



FLOTAS & EMPRESAS

Motor 16 **EXTRA**

VEHÍCULOS COMERCIALES ELÉCTRICOS

LLEGÓ SU HORA



- ▶ **Usados de renting:**
un nuevo nicho de mercado
- ▶ **MOVE 25, ALD**
se mueve hacia el futuro
- ▶ **ARVAL** apuesta por la nueva movilidad
- ▶ **El carsharing se adapta a las nuevas circunstancias**
- ▶ **Michelin Connected Fleet**, la solución integral para tu flota



Ahora, puedes llegar lejos en tu empresa

Nuevo ID. 3 con hasta 549 km de autonomía*

Lejos y donde quieras. Llega el Nuevo ID. 3 para revolucionar la movilidad eléctrica. Descubre su diseño futurista y toda la última tecnología con el sistema de visualización con realidad aumentada y el control por voz. Estás a un "Hola ID" de conectarte a tu coche.



V4B
Volkswagen for Business

Gama ID.3: Eléctrico consumo combinado (kWh/100km) WLTP (NEDC): de 15,9 (13,5). Emisiones CO₂ (g/km) WLTP (NEDC): de 0 (0). Hasta 549 km de autonomía eléctrica según el ciclo WLTP para el Volkswagen ID.3 Pro S. Modelo visualizado ID.3 con equipamiento opcional con sobrepeso. Para otras versiones o equipamientos, consulta con tu Concesionario Volkswagen. *Valores de autonomía basados en un ID.3 Pro S con una batería neta de 77 kWh. **Valores de tiempo de carga de la batería estimados en base a la capacidad media de las baterías de la Gama ID.3, calculado para una batería neta de 77 kWh cargada con un ID.Charger de 11 kW de potencia.



Motor 16

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

EDITOR-FUNDADOR:
Ángel Carhenilla - acarhenilla@motor16.com

DIRECTOR:
Javier Montoya - jmontoya@motor16.com

Subdirectores:
Andrés Mas - amas@motor16.com
Pedro Martín - pmartin@motor16.com
Diseño:
Juan González Aso - jgonzalezaso@motor16.com

Redacción:
Gregorio Arroyo - garroyo@motor16.com
Álvaro Gª Martins - agarcia@motor16.com
Julián Garnacho - jgarnacho@motor16.com
Bryan Jiménez - bjimenez@motor16.com
Montse Turiel - mturiel@motor16.com

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

Consejo editorial:
María Jesús Beneit, Alfonso J. Nieto

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

Administración:
Laura Fernández - lfernandez@motor16.com
Redacción, Administración y Servicios Comerciales, Publicitarios y Suscripciones:
C/Trueno, 66. Polígono Industrial San José de Valderas.
28918 Leganés. Madrid
Teléfono: 91 685 79 90. Fax: 91 685 79 92
Correo electrónico: motor16@motor16.com

Distribución:
Grupo Distribución Editorial Revistas S.L.
Difusión controlada por OJD

Motor 16 es miembro de la Asociación de Revistas de Información y asociada a la FIPP. Depósito Legal: M30.247/1983
© Motor 16. Madrid. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida ni en todo ni en parte sin permiso previo por escrito de la empresa editora.



Vehículos de ocasión Usados; ¿un nuevo nicho para el renting? **4**

MOVE 25, Nuevo plan estratégico 2020-2025 ALD Automotive se mueve para ganar el futuro **14**

La apuesta de ARVAL para los próximos años Movilidad multimodal compartida, eléctrica, conectada y segura **16**

25 Aniversario de la AER Del renting a la movilidad sostenible, eficiente y segura **20**

Vehículos comerciales eléctricos en las flotas Una transición inexorable que ya está en marcha **22**

Smart Mobility Todo lo que hace Iberdrola para la movilidad sostenible en tu empresa **33**

Carsharing Adaptarse o... ¿morir? **34**

Teletrabajo y coches de empresa Las flotas empezaron hace años **40**

Causa de despido, según el Tribunal Supremo El uso indebido del coche de empresa **44**

Michelin Connected Fleet powered by masternaut Michelin Connected Fleet, la solución integral para tu flota **46**

Servicios a flotas La externalización como solución **48**





VEHÍCULOS DE OCASIÓN

Usados; ¿un nuevo nicho para el renting?

La historia de amor del renting con los vehículos de ocasión y su mercado no es algo nuevo. Al contrario; el renting no podría existir sin el mercado de ocasión, pues este es la base del negocio. Un negocio cuya rentabilidad, o al menos buena parte de ella, radica precisamente en el precio de reventa que cada unidad obtiene como vehículo de ocasión cuando acaba su contrato de alquiler.

Momentos de crisis como los presentes son siempre aprovechados por las empresas para revisar el estado real de sus negocios, reorganizarse y buscar soluciones adecuadas de cara a su futuro y pensar en nuevos proyectos que ayuden a superar las dificultades económicas y aportando ingresos complementarios no previstos.

Para ello, las empresas buscan nuevos campos de actuación que explorar y nuevos nichos que explotar. Y, a tenor de lo que venimos viendo en los últimos meses, una de las tendencias que está cogiendo más fuerza en el mercado, no sólo del renting, sino también del sector del

automóvil, es el mercado del vehículo de ocasión. Un negocio tradicional, basado en las relaciones directas entre clientes y vendedores, que en los últimos tiempos está cambiando fuertemente con la introducción de nuevas tecnologías y que va camino de hacerlo aún más gracias a la introducción de inteligencia artificial en combinación con la analítica big data, a las telecomunicaciones 5G y al enorme avance de los servicios de movilidad asociados al automóvil.

El mercado de vehículos de ocasión no es menos importante que el mercado de coches nuevos. Recordemos que en Espa-

ña por cada coche nuevo matriculado se han llegado a vender 2,5 coches usados. Y, aunque ahora –causa de la presente crisis y del incierto futuro que la actividad comercial tiene ante sí– ese volumen se ha reducido hasta alcanzar una proporción de dos usados por cada nuevo matriculado, el futuro del mercado de ocasión se vislumbra de muy diferente manera a como se ha estado contemplando durante las últimas décadas.

Operaciones como las llevadas a cabo por Faconauto, la Federación de Asociaciones de Concesionarios de Automóviles con la creación de www.niwi.es, su

VENTAS DE VEHÍCULOS DE OCASIÓN TURISMOS Y TODOTERRENO

% variación octubre 2020 s/ octubre 2019 por antigüedad del vehículo



Unidades
208.253

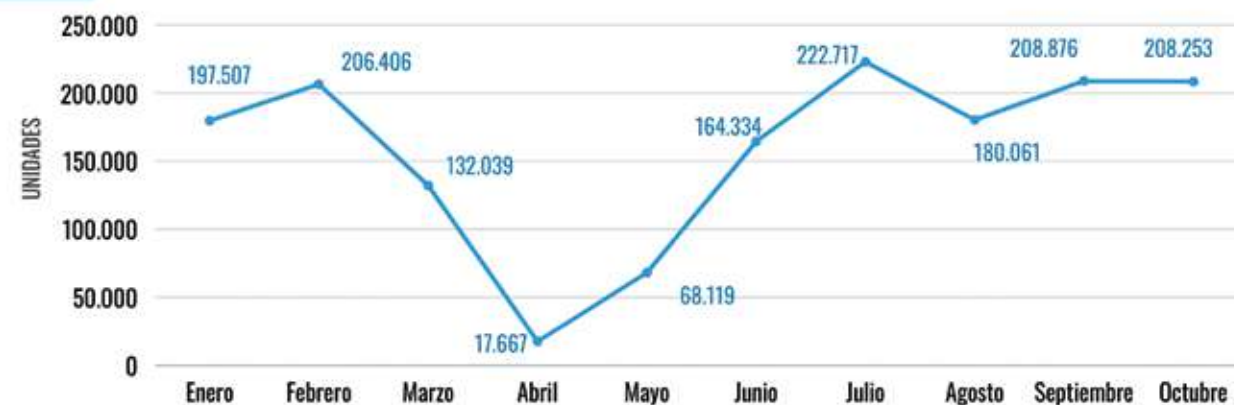
▼ -1,6%

Acumulado
Ene. - Oct.
1.564.026

▼ -14,2%

Evolución

VENTAS DE VO 2020



Fuente: Mercado para GANVAM

ALD REDRIVE

RENTING DE OCASIÓN FLEXIBLE PARA PARTICULARES



ALD Automotive lanzó el pasado mes de julio, en plena pandemia, ReDrive, una nueva opción de renting para particulares que «ofrece la posibilidad de acceder a vehículos seminuevos con unas condiciones muy flexibles y adaptadas al nuevo escenario de la movilidad». ReDrive permite al usuario del servicio cambiar de coche cada seis meses. Concluido ese periodo, el cliente decide si continúa con su contrato de renting, devuelve el vehículo sin penalización por cancelación o accede a comprarlo con el reembolso del 50 por ciento de las cuotas abonadas durante

los seis meses de renting. «Creemos que incentivar la adquisición de vehículos de renting de ocasión puede ser una efectiva palanca de liquidez para las familias y puede además contribuir a modernizar el parque automovilístico, pues, al tratarse de vehículos de sólo 3 o 4 años frente a los 11 años de antigüedad media de los usados en España, los VO procedentes del renting son mucho menos contaminantes». Las unidades de VO disponibles en ReDrive proceden de contratos de renting ya finalizados. Todas ellas cuentan con un historial muy

completo y detallado con toda la información del vehículo desde su matriculación. Son vehículos que además de disfrutar de un completo y adecuado mantenimiento durante su anterior uso como vehículo en renting, han sido completamente revisados y se ofrecen acompañados de los servicios y de las ventajas del servicio 'todo incluido' que el renting añade: seguro, mantenimiento, cambios de neumáticos, asistencia en carretera, etc. Con ReDrive, ALD Automotive también favorece la posible adquisición por parte de los clientes e estos vehículos

seminuevos a precios realmente interesantes, contribuyendo de esta manera a reducir la edad media del parque automovilístico español, ya que se trata de unidades con apenas tres o cuatro años de antigüedad. La posibilidad de realizar contratos de corta duración permite además proporcionar un producto de alto valor añadido para los clientes, que se adapta a las necesidades del momento y les permite disfrutar del vehículo sin las obligaciones que supone el tenerlo en propiedad.

portal de venta de vehículos de seminuevos y de ocasión en internet es todo un síntoma. Los concesionarios oficiales de marca están tomando posiciones para ga-

rantizarse no sólo una importante parte del enorme pastel que está en juego para los próximos años en el sector, sino también para tratar de recuperar la posición

perdida en el mismo en favor de las grandes plataformas y portales de compra venta que durante la última década les han arrebatado el control del mercado



MERCADO DE USADOS DE RENTING

ARVAL AUTOSELECT
ATRACTIVA OFERTA ONLINE DE VO GARANTIZADOS



La pandemia y el confinamiento ha sido también el escenario elegido por ARVAL para dar a conocer Autoselect, un nuevo servicio de comercialización de VO a través de internet que ofrece coches de ocasión garantizados procedentes de la flota de vehículos en alquiler de ARVAL cuya contratación ha terminado. A través de la web www.autoselect.arval.es la operadora de renting ofrece una cuidada selección de unidades de seis años de antigüedad como máximo, procedentes de contratos de renting ya terminados. Una amplia variedad de modelos de todos los segmentos y tipologías,

que reflejan las últimas tendencias del mercado, con un amplio equipamiento, y que han recibido un cuidado mantenimiento que garantiza su perfecto estado y kilometraje. Son vehículos que se comercializan de un modo seguro y a precios muy competitivos y únicos, ya sean abonados al contado o con financiación. Todas las unidades cuentan además con una garantía adicional a nivel nacional de un año de duración. Al ser vehículos procedentes de operaciones de renting, se trata de unidades con unos precios francamente interesantes, ya que en su día fueron adquiridos como nuevos a los fabricantes con los importantes descuentos

que estos ofertan a las operadoras de renting debido a sus elevados volúmenes de compra que realizan a escala global. Por otra parte, al ser recomercializados directamente por ARVAL, se evitan igualmente todas las comisiones que habitualmente reciben los intermediarios en las operaciones de compra-venta que suelen encarecer los precios de los vehículos de ocasión. Los vehículos tienen un precio único, independientemente de si se adquieren al contado o mediante financiación. Los vehículos de Arval AutoSelect disponen de un completo equipamiento, sobre todo en materia de seguridad. Muchos de ellos también están

a la última en conectividad, y la mayoría presenta unos bajos consumos y emisiones. Entre ellos hay una amplia variedad de modelos híbridos, híbridos enchufables y eléctricos, con etiquetas ECO y 0 emisiones. En la web, Arval AutoSelect permite adquirir un coche online y con total seguridad en todo el proceso de compra. Los usuarios pueden ver con detalle cada coche a través de Facetime o de un vídeo de WhatsApp. Y la entrega puede realizarse a domicilio en cualquier punto de la península. Todos los vehículos de Arval AutoSelect se entregan higienizados, tras haber recibido una limpieza integral y un tratamiento de ozono.

LEASE PLAN TAMBIÉN SE APUNTA
CARNEXT, AGILIZAR LA VENTA DEL VO POR INTERNET



Otra de las grandes del sector del renting, Lease Plan, también ha aprovechado la actual coyuntura para actualizar sus sistemas de venta de vehículos usados por internet. En concreto, ha lanzado una nueva gama de servicios de comercio electrónico, entre las cuales se incluye la posibilidad de establecer citas virtuales para ver los vehículos, entrega a domicilio gratis en la península ibérica, y una nueva alternativa de compra 'Click & Collect', soluciones todas ellas diseñadas para satisfacer la creciente demanda de compra online de vehículos. Y toda esta actividad la ha centrado en su división CarNext, donde a través de una cita virtual mediante videollamada el cliente

puede conocer y ver todos los detalles del coche que le interesa, preguntar datos sobre el mismo y obtener cuantos consejos precise de un especialista en tiempo real. Las videollamadas suelen durar entre 15 y 30 minutos y se adaptan a las necesidades y requerimientos de cada cliente.

«Hemos visto que hay clientes

que además requieren de un grado de apoyo adicional para completar su compra. Por eso hemos introducido una gama de servicios de comercio electrónico –citas, inspecciones virtuales, entregas a domicilio gratuitas, financiaciones...– para dar a nuestros clientes la confianza que necesitan en su proceso de compra completamente

online. En CarNext apostamos por este enfoque híbrido que es lo que los clientes están demandando de nuestros nuevos servicios», afirma Ignacio García Paredes, director de CarNext España. Los vehículos, en su mayoría procedentes de operaciones de renting ya finalizadas, cuentan con todo su historial de mantenimiento completo desde su matriculación y cuentan además, para mayor confianza de los clientes, con una garantía de devolución del dinero de 14 días o de 1.000 kilómetros si su compra no le satisface, así como de otra serie de servicios auxiliares que le garantizan una compra online totalmente satisfactoria.



de ocasión. Coches.net, Autocasión, Semauto, Autoscout24 y start ups de gran éxito tan recientes como Clicars se han labrado a base de esfuerzo un espacio en el sector de la compra venta de vehículos de ocasión que ahora las redes oficiales quieren recuperar. En 2020 el mercado del VO habrá experimentado «un retroceso a final de año del 14 por ciento,

con unas ventas que apenas alcanzarán los 1,8 millones de unidades transferidas», según las previsiones presentadas por Faconauto durante el IV Observatorio del VO de la Distribución Oficial. Sin embargo, de cara a 2021 habría un rebote del 11 por ciento para volver a superar nuevamente los dos millones de unidades y recuperar los niveles de actividad

previos al impacto de la pandemia. «En España, la caída del mercado de ocasión por la pandemia está por debajo de la que se registraría de media en los cinco principales mercados de Europa (Alemania, Francia, Reino Unido e Italia) donde las ventas de usados retrocederán un 24 por ciento, para volver a crecer nuevamente en 2021 también un 11 por cien-

CLICARS
MODELO DE ÉXITO EN EL VO



Clicars se ha convertido en todo un ejemplo de éxito en el mercado del VO como servicio de venta online de coches multimarca de segunda mano. Un éxito tal que incluso ha llevado al Grupo PSA (Peugeot, Citroën, DS y Opel) a entrar en su accionariado. Clicars vender unos 10.000 coches al año, factura unos 120 millones de euros anuales y cuenta con una plantilla cercana a los 150 empleados, pero lo realmente importante es que se trata de una 'start up' que se ha convertido en muy poco tiempo en el principal 'concesionario' de venta de coches online en Europa.

En sus instalaciones de la Avenida de Andalucía, en Madrid Clicars expone más de 1.000 vehículos de segunda mano de todas las marcas. Es la única tienda física de la empresa, un espacio al que apenas acuden clientes, pues la gran mayoría de ellos, el 80 %, se relacionan exclusivamente vía internet. Clicars sólo compite en el mercado de ocasión. No vende coches nuevos, sino usados de ocasión o vehículos de segunda mano. Clicars tiene actualmente un 6% de cuota del mercado total del segmento de VO en el que compiten. Sólo durante el pasado mes de agosto, vendió 650 coches. «El éxito de Clicars radica en la confianza que transmite la web, donde todas las fotos



de los coches a la venta son de alta calidad y con todos los detalles, marcas o señales por uso que tiene el coche», indica Pablo Fernández, uno de los cofundadores de la empresa, «pero nos hemos dado cuenta de que lo que nuestros clientes buscan es sobre todo el precio. Prefieren que el coche sea más barato a que tenga la carrocería perfecta y sin roce alguno. Por eso somos transparentes e informamos a los clientes de todo cuanto tiene el coche». Los coches que se venden a través del portal de Clicars proceden fundamentalmente de fabricantes, empresas de renting, directivos y de subastas. El éxito de su negocio radica en la mayor rapidez (los coches rotan cada 30 días en vez de los habituales 60 o 70 días de media que hay en el resto de operadores del mercado del VO) y en el segmento del mercado en el que se mueven: coches seminuevos (de 6 meses a un año de edad) y vehículos entre tres

y cuatro años de edad, todos ellos con un kilometraje inferior a los 150.000 km. «Más que coches de segunda mano son coches de buena mano, por su edad, kilometraje y estado. Aquellos coches que precisan de intervenciones mecánicas fuertes o de los que tenemos dudas sobre su estado por posibles accidentes no los incorporamos. Si entra alguno y surgen dudas al respecto lo devolvemos al proveedor», comenta Carlos Rivera, el otro cofundador de Clicars. Los coches se venden con un año de garantía y el cliente puede optar por extenderla hasta los ocho años. Cuando recibe un coche, Clicars lo primero que hace es lavarlo y hacerle una completa sesión fotográfica. De esa manera pueden testar el interés que tiene el coche e ir ajustando su precio en función del número de visitas que recibe el coche. De esta manera, conocen en tiempo real cuáles son los coches más demandados en el

mercado del VO, su segmento, combustible, precio, etc. En total la web ofrece una media de 1.100 coches a la venta. Los coches de Buena Mano de Clicars han de superar una revisión previa de 250 puntos de control, una certificación elaborada a partir de las listas de puntos de inspección que marcas Premium del mercado certifican en sus programas de reventa de usados. Todos los coches precisan de alguna tarea. Clicars reacondiciona cada coche para que los clientes no tengan que hacer labores de mantenimiento tras comprar el coche. La mayoría de las operaciones se limitan a cambios de ruedas, de aceite, filtros, y poco más, pero incluso si es necesario dispone de una nave de pintura para efectuar arreglos mayores. Todos los modelos se entregan a mano. Los conductores de Clicars llevan el coche a cualquier punto de España para entregarlos llave en mano a los clientes allí donde lo soliciten. Igualmente, disponen de interesantes ofertas de financiación para sus clientes, operación que también realizan de forma digital a través de la web. Basta una foto del DNI, la nómina y, en tiempo real, te comunican si se ha aprobado o no tu crédito y, 48 horas más tarde, tienes el coche en tu casa, con la transferencia real cuáles son los coches más demandados en el

to», comentó Gerardo Pérez, presidente de Faconauto.

Tradicionalmente el mercado de vehículos usados supera en número al de vehículos nuevos y eso significa una importante oportunidad de negocio para los operadores de renting, en especial ahora que por fin, después de casi tres décadas de implantación del negocio, los particulares españoles comienzan a apreciar las ventajas que el renting supone para su movilidad.

Las operadoras de renting gestionan aproximadamente el 20 por ciento del mercado de coches nuevos. Matricular

un coche nuevo para ellos significa gestionar su uso durante 48 meses, lo que se traduce en una serie de beneficios y ventajas económicas añadidas al propio valor de compra que, posteriormente, rentabilizan al vender el coche en el mercado de ocasión. Sobre todo porque la gran mayoría de los coches que las operadoras ponen en el mercado tienen entre 1 y 6 años de edad, que es el segmento de mayor rentabilidad en el mercado de ocasión. Una rentabilidad que puede ser aún superior si las operadoras consiguieran darle una segunda vida a los automóviles en renting, pues la pérdida de valor del vehí-

culo en el mercado de ocasión retrasando la entrada del vehículo 6 meses o un año es claramente inferior al beneficio que puede producir su alquiler durante ese tiempo y su posterior venta.

Sólo entre las tres grandes operadoras del mercado del renting (ALD Automotive, ARVAL y LeasePlan) aportan cada año del orden de 250.000 coches al mercado del Vehículo de Ocasión, la mayoría de los cuales comercializan ellas mismas a través de sus divisiones de vehículos de ocasión (Second Drive, Arval Autoselect y CarNext) y también a través de sus divisiones de renting flexible, que es donde



MERCADO DE USADOS DE RENTING

ASEGURAR LAS TRANSACCIONES B2B SAFE, EL 'MARKET PLACE' SEGURO

Una de las principales preocupaciones al realizar transacciones comerciales en entornos virtuales radica en la seguridad de las operaciones y pagos que se realizan. Crédito y Caución, empresa aseguradora de créditos, y la Asociación de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamientos de España (AERCE) han unido fuerzas para crear B2B Safe, un 'market place' concebido bajo los estándares más exigentes de la función de compras y evaluación de proveedores y diseñado especialmente para cerrar operaciones comerciales entre empresas en el entorno virtual más seguro posible acorde a las tecnologías actualmente disponibles.



Constituido en tres niveles, la base de B2B Safe es la «creación de un entorno protegido contra la suplantación de identidad, donde sea posible la verificación de ambos actores a través de sistemas que incluyen elementos de identificación biométrica. Una

vez establecido el grado de certidumbre sobre la identidad de comprador y vendedor, la securización diferencial de B2B Safe permite la negociación online entre los actores, el cierre de acuerdos verificados con validez judicial y un registro de las órdenes de pedido por blockchain. El tercer nivel

diferencial de este 'market place' ofrece la posibilidad de cerrar compraventas a crédito con elementos de securización como el sello de proveedor de confianza de AERCE o el análisis crediticio del comprador de Crédito y Caución, que puede incluir las garantías propias de un seguro de crédito para asegurar el cobro. De esa manera B2B Safe ofrece una triple garantía de seguridad contra los riesgos de suplantación de identidad, mala gestión documental o impago de la operación», comenta Sergio Manzano, director de Innovación de Crédito y Caución. B2B Safe no incluye cobro de comisiones por cada transacción y el alta en el servicio es gratuita.

EL SISTEMA DE RESERVA DE COMPRA ONLINE DE DAS WELT AUTO CONTACTLESS, RESERVA SEGURA DE VO

Que la pandemia del COVID y las sucesivas fases de confinamiento están acelerando el desarrollo y la creación de servicios a través de plataformas de internet y aplicaciones móviles es un hecho. Muchos son los casos de éxito que se han dado al respecto en los últimos meses, y uno de ellos es sin duda el nuevo servicio Contactless de compra online con entrega a domicilio que DasWeltAuto, la marca de VO del Grupo Volkswagen. A través de Contactless se procura facilitar todo el proceso de compra de los vehículos de la plataforma de DasWelt Auto tanto a los clientes particulares como a los concesionarios de las redes del Grupo VW

implicados en la operación. El servicio es una propuesta de valor que permite al comprador de un vehículo efectuar todo el proceso de compra vía online. Así, en el momento de efectuar la reserva online, el cliente reserva o señala el vehículo deseado con un importe que varía (300, 400, o 500 euros) en función del precio del coche. Esta operación se realiza en un entorno digital completamente seguro. Una vez generada la reserva del vehículo, cliente y concesionario reciben una confirmación a través de email. A

partir de ese momento, el concesionario contacta con el cliente para ofrecerle una cita previa, bien como visita virtual —todo el proceso se puede realizar por internet—, bien en el propio concesionario. En el proceso, el cliente puede entregar un coche a cambio, realizándose el proceso de tasación también a través de



internet. Completados los trámites relativos a la documentación, el cliente elige dónde quiere recibir el coche, en su domicilio, en el concesionario o en la dirección que elija. En todo caso, el vehículo será objeto de una completa higienización sanitaria del mismo antes de la entrega. En caso de cancelación de la entrega —prevista igualmente en el proceso online— otros clientes que se hubieran interesado por el mismo coche recibirían una alerta indicando que el vehículo está nuevamente disponible.

acaban las unidades en mejor estado para seguir prestando servicio. El resto de unidades acaba en los mercados de subastas, aunque cada vez en menor número.

Con el paso de los años, los operadores de renting han ido creando una enorme base de datos sobre el uso del automóvil, cuyo análisis les está proporcionando cada vez un mayor conocimiento tanto de los gastos de los modelos, como de su

amortización y de sus valores a futuro. Datos que les facilita el poder desarrollar nuevos productos con los que incrementar la rentabilidad de sus compras.

Aun así, extender el uso de un vehículo más allá del conocimiento que los datos disponibles le proporcionan puede suponer un importante riesgo porque es precisamente a partir de los primeros seis años de uso cuando los coches en renting

comienzan a dar problemas. Durante los primeros cuatro, salvo accidentes o averías por completo inesperadas, los gastos de todos los coches son prácticamente fijos, mientras que a partir del 5º o 6º año, los costes del mantenimiento se elevan considerablemente. De entrada habrán de superar su primera ITV y acometer gastos de mantenimiento más elevados en las subsiguientes revisiones.

La mejor selección de ofertas de renting

Este código QR da acceso a nuestra web de ofertas



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

Disfruta de las ventajas y servicios que ALD Automotive ofrece.

#ReadyToMoveYou

aldautomotive.es





MERCADO VO 2020
SE INVIERTE LA TENDENCIA

El mercado del vehículo de ocasión ha vuelto a caer nuevamente tras cinco meses consecutivos al alza. Durante el pasado mes de octubre se registraron un 1,6 por ciento menos ventas de vehículos de ocasión que durante el mismo mes de 2019, según los datos ofrecidos por GANVAM, la Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor, Reparación y Recambios. Hasta el pasado 31 de octubre las ventas de VO en España superaban ya el millón y medio de unidades, recortando con ello la fuerte caída provocada por la pandemia y el confinamiento de la pasada primavera al 14,2 por ciento. Según GANVAM, el cambio de

la tendencia viene marcado por el impacto que la crisis del COVID está teniendo sobre las operaciones de 'buyback' de las flotas de empresas del rent a car, al cumplirse los acuerdos semestrales de recompra. Como los alquiladores no están renovando sus flotas (sus matriculaciones acumulaban a 31 de octubre una caída del 60 por ciento frente a las realizadas en el periodo enero-octubre de 2019), situación que ha provocado un enorme vacío en la oferta de vehículos seminuevos usados, razón que está provocando una caída del 34 % en las ventas de modelos de ocasión de menos de un año. La fuerte bajada del mercado de seminuevos y la crisis del COVID están provocando, por



el contrario un incremento de las ventas en el segmento de los usados de entre 3 y 5 años de antigüedad, que han aumentado un 17 por ciento su actividad durante el pasado mes de octubre. Este segmento representa ahora casi el 11 por ciento del mercado, frente al 9 por ciento que representaba en 2020. «El fuerte impacto del coronavirus en el turismo

ha provocado no sólo una caída de las matriculaciones de vehículos de alquiler, también un efecto arrastre en el mercado de ocasión, generando un estrechamiento de la oferta de seminuevos y provocando una subida de precios que está incidiendo en el atractivo del usado frente al coche nuevo», comenta Tania Puche, directora de comunicación de GANVAM.

NUEVO PROGRAMA PANEUROPEO DE VEHÍCULOS USADOS, HYUNDAI PROMISE, TRANSPARENCIA Y LA TRANQUILIDAD EN LA COMPRA DEL VO

A finales del pasado mes de julio Hyundai presentó su nuevo programa paneuropeo de VO, Hyundai Promise Approved Used Cars, con el cual ha mejorado el atractivo de las ofertas que realizan sus concesionarios, al tiempo que ha aportado un mayor apoyo a los clientes que optan por la compra de sus vehículos usados. Ahora, los compradores de los usados de Hyundai también disfrutaban de la garantía de cinco años de Hyundai y los vehículos de menos de cinco años de antigüedad reciben al menos dos años de garantía. El programa se ha creado para establecer un nuevo estándar que satisfaga las necesidades de los compradores de VO en toda Europa y se aplicará de

la misma manera en todos los países y en todos los concesionarios adheridos al programa Hyundai Promise, el primer programa de usados de un fabricante que incluye todo tipo de vehículos, tanto de combustión, como híbridos, eléctricos... Hyundai Promise ocupa el lugar que antes tenían los programas i-Best y H-Promise de la marca coreana, «Hyundai Promise ofrece transparencia a nuestros clientes al ofrecerles

tranquilidad en VO, sea cual sea su motorización, y ofrecerles comprar un usado de alta calidad. Los clientes disfrutaban además de las garantías de 2 a 5 años antes comentadas cuentan con asistencia en carretera desde la fecha de la compra y con kilometraje ilimitado. Además, todos los vehículos que se comercializan a través del programa pasan una completa revisión técnica. Los clientes cuentan además con soporte y asesoramiento

específico para vehículos ECO, pueden realizar una prueba extensa de 100 puntos vitales del vehículo antes de comprarlo, acceder a distintos tipos de soluciones financieras de gran flexibilidad y obtener una oferta de recompra garantizada del vehículo cuando vayan a prescindir de él». Cuentan igualmente con el compromiso de satisfacción o cambio del vehículo si antes de 30 días o de recorrer 1000 km con él su compra no les satisface.



La cada vez más amplia llegada de los particulares al mundo del renting abre la puerta a nuevas posibilidades. Para las grandes operadoras no es lo mismo arriesgar el alquiler de grandes flotas de vehículos usados, que ir sumando datos y ampliar su conocimiento gracias a las operaciones con los particulares. El renting de usados todavía es una actividad incipiente. De los dos millones de trans-

ferencias efectuadas en 2019, menos de 40.000 unidades correspondían a unidades en renting, cifras que en el presente año, –como es lógico con la que está cayendo– están decayendo, más por la escasa actividad comercial y los confinamientos que por la necesidad real de productos que faciliten el acceso a la movilidad a precios más ajustados que con coches nuevos.

Los operadores de renting velan armados y se preparan para sacar la artillería. Basta ver las experiencias que van acometiendo en los últimos meses. Todos los operadores han dado una nueva vuelta de tuerca a sus ofertas en el mercado de ocasión. Han actualizado y puesto al día sus portales de venta de vehículos de segunda mano y les han dotado de nuevas garan-

Jeep® Renegade 4xe y Jeep® Compass 4xe.
La marca Jeep® apuesta por el híbrido enchufable.



Renegade 4xe y Compass 4xe son los primeros modelos electrificados de Jeep en la región EMEA. La tecnología híbrida enchufable convierte a los nuevos SUV Jeep 4xe en pioneros de la evolución ecológica de la marca.

Los nuevos modelos Jeep 4xe implican que el futuro de la marca está conectado, electrificado, es divertido de conducir y está equipado con tecnología ecológica.

Los modelos 4xe pueden ser 100 % eléctricos e ideales para conducir a diario por la ciudad, gracias a una batería combinada con un motor eléctrico de 60 CV, que garantiza una autonomía media de 50 km y cero emisiones en modo totalmente eléctrico*.

Ambos modelos son 100 % auténticos vehículos Jeep 4x4: con dos motores eléctricos con Powerloop, la tracción total siempre está disponible para afrontar aventuras todoterreno en superficies extremas con total tranquilidad.

Prestaciones mejoradas

Diversión al volante (hasta 240 CV) y una velocidad máxima de 130 km/h en modo totalmente eléctrico que alcanza los 200 km/h en modo híbrido*, eficiencia de combustible (consumo de aproximadamente 2 l/100 km en modo híbrido) y responsabilidad medioambiental (menos de 50 g/km de CO₂ en modo híbrido*).

Los modelos Jeep 4xe debutarán en los concesionarios Jeep de España con tres niveles de equipamiento: 'Limited', 'S' y 'Trailhawk', dos niveles de potencia (190 o 240 CV), un conjunto de características tecnológicas y de seguridad, nuevas y exclusivas funciones de conducción eléctrica y soluciones de recarga pública y en casa con easyWallbox.

*Según el ciclo WLTP: el dato específico puede variar según la combinación de equipamiento/versión.

e-Mobility

Se ha creado un ecosistema integrado de funcionalidad, conectividad y servicios para garantizar simplicidad y facilidad de uso, y llevar a los clientes al mundo de la electrificación, desde la elección de un vehículo Jeep 4xe a la experiencia de conducción diaria. Esta es la valiosa contribución del equipo e-Mobility de FCA, que coordina todas las actividades relacionadas con la movilidad eléctrica.

e-Mobility engloba a socios, productos y servicios interdisciplinarios de una variedad de mercados, para simplificar la vida de los clientes que eligen vehículos eléctricos y electrificados.





PSA RETAIL

COMPRAR VO VIRTUALMENTE EN TODA EUROPA

La pandemia del COVID aceleró el volumen de ventas de vehículos usados a través de las redes sociales y de internet, lo que ha forzado a numerosas marcas a poner al día sus ofertas y sistemas de compra digitales de VO. Este es el caso de las marcas del Grupo PSA, que se han agrupado para ofrecer PSA Retail con el fin de «responder al interés de los clientes en las soluciones de venta a distancia que combinan sencillez y flexibilidad, así como para crear nuevas soluciones digitales que permitan a los clientes disponer de alternativas al proceso físico habitual de la compra de un vehículo de ocasión». PSA Retail ya está activo en Francia, Bélgica, España, Portugal, Alemania y el Reino Unido y, próximamente lo estará en otros países como Austria, Italia y Polonia. En todos ellos, el cliente dispone

de un vídeo de presentación del vehículo en el que un asesor comercial define el estado del coche y todo el equipamiento, tanto el que incorpora como el que se puede añadir durante el proceso de compra. Los clientes pueden elegir entre el stock de unidades disponibles en los distintos países sin necesidad de desplazarse para efectuar la compra. Tras conocer a fondo el vehículo, el cliente es guiado virtualmente durante todo el proceso de conocimiento del vehículo, a cuya conclusión y en un plazo de tiempo muy corto, será contactado por los comerciales de PSA Retail para facilitarles una oferta de retoma precisa y fiable. Además de la presentación de los vehículos por vídeo, los clientes disponen igualmente de estimaciones del valor del vehículo o pueden mantener



una reunión a distancia mediante videoconferencia o videochat con su asesor comercial a través de whatsapp. El programa incluye igualmente la posibilidad de efectuar una reserva online del modelo en concreto, aunque por el momento el servicio está disponible únicamente en algunos mercados de nuestro entorno de modo experimental. PSA Retail es el mercado virtual de 380 concesionarios de las

marcas del Grupo PSA, Opel incluida en distintos mercados europeos. A través de la web puedes buscar coches de ocasión, comprarlos, vender el tuyo, e incluso muy pronto también podrás alquilarlos. Disponiendo, además, de soluciones de financiación que puedes obtener directamente en la web de manera fluida y muy segura. Los coches se entregan a domicilio de manera completa y personalizada.

ABRE SUS PUERTAS A LOS VO ELÉCTRICOS RENAULT SELECTION Z.E.

Los vehículos eléctricos comienzan a llegar al mercado del VO y los fabricantes ya comienzan a tomar posiciones ante un negocio que, presumiblemente deberá conllevar también una importante serie de servicios asociados, como por ejemplo pueden ser los del reciclaje de sus baterías y componentes del tren de propulsión eléctrico. Renault es consciente de ello y ha dado un primer

paso incorporando la nueva división Renault Selection Z.E, a Renault Selection, su división de comercialización de vehículos en el mercado del VO. Con ello, la marca del rombo incorpora al amparo de su programa Promesa Cliente nuevos compromisos Renault Selection para vehículos eléctricos. Estos nuevos compromisos incluyen una garantía de 8 años o 160.000 km para el Renault ZOE, la instalación de un poste

de recarga en el domicilio del cliente en un plazo máximo de 10 días desde la aceptación por este del presupuesto correspondiente y la tarjeta Z.E. Pass para facilitar el acceso a puntos de recarga públicos de la red 'Plugsurfing' que actualmente ya cuenta con más de 1.000 puntos de recarga en toda España. Igualmente ofrece otros servicios que permiten a los clientes realizar consultas o controlar procesos desde su propio Smartphone, conocer la capacidad de energía disponible en la batería, la autonomía

restante, o la programación de las recargas en los momentos en los que la energía está más barata en la red. El programa incluye también el servicio select N drive, mediante el cual Renault ofrece una bolsa de días al año para el uso de un vehículo térmico con el que cubrir las necesidades que los clientes pudieran tener de un coche gasolina o diésel para disfrutar de sus viajes de fin de semana o vacaciones para los cuales los eléctricos aún no están cualificados. El servicio incluye 30 días de uso de un Renault del segmento C con seguro a todo riesgo sin franquicia y kilometraje ilimitado durante un periodo de 2 años (15 días por año).



tías y servicios con los que atraer a los clientes. Pero ni son los únicos ni están solos. Como se puede ver en los distintos recuadros que acompañan a estas líneas en estas mismas páginas, tanto los fabricantes de automóviles como las financieras, pequeños brokers, ase-

guradoras y otras entidades también se están preparando para disputar un cada vez más atractivo, dinámico, seguro y –por qué no decirlo– también cada día más asequible para los clientes mercado de ocasión.

La batalla está a punto de comenzar. La indecisión de los clientes ante

la llegada de los vehículos eléctricos y el cada vez menor interés que los clientes muestran por las magníficas unidades diésel y gasolina que las marcas siguen produciendo, abren las puertas a muchas aventuras. Habrá que permanecer atentos para aprovecharlas debidamente.

MICHELIN CONNECTED FLEET POWERED BY MASTERNAUT

TU SOCIO EN LA GESTIÓN DE FLOTAS

TRANSFORMAMOS TUS DATOS DE MOVILIDAD EN TU MAYOR VENTAJA COMPETITIVA

NUESTRAS SOLUCIONES TE AYUDAN A REDUCIR COSTES Y AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD Y SEGURIDAD DE TU FLOTA

- Asesoramiento experto en cada etapa del proceso
Monitorización y análisis de rendimiento de tu flota
Formación a conductores

TU RUTA A LA EFICIENCIA



¿ARRANCAMOS?

connectedfleet.michelin.com/es

Tfno.: +34 91 650 99 30

Síguenos en: MICHELIN Connected Fleet



MOVE 25, NUEVO PLAN ESTRATÉGICO 2020-2025

ALD Automotive se mueve para ganar el futuro

«Queremos convertirnos en los líderes de la nueva movilidad eléctrica y sostenible a escala global en el sector del renting». Junto al resto del comité ejecutivo de ALD Automotive, su consejero delegado, Tim Albertsen, mandó un claro mensaje de optimismo de su compañía para los próximos cinco años: «Estamos ante una gran oportunidad de crecimiento que debemos aprovechar».

ALD Automotive ha presentado 'Move 25', el nuevo plan estratégico de la compañía de renting a escala global para los próximos cinco años. «Hay que moverse y hay que hacerlo ya». En la rueda de prensa previa a su encuentro con los analistas financieros e inversores en los mercados de capitales internacionales, el grupo francés de movilidad ha presentado los principales objetivos que la compañía del grupo Societe General se ha marcado para este próximo quinquenio.

«'Move 25' es un plan ambicioso que incide en la transformación que iniciamos hace ahora 5 años para aprovechar las importantes oportunidades de crecimiento que vislumbramos a medio y largo plazo de cara al futuro», declaró Albertsen en la conferencia de prensa internacional celebrada de manera virtual ante periodistas de los principales mercados en los que actualmente ALD Automotive desarrolla su actividad.

«Con este nuevo plan estratégico ALD

se está posicionando en el mismo corazón del nuevo mundo de la movilidad en un momento en el que esta se encuentra en plena evolución, y lo hace al tiempo que está fortaleciendo su actual ventaja competitiva para convertirse en un proveedor global de movilidad sostenible totalmente integrado y en el nuevo líder global de su sector», manifestó el director ejecutivo de ALD

«Estamos en un momento en el que hay que dar un paso adelante para fortalecer y consolidar nuestra posición de cara al futuro». Hasta 2025, ALD Automotive espera que el número de contratos totales administrados por el grupo se eleve hasta alcanzar los 2,3 millones, incluidos aquellos contratos que se efectúan a través de la adquisición de nuevas empresas complementarias. Se espera que tanto los canales directos como los indirectos contribuyan significativamente a este crecimiento, con una tasa de aumento ligeramente más rápida para estos últimos, en particular gracias



▲ Jim Albertsen, consejero delegado de ALD Automotive.

MOVILIDAD ELÉCTRICA LA GRAN OPORTUNIDAD PARA ALD

ALD quiere liderar la transición hacia la movilidad eléctrica acompañando a sus clientes en el cambio hacia la integración de vehículos de bajas emisiones en sus flotas mediante un enfoque basado en los TCO y ofertando operaciones de renting con vehículos eléctricos con todos los servicios incluidos, a partir de un programa global de

ofertas de vehículos eléctricos que faciliten ahorros y calidad de servicio. El nuevo plan MOVE 2025 establece como objetivo que el vehículo eléctrico a batería supondrá el 30 por ciento de la flota en alquiler de ALD para 2025 y del 50 por ciento de las entregas a clientes para 2030. Estas cifras tendrán un importante reflejo en las



emisiones medias de CO₂ de ALD Automotive. Se espera que en 2025 las emisiones de los nuevos contratos

supongan un 40 por ciento menos de emisiones de CO₂ en 2025 frente a las alcanzadas en 2019.

CUATRO PILARES ESTRATÉGICOS

La nueva estrategia de desarrollo del grupo ALD Automotive para crecer durante los próximos cinco años se basa en cuatro grandes pilares de actuación que tienen como principal objetivo fortalecer aún más las ventajas competitivas de la empresa en los diferentes mercados en los que desarrolla sus operaciones. Según la nueva estrategia, ALD tiene que efectuar cuatro movimientos clave de cara a su futuro. Tiene que moverse ante sus clientes, para mostrarse y ser reconocido a escala global como una única marca y como el proveedor más innovador en cuanto a productos y servicios de movilidad basados en la digitalización, la personalización, la flexibilidad y la experiencia que proporciona

a sus clientes. El segundo pilar del plan le motiva a moverse para crecer. Moverse para convertirse en el líder mundial en soluciones de movilidad sostenible al ampliar tanto su cobertura geográfica a escala global como el alcance a sus clientes incorporando nuevos socios en el ecosistema de movilidad mediante adquisiciones empresariales que le proporcionen mayor valor añadido y nuevas soluciones de movilidad. El tercer pilar sobre el cual construir el futuro supone moverse de forma responsable. Situando a las personas, tanto sus propios trabajadores como sus clientes, en el centro de su actividad y modelo empresarial y manteniendo



una firme responsabilidad social corporativa de cara a la sociedad. Y un cuarto pilar, pero no por ello menos importante es el que le ha de llevar a moverse para garantizar el rendimiento

económico de cara a sus socios y accionistas. Establecer un sólido marco operativo y comercial que permita generar valor durante el ciclo económico para hacer crecer a la empresa de manera rentable y sostenible.

a la plataforma digital líder de arrendamiento privado desarrollada por la propia ALD.

Un crecimiento que contempla también una expansión del área geográfica operativa de las marcas del grupo. Tras la conquista del mercado latinoamericano, ALD Automotive planea incrementar su presencia en los mercados de la zona Asia Pacífico. Actualmente ALD ya es el proveedor de servicios de movilidad nú-

mero 1 en Europa, y es la operadora que ofrece la cobertura directa más amplia a nivel mundial. Para 2025, los planes de ALD contemplan su presencia operativa en hasta 50 países, un 15 por ciento más que ahora.

Los otros principales impulsores del crecimiento orgánico que ALD se ha planteado alcanzar hasta el 2025 serán las operaciones de arrendamiento privado y los nuevos productos de movilidad,

que el Grupo francés espera aumentar en hasta un 15 por ciento en el periodo 2019-2025, especialmente en sus divisiones ALD Flex (de la que se prevé duplique el número de unidades de su flota hasta alcanzar aproximadamente 60.000 para 2025) y la dedicada especialmente al Arrendamiento de vehículos usados, la cual se calcula crecerá rápidamente hasta alcanzar unas 125.000 unidades para 2025.

UN NUEVO MODELO MULTICANAL PARA OBTENER MAYOR RENTABILIDAD ALARGAR LA VIDA ÚTIL DE CADA COCHE EN LA COMPAÑÍA

'Move 2025' transformará el actual modelo comercial de los vehículos de ALD en uno nuevo en el cual los vehículos se arrendarán durante más tiempo, pudiendo en algunos casos llegar a representar toda la vida útil de los vehículos, al basarse este en un proceso de selección oportunista y una estrategia de precios impulsada por el mercado para lograr una fase de arrendamiento de ciclos múltiples (entre las que se incluyen nuevas actividades como el carsharing, la venta de automóviles usados y Distribución multicanal. ALD espera un crecimiento del 30% de sus vehículos usados para ser vendidos o arrendados a clientes minoristas para 2025.

Para ello ALD espera alcanzar un crecimiento de 125.000 unidades en las operaciones de arrendamiento de coches usados. Esta positiva evolución traerá un fuerte crecimiento y nueva oportunidades de margen al tiempo, que reducirá los riesgos de pérdidas en el valor residual. Igualmente ALD planea extender la utilización de su web de subastas para vehículos usados ALD Carmarket a los particulares utilizando para ello un enfoque de Clicks 'n Bricks, (modelo de negocio que combina las tiendas virtuales con las tiendas físicas) que se implementará en 25 países para apoyar estas ambiciones aprovechando

las plataformas digitales de última generación y la red de concesionarios y exposiciones de ALD. Finalmente el modelo se completará con un amplio impulso inversor en las capacidades digitales del Grupo ALD asignando un presupuesto adicional de 66 millones de euros a inversiones en materia de desarrollo digital durante los próximos 5 años para los cuatro pilares de la compañía establecidos en el plan 'Move 2025', lo que elevará el peso de la digitalización del grupo del 20 por ciento de los gastos operativos en el periodo 2017-2019 al 23 por ciento que va a representar en el periodo 2020-2025.





LA APUESTA DE ARVAL PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS

Movilidad multimodal compartida, eléctrica, conectada y segura



Un nuevo panorama para la movilidad, más sostenible, con nuevos tipos de vehículos, nuevos servicios, formas de pago e inteligentes alianzas comerciales para satisfacer las nuevas demandas de empresas y conductores. Este es el mundo de la movilidad que se va a desarrollar durante los próximos cinco años, periodo en el que ARVAL será un líder integrador junto con otros actores clave del sector de la movilidad y sus servicios asociados.

La operadora de movilidad del grupo BNP Paribás ha presentado su visión estratégica para los próximos cinco años. Un futuro a corto plazo (2025) en el que ARVAL va a implementar nuevas soluciones de movilidad sostenible y satisfará las nuevas demandas de empresas y conductores en este ámbito, incrementando su flota en alquiler desde los 1,3 millones de unidades actuales hasta alcanzar los 2 millones, 500.000 de las

cuales serán vehículos electrificados (híbridos, híbridos conectables y eléctricos puros), lo que contribuirá a reducir la huella de carbono de su flota en un 30 por ciento respecto de la de su flota actual (2020).

La nueva movilidad va a ser uno de las nuevas tendencias económicas y sociales durante estos próximos años, con nuevos actores y la implantación de nuevos servicios. Una tendencia que la

pandemia ha acelerado y que cada vez se focaliza más en las consideraciones de las empresas.

Durante este próximo periodo 2020-2025, ARVAL va a desarrollar su programa 'Movilidad 360', a través del cual proporcionará a todos sus clientes en los mercados donde opera nuevas opciones sostenibles y de vanguardia de movilidad. «Esto va a suponer un cambio drástico en nuestro modelo de negocio,

A TRAVÉS DEL ASISTENTE AMAZON "ALEXIA". ARVAL CREA EL PRIMER SERVICIO POR VOZ PARA CLIENTES DEL SECTOR DEL RENTING

Buscar un taller, conocer la ubicación de las gasolineras más cercanas, localizar un centro de lavado de coches, resolver dudas sobre su contrato de renting, solicitar alguno de los servicios que el mismo incluye, reservar citas en los talleres concertados, recurrir una multa, solicitar una grúa, recibir información relevante sobre los accesos a las ciudades, estado de las carreteras, zonas de circulación restringidas... Desde finales de octubre los clientes de ARVAL pueden disfrutar de todos estos y muchos otros servicios de la operadora de renting a cualquier hora y en cualquier lugar gracias al nuevo canal de comunicación creado en

colaboración con el asistente por voz de Amazon 'Alexa'. A través de su propio Smartphone o de los dispositivos de comunicación establecidos en su coche, los clientes pueden resolver de forma natural y segura sus necesidades en materia de movilidad, solicitando los servicios ARVAL a través del asistente por voz 'Alexa' de Amazon. Basta decir en voz alta "Alexa abre el skill de ARVAL" para entrar en contacto directamente sin pulsar ningún botón o presionar ninguna pantalla con los servicios de la operadora. Pionero en el sector del renting, este nuevo servicio de ARVAL a sus clientes

únicamente precisa vincular el Smartphone del cliente al coche a través de las aplicaciones Android Auto o Apple CarPlay o del dispositivo Amazon Echo Auto. «Dentro de nuestra nueva estrategia ARVAL Beyond, ofrecemos este nuevo canal de atención al cliente. Para ellos la seguridad mientras conducen es crítica y la mejor forma de interactuar con el coche es mediante el uso de dispositivos por voz. Los nuevos asistentes inteligentes facilitan la vida al cliente y están siempre disponibles junto a ellos. "Alexa, abre el Skill de ARVAL" es sólo el primer paso de la nueva forma de interactuar con el coche



y los servicios de movilidad de forma natural que se va a desarrollar durante los próximos años. Los clientes de ARVAL son unos pioneros de las nuevas tecnologías embarcadas», comenta Manuel Orejas, director de Marketing y Desarrollo de Negocio de ARVAL.



▲ El programa 'Movilidad 360' ofrece renting de bicicletas eléctricas y servicios de sharing de coches, motos eléctricas y patinetes eléctricos.

ampliándolo de los conductores de coches corporativos al resto de empleados de una empresa –comenta Amélie Phélip, directora de Movilidad de ARVAL– una transformación que significa dar acceso a los empleados a una completa gama de soluciones de transporte sostenibles haciendo que la empresa sea más eficiente, atractiva y responsable».

Según el Observatorio ARVAL de la Movilidad, tres de las cuatro grandes compañías de Europa ya han decidido implementar soluciones de movilidad alternativas para sus empleados en los próximos años, y la pandemia ha sido un acelerador para que las empresas adopten esas nuevas soluciones de movilidad.

Dentro de su estrategia ARVAL Beyond, el programa 'Movilidad 360' ofrece renting de bicicletas eléctricas, así como servicios de sharing (uso compartido) de coches, motos eléctricas y pa-

ARVAL VA A PROPONER NUEVAS OPERACIONES DE RENTING COMBINANDO EL USO DE COCHE ELÉCTRICO Y BICI ELÉCTRICA, CON LA CESIÓN DE UN COCHE DE COMBUSTIÓN DURANTE SEIS SEMANAS AL AÑO, FACILITANDO ADEMÁS EL PUNTO DE CARGA Y EL SISTEMA DE PAGO.

netes eléctricos. Todo ello junto con nuevas aplicaciones MaaS (Mobility as a Service) que van a facilitar la movilidad intermodal en las empresas y centralizar el pago de diferentes sistemas a través de sistemas telemáticos.

Otro de los programas que ARVAL va a implementar es 'Good for You, Good

for all' (bueno para ti, bueno para todos) que pone el foco de la movilidad de la empresa también en la protección del medioambiente y la mejora de la seguridad vial. Con él, ARVAL pone a disposición de sus clientes una completa caja de herramientas para proteger el medio y a los conductores. Además del actual enfoque SMaRT que ARVAL ya aplica con éxito la operadora va a proponer nuevas operaciones de renting combinando el uso de coche eléctrico y bici eléctrica, con la cesión de un coche de combustión durante seis semanas al año, facilitando además el punto de carga como el sistema de pago.

ARVAL se ha propuesto mejorar la seguridad vial. Para ello implementará programas de formación de conductores y de seguridad vial con el objetivo añadido de reducir la tasa de accidentes de su flota en un 10 por ciento. También va a reducir la prima del seguro a los ve-



INFORME RSC 2019 ARVAL, EMPRESA SOLIDARIA Y RESPONSABLE

La operadora de renting del grupo BNP Paribás ha presentado su último informe de RSC, en el que se recogen las iniciativas y actividades que la empresa realiza en pro de la mejora de la sociedad. Entre ellas destaca una labor diaria y positiva que ejerce a través de la constante colaboración con sus clientes en mejorar su huella de carbono y siniestralidad. Entre los principales objetivos de la RSC de ARVAL se encuentran las actividades en pro de la sostenibilidad del medioambiente y la mejora de la seguridad vial. «Vamos a seguir trabajando para conseguir una movilidad más sostenible... Estamos orgullosos de haber acompañado a muchos clientes en su estrategia de transición energética. Eso se ha traducido en un sustancial crecimiento del número de vehículos eléctricos e híbridos de ARVAL, que significan ya el 10% del total de nuestra flota en España». Para reducir su propia huella medioambiental ARVAL también ha reducido su consumo

de energía, papel y agua, gestionando eficazmente los residuos y rebajando la huella de carbono de sus viajes de empresa y de la flota propia de vehículos incrementando el teletrabajo. Desde 2013 la empresa ha reducido un 57 por ciento la energía consumida en sus edificios, un 32 por ciento en los viajes de trabajo, un 63 por ciento en el consumo de papel. Solo en 2019 lo redujo un 22 por ciento, pasando de 8,3 tn a 6,4 tn. En materia de seguridad vial, mediante el uso de soluciones telemáticas (Arval Active Link) y la realización de campañas de concienciación para una conducción más sostenible, cursos de conducción eficiente, uso de automóviles menos contaminantes y asignación de coches a los conductores que emiten menos CO₂, ARVAL ha contribuido significativamente a la mejora de la misma, pero también a reducir el impacto medioambiental en los desplazamientos. Para ARVAL la Seguridad Vial es un deber corporativo, por ello trabaja en



formación creando programas de concienciación y de análisis del comportamiento de conducción, de uso de las nuevas tecnologías y participando en eventos que promuevan y conciencien a la sociedad en ese terreno, así como ayudando a mejorar el comportamiento como conductores de empleados y clientes. ARVAL también promueve una cultura solidaria entre sus colaboradores apoyando iniciativas, concienciando y difundiendo causas enfocadas en la educación, la salud, los colectivos en riesgo de exclusión, el medio ambiente. ARVAL está

comprometido igualmente con el apoyo a las capacidades diferentes mediante campañas de divulgación, recaudación de fondos y voluntariado corporativo. Los empleados de ARVAL dedicaron 410 horas a labores de voluntariado colaborando con iniciativas solidarias. Han participado en la organización de mercadillos y carreras solidarias así como de numerosas iniciativas solidarias, entre ellas 'Una sonrisa por Navidad' en la que los miembros de la plantilla de ARVAL compran un regalo solidario para niños en riesgo de exclusión social.



hículos de la flota equipados con sistemas de seguridad ADAS para incentivar su elección por los clientes.

Otro de los objetivos que se fija ARVAL para los próximos cinco años es

conectar más del 80 por ciento de los vehículos de su flota. Con su programa 'Connected & Flexible' ARVAL utilizará su amplia experiencia y conocimientos para desarrollar con las nuevas tecnolo-

gías disponibles atractivos e innovadores servicios conectados que faciliten la vida a sus clientes tanto dentro como fuera del coche. Servicios como el pago automático en aparcamientos y peajes, tecnologías de apertura y puesta en marcha del vehículo sin necesidad de llave, recepción de paquetes en el maletero sin contar con la presencia del conductor, o los nuevos servicios de control por voz que se explican en uno de los cuadros de estas mismas páginas.

Para el desarrollo de todos estos planes, ARVAL fomentará la alianza y los acuerdos con nuevos socios estratégicos para implementar las nuevas herramientas y sistemas que va a ofrecer a sus clientes. Aseguradoras, empresas energéticas, nuevos actores en el mundo de la movilidad, compañías de transporte,...el objetivo es alcanzar alianzas tan significativas como la exitosa colaboración establecida con La Caixa en España, durante los últimos 10 años. Alianza gracias a la cual ARVAL prevé entregar hasta 150.000 nuevos vehículos en los próximos 5 años, así como desarrollar nuevas soluciones de movilidad para sus clientes y empleados.

XII OBSERVATORIO DE MOVILIDAD ARVAL TRIENIO DE RECUPERACIÓN CUANDO PASE LA PANDEMIA

Los efectos de la pandemia en el mercado de la movilidad son notorios. La fuerte caída del PIB (superior al -11%) y del consumo privado (por encima del 10,3%) van a provocar que el mercado del automóvil apenas alcance el millón de unidades matriculadas en 2020, una caída del 31,6 por ciento respecto a 2019, que se acumula sobre el -4% registrado ese mismo año. Seis años después, el sector del automóvil español revive los malos momentos del 2014, cuando se vivían los últimos coletazos de la anterior crisis.

Han bastado apenas unos meses para colocarnos en esa posición. Estos son algunos de los datos que ofrece el XII Observatorio ARVAL de la Movilidad, uno de los más completos estudios y análisis del mercado del automóvil y de las tendencias de movilidad que se realizan anualmente en el sector. El entorno de incertidumbre social y económica se acentúa cuando se valoran los resultados en términos absolutos del mercado de ocasión. En lo que va de año las ventas decaen un 19,5 por ciento y la cifra de operaciones realizadas se sitúa por primera vez en muchos años por debajo de los 2 millones de unidades, lo que provoca que la proporción de vehículos de ocasión por cada vehículo nuevo vendido se sitúe en 2,05 unidades de usados por cada nuevo matriculado, lejos de los 1,5 que venía siendo habitual. Estamos hablando de cifras similares a las registradas en 2013, cuando la crisis financiera situó a la economía española y al sector al borde del precipicio, a punto de ser rescatada por la Unión Europea. Los datos proporcionados por el XII Observatorio Arval de la Movilidad indican que el 58,4% de los vehículos de ocasión vendidos en 2020 superarán los 10 años de antigüedad, casi un millón de automóviles, la misma cifra de vehículos nuevos matriculados, lo que significa un importante retroceso en materia de seguridad para nuestras calles y carreteras y para el aire que respiramos pues la práctica totalidad de esos vehículos utiliza motores que no cumplen con las nuevas normativas Euro6 de calidad del aire.

Hasta 2022, el mercado de ocasión no recuperará su pujanza. Será entonces cuando se alcance un ratio de 1,57 coches usados por coche nuevo, cifra similar al 1,5 registrado en 2016. Sin embargo, no todo son malas noticias. El XII Observatorio de la Movilidad muestra unas previsiones positivas de crecimiento para los próximos años gracias a la progresiva recuperación que se espera de la economía española. Aun así, hasta 2022 no se alcanzarán volúmenes similares a los de 2019. Para 2021, el Observatorio ARVAL prevé un crecimiento del mercado de un 23% (1.241.565 unidades); del 15,9% (1.4838.903 uds.) en 2022; y del 5,7% (1.520.213 uds.) en 2023. Igualmente, el Observatorio indica una creciente concienciación con la movilidad sostenible, especialmente entre las empresas y las operadoras de renting, que volverán a ser la punta de lanza a través de la cual se introducirán los nuevos modelos eléctricos en el mercado español. El 53 por ciento de las flotas de vehículos de empresa prevé comprar modelos híbridos durante los próximos 3 años (8 puntos porcentuales más que la media de la UE); de ellos un 43 por ciento adquirirá híbridos conectables y un 42 por ciento serán eléctricos puros. Otra de las fuertes tendencias que el Observatorio ARVAL detecta es la creciente implantación de planes de movilidad en las empresas con flotas corporativas. Se convertirán en un factor estratégico más de la compañía y conducirán hacia una multimodalidad de la movilidad que permitirá que en el futuro los usuarios, los trabajadores de la empresa, disfruten realmente del medio de transporte adecuado que precisen en cada momento, con sistemas de pago centralizados a través de una aplicación móvil de sencillo manejo. Realizado a partir de 5.600 entrevistas efectuadas a gerentes de flota de 20 países, el XII Observatorio ARVAL de la Movilidad ARVAL refleja que casi 6 de cada 10 compañías españolas ya utiliza o valora aceptar otras alternativas al coche de empresa en el próximo trienio, tres puntos

► Eduardo Lahoz, a la izquierda, responsable del Observatorio de Movilidad, y Manuel Orejas, director Observatorio de Movilidad.



porcentuales menos que la media comunitaria. El 43 por ciento de las empresas ya ha tomado medidas para reducir las emisiones de sus flotas. En este sentido, el renting (42%) vuelve a ser la opción preferida por las empresas españolas para la contratación de vehículos corporativos. El informe indica que, a pesar de sufrir los efectos de la pandemia, el sector del renting español matriculará casi un 19 por ciento menos de unidades en 2020, pese a lo cual la flota de vehículos en activo se incrementará este año un 4,6%. «Aunque el COVID 19 llegó justo después de realizar la encuesta, solo tendrá un impacto temporal en sus resultados», comenta Manuel Orejas, director del Observatorio ARVAL de la Movilidad. «La pandemia podrá impactar en el tiempo de implementación de las intenciones de movilidad de las empresas y los individuos, acelerando y desacelerando tendencias, pero los objetivos finales van a permanecer invariables». Las previsiones del mercado para 2021 apuntan a un crecimiento del 19,4 en las matriculaciones del canal de empresa, del 16 por ciento en el de los particulares y del 65,3 por ciento en el de los operadores del rent a car. En cuanto a las tendencias que se visualizan en las flotas españolas, continúa la progresiva reducción de los diésel. Los gestores no creen que lleguen a superar más de 50 por ciento de las mismas en apenas 3 años. La progresiva incorporación de vehículos de energías alternativas (híbridos y eléctricos principalmente) ira reemplazando al gasóleo. Una tendencia que se acentúa

a medida que crece el tamaño de la flota. Esta tendencia es fruto igualmente de la mayor concienciación medioambiental de las empresas. Para el 65 por ciento de ellas, la reducción de las emisiones de CO₂ se ha convertido en una prioridad. Junto con la progresiva electrificación de la flota, la nueva movilidad y las innovadoras soluciones en esta materia también será una importante tendencia en la flotas durante los próximos tres años. Casi seis de cada 10 empresas españolas utilizan –o valoran hacerlo– otras alternativas al coche de empresa para su movilidad. En los próximos tres años hasta el 37% recurrirá al transporte público, hasta el 31% al carsharing y hasta el 29% a las aplicaciones de contratación de soluciones de movilidad. Los viajes en coches compartidos crecerán hasta el 21% y el uso de soluciones de bicisharing pasará del 5% actual al 12 por ciento en 2022. El uso de herramientas telemáticas o soluciones de coche conectado también va a crecer significativamente para controlar el consumo del combustible y los comportamientos del conductor. Una tendencia que aumenta a medida que aumenta el tamaño de la empresa. El 66 por ciento de las empresas con más de 500 empleados ya los usa, lo mismo que el 21 por ciento de las compañías con menos de 10 empleados. Sin embargo, para los gestores de estas flotas más que controlar a los empleados lo realmente importante es conocer la localización del vehículo, así como optimizar los trayectos, reducir los costes y mejorar el comportamiento y la seguridad de los conductores al volante.



25 ANIVERSARIO DE LA AER

Del renting a la movilidad sostenible, eficiente y segura

Parece que fue ayer, pero ya ha pasado todo un cuarto de siglo. La Asociación Española de Renting acaba de cumplir 25 años y lo ha hecho completando un espectacular proceso en el cual primero ha tenido que explicar cómo funciona su producto; segundo, convencer a todos de las bondades y beneficios del mismo; y, tercero, hacer ver que es el idóneo para garantizar el futuro de la movilidad eficiente, segura y sostenible en nuestra sociedad.

Un producto 'apto para todos los públicos': administraciones, grandes empresas, pymes, autónomos y también para los particulares que dio sus primeros pasos en los años 80 pero que comenzó a ser conocido en los 90, cuando comenzaron a crearse las primeras empresas del sector, pues hasta entonces apenas había sido una pequeña oferta dentro de distintas divisiones bancarias. Todavía recuerdo cuando en 1984, tras entrevistar al director de Gestión Fiduciaria del Banco de Bilbao (hasta 1988 no se produciría la fusión con el Banco de Vizcaya), tuve que pasar un par de horas explicándole a mi redactor jefe en 'Hoja del Lunes' de Madrid cómo funcionaba el nuevo producto de arrendamiento finan-

ciero que el BB quería lanzar al mercado para facilitar la financiación de automóviles (entonces con intereses superiores al 15% en los créditos al consumo), porque no terminaba de creérselo ni entendía sus beneficios y ventajas.

Aquella conversación me sirvió para entender desde el principio lo que muchos años después se llamaría renting, un nombre que surgió casi una década después, cuando apenas había unas pocas empresas dedicadas a comercializar este producto (Dial España, LeasePlan, Hispamer...) que decidieron unirse ante la necesidad de diferenciarse del leasing convencional y de dar a conocer las ventajas de lo que siempre se ha conocido más allá de nuestras

fronteras como leasing operativo (alquiler con servicios) pero que poco a poco ha ido adquiriendo notoriedad bajo el nombre creado por los pioneros de la Asociación Española de Renting de Vehículos.

Aquel arrendamiento financiero se vendía como leasing operacional u operativo. Un producto para el cual no había legislación alguna en nuestro país, aunque era habitual en Europa para operaciones de financiación inmobiliaria en la compra de edificios o de aviones, pero no de coches. Fue en 1989 cuando el Banco de España empezó a considerar a las empresas de leasing como entidades financieras. Al pasar a considerar aquellas empresas como entidades financieras se abrió la puerta no



▲ Agustín García, presidente de AER desde 2002, y su sucesor José Martín Castro-Acebes.

solo a una serie de regulaciones legales, también a nuevas ventajas y a la posibilidad de alquilar vehículos a largo plazo en lugar de venderlos.

La palabra renting (alquilando) era un término coloquial utilizado en reuniones para referirse al producto del leasing de coches, una actividad por entonces residual en las operaciones de leasing. Así se utilizaba por entonces en Lease Plan donde Jose Luis Criado (padre) por aquel entonces la escuchó por primera vez en una reunión en Bélgica. A la vuelta de aquel viaje a Bruselas, pensando en nombres que definirían claramente al producto apreció claramente las ventajas del término: Renting se lee como se escribe, no como la palabra leasing. Y la raíz de la palabra evoca a un término muy manejado en el sector del alquiler en España, renta, o que facilitaba la comprensión del producto.

Pero lo mejor es que al incluir el concepto de alquiler, ya no eran entidades finan-

EL RENTING, TRAS SU MEJOR AÑO HISTÓRICO UN PRODUCTO FUERTE PARA LA MOVILIDAD DEL FUTURO

Este cuarto de siglo la AER ha representado los intereses de sus asociados y dado a conocer y, sobre todo, entender el funcionamiento de un producto complejo pero muy ventajoso para sus clientes. Hoy, la AER se sienta y está presente en todas las reuniones que afectan al sector del automóvil. De las 3.000 unidades que componían la flota de la empresa de mayor tamaño hace 25 años (LeasePlan) hemos pasado a tener varias empresas que manejan flotas superiores a 120.000 unidades. El sector, en su conjunto, mantiene una flota viva contratada superior a las 711.000 unidades y sus matriculaciones representan

algo más del 20 por ciento del total del mercado español del automóvil y casi del 40 por ciento en el canal de empresas. En total, en 2019 las empresas de renting matricularon 302.900 unidades en 2019 e invirtieron 5.946,27 millones de euros, con una facturación de 6.313,75 millones de euros. Cifras todas ellas correspondientes al cierre de 2019, el año récord del renting español, lo que viene a significar que la AER ha cumplido su 25º aniversario en el mejor momento del producto en toda su historia. Una fortaleza que, pese a las fuertes dificultades existentes en 2020 para el desarrollo de la

actividad sigue demostrándose pues a pesar de la fuerte caída (-35,53% en el acumulado de los 10 primeros meses del año frente al mismo período de 2019) permite al renting no sólo mantener su peso en el mercado, sino incrementarlo levemente (del 20,09 % que representaba en 2019 se ha pasado al 20,15 % en los primeros meses de 2020). «El renting acumula una caída del 35,53% en sus matriculaciones a octubre, si bien se mantiene el peso superior al 20% en el total del mercado y sigue ganando presencia en el canal de empresas, que es el que mejor se está comportando este

año. La evolución del renting es muy similar a la del resto del mercado, y, a pesar de que todos confiábamos en un cuarto trimestre de mejoría, la realidad es que la situación sanitaria actual impide que se consolide la senda estable de la recuperación. Como dato positivo, vemos que las matriculaciones de vehículos propulsados por energías alternativas continúan creciendo y ya copan el 18,28% de las matriculaciones totales de renting», comenta José Martín Castro-Acebes, el recién nombrado presidente de la AER tras la salida del cargo de Agustín García, presidente de la AER desde 2002. .

cieras, lo que evitaba el control del Banco de España sobre la actividad y facilitaba la inclusión de servicios asociados en el producto, cosa que era imposible si hacías leasing, porque creaba una ingente labor burocrática que obligaba a realizar contratos individuales distintos del alquiler para todo (seguro, mantenimiento, neumáticos, etc), lo que complicaba las operaciones. En cambio, al considerarse a las empresas de renting como empresas de servicios de alquiler se facilitaban enormemente las operaciones. El nuevo nombre sólo aportaba ventajas.

Era 1991 y las pocas empresas existentes en el sector rápidamente aceptaron el término y comenzaron a usarlo. Aquello fue el inicio de un movimiento que en 1995 se consolidó con la creación de la Asociación Española de Renting de vehículos, formada originariamente por Hispamer, Avis, Dial España, Lease Plan, DB-Carplan y Arval). Tras barajar largos nombres se optó por el que ahora todo el mundo conoce, que sirvió para implantar el término renting en todo el sector y atraer el interés tanto de las empresas como de los medios de comunicación sobre la misma al preguntarse que era aquello del renting.

Poco a poco la asociación fue creciendo y aumentando su número de socios, hasta el momento actual en el que la práctica totalidad del sector está integrada, lo que demuestra el espectacular trabajo desarrollado por sus dirigentes en estos 25 años.

«Nos sentimos orgullosos del recorrido que ha tenido, tanto la asociación, como el sector del renting en nuestro país. Durante este cuarto de siglo, desde la AER hemos intentado acompañar a nuestros asociados para potenciar entre todos, no

solo la defensa del renting, sino, sobre todo, el conocimiento que la sociedad tiene del mismo y la importante aportación que hace el sector a una movilidad más limpia, segura y eficiente. En este sentido, viendo el crecimiento que ha experimentado el renting, principalmente entre los clientes más pequeños, creemos que todos hemos hecho bien los deberes, pero hay que seguir trabajando, porque nos enfrentamos a una época de grandes cambios en la movilidad, para la que tenemos que estar preparados», comenta Agustín García presidente de la AER desde 2002 hasta el pasado mes de julio.

Su sucesor, José-Martín Castro, ha destacado la labor llevada a cabo por Agustín y su equipo durante estos últimos 18 años y también la importancia que siempre ha tenido para la AER contar con la implicación de sus asociados y colaboradores asociados: «En el camino recorrido por la AER ha sido inestimable la voluntad de colaboración de sus asociados y sus equipos, en pro de la consolidación de este sector, y la contribución de los diferentes colaboradores asociados, que, desde que se creó esta figura en 2010, han pasado a ser parte integrante del sector, dotándolo de un excelente espíritu colaborativo y ayudándolo a conseguir sus objetivos de eficiencia, sostenibilidad y seguridad vial. Tampoco queremos olvidarnos del apoyo que nos han brindado las distintas instituciones públicas, las asociaciones del sector y, por supuesto, los medios de comunicación, sin los cuales hubiera sido muy difícil que el mensaje del renting calara en la sociedad. ¡Gracias a todos!, sin vuestra presencia permanente y confianza generosa no podríamos celebrar este 25 aniversario»



VEHÍCULOS COMERCIALES ELÉCTRICOS EN LAS FLOTAS

Una transición inexorable que ya está en marcha

Los vehículos eléctricos de reparto están comenzando a imponerse en las grandes ciudades y núcleos urbanos. Las facilidades para disfrutar tanto de acceso a zonas restringidas como para aparcar sin necesidad de tener que abonar cantidad alguna por ello, se han visto reforzadas por los nuevos planes de incentivo a su compra y las diferentes rebajas fiscales y otras ventajas que las administraciones públicas les otorgan. Y, desde luego, la cada vez mayor oferta y mejores prestaciones que los vehículos comerciales aportan.

Los nuevos vehículos eléctricos son la base de la transformación que la movilidad está sufriendo. Especialmente en zonas urbanas y, más aún, en el ámbito de la actividad comercial tanto de servicios como de reparto. Los vehículos eléctricos de reparto contribuyen a satisfacer la creciente demanda de servicios de compra y entrega que el mayor uso de internet está favoreciendo. Y lo hacen sin, por ello, sacrificar la calidad del aire en pueblos y ciudades.

LOS FABRICANTES YA TIENEN DISPUESTA TODA UNA AMPLIA GAMA DE VEHÍCULOS DE REPARTO ELÉCTRICOS DE NUEVA GENERACIÓN CON ESPECIAL PROTAGONISMO EN TRANSFORMAR LA MOVILIDAD URBANA

Los fabricantes de automóviles han reaccionado rápidamente al incremento de las actividades comerciales 'de última milla' y ya tienen dispuesta toda una amplia gama de vehículos de reparto eléctricos de nueva generación que ya están introduciendo en el mercado y que va a cobrar un especial protagonismo durante los próximos años en la transformación de la movilidad urbana.

El aumento de las zonas de bajas

EL AVANCE DE LAS ZONAS DE BAJAS EMISIONES UNA OBLIGACIÓN DETERMINANTE

La creciente implantación de zonas de bajas emisiones (ZBE) cada vez más numerosas, estrictas y restrictivas tanto en lo referente a sus límites geográficos como a las normas de circulación aplicadas a los vehículos que por ellas circulan obliga a las empresas a disponer de vehículos eléctricos para poder desplazarse por ellas sin impedimento alguno y cumplir así con las entregas de paquetería y suministros tanto a los particulares como a las empresas existentes en la zona. Conviene no olvidar que, precisamente esas zonas, cuentan con un elevado número de pequeños comercios, pymes y centros comerciales, dado que suelen

ser zonas turísticas situadas principalmente en el centro de ciudades y urbes, donde se desarrolla una notable actividad comercial que precisa de continuas entradas de productos de todo tipo y de servicios asociados a la actividad de dichas empresas (limpieza, suministros, reparaciones,...). Las flotas de empresa no pueden permitirse el riesgo de no poder acceder al interior de esas zonas con sus vehículos para desarrollar su actividad, sobre todo porque aparcar fuera de ellas para proseguir con su actividad no es una solución práctica, sostenible y, ni mucho menos, eficiente o rentable. Además, los nuevos vehículos



eléctricos favorecen una importante reducción de la huella de carbono de la empresa a lo largo de todo el ciclo de vida del vehículo. Las nuevas furgonetas eléctricas han sido ideadas para

adaptarse mejor a flotas que cubren rutas de corta distancia y prestan servicios de entrega de última milla, aquellas que operan en zonas urbanas y realizan múltiples paradas durante su ruta.

AUTONOMÍA CADA VEZ MÁS CAPACES

A la hora de escoger el vehículo eléctrico para nuestra flota deberemos tener muy en cuenta el tipo de servicios a los que le vamos a dedicar, y muy especialmente las distancias de las rutas que habrán de realizar cada día, pues de ello va a depender básicamente la eficiencia de su aportación a la flota. En un eléctrico la autonomía es fundamental. En función de la misma el coche nos será rentable y práctico en la flota. Debemos tener en cuenta que hay tecnologías cuya aportación de autonomía en modo completamente eléctrico apenas aporta 50 o 60 kilómetros de conducción sin emisiones de ningún tipo, mientras que hay otros que actualmente ya superan los 600 km de alcance en una conducción sin emisiones gracias a la energía acumulada en sus baterías.

La mayoría de los e-VCL ofrecen unos 160 km de autonomía oficial, pero los modelos de la nueva generación de

furgonetas que actualmente están incorporando los fabricantes a sus gamas comienzan a ofrecer autonomías de 200 o más kilómetros, (hasta 270 anuncian algunos fabricantes) distancias que en su mayoría superan los kilómetros que a diario tienen que realizar las furgonetas durante su jornada laboral en las calles de una ciudad. Ese es un factor a tener muy en cuenta al incorporar una unidad eléctrica a la flota: que sea capaz de realizar su servicio diario sin necesidad de parar a repostar, ya que para que esta operación le sea

rentable a la flota el vehículo debería aprovechar el descanso nocturno para recargar la energía de sus baterías, proceso que actualmente ocupa varias horas hasta completar la carga de las mismas para cubrir una jornada de trabajo. En los e-VCL grandes y medianos, la autonomía depende por lo general del número de módulos de batería instalados, decisión en la que influyen tanto los costes como los requisitos de autonomía y de carga útil que el fabricante quiera

cumplir. Pero lo que más afecta a la autonomía del e-VCL es sin duda la forma y estilo que el conductor aplica en su labor (velocidad, aceleración,), la carga efectiva que puedan tener las baterías e, incluso, las condiciones climáticas. El frío afecta al rendimiento del vehículo eléctrico. Vehículos de 160 km de autonomía, pueden lograr sólo 100-120 km en el uso diario por esta razón. Renault, por ejemplo, declara diferentes rangos de autonomía para verano que para el invierno.





COMERCIALES: TRANSICIÓN A LAS FLOTAS ELÉCTRICAS

LOS DISTINTOS CAMINOS A LA ELECTRIFICACIÓN. TECNOLOGÍAS QUE INTERESAN

Hay muchas tecnologías válidas para ser habilitar a los vehículos de la flota a circular por las zonas de bajas emisiones (ZBE), pero ni todos los vehículos electrificados son iguales ni utilizan las mismas tecnologías. Estos son los principales grupos en los que se agrupan los modelos eléctricos actualmente disponibles en el mercado.



► HÍBRIDOS SUAVES O HIBRIDACIÓN LIGERA (MILD HYBRID – MHEV)

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

► HÍBRIDOS AUTORRECARGABLES (FULL HYBRIDS – HEV)

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

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



► ELÉCTRICOS ENCHUFABLES

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

► HÍBRIDOS ENCHUFABLES (PLUG IN HYBRIDS – PHEV)

Combinan el motor de combustión interna con un motor eléctrico y una batería

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

► VEHÍCULOS ELÉCTRICOS DE BATERÍA (BATTERY ELECTRIC VEHICLES – BEV)

También conocidos como eléctricos puros, disponen de baterías de mayor capacidad de carga y se propulsan exclusivamente gracias a la energía eléctrica acumulada en ellas, dado que carecen por completo de motor de combustión interna. Su autonomía se ve por tanto limitada a la carga eléctrica disponible en la batería, equivalente a unos 150- 200 km en los eléctricos de primera generación y a rangos de 300 a 500 km en los más recientemente llegados al mercado. Al igual que en los híbridos, las baterías también reponen energía gracias al sistema de



recuperación que se activa durante la frenada del coche. Son los vehículos más eficientes, pues no producen emisiones durante su uso, aunque sí que las generan durante su ciclo de vida, tanto en su fase de producción como de reciclado.

► VEHÍCULOS ELÉCTRICOS DE AUTONOMÍA EXTENDIDA (EXTENDED RANGE ELÉCTRIC VEHICLE – EREV)

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



CUESTIÓN DE PESO: LA DGT INCREMENTARÁ LA MMA PARA EL CARNÉ B HASTA LOS 4.200 KG PARA LOS VEHÍCULOS ELÉCTRICOS

El director general de Tráfico, Pere Navarro ha anunciado durante su visita a la Escuela de Repartidores de UNO Logística la ampliación de la Masa Máxima Autorizada para el carné de conducir B para vehículos eléctricos desde los 3.500 kilos actuales hasta los 4.200 kilos, una medida que venía reclamándose desde hace tiempo para favorecer el uso de furgonetas eléctricas de reparto para compensar el peso extra que las baterías añaden al uso del vehículo, lo que limitaba sobremanera las posibilidades de carga de las mismas. El fuerte incremento del peso que añaden las baterías a los vehículos eléctricos penalizaba fuertemente a los conductores de este tipo de vehículos con el carné del tipo B, ya que con apenas unos kilos de carga en el furgón excedían la MMA permitida para su permiso de conducir. «Es una medida muy positiva para las empresas de transporte y logística, ya que permitirá eliminar trabas a la firme apuesta que las flotas de empresa están realizando por incorporar los vehículos más ecológicos, en este caso los eléctricos», ha comentado Francisco Aranda, presidente de UNO, organización empresarial de Logística y Transporte. Según ha anunciado la DGT, con esta medida se busca igualmente



▲ El director general de Tráfico, Pere Navarro –segundo por la izquierda–, durante la visita a la Escuela de Repartidores de UNO Logística, respaldada por el ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, la DGT y Pons Seguridad Vial.

potenciar la electrificación de la flota de furgonetas de España y estará recogida en el Reglamento General de Conductores. Para poder acogerse a esta medida, los conductores deberán contar con dos años de experiencia con el carné tipo B.

CAPACIDAD, TECNOLOGÍA, POTENCIA... PREPARAR LA RECARGA DE LA FLOTA ANTE LA INCORPORACIÓN DE VE

Si estás decidido a introducir Vehículos eléctricos en la flota debes prever la instalación del número adecuado de puntos de recarga en las instalaciones de la empresa. Para ello debes analizar no sólo el número de puntos que precisas, también

la tecnología de los mismos y cómo serán utilizados por la flota. En función del tipo de servicio que los vehículos hayan de prestar, precisaras de puntos de recarga rápida o convencionales. También la tecnología y potencia de recarga

de los puntos puede variar en función del tipo de baterías de que dispongan los vehículos que vayas a incorporar. Y recuerda también que no es lo mismo un vehículo eléctrico de reparto que 'duerme' en el parking de la empresa que uno

adjudicado a un trabajador para su uso personal. El primero se puede recargar durante la noche, mientras que para el segundo se puede pensar en una recarga en el domicilio del trabajador si ello es posible. En todo caso, lo mejor es que te pongas en manos de tu operador de renting, pues sus expertos pueden asesorarte para buscar la mejor opción a seguir para tu flota

TIPOS DE CARGADOR DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS				
RECARGA	CORRIENTE	NOMBRE	LIMITACIONES	USO HABITUAL
<11kW trifásico	Corriente alterna (CA) monofásica			Cargador de hogar estándar en países con reducida disponibilidad trifásica
22 kW trifásico		Cargador en domicilio/ Cargador en puesto de trabajo	Estándares de país. Invertidor CA-CC del vehículo limitado a 11 kW CA	Cargador de hogar estándar en países con amplia disponibilidad trifásica
50 kW	Corriente Alterna (CA) Trifásica			La mayoría de los cargadores públicos son de 22 kW simples con dos tomas de 11 kWx2
50 kW		Carga rápida	El vehículo depende de las limitaciones de la batería	Supercargadores (Tesla) Fast Ned
150 kW	Corriente Continua (CC)	Carga ultrarrápida		
350 kW				



emisiones en las ciudades y el cierre al tráfico de vehículos con motores de combustión están provocando un mayor interés de las flotas de reparto por los vehículos híbridos y eléctricos puros. Según comenta Tex Gunning, CEO de LeasePlan, «el cada vez mayor volu-

LAS ZONAS DE BAJAS EMISIONES EN LAS CIUDADES PROVOCAN MAYOR INTERÉS EN LAS FLOTAS DE REPARTO CON VEHÍCULOS HÍBRIDOS O ELÉCTRICOS

men de gente que efectúa sus compras de manera telemática y que confían en recibir su mercancía al día siguiente gracias al cada vez mejor desempeño que realizan los servicios de paquetería en los centros de las ciudades está provocando un enorme aumento

del tráfico de paquetería». Esto, unido al «creciente número de vehículos de reparto eléctricos de próxima generación que está a punto de llegar al mercado va a transformar la movilidad comercial urbana», comenta Gunning, para quien ya «no hay excusa para no

TODOS LOS GRANDES OPERADORES ESTÁN INVOLUCRADOS EN LA REDUCCIÓN DE LA HUELLA DE CARBONO EN SU ACTIVIDAD

cambiar tu furgoneta blanca por una 'verde' y hacer que las entregas de cero emisiones sean la nueva normalidad, máxime cuando en las ciudades de toda Europa se está fortaleciendo la tendencia para reducir la huella de carbono entre los grandes operadores



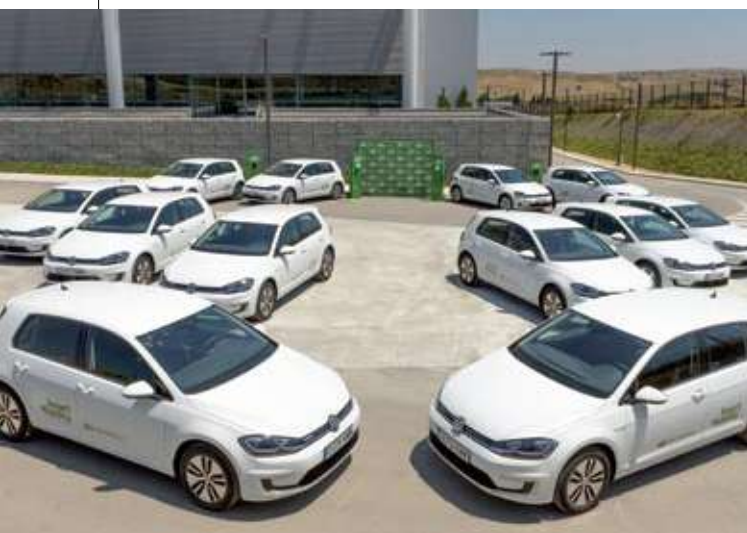
UN PROCESO LLENO DE DUDAS CÓMO HACER LA TRANSICIÓN A UNA FLOTA ELÉCTRICA

Para los gestores de flota la transición de su flota a un modelo eléctrico significa abrir un proceso lleno de dudas e incógnitas que ha de resolver. Aquí van algunos consejos. Si eres gestor de una flota lo primero que debes tener en cuenta es que te enfrentas a un proceso inevitable que tendrás que afrontar sí o sí para poder ser eficiente y rentable con tu flota de vehículos. Pero tranquilo, porque lo que se abre ante ti es un proceso de transición,

de quienes te han precedido, lo que sin duda te evitará repetir muchos errores que otros cometieron antes que tú. Lo primero que debes tener en cuenta es plantearte una prueba tratando de integrar unas pocas unidades de vehículos eléctricos en los distintos segmentos de tu flota en los que estos pudieran interesar. De esta manera podrá comprobar en la práctica las necesidades que tienes y el rendimiento que los mismos pueden

medida que los integras en la flota. Es más que probable que no todos tus conductores estén capacitados para la conducción de un eléctrico o quieran un vehículo de este tipo. Evalúa sus capacidades, analiza sus kilometrajes y rutas de servicio, los volúmenes habituales de sus cargas y de los pesos que transportan. Te cargarás de razones para convencerles de que su futuro coche deberá ser un eléctrico. Y no te olvides de aportarles la formación necesaria para que se vayan adaptando a la conducción de un eléctrico. Aunque esta tarde en realizarse, aplicar las técnicas de conducción eficiente de un eléctrico a la conducción de vehículos con motores de combustión aporta también muchas ventajas, como son el ahorro de combustible, un menor número de averías, reducción de la siniestralidad, etc. El uso de vehículos eléctricos no debe ni puede ser igual para todos. Habrá conductores para los que resulte más interesante efectuar la recarga de sus vehículos en su propio domicilio, otros para los que hacerlo en el centro de trabajo sea lo más efectivo, e incluso puede que para otros lo verdaderamente eficiente sea realizar las recargas durante su ruta, aprovechando para efectuar los descansos obligatorios. Para ello deberás analizar rutas, servicios, horarios, cargas... Aprovecha para rentabilizar aún más tu flota. El cambio te va a permitir ajustar mejor

tu política de vehículos y de movilidad a las necesidades reales de la empresa y, además, optimizar la fuerte inversión que vas a tener que realizar. Y, sobre todo, no te olvides de ir preparando el camino. Analiza la necesidad y los costes que te va a suponer dotar a la empresa de las nuevas infraestructuras de carga que vas a precisar. Si tienes aparcamiento propio valora cuantas plazas precisas dotar con puntos de recarga, y cuando lo hagas, prevé la posibilidad de ampliar el número de posibles puntos a posteriori; ahorrarás dinero. Recuerda también que la electrificación de la flota va a ser un proceso público que debe ser conocido y publicitado, por la beneficiosa imagen que aporta el mismo para la empresa. Comunícalo sin miedo. Se transparente. Aporta mensajes claros, sobre todo cuando te dirijas al personal de la empresa que se va a ver afectado por la transición. Permite a los empleados probar los coches y apórtales todas las respuestas que sean necesarias a sus dudas e inquietudes. Analiza sus experiencias y resuelve posibles malentendidos o dudas que puedan surgir. Y, sobre todo, lidera el cambio dando ejemplo. Fuerza a la gerencia de la empresa a ser los primeros en adoptar un VE como coche de empresa y a que muestren su entusiasmo por hacerlo. Ellos serán los mejores embajadores de cara al resto de los trabajadores.



no una transformación urgente. Lo primero es conocer si tu flota precisa o no de vehículos eléctricos para realizar su trabajo. Para ello, nuestro mejor consejo es que te pongas en manos de tus operadores de renting y –si no lo has hecho ya–, les pidas consejo y ayuda para resolver tus dudas y afrontar el cambio. Ellos ya lo han hecho y conocen de primera mano la experiencia

aportar en las distintas labores de la flota. Mientras realizas ese test sometiendo a los VE a la prueba del uso diario en los distintos servicios que habrán de cubrir, deberás prestar también atención a otra serie de problemas que surgirán durante la transición. El primero de ellos será la elección de los conductores que irán ocupándose de los VE a

de flotas de empresas y del sector público», asegura Tex Gunning, el CEO de LeasePlan.

Además, la mayoría de los nuevos vehículos eléctricos de reparto tienen una autonomía oficial de unos 160 km y algunos fabricantes afirman incluso que sus últimos modelos pueden alcanzar una autonomía de hasta 270 km, lo que significa que la capacidad de autonomía media actual ya es su-

LA AUTONOMÍA MEDIA ACTUAL YA ES SUFICIENTE PARA QUE LOS VEHÍCULOS ELÉCTRICOS DE REPARTO PUEDAN COMPLETAR SUS ENTREGAS DIARIAS SIN TENER QUE RECARGAR SUS BATERÍAS DURANTE LA JORNADA.

ficiente para que los vehículos eléctricos de reparto puedan completar sus entregas diarias sin necesidad de tener que recargar sus baterías durante la jornada.

Y, por otra parte, el coste total de propiedad de los vehículos de reparto eléctricos es cada vez más competitivo, puesto que la gran mayoría de los fabricantes ha optado por desarrollar una nueva gama de vehículos de repar-

UNA RAZÓN DE PESO PARA EL CAMBIO POSITIVA EVOLUCIÓN DE LOS TCOS DE LOS VEHÍCULOS ELÉCTRICOS

Los costes de propiedad y uso de los VE adscritos a una flota están evolucionando de forma muy positiva y dando excepcionales sorpresas que van mucho más allá de lo esperado. Cierto es que los precios de adquisición de los eléctricos son claramente superiores a los de vehículos homólogos con motores de combustión, pero los importantes ahorros que permiten alcanzar en cuanto a su coste por kilómetro gracias a los reducidos costes de mantenimiento y reparaciones que presentan permiten compensar esa diferencia de precio muy rápidamente, facilitando así importantes valores de ahorro para el presupuesto de la flota. Y es que, frente a vehículos con motores de combustión, los vehículos eléctricos aportan

importantes ventajas en cuanto al valor de la inversión (la depreciación del eléctrico está siendo menor que la depreciación de los vehículos de combustión), a los costes del combustible consumido (el coste del kW/100 km es muy inferior al del litro de combustible/100km; al pago de los impuestos (los eléctricos están exentos de pago del impuesto de matriculación y del IGIC en Canarias, así como de amplios porcentajes del impuesto de circulación), de muchos peajes y tasas de aparcamiento, etc. A todo ello también hay que añadir que según las estadísticas de las grandes flotas, los vehículos eléctricos sufren comparativamente menor número de incidencias y/o averías, y sus costes de mantenimiento son



notablemente inferiores al de los vehículos con motores de combustión, factor este que se eleva si hablamos de operaciones de renting, pues el coche no llegará en ningún caso a permanecer en la flota antes de que las baterías alcancen sus límites de vida útil.

Por otra parte, la depreciación del valor a futuro de los vehículos eléctricos no está siendo tan elevada como se aventuraba en un principio, e incluso se están dando casos en los que esta es significativamente inferior a la de los modelos equivalentes con motores térmicos.

VENTAJAS DE UN ELÉCTRICO ¡APROVÉCHALAS! PUEDE QUE NO DUREN

Respecto de los vehículos con motores de combustión, estas son algunas de las principales ventajas que puedes encontrar al comprar un vehículo con motor eléctrico

▶ PLAN MOVES II
-Ayudas de entre 1.900 y 5.500 euros para la compra de vehículos eléctricos o electrificados.
-Descuentos adicionales de 1.000 o más euros por parte de los concesionarios.
-Descuentos y ventajas adicionales si se entrega un coche de 10 o más años para su achatarramiento.

▶ PLAN REMOVE
-Ayuda de 4.000 euros para comprar un coche eléctrico.
-500 euros adicionales si se achatarra un vehículo de más de 20 años, el beneficiario tiene movilidad reducida o si los ingresos familiares son inferiores a 1.500 euros mensuales.

▶ EXENCIONES IMPOSITIVAS
-Los eléctricos están exentos del pago del Impuesto sobre determinados medios de transporte (IEDTM- Impuesto de matriculación).
-Bonificaciones de hasta el

75 % en el pago del IVTM. _ Impuesto de circulación, según el municipio.

▶ EXENCIÓN DEL PAGO DEL IGIC
-En la C.A. Canaria los compradores de vehículos eléctricos están exentos del pago de este impuesto, equivalente al IVA que se paga en el resto de la UE.

▶ OTRAS VENTAJAS
-Libertad de circulación en fases restrictivas de protocolos anticontaminación.
-Exención del pago o rebajas

en el pago de peajes.
-Exención del pago en zonas de aparcamiento limitado o restringido.
-Posibilidad de aparcar en zonas de aparcamiento limitado o restringido.
-Acceso a circular en zonas de circulación restringida o limitada.
-Descuentos en las primas de seguros.
-Incremento de coberturas en los servicios de las compañías aseguradoras.
-Deducciones en el IRPF de los trabajadores a los que las empresas ceden el uso de un vehículo eléctrico.

to eléctricos 'de primera', en lugar de limitarse simplemente a reconfigurar los antiguos modelos disponibles. Esto ha provocado importantes reducciones en los costos de las baterías que sumados a los menores costos de mantenimiento de los vehículos, y a la cada vez más amplia disponibilidad de ventajas de todo tipo, beneficios fiscales e incentivos gubernamentales ha permitido mejorar la competitividad de los nuevos

vehículos de reparto eléctricos frente a la de los modelos de combustión habituales en materia de costos. Toda esta nueva situación aventura que estamos ante el momento perfecto para que las empresas inicien la transformación de sus flotas de vehículos hacia la movilidad eléctrica, especialmente en lo que se refiere a los vehículos comerciales. Vivimos un importante momento de transición que

abre además un importante camino a las empresas para reducir sus emisiones de carbono de manera muy significativa. Los operadores del sector del alquiler de vehículos están realizando una gran labor volcando sus esfuerzos en impulsar y difundir la aportación que hace un producto como el renting a una movilidad eficiente, segura y sostenible.



VEHÍCULOS COMERCIALES LIGEROS ELÉCTRICOS

Los modelos que puedes incorporar a tu flota



Este es un breve resumen de la actual oferta de vehículos comerciales eléctricos que puedes encontrar en el mercado español para incorporar a tu flota. Hay más de los que aparecen en estas líneas, en su mayoría turismos de pequeño tamaño que se ofrecen en versiones 'business', así como algunos otros de marcas cuya comercialización en España aún no ha comenzado.

CITROËN

La firma francesa, especialista en vehículos comerciales, ha iniciado la transición de toda su gama hacia la electricidad.

► È-BERLINGO MULTISPACE

Versión eléctrica del popular Berlingo Multispace, el modelo más polivalente de la gama de VLC de Citroën. Su aspecto exterior apenas difiere del resto de la gama, salvo por el punto de recarga abierto sobre el paso de rueda delantero. Esta variante eléctrica mantiene su gran habitabilidad interior pese a que se han incorporado dos baterías de iones de litio dispuestas bajo el piso de la zona de carga, lo que redundará en una mayor estabilidad al proporcionar un centro de gravedad más bajo al vehículo.

Con capacidad para cinco pasajeros, está dotado con una banqueta trasera desmontable y modulable que le permite ampliar los 675 litros de capacidad de carga hasta los 3000 que se consiguen cuando se retiran los asientos de la segunda fila. El resto del equipamiento es similar al del

▼ Citroën e-Berlingo.

resto de versiones de la Berlingo Multispace. En cuanto a la mecánica, incorpora un motor eléctrico síncrono de imanes permanentes que le aporta 67 CV de potencia máxima y 200 Nm de par máximo. Las dos baterías antes mencionadas tienen pueden acumular hasta 22,5 kWh de energía eléctrica, carga suficiente para recorrer hasta 170 km. Para recargarla, el Berlingo Multispace precisa pasar 8 horas y media conectado a un enchufe convencional de la red, aunque en tomas de carga rápida en apenas 30 minutos se dispone del 80 por ciento de la capacidad de carga de la batería.

► È-JUMPY

Desarrollada en conjunto con la Peugeot e-Expert y la Opel Vivaro-e, la nueva Citroën puso a la venta en Francia la nueva è-Jumpy este pasado verano y, próximamente, antes de que termine el presente 2020, llegará también a los concesionarios españoles. Desde 34.100 euros en su versión más básica, el nuevo eVCL del segmento medio de Citroën ofrece hasta 330 km (WLTP) de autonomía completamente eléctrica para impulsar hasta 6,6 m3 de capacidad de carga o 1.275 kilogramos de carga útil,

La nueva è -Jumpy incorpora un motor eléctrico que aporta 100 kW (136 CV) de potencia máxima y 260 Nm de par máximo gracias a los cuales alcanza una velocidad máxima –limitada electrónicamente– de 130 km/h. Dispone de hasta tres modos de conducción (Eco, Normal y Power), cada uno de



▲ Citroën e-Jumpy.

los cuales ofrece distintos compromisos entre autonomía y prestaciones para optimizar en todo momento los consumos de la energía acumulada en sus baterías de ion litio de 50 kWh (autonomía de 230 Km) o 75 kWh (330 km de autonomía), según la versión escogida.

La è -Jumpy se ofrece en tres posibles largos de carrocería (XS de 4,60 m; M de 4,95 m; y XL de 5,30 m de longitud), con una capacidad de hasta 6,6 m3 y 1,275 kg de carga útil

La è -Jumpy dispone de puertas laterales corredizas con apertura automática mediante sistema de manos libres, sistema de acceso y puesta en marcha del vehículo sin llave, frenos de seguridad, sistemas de ayuda al arranque en pendiente, de alerta de atención del conductor, de cambio involuntario de carril o de riesgo de colisión, de cambio automático de luces, regulador/limitador de velocidad, sistema de reconocimiento de señales de tráfico y cámara de visión trasera para facilitar las maniobras de aparcamiento.

► È-SPACE TOURER

Disponibles ya para pedidos en los concesionarios de la marca, la nueva versión eléctrica del Space Tourer se añade a la

de por sí amplia gama de este vehículo comercial de tamaño medio para llenar el último espacio que le quedaba por ocupar, el de las versiones eléctricas.

En su exterior no presenta demasiados cambios respecto del resto de variante, salvo por la nueva parrilla frontal cerrada y los elementos identificativos como vehículo eléctrico, entre los cuales se encuentra la trampilla de la toma de recarga en la aleta delantera izquierda. En el interior sucede prácticamente lo mismo. Los principales cambios se aprecian en el cuadro de la instrumentación, donde se encuentran el medidor de potencia, el indicador del nivel de carga de la batería, y el del consumo y flujo de la energía de sus baterías. Información que también se percibe, junto a las estadísticas de consumos y sistemas de configuración de la carga en la pantalla táctil de 7 pulgadas situada en el centro del salpicadero.

Esta nueva versión è-Space Tourer se ofrecerá en las tres longitudes de chasis (XS, M y XL) ya conocidas en el resto de la gama y con idénticas posibilidades de configuración interior para sus tres filas de asientos, manteniendo la capacidad para trasladar de 5 a 9 personas a bordo. Se ofrecen dos versiones destinadas al mercado de particulares, Feel y Shine, y otras dos para profesionales, Business y Business Lounge. Eso sí, tan sólo habrá, al menos de momento, una única altura ajustable, 1,90 m, para facilitar su acceso a los parking urbanos, terreno en el que sin duda habrá de desenvolverse dada su motorización eléctrica.

Para desplazarse, la è-Space Tourer incorpora el mismo esquema dinámico que se utiliza en el è-Jumpy

FIAT

La marca italiana ha iniciado un proceso de electrificación en su gama de comerciales en el que el primer integrante es el poderoso y capaz Ducato.

► È-DUCATO

El furgón grande de la gama de Fiat Vehículos Comerciales ya dispone desde este pasado verano de su nueva variante impulsada por un motor cien por cien eléctrico. La nueva motorización está disponible con todas las posibles combinaciones de carrocería que ya se conocen de la gama de las Ducato con motores de combustión, es decir, con carrocerías furgón de carga, de transporte para pasajeros, o de cabina simple y chasis para elaborar carrozados especiales. Igualmente con las mismas distancias entre ejes y, según la versión, con



▲ La gama de Transit de Ford, con variantes PHEV y eléctricas.

volúmenes de carga que van de los 10 a los 17 m³ y con una carga máxima de hasta 1.950 kilos de peso.

Para impulsarse sobre el asfalto, la E-Ducato cuenta con un motor eléctrico de 122 CV de potencia y 280 Nm, que se obtienen a partir de la energía acumulada en su batería de 47 kWh que le autorizan una autonomía máxima de 200 kilómetros, según mediciones NEDC. Una segunda variante equipada con una batería de 79 kWh de capacidad permite incrementar la distancia entre recargas hasta los 330 km. La velocidad máxima está autolimitada electrónicamente a 100 km/h y la mecánica ofrece hasta tres modos de conducción diferentes (Normal, Eco y Power).

FORD

Una leyenda como la Transit de Ford, no podía dejar de adaptarse a los nuevos tiempos. El comercial del óvalo llega en versión eléctrica e híbrida enchufable.

► TRANSIT CUSTOM PLUG-IN HYBRID (PHEV) Y TOURNEO CUSTOM PLUG-IN HYBRID (PHEV).

Ford está implantando una nueva tecnología en sus vehículos comerciales que les permita disfrutar de la tecnología adecuada en función del área de reparto en la que se encuentre, asegurando que sólo funcione en modo eléctrico cero emisiones en las áreas de bajas emisiones y que utilice motores de tecnología térmica en carreteras abiertas.

Mediante el uso de datos de ubicación en vivo, las Transit Custom Plug-in Hybrid (PHEV), automáticamente se cambiarán al modo de conducción eléc-

▼ Fiat E-Ducato.



trica cuando entren en las áreas predefinidas como cero emisiones, en zonas de congestión de tráfico, de bajas emisiones y ayudar así a mantener limpio el aire de las ciudades. Al salir de estas zonas, el sistema cambia automáticamente al modo de conducción más adecuado para completar la siguiente etapa del viaje activando el motor ecoboost para impulsar el vehículo y generar energía eléctrica para ampliar la autonomía del vehículo.

Al estar conectados, los vehículos comerciales eléctricos registrarán datos a medida que circulan y compartirán esa información con el resto de vehículos en la nube de forma segura y con las autoridades locales para confirmar que, efectivamente, están cumpliendo con las regulaciones en materia de emisiones mientras circulan por las zonas de bajas emisiones.

Las Ford Transit y Tourneo Custom son las primeras furgonetas con motor híbrido enchufable de sus respectivos segmentos. Cuentan con una batería de 13,6 kWh que les permite ofrecer una autonomía eléctrica de 56 km (NEDC) en la Transit Custom y de 53 km (NEDC) en la Tourneo Connect. La mecánica eléctrica se combina con un motor gasolina Ecoboost de 1.0 litros que puede ir recargando bajo demanda la batería eléctrica para ampliar la autonomía de los vehículos hasta superar los 500 km. La recarga de la batería se completa en menos de 4,5 horas si se enchufan a la red eléctrica doméstica o en menos 3 horas en un punto de carga comercial

► FORDE-TRANSIT

La variante eléctrica de la gama Ford ya está lista y se acaba de dar a conocer. Un modelo que externamente no presenta cambios con respecto a las variantes dotadas de motores térmicos, salvo la parrilla frontal ciega, unos neumáticos y llantas más eficientes y la tapa que debe ocultar su enchufe de recarga.

Con 269 caballos, diferentes variantes de carrocería, hasta 1.900 kilos de capacidad de carga y una autonomía de hasta 350 kilómetros, la furgoneta eléctrica de Ford se presenta como una de las más capaces del mercado.



MERCEDES

La firma de la estrella ofrece dos versiones eléctricas en su gama de furgonetas: E-Sprinter para mercancías y E-Vito para transporte mixto.

► **E-SPRINTER**

Lanzada al mercado el pasado mes de junio, la versión eléctrica del Sprinter mantiene unas características muy similares a las de las versiones dotadas con motores de combustión. Las diferencias son mínimas y apenas se perciben si no fuera por la disposición de la toma de carga en su frontal, escondida justo detrás de la estrella de la marca dispuesta en la parrilla delantera.

Cuenta con un motor eléctrico que aporta de 85 KW (116 CV) de potencia máxima y 295 Nm de par máximo, alimentado por un pack de baterías de iones de litio dispuestas bajo el piso del vehículo que, en función de la versión elegida, pueden disponer de 41 o 55 kWh de capacidad. En el primer caso, la energía acumulada permite desplazamientos de hasta 120 km de distancia, mientras que en el segundo la autonomía se eleva hasta alcanzar los 168 km de distancia.

Recargable tanto en conexiones a la red de corriente continua como alterna. Esta última tarda en realizarse unas 6 a 8 horas según la capacidad de la batería, mientras que en conexiones de corriente continua a 20 kW h se puede recargar la batería al 80 por ciento en unos 70-90 minutos, mientras que si la red es de 80 kW el tiempo de espera se reduce a tan sólo 25 minutos.

Con 6,08 m de longitud, la e-Sprinter ofrece una capacidad de carga máxima de 1.038 kg y 11m³ de volumen. El peso máximo permitido es de 3.500 kg, cifra que a partir de enero se elevará hasta los 4.250 cuando el incremento de la masa por encima de los 3.500 kg se deba a los nuevos sistemas de propulsión.

► **E-VITO**

Versión eléctrica de la furgoneta de talla media de la marca de la estrella. Cuenta con un motor eléctrico de 85 kW (116

CV) y ofrece tres programas de conducción y hasta cuatro niveles de recuperación de la energía para optimizar los consumos, como principales argumentos. Dispone de una batería de 35 kWh de capacidad cuya carga la habilita para recorrer distancias de hasta 181 km sin necesidad de parar, rango más que suficiente para las labores de reparto urbano durante una jornada de trabajo. Para la recarga de las baterías se precisa de 6 horas conectada a una toma de corriente alterna de 7,4 kW, aunque también dispone de otras soluciones específicas para flotas o clientes individuales mediante conexiones de mayor potencia.

El punto de carga dispuesto en la alta izquierda –cuyo enchufe se bloquea al activar el cierre centralizado– es una de las principales diferencias con respecto al resto de versiones de la gama junto con la parrilla frontal cerrada y los cambios obligados en el cuadro de la instrumentación para controlar los flujos de energía y estado de la carga de las baterías así como de los procesos de carga de las mismas.

Las baterías no restan apenas espacio al interior de la eVito en relación con el resto de la gama. Mantiene los 6.6 m³ de capacidad y en la versión de 3200 kg admite hasta 991 kg, que pueden llegar a los 1.016 cuando se opta por la variante de plataforma alargada.

NISSAN

El inminente cierre anunciado por Nissan para su centro de producción en Barcelona, donde la e-NV200 se produce en exclusiva para todo el mundo, ha sembrado muchas dudas sobre la continuidad del modelo en el mercado, aunque no parece razonable que en estos momentos la división de Vehículos Comerciales de la marca vaya a prescindir de su único modelo eléctrico.

Es más, el futuro del modelo está fuertemente vinculado al nuevo proyecto de vehículos comerciales que establezca la alianza Nissan-Renault, actualmente en plena fase de reestudio

para estrechar aún más sus lazos y facilitar la consecución de nuevas sinergias y tras los últimos movimientos empresariales en el sector, la colaboración de las marcas de la alianza en el ámbito de los vehículos comerciales serán aún más firmes y amplias a fin de evitar costes innecesarios. Por el momento, ambas trabajan conjuntamente en el desarrollo de la nueva plataforma CMF-EV que dará pie a partir de 2021 a una nueva generación de vehículos eléctricos de Renault y Nissan.

► **E-NV200**

Ella fue la primera. Es la pionera de la movilidad eléctrica en el mercado de los vehículos comerciales y el más vendido de todos cuantos hay actualmente. Su gama para Europa se amplió recientemente con la introducción de la nueva versión e-NV200 XL Voltia, mucho más versátil y con una capacidad de carga ampliada hasta los 8 m³, (un 90% superior al anterior) una solución perfecta y adecuada para los repartos de última milla, dado que facilita un mayor número de entregas en un menor número de trayectos por ruta sin tener que retornar a base, facilitando con ello importantes ahorros de tiempo durante la jornada.

El modelo cuenta ahora con un compartimento de carga alargado y mayor altura, lo que facilita las labores de carga y descarga al conductor, que ahora también gana en confort al poder permanecer de pie en el interior del espacio de carga.

El modelo también ha mejorado la rapidez de recarga de sus baterías con la adopción de un nuevo cargador rápido CHAdeMO integrado, y mejora su maniobrabilidad ofreciendo un radio de giro más reducido tras recientes mejoras introducidas en su dirección.

Esta versión está equipada con tecnología inspirada en la motorización del Leaf. Está equipada con una batería de 40 kWh y con un cargador CHAdeMO integrado para realizar cargas rápidas CC, una solución perfecta para las entregas urbanas flexibles.

Cuenta con sistema de frenada regene-

▼ Nissan e-NV200.



rativa para recargar la batería durante la marcha a partir de la energía que se desprende durante las fases de frenado del vehículo. El modo B de conducción favorece especialmente el funcionamiento del mismo, mientras que el modo ECO gestiona eficaz y eficientemente la potencia de salida que genera el motor para conservar al máximo la carga de la batería. Combinando ambas tecnologías, la e-NV200 logra maximizar su autonomía para facilitar así alargar al máximo cada jornada de entregas.

Además de conectarse a la red eléctrica para recargarse, la e-NV200 también puede hacerlo para suministrar la energía eléctrica de su batería para dispensar energía allí donde hace falta, por ejemplo en momentos de alta demanda evitando sobrecargas o falta de suministro en el sistema. El sistema de carga CHAdeMO permite igualmente la programación de las horas de recarga de las baterías del vehículo, lo que facilita el máximo aprovechamiento de las momentos de tarificación más bajos de los distintos proveedores de energía.

Además esta nueva versión XL Voltia, la gama del e-NV200 mantiene las bases de su diseño original, así como las características técnicas con las que nació en 2014. Ofrece 4,2 m³ de capacidad de carga (el equivalente a dos europalets) y puede transportar hasta 701 kg de peso (poco menos que con la variante de motor diésel, aunque la próxima reforma de la normativa que entrará en vigor en enero de 2021 ampliará esta cifra hasta prácticamente los 1100 kilos al elevarse las MMA de los comerciales eléctricos.

Sigue manteniendo el motor eléctrico de 109 CV de potencia, pero la capacidad de su batería ha mejorado considerablemente pues ha pasado de los 24 kWh iniciales a los actuales 40 kWh, lo que le permite incrementar su autonomía claramente por encima de los 200 km (WLTP) en carretera abierta y alcanzar los 301 km durante sus desplazamientos en ciudad. La recarga del vehículo se puede efectuar en una toma doméstica de 6,6 kW en unas 6-7 horas, mientras que para una carga rápida, gracias al sistema CHAdeMO (50 kW) la recarga se completa en algo menos de una hora.

OPEL

La tecnología eléctrica del Grupo PSA también llega a la familia de comerciales

de Opel. El primero en disfrutarlo será este Vivaro-e.

► **VIVARO-E**

Primer vehículo comercial de Opel, dispone del mismo sistema propulsor de la Peugeot e-Expert y de la Citroën e-Jumpy, con las cuales ha sido desarrollada en paralelo. Al igual que ellas ofrece las mismas tres variantes de carrocería en cuanto a longitud ya descritas.

Su motor eléctrico proporciona 136 CV de potencia y 260 Nm de potencia que se transfieren a las ruedas delanteras. Cuenta con una batería de 50 kWh que le proporciona hasta 230 km de autonomía y existe una segunda versión dotada con una batería de 75 kWh que le habilita para rangos de 330 km sin necesidad de recarga.

Su espacio de carga ofrece 6,6 m³ de volumen con una capacidad de carga de hasta 1.275 kg (130 kg menos que la versión diésel del Vivaro) en la variante de carrocería de mayor capacidad.

PEUGEOT

Lo mismo que ocurre en sus hermanos de PSA, Peugeot incorpora movilidad eléctrica a su consolidada gama de comerciales. Partner y Expert ya son 0 emisiones.

► **PARTNER ELÉCTRICO**

Fabricada en Vigo, en la misma línea de producción del Berlingo Eléctrico, es el primer vehículo eléctrico de la marca del león. La versión eléctrica del Partner no representa cambio alguno en cuanto a la estética exterior del vehículo respecto del resto de la gama del modelo. Las baterías eléctricas de litio (que añaden 320 kilos de peso al coche respecto de versiones con motores térmicos equivalentes) van dispuestas a ambos lados del eje trasero y su motor eléctrico (de origen Mitsubishi) es un compacto propulsor síncrono de 49 kW (67 CV) de potencia máxima y 200 Nm de par constante. Las baterías de iones de litio de 22,5 kWh de capacidad le confieren una autonomía de 170 km. El Partner Electric está disponible con las versiones de carrocería Furgón de 4,38 y 4,63 m de longitud, con dos

puertas traseras y una única puerta deslizante lateral. En su interior caben portes de hasta 3,25 m de largo (y de 1,80 mínimo) abatido el asiento del pasajero, y está homologada para desplazar cargas de hasta 695 kg de peso o 4,1 m³ de volumen (en su versión larga).

► **E-EXPERT**

El fabricante francés cuenta con la variante eléctrica de su furgón comercial ligero, la e-Expert, disponible con dos posibles variantes de batería, con capacidades de 50 kWh y 75 kWh que le permiten rangos de autonomía de 200 y 300 km respectivamente, suficientes según la marca del



▲ Peugeot e-Expert.

león para afrontar todos los tipos de trabajo y servicios que se le pueden encomendar al modelo. Cada una de ellas está pensada para ofrecer distintos tipos de uso, más urbano para operaciones tipo última milla en el primero de los casos y para recorridos más exigentes en el extrarradio urbano en el segundo.

A partir de la arquitectura común del proyecto Eurovan, que comparten las marcas de los Grupos PSA y FCA (Citroën e-Jumpy y Fiat Scudo Eléctrico), el e-Expert ofrece las mismas dimensiones exteriores e interiores de las versiones dotadas con motores de combustión, así como también su capacidad y volúmenes de carga.

La versión furgón se ofrece con tres posibles longitudes (Standard, de 5,00 m; Long, de 5,30 m; y Compact corta, de 4,61 m

RENAULT

Uno de los líderes en electrificación, Renault traslada su tecnología ZE (Zero Emissions) a sus comerciales. Kangoo y Master ya están disponibles.

► **KANGOO ZE**

Es el modelo más vendido del mercado, en el que representa el 46 por ciento de las ventas de comerciales ligeros eléctricos con

◀ Renault Kangoo ZE.





▲ Renault Master ZE.

8.800 unidades registradas durante 2019. Fue el primer vehículo comercial ligero eléctrico de Renault y su versión de pasajeros goza también de un notable éxito como vehículo urbano de pasajeros, dado su favorable precio, más asequible que el de muchos turismos eléctricos.

La Kangoo Z.E. se ofrece en dos posibles variantes de carrocería, normal o Maxi, de 4,2 m de longitud la primera y 4,6 m la segunda. En su configuración furgón el área de carga ofrece capacidad para 3.500 litros de volumen de carga y una única fila de asientos para conductor y pasajero. En la variante Maxi la configuración puede ser de dos plazas y zona de carga de 4.600 litros de capacidad o de cinco plazas con un amplio maletero. Todas ellas pueden desplazar hasta 650 kilos de carga, la misma cantidad que las variantes con motores de combustión.

Para desplazarse recurre a un motor eléctrico de 44 kW (60 CV) que funciona a partir de la energía acumulada en sus baterías de iones de litio de 44 kWh de capacidad, que le aportan una autonomía de 270 km.

► **MASTER Z.E.**

La gama de la Master Z.E. se amplió el pasado mes de septiembre con la llegada de nuevas carrocerías y una mayor carga útil en todas las variantes. Renault quiere que su modelo esté presente cubriendo toda la demanda de posibilidades existente en el mercado, desde reparto de mercancías a trabajos de mudanza o mantenimiento de espacios verdes. La nueva gama contempla la posibilidad de elegir entre 3 tipos de chasis (furgón, cabina-plataforma y cabina-chasis, 3 longitudes (L1, L2 y L3) y dos posibles alturas (H1 y H2). Además, la MMA crece de las 3,1 toneladas anteriores hasta las 3,5 toneladas, con lo que se equipara a la de las versiones diesel. Esto se traduce en la posibilidad de transportar 375 kilos más de carga. Esto significa poder desplazar desde 8 hasta 20 m³ de carga, un total de carga útil

máxima de 1.740 kg. La nueva gama Master Z.E. puede equiparse con un elevador trasero con capacidad para cargar hasta 1.000 kilos. Mecánicamente, la nueva gama Master Z.E. mantiene la misma mecánica eléctrica de 57 kW (78 CV) de potencia máxima y 225 Nm de par máximo que la versión de 3,1 tn, con la misma batería de 33 kWh de capacidad (recargable en 6 horas con un cargador de pared de 7,4 kW). Esta mecánica le confiere una autonomía de 120 km en condiciones reales, aunque homologa hasta 200 km según el ciclo WLTP. Para mejorarla, dispone de sistema de recuperación energética a partir de la fuerza de frenado y cuenta con un modo ECO de conducción que facilita un incremento del 10 por ciento en la autonomía final.

VOLKSWAGEN

Desde mediados del presente año, la gama de Volkswagen Vehículos Comerciales dispone de una versión eléctrica en todos los segmentos de vehículos comerciales, con sus gamas electrificadas e-Caddy ABT, e-Transporter ABT y e-Crafter. De cara al futuro, la gama de Volkswagen Vehículos Comerciales lanzará el ID Buzz Cargo, el primer vehículo comercial basado en la nueva familia ID de vehículos 100 por cien eléctricos, y uno de los 75 modelos 'full electric' que VW tiene previsto lanzar al mercado antes de 2029.

► **E-CADDY ABT**

Modelo surgido del acuerdo entre VW Vehículos comerciales y el especialista en transformaciones ABT, con el cual el consorcio alemán colabora en la Fórmula E. El e-Caddy ABT estará disponible en su configuración Maxi con batalla larga en variante furgón y con una autonomía de 120 km (WLTP) gracias a la batería de iones de litio de 37,3 kW de capacidad, recargable en tomas de corriente alterna AC a una potencia de hasta 7,2 kW y de hasta 50 kW en tomas de corriente rápida continua CCS.

Cuenta con una motorización eléctrica que entrega 83 kW (113 CV) de potencia máxima y rinde hasta 200 Nm de par máximo, acoplada a una transmisión

▼ Volkswagen e-Caddy ABT.



automática secuencial DSG y con tracción delantera. La velocidad máxima está autolimitada a 90 km/h, aunque opcionalmente puede elevarse hasta los 120 km/h.

La capacidad de carga del e-Caddy ABT es de hasta 651 kg de peso, con volúmenes de hasta 4,2 m³.

► **E-TRANSPORTER ABT 6.1**

Desarrollada igualmente en colaboración con la división de vehículos eléctricos de ABT, incorpora como elemento diferencial del resto de la gama Transporter una mecánica cien por cien eléctrica acoplada a una batería de iones de litio de 37,3 kWh, relativamente pequeña para el tamaño del vehículo pero suficientemente capaz para proporcionar la energía necesaria para desplazar al mismo. Una decisión tomada para maximizar el espacio de carga disponible a bordo de la e-Transporter, que ofrece un volumen de carga



▲ Volkswagen e-Crafter.

de 6,7 m³ y una carga útil de hasta 1.001 kilos. Por el contrario, tal decisión añade como inconveniente una limitación de la autonomía del modelo a tan sólo 132 km (según el ciclo WLTP de homologación). Bajo el capó delantero se esconde un motor eléctrico de 110 CV de potencia y 200 Nm de par que transfiere la energía al eje delantero. La velocidad está autolimitada a 120 km/h, con una aceleración 0-100 km/h en 17,4 segundos. La mecánica está acoplada a una transmisión automática DSG de doble embrague.

► **E-CRAFTER**

Dispone de una versión eléctrica dotada con un motor que aporta una potencia de salida de 100 kW (136 CV) y genera un par máximo de 290 Nm, lo que le aporta una elevado rendimiento –incluso con el vehículo cargado–, con el que proporciona una conducción eficiente, cómoda y sin emisiones.

Gracias al sistema CCS de recarga, la e-Crafter puede llenar de energía sus baterías al 80 por ciento en apenas 45 minutos, lo que le habilita para una nueva autonomía de entre 115 a 120 km según el ciclo WLTP (o de 173 km según el ciclo NEDC).



SMART MOBILITY

Todo lo que hace Iberdrola para la movilidad sostenible en tu empresa

El proceso para conseguir la electrificación de la flota de una empresa, es mucho más fácil con Iberdrola. Gracias al programa Smart Mobility Empresas, la compañía se encarga de todo el proceso para convertir una flota de combustión en una flota 0 emisiones... Y con 0 problemas.

La movilidad sostenible es uno de los retos más importantes a los que se enfrentan las empresas. Conseguir que la flota sea limpia es un objetivo de todas las empresas en su compromiso de generar valor de la forma más sostenible, sin dejar huella sobre el entorno. Además, cada vez son más las empresas que establecen objetivos de neutralidad de emisiones en su actividad; y para conseguirlo, un importante protagonismo está en la gestión de la flota y su transición a la electrificación es clave.

Además, en un doble sentido, porque la transición a la electricidad no solo va a conseguir reducir las emisiones y el impacto sobre el medio ambiente; también va a generar importantes ahorros económicos.

Però como en todo proceso nuevo o en la introducción de nuevas tecnologías, siempre hay incertidumbres. Por eso es vital contar con un socio que despeje esas dudas, que conozca los procesos y que sea capaz de asesorarnos en la toma de las decisiones correctas. Y en la movilidad sostenible, ese socio es Iberdrola.

La compañía energética cuenta con el programa Smart Mobility para empresas en el

que ofrece todos los servicios, tanto de asesoramiento, como de instalación, suministro de energía o asistencia que necesita una empresa para hacer la transición hacia una flota de 0 emisiones. Porque además, con Iberdrola se garantiza que la energía utilizada en la flota es Energía Verde que proviene de fuentes cien por cien renovables.

Iberdrola ofrece en este plan soluciones a la medida de cada empresa, que se adaptan a sus dimensiones o necesidades y que evolucionan según vaya evolucionando la flota. Un programa que se resume en cinco puntos.

-**Instalación del cargador más adecuado para cada empresa, con opciones de compra o alquiler.** Iberdrola ofrece equipos de suelo, de pared y de recarga rápida. Y sin necesidad de acometer una gran inversión, pues se puede alquilar el punto de recarga inteligente desde solo 40 euros al mes.

-**El Plan Vehículo Eléctrico para empresas.** Un plan de electricidad específico para la recarga de los coches de la empresa que permite obtener ahorros sobresalientes en su uso. Por ejemplo, con esta tarifa, en un coche con un consumo medio de 16 kWh/100 km, se pueden recorrer 100 kilómetros por solo

0,5 euros. Frente a los más de 10 euros que cuesta de media el combustible para ese centenar de kilómetros, el ahorro es brutal.

-**Una web propia para tener todo bajo control.** A través de la web Smart Mobility Empresas cada empresa puede localizar sus puntos de recarga en el mapa, conocer el estado de cada punto de recarga en tiempo real, programar las horas de recarga, consultar el histórico de las recargas (consumo, duración, ahorro de CO₂, etc.), recibir notificaciones automáticas y gestionar el acceso a las recargas de clientes y empleados.

-**Un servicio de atención 24 horas.** Con asesoramiento técnico y comercial personalizado, un teléfono gratuito de atención 24 horas y un servicio de asistencia técnica gratuita que incluye desplazamiento, piezas y mano de obra.

-**Recarga desde la app.** Gracias a la app Recarga Pública de Iberdrola, desde el móvil, los empleados pueden realizar todo el proceso. En esta app se localizan todos los puntos de recarga que proporciona Iberdrola –y todos los puntos disponibles en España de otras compañías–. En ella se pueden



▲ Iberdrola ofrece todo el conocimiento, las herramientas y los servicios para electrificar la flota de cualquier empresa, sin importar el tamaño ni las necesidades de la misma.



añadir los puntos de recarga de tu empresa y hacerlos visibles para los usuarios que tú autorices. Se puede consultar el estado de los puntos de recarga en tiempo real, recargar el coche con el monedero virtual incluido en la aplicación y recibir notificaciones en tu móvil en caso de incidencia, cuando finaliza la carga.

Gracias a Iberdrola, convertir en eléctrica la flota de tu empresa tiene 0 problemas.





CARSHARING

Adaptarse o... ¿morir?

Con la crisis económica y los confinamientos motivados por la pandemia del COVID 19 las empresas de carsharing atraviesan un momento ciertamente complicado. La movilidad compartida ha perdido numerosos clientes de los duramente ganados durante la última década porque desde el inicio de la pandemia el uso de los vehículos genera recelos por temor a contagiarse al haber sido previamente utilizado por otros clientes.

Las empresas de carsharing han reaccionado rápidamente y se han adaptado estableciendo férreos protocolos de limpieza e higienización tras cada viaje realizado, pero si anteriormente las cuentas no arrojaban unos resultados especialmente positivos, ahora la situación se ha complicado enormemente.

«El sector se paralizó por completo durante casi tres meses. Fue una situación especialmente adversa, como si hubiera salido un safety car en plena carrera y ahora se diera una nueva salida. Todos los operadores hemos tenido que comenzar de nuevo», declaraba Carlos Blanco, CEO de Wible en un webinar sobre la situación del sector. En todo caso, no arrojan la toalla: «somos optimistas

EL CARSHARING FORMA PARTE DE UN PROYECTO MUCHO MÁS GRANDE Y CON NUEVOS SERVICIOS DE MOVILIDAD QUE VAN A PERMITIR USAR DIFERENTES MEDIOS DE TRANSPORTE A TRAVÉS DEL PAGO POR USO

—afirmaba Blanco—; nos adaptamos al nuevo entorno y somos ambiciosos de cara al futuro porque creemos que el carsharing forma parte de un proyec-

to mucho más grande y con nuevos servicios de movilidad que van a permitir usar diferentes medios de transporte a través del pago por uso».

Y razón no le falta. El transporte público ha notado la crisis. Tanto la EMT como Metro de Madrid han experimentado una dramática caída de ingresos, lo que refleja una importante reducción del número de viajeros. Una reducción que si bien no se percibe en las horas punta —al menos en el Metro— sí que es notoria durante el resto de la jornada. Y curiosamente, el medio de transporte que más lo ha acusado ha sido el de superficie, donde la oferta es mucho más amplia y variada. En todo caso, el miedo al contagio en el transporte públi-

TIPOS DE CARSHARING VARIETADES PARA TODOS LOS GUSTOS Y NECESIDADES

Compartir coche es cada vez más frecuente y en el futuro a corto y medio plazo lo va a ser más aún. Además de los ya existentes, nuevos servicios y nuevas fórmulas de carsharing van a ir apareciendo y ampliando la diversidad ya existente que afecta a su funcionamiento. Diferenciarlas dependerá de la infraestructura del servicio, de la facilidad y de la sencillez que se le dé al usuario de la aplicación en su utilización. Hasta el momento, e independientemente del tipo de vehículo que se utilice en cada caso, estos son los tipos básicos que distinguen a unos carsharing de otros

ROUND TRIP (CON ESTACIÓN BASE). - Es el modelo usado mayoritariamente en EEUU y Asia, donde el carsharing está más desarrollado, aunque algunas compañías europeas también lo usan. La principal característica de este tipo de carsharing es que el usuario recoge y entrega el vehículo en un mismo punto o estación base, por eso este tipo es denominado 'Two-way trip', ya que obliga al usuario a hacer un viaje de ida y otro de vuelta para dar por terminado el servicio. Otro aspecto a tener en cuenta es que la mayoría de compañías que utilizan este modelo piden a sus clientes que establezcan con antelación el periodo de tiempo que van a utilizar el vehículo. Como ventajas, este sistema es el más simple de todos, y el que precisa de una menor inversión dada su mínima infraestructura y tecnología de control. Eso sí, precisa disponer de espacios de aparcamiento reservados en exclusiva para las unidades de la flota. En cuanto a las desventajas, la principal es su poca flexibilidad, algo de lo que muchos usuarios se quejan ya que les gustaría disponer de un servicio que no les obligara a tener que retornar los vehículos a la base

ONE WAY TRIP (CON ESTACIÓN BASE). - Su funcionamiento es similar al anterior, pero su sistema es multi-nodal, por lo que ofrece una mayor flexibilidad. El usuario recoge el vehículo en la estación de origen y lo entrega en otra diferente, además no tiene la necesidad de definir con antelación el tiempo de uso. Según algunos estudios, este modelo incrementa el uso del servicio un 23% en comparación con el anterior 'Two-way trip', por lo que estamos ante un sistema mucho más interesante para las empresas que buscan introducirse en el sector. En cambio, al dotar al usuario de mayor libertad, los costes del servicio serán más elevados, puesto que obliga a disponer de mejor tecnología de control, a la necesaria redistribución de vehículos por las zonas de la ciudad donde el servicio está activo, a disponer de centros logísticos donde mantener la flota y a efectuar un complejo estudio de la localización de estas estaciones que permitan garantizar la eficacia del servicio en todo momento.

ONE WAY TRIP (SIN ESTACIÓN BASE) O FREEFLOATING. - Es el modelo más flexible de todos y el que más se acerca al uso que se le puede dar a un vehículo privado. El usuario alquila el vehículo más cercano de cuantos se reparten por la ciudad, pudiendo dejarlo y dar por terminado el servicio donde él quiera. Este sistema conlleva tener una central que controle a tiempo real todos los vehículos, además de avisar a los usuarios sobre la localización de los mismos. Como ventajas tiene la no necesidad de una infraestructura de aparcamiento, pero por contra necesita mayor gasto en control y mantenimiento, así como una permanente vigilancia para redistribuir los modelos existentes en las



distintas zonas de la ciudad donde el servicio está activo para que los clientes siempre puedan encontrar unidades disponibles. Existen igualmente distintos tipos de carsharing en función de si son mantenidos y gestionados por empresas privadas o por cooperativas y organizaciones locales. Así tenemos los denominados BC2 (Business to consumer) o B2B (Business to Business) que son sistemas de carsharing cerrados a determinados grupos de clientes o de empresas. Son los sistemas Carpooling, donde a través de una plataforma se ponen una serie de vehículos a disposición exclusivamente de los grupos de clientes particulares o de empresas para garantizar su movilidad. Los usuarios reservan el uso de los coches a través de una plataforma telemática y deben recoger y entregar los vehículos en las plazas previstas para ello en los horarios acordados en el momento que efectuaron su reserva, con las consiguientes penalizaciones por excesos. Y también podemos encontrar en el mercado otro tipo de plataformas de servicios de carsharing, las P2P (peer to peer) en las que clientes particulares o incluso empresas, mediante plataformas telemáticas,

ponen sus unidades a disposición de cualquier usuario para que estos los utilicen bien durante unas horas bien durante unos días a cambio de precios pactados entre ambas partes. Las plataformas suelen garantizar los cobros y proporcionan una póliza de seguro especialmente contratada para cubrir la cesión del coche. Cualquier particular puede ceder su vehículo durante los períodos de tiempo que él no lo utiliza y de esa manera rentabilizar la propiedad del mismo. También hay servicios de carsharing que se ofrecen mediante plataformas que se encargan de poner en contacto a pasajeros que están dispuestos a compartir coche y gastos en viajes de larga duración, son los denominados servicios de ride-sharing. Y finalmente están los nuevos servicios de suscripción, que facilitan el renting de vehículos sin conductor durante un determinado tiempo permitiendo cambiar de modelo de coche en función de las necesidades de cada cliente. En nuestro anterior número publicamos un amplio reportaje sobre estos servicios de movilidad cuya presencia comienza a ser notoria en el mercado.



CARSHARING

PICK & DRIVE

CLUBES DE MOVILIDAD, UN CARSHARING DIFERENTE

Coches, motos y bicicletas siempre disponibles en una selección de aparcamientos privados repartidos por la ciudad para garantizar tu movilidad adaptándose a tus necesidades de desplazamiento y sin que tengas que preocuparte por ningún detalle. Basta con efectuar la reserva de uno de los vehículos disponibles, acercarte al parking donde se

encuentra el vehículo, recoger las llaves del mismo y salir a circular.

Piuck & Drive es una fórmula diferente de hacer carsharing que difiere de las demás en que los vehículos no se recogen en la calle, sino en unos parking públicos determinados. No se dispone únicamente de un tipo de vehículo, sino de varios y muy diferentes. Hay coches eléctricos e híbridos (Lexus CT200h), bicicletas y motos eléctricas (Vespa). Y, al ser un club, el acceso al mismo está acotado a los miembros

Como socio del club pagas una cuota de 30 euros mensuales (1 euro diario), a cambio de la cual recibes un seguro a todo riesgo y los servicios de mantenimiento, reparación y limpieza de los vehículos después de cada servicio efectuado por los mismos.



La reserva de los coches se efectúa a través de un aplicación móvil, a través de la cual eliges el vehículo, el aparcamiento en donde lo recogerás y lo devolverás tras su uso. Tienes un Smart fortwo o un forfour por 0,10 euros/minuto o 36 euros diarios, un Lexus CT200h por

0,17 euros/min o 51 euros/día, una Vespa eléctrica por 0,9 euros/minuto o 27 euros/día o una bicicleta Legend eBike desde 0,04 euros/min 0 12 euros/día. Kilometraje únicamente pagarás en el caso del Lexus CT200h, a razón de 0,17euros/km recorrido.



COCHES AUTÓNOMOS Y TECNOLOGÍAS 5G EL FUTURO DEL CARSHARING

El futuro de los servicios de carsharing se vislumbra con el uso de vehículos autónomos, conectados permanentemente a la nube, de impulsión 100 % eléctrica para garantizar el acceso a todas las zonas de la ciudad. «Quien desee controlar de forma óptima las flotas de vehículos autónomos, deberá gestionar los

vehículos al igual que el software; es decir, a través de algoritmos de aprendizaje automático, macrodatos y aplicaciones, algo que ya hacemos actualmente», comentaba el informe que en 2017 presentó car2go en el Congreso Internacional sobre la nueva movilidad celebrado en Lisboa.



co es un hecho y eso hace que muchos clientes perciban el transporte privado como una solución, de ahí el importante número de matriculaciones que se han producido en el mercado de ocasión, especialmente en el segmento de los vehículos con más de 10 años de antigüedad: baratos, pero suficientes para efectuar traslados in itinere de casa al trabajo y vuelta..

Y ese miedo se percibe igualmente en otros medios de transporte como taxis o VTCs, los cuales, pese a los estrictos protocolos de limpieza e higiene sanitaria establecidos también han experimentado importantes descensos en su ocupación. Los VTCs retiraron miles de vehículos de las calles y a día de hoy

ANTES DE LA PANDEMIA LAS EMPRESAS DE CARSHARING YA SUMABAN ENTRE TODAS MÁS DE 600.000 CLIENTES SOLO EN MADRID Y LA ACTIVIDAD AUNQUE MÁS LENTAMENTE DE LO INICIALMENTE PENSADO, CONTINUABA EN AUMENTO

aún mantienen muchos de ellos aparcados en las campas de las empresas operadoras –cuando no han sido vendidos para que las empresas pudieran supe-

rar económicamente la pandemia– y la mayor parte de sus conductores siguen en ERTE o en el paro. No sucede lo mismo con los taxis, en su mayoría propiedad de empresarios autónomos que siguen circulando aunque con notables pérdidas por ser esta para la mayoría la principal fuente de sus ingresos. Taxis y VTC 's podrían incluso ser considerados como actividades vinculadas al carsharing, pues no dejan de ofrecer servicios de movilidad mediante coches compartidos con conductor.

Centrémonos ahora en los coches compartidos sin conductor, lo que realmente ha sido denominado desde el inicio de su actividad como servicios de carsharing. Pese a las dificultades eco-

MOTOCICLETAS, BICICLETAS, PATINETES,... COMPARTIR VEHÍCULO, LA BASE DE LA NUEVA MOVILIDAD

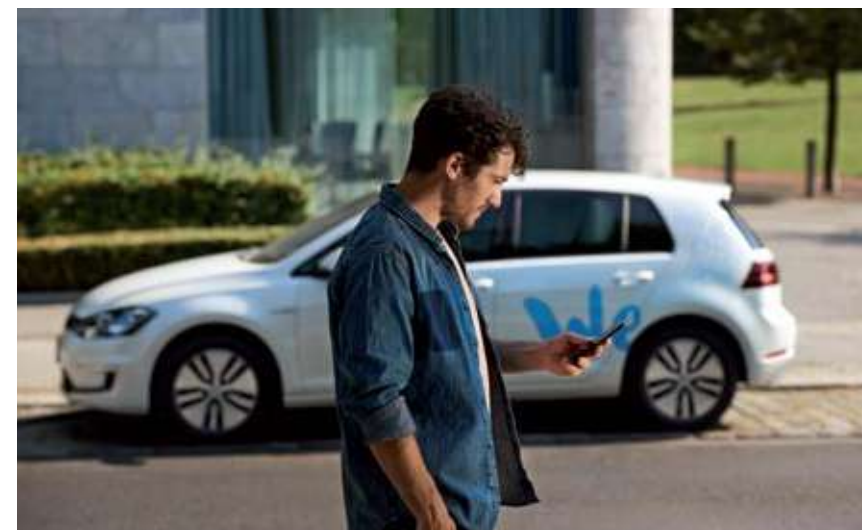
Primero fueron los coches eléctricos en el centro de las ciudades, le siguieron los vehículos compartidos por distintos pasajeros en largos viajes y, como si hubiera llegado la primavera en apenas un par de años surgieron como setas tras salir el sol después de la temporada de lluvias un importante número de empresas que se dedicaban al alquiler por minutos de todo tipo de vehículos para desplazarse por las ciudades. Así, de repente, las calles y muy especialmente las aceras de las grandes ciudades se plagaron rápidamente de motos eléctricas, patinetes, segways, bicicletas eléctricas, monopatinés, y todo tipo de medios de transporte monopersonales sobre ruedas sobre los cuales fuera posible emplear una simple aplicación móvil para geolocalizarlo y cobrar al usuario los costes adjudicados a su utilización. Una avalancha tal que forzó a los ayuntamientos y entidades locales a reformar sus ordenanzas de circulación y transportes para evitar los inevitables conflictos entre los nuevos medios de transporte y los peatones sobre las aceras y de los nuevos usos de los nuevos vehículos con los de los tradicionales sobre el asfalto de las calles y carreteras. Un enjambre de tal calibre que incluso la DGT tuvo que

actuar de oficio para marcar un camino común a partir del posible uso de los mismos en carreteras abiertas de todo tipo. Pero superados estos problemas estos nuevos medios de comunicación se están abriendo paso poco a poco entre unos ciudadanos más concienciados en que es necesario hacer algo más si queremos disfrutar más y mejor de nuestras ciudades, y dejar un aire más limpio y sano para las próximas generaciones. Y lo que en un principio eran nuevos usos de vehículos ya conocidos de antaño poco a poco se fue transformando en un mar de nuevos y atractivos servicios de reparto y entregas a domicilio de todo tipo de productos. Productos detrás de los cuales muchas veces encontramos a los propios fabricantes de automóviles, tal y como ha ocurrido con Seat, que ya tiene dos patinetes eléctricos y dos motocicletas eléctricas a la venta y a partir de las cuales ya ha articulado un servicio de carsharing, o la aún más reciente noticia del lanzamiento de Spin, la nueva compañía de micromovilidad de Ford, que próximamente ofrecerá su nuevo servicio de sharing de patinetes eléctricos en España. El servicio arrancará en Sevilla, Madrid y Barcelona para preconizar un cambio integral en la



movilidad de la mayor parte del país y extenderse así a otras ciudades de menor tamaño. Gracias a la fortaleza y solidez financiera que le aporta el respaldo de Ford, Spin es un proyecto muy sólido que busca convertir al mercado español en uno de sus mercados de

referencia a escala global. Spin iniciará su actividad una vez haya conseguido alcanzar un acuerdo con los distintos ayuntamientos con los que está negociando un modelo de micromovilidad regulado que permita ordenar la movilidad en las ciudades.



nómicas que la pandemia está provocando, las empresas que hay detrás de estas actividades, en su mayoría fabricantes de automóviles y empresas vinculadas al sector energético (Repsol, Iberdrola, Endesa,...) no tienen dudas respecto de su continuidad: el carsharing ha venido para quedarse. La razón es muy simple, la sostenibilidad y la electrificación es algo en lo que todos estamos ya de acuerdo y compartir vehículos eléctricos sin conductor se ha mostrado como una fórmula de movilidad muy eficiente y práctica para los usuarios. De hecho, antes de la pandemia las empresas de carsharing ya sumaban entre todas más de 600.000 clientes solo en Madrid y la actividad de las empre-

CARSHARING

EL MODELO DE NEGOCIO GUSTA
TODOS QUIEREN HACER CARSHARING

Fabricantes de automóviles, empresas del sector del alquiler, operadores de renting y empresas del sector energético han mostrado un gran interés por participar en negocios de carsharing. Renault, Kia, las marcas del Grupo PSA, Hyundai, Mercedes, Smart, BMW, Mini, Jaguar, Land Rover, Volvo, Audi, VW, Seat, Toyota, Porsche, Fiat, Nissan tienen ya empresas en activo que están ofreciendo servicios de carsharing en distintos países, España entre ellos en alguno de los casos. Participan en empresas del sector tan conocidas como Wible (Kia), Zity (Renault), Free2move (Grupo PSA), car2go (Mercedes/Smart), Drive Now (Mercedes/BMW), Share now (Mercedes / BMW), Respiro (Seat), Bipy (Toyota), Mo (Seat) y en algunas de ellas comparten aventura empresarial con empresas como Repsol, Gas Natural, Iberdrola, Endesa.... Las operadoras de renting también están incluyendo servicios de renting en su portfolio de productos. Pero mientras que la gran mayoría de los servicios que afrontan los fabricantes tienen como



objetivo el gran público, las ofertas de las operadoras de renting se dirigen más directamente a establecer operaciones de carpooling o sharing corporativo con una empresa o pequeño grupo de empresas, con flotas cerradas para ofrecer movilidad a los trabajadores de una marca. Es el caso de Alphabet, que ha montado servicios de este tipo en polígonos industriales o edificios empresariales para dotar de movilidad a los trabajadores de las empresas en ellos instalados. Casos que en su mayoría también recurren al uso de vehículos eléctricos o ECO para garantizarse el acceso a zonas de tránsito restringido o bajas emisiones en las ciudades donde están radicados. Aunque esta situación podría estar

cambiando, pues entre los proyectos que ALD Automotive se ha planteado acometer en su nueva estrategia Move 2025 está la de crear nuevos servicios de carsharing abiertos al uso del público en general.



as, aunque más lentamente de lo inicialmente pensado, continuaba en aumento, al igual que el número de empresas y servicios interesados en activar su presencia en el sector.

Durante el primer confinamiento, las operadoras del sector del carsharing pusieron sus vehículos a disposición del personal sanitario y de asistencia y se adaptaron a las nuevas necesidades de movilidad que la pandemia ha generado ampliando con ello las opciones de movilidad proporcionada por su flota y

generando una imagen positiva en la sociedad para con sus empresas. Y, tras el confinamiento, para adaptarse a la nueva situación muchas de ellas han creado nuevos tipos de servicios que también atraen a un mayor número de clientes. Es, por ejemplo, el caso de Wible, que amplió su oferta incorporando la posibilidad de alquilar sus coches no sólo por horas o minutos, también por días (desde 3 a 14) y con kilómetros ilimitados. Una interesante solución intermedia para quienes no quieren viajar en

transporte público ni comprarse un coche. El servicio Wible Mas ofrece poder disponer de un Kia Niro híbrido durante 3, 5, 7 o 14 días. Además, el servicio incluye la entrega del coche al cliente en su domicilio, empresa o el lugar que él indique sin ningún coste adicional y todo ello a unas tarifas ciertamente atractivas: 93 euros los tres días, 150 € por 5 días o 390 € si se alquila el coche durante dos semanas (14 días).

Las operadoras de carsharing son optimistas de cara al futuro pese a que «la

movilidad ha sido uno de los sectores más afectados por la pandemia», indicaba Ignacio Román, CEO de Free2Move Iberia. Por eso, Román explica que desde Free2Move «han puesto en marcha medidas para empleados, redefiniendo los protocolos de las operaciones, exigiendo a los clientes portar mascarillas mientras utilizan el servicio; reforzando los equipos de trabajo que se desplazan a desinfectar el mayor número de vehículos posible con virucidas especiales; y dotando a los coches con kits de seguridad que incluyen monodosis de gel, guantes y protecciones especiales para volante y palanca de cambios que los usuarios pueden y deben utilizar». En definitiva, se trata «de aportar mayor seguridad y confianza a los clientes, para que sean ellos quienes tengan control total de lo que están haciendo. Además, también será decisión suya viajar solos o acompañados por quien ellos decidan», concluye Ignacio Román.

Alquilar movilidad por horas y minutos se está convirtiendo en una actividad que cada vez atrae a un mayor número de empresas y crea nuevos servicios. Muchos fabricantes de automóviles han visto en el carsharing una oportunidad de negocio de cara al futuro, pero lo cierto es que quienes han iniciado la aventura aún no han obtenido los beneficios que esperaban. La prueba está en los numerosos servicios de carsharing que aparecen en estas mismas páginas y que apenas representan la punta del iceberg que se está empezando a visualizar en el sector.

Y es que la utilización de vehículos compartidos por parte de los clientes se valora como uno de los negocios de futuro que la nueva movilidad en las ciudades está favoreciendo. Más aún cuando se trata de vehículos cuyas motorizaciones les permiten circular sin impedimento alguno por las zonas de bajas emisiones. El carsharing es una actividad que ciertamente se ha puesto de moda durante la última década, pero que ahora, a comienzos de esta tercera década del siglo XXI deben comenzar a aportar la rentabilidad esperada, puesto que a decir de muchos, hasta la fecha las cifras obtenidas no se parecen a las previstas en las expectativas iniciales

«El 91 por ciento de los clientes nos han dicho que seguirán usando los servicios de carsharing después de la crisis. De cara al futuro contemplamos la actividad de carsharing como una alternativa de movilidad más integrada en un conjunto de opciones como las que ofrece nuestra plataforma Free2Move», comenta Ignacio Román. «Nuestra empresa es sostenible al 100%. Nuestros

coches son todos eléctricos, algunos con 340 o más kilómetros de autonomía, como el nuevo Peugeot 208 eléctrico, que nos va a permitir ofrecer otro tipo de servicios y funcionalidades a nuestros clientes», afirma Román.

«Con la desescalada ha vuelto la necesidad de movilidad y del coche compartido, porque el teletrabajo tiene unos límites», comenta Antonio Lleo, cofundador y presidente de Pick&Drive. «Nuestros aparcamientos –comenta Lleo– están ya al 70% de ocupación. Y muchos clientes piensan en abandonar el coche y en que su movilidad en la ciudad, donde cada vez es más difícil aparcar y desplazarse, sea mediante servicios de carsharing. Además, el teletrabajo también va a afectar a la movilidad, y hay muchas ciudades que están reconvirtiendo sus condiciones de movilidad», comenta.

da coche de carsharing en la ciudad hay entre 10 y 15 vehículos privados que dejan de circular», indica el CEO de Free2Move.

El problema de los servicios de carsharing estriba actualmente en su situación financiera y su rentabilidad. «Tenemos que expandir el negocio más allá de las ciudades, aunque en esencia nuestro servicio nace para grandes urbes con una densidad suficiente de población. Pero tenemos que dar servicio más allá y modelos como el e-Peugeot 208 nos lo van a permitir, abriendo nuevas zonas de servicio para dar cobertura a ciudades colindantes con Madrid o Barcelona», comenta el CEO de Free2Move.

«Es un reto –comenta Carlos Blanco– porque no se trata de invertir sine die. El mercado es muy complejo, con flotas enormes y operativas más comple-



SEGÚN INDICAN MUCHOS ESTUDIOS, POR CADA COCHE DE CARSHARING EN LA CIUDAD HAY ENTRE 10 Y 15 VEHÍCULOS PRIVADOS QUE DEJAN DE CIRCULAR

jas aún. A corto plazo es un mercado muy complicado, más aún este peculiar 2020, pero a futuro, dispondremos de las palancas y de las herramientas necesarias que nos permitan ser rentables. Es una carrera que ganarán los que mejor puedan resistir y financiarse durante los próximos años, además, evidentemente, de quienes faciliten el mejor servicio»

Ignacio Román explica que «nosotros lanzamos el servicio en diciembre de 2016, y el año pasado ya alcanzamos rentabilidad algunos meses. En nuestros planes estaba ser sostenibles económicamente este 2020, pero la pandemia ha impactado en las cuentas de resultados. Somos positivos y creemos que vamos por el buen camino, tenemos la ambición de recuperar en los próximos meses la senda de los resultados sostenibles».

Y es que las operadoras de servicios de carsharing «somos actores importantes de la movilidad en ciudad, porque prestamos un servicio accesible para todos. Y aunque nuestros coches ocupan espacio, su función también implica el desalojo de coches del centro urbano. Según indican muchos estudios, por ca-



TELETRABAJO Y COCHES DE EMPRESA

Las flotas empezaron hace años

Con la crisis motivada por la pandemia y los sucesivos confinamientos totales y parciales que se han venido decretando, muchas empresas han tomado la decisión de mantener su actividad laboral mediante el teletrabajo de sus empleados desde sus propios hogares. Para muchos, esta situación pone en entredicho el futuro de los coches de empresa, pero la realidad dista mucho de esa teoría.

Al decir de muchos, el teletrabajo es uno de los causantes de la creciente reducción del número de desplazamientos por motivos laborales que según algunas opiniones ha provocado tanto la pandemia como el incremento de la actividad laboral y comercial de las empresas mediante operaciones de teletrabajo.

Según un estudio realizado conjuntamente por GEOTAB y AEGFA, entre gestores de flotas de empresa y movilidad en España, el 54 por ciento de los encuestados piensa que aunque la movilidad se ha visto afectada durante la pandemia, las empresas recuperarán la normalidad a pesar del incremento del teletrabajo y de las reuniones virtuales. Para el 10 por ciento el tamaño de las flotas se reducirá y para el 13 por ciento la movilidad de los empleados sin coche de empresa también va a caer, aunque en ningún caso se precisa cuanto podría hacerlo. El 23 por ciento cree que ambas tendencias irán de la mano y el 46 por ciento de los encuestados opina que la movilidad corporativa va a descender de forma generalizada tras esta crisis.

Lo cierto es que el 43 por ciento de las empresas ha tomado la decisión de no posponer las renovaciones necesarias en la flota, pero del resto un 36 por ciento las dilatará al menos en 6 meses o más y un 20 por ciento lo hará entre tres y 6 meses. Y

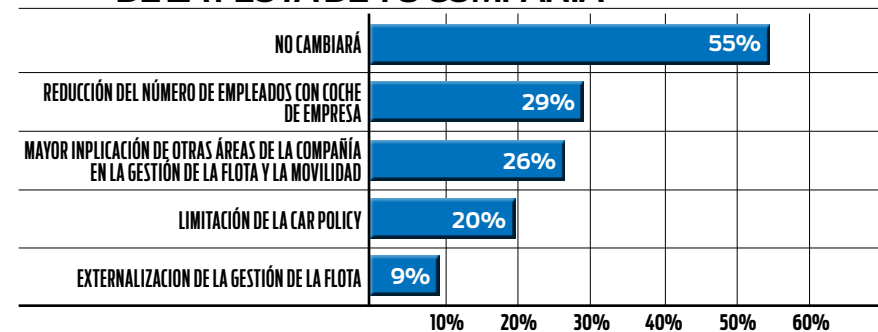
es que, en esta ocasión y al contrario de lo que sucedió en la crisis del 2008, las devoluciones de vehículos no han sido tan mayoritarias como entonces. Sólo un 6 por ciento de los encuestados manifestó haber cancelado algún contrato y el 70 por ciento ni tan siquiera se lo había planteado, mientras que el 25 por ciento restante sí que lo haría si las condiciones fueran más ventajosas.

Sin embargo, también hay quienes mantienen la tesis completamente contraria. Según Miguel Carsi, presidente y CEO de Toyota España, «el auge del teletrabajo no provocará la desaparición de la movilidad mediante vehículos de flotas de empresa. Es posible que el número de vehículos des-

tinados a las flotas de empresa se reduzca ligeramente en los próximos tiempos, pero ello se deberá más al actual sistema fiscal español que a la incidencia misma del teletrabajo».

Actualmente, el teletrabajo se está manifestando como una tendencia al alza en el mercado laboral, dado que es una fórmula que están empleando muchas empresas para adaptarse a los tiempos actuales y poder continuar ejerciendo su actividad sin perder competitividad por ello. En España, más del 30 por ciento de las empresas ya tenían puestos de trabajo cubiertos a distancia y cerca del 10 por ciento de las plantillas teletrabajaban ya antes de iniciarse la pandemia y, especialmente, los

CÓMO CAMBIARÁ EL MODELO DE GESTIÓN DE LA FLOTA DE TU COMPAÑÍA



IMPLANTACIÓN DEL TELETRABAJO EN LA FLOTA EL GESTOR DE FLOTA, PERSONAJE ESENCIAL

Las flotas vienen desarrollando desde hace muchos años funciones de teletrabajo, y lo hacen mayoritariamente a través de sistemas de gestión de flota, soluciones y herramientas que se han adaptado rápidamente a las nuevas tecnologías, las cuales vienen actualizando de manera permanente desde hace ya varios años. Las aplicaciones móviles y las tecnologías 4G y LTE han abierto el camino, pero la pronta incorporación de la tecnología 5G y de los coches conectados va a facilitar mucho más cualquier acción remota sobre las unidades de la flota y los conductores en tiempo real. Para ello, habrá que disponer de una plataforma de gestión de flota que opere directamente en la nube, donde se van a

almacenar todos los datos de la plataforma, de sus vehículos, conductores, rutas, cargas, permisos, autorizaciones, incidencias, soluciones,.... Datos que serán analizados en continuo mediante tecnologías big data y sistemas de inteligencia artificial, que facilitarán el aprendizaje en tiempo real para afrontar actuaciones y aportar soluciones inmediatas e a los problemas que surjan incluso antes de que estos se produzcan. Todo ello redundará en la consecución de mayores ahorros y en la optimización de los servicios que aporta la flota a la empresa y a sus clientes, evitando desplazamientos innecesarios, motores encendidos más tiempo del



debido, recogidas y entregadas sobre la marcha sin necesidad de retornar a base, conexiones entre las distintas rutas planificadas, así como un control generalizado de la flota y de sus activos mucho más eficiente. a

un solo click en el teclado digital del teléfono. Una amplia labor de gestión que será controlada por el Gestor de la flota directamente desde su teléfono móvil o dispositivo telemático allá donde él se encuentre.

confinamientos decretados para solventarla, que es el factor que realmente ha disparado esta fórmula.

En el caso de las flotas de vehículos de empresa, muchos de sus empleados incluso podrían considerarse ya como teletrabajadores de la empresa a la que representan, pues una gran mayoría de ellos apenas pisan las instalaciones de la compañía para realizar su trabajo durante muchas jornadas. Es más, en numerosos casos incluso podría considerarse que los vehículos que han recibido son las únicas instalaciones de la misma que pisarán durante su jornada laboral a lo largo de muchos meses.

En 2020 hemos oído hablar mucho del trabajo en remoto desde el domicilio particular. Una tendencia creciente que la pandemia ha acelerado y está forzando a muchas empresas a abrazarlo como método de supervivencia para su actividad, si es que quieren mantenerse en el mercado, mucho más allá de la mera competitividad.

También puede que haya quienes piensen que el teletrabajo no es una actividad que resulte posible en sector del transporte, pero nada más lejos de la realidad, puesto que existen numerosas funciones en las que el trabajo remoto no sólo es po-

sible, sino que resulta obligado para poder atender las necesidades de las flotas. Es más, cabría incluso decir que las flotas ya venían pensando desde hace muchos años en el teletrabajo e incluso se estaban adaptando al mismo. Porque, en definitiva, la función del gestor de flota es una labor completamente necesaria para controlar los distintos parámetros de los vehículos corporativos.

En la encuesta realizada por GEOTAB y AEGFA se preguntó a los gestores de flota sobre la forma en la que podría cambiar el modelo de gestión del parque móvil. Para el 55 por ciento de los encuestados el mo-

EN VIGOR DESDE FINALES DEL PASADO MES DE SEPTIEMBRE NUEVA NORMATIVA SOBRE EL TELETRABAJO

A finales de septiembre el Consejo de Ministros aprobó el Real Decreto Ley que regula el trabajo a distancia en España, una norma que finalmente también ha contado con el acuerdo tanto de los empresarios como de los sindicatos. Según el RD para que la situación laboral del trabajador pueda ser considerada teletrabajo debe ocupar un mínimo del 30 por ciento de la jornada laboral durante un período de 3 meses (más de día y medio por semana). Para realizarlo no vale la imposición por ninguna de las partes, sino que debe ser

un acuerdo entre trabajador y empresa y a título individual con cada trabajador que debe quedar siempre plasmado por escrito. Un acuerdo que, además, ha de ser reversible acorde con el procedimiento cuyos criterios aún se han de especificar en la negociación colectiva. La empresa deberá, en todo caso, cubrir los gastos que el teletrabajo ocasione al trabajador en lo relativo a los medios, equipos y herramientas vinculados al desarrollo de la actividad laboral y siempre según los términos establecidos en el acuerdo entre la empresa y los trabajadores o la negociación

colectiva. Los trabajadores a distancia mantendrán los mismos derechos que los que prestan sus servicios en los centros de trabajo de la empresa de manera presencial (derecho a la desconexión, descansos,...) así como también tendrán las mismas obligaciones, entre ellas las de establecer un registro horario de la jornada efectuada. Igualmente, tanto la empresa como el trabajador siguen obligados a mantener la debida prevención de riesgos laborales, lo que obliga a la empresa a realizar una evaluación de riesgos laborales del lugar de trabajo donde el teletrabajador

vaya a realizar sus funciones, atendiendo especialmente a factores psicosociales, ergonómicos y organizativos. El horario del teletrabajador es flexible, aunque la empresa puede fijar unos tiempos de disponibilidad obligatoria y establecer determinadas franjas horarias en las que el teletrabajador ha de estar disponible. La empresa también puede adoptar medidas de control para que los teletrabajadores cumplan con su trabajo, incluso a través de medios telemáticos, aunque respetando siempre la dignidad del trabajador.



TELETRABAJO Y COCHES DE EMPRESA

TELETRABAJADORES ELIGE BIEN; NO TODOS SON APTOS

Lo primero que debes tener en cuenta a la hora de implantar el teletrabajo en tu empresa es que no todos los trabajadores están capacitados para ejercerlo. Por eso, una vez tomada la decisión de instaurarlo en la empresa lo primero que debes pensar es en seleccionar a los miembros de la plantilla adecuados para teletrabajar, en función de un perfil adecuado para el mismo que deberás definir previamente. Es evidente que no todos los trabajadores servirán para ello, pero recuerda, eso no significa que dejen de ser valiosos para tu empresa. Lo primero que debes buscar en un teletrabajador es una actitud proactiva y colaborativa. Los

trabajadores que seleccionen han de estar dispuestos a dar el paso al frente, puesto que el teletrabajo no puede ser impuesto desde la empresa. Los empleados que seleccionen han de ser disciplinados, responsables, con una fuerte capacidad para la automotivación y con suficientes habilidades informáticas para desempeñar sus funciones con autonomía suficiente para resolver los pequeños problemas que pudieran surgir en los equipos. Y, sobre todo, ha de cumplir con el perfil ideal que has establecido para cubrir esas plazas. Recuerda igualmente que, por lo general, al tele-



trabajador se le mide más en función del cumplimiento de los objetivos fijados y de los resultados conseguidos que por sus horarios y/o presentismo, lo que en cierto modo te obliga a apostar por la confianza que en él vas a depositar, ya que tienes

que asumir que será el propio trabajador quien gestione su trabajo, y buena parte de los tiempos y horarios que habrá de dedicar al mismo para cumplir con los plazos y objetivos previstos y seguir acompasado con sus compañeros.

delo de gestión actual de la flota no iba a cambiar, pero el 29 por ciento opinaba que el número de empleados con derecho a coche de empresa iba a reducirse significativamente. Muchas empresas han optado por variar sus horarios y facilitar una nueva organización del trabajo mediante turnos escalonados para evitar a los trabajadores evitar los horarios de mayor densidad de usuarios en el transporte público.

El teletrabajo ha provocado una reduc-

ción de los desplazamientos tanto in itinere como in misión gracias los nuevos protocolos de reuniones por videoconferencia implantados que suprimen numerosos desplazamientos. Y lo mejor de esta situación es que muchas empresas han descubierto no sólo que el negocio se mantiene sino que incluso mejora a la vez que los gastos por desplazamiento se reducen.

El Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE) ha presentado un

estudio sobre los retos que el teletrabajo plantea según el cual el número de personas teletrabajando desde sus hogares se ha incrementado hasta superar el 34 por ciento de la fuerza laboral durante las semanas correspondientes al periodo de confinamiento previo de la pasada primavera, mientras que el pasado año apenas alcanzaba el 4,8 por ciento, ya fuera normalmente o durante más de la mitad de los días de la semana laboral.

VIAJES CORPORATIVOS REDUCCIONES DRÁSTICAS EN TIEMPOS DE CRISIS

La caída de la actividad económica genera el primer gran recorte en los traslados y movilidad de la plantilla. Las empresas recortan al máximo sus gastos corrientes en combustible, billetes de avión y tren, traslados en taxi o VTC, y exigen a sus ejecutivos y trabajadores realizar un mayor volumen de gestiones telefónicas o mediante conferencias virtuales con clientes y proveedores. Viajar

ya no es una opción, ni para la empresa ni para el trabajador, pues las dietas o bien se reducen o bien desaparecen, pero, en todo caso, se miran con lupa y han de ser debidamente justificadas e, incluso, valoradas en cuanto al teórico rendimiento económico que las mismas deben producir. Según un estudio de la consultora McKinsey & Co, Las citas locales y a escala regional, aquellas cuyo desplazamiento

es posible realizar en coche serán las primeras en retornar a la normalidad. Son las más asequibles económicamente y las que menores problemas van a plantear en los desplazamientos. Muchas empresas serán más permisivas en estos traslados antes que autorizar traslados de carácter internacional, los cuales deberán ser ampliamente justificados para poder ser realizados durante bastante más tiempo.

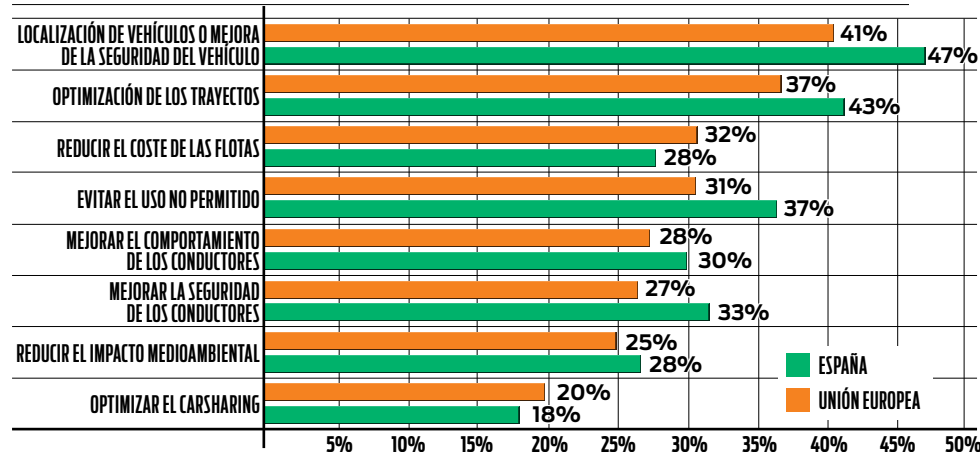
También dependerá mucho del tipo de empresa, pues aquellas más decantadas a la actividad comercial tendrán una mayor urgencia en retornar a establecer reuniones cara a cara con sus clientes, por considerar las relaciones directas de trato personal más eficaces que las siempre frías videoconferencias. El 21,4% de los viajes a escala global fueron viajes corporativos que movilizaron 140.000 millones de dólares. Más de la mitad de estos viajes se concentra en EE.UU y China. La cifra incluye hoteles, convenciones, restaurantes. Es la industria que mayor retorno por dólar invertido reporta; sobre todo si tenemos en cuenta que el número de pasajeros corporativos apenas es un 10 por ciento del total. Para las compañías aéreas ese 10 por ciento representa el 50-55% de los ingresos

EL PROCESO DE RECUPERACIÓN DE LA MOVILIDAD CORPORATIVA			
FASE DE RECUPERACIÓN	DISTANCIA	RAZÓN DEL VIAJE	SECTORES AFECTADOS
Temprana	Viajes regionales	Reuniones Comerciales: Presenciales para operaciones de negocio esenciales	Farmacéutico Fabricación Construcción
Intermedia	Viajes domésticos	Eventos de formación y reuniones de pequeño tamaño	Tecnológico Telecomunicaciones Inmobiliario Financiero Energético
Tardía	Viajes internacionales	Conferencias sectoriales, ferias, congresos y demás eventos	Sanidad Educación Servicios profesionales

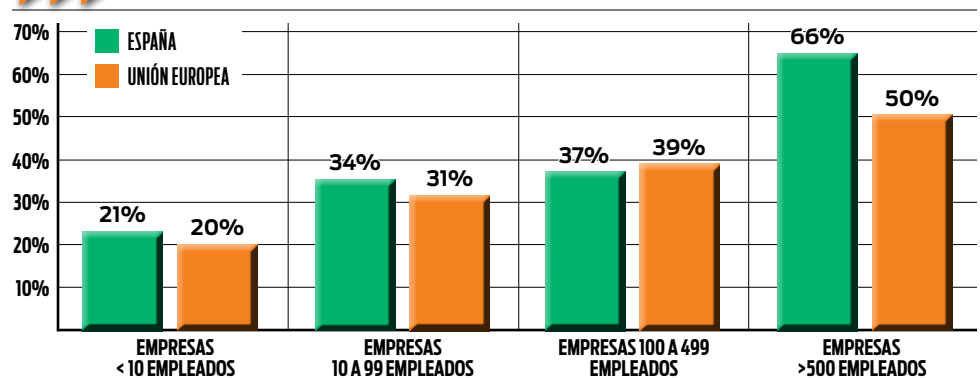
CONECTIVIDAD, TECNOLOGÍA, ... HERRAMIENTAS BÁSICAS PARA EL TELETRABAJO

La cada vez mayor conectividad en los automóviles modernos, los avances en materia de Big Data e Inteligencia Artificial y la implantación de nuevas tecnologías de comunicación como el 5G están acelerando la implantación de nuevas soluciones y herramientas telemáticas en las flotas de vehículos. Los smartphones y demás dispositivos móviles en breve tiempo van a proporcionar inmensas nuevas funcionalidades y lo harán desde cualquier sitio gracias al brutal avance que suponen las conexiones con la red 5G. Avances todos ellos que favorecen la posibilidad de realizar tu trabajo desde cualquier punto en el que dispongas de conexión a la red. Según el XII Observatorio de Movilidad de ARVAL correspondiente a 2020, «el teléfono móvil es el principal gestor de rutas para los conductores españoles con independencia del método utilizado para financiar la compra del vehículo o la tipología. El 81,4% de los usuarios traza el camino óptimo a su destino a través de las aplicaciones instaladas en su smartphone, mientras que el navegador integrado en el coche es una opción utilizada por poco más del 16% de los conductores, con mayor incidencia en unidades adquiridas mediante leasing

RAZONES POR LAS QUE UTILIZA HERRAMIENTAS TELEMÁTICAS EN LA FLOTA



USO DE HERRAMIENTAS TELEMÁTICAS



y renting. Los GPS apenas atraen ya al 9,6 % de los viajeros, mientras que el 13 % descarta ayudas electrónicas, sobre todo en el rango de los vehículos comerciales. La implantación de dispositivos

telemáticos o soluciones de coche conectado permiten optimizar la conducción y ofrecer importantes servicios de valor añadido como la gestión y la ubicación del automóvil en caso de incidencia, lo que hace

que estén ganando adeptos. Lamentablemente sólo están instalados en el 18% de los coches de empresa, siendo los financiados mediante renting los principales valedores de esta opción.

En cuanto a los movimientos 'in misión', el primer efecto que han sufrido las flotas ha sido el registrar un mayor control de los movimientos de los vehículos. Esto ha repercutido en el desarrollo de una mayor burocratización ejercida por las empresas en el control de los vehículos de la flota, implantando nuevos permisos para el uso de los vehículos durante las épocas de confinamiento.

Además, y al contrario de lo que muchos trabajadores piensan de que se trata de un incremento innecesario de control por parte de la empresa hacia sus trabajadores, tras esta mayor burocratización de los movimientos de la flota se encuentran razones de peso como la necesidad de ejercer una mayor vigilancia sobre las obligadas labores de higiene y desinfección que hay que realizar en los vehículos que utiliza la empresa durante la pandemia, labo-

res necesarias para rastrear posibles casos de infección entre el personal.

Las empresas aprovechan las circunstancias para desarrollar nuevos conceptos de movilidad entre su plantilla. Así, se promueven los desplazamientos a pie o en medios activos como bicicletas o patinetes cuando las distancias y las circunstancias lo permitan, al tiempo que se incentiva el uso de medios más sostenibles en los desplazamientos cortos y de media distancia con vehículos eléctricos, carsharing, o carpooling. Igualmente se están desarrollando plataformas para la concertación del uso compartido de vehículos por parte del personal de la empresa en los desplazamientos in itinere al inicio y a la finalización de la jornada laboral.

Cuando todo esto acabe, habrá cosas que vuelvan a la anterior normalidad, pero habrá muchas otras que ya no volverán

a cambiar. El teletrabajo ha llegado y lo ha hecho para quedarse. Quizás no en tanta cantidad como hasta ahora, pero sí que será mucho más frecuente de lo que era. De hecho, ya hay muchos departamentos de relaciones laborales en las empresas de tamaño grande y mediano que están analizando con detalle los posibles ahorros y ventajas que proporciona el teletrabajo con vistas a elaborar nuevos planes de trabajo y de movilidad en función de los diferentes puestos de la empresa. Y muchas ya piensan en combinar el teletrabajo con el presencial y establecer nuevos protocolos y acuerdos con los trabajadores. El mundo está cambiando y esto no ha hecho nada más que empezar pues a la revolución forzada por la pandemia se le añadirá en breve la que va a provocar la implantación de nuevas tecnologías derivadas del desarrollo de las telecomunicaciones 5G.



CAUSA DE DESPIDO, SEGÚN EL TRIBUNAL SUPREMO

El uso indebido del coche de empresa

La utilización indebida del coche de empresa, en contra de lo indicado por la política de flotas y/o movilidad implantada por la empresa se puede considerar como causa de despido según ha dictaminado recientemente el Tribunal Supremo.

La Sala IV del Tribunal Supremo ha dictado sentencia: el uso del vehículo de empresa es una actividad laboral más, de ahí que la empresa pueda implantar a su arbitrio en todas las unidades de la flota sistemas de control y geolocalización que permitan controlar tanto el uso como la ubicación de los mismos.

El Tribunal Supremo ha dado una razón más para que las empresas actualicen

sus políticas de movilidad y, sobre todo, las den a conocer a todos sus trabajadores. En una reciente sentencia, el alto tribunal ha dejado bien claro que el uso del coche de empresa por parte de los trabajadores fuera del ámbito laboral para sus desplazamientos personales puede ser considerado causa directa de despido por parte de la empresa.

Según ratifica la sentencia formulada

por la Sala IV del Supremo, la utilización por parte de un trabajador del coche de empresa para fines personales o no relacionados con la actividad laboral es motivo más que suficiente para despedir al empleado de manera completamente justificada. La empresa únicamente deberá previamente haber informado a sus trabajadores tanto de las limitaciones de uso que aplica a los vehículos como de que es-

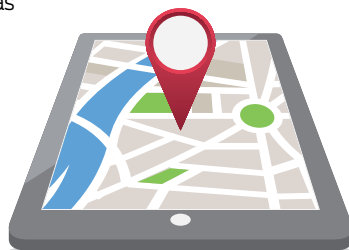
GEOLOCALIZACIÓN, TIPO DE USO, MODO DE CONDUCCIÓN, ... LO QUE LA TECNOLOGÍA PERMITE

La creciente digitalización y conectividad que permiten las nuevas tecnologías de la comunicación y, en breve, la tecnología 5G, facilita a las empresas un mayor control tanto de la utilización que se realiza de cada una de las unidades de la flota corporativa como de la conducta y el modo de conducción de quienes utilizan los coches para sus desplazamientos. Cada coche será capaz de proporcionar cientos de miles de datos a diario, cuyo estudio

y análisis van a permitir crear nuevos servicios y sistemas de ayuda a la conducción y al control de las flotas que facilitarán la consecución de nuevos ahorros y optimizar el gasto que las empresas destinan tanto a las flotas corporativas como a la movilidad de sus empleados. Las nuevas TIC permiten controlar los desplazamientos de los coches, trazar rutas más eficaces y eficientes, controlar los modos, maneras y vicios de los conductores al volante,

su forma de trazar las curvas, de frenar y acelerar, de girar el volante, las velocidades de circulación o de paso por las curvas, si se cumplen las limitaciones de velocidad de las vías por las que se circula, etc. Y es solo el principio. Las nuevas aplicaciones permiten abrir y cerrar el coche a distancia y arrancarlo sin necesidad de tener que utilizar llave alguna; recibir paquetes de terceras personas en el maletero del coche, conocer determinados parámetros

sobre el estado del vehículo (niveles de combustible, carga de las baterías, movimientos no autorizados del vehículo, golpes o accidentes,...). El futuro ya está aquí y no ha hecho más que empezar.



NUEVA PLATAFORMA DE LLAVE DIGITAL SEGURA Y GESTIÓN PARA LA FLOTA GEOTAB KEYLESS

El Mobility Connect de Geotab ha sido el escenario donde a mediados del pasado mes de octubre se ha dado a conocer la nueva plataforma con llave digital segura y gestión de flotas basada en datos presentada por Geotab. Una plataforma que introduce a las empresas que la utilicen en las tecnologías que utilizan el análisis constante de los datos de la flota para avanzar en materia de innovación y mejora, al tiempo que abre las puertas a una nueva era para las empresas que quieran avanzar su movilidad en materia de servicios de carsharing. «Estamos orgullosos de ser los primeros en ofrecer una solución completa y basada en datos dirigida al creciente mercado del carsharing», comenta Christopher Mendes, Vicepresidente de Vehículos Eléctricos de Geotab. «El acceso a los vehículos sin necesidad de llave física es fundamental —comentó Mendes—, no solo para las flotas que buscan mejorar sus costes y sus estructuras operativas, sino también para

los conductores que buscan una experiencia de usuario más fácil y cómoda». En 2019, más de 50,4 millones de personas se suscribieron a servicios de carsharing. Gracias a la explosión del mercado latinoamericano, se estima que las cifras alcancen los 227 millones para finales de 2023, según un estudio de Berg Insights publicado a finales de 2019, en el cual se señala que varios fabricantes de automóviles, compañías de leasing y de alquiler de vehículos están incorporando soluciones de carsharing (el carpooling corporativo) en sus empresas con el objetivo de reducir sus costes de movilidad, optimizar sus flotas y proporcionar mejor atención a los usuarios permitiendo reservas automáticas y el acceso a los coches a través del móvil sin necesidad de llave física. La nueva solución Geotab Keyless mejora el uso compartido de vehículos en cualquier sector, incluyendo los futuros servicios de entrega de coches. Aplicado sobre vehículos eléctricos, Keyless



permite registrar y gestionar de manera fiable el nivel y el estado de carga de la batería, además de la autonomía restante, capacidad que actualmente no está disponible en ninguna otra plataforma del mercado. Escalable y muy fácil de instalar, Keyless es compatible con cualquier marca, modelo y año de matriculación del vehículo. Basta con que este disponga de una llave de apertura remota. La plataforma proporciona, además, el conjunto de datos telemáticos más amplios del mercado. Incluye igualmente informes sobre los costes de la flota, análisis de idoneidad

de los modelos y de la flota para su uso corporativo, la automatización y la gestión en remoto de los vehículos. Los usuarios de la plataforma pueden igualmente consultar el nivel de combustible o de carga de las baterías, la presión de los neumáticos, el kilometraje, e incluso configurar alertas para recibir notificaciones sobre el uso del vehículo, posibles colisiones, etc. Actualmente, más de 2,1 millones de vehículos circulan con dispositivos Geotab instalados en ellos para controlar su utilización, dando servicio a más de 40.000 clientes (mayoritariamente empresas). Cada día, Geotab procesa más de 40.000 millones de puntos de datos y sus dispositivos se utilizan en más de 130 países.

tos disponen de un dispositivo de geolocalización que permite controlar tanto su uso como sus desplazamientos.

El alto tribunal ha llegado a esta conclusión al considerar que al utilizar los datos que facilita el vehículo estos «no detallan —ni tienen capacidad para ello— ninguna circunstancia personal del trabajador o de los trabajadores implicados, sino que lo que se pone de relieve es el uso que el trabajador realizó de forma contraria a lo estipulado por la empresa o pudo permitir que otros lo hicieran, incumpliendo con ello la política al respecto establecida por la empresa con respecto a los coches de empresa.

Para ello, lo primero que todas las empresas deben de considerar es actualizar y poner al día su política de movilidad y, dentro de ella, toda la normativa interna relativa a los usos autorizados que permite de los vehículos pertenecientes o vinculados a la flota corporativa, los trabajadores autorizados a disponer de ellos, los desplazamientos autorizados y las limitaciones que establece la compañía al respecto.

Una política de movilidad y de uso de los dispositivos de la flota que deberá ser comunicada por la empresa a sus trabajadores, quienes deberán reconocer que tal comunicación ha existido y que tenían tanto conocimiento de ella como de la instalación de elementos de geolocalización y control del vehículo a bordo del mismo.

De esa manera, cualquier tipo de utilización anómala o contraria a las normas prefijadas por la compañía podría ser considerada por la empresa como una causa suficiente y justificada para proceder, en caso de ser necesario, al despido del trabajador.

La sentencia del Tribunal Supremo establece que utilizar el coche de empresa con fines personales y de modo alternativo a su utilización estrictamente laboral, cuando el trabajador no está autorizado para ello (recordemos que hay unidades de la flota corporativa que se le entregan al trabajador como parte de su remuneración y para su uso tanto en el ámbito profesional como en el personal).

La sentencia del Tribunal Supremo tam-

bién es importante porque viene, en parte, a clarificar el tipo de utilización que la empresa puede realizar de los datos que de manera telemática los sistemas embarcados en el coche pueden aportar respecto a sus movimientos, modo de uso, respeto de las señales de tráfico, respeto de las condiciones de seguridad, siempre y cuando, claro está, todo ello haya quedado constatado en las normativas de la empresa relativas al uso de los vehículos corporativos y estas hayan sido debidamente comunicadas a los trabajadores, quienes deberán además haber constatado que fueron informados sobre las mismas.

El alto tribunal no considera que el uso por parte de la empresa de los datos que proporcionan los sistemas telemáticos instalados a bordo del coche puedan suponer una intromisión por parte de la empresa en la intimidad de los trabajadores, dado que se trata de datos apersonales, relativos únicamente al propio vehículo y al uso que de él se hace y se considera por tanto un elemento lógico de control y seguimiento del mismo por parte de la empresa.



Michelin Connected Fleet powered by Masternaut es la nueva solución inteligente de Michelin que integra todos los servicios avanzados, las soluciones y las herramientas precisas para garantizar la gestión integral de la flota corporativa de vehículos de tu empresa.

Michelin Connected Fleet, la solución integral para tu flota

Michelin Connected Fleet powered by Masternaut, integra todos los servicios avanzados de gestión de flotas y soluciones de Michelin para mejorar el rendimiento de las flotas y transformar su capacidad operativa transformando los datos en conocimiento y acciones prácticas que aporten una ventaja competitiva.

Gracias a la amplia experiencia en el trato con sus clientes, Michelin ha podido ir más allá del tradicional servicio de mantenimiento de los neumáticos y abordar de manera integral la gestión de flotas al completo en sus distintos ámbitos. Para ello, Michelin ha integrado a escala global empresas de la implantación y capacidad de Sascar (América del Sur), NexTrack (América del Norte) y Masternaut (Europa) para reforzar su experiencia y así poder diseñar y ofrecer nuevas soluciones conectadas y avanzadas para la gestión de flotas de todo tipo de vehículos.

Actualmente, Michelin es ya uno de los cinco principales gestores de flotas a nivel mundial. Cuenta con más de 70.000 clientes que suman más de un millón de

vehículos bajo contrato. Sólo en Europa, Michelin brinda apoyo a más de 10.000 clientes con más de 250.000 vehículos conectados. Y en España, donde acaba de iniciar su actividad en este campo, ya cuenta con más de 2.000 vehículos conectados y la previsión es superar los 10.000 en los próximos años.

El contacto regular con los clientes y el servicio de atención diario son una de las claves en el servicio y las soluciones de gestión de flotas de Michelin, que acaba de dar a conocer su nueva solución Michelin Connected Fleet powered by Masternaut, una nueva propuesta en la que el fabricante francés integra todos los servicios avanzados de gestión, soluciones y herramientas que una flota de vehículos de empresa puede precisar.

Michelin Connected Fleet powered by Masternaut permite agilizar el proceso de planificación de la flota ofreciendo en cualquier momento un acceso inmediato y ordenado a toda la información disponible de la flota en general y de cada una de sus unidades en particular. Esto permi-

te una rápida planificación y creación de rutas de manera eficiente a partir de los datos disponibles en tiempo real en materia de ubicación de los vehículos, su capacidad de carga, los destinos, las horas de servicio de los vehículos y de trabajo de los conductores, los tiempos de descanso de estos y las licencias y autorizaciones de conductores y vehículos.

La plataforma permite igualmente disponer de datos suficientes para analizar el funcionamiento y la actividad de los vehículos y sus conductores, análisis predictivos que permitirán evitar fallos y posibles averías inesperadas, eliminar posibles gastos improductivos por falta de actividad, planificar calendarios correctos para la renovación de las unidades de la flota, mantener un seguimiento adecuado del rendimiento de cada una de ellas en la flota, etc. Todo ello gracias a la elevada conectividad que facilita la aplicación con la plataforma.

Gracias a ello, la herramienta también facilita a los conductores un contacto directo y permanente con sus responsables y la

PARA VEHÍCULOS PESADOS Y LIGEROS DIFERENTES PROPUESTAS DE SERVICIOS Y SOLUCIONES

La oferta de soluciones y servicios de Michelin Connected Fleet powered by Masternaut es amplia y ofrece distintos paquetes de servicios y soluciones en función del tipo de los vehículos y de la flota, así como también del cliente, pues la oferta se personaliza al máximo posible para cubrir las necesidades de cada uno de ellos. Básicamente, Michelin Connected Fleet powered by Masternaut articula su oferta orientándola a los dos grandes segmentos del mercado, los pesados (cabezas tractoras y trailer) y vehículos ligeros (comerciales ligeros, furgonetas, turismos).

SOLUCIONES PARA VEHÍCULOS PESADOS

► **'Truck Plus'** solución de gestión de cabezas tractoras que agiliza la planificación y la hace más eficiente. Ofrece acceso inmediato a toda la información sobre ubicación de los vehículos, destinos, horas de conducción, información de tacógrafos, etc., posibilitando la continua supervisión y la posibilidad de reaccionar a tiempo y con eficacia ante cualquier imprevisto.

► **'Truck Premium'**, añade a las características de Truck Plus el seguimiento del calendario de mantenimiento y de la capacidad de carga real. Proporciona a los conductores la capacidad de enviar información sobre sus viajes en tiempo real con un simple

"click". Facilita la configuración de alertas y la continua monitorización de la presión y temperatura de los neumáticos, así como de su estado antes de iniciar cada viaje evitando con ello accidentes y optimizando el rendimiento de la flota.

► **'Trailer Plus'**: Solución de gestión de remolques. Esencial para control en tiempo real el seguimiento de los remolques y su carga. Permite planificar todas las operaciones de forma sencilla y facilita la rápida localización de los tráileres disponibles y la monitorización de la distancia recorrida. Ofrece un preciso control de los costes y agiliza la toma de decisiones ante imprevistos o nuevos encargos. Promueve una conducción segura y responsable, facilitando rutas adaptadas al tipo de carga por su delicadeza o por su menor coste. Reduce significativamente viajes en vacío de remolques.

► **'Trailer Premium'** A todo lo anterior suma la planificación del calendario de mantenimiento, con configuración de alertas y la verificación del estado de los neumáticos antes de cada viaje. Permite identificar fácilmente las ineficiencias y variaciones en el mantenimiento, con lo que optimiza sus procesos internos y planificación. La tecnología de datos embarcada en el remolque, además del sistema de posicionamiento GPS de la solución Trailer Plus, añade

12 sensores TPMS para el control de los neumáticos y los Datos EBS; que analizan los km recorridos, el peso del tráiler y la carga, la velocidad así como



capacidad de enviar información en tiempo real sobre el estado de sus viajes, sus rutas, sus vehículos de manera muy rápida e involucrarlos en cuanto sea necesario para mejorar las condiciones en las que se están realizando los distintos servicios.

El análisis de los datos que reúne la plataforma facilita una rápida reducción de costes en la flota. Permite mejorar la conducción realizada por los chóferes, reducir los consumos de combustible, mejorar los ratios de siniestralidad, evitar reparacio-

el diagnóstico de alertas y averías.

SOLUCIONES PARA VEHÍCULOS LIGEROS

► **'Light Vehicle Starter'** solución de gestión diseñada para reducir costes, aumentar la productividad, ejecutar una planificación de trabajo eficiente y mejorar la seguridad del conductor, el vehículo y la carga. Ofrece la plataforma de gestión de flotas, Smartreports y el apoyo constante de expertos Michelin Connected Fleet powered by Masternaut en la gestión de la flota y de su gestor de cuenta. Monitoriza la flota en tiempo real, para tomar decisiones rápidas ante imprevistos. Planifica operaciones (según la localización de los vehículos, los destinos y otros parámetros), comprobando en tiempo real si la actividad funciona según lo planeado y emite alertas de los trabajos que no van según lo previsto. Supervisa comportamientos de conducción con informes de velocidad y alertas en tiempo real. Solución enfocada a la reducción de costes por excesos de velocidad, formando a los conductores con el apoyo de su gestor y logrando una comprensión profunda de la actividad de una flota mediante informes históricos.

► **'Light Vehicle Plus'** solución de gestión de flotas de vehículos ligeros enfocada a la reducción de costes por consumo de combustible y al aumento de la seguridad de los conductores, los vehículos y la carga. Ofrece la plataforma de gestión de flotas, Smart reports y planes de acción y herramientas para

que los conductores puedan actualizar sus trabajos en tiempo real, conduzcan de un modo más seguro, reciban alertas en la cabina, puedan hacer comentarios y reciban formación,

► **'Light Vehicle Premium'** solución avanzada para reducir costes y aumentar la productividad, diseñada para una eficiente planificación del trabajo. Añade a las funcionalidades y servicios de 'Light Vehicle Plus' la monitorización de la flota en tiempo real, para tomar decisiones rápidas ante imprevistos. Permite



planificar operaciones (según la localización de los vehículos, los destinos y otros parámetros), comprobar en tiempo real si la actividad funciona según lo planeado y recibir alertas de aquellos trabajos que no vayan como estaba planificado. Ayuda a reducir el coste de combustible producido por una mala conducción e identifica pérdidas de tiempo para optimizar procesos. Además, ofrece el asesoramiento experto de nuestros gestores de flota para el análisis profundo de datos y la definición y consecución de KPIs. Y todo ello, con un único contacto desde el primer día, y con un apoyo total al cliente para la instalación, configuración, arranque y formación.

de la misma en la flota. Además, cuentan con reuniones mensuales de seguimiento de los procesos para reducir costes y mejorar tanto el funcionamiento como el rendimiento de las distintas áreas de la flota. Y todo ello con unos objetivos claros: ahorrar costes, aumentar la productividad, mejorar la conducción y la seguridad vial, incrementar la seguridad de los vehículos, los conductores y sus cargas y optimizar el servicio que las flotas aportan a los clientes finales.

SERVICIOS A FLOTAS

La externalización como solución

Optimizar la flota. Esa es básicamente la función del responsable de la misma y para ello no basta sólo con poner buena voluntad. Es un trabajo que dura tantas horas como las que pasan los vehículos de la compañía en movimiento, pues en todo momento hay que estar preparado para hacer frente a cualquier inconveniente y proveer a cualquier unidad de los servicios adecuados para que puedan proseguir sus desplazamientos con total seguridad.

El responsable de una flota no se encarga únicamente de seleccionar los modelos de la flota corporativa o de programar y realizar su renovación en los plazos y momentos adecuados. Los gestores de flota tienen una dura labor por delante: ni más ni menos que garantizar que todas las unidades de la misma cumplen con su misión

en la empresa. Cualquier error en la planificación de una ruta, en la selección de un conductor, en la previsión de los servicios de mantenimiento, reparación, seguridad, gestión de los neumáticos, etc, puede significar no sólo problemas, también importantes pérdidas económicas por retrasos, incumplimientos y demás que da-

ñan el prestigio y la imagen de la empresa de cara a sus clientes, un lastre que ninguna compañía se puede permitir.

Las labores del responsable de una flota comprenden tanto la administración de la misma como la logística de los movimientos de cada uno de sus vehículos y, últimamente, también se vienen añadien-



do a la labor del responsable de la flota los planes de movilidad de toda la empresa, no sólo los referentes a la flota. También es competencia suya la financiación, el mantenimiento de los vehículos, los sistemas telemáticos de seguimiento, geolocalización, diagnóstico y seguridad de los vehículos en sus desplazamientos, la gestión de la plantilla de conductores y personal asociado a las labores de la flota; el control del combustible, tanto comprado como consumido; la seguridad de la flota y de sus trabajadores, etc.

Pero sobre todo, su principal labor es optimizar la eficiencia y productividad de la flota al menor coste posible y sin que ello suponga merma alguna en los servicios que presta y la calidad con la que lo hace, cumpliendo siempre con la legalidad vigente. Y no conviene olvidarse de la selección de los vehículos adecuados para cada función o servicio, así como su consecuente renovación en plazos adecuados.

Para lograr cubrir todos esos campos y cumplir tantos objetivos asignados es evidente que el gestor de una flota precisa de ayuda. No es una labor que una sola persona o departamento de peque-

▶▶▶ PRINCIPALES SERVICIOS ASOCIADOS GESTORES DE FLOTA, CADA VEZ MÁS COMPLETOS

En el mercado hay numerosas empresas de gestión de flotas que ofrecen sus sistemas y herramientas bien con carácter general, bien de manera especializada en distintos sectores afines. La labor del responsable de la flota debe ser buscar el gestor de flota que mejor adapte sus servicios a las necesidades que la flota debe cubrir para optimizar su rendimiento. Estas son algunas de las funciones y servicios más comunes que los gestores de flota existentes en el mercado ofrecen.

▶ GEOLOCALIZACIÓN Y SEGUIMIENTO DE VEHÍCULOS. La función principal de cualquier sistema de gestión de vehículos es la geolocalización de las unidades de la flota mediante sistemas GPS, GPRS, etc, para determinar la posición exacta del vehículo, su dirección de desplazamiento, velocidad a la que lo hace,.... datos a partir de los cuales se proporcionan muchos datos para el control y buen funcionamiento de la flota. Los modernos sistemas de gestión de flotas ofrecen avanzadas soluciones telemáticas que permiten a través de un smartphone o dispositivo móvil,

disponer de la localización exacta de las unidades de la flota, realizar su seguimiento en tiempo real sobre el trazado de la ruta, conocer los tiempos de parada, desvíos sobre las rutas trazadas, establecer alertas de entrada o salida de zonas establecidas, controlar las velocidades de desplazamiento, paradas autorizadas o no autorizadas... Al efectuarse estos controles en tiempo real se pueden cambiar rutas, paradas, establecer nuevos desvíos o asignar nuevos servicios a cada unidad en tiempo real y en función de las necesidades de la empresa. Igualmente se pueden controlar los estilos de manejo del vehículo por parte de cada conductor (aceleraciones bruscas, excesos de velocidad, frenazos bruscos, velocidades de paso por curva, tiempos de trabajo y de descanso) y mantener un control sobre el mantenimiento que los chóferes deben realizar del vehículo en todo momento.

▶ DIAGNÓSTICO MECÁNICO. Los modernos sistemas de gestión de flota permiten la conexión en tiempo real con el ordenador de a bordo de cada vehículo de la flota

para recopilar datos e información. Datos relativos a la descripción del vehículo (matrícula, número de bastidor...), a su actividad (número de viajes realizados en la jornada, la semana, el mes...), tiempos de uso, conductores que lo han utilizado, tiempos de parada, tiempos de mantenimiento innesario del motor en marcha, combustible cargado, combustible utilizado, kilometraje, consumo por conductor, velocidad media, velocidad puntual... Datos que tras su conveniente análisis y comparación con los de otros modelos de la flota permiten elegir los modelos y conductores más adecuados para cada servicio, establecer rutas adecuadas en función de los tiempos y las cargas, etc. Todo ello facilita mejoras en el ROI, en el cumplimiento horario de las rutas, al tiempo que permiten reducir el número de averías, el número de vehículos inactivos, reducir los costes operativos y mejorar los servicios.

▶ SOFTWARE DE GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE LA FLOTA. Los gestores de flotas también ofrecen servicios y herramientas adecuados para facilitar las labores

de administración de las flotas. Para ello recurren a avanzadas herramientas de software, muchas de ellas disponibles de forma telemática mediante aplicaciones móviles que los responsables de flota pueden controlar y consultar en tiempo real. Gracias a ellas, los responsables de la flota pueden asignar sobre la marcha nuevas órdenes de trabajo a los dispositivos móviles de cada trabajador de la flota o vehículo de la misma, captar puntos de interés (gasolineras, hoteles, restaurantes, talleres...) más cercanos o de mejor precio; programar los tiempos de descanso y de conducción durante la jornada en función de su desarrollo, de los plazos, distancias y tiempos de entrega; enviar mensajes al conductor; programar nuevas rutas o destinos; valorar si la conducción es o no eficiente, si el conductor cumple con sus turnos de trabajo, si utiliza o no el vehículo fuera del horario laboral, etc. Los nuevos software también permiten conocer el estado de las cargas, establecer controles sobre la mercancía embarcada, enviar notificaciones sobre el acceso a la misma, conocer si se ha roto o no la cadena del frío en un isoterma,

si se ha mantenido la temperatura adecuada... En función del sistema instalado, todos esos datos pueden ser o no almacenados de manera permanente para facilitar su tratamiento mediante inteligencia artificial y así perseverar en la rentabilización de la actividad y, por tanto del negocio.

▶ GESTIÓN DE RUTAS Y DE CARGAS. Mediante el uso del software moderno y de las herramientas adecuadas los gestores de flota pueden controlar las cargas y descargas del vehículo a lo largo de la ruta, lo que facilita una mayor capacidad de servicio de cada unidad sin necesidad de que este tenga que retornar a la base. De esta manera se pueden atender sobre la marcha servicios no programados que surgen durante la jornada laboral. Esto permite reducir tiempos muertos de actividad, eliminar trayectos innecesarios, reducir consumos de combustible, optimizar la jornada laboral de conductores y vehículos, mejorar la eficiencia y la rentabilidad de la flota, etc.

▶ SEGURIDAD Y CONTROL DE LAS FLOTAS. El mayor control que los

nuevos gestores de flota permiten tanto del estado y ubicación del vehículo, de su conductor y de la carga facilita una mayor seguridad en tiempo real de todos ellos. El monitoreo constante de la actividad permite, en caso de problemas, facilitar la posición exacta del vehículo y de su carga, lo que contribuye a proporcionar más seguridad y protección a la flota. Los modernos sistemas de seguridad embarcados facilitan incluso la posibilidad de actuar sobre el vehículo mientras este se encuentra circulando, pudiendo incluso llegar a detenerlo si fuera preciso. La combinación del tacógrafo digital y el tacógrafo inteligente con los sistemas telemáticos GPS ofrecen acceso inmediato a la información de ambos y permiten tanto programar como automatizar la descarga remota de datos sin paralizar por ello la actividad de los conductores. El análisis de todos los datos e información que ambos sistemas aportan sirve como garante de seguridad para que los conductores profesionales no excedan el número de horas que pasan conduciendo y puedan descansar suficientemente para

garantizar así una mayor seguridad en la carretera.

▶ SISTEMAS REMOTOS DE CONTROL DE VEHÍCULOS. La incorporación de nuevas tecnologías conectadas y de gestión en la nube facilitan un mayor control de los vehículos y de su actividad, permitiendo realizar acciones remotamente que hace apenas unos años eran impensables. Desde ordenar remotamente la detención del vehículo, a evitar que este pueda ser arrancado. También se puede regular la velocidad máxima de circulación del mismo e incluso limitarla en función de las zonas o carreteras por las cuales circule. Todos estos sistemas avisan previamente al conductor de su activación antes de comenzar a funcionar. Además, estos sistemas permiten la conexión directa de los vehículos con los sistemas de notificación de emergencias, pudiendo enviarles de forma automática alertas en caso de accidente. Estas alertas pueden ser igualmente activadas de forma directa por el conductor tanto pulsando un botón como mediante un mando a distancia

si se encuentra fuera del vehículo. Los sistemas se activan de inmediato de forma automática si los sensores de abordo detectan fuertes impactos del vehículo, fuertes deceleraciones que indican algún tipo de impacto, salidas abruptas de la vía e incluso si el vehículo está volcado. En estos casos el sistema contacta con el centro de emergencias solicitando ayuda. Desde el centro de emergencias contactarán con el conductor para conocer el alcance del problema y enviar la ayuda necesaria lo antes posible.

▶ COBERTURA DE SERVICIOS ASOCIADOS AL FUNCIONAMIENTO DE LAS FLOTAS. Los nuevos sistemas de gestión de flotas también prevén posibles problemas que puedan surgir en los vehículos en función del análisis de los datos de otros modelos semejantes utilizados de la misma manera. Los sistemas aprenden de lo sucedido y determinan nuevos pasos del vehículo por el taller para realizar operaciones de mantenimiento preventivo que puedan evitar que surjan complicaciones. Todo esto permite ahorrar tiempo de inactividad y dinero.



UN SERVICIO QUE AHORRA COSTES Y APORTA SEGURIDAD
MANTENIMIENTO DE NEUMÁTICOS

El correcto seguimiento y mantenimiento del estado de los neumáticos en cualquier tipo de vehículos es una fuente de seguridad y de ahorro para las flotas de vehículos. En los vehículos industriales esta actitud permite reducciones de costes superiores a más de 6.400 euros en flotas de tipo medio. Además, ese control y monitorización del estado de los neumáticos permite adelantarse a posibles problemas en cada uno de los camiones o vehículos de la flota, lo que facilitará la consecución de importantes ahorros y evitará posibles pérdidas, tanto de imagen como económicas para la empresa. Aunque parezca mentira a estas alturas, hay numerosos camiones que circulan con neumáticos en mal estado, ya sea por pinchazos no detectados, por presiones excesivas o insuficientes o por disponer de cubiertas en mal estado, con los consabidos pellizcos en sus laterales, tornillos clavados, bandas de rodadura con desgastes anómalos y otros muchos defectos cuyo análisis y estudio permiten descubrir graves problemas ya sea en el mantenimiento de unos elementos tan vitales como el neumático, la amor-

tiguación o la propia dirección del vehículo que en muchas ocasiones pasan inadvertidos a ojos del camionero o conductor del vehículo comercial por ser problemas que se van creando a lo largo del tiempo progresivamente con el uso y el kilometraje acumulado en el vehículo. Un correcto mantenimiento de neumáticos en la flota puede y debe ser confiado a expertos. Los ahorros a conseguir son muchos de manera directa, pues el experto nos aconsejará el momento adecuado para cambiar cada neumático de cada vehículo, nos permitirá elegir la mejor opción disponible en el mercado para el tipo de uso, servicio y carga que el vehículo transporta en función del tipo de carreteras y de conducción que se practica con él. Pero sobre todo nos permitirá anticipar numerosos problemas que de manera progresiva se van generando y que por lo general terminan provocando serios incidentes de distinta gravedad. También gracias a esa labor preventiva y a las inspecciones periódicas de los programas de mantenimiento es mucho más fácil alargar la duración de los neumáticos y ahorrar en las partidas de re-



cambios y otros posibles imprevistos. El control sistemático de los neumáticos reduce en hasta un 70 por ciento las paradas inesperadas y las asistencias en carretera provocadas por fallos en los neumáticos. Más de un 5 por ciento de los pinchazos se detectan en las revisiones realizadas antes de iniciar la marcha, lo que evita importantes costes provocados por la inmovilización del vehículo en la carretera durante la ruta, además de incrementar la seguridad vial. Otra de las intervenciones típicas de los servicios de mantenimiento de neumáticos consiste en el rayado de su banda de rodadura, una operación de mantenimiento sencilla que

deben siempre hacer manos expertas y que permiten al neumático extender su duración un 25 por ciento más de kilómetros mejorando además tanto su adherencia como la evacuación de agua, lo que se traduce en menor resistencia al rodamiento y menor consumo de combustible. Igualmente, permutar los neumáticos de posición permite equilibrar su desgaste y alargar su vida útil en hasta un 20 por ciento más de kilómetros, contribuyendo igualmente a mejorar su adherencia durante el trayecto y a reducir las distancias de frenado, con el consiguiente incremento de seguridad.

LA GESTIÓN DE UNA FLOTA EXIGE EXTERNALIZAR MUCHAS DE LAS LABORES Y OPTIMIZAR CADA UNO DE LOS SERVICIOS PARA LOGRAR LA MAYOR EFICIENCIA, RENDIMIENTO Y ECONOMÍA EN LA FLOTA

jan y permiten establecer protocolos de actuación y gestionar posibles soluciones para evitarlos o cuando menos, resolverlos de inmediato.

La externalización ha dado pie al surgimiento de los llamados sistemas de gestión de flotas que, en 2018 ya controlaban más de 1 millón de vehículos comerciales en Europa y actualmente ya superan los cuatro millones de unidades. Un nivel de uso todavía reducido, especialmente en algunos segmentos de la flota, como el transporte por carretera, donde todavía hay un 30 por ciento de vehículo que aún no han adoptado este tipo de servicios.



ño tamaño pueda realizar por sí mismo en la empresa. Los responsables de una flota precisan externalizar muchas de las labores que han de realizar para cumplir con las mismas con las debidas garantías y optimizar cada uno de los servicios para lograr la mayor eficiencia, rendimiento y economía en la flota.

Ahí es donde surgen ahora los moder-

nos sistemas de gestión de flotas, apoyados en plataformas telemáticas que no sólo permiten conocer y controlar los problemas que van surgiendo en la operativa del día a día, sino que incluso gracias a las nuevas tecnologías de la información y a los sistemas de comunicación 4G, 4G LTE y 5G cada vez más permiten anticipar muchos de esos problemas antes de que sur-

TORRE de BARREDA



FAMILIA DE VINOS

www.bodegas-barreda.com

Si te mueves en vehículo eléctrico esta es tu App

- ▶ La **Red más amplia de Estaciones de Recarga**. Verificadas por Iberdrola.
- ▶ **Reserva y paga desde la App**.
- ▶ **Planifica tu ruta** de forma sostenible y económica.



Descárgate la App
Recarga Pública Iberdrola



Disponible en
Google Play



Disponible en
App Store

Es verde. Es digital. Es Iberdrola.



IBERDROLA