, comercios y profesionales autónomos recurran al uso de sus servicios antes que crear una flota propia y asumir ellos esta labor de distribución de sus productos y servicios.

Según el IV Observatorio para la Evolución del Comercio Electrónico en Alimentación elaborado por ASEDAS (Asociación Española de Distribuidores, Autoservicios y Supermercados), el 31 por ciento

¿CÓMO SON? FLOTAS DE “ÚLTIMA MILLA”

Muchas grandes flotas se basan desde hace años en la aplicación de conceptos de franquiciados o asociados a la misma para poder cubrir territorios más extensos y hacer frente a las variaciones en la demanda de sus servicios. Estos conceptos se daban mucho en sectores como los de la alimentación o los de las bebidas. Combinar la flota propia dando entrada ocasionalmente a autónomos en función de la demanda es algo inteligente y cada vez más habitual y permite cubrir

posiciones a las que los recursos propios de la flota no llegan ni pueden llegar. Pero muchos de estos servicios que las flotas venían externalizando se van asumiendo como propios gracias a productos como el renting flexible, contratos de alquiler que facilitan a las flotas adaptar rápidamente no sólo el tamaño de sus flotas, también la disponibilidad de determinados vehículos especiales (eléctricos, frigoríficos, de carga,...) para hacer frente a distintos tipos

de necesidades en función del volumen de servicios a realizar, accidentes no previstos, averías en los coches, etc. Pero esta política de flexibilidad de las flotas choca frontalmente con los costes. En muchos casos los clientes de grandes cadenas se han acostumbrado a no pagar por el coste de los envíos y probablemente esos extra costes que han de asumir las flotas los terminen pagando los autónomos y pymes externas que aportan sus servicios al reducirles a ellos la remuneración por

estos portes. Y la situación puede enquistarse, dado que de extenderse esta política en las flotas serán los autónomos y pymes que prestan estos servicios los que sentirán de verdad la presión de los costes de combustible, mantenimiento, averías, etcétera y no las flotas. De ahí la necesidad de regulación de esta actividad para que igual que se ven perjudicadas puedan aprovecharse de las ventajas de la flota (condiciones de financiación, reparación, renting, precios del combustible, etc).



MILLENNIALS, NATIVOS DIGITALES, ... EL PERFIL DEL E-SHOPPER

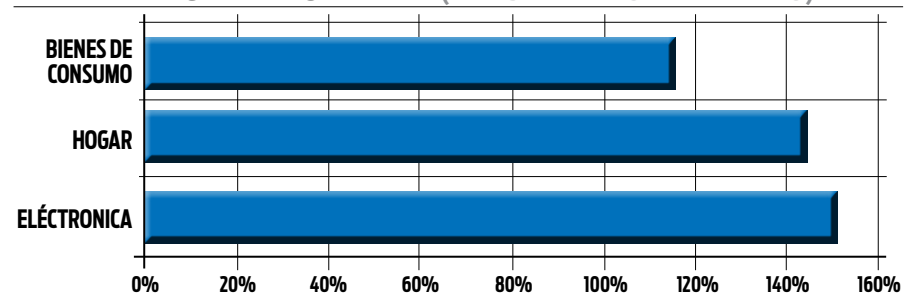
Aunque serán las nuevas aplicaciones big-data las que vayan centrando más los perfiles de usuarios del e-commerce ya se puede anticipar que actualmente quienes más recurren a este tipo de servicios son ya en su mayoría nativos digitales, es decir los Millennials y generaciones posteriores. Son consumidores que usan mayoritariamente internet y las redes sociales para buscar los productos que quieren adquirir, que se fían de las recomendaciones que leen y del boca a boca que recorre la red y que, en su mayoría apenas llevan dos o tres años comprando online. Aunque tan breve espacio de tiempo no impide que el 47% ciento de ellos ya sean grandes usuarios del e-commerce o que el 60% ya haya incluso efectuado sus compras en webs extranjeras.

Según los datos del Barómetro del e-Shopper 2019, su juventud como compradores no impide que serán realmente exigentes tanto con la calidad de los servicios como de los productos que adquieren. No son para nada conformistas, sino que tienen elevadas expectativas en cuanto a calidad, facilidad, fluidez, rapidez en las entregas y una amplia exigencia en cuanto a la experiencia de compra se refiere. Si no se les satisface, rápidamente indican sus quejas en redes sociales o en las web donde han comprado sus productos, actuando como influencers de cara a futuros

compradores. Además, se muestran especialmente preocupados por la seguridad en las compras por la red, especialmente en lo que se refiere al control de las operaciones de pago. Y si algo les disgusta, no tienen el mínimo inconveniente para proceder a la devolución inmediata del producto adquirido. De hecho, más del 21 por ciento de ellos de los encuestados había devuelto su última compra.

Y su exigencia es tal que incluso alcanza a las operadoras del transporte. El 75% de ellos se siente más seguro cuando conoce la compañía que efectúa los portes y puede interactuar con ella para conocer la situación del envío en tiempo real. Un 43 por ciento lo considera de gran importancia y el 36 por ciento preferiría poder elegir la empresa de transporte en lugar del vendedor.

% CRECIMIENTO DE LAS VENTAS DEL CANAL ON-LINE (DEL 15 DE MARZO AL 17 DE MAYO)



NECESIDADES QUE CUBRIR NUEVAS REDES URBANAS DE DISTRIBUCIÓN

La aceleración del e-commerce durante el confinamiento provocando una mayor demanda de espacios desde donde operar la última milla y dar servicio al centro de las ciudades en el menor tiempo posible. En ciudades como Madrid o Barcelona esto se traduce en localizar terrenos y naves cerca de la M40 o de las Rondas, desde donde colocar mercancías en su destino en apenas 30 minutos. A pesar del coronavirus se han cerrado operaciones inmobiliarias de logística con volúmenes de inversión superiores a los sesenta millones de euros durante estos

últimos meses en España y hay operaciones en marcha que superan los 300.000 m2 de superficie. La configuración de Madrid o Barcelona evita tener que disponer de naves logísticas de gran tamaño en el interior de la ciudad, no como en París o Londres donde la actividad no se entiende sin ellas. Además, las normativas municipales aún no están preparadas en España para almacenar mercancías en el interior de las ciudades. Para ello habría que dotar de mayor flexibilidad en usos urbanos a muchas fincas. Y en materia de sostenibilidad y movilidad el interior de nuestras ciudades no

está preparado para los nuevos excesos de tráfico que se precisan, de ahí que la ubicación en áreas extraurbanas cerca de viales de alta capacidad sean más adecuadas. La última milla en el centro de las ciudades precisa también de vehículos de tamaño adecuados, más ágiles, dinámicos y sostenibles así como de locales de recepción y entrega desde los cuales distribuir mercancías. La movilidad y la logística también debe cambiar y ser reestudiada, sobre todo en la zona centro. En Madrid un claro ejemplo se ve muchos días de madrugada en la Gran Vía de madrugada

cuando para nutrirse de productos y mercancías que poder vender al día siguiente grandes trailers bloquean durante horas el carril bus taxi en dirección a Plaza de España a las puertas de Primark. Y eso mismo, a diferente escala, sucede en las puertas de pizzerías y locales de comida rápida, donde motos y bicicletas de servicios de delivery bloquean por completo un carril o, cuando menos, buena parte de las aceras. El auge del e-commerce obliga a repensar cómo solucionar estos problemas que afectan a la movilidad de ciudadanos y vehículos en circulación.

HACEN FALTA INFRAESTRUCTURAS MODELOS DE DISTRIBUCIÓN ALTERNATIVOS

El incremento de las operaciones de última milla precisa de nuevas soluciones de distribución y transporte en zonas urbanas que es necesario acometer lo antes posible para evitar colapsos y problemas de todo tipo. Las soluciones más relevantes serían:

► PLATAFORMAS DE GESTIÓN EN ZONAS DE CARGA Y DESCARGA. Hay zonas en las que la demanda de plazas de carga y descarga supera en un 70 por ciento la oferta disponible. Esto repercute en el tráfico, generando congestiones que provocan pérdidas de eficiencia en la distribución y el transporte dado que obliga a buscar plazas alternativas o zonas donde aparcar en doble fila cerca de los puntos de entrega. Disponiendo de plataformas de gestión de la carga y descarga gracias al big

data y a la conectividad 5G se podría reservar aparcamiento a horas determinadas incentivando además el uso de vehículos más sostenibles y adecuando las labores de reparto evitando horas punta y aglomeraciones en cada emplazamiento.

► RED DE PUNTOS DE ENTREGA Y RECOGIDA. En España, apenas un 10% de las entregas del e-commerce se realizan en este tipo de puntos de distribución, dado que la entrega o recogida a domicilio sigue siendo la alternativa preferida del consumidor de e-commerce español, incluso pese a que implica costes más elevados. ► REPARTO A PIE O CON VEHÍCULOS NO MOTORIZADOS. Apoyado en las futuras redes

de almacenes urbanos es una de las alternativas de futuro que se barajan para determinadas zonas de la ciudad, en especial aquellas que cuentan con grandes limitaciones para el reparto en vehículos en función de su motorización, tamaño de las calles y disponibilidad de espacios de aparcamiento. ► REPARTO CON VEHÍCULOS AUTÓNOMOS. Todavía es demasiado pronto, pero con la progresiva implantación de las redes 5G la distribución autónoma de última milla comenzará a abrirse paso en las zonas y espacios donde esta pueda producirse. Sin embargo todavía hay condicionantes que salvar, tanto en materia de vehículos especiales para la actividad como de

regulación de la misma. Igualmente sucede con la seguridad, otro de los puntos débiles en los repartos de este tipo. De momento, parece más sencillo que nos acostumbremos antes a las entregas de paquetería en los vehículos de los clientes sin que estos estén presentes que al reparto mediante vehículos conectados y autónomos. ► INFRAESTRUCTURAS URBANAS. La instalación de lockers o buzones tanto para efectuar las entregas como las recogidas de paquetería de última milla es algo que ya existe y que poco a poco se va visualizando en las calles y espacios públicos de nuestras ciudades. De momento se plantea como una solución de mayor futuro.

de la población ya efectúa sus compras por Internet (7 puntos más que hace sólo un año). El uso del Smartphone para hacerlo ha pasado del 10% al 38% en sólo dos años. Además, el confinamiento provocó un crecimiento del 4,8 por ciento de los compradores mixtos, (aquellos que hacen sus compras tanto on line como presencialmente) y un 1,4% el de los on line puros, cayendo un 8,3% el de los puros offline.

Además, el confinamiento ha abierto los ojos al pequeño comercio y al comercio de proximidad. Muchos de estos establecimientos han creado servicios de entregas a domicilio para los consumidores más vulnerables (mayores de 65 años, personas con problemas físicos,...), que van a permanecer en el futuro, dada la mayor seguridad y confort que ofrecen a estas personas.

En 2019, el e-commerce facturó más de 26.730 millones de euros en España, cifras que ya han sido ampliamente superadas en lo que llevamos de 2020. Para 2 de cada tres empresas logísticas la actividad vía e-commerce supone ya una parte muy importante de su cartera de clientes. Para el 31,6 por ciento de los operadores representa entre el 15 y el 30 por ciento de sus clientes. Y el 15,8% de los operadores ya tiene en su cartera entre un 30% y un 60% de clientes e-commerce. Por el momento no hay ningún operador especializado al 100%, pero antes o después



▲ Furgonetas eléctricas serán clave en el desarrollo futuro del transporte de última milla.

esto se producirá (¿quizás la nueva plataforma de Amazon?) Según el Barómetro laboral de logística, transporte y e-commerce elaborado conjuntamente por Addeco logística y transporte y UNO, el sector del transporte y la logística mueven cada año más de 500 millones de envíos y su actividad representa el 6% del PIB español, dando empleo a más de 850.000 trabajadores. La logística ha dejado de ser una commodity para las empresas y se ha convertido en una creciente fuente de valor añadido tanto para la industria como para el comercio. Y se espera que el robusto crecimiento que viene experimentando en

2020 siga produciéndose más allá debido a las nuevas facilidades que para el sector de la distribución, aunque claro está todo dependerá de cómo evolucione la economía y la actividad comercial en general, pues la recesión que se espera puede trastocar muchos planes en las flotas y generar nuevos problemas, en especial para grandes flotas que han aumentado el tamaño de sus flotas incorporando nuevos vehículos (Correos, Seúr, MRW, Nacex,...), aunque quienes más peligrarían en ese caso serían las flotas de tamaño medio y pequeño y, en especial, los autónomos que operan independientemente.

EL SECTOR ESTÁ INICIANDO SU TRANSFORMACIÓN

Todos quieren ser proveedores de movilidad

El cambio de concepto se ha acelerado. De la propiedad al uso. El automóvil está a las puertas no sólo de un cambio tecnológico, el paso de los motores de combustión a los eléctricos, también de una importante transformación cuyas primeras ofertas comienzan a vislumbrarse en el mercado. Y es que ahora todos quieren convertirse en proveedores de movilidad.

El renting está de moda. Los clientes ya no son sólo grandes empresas y administraciones. Las pymes han ido aceptando sus ventajas poco a poco durante la pasada década y ahora son los autónomos y particulares los que comienzan a apreciarlas. Esto abre al sector del renting un enorme mercado potencial ante sí, lo que está provocando un enorme tsunami de ofertas de movilidad basadas en el alquiler de vehículos a corto y medio plazo. Ofertas que cada vez son más flexibles y que en los próximos tiempos irán a más apoyadas en el desarrollo de las enormes posibilidades que la aplicación de las tecnologías de comunicación 5 G y de los tratamientos big data de la información les abre de cara al futuro.

Primero fueron las grandes operadoras de renting las que abrieron el mercado dando entrada al mismo a los brokers y consultoras especializados en sus servicios. Una acción necesaria para garantizarse ahora que los particulares y autónomos muestran por el producto, una mayor capilaridad en el mercado que les permitiera llegar hasta el último

rincón del país. Agentes comerciales, intermediarios, comisionistas ha habido siempre. Y el sector del renting no iba a ser una excepción puesto que es una actividad en la que todos ganan: clientes, operadoras y las nuevas empresas y consultoras que actúan de intermediarias. Son como los corredores de bolsa, del sector asegurador o los asesores financieros.

Su objetivo es básicamente la venta de los diferentes productos (o de parte de ellos) que las propias operadoras de renting ponen en el mercado. Lo hacen negociando a dos bandas, cobrando comisiones a las operadoras por cerrar nuevas operaciones y obteniendo sus beneficios de los ahorros que consiguen para las flotas corporativas que contratan sus servicios. Servicios entre los cuales no sólo está la operación de renting en sí misma, también se encuentra la gestión de la cartera de operaciones y servicios del renting buscando siempre las mejores oportunidades y precios por los servicios que se precisan, o la gestión de los vehículos que componen

la flota de la empresa. Y en estos momentos de crisis, en los que las operaciones de renting tienen que buscar alcanzar la máxima rentabilidad posible a las cada vez mayores alternativas que ofrece el mercado para poder disponer de movilidad para las empresas con flota cada vez es más rentable disponer de auténticos especialistas que les faciliten operaciones de renting y gestión de las flotas y demás servicios al mejor precio posibles. Y más aún sucede con las flotas de pequeño tamaño de las pymes o de los autónomos, Igualmente, incluso los particulares precisan de asesores que les conduzcan de manera segura por un mundo de servicios que les es desconocido a precios más ventajosos.

En estas páginas hemos reunido la increíble oferta que se está abriendo en este campo, en el que encontramos desde brokers independientes a los estrechamente ligados a marcas, concesionarios o a las propias operadoras de renting. Todos ellos ofertan servicios atractivos que merece la pena considerar.

YOU RENT ONLINE EL NUEVO SERVICIO DE RENTING ONLINE DE RENAULT

Desde principios del verano Renault ha reformado sus servicios de renting creando una nueva plataforma de renting 100% online a través de la cual la marca del rombo facilita la contratación de operaciones de renting de cualquier coche de su gama a través de la red en tan sólo cinco sencillos pasos, comprometiéndose además a poner el coche a disposición del cliente en un plazo máximo de 10 días, ya sea en el concesionario de la marca elegido por el cliente o en el propio domicilio de este. YOU RENT ONLINE es el nombre que Renault ha puesto a este nuevo servicio

online desarrollado en colaboración tanto con su red de concesionarios como con su financiera RCI Bank and Services. El servicio de renting, ofrecido y soportado por Overlease, (operadora de Renting del Grupo Renault, una de las veteranas del sector del renting en España con más de 20 años en funcionamiento). Básicamente, la plataforma ofrece operaciones cerradas para tres modelos de la gama: Clio, Kadjar o ZOE, con dos posibles duraciones de contrato (36 o 48 meses) y 3 kilometrajes (10.000, 15.000 o 20.000 km), aunque si fuera preciso también pueden gestionar

la contratación de cualquier otro modelo de la gama del fabricante francés. El Clio está disponible desde 259,01€/mes (36 meses, 10.000 km) y el ZOE, vehículo 100% eléctrico, desde 444,41 €/mes (48 meses, 10.000 Km). La cuota incluye: seguro a todo riesgo, sin límite de edad del conductor y sin franquicia; mantenimiento en concesionarios oficiales; asistencia en carretera 24 horas al día; gestión de multas; vehículo de sustitución y cambio de neumáticos en función del kilometraje contratado. Sin necesidad de que

el cliente tenga que desplazarse de su domicilio, el cliente, una vez elegido su coche y tras enviar tres sencillos documentos para la aceptación online de su operación de renting, tendrá la confirmación de la misma y el contrato firmado en apenas 24 horas. Y Renault se compromete a entregar el coche en un plazo máximo de 10 días donde el cliente lo desee.



CAIXABANK PAYMENTS & CONSUMER Y ARVAL IMPULSAR EL RENTING A PARTICULARES Y SOLUCIONES DE MOVILIDAD

Ambas empresas han llegado a un acuerdo recientemente para crear nuevos productos y servicios hasta 2025 que les permitan impulsar tanto el renting de particulares como nuevas soluciones de movilidad sostenible con el objetivo de comercializar 150.000 nuevos vehículos hasta 2025. El nuevo acuerdo entre ambas empresas establece como objetivo principal el desarrollo de nuevas soluciones de movilidad que ofrezcan una excelente experiencia de usuario, especialmente a través de los canales digitales, que permitan acercar a la sociedad hacia una movilidad más ecológica, más responsable y más cercana a las necesidades de los clientes. Para ello, la propuesta de valor tanto para los clientes ya existentes como para los potenciales se ampliará con productos y servicios específicos relativos a la movilidad eléctrica, compartida, conectada y autónoma. El acuerdo contempla el desarrollo de cuatro grandes

proyectos para sentar las bases y conseguir los objetivos marcados. Los acuerdos consisten en la creación de una nueva organización comercial para la creación y comercialización de nuevos productos enfocados a las necesidades particulares de cada cliente, tanto particulares como empresas. Arval apoyará con sus account teams la gestión de las necesidades (compras, seguros, mantenimiento, etc) de los clientes y aportarán soluciones y nuevos servicios de carsharing, carpooling, renting a medio plazo, y otras alternativas sostenibles de movilidad (como el nuevo renting de bicicletas que recientemente la operadora francesa ha lanzado al mercado en el ámbito de su iniciativa "The journey goes on"). El segundo punto buscará potenciar la estrategia comercial en los canales digitales de ambas compañías para ampliar la difusión de los nuevos productos y soluciones que se



vayan creando así como explorar nuevos canales de colaboración con el sector para ofrecer ventajas exclusivas a fabricantes, concesionarios y clientes finales. El tercer gran proyecto tiene como objetivo ampliar la comercialización de los vehículos de ocasión procedentes de la cartera de ARVAL entre los clientes de Caixa Bank, estableciendo formatos de préstamo o second-renting. Esa propuesta también incluirá los vehículos aportados por

concesionarios y por los clientes de Caixa-Bank. El último gran objetivo del acuerdo será ofertar operaciones de renting a los concesionarios de toda España para facilitar la financiación de la adquisición de nuevos vehículos tanto a particulares como a Empresas. El acuerdo entre ambas compañías renueva la colaboración que ambas mantienen desde 2010 y que las ha posicionado como líderes del negocio del renting en España.

ALD AUTOMOTIVE Y POLESTAR UNEN FUERZAS SERVICIOS DE RENTING ONLINE EN TODA EUROPA



La operadora de Renting ALD Automotive y Polestar, la nueva marca de vehículos eléctricos de alto rendimiento del Grupo Volvo han firmado un acuerdo de colaboración para proporcionar a clientes de toda Europa servicios de renting a través del canal online para la adquisición de los distintos modelos de la marca. Por el momento, el acuerdo está vigente en los países donde los modelos de Polestar ya están a la venta

(Alemania, Bélgica, Países Bajos y Reino Unido), mercados a los que se irán uniendo el del resto de países europeos a medida que la marca vaya introduciéndose en ellos. Gracias a la colaboración de ALD Automotive con Polestar se puede adquirir un modelo de la marca eléctrica de forma completamente digital a través de la plataforma web de Polestar además de en los puntos de venta físicos que la marca va creando

en las principales ciudades de Europa. Los paquetes con las ofertas de Renting sobre los modelos están disponibles con una duración y un kilometraje flexibles. Los contratos se gestionan de forma completamente digital a través de ALD Automotive, incluyendo también las fases de evaluación del crédito como la firma del propio contrato. ALD se hará cargo de la gestión del contrato y de los servicios asociados durante toda la vigencia del mismo.

Ambas empresas buscan "ofrecer una experiencia de adquisición exitosa y sin problemas" mediante este acuerdo de colaboración, en el que ALD proporciona la plataforma y las herramientas necesarias para lanzar con éxito operaciones de renting operativo para los modelos Polestar, ofreciendo una total seguridad gracias al fuerte respaldo de la plataforma operativa y las herramientas que ALD Automotive ofrece de manera digital.





EL SECTOR ESTÁ INICIANDO SU TRANSFORMACIÓN

FIAT "MY DREAM GARAGE"



60 días al año, dos meses de vacaciones, 20 fines de semana al año, 15 puentes, todos tus periodos de vacaciones del año (navidad, semana santa, semana blanca y el mes de agosto)... Tu movilidad especial anual puede que precise de un tipo de coche diferente en cada ocasión. A quién no le gustaría tener un todoterreno en su garaje para salir un fin de semana al campo, subir a esquiar durante la semana blanca o disfrutar de toda una aventura por el norte de África durante la Semana Aanta. Y quién no ha soñado con poder tener un coche especial, un descapotable con el que convencer a esa chica que tanto te gusta para pasar un fin de semana de locura los dos solos; o un coche de lujo con el que epatar a la familia o los amigos en alguna boda, bautizo o reunión especial. Pero claro, nuestro coche es un pequeño utilitario urbano porque el presupuesto no nos llega para disponer de una flota tan variada y tan completa en nuestro garage, permanentemente a nuestra disposición. Bueno, pues FCA ha dicho que ya ha llegado el momento de

dejar de soñar y ha puesto los medios para que sus clientes puedan disfrutar de los coches que precisen en los momentos en los que los necesiten. Y para ello ha creado su nuevo servicio de suscripción de vehículos "My Dream Garage", un servicio de lo más completo que otorga a sus clientes hasta 60 días por año la posibilidad de disponer de un vehículo diferente al suyo habitual para utilizarlo durante el tiempo que precise, siempre que no se supere el número de días indicado anteriormente. "My Dream Garage" es un garaje virtual desarrollado por Fiat y Leasys. Un servicio digital al que los clientes acuden buscando el coche que necesitan en el momento que lo necesitan. A través de una aplicación móvil los clientes pueden reservar el uso de uno de los hasta 13 modelos disponibles en el plan (todos ellos del grupo FCA) para usarlo durante el tiempo que lo precisen. Se trata de una nueva fórmula de gestionar y disfrutar la movilidad dotada de la



▲ A la izquierda Luca Napolitano, director de las marcas Fiat, Lancia y Abarth para la región EMEA, y Giacomo Carelli, CEO de FCA Bank.



máxima flexibilidad de uso- por una cuota mensual que va desde los 99 hasta los 299 euros al mes, el cliente puede disfrutar de un Nuevo Fiat 500 y hasta 60 días al año utilizar cualquiera de los vehículos elegidos en

el nivel del servicio que haya contratado. Un servicio activo en Italia y otros ocho mercados europeos (España entre ellos) donde el cliente puede recoger su coche para disfrutar de él durante un solo día o durante los 60 días / año que lo ha contratado. Para acceder al "Garaje de Ensueño" es preciso comprar una unidad de cualquier versión del Nuevo Fiat 500.

BIPI EL CHEQUE COCHE COMO REMUNERACIÓN

Apenas dos minutos bastan para suscribirse al sistema de movilidad que ofrece Bipi, una plataforma de suscripción de movilidad basada en el funcionamiento del renting flexible que ofrece las mismas ventajas (seguro, mantenimiento, impuestos,...) y servicios a cambio de una cuota mensual. Mediante un proceso 100% digital, el cliente puede seleccionar el coche que desea y establecer las condiciones de uso más adecuadas a sus necesidades. Y, al igual que estas pueden variar durante la duración del contrato, el cliente también puede cambiar de modelo de coche, pagando simplemente la cuota mensual correspondiente. El cliente elige el tiempo de

permanencia que desea estar en el sistema de suscripción y el kilometraje de su coche y se registra en la plataforma de movilidad de Bipi. De entre los más de 40 modelos disponibles de 18 marcas posibles que se reúnen en la plataforma el cliente elige el coche que precisa y sube la documentación (permiso de conducción, DNI, pasaporte o tarjeta de residencia y la domiciliación bancaria o tarjeta de crédito donde el cliente quiere que se le carguen las cuotas. Todo el proceso se realiza en tiempo real. Bipi presta servicios de arrendamiento de vehículos sin conductor a través de distintos planes de suscripción, manteniendo en todo momento las tarifas y precios que estaban

vigentes en el momento de formalizar su contrato de alquiler. En función del plan de suscripción elegido, los periodos de suscripción van variando. El cliente puede elegir el tiempo que desea quedarse con el coche, desde 3 meses hasta 36. Los precios de la cuota varían en función no solo del modelo, también de la duración de la permanencia. Entre los productos que Bipi ofrece se encuentra el cheque-coche, un producto de remuneración flexible pensado básicamente para que las empresas se lo ofrezcan a sus empleados como parte de sus emolumentos mediante el sistema de retribución en especie. Su funcionamiento es similar al de los habituales



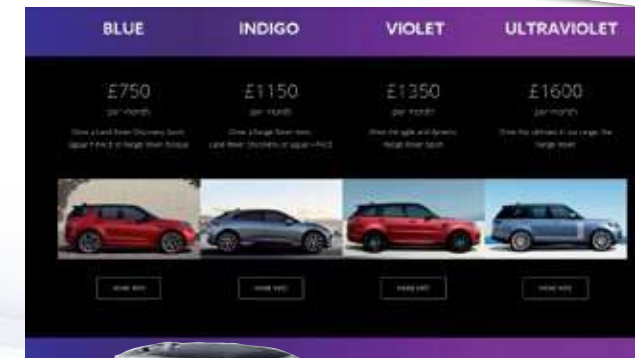
cheques comida. Para las empresas significa el poder ofrecer a sus empleados la posibilidad de contar con un coche para su uso personal distinto al tradicional vehículo de empresa. Según Bipi, con este sistema los usuarios del mismo pueden ahorrarse el equivalente a seis cuotas del renting en operaciones a 36 meses, unos 4.000 euros en función del vehículo elegido y el salario bruto anual. Además, en el caso de que la familia aumente, resulta más fácil cambiar de un coche compacto a uno familiar sin coste.

JAGUAR PIVOTAL SERVICIO DE SUSCRIPCIÓN DE MOVILIDAD



Jaguar y Land Rover han puesto en marcha un innovador sistema de suscripción de movilidad que permite elegir entre distintos modelos de las gamas de ambas marcas cada día y sin tener que comprar el coche, ni adquirir compromisos de permanencia y con todos los servicios incluidos. Basta el pago de una cuota mensual para disponer en todo momento de un coche adaptado a las necesidades que tenemos. Coches eléctricos, deportivos, todocamino, SUV o todoterreno Pivotal, nombre de este nuevo servicio, se suma a los de carsharing, carpooling, suscripción o renting ya disponibles en el creciente mercado de la movilidad, al que Pivotal pretende dotar de una total flexibilidad facilitando a sus suscriptores el total cambio de vehículo cuando ellos deseen poniendo a su disposición modelos de ambas marcas. Inicialmente

el programa ha comenzado con la disponibilidad de modelos como los Land Rover Discovery y Range Rover Sport y próximamente lo estarán también los Jaguar i-Pace y F-Pace. La diferencia entre el sistema que propone Pivotal y otros está en que los suscriptores pueden abandonar el programa cuando ellos quieran —el sistema no exige ningún tipo de permanencia—



y permite a los inscritos cambiar de coche cada seis meses. Cada cliente puede elegir el nivel de suscripción que deseen. Hay distintos niveles (Blue, Indigo, Violet y Ultraviolet) y cada uno facilita el acceso a determinados modelos de las gamas de

mercados de la Unión Europea y, próximamente también podremos disfrutar de este nuevo servicio en el mercado español. ambas marcas. Pivotal ya está activo en algunos

TOYOTA DE FABRICANTE A PROVEEDOR DE MOVILIDAD



La marca japonesa está dando los pasos para introducir en el mercado del coche compartido en nuestro país. Toyota España ha inyectado 18,9 millones

de euros en su filial Toyota Fleet Mobility España, SL para avanzar en su programa de movilidad con coche compartido (carsharing), el cual inicialmente irá dirigido a dar servicio a empresas. Igualmente, la empresa actualizará sus ofertas de productos de renting y vehículos por

suscripción con vistas a atraer a un mayor número de clientes a su red de concesionarios en España. Aunque el programa sigue adelante, la pandemia y el posterior confinamiento ha paralizado o cuando menos retrasado los plazos que en Toyota España se habían marcado para dar a conocer sus planes definitivos en estos asuntos. Los planes de la filial española coinciden igualmente con el desarrollo a escala internacional de Kinto, la nueva marca de movilidad habilitada en el Grupo Toyota, y que ya se desarrolla con la implantación de distintas submarcas, como Kinto One (renting), Kinto Share (vehículos compartidos), Kinto Join

(vehículos compartidos para desplazamientos diarios al trabajo) o Kinto Flex (renting de vehículos por suscripción) que paulatinamente se irán introduciendo en los distintos mercados en los que Toyota está presente, el español entre ellos. Igualmente se comenta que la marca podría llegar a participar en actividades de movilidad como las de los servicios VTC a través de una nueva aplicación multimodal de pago integrado que gestionaría servicios de transporte para clientes de la marca. En reuniones de empresa, cada vez es más frecuente que los directivos de Toyota a escala internacional se refieran a ellos mismos como proveedores de sistemas de movilidad más que como meros constructores de vehículos.





EL SECTOR ESTÁ INICIANDO SU TRANSFORMACIÓN

IVECO MUY RENTING 2.0, AYUDA EN TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE RENTING FLEXIBLE DE VEHÍCULOS SEMINUEVOS

En momentos como el actual en los que la incertidumbre sobrevuela todos los negocios es cuando más y mejor se aprecian los productos que ayudan a resolver problemas. En este caso hablamos de movilidad y de la necesidad que muchos comercios, pequeñas empresas y autónomos tienen de disponer de vehículos para realizar sus portes diarios y garantizar la movilidad de sus productos, servicios y/o trabajadores. Consciente de ello, Iveco lanza al mercado operaciones de

Renting Flexible con las que ayudar a los transportistas que precisan bien cambiar de vehículo, bien disponer de uno para garantizar su actividad o negocio. Se trata de operaciones a 36 meses de renting flexible pensadas para los vehículos Iveco Stradalis seminuevos, con plazos fijos de cuota y con posibilidad de anulación de la operación si a partir del mes 12 surgiera algún imprevisto en la actividad que aconsejara anular la misma. Las operaciones se realizan para cabezas tractoras

matriculadas a partir de 2016 que han sido completamente reacondicionadas y certificadas por los técnicos de la marca y que además han sido sometidos a una exhaustiva evaluación en sus puntos vitales, lo que les hace completamente aptos para cumplir con cualquier tipo de misión. Para cabezas tractoras seminuevas IVECO OK Trucks, Iveco ofrece MUY Renting 2.0 un programa de operaciones de renting a seis, nueve o doce meses

que permite disponer de un vehículo matriculado en 2016 y 2017 con kilometrajes de entre 300.000 y 600.000 kilómetros a precios muy atractivos. Iveco se convierte de esta manera en la primera marca fabricante de vehículos industriales en ofrecer operaciones de renting sin intermediarios en su gama de tractoras seminuevas, lo que facilita un servicio sencillo, ágil y muy personalizado en el que la marca acompaña a todos sus clientes durante la duración de los contratos.



▲ La gama de vehículos comerciales y de transporte de Iveco, en las mejores condiciones con el programa MUY Renting 2.0.

SUBSCAR EL COCHE QUE NECESITAS CUANDO LO NECESITAS SUBSCAR

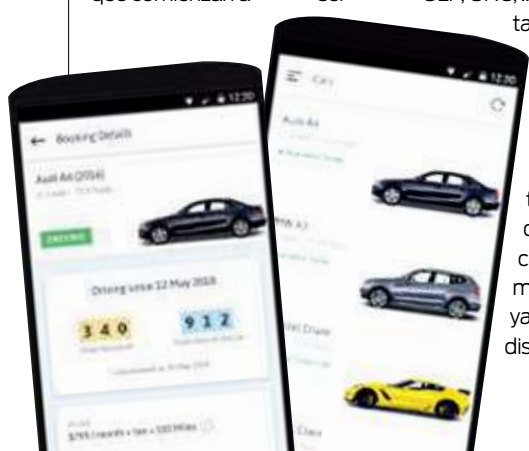
Disponer de un vehículo en alquiler que garantice tu movilidad mediante el pago de cuotas mensuales, sin ataduras de ningún tipo y con todos los gastos y contingencias cubiertas. Es la base de los distintos servicios de renting conocidos y de muchos servicios de pago por uso en lugar del pago por propiedad que, como vemos en estas páginas, están proliferando en nuestro mercado. La llegada de los servicios de telefonía 5G en combinación con las tecnologías Big Data añaden nuevas posibilidades que comienzan a ser

explotadas. Este es el caso de Subscar, un servicio que permite a sus clientes de todo tipo de automóviles con la mayor flexibilidad posible al mejor precio posible. El cliente paga una cuota (a partir de 175 euros/mes más IVA). Se descarga la aplicación móvil (tanto iOS como Android), basada en el funcionamiento de la norteamericana Fresh Car, y elige su coche en función del nivel elegido y de sus necesidades de movilidad. Hay modelos urbanos, compactos, SUVs,.... de todos los segmentos y tecnologías (gasolina, diesel, GLP, GNC, próximamente también eléctricos) e incluso podrá optar por disponer de una moto eléctrica. Para ello tiene que validar sus documentos (DNI, carnet de conducir, modo de pago,...) y ya puede comenzar a disfrutar de su nueva

movilidad seleccionando la opción que más le interese (seguro a todo riesgo con o sin franquicia, kilometraje, modelo de coche,...) El modelo propuesto por Subscar permite disfrutar del uso privado de un vehículo sin ataduras, con un gasto mínimo y con la posibilidad de cambiar de modelo de coche cada mes. El sistema permite disfrutar habitualmente de un utilitario en ciudad, de un SUV para las vacaciones de verano, un descapotable para un capricho de fin de semana o de un 4x4 para disfrutar con seguridad de la escapada invernal a la nieve. El sistema fusiona las ventajas del carsharing con las del renting. Es decir, es una especie de carpooling pero abierto al público. El cliente comparte su coche con otros muchos clientes, con la diferencia que no tiene que ir a buscarlo a un emplazamiento donde el coche está disponible. El coche está permanentemente disponible para él mientras



ha seleccionado su uso. Cuando cambia de modelo, preselecciona las fechas en las que precisa el coche y dispondrá del modelo seleccionado (siempre entre los que ofrece la plataforma dentro de su nivel seleccionado: small, médium, large o eléctrico) durante el tiempo que lo precise, abonando únicamente el precio de la cuota como pago único de todos los servicios que recibe para su movilidad, a excepción de la gasolina. El sistema siempre tiene coches disponibles para cubrir eventuales necesidades de coches de suscripción, averías, accidentes, etc.



RENTING CARFÁCIL.COM OPERACIONES VENTAJOSAS PARA EMPRESAS, AUTÓNOMOS Y PARTICULARES



Bubblefish, empresa comercializadora y de marketing, ha establecido una serie de acuerdos con ALD Automotive para ofrecer en el mercado operaciones cerradas de renting a 36 meses con las mejores condiciones para determinados modelos de coches y sin penalizaciones por la posible cancelación anticipada del contrato, aunque sí con ajustes de cuotas en función del tramo del contrato en el que se encuentre la operación. Como bróker de la operación Renting CarFácil.com ofrece operaciones de renting para particulares a medio y largo plazo a través de las cuales estos pueden disfrutar de un coche nuevo sin preocuparse de las molestias habituales que conlleva mantenerlo. Al igual que ofrecen las grandes operadoras en sus contratos,

las operaciones de Renting CarFácil ofrecen operaciones en las que los clientes dicen adiós a los gastos imprevistos que conlleva la posesión de un vehículo. Gracias a los servicios de cobertura y mantenimiento incluidos en la operación, el cliente se olvida de los problemas surgidos por averías o las complicaciones de las operaciones de taller, logran ahorros respecto de la posesión o compra de un vehículo nuevo (aproximadamente un 20 %) y acceden más fácilmente en plazos de tiempo determinados al cambio de su coche por modelos completamente nuevos recién llegados al mercado. Bubblefish es una empresa experta en comercialización cuya función es la de generar ventas para sus clientes a través de operaciones de partnership mediante

acciones efectivas que facilitan a sus clientes la consecución de sus objetivos comerciales. En este caso, Bubblefish genera un potencial mercado de renting al cual los clientes acuden a efectuar su operación de renting sobre ofertas concretas y cerradas que, en caso de variar sus condiciones podrían resultar mucho más caras. De cara a los consumidores finales del producto, la garantía de calidad viene aportada de la mano de ALD Automotive, que es la operadora que respalda las operaciones de renting y los servicios asociados a las mismas que ofrece Renting CarFácil.com. El sistema cuenta con la facilidad de contratación que ofrece la plataforma digital de ALD, una de las más completas del mercado. Y será la propia operadora de renting la que gestione los servicios incluidos



en el contrato de la operación durante toda la vigencia del mismo. Por último, y aunque RentingCarFácil.com trabaja mayoritariamente sobre ofertas concretas y cerradas, también puede efectuar contrataciones de modelos en las condiciones solicitadas por cualquier cliente, para lo cual cuenta igualmente con el apoyo de ALD Automotive.

SWIPCAR PLATAFORMA ONLINE DE RENTING PARA PARTICULARES.

Swipcar es una plataforma online de renting de vehículos que opera en diferentes mercados europeos, el español entre ellos. Para su desarrollo Swipcar ha llegado a distintos acuerdos comerciales con las principales financieras y operadoras de renting del sector. Al igual que otras plataformas online de venta y alquiler de coches y movilidad, Swipcar se benefició durante el confinamiento de las posibilidades que ofrece su plataforma para la adquisición de un vehículo con rapidez, seguridad y confianza. Swipcar es el Marketplace (una

tienda de tiendas) creada por una startup española en el que se reúnen las mejores ofertas puntuales que las operadoras de renting y las financieras realizan todos los meses sobre modelos concretos. En su operativa sigue un modelo similar al de Netflix, es decir, busca reunir las mejores ofertas de productos de renting del mercado, facilita su contratación a través de la plataforma y gestiona la entrega de los vehículos en la dirección indicada por el cliente. Este no tiene por qué desplazarse al concesionario en ningún momento de la operación, la

cual por cierto se puede dar por cerrada en apenas cinco minutos. El pasado mes de enero Swipcar lanzó su tercera ronda de financiación para afrontar la consolidación de su modelo de negocio en España e iniciar la internacionalización del mismo, aunque ya operan en Francia y Portugal a través de determinadas financieras. Su principal objetivo es atraer a los particulares al renting ofreciendo un producto fácil de entender, sencillo de usar y simple de gestionar por parte del cliente. Para ello, frente a



la rigidez que exige la compra tradicional, Swipcar propone una mayor flexibilidad, pues de las operaciones de renting que inicialmente ofrecían a 24 y 36 meses de duración, ahora se ha pasado a carencias de 6, 12, y 18 meses y de cara al futuro se plantean modelos aún más flexibles, similares a los servicios de suscripción para los 70 modelos que habitualmente tienen en stock.

FLEX FREE EL RENTING PARA PARTICULARES DE CITROËN

Seguridad y fiabilidad para disfrutar de su coche en todo momento. Estos son los objetivos que persiguen los contratos FlexFree de Citroën, operaciones de renting flexible completamente adaptadas a las necesidades concretas de cada cliente y a precios ultracompetitivos (desde 8 euros diarios) en las que el plan Flex Free se ocupa de los contratiempos más comunes que pueden surgir en los desplazamientos. Con duraciones de 36 o 48 meses y los límites de kilometraje

habituales en este tipo de operaciones, los contratos que ofrece FlexFree se pueden cancelar sin costes a partir de los 12 meses de la fecha de inicio de la operación informando con dos meses de antelación. Los contratos incluyen igualmente seguro a todo riesgo, asistencia en carretera 24h, cobertura de mantenimiento y reparaciones, el cambio de 4 neumáticos y la gestión de multas. Las operaciones se hacen con modelos de Citroën completamente nuevos. Gracias a las cuotas Relaxing, se pueden

contratar operaciones Flex Free de un C3 desde 8 euros al día, de un C3 Aircross desde 9 euros diarios, de un Berlingo desde 10 euros diarios o de un C5 Aircross desde 12 euros diarios. Aparte de este nuevo servicio de Renting, Citroën y todo el Grupo PSA disponen de los servicios integrados en su propia

marca de movilidad Free2Move cuyos productos ya hemos mostrado en reiteradas ocasiones en las páginas de nuestra publicación. Con Free2Move el Grupo PSA ha sido de los pioneros en avanzar en los nuevos productos de movilidad, como por ejemplo su compañía de carsharing Emov.





ANALISIS PREDICTIVO

El futuro de la gestión de las flotas... "by Amazon"

Amazon es una de las empresas de vanguardia en la gestión de flotas en todo el mundo. Y en parte es gracias a su técnica de 'envío anticipado' para la que ha trabajado y desarrollado un sistema propio de análisis predictivo de todas sus operaciones.

Cada vez es mayor el número de flotas de empresa que trabaja en el análisis y estudio de programas logísticos de vanguardia que les permitan adoptar innovadoras soluciones desarrolladas a partir de las nuevas tecnologías en materia de big data, comunicaciones 5G, conectividad,... y bajo estos supuestos, los repartos de última milla adquieren aún mayor notoriedad e importancia.

Lo cierto es que toda esta situación va a revolucionar por completo la gestión de la cadena de suministro en el transporte de mercancías. Y el mayor empujón lo va a dar el uso de los nuevos sistemas de análisis predicti-

vos que gracias al big data y a la inmediatez que facilitan las tecnologías 5G van a permitir pronosticar los hábitos de la futura demanda, lo que va a facilitar un incremento de la eficiencia operativa de las grandes flotas y reducir los costos de las entregas en la última milla.

Una de las que más avanzado tienen esta nueva sistemática es Amazon con su técnica de "envío anticipado" en la que la multinacional del e-commerce recurre al análisis predictivo de todas sus operaciones a fin de agilizar sus procesos de entrega hasta incluso lograr anticiparse a que el propio cliente haga el pedido. ¿Una locura? No, una

de las posibilidades que abre el uso de los tratamientos big data y de las tecnologías 5G aplicadas a la logística.

Gracias a las nuevas herramientas de análisis predictivo aplicadas sobre la gigantesca base de datos que la actividad diaria de Amazon genera se pueden establecer e identificar los hábitos y cadencias de las frecuencias de compras de los clientes y los destinos a donde se realizan los envíos de las mismas. Esta capacidad de "predicción" genera un enorme potencial. Si se conoce anticipadamente qué van a querer los clientes se pueden enviar por anticipado productos y situarlos cerca de los clientes para facilitar su entrega redu-

DE LA FLOTA PROFESIONAL A LA OCASIONAL AUTÓNOMOS Y PARTICULARES COMO REPARTIDORES

Otra de las fórmulas que las grandes operadoras de e-commerce están adoptando para agilizar sus servicios de distribución de paquetería es la integración en sus flotas de repartidores tanto autónomos como particulares en sus cadenas de distribución. Amazon, con sus programas Delivery Service Partner y Amazon Flex trabaja desde hace tiempo en este sentido. El primero de ellos es un plan que Amazon presentó a sus trabajadores para promocionar entre ellos el emprendimiento. La multinacional del e-commerce ofreció a sus empleados convertirse en propietarios independientes de pequeños negocios de reparto que dieran servicio tanto a su Marketplace como a clientes ajenos que precisaran de sus servicios de mensajería.

El programa habla de unos reducidos costes de puesta en marcha del negocio (15.000 euros), aunque la multinacional exige el doble (30.000 €) disponibles como activos líquidos para el mismo. Amazon no exige experiencia, pues será ella quien se encargará de formar a los futuros empresarios y de proporcionarle la tecnología y el know how necesario para ayudarle a configurar y administrar el negocio. Además, la propia Amazon se encargará de impulsar sus ventas facilitando los paquetes de reparto necesarios para alcanzar el éxito. Amazon habla de un potencial beneficio final de unos 50.000 euros por millón facturado para los partners adheridos al programa que operen con flotas de 20 furgonetas en adelante. La cifra de inicio incluye el coste de los artículos esenciales para iniciar una empresa de reparto de paquetes de Amazon con



cinco furgonetas de entrega que aproveche las transacciones de terceros y los costes negociados por Amazon de arrendamiento de furgonetas de reparto, seguros, dispositivos móviles, planes de datos, y uniformes, operando en las ciudades donde Amazon opera. Si bien una compañía de entrega no está obligada a realizar ninguna de esas transacciones de terceros para participar en este programa, es posible que la compañía de reparto no pueda alcanzar la cifra de costes de inicio sin hacerlo. Eso sí, la propia Amazon avisa que el rango de ingresos se basa en empresas de varios tamaños de flota (entre 20 y 40 furgonetas), y de que una compañía de reparto puede no alcanzar las cifras de ingresos en el rango hasta que opere un tamaño de flota de 20 a 40 furgonetas durante un año completo, si es que alguna vez lo consigue.

El segundo programa que Amazon ofrece para incorporarse a su flota va dirigido a aquellos autónomos o particulares que buscan complementar sus ingresos habituales con una segunda actividad. Se trata de Amazon Flex, un programa en el cual el repartidor selecciona la región en la que quiere aportar sus servicios dentro de las que Amazon opera en España (de momento, Alicante, Asturias, Barcelona, Bilbao, Cádiz, Granada, Madrid, Málaga, Murcia, San Sebastián, Sevilla, Tarragona, Valencia, Valladolid, Vigo y Zaragoza). En función de la experiencia y el tipo de vehículo del que se disponga, el sistema irá facilitando entregas. El programa exige una dedicación mínima y máxima que va desde de una hora a cuatro horas al día, durante los cuales el repartidor ha de estar disponible para efectuar los portes. Amazon oferta paquetes

de envíos que los repartidores aceptan y deben entregar en los plazos previsto, dado que de lo contrario no los cobrarán. Si cumplen, los repartidores pueden ganar entre 13 y 14 euros por hora trabajada (unos 56 euros diarios, y 390 € por semana) lo que significa una retribución mensual equivalente a unos 1.200-1300 euros mensuales trabajando 6 días por semana. Pero no es oro cuanto reluce. La cifra no incluye gastos de combustible ni reparaciones del coche o su mantenimiento. Tampoco los costes del seguro, ni la cuota de autónomos ni, desde luego, las posibles sanciones que se reciban durante el desempeño de la labor. Todo eso corre por cuenta del repartidor, quien habrá de trabajar contrarreloj la mayoría de las veces. Más que un trabajo sólido, Amazon Flex propone una fórmula de lograr ingresos extra de apenas 500 a 600 euros al mes.

ciendo enormemente los tiempos de entrega de los paquetes.

Y ese mismo beneficio que genera Amazon en su actividad se puede aplicar por igual a otros eslabones de la cadena de producción, tanto previos

como a posteriori, lo que puede permitir acelerar los procesos productivos o cuando menos afinarlos para ajustarlos a la demanda real de los productos. De tener éxito, serán muchas las cadenas operativas que ajustarán sus produc-

ciones en función de los datos que el e-commerce facilite.

Los costos de la distribución igualmente se reducirán, puesto que una mejor gestión del inventario va a facilitar reducir los costes del almacena-



▶▶▶ APUESTA POR LA MOVILIDAD ELÉCTRICA AMAZON COMPRA 100.000 E-FURGONETAS PARA SU FLOTA

Y ahí no se paran los cambios que Amazon está introduciendo en sus flotas. Recientemente la operadora de e-commerce ha alcanzado un acuerdo con la start-up Rivian, especializada en la producción de vehículos eléctricos en el que ha cerrado la compra de 100.000 furgonetas eléctricas de reparto para distribuir las en las flotas de sus plataformas europeas, lo que indica una fuerte apuesta por implantar la movilidad limpia de emisiones en sus operaciones. Al final estos vehículos acabarán mediante operaciones de renting en manos de sus colaboradores o empresas asociadas, que monitorea las posiciones



de los conductores para asignar los envíos. De esta curiosa manera, los conductores ganan segundos

frente a otros repartidores y logran una mayor rapidez en la asignación de los envíos, lo que les evita tener

que extender sus horarios esperando pacientemente a que les sean asignados los portes.



miento acercando incluso a las cadenas de distribución los beneficios que en su día se lograron en muchas empresas industriales con la aplicación de la técnica del just in time que Toyota implantó en la industria del automóvil y que tantos réditos ha dado. Incluso, algunos especialistas aventuran la posibilidad de que el desarrollo de la técnica de los envíos anticipados permita utilizar los propios vehículos en tránsito como almacenes de productos para su reparto inmediato por las zonas donde el vehículo se encuentra en tránsito.

A modo de ejemplo, si la analítica big data detecta el envío diario de un mismo producto a una misma zona, se puede cargar los camiones que reparten en esa zona con un número aproximado de esos productos “de moda” en la zona para agilizar la entrega. Así, en ocasiones el producto podría incluso llegar al destinatario apenas unos minutos después de que este cerrara su pedido a través de la red.

Aplicar estos principios conlleva además otra serie de importantes beneficios en muchos otros niveles. Fa-

cilitaría las entregas con vehículos eléctricos, evitaría un alto número de desplazamientos, reduciría la quema de combustibles y, por tanto, la contaminación, reduciría el número de atascos y congestiones en las calles, requeriría de un menor número de vehículos en la flota, evitaría implantar zonas de almacenaje en el centro de las ciudades...

Incluso permitiría gestionar mejor los horarios y lugares de las entregas, amén de la consabida reducción de costos que esto proporcionaría.

#RevistasContigo
#LeeRevistas



ANTES, DURANTE Y DESPUÉS

Ni un solo día, las revistas hemos dejado de publicar información y entretenimiento para estar a tu lado. En papel y en digital. Para los días buenos y malos, para los de confinamiento o compañía. Para las tardes de domingo o las mañanas de lunes. Para reír, para saber, para disfrutar, para inspirar. ¡Contigo!

AXEL SPRINGER ESPAÑA · BLUE OCEAN ENT. ESPAÑA · CONDÉ NAST · GODÓ VERTICAL MEDIA · GRUPO DE COMUNICACIÓN SEXTA MARCHA · GRUPO EIG MULTIMEDIA · GRUPO V · GRUPO ZETA REVISTAS · HEARST ESPAÑA · HOLA · LUIKE IBEROAMERICANA DE REVISTAS · MOTORPRESS IBÉRICA · PRISMA PUBLICACIONES · PUBLICACIONES HERES · RBA REVISTAS · RPM-MKTG · SEMANA · SPAINMEDIA · TALLER DE EDITORES · TELVA · TIME OUT · ZINET MEDIA GROUP



www.revistasari.es



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



PRODUCTOS FINANCIEROS
AÚN MÁS FLEXIBLES Y ADAPTADOS A SUS CLIENTES

Volkswagen potencia su oferta de renting

Volkswagen quiere aprovechar la nueva situación del mercado creada tras la pandemia para acercarse aún más a sus clientes y para ello lanza al mercado nuevas alternativas de financiación aún más flexibles, especialmente en materia de renting, para con ello adaptarse mejor a la situación particular de sus clientes.

Nuevas operaciones de renting con cuotas reducidas al 50 por ciento durante los primeros ocho meses o con la duración y permanencia de las mismas fijadas en el contrato por los propios clientes son algunas de estas nuevas modalidades de renting personalizadas que Volkswagen ya ofrece en sus concesionarios, especialmente adap-

tadas tanto para empresas como para pymes y particulares.

Gracias a la fortaleza de su financiera de marca, el fabricante alemán ha sido siempre uno de los principales animadores del mercado en cuanto al desarrollo de nuevas fórmulas de pago se refiere. Y tras la crisis del COVID 19, VW Finance parece tener muy claro que será la flexi-

bilidad y la total adaptación de las diferentes fórmulas de pago a las situaciones personales de cada cliente lo que permita una más rápida y pronta recuperación del mercado del automóvil.

Según comenta Alberto García, director de Marketing de Volkswagen España, “debemos ser muy sensibles con la situación actual. Los consumidores en este

▶▶▶ **ALBERT GARCÍA**, DIRECTOR DE MARKETING DE VOLKSWAGEN
“VIVIMOS MOMENTOS EN LOS QUE ES **FUNDAMENTAL** **CONTAR CON LA MAYOR FLEXIBILIDAD** POSIBLE”

En el mercado español es necesario dar nuevas respuestas a los clientes en estos momentos de excepcionalidad. Es necesario despejar las dudas del consumidor con nuevos productos que le aporten mayor confianza. Para ello, las marcas debemos ser muy sensibles con la situación actual. Estamos en unos momentos en los cuales los consumidores necesitan disponer de productos financieros más flexibles que nunca. Por eso, desde Volkswagen queremos contribuir con estas iniciativas

en materia de financiación y facilitar a nuestros clientes un acceso más fácil a un vehículo. “Las operaciones de renting permiten a los usuarios olvidarse de posibles imprevistos financieros mediante el pago constante de una cuota en la que se incluyen además del valor del vehículo un amplio abanico de servicios (seguro, mantenimiento, neumáticos, reparaciones,...). En momentos como el actual, el renting se postula como una fórmula muy atractiva tanto para las empresas —muy especialmente para las pymes—, como para los

autónomos y particulares, porque aporta certidumbre y tranquilidad al cliente al agrupar todos los gastos relativos al coche en una única cuota fija mensual”, asegura Albert García. “Desde Volkswagen hemos apostado además por ofrecer una comunicación muy innovadora con el fin de atraer cada vez a un mayor número de clientes hacia este tipo de productos que, sin duda, ofrecen muchas ventajas. Y lo hemos hecho con campañas como las del Polo y el Golf (desde 5€ al día) en las que comunicábamos el coste por



día de los vehículos o como con la campaña del renting compartido que lanzamos al mercado el pasado año”,



su capacidad de recuperación tras la crisis del COVID-19.

Volkswagen ha dotado a sus productos de la mayor flexibilidad posible, otorgando a sus operaciones de la mayor capacidad de adaptación a las posibilidades financieras de los clientes y facilitando al

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

momento necesitan más flexibilidad que nunca. Con estas iniciativas queremos facilitar a nuestros clientes el acceso a sus nuevos vehículos”.

Incrementar la flexibilidad de los productos financieros, dotándoles además de una mayor simplicidad y facilitando una total accesibilidad a los mismos son las principales premisas que Volkswagen



ha tenido en cuenta a la hora de diseñar su nueva batería de productos financieros. Todo ello con el objetivo principal de apoyar al máximo posible a sus clientes a la hora de renovar su flota o de acceder a un nuevo vehículo y facilitar así

máximo la posibilidad de modificar las condiciones establecidas en los contratos durante la duración de los mismos cuando la situación así lo requiera. Para ello, incorpora a su tradicional portfolio



▲ Xxxxxx pie de foto xxlliquam, qui tie vulpute tat landio deliquat, vendipi smolor sumsandre facilitOpulin Itam teatum. Vtraerit. Nos curnim



ELIGE LO QUE PAGAS CON MY RENTING OFERTAS DE RENTING VOLKSWAGEN

Entre la oferta de productos financieros de Volkswagen se encuentra My Renting, una interesante fórmula mediante la cual el cliente elige cuánto quiere pagar cada mes. Él será quien elija la cantidad a pagar y el tiempo de duración del contrato (entre uno y cinco años), y si quiere o no pagar una entrada por el vehículo (hasta el 30 por ciento) para de esa manera reducir el montante mensual de la cuota. Y al igual que cualquier otra operación de renting, este producto incluye en el valor mensual de la cuota el coste del seguro a todo riesgo sin franquicia, el

mantenimiento, la cobertura de todas las averías así como la garantía del vehículo, la asistencia en carretera, la gestión de las multas y los impuestos. Opcionalmente también se puede contemplar el cambio de neumáticos, la tarjeta de combustible y el pago de peajes y parking. Y acabada la duración fijada en el contrato, el cliente elige si quiere continuar con el mismo vehículo, cambiarlo por una nueva unidad o quedarse con la misma adquiriéndolo mediante una nueva financiación por el resto de su valor de mercado.

Table listing car models and monthly rental prices: e-Up i desde 200 €/mes, Polo desde 138 €/mes, T-Cross desde 174 €/mes, Golf VIII desde 197 €/mes, Golf VII desde 180 €/mes, Golf GTE desde 304 €/mes, E-Golf desde 227 €/mes, T-Roc desde 194 €/mes, Golf Variant desde 214 €/mes, Touran desde 236 €/mes, Tiguan desde 228 €/mes, Tiguan AllSpace desde 295 €/mes, Nuevo Passat desde 244 €/mes, Nuevo Passat Variant desde 259 €/mes, Nuevo Passat GTE desde 362 €/mes, Arteon desde 350 €/mes, Sharan desde 475 €/mes, Touareg desde 450 €/mes, Caddy desde 180 €/mes, Multivan desde 275 €/mes, Caravelle desde 199 €/mes, California desde 299 €/mes, Grand California desde 399 €/mes.



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

de productos financieros nuevas modalidades específicamente desarrolladas bajo estos nuevos parámetros de flexibilidad.

Con Easy Renting, la marca alemana ofrece una nueva fórmula de renting que facilita la cancelación del contrato a partir de los doce meses. Esta nueva fórmula también es aplicable en operaciones con el nuevo VW Golf VII, aunque contempla el pago de una mínima entrada inicial.

Otra nueva modalidad de renting es la denominada Step Renting, una fórmula bajo la cual el cliente únicamente pagará el 50 por ciento del valor de la cuota durante los primeros ocho meses de la operación. Esta operación es válida para cualquiera de las variantes de los modelos Polo, Golf, Passat, Touran, T-Cross, T-Roc, Tiguan AllSpace y para las variante eléctricas e-Up; y e-Golf.

La fórmula renting para adquirir vehículos bien para las flotas de la empresa, bien para los desplazamientos de los directivos de la misma se está imponiendo paulatinamente en el mercado. De hecho, el renting a particulares se está imponiendo en los últimos años como una de las principales tendencias del mismo, una tendencia que según vienen mani-

festando los expertos del sector se va a acelerar en estos próximos tiempos tras la crisis del COVID-19.

En Volkswagen son muy conscientes de ello. Sólo entre 20017 y 2019, las operaciones de renting de la marca se incrementaron en un 300 por ciento y la tendencia es que seguirá creciendo en los próximos años.

ANTICIPO DE FUTUROS SERVICIOS DE MOVILIDAD CONTRATADA RENTING COMPARTIDO VOLKSWAGEN

Es mucho más que una simple operación de renting, pues se acerca mucho más que cualquier otro sistema de financiación a lo que serán los futuros sistemas de uso compartido del vehículo, dado que reemplaza al tradicional sistema de compra de vehículos nuevos por un nuevo sistema que permite garantizar al cliente su movilidad mediante la suscripción de un renting compartido con otro cliente, de manera tal que ambos puedan disfrutar de un mismo coche compartiendo los gastos del mismo.

La operación de renting está limitada a un uso durante 10.000 km del vehículo durante un año e incluye todos los servicios: seguro a todo riesgo, mantenimiento, reparación de posibles averías, impuestos. El contrato no incluye la sustitución de neumáticos, dado que con apenas 10.000 km de uso es prácticamente improbable que los clientes tengan que hacer frente a una renovación de los mismos, especialmente si tenemos en cuenta un uso eminentemente urbano del vehículo.

Motor 16

FLOTAS & EMPRESAS

Todo lo que un emprendedor, un autónomo o un profesional debe saber del mundo del renting y las flotas

Si quieres recibir la revista envía un correo con tus datos a motor16@motor16.com



Form for subscription: Nombre: Apellidos: Dirección: Tel: mail: Empresa: Cargo:

Estrena coche este otoño al **precio mínimo garantizado***



VOLKSWAGEN GOLF

Life 2.0 TDI 6 vel.
85 kW (115CV)

Por sólo 48 rentas de

334'24 €
al mes

399'00 €
IVA incluido**

48 rentas | 10.000 km / año



NISSAN QASHQAI

Acenta dCi E6D
85 kW (115 CV)

Por sólo 48 rentas de

259'00 €
al mes

307'96 €
IVA incluido**

48 rentas | 10.000 km / año

Disfruta del Renting Santander, **sin entradas ni cuotas finales** solo por una renta fija al mes. Con **seguro a todo riesgo** para cualquier conductor, **amplia red de talleres** y muchas más ventajas.

Consulta nuestras ofertas en tu oficina **Santander**, en la **App Bansacar**, o llamando al **91 709 85 69**

* Se garantiza precio mínimo de renting del mercado a igualdad de servicios, plazo, kilometraje y coberturas para el plazo/kilometraje de los vehículos publicados en esta página.

** Ejemplo de operación para 48 rentas y 10.000 kilómetros/año. Para otros plazos y kilometrajes consulta condiciones en www.bancosantander.es. Cambio de neumáticos de primeras marcas para operaciones con kilometraje superior a 40.000 kilómetros. Plazo de entrega en función de las disponibilidades del fabricante. Ofertas válidas en Península y Baleares para vehículos matriculados antes del 31 de diciembre de 2020. Operación sujeta a previa aprobación por parte del Banco. Las fotografías pueden no coincidir con la versión y el equipamiento ofertado.

 **Santander**
Renting