



FLOTAS & EMPRESAS

Motor 16 EXTRA

“EL FUTURO DEL RENTING ESTÁ EN LA ELECTRIFICACIÓN, CONECTIVIDAD, SEGURIDAD VIAL Y DIGITALIZACIÓN”



Hablamos con...

José Martín Castro Acebes, presidente de la Asociación Española de Renting de Vehículos



- ▶ ¿Por qué hay tan pocas mujeres conductoras de flota?
- ▶ Nuevo etiquetado europeo para coches eléctricos y puntos de carga
- ▶ ALD Healthy, un programa para mejorar la salud de los conductores
- ▶ Renting flexible: así es, así funciona

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



 **ALD**
Automotive



FLOTAS & EMPRESAS

SUMARIO

Motor 16

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

EDITOR-FUNDADOR:
Ángel Carchenilla - acarchenilla@motor16.com

DIRECTOR:
Javier Montoya - jmontoya@motor16.com

Subdirector:
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:
Fede Asensio, Santiago Casero, Guillermo López,
Alberto Mallo, Ramón Roca Maseda y Javier
Rubio.

Consejo editorial:
María Jesús Beneit, Andrés Mas y 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/Truena, 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 FIPI. 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.



Hablamos con José Martín Castro Acebes, presidente de la Asociación Española de Renting
«El futuro del renting está en la electrificación, conectividad, seguridad vial y digitalización» 4

Hombres o mujeres al volante
¿Se equivocan los gestores de flota al elegir a sus conductores? 14

Renting flexible
Así es, así funciona 18

Hablamos con José Ramón Calvo Criado, director general Alquiber
«Trabajar durante la pandemia nos permitió crecer en 2020 y ganar muchos nuevos clientes» 21

Flotas de vehículos comerciales
Eléctricos: razones para la compra 26

En vigor desde el 20 de marzo
Etiquetado europeo de coches eléctricos y puntos de carga 30

Lo que tienes que saber
Puntos de carga para vehículos eléctricos 32

Higiene postural para mejorar la salud de los conductores
ALD Healthy, un programa que funciona 38

Rent a car
Un sector en dificultades 40

Hablamos con Estanislao de la Mata, director general de Sixt España
«Es muy importante dar un paso al frente y mantener la actividad. Nosotros lo hemos hecho» 43

Mascarillas en la flota
¿Te pueden multar por no llevarla puesta cuando conduces? 48





«El futuro del renting está en la electrificación, conectividad, seguridad vial y digitalización»

A finales del pasado verano, la Asociación Española de Renting iniciaba una etapa de transición. Tras casi 20 años al frente de la misma, Agustín García dejaba la presidencia en manos de José Martín Castro Acebes, profesional del sector del renting, vinculado durante muchos años a la operadora de renting del Grupo Santander donde estuvo durante casi 15 años como CEO del área de Negocio de Leasing & Renting del Grupo Santander. Pasados unos meses, hablamos con él para conocer su visión del sector, de cómo están las cosas con la actual crisis de la pandemia, de las posibles soluciones y de cómo ve él la situación de la Asociación Española de Renting y sus futuros planes de acción para la misma.

—Bueno, empezamos, ¿qué tal el aterrizaje. Cómo llevas la presidencia de la AER?

—Ha sido un cambio muy bueno. Lo llevo realmente con muchas ganas, con mucha ilusión. Y... bueno, se vive un poco más apresurado y con más velocidad que anteriormente, pero con mucha responsabilidad. Estamos en un momento complicado, pero al final lo importante es que contamos con el compromiso de los asociados, de los colaboradores y de vosotros, de los medios de comunicación. Y en estos primeros meses es en lo que me estoy volcando, en los asociados, los colaboradores y los medios.

—Vienes de presidir una de las grandes compañías del Sector, Santander Renting, ¿qué diferencias notas de estar a otro lado de la barrera, dejas la operativa para entrar en otro ámbito más de representación?

—Bueno, ... hay un factor común. Esto lo hablaba ayer con un buen amigo, que la diferencia es como pasar de volar en un Jumbo a hacerlo en ultraligero. Aquí las sensaciones se notan más. Pero si te gusta volar, y a mí me gusta, pues entonces te ves satisfecho. La gran diferencia sobre todo es que en una organización como esta los intangibles son muchísimo más importantes. El compromiso de la gente, el compromiso de los colaboradores, el vuestro, es un elemento esencial que hay que administrar. Tienes que administrar menos lo que es la cuenta de resultados, los balances, pero sí estar

muy atento a lo que el mercado o los medios demandáis, porque al final es lo que nos conecta con los clientes y para nosotros ésa es la prioridad. Tienes que estar muy atento a los mensajes que te manda el mercado en directo o en diferido.

—Comentabas recientemente que en 2021 no se iban a perder ni clientes ni flota, pero llevamos un principio de año de auténtico infarto.

—Ja ja... (rie), empiezas fuerte

—Tranquilo, luego me relajo

—Es verdad que la tendencia como ha arrancado el año ha sido muy floja en el mundo de la automoción y, en concreto, en el renting. Pero las previsiones están ahí. Todavía no tenemos información del trimestre, donde para mí es muy importante como menciona la parte relativa a los clientes. Pero la expectativa que tenemos es que se está comenzando a recuperar nuevamente la senda de clientes que tuvimos después de la pandemia. Tenemos esas primeras estimaciones y creo que podremos confirmar una tendencia positiva. Dicho esto, a día de hoy nos mantenemos en la visión que teníamos, es decir, mantenimiento total de la flota y seguir incrementando el número total de clientes. No vamos a pontificar, porque al igual que el año anterior este también es un año muy difícil, pero eso sí que lo seguimos viendo.

El arranque ha sido realmente muy flojo. Aparte de las circunstancias de mercado en el caso del renting las medidas del WLTP especialmente nos han afectado de una manera severa, y es por una razón técnica, no por una razón de mercado. El sector del renting funciona mucho con campañas, especialmente los nuevos colectivos que están llegando. Y eso hacía que las campañas que normalmente tenías por Navidad, normalmente las extendías hasta enero, precisamente para evitar ese periodo vacacional y para que hubiera continuidad en la intensidad comercial, y este año eso no ha sucedido. El WLTP ha hecho que todas las actividades comerciales caducaran. Entonces eso significaba que se interrumpía el flujo de gestión ordinario. Eso sumado a la debilidad de la demanda, como todos sa-

bemos, ha provocado que enero fuera un mes claramente peor, pero ya en febrero, hemos visto una recuperación y según vaya avanzando el año la iremos percibiendo más claramente.

—Difícil será que marzo o abril sean peores. ¿Habrá crecimientos exponenciales en esos meses?

—Habrá crecimientos. No vamos a decir que exponenciales pero por ejemplo febrero ha registrado una caída de un 30 que viene a ser la caída que veníamos registrando de media el año anterior, así que parece que seguimos en esa fase de normalización. Luego, según avance el año, simplemente por efecto estadístico, como ya se empieza a comparar con un marzo flojo y con un abril sin índice de actividad, pues las cifras van a ser aparentemente extraordinarias, pero tampoco conviene engañarse. La debilidad de la demanda está clara en España y en el sector de la automoción, y el renting no puede ser ajeno. Pero lo que sí que vamos a ver y podremos confirmarlo en breve, es que el flujo de nuevos clientes que está llegando al producto sigue siendo muy intenso. El año pasado nos vinieron 30.000 clientes nuevos. Y es que el flujo después de la primera parte del año fue realmente sorprendente. Y esperamos que durante este año se mantenga esa misma tendencia. Al final tenemos 222.000 clientes en el renting

—No llevas ni un año al frente de la AER. ¿Qué te has encontrado al llegar a esta nueva posición en tu carrera?

—Me he encontrado todo cosas buenas. Quitando las circunstancias que nos afectan como sociedad, como economía, la verdad es que me he encontrado con un sector vigoroso, con gente muy comprometida gente que ha tenido que superar el COVID y estar al pie del cañón, como en tantos otros sectores, pero me gustaría recordar precisamente a los que tienen tienda como esas compañías más cercanas que tienen talleres (Northgate, Alquiber,...) y tantos otros que están muy pegados a la calle... y me he encontrado sólo cosas buenas.

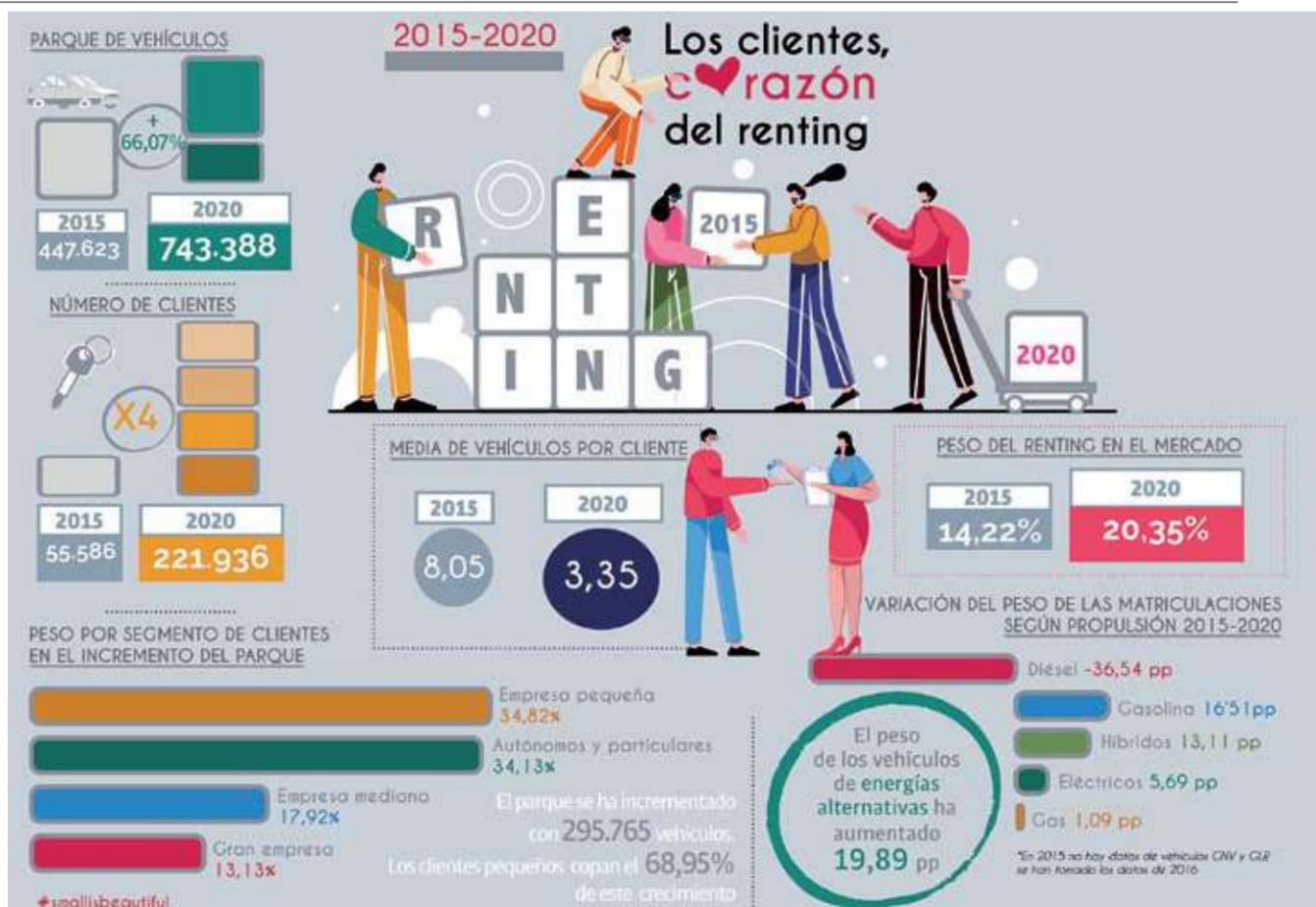
Desde el punto de vista de buscar qué es lo que puedo aportar cuesta ver que lo

que puedo aportar es menos conocimiento y más aptitudes. Creo que el sector está en un momento de madurez óptimo y está en ese momento que tiene que creerse que tiene que dar el paso definitivo para creerse que tiene que ser un player importante en la movilidad y los movimientos económicos del futuro. Está en ese momento de dar el salto.

—¿Cuando eras director de una gran em-



Pandemia, llegada de miles de nuevos clientes nunca antes tratados por las operadoras, transición tecnológica... el sector del renting está en plena ebullición y ha de hacer frente a nuevos retos. Tras la salida de Agustín García de la presidencia, es ahora el turno de José Martín Castro Acebes de dirigir la nave del sector del renting español.

EVOLUCIÓN DEL RENTING 2015-2020
CINCO AÑOS PONIENDO LAS BASES PARA UN NUEVO RENTING


presa de renting, pensabas que este puesto era así?

—Sabes lo que sucede, siempre, y yo creo que me lo habrás escuchado, teníamos la idea de que queríamos llegar a los particulares. Siempre estábamos con la misma historia “queremos llegar a los particulares”, pero sin darnos cuenta que en 18 meses nos hemos asentado en los profesionales autónomos y particulares de verdad. De hecho, de los clientes que nos están llegando prácticamente el 90 por ciento vienen de estos colectivos de mucha capilaridad, de mucho volumen.

Entonces, realmente nos hemos dado cuenta de que ese paradigma que teníamos lo hemos alcanzado. Y, por eso, ahora tenemos que pensar ya de otra manera distinta. Tenemos que empezar a entender ese colectivo de particulares, de autónomos, ese ecosistema de clientes tan diverso que tenemos que ver como nos acercamos a ellos y como llegamos. Y eso es lo que hemos estado haciendo durante estos meses, cambiando el discurso. El cliente que nos llega es un cliente en general muy concienciado. Es un cliente que en la parte de sostenibilidad no lo ve como algo teórico, sino que lo contempla como algo práctico. Que si pue-

de pagar un poco más por no causar daños al ambiente de sus ciudades o de su país lo hace. Entonces, es un cliente muy sensible, muy bien informado, muy comprometido y que valora mucho y te escruta mucho todo lo que haces.

—En el pasado a los medios del motor nos acusaban de dar demasiada información a los clientes y que, por nuestra culpa, cuando estos iban a los concesionarios los comerciales tenían problemas porque los clientes llegaban muy ‘resabiados’. ¿Está pasando eso igualmente en el sector del renting? ¿Hemos cumplido tan bien nuestra misión que de verdad los clientes saben tanto?

—¡Bendita misión! Sí que habéis conseguido, hemos conseguido entre todos, generar la suficiente divulgación del producto para que el producto sea muy conocido. El domingo, con todas las medidas de precaución, estaba tomando el aperitivo en mi pueblo y en dos mesas a mi alrededor se estaba hablando de renting. Gente normal, familias que estaban pensando en cambiar de vehículo y no comprarlo, sino alquilarlo. Para mí fue toda una sorpresa y, desde luego, una puesta en valor de todo el esfuerzo de comunicación que se ha realizado durante

estos años. Y además con una reflexión muy interesante que es que eso que bien has indicado es lo que está llegando. Al final el renting es un gran programa de gestión que te ayuda a optimizar tus recursos financieros y tu vehículo, las dos cosas. O sea, tu capacidad financiera te la exprime y te ayuda, porque no tienes que tomar la decisión financiera de cambiar de coche como hacía mi padre cada 10, cada 15 años. Te compras el coche y luego ya veremos ¿no? Eso ya no sucede. Ahora es ¿qué va a pasar dentro de cinco años? Pues no lo sé. Estas eran las reflexiones que hacían aquellas personas, lo que estaban diciendo ellos.

“Yo no se si voy a tener estabilidad”, decía una chica de 48 años, “porque normalmente a los 50 y pico las empresas prescinden de ti”, “pues me hago un renting, porque además la tecnología y todo va muy rápido”. “La cuota me suena bien, y...” era la chica y el marido le decía “pero es que si haces una actualización de flujos”... y ella rebatía “...pero como voy a actualizar —es que además lo razonaban muy bien— “como voy a actualizar flujos si yo no sé luego lo que me va a costar luego el coche mantenerlo durante los próximos cinco años”. “Tu siempre —le decía al marido— me dices lo que pago a la

financiera pero luego al final siempre tenemos extras”

Y claro, yo para mí pensaba, me ha quitado el discurso esta chica.

Por ir a lo concreto, creo que sí. Que habéis hecho un esfuerzo de divulgación importante y creo que eso es muy importante. Ese esfuerzo de información ha creado una masa de información que está llegando a la gente y que la gente se está acercando al producto con tranquilidad. Y a mí eso me parece muy importante.

—Es evidente que tu percepción del trabajo realizado por la asociación es que ha caminado muy correctamente durante todo este tiempo en una muy buena dirección. ¿Aún así, te planteas corregir alguna cosa, centrar la actividad en nuevos objetivos?

—Sí, claro. Es lo que vengo comentándote. El mandato de los asociados es que la línea asociativa ejercida por Agustín les ha gustado y mucho, pero, evidentemente, ese cambio de paradigma de desear llegar a los particulares a estar ya operando en medio de todos ellos nos obliga a hacer cosas nuevas. Y en este sentido, el 20 aniversario de la asociación y el nuevo logo nos permiten un punto de inflexión para marcar un poco esa línea de futuro que va en línea con lo que indicabas. Tenemos que llegar a esos nuevos clientes, a los particulares con mensajes potentes. Y parecen un poco mensajes comunes, pero lo que hemos puesto en el logo de la asociación ha sido un enchufe porque esto va a ir de electrificación claramente. También le hemos puesto una tarjeta SIM, porque va a ir de conectividad. El coche va a ser conectividad a futuro, y la conectividad nos va a ayudar mucho en lo que es la seguridad vial. Hay que potenciar la seguridad vial. Nos dieron la medalla a la seguridad vial en diciembre en un acto —yo me quedé sorprendido—, supermotivado en la DGT. Yo pensaba que aquello iba a ser un acto más ‘folclórico’, y para nada. Allí cuando ves a la gente que sale y vive su experiencia y los hijos de quien su padre era Guardia Civil ya fallecido... A mí me llegó mucho el mensaje. Me quedé impactado.

Seguridad vial y, también, tenemos que hablar mucho de digitalización. Esas cuatro cosas: electrificación, conectividad, seguridad vial y digitalización. Esas cuatro cosas, potenciarlas con cosas concretas van a ser los ejes del futuro de la asociación.

—¿Están preparadas para ese trabajo las operadoras?

—Están preparadas para ese trabajo las operadoras?



EL RENTING ES UN PRODUCTO QUE SE BASA EN INTEGRAR LO QUE HACEN OTROS. ENTONCES, CADA COSA QUE DAS NECESITAS UN EXPERTO QUE TE GUÍE, POR ESO PARA NOSOTROS, LA AER, NUESTROS COLABORADORES SON TAN IMPORTANTES.

—El primer desafío sí, se están dando los pasos. Y ahí viene lo que te he comentado antes de la importancia de nuestros colaboradores. Tenemos una diversidad, un ecosistema de colaboradores interesantísimo con ‘expertise’ en todo lo que venimos hablando. La primera prueba de fuego ha sido que teniendo un parque de 743.000 vehículos, que significa como poco 743.000 conductores por detrás, porque hay coches compartidos, se ha podido gestionar durante la pandemia. Y se ha podido gestionar únicamente con temas digitales, por vía telefónica o internet. Lo mismo da. Y se ha estado dando soluciones a los clientes, sin apenas incidencias, sin dejar a nadie tirado en la carretera, cubriendo servicios esenciales... las compañías han tenido que hacer de todo. Los hay que han tenido que digitalizar en apenas diez días y comprar ordenadores de segunda mano para que todo su personal dispusiera de equipos. Realmente sí que están sentadas las bases para tener procesos de gestión remotos.

Otra cosa es que hay mucho camino que andar, de poner el escaparate bonito, de hacer unas herramientas absolutamente atractivas, para que te puedan homologar a un

Amazon o a quien sea, pero lo que sí que está claro es que simplemente con los medios disponibles actualmente, un pc y con las capacidades tecnológicas que ya tenían nuestros asociados se ha conseguido salvar el bache de manera sobresaliente.

—La digitalización es cara. Inicialmente exige grandes capitales e inversiones. Puede salir carísima si yerras el tiro y te equivocas durante el camino, pero si aciertas, luego el uso de esa digitalización hace que sea realmente barata e hiperrentable. ¿Como asociación os habéis planteado crear algún tipo de aplicación o plataforma de común uso para los asociados?

—No. en principio la visión que hay en el sector y aunque este debate está abierto es la de desarrollar una digitalización muy pegada al cliente y muy pegada a fomentar las relaciones con los colaboradores. Es decir, muy de optimizar los procesos y menos de hacer inversiones que a día de hoy puedan ser inciertas. Tal vez esa mentalidad de la eficiencia que tiene el renting, esa mentalidad de aprovechar hasta el último recurso disponible está muy presente y yo pienso que en el momento actual que vivimos es una muy buena visión.

Respecto de lo que tú dices, sí que es verdad que desde la Asociación podemos ayudar en temas que tienen que ver con la relación con las autoridades, con las administraciones públicas y ahí sí que se están dando determinados pasos con el fin de simplificar los procesos de nuestros asociados, como puede ser con la DGT, y tratar de que haya una economía de medios en aspectos en los que, por supuesto, no hay ninguna visión de acceso a mercado y que no haya nada que colisione con la competencia entre empresas.

—Lo digo porque es un proceso que otras asociaciones de sectores afines o diferentes están siguiendo. Es el caso por ejemplo de los gestores administrativos, que han ido creando una serie de herramientas que han puesto a disposición de sus asociados para allanarles el camino en sus relaciones con las administraciones públicas.

—Eso es. Eso es parte de lo que queremos potenciar, porque la DGT y otros organismos están dispuestos a ello para que el proceso que luego perciba el cliente sea más ágil. Es decir no solamente que se acelere el hecho administrativo sino que el cliente vea igualmente que sus herramientas son



RENTING 2020 CONSUMOS Y EMISIONES

DESDE 2012, LAS EMISIONES DE CO₂ DE LOS VEHÍCULOS QUE MATRICULA EL RENTING SE REDUCEN CADA AÑO UNA MEDIA DE 2,71 GRAMOS Y LOS CONSUMOS, 0,08 LITROS

COMPARATIVA DE CONSUMOS 2020

RENTING RESTO DEL MERCADO



REDUCCIÓN DE CONSUMOS DESDE 2012



Los vehículos matriculados en renting tienen un consumo medio menor que los del total del mercado. Así han mejorado los consumos desde 2012:

RENTING 12,94%
RESTO DEL MERCADO 12,03%

COMPARATIVA DE EMISIONES 2020

RENTING 112,29 g CO₂/KM

RESTO DEL MERCADO 115,95 g CO₂/km

REDUCCIÓN DE EMISIONES DESDE 2012



Los vehículos matriculados en renting emiten de media menos emisiones que el total del mercado, excluido renting. Estas han sido las reducciones de las emisiones desde 2012:

RENTING 16,16%
RESTO DEL MERCADO 14,79%

más potentes. El que si quieres cambiar de conductor que lo puedas hacer, que tengas un mecanismo automático que te lo permita y para que no dependas de nadie. Es decir, que en la medida de lo posible lo puedas hacer tú como usuario del vehículo. Para que si quieres sacarte un certificado de cualquier tema administrativo, muchas veces cuando tienes que hacer un tema del SER o de lo que corresponda, pues que el propio usuario sea quien lo pueda hacer. Es decir, ese concepto de transparencia utilizarlo desde la visión de asociación, para que el usuario se vea más empoderado.

—¿Qué diferencias percibes entre esta crisis que ahora se nos viene y la que sufrimos hace 10 años?

—Hay muchas, pero quizás son las consecuencias las que las igualan. Tenemos un porcentaje muy significativo de empresas y de población que está sufriendo más de lo debido y que les está dejando en una situación de máxima vulnerabilidad. Los orígenes de ambas crisis son totalmente distintos. La anterior fue una crisis financiera que provocó una grave crisis de liquidez y una depreciación de todos los activos de la economía en su conjunto. Todos los activos (inmobiliarios, coches...) se depreciaron. Y además se produjo una situación en la que las autoridades no supieron reaccionar. La situación actual es distinta, por que realmente nos estamos beneficiando de ese

EL SECTOR DEL RENTING ESTÁ EN UN MOMENTO DE MADUREZ ÓPTIMO; EN ESE MOMENTO QUE TIENE QUE CREER EN SÍ MISMO Y DAR EL PASO DEFINITIVO PARA CREERSE QUE TIENE QUE SER UN PLAYER IMPORTANTE EN LA MOVILIDAD Y LOS MOVIMIENTOS ECONÓMICOS DEL FUTURO

intento de que haya un flujo financiero estable, es decir, estamos consiguiendo que los déficit públicos estén financiando y nos queda ver si somos capaces, si tenemos la paciencia y el sosiego suficientes para que según nos libremos de los temas sanitarios y ya tengamos superada la pandemia, pues sincronicemos los estímulos económicos para que todos esos sectores que se han quedado muy debilitados pues realmente puedan salir. Creo que las crisis, las dos, son distintas en su origen y, por suerte, el enfoque de salida está siendo radicalmente distinto. Yo creo que, a pesar de que en ocasiones se oyen ruidos de fondo porque hay mucha cercanía en los trabajos de autoridades y de la sociedad, porque en este tema no sólo está la parte económica, también hay que contemplar la parte social. Y el problema son

las vulnerabilidades, la gente que de verdad está sufriendo y mucho que eso nos va a suponer a todos un esfuerzo que tenemos que afrontar.

—¿Saldremos todos juntos? ¿Estarán activas todas las empresas del sector?

—Sí. Creo que las empresas del sector, precisamente por esta posición estratégica que hemos alcanzado, por la situación de cercanía con los clientes y aunque estamos viendo que el sector lógicamente también ha caído y está sufriendo (han caído las matriculaciones, la facturación, ...) pienso que realmente todas las compañías están en una situación razonable para poder continuar en el curso de sus negocios y más aún con la visión que estoy indicando, con esa visión de la digitalización, del sentirse cercanos a sus clientes. Económicamente pues depende de lo anterior. De si como sociedad conseguimos aplicar bien las ayudas y cubrir realmente todas las necesidades que hay que cubrir, no sólo las empresariales, sino las de las personas.

—En el sector bancario y empresarial se habla de determinados procesos de fusiones y compras. Estamos asistiendo a determinados procesos complicados para lograr salir adelante y vemos como en algunos sectores la oferta se contrae y se concentra. ¿Va a pasar lo mismo en el sector del renting?

—Eso es algo que está en el ADN de las

SOLO TÚ SABES CUÁL ES EL SUV IDEAL PARA TU EMPRESA



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



ELIGE ENTRE UN KAMIIQ POR 169 €/MES, UN KAROQ POR 199 €/MES O UN KODIAQ POR 259 €/MES.*

Tres opciones excelentes para la flota de tu empresa.

Con la mayor habitabilidad y maleteros muy amplios; equipados con la última tecnología, novedosos asistentes de seguridad y un volante multifunción para controlar todo fácilmente. Cualquier modelo que elijas será perfecto, pero solo tú sabes cuál es el ideal. **MUÉVETE SIEMPRE.**

skoda.es

*Oferta Volkswagen Renting S.A. para un ŠKODA Kamiiq Ambition 1.0 TSI 85 kW (95 CV) con 48 cuotas de 169 € al mes (sin IVA). Entrada: 4.309,04 € (sin IVA), un ŠKODA Karoq Ambition 1.5 TSI 85 kW (115 CV) con 48 cuotas de 189 € al mes (sin IVA). Entrada: 4.906,14 € (sin IVA). O un ŠKODA Kodiaq Ambition 1.5 TSI 110 kW (150 CV) con 48 cuotas de 259 € al mes (sin IVA). Entrada: 4.748,6 € (sin IVA). Plazo 48 meses. Kilometraje: 10.000/año. No incluye cambio de neumáticos. Oferta válida hasta 30/04/2021 salvo variación en las condiciones del precio de los vehículos. Incompatible con otras ofertas financieras. La imagen incluye equipamiento opcional con sobreprecio. Para otras versiones o equipamientos, consulta con tu Concesionario ŠKODA.

Consumo de combustible de la gama KODIAQ combinado WLTP (l/100 km): 5,9-9,2 l/100 km, emisiones de CO₂ (g/km) WLTP: 155-217 g/km, emisiones de CO₂ NEDC: 131-167 g/km. Consumo de combustible gama KAROQ combinado WLTP (l/100 km): 5,1-8,6 l/100 km, emisiones de CO₂ (g/km) WLTP: 125-195 g/km. Consumo de combustible gama KAMIIQ combinado WLTP (l/100 km o m³/100 km): 5,5-6,6 l/100 km y 5,7-5,7 m³/100 km, emisiones de CO₂ (g/km) WLTP: 101-149 g/km.



LOS DATOS DEL RENTING 2020



da la cadena de valor que hay tras el renting. Creo que eso es lo esencial. El sector bancario tiene hoy una presencia máxima en toda la economía porque de alguna manera están financiando todos los flujos financieros y siempre detrás de muchas empresas en última instancia te puedes encontrar un banco o en una financiación senior, en un 'equity', 'en un capital... pero creo que realmente en el sector y eso sí que es un mensaje, se percibirá como tal mientras sea el proveedor de soluciones, mientras tenga el apetito integral de atender a todos los clientes. Y, al menos desde mi punto de vista, eso hoy es una realidad

—En la anterior crisis el producto del renting flexible sorprendió a mucha gente y se convirtió en una de las principales bazas desde el sector del renting para salir adelante. Y de una solución ha pasado a convertirse en un grandísimo producto que parece hoy día el núcleo del mercado y el gran imán que atrae al sector a muchos nuevos clientes. En especial porque parece que trasciende del producto tradicional para abarcar todos los nuevos y futuros servicios de movilidad. ¿Esta crisis va a terminar con un nuevo producto que recoja el guante del flexible?

—¿Sabes que sucede? que aquí la gente es muy lista, en el sector hay muchos y grandes profesionales y se aprovechan las oportunidades. Yo diría que ahora todo el renting se ha hecho flexible, y lo digo de verdad. En la situación actual que hemos vivido y por eso precisamente se ha podido defender al cliente, las operadoras han dado todo tipo de soluciones para atender las necesidades de los clientes, y eso, al final, es renting flexible. Se ha conseguido reajustar flota a quien le ha hecho falta, se han metido carencias en los pagos, se han efectuado novaciones de contrato para adaptarlos a las circunstancias, se han hecho ampliaciones... ¡Se ha hecho 'rerenting'! con los usados, un servicio por el que antes preguntabais mucho, y que se ha utilizado como un elemento adicional de flexibilidad. Es decir, el renting ha ido perdiendo esa rigidez que tenía al principio porque solamente era para las grandes empresas y administraciones públicas. Y todo lo que ha hecho durante los últimos años, especialmente con el shock de la crisis previa ha sido descubrir que se tenía que flexibilizar. O sea, que tenía que estar cerca del cliente y que tenía que flexibilizarse. Y esa ha sido la dinámica.

Luego se han creado 'monoliner' específicas de renting flexible, pero prácticamen-



EL ARRANQUE DE 2021 HA SIDO REALMENTE MUY FLOJO. APARTE DE LAS CIRCUNSTANCIAS DE MERCADO EN EL CASO DEL RENTING LAS MEDIDAS DEL WLTP ESPECIALMENTE NOS HAN AFECTADO DE UNA MANERA SEVERA.

te todas las compañías grandes del sector tienen línea de negocio abierta de este producto. Es decir, yo creo que se ha convertido en un elemento de negocio importante. En cualquier caso, el modelo principal, y eso sí que es lo sorprendente se sigue manteniendo. El modelo de 48 meses de contrato es el que impera. El 80 por ciento de las operaciones siguen haciéndose en renting a 3 o 4 años

—¿Y para los clientes particulares es más fácil hacerles un renting fijo tradicional o un flexible?

—Es una pregunta muy interesante. Económicamente si lo ordenas en función de la cadena de valor, las operaciones a más corto plazo en las que el coche está rotando, que lo tienes que lavar, lo tienes que recoger, que desplazar, tienen que ser las más caras entendiendo el acceso a los mismos vehículos. Las de medio plazo, que serían las que planteas del flexible, con una menor rotación y una cierta estandarización del vehículo estarían en una zona intermedia y las más baratas serían las de largo plazo, porque optimizas los gastos de explotación de esa flota. Esa sería una situación de mercado perfecto, sin cosas tan asíncronas como

las que tenemos con una crisis. Por tanto, quien esté optimizando una flota y pueda garantizar que puede usar el coche durante un periodo de tiempo va a conseguir optimizar sus finanzas personales o empresariales.

—Por lo que leemos en los medios, el Gobierno parece que dilata nuevamente la Mesa del Sector de Automoción. ¿se siente el sector del automóvil en general y el del renting en particular abandonado por el Gobierno en esta crisis?

—Te respondo lo que creo y lo que tengo que decir. Estamos pagando un coste de aprendizaje. En nuestro país no estábamos acostumbrados a tener una interacción fructífera, inteligente entre el sector público y el sector privado. Y creo que en esta crisis hemos descubierto que es absolutamente necesario. Y, como digo, eso requiere de un proceso de aprendizaje, de una coreografía en esa gestión. Y pongo un ejemplo para no escurrir el bulto. En la última crisis, que fue muy dura y que básicamente concluyo en torno al año 12-14, pero que empezó en el 2009, el sector sufrió. Sufrió mucho. Y se inventaron cosas que ahora mismo nos han permitido surfear la crisis muy bien. Lo de las carencias, lo de las ampliaciones, surgió la semilla del renting del VO, pero todo eso costó inventarlo más de dos años y contar con las herramientas para hacerlo al menos otro año más. Y, sin embargo, cuando ha llegado esta crisis estaba el 'expertise' en las compañías y en los proveedores y todo eso se ha puesto sobre la mesa en apenas cuatro o cinco meses, y además con teletrabajo. Con eso quiero decir que, en esta ocasión había ya adelantado todo un proceso de aprendizaje.

Y ahora, yo creo que con las administraciones nos está pasando lo mismo. Necesitamos que haya esa coreografía y esa forma de que cada uno, en su papel y en su rol, defienda el interés común, porque hay una cosa muy positiva que se acaba de anunciar ahora, pero también hay otras que claramente no han funcionado. Lo del WLTP es evidente que no ha funcionado. Pero sí que se está haciendo un esfuerzo en el MOVES, por ejemplo con el Moves III que comienza a anunciarse.

—¿O sea, que aunque no lo parezca sigue habiendo diálogo?

—Sigue habiendo diálogo. Nosotros no estamos en la mesa, aunque tenemos muy buena relación con todas las asociaciones,

empresas. Los procesos de fusión o de venta creo que son cosas consustanciales a la actividad, pero con una génesis distinta. El sector bancario, tan vinculado al del renting, es un sector que ha tenido su propio proceso desde la última crisis y obedece a otro tipo de razones, a veces incluso institucionales, que dependen en gran parte del BCE y en nuestro caso se va a producir pero sim-

plemente por lo que es la dinámica empresarial. Lo hemos vivido en el pasado, cómo se han ido produciendo compras de empresas, acuerdos que luego se han desarrollado exitosamente entre entidades bancarias y yo creo que ese tipo de actividad va a seguir pero como consecuencia de una dinámica empresarial, no con otra visión de salvamento o algo parecido. Simplemente motivadas por

una visión, la lógica, del apetito de mercado y tu fortaleza económico inversora.

—Que las operadoras de renting se perciban ahora más independientes que antaño en su funcionamiento con respecto al sector bancario... ¿Eso ayuda?

—Lo que ayuda es que se perciban como entidades que son capaces de gestionar to-

hemos hecho el foro por la descarbonización con 'Newtral in Motion', vamos de la mano en el tema del MOVES, como antes con el Renove, pero sí que percibimos que hace falta tener no una visión compartida, sino compartir los mecanismos de la forma de hacerlo.

—¿Hay dos velocidades? ¿No va el sector muy por delante y más rápido que la administración? ¿Le falta agilidad?

—Sí. Todos tenemos que ganar o perder, porque al final lo que tenemos es que ir todos juntos. Aquí nadie puede sacar la delantera a nadie. Y si no vamos juntos, como por ejemplo van los alemanes, que son un gorila industrial, pues es que nosotros no vamos a poder hacer nada. Con nuestras capacidades, tenemos que ir muy de la mano porque hay que captar inversiones, fijar el talento, sincronizar las agendas... Entiendo que no es fácil, que es un mecanismo de dirección de involucrar a mucha gente con muchos planes industriales, con muchos planes de diseño, en el que en España no estábamos acostumbrados. Estábamos acostumbrados a que las administraciones hacían sus cosas y cada sector empresarial las suyas. Por eso tenemos que aprender. Tenemos que aprender a cómo nos necesitamos recíprocamente. Creo que eso, con todas las dificultades, las bases están ya sentadas

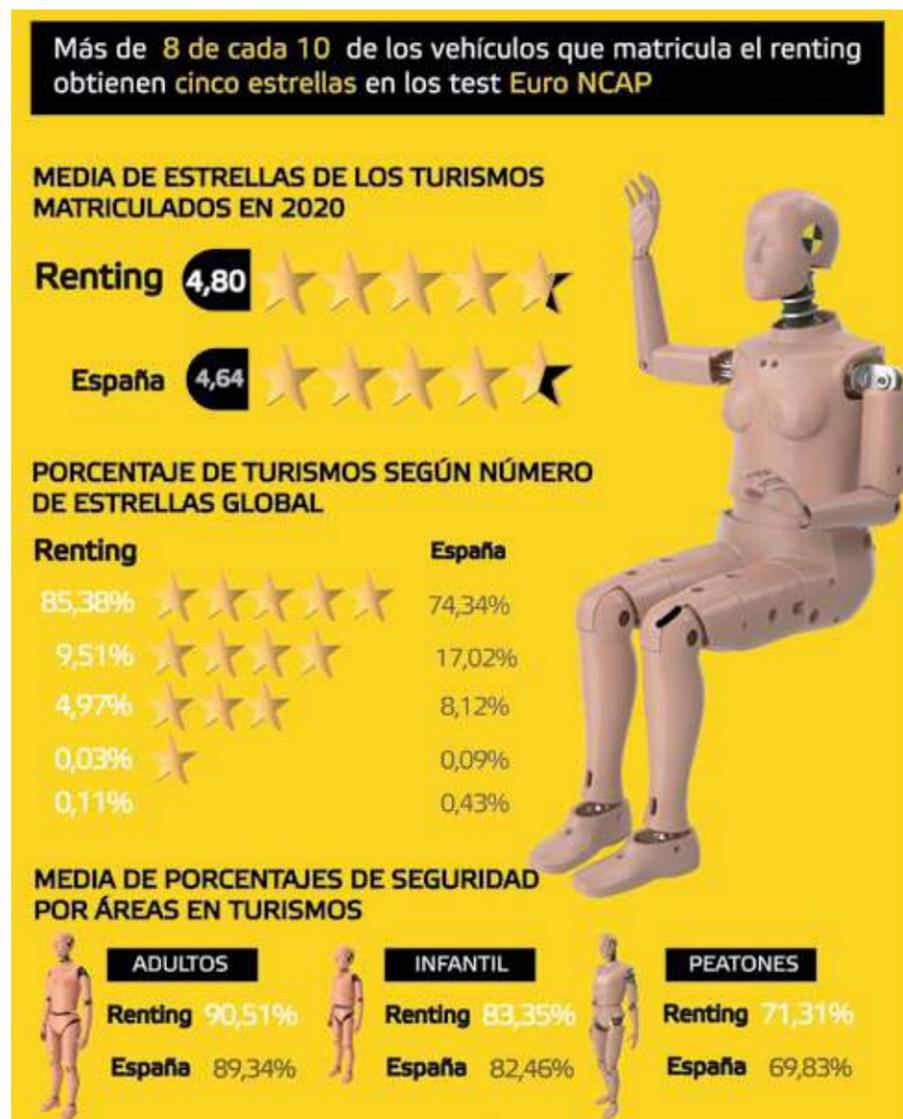
—¿Tanto vamos a depender de los fondos europeos?

—Eso es una realidad. Hoy en día, España y todas las economías que necesitaban más crecer nos estábamos beneficiando de los fondos europeos a través del Banco Central Europeo. En el pasado lo vivimos claramente. España no podía colocar su deuda pública porque no había nadie que la comprara. Fueron los famosos 600 puntos de la deuda. Pero eso, afortunadamente a día de hoy y a pesar de lo que está creciendo el déficit público pues afortunadamente no se está produciendo. En todo lo que necesitamos el BCE y las instituciones europeas nos están apoyando. Eso es una realidad.

¿Tanto lo vamos a necesitar? Sí, porque los fondos europeos son muy importantes porque son finalistas. No es tanto dar dinero para que el Estado lo distribuya como considere en bien social, que eso ya lo tenemos, otra cosa es que seamos más o menos capaces de hacerlo bien, sino que están claramente orientados a transformar el país. Y, por tanto, son un elemento de presión y de ayuda en ese aspecto que comentaba antes de que tenemos que aprender a convivir y a ver cómo nos apoyamos entre administraciones y el sector privado.

—Dejemos de hablar de cosas tristes. ¿Qué políticas te gustaría desarrollar desde la AER?

INFORME SEGURIDAD VEHICULOS DE RENTING 2020



—La AER es muy pequeña, no tenemos capacidad para desarrollar líneas políticas de actuación,

—Líneas de trabajo me refiero

—Pues de lo que venimos hablando. Todos esos nuevos elementos. Vivir la electrificación desde el mundo del renting, la parte de conectividad creo que va a ser terriblemente interesante, porque —y esto todavía hay mucha gente que no lo entiende— estábamos acostumbrados a que el coche tenía cuatro ruedas, pero hoy día y esto es lo bueno de la conectividad el coche no sólo va a tener cuatro ruedas, también va a tener una App.

La App va a ser el mando a distancia del coche. Y es ahí donde, desde el sector, tenemos que abrirnos nuestro hueco. Tenemos que ser no sé si el botón rojo, el amarillo, o el verde. Ojalá seamos tan hábiles como para ocupar los tres botones del anagrama. Y yo

creo que ese es un desafío muy interesante. Eso por la parte un poco de lo que es el desarrollo de futuro del sector, de la creación de nuevos servicios.

Y luego si que me gustaría mucho que la asociación sea un ecosistema para todo el mundo de la movilidad, pero de la movilidad como la conocemos hoy en día, como una movilidad muy pegada a las empresas, a las familias. Existe otra movilidad que está pegada a las ciudades y también la entendemos y es la movilidad del renting, pero la movilidad que necesitamos, la que tú realmente necesitas que te acompañe durante toda tu vida tenemos la suerte de contar con colaboradores con medios que hace que la asociación sea realmente un ecosistema para su desarrollo. Y ahí sí que me gustaría que la gente fuera muy cooperativa. Yo voy a hacer un esfuerzo porque seamos el altavoz de todos cuantos estamos aquí metidos en este lío tan gran-

de que es mover a tanta gente sin problemas.

—¿Qué le falta al sector del renting y qué le sobra?

—Esta no es una pregunta fácil. Yo creo que no le falta ambición. No le falta capacidad, le falta sentarse plenamente en esos nuevos segmentos de clientes a los que estamos empezando a llegar con fuerza pero que sin duda nos van a poner patas arriba, porque desde luego no es lo mismo dar servicio a 5.000 grandes empresas e instituciones que dar servicio a 20 millones de personas. Esto va a suponer una transformación brutal. Y todo eso está por inventar.

Nos falta saber cómo podemos llegar a la gente de todo tipo y de toda condición. Sabemos que en el cambio de movilidad hay muchas necesidades por cubrir, porque hay mucha gente con coches de 12, 15 y 20 años que si no lo han cambiado no es por falta de interés, sino por falta de ayudas, por falta de encontrar el producto que les pueda ayudar en esta transición. Y todo eso nos obliga a tener que seguir desarrollando el producto para lograrlo.

¿Qué nos sobra? De primeras no se qué podría decirte. En el sector tratamos de ser muy colaborativos. ¿Qué nos podría sobrar? Creo que, como a todo el mundo, lo que nos impida desarrollarnos. Prejuicios. Creo que hay que visualizar el nuevo modelo hacia el que vamos y, lo que no nos ayude a conseguirlo será lo que nos sobra. Aquí, cada uno, cada empresa, tendrá que hacer su propia reflexión interna. Hay que darse cuenta de dónde está el futuro, que es muy amplio, y habrá cosas que puedan estorbar, sí. Pero lo primero eres tú mismo, porque tienes que aprender a transformarte a abrir tu mente hacia un nuevo marco cultural. Hay un cambio cultural en marcha, que se está empezando a producir y todo el mundo de la industria tiene que ver que la oportunidad es enorme y, como decimos muchas veces, no tenemos techo.

Si nos comparamos con Francia, Alemania, Holanda, Reino Unido, etc. mientras que nuestra cuota de 1 de cada 5 coches del mercado es de renting todos ellos como mínimo nos duplican y ya el mercado en su composición tiene como mínimo un 40 por ciento en renting.

—¿Hasta dónde puede llegar el renting español en el mercado?

—Siendo prudentes, creo que en el mer-



LA DEBILIDAD DE LA DEMANDA ESTÁ CLARA EN ESPAÑA Y EN EL SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN, Y EL RENTING NO PUEDE SER AJENO, PERO EL FLUJO DE NUEVOS CLIENTES QUE ESTÁ LLEGANDO AL PRODUCTO SIGUE SIENDO MUY INTENSO.

cado tenemos recorrido suficiente para muchos años si seguimos haciendo las cosas tan razonablemente bien como las hemos hecho hasta ahora. Compararnos en un espejo como el inglés, el alemán o el holandés que es más pequeño, pues nos permite tener hermanos mayores donde poder vernos reflejados y de los que seguir su estela.

Por no irme por las ramas en la pregunta anterior, ayer estaba con un colaborador y me pasaba una cosa bastante curiosa. Me llamaba la atención poderosamente que yo le preguntaba cómo veía él su futuro y dónde le gustaría estar y él me identificaba perfectamente el mercado, sabía que lo que él hacía era muy atractivo para los particulares —no era una empresa de renting, era un colaborador lejano— y teniéndolo claro, siendo un director general que llevaba 20 años, él quería seguir haciendo lo mismo que venía haciendo durante esas décadas. Una persona muy inteligente, pero claro, él mismo se daba cuenta de lo que estaba diciendo. El quería seguir adelante con su modelo, a pesar de que era perfectamente consciente. Pero el materializar ese cambio, el saber cómo dar ese paso sin tener que hacer una gran inversión, hacerlo le suponía tener que dar un paso tan grande que realmente lo

que le generaba era frustración. De ahí que reiterar tantas veces que el mayor problema somos nosotros mismos, nuestros miedos y nuestros frenos. Y es que salir de la zona de confort es muy duro, pero hay que hacerlo.

—¿Crees que los futuros cambios en la política fiscal beneficiarán al renting?

—Es un tema del que todavía no se ha hablado. Hay que concretar más. Todos tenemos que hacer una reflexión y esperemos que las autoridades sean suficientemente generosas y amplias a la hora de tener una buena idea global. Hay que hacer medidas que sean inteligentes y sobre todo que sean justas. Lo que está viniendo sobre todo son pagos por uso. Eso al renting en principio le viene bien. Pero es un tema todavía bastante poco concreto. Es un asunto en el que hay que trabajar más. El pago por uso lo veo bien, pero ha de ser justo, no puede basarse en castigar al que tiene dificultades para cambiar de coche. Hay mucha gente que no puede hacerlo y ni mucho menos es por capricho. Aquí hace falta una reflexión mucho más profunda por parte de todos.

—¿La misma que ha faltado con el tema de los WLTP?

—Pues esa era más sencilla. Esa era solo entre administración e industria y no se ha producido... Más fuerte, más intensa, la reflexión debería ser más intensa y, sobre todo, más generosa, con una visión más amplia de la realidad, analizando muy bien lo que necesitamos. Todos tenemos el paradigma del coche eléctrico y eso está muy bien, pero se nos olvida que con los compromisos que hay de emisiones en España lo importante no es vender coches que generen 0 emisiones sino que lo que de verdad importa es disminuir el uso de los coches antiguos que hay en el parque. Un coche antiguo contamina tres y cuatro veces más que un coche de la misma tecnología en los momentos actuales. No nos olvidemos que la reducción de emisiones que tenemos comprometida es de un 40 por ciento elevado a un 55 por ciento. Si, en 2050 neutralidad, pero estamos en el 2021. Lo importante es que los mecanismos de mercado cumplan su función y vayan renovando el parque porque si volcamos todas las acciones sólo en el coche eléctrico no estaremos en línea para poder conseguir el objetivo. ¿Qué hacemos? ¿Perdemos cinco años y seguimos envejeciendo el parque hasta que llegue de verdad el coche eléctrico?



HOMBRES O MUJERES AL VOLANTE

¿Se equivocan los gestores de flota al elegir a sus conductores?

¿Qué conductor necesita tu flota? El 8 de marzo fue el Día Internacional de la Mujer y, con ese motivo, nos hemos puesto a reflexionar sobre el bajo número de mujeres que trabajan en las flotas de vehículos de empresa como conductoras, cuando, según todas las estadísticas, son mucho más seguras.

En la actualidad, las mujeres están prácticamente integradas en la totalidad de las especialidades laborales que realizan los hombres, aunque en muchas ocasiones lo están claramente en un número inferior. Esto se percibe claramente en las flotas de empresas, donde las mujeres conductoras están claramente en minoría con respecto a los conductores varones. Algo que sin duda se debe a un factor más relacionado con la tradición que por la especialización o la dificultad del trabajo.

Y nos surge la duda: si fueras gestor de una flota ¿a quién elegirías antes para conducir una unidad de la misma? ¿Exis-

ten razones objetivas para preferir a un conductor de un sexo antes que del otro? Y la respuesta es claramente sorprendente, pues demuestra que los gestores de flota no están eligiendo a los mejores conductores para las mismas; bueno, mejor dicho,... a las mejores conductoras, pues ellas superan claramente a los conductores varones.

Según numerosos estudios realizados en el sector del automóvil, las mujeres muestran unos comportamientos más responsables que los hombres al volante y están implicadas en un menor número de accidentes de tráfico. Es más, por

lo que algunos de estos estudios concluyen, la mejor pareja que se puede tener de conductores en un vehículo estaría formada por una mujer sentada al volante y un hombre en el asiento del acompañante. Una combinación que según algunos estudios ofrece una accidentalidad hasta seis veces inferior a la que ofrecen los vehículos en los que tanto el conductor como el copiloto pertenecen al género masculino.

Según estudios de la NHTSA norteamericana, los hombres al volante provocan hasta un 80 por ciento más de accidentes que las conductoras del sexo

FUNDACIÓN LÍNEA DIRECTA ACOMPAÑADOS, MEJOR QUE SOLOS

Viajar acompañado es mejor que hacerlo solos, y más aún si quien conduce es una mujer... y a su lado se sienta un hombre leyendo los mapas. No. No es broma. Es la conclusión de un estudio elaborado en noviembre de 2015 por la Fundación Línea Directa a partir de todos los accidentes (255.000, con y sin copiloto) que se produjeron en España entre 2011 y 2013, a los que, además, se sumaron los datos obtenidos en una encuesta realizada a 1.206 personas. Y la principal conclusión alcanzada es que "la presencia de un copiloto a bordo del coche reduce en casi un 35 por ciento las probabilidades de sufrir un accidente en carretera. Que conducir acompañado es más seguro que hacerlo solo". En términos absolutos, se producen más accidentes con víctimas cuando el conductor viaja sólo (74 por ciento de los analizados en el estudio) que cuando lo hace con un copiloto a bordo (26 por ciento de los contemplados en el análisis). Los vehículos que circulan sólo con el conductor a bordo tienen una frecuencia accidental del 0,0437 por ciento, mientras que cuando el vehículo circula con un conductor y un acompañante a bordo la frecuencia accidental es del 0,0325 por ciento, lo que indica que viajar con copiloto es un 35 por ciento más seguro que hacerlo solo. El estudio de la Fundación Línea Directa también pone sobre

la mesa que, pese a no ser la combinación más habitual en las carreteras, la accidentalidad es hasta seis veces inferior cuando al volante se sienta una mujer y en el asiento del copiloto se sienta un hombre. Sí es cierto que en caso de accidente, es precisamente el copiloto el que tiene un mayor número de papeletas a la hora de sufrir lesiones. Viajar en el asiento del copiloto conlleva mayores riesgos, concretamente un 17 por ciento más de probabilidades de fallecer y un 37 por ciento más de sufrir lesiones graves. El copiloto perfecto es un varón de entre 60 y 69 años, que manifieste una conducta activa cuando viaja en el coche, pendiente de la señalización y preocupado por mantener las normas, aunque sin distraer por ello al conductor de su actividad principal. Por el contrario, el peor copiloto sería un joven, también varón, de entre 18 a 29 años de edad, que no colabora en la conducción, no para de hablar y critica continuamente al conductor por sus habilidades al volante. Curiosamente, el accidente más habitual cuando se conduce con un copiloto

RK	POR GÉNERO	MÁS FRECUENTE (EN VOLUMENES)*	RIESGO DE ACCIDENTE (RELATIVIZADO)**
1	🚗 + 🚗 Copiloto	24%	COMBINACIÓN MÁS SEGURA (0,014%)
2	🚗 + 🚗 Copiloto	14%	x2 veces
3	🚗 + 🚗 Copiloto	49%	x2,2 veces
4	🚗 + 🚗 Copiloto	13%	x6 veces

suele ser un alcance en la trasera del vehículo. Cuando se conduce acompañado de un copiloto imperfecto el número de infracciones cometidas por el conductor del vehículo se incrementa, especialmente en el caso de las relativas a la velocidad y al uso de los frenos sin causa justificada. Así, las relacionadas con la velocidad inadecuada se incrementan en un 46 por ciento, las que se producen por distracción, en un 11 por ciento, las motivadas por reacciones bruscas al volante en un 7 por ciento, las provocadas por discusiones con otros conductores en un 6 por ciento y las surgidas por no respetar la distancia de seguridad, en un 5 por ciento. Por el contrario, con un "copiloto perfecto" las infracciones provocadas por falta de atención disminuyen

claramente. Y la seguridad de ambos aumenta, pues el copiloto no va a dejar que el conductor inicie la marcha sin ponerse el cinturón de seguridad, ni que conduzca bajo los efectos del alcohol o drogas, que cometa acciones imprudentes, se salte las señales de tráfico o que conduzca mientras hace uso del teléfono móvil. Por último, en 2018 la Fundación Línea Directa realizó un amplio estudio sobre la accidentalidad de las furgonetas de reparto, vehículos que habitualmente cuentan mayoritariamente con un conductor varón al volante. De ahí que la cifra de accidentados con este tipo de vehículos sean varones de media edad (35 a 45 años) en un 88 por ciento que en su mayoría (75%) viajaban solos sin ningún acompañante.

femenino. Unas cifras que pocos discuten pero que muchos justifican por el mayor número de conductores varones y por el hecho de que, mayoritariamente, cuando coinciden dos conductores de diferente género al volante, por lo general sigue siendo el varón el que toma los mandos del coche.

Sin embargo no todos los datos son favorables a las mujeres conductoras, pues según indica el informe del Insurance Institute for Highway Safety (IIHS) de los Estados Unidos, las mujeres conductoras son mucho más propensas a sufrir lesiones graves que los conductores varones cuando se ven involucradas en un accidente automovilístico. Ello se debe

SEGÚN NUMEROSOS ESTUDIOS, LAS MUJERES MUESTRAN COMPORTAMIENTOS MÁS RESPONSABLES QUE LOS HOMBRES AL VOLANTE Y ESTÁN IMPLICADAS EN UN MENOR NÚMERO DE ACCIDENTES DE TRÁFICO

especialmente a las preferencias de las mujeres al elegir su vehículo y a las circunstancias en las que se producen sus accidentes, lo que no quita que el mayor

número de fallecimientos se produzca entre los conductores varones.

«Los números indican que las mujeres conducen con mayor frecuencia automóviles más pequeños y livianos y, por tanto, están más expuestas a sufrir accidentes en los que el vehículo es golpeado lateralmente y de adelante hacia atrás», indica Jessica Jermakian, vicepresidenta de investigación de vehículos del IIHS. Según Jermakian, «una vez que se tienen en cuenta esas consideraciones, la diferencia de probabilidad de las lesiones entre ambos géneros se reducen drásticamente».

Aún así, aunque los hombres están involucrados en mayor número de choques

MUJERES EN LA FLOTA

INFORME INJURY PREVENTION: LAS CONDUCTORAS SON MÁS SEGURAS: TIENEN MENOR NÚMERO DE ACCIDENTES Y DE VÍCTIMAS

Según un estudio publicado por la revista británica "Injury Prevention" elaborado a partir de datos oficiales del periodo 2005-2015 sobre riesgos en las carreteras inglesas, los resultados representaban un riesgo significativamente mayor para otros usuarios de la carretera en cinco de los seis tipos de vehículos estudiados que las mujeres. En el caso de turismos y furgonetas, el riesgo que representan los conductores varones eran justo el doble de los riesgos que representaban los conductores mujeres por kilómetro conducido. En el caso de los camiones el riesgo aumentaba a cuatro veces y en el de las

motos a más de diez. Según Rachel Aldred, investigadora principal del estudio, "los oficios relacionados con el transporte por carretera tienden a estar dominados por hombres, lo que provoca que el 95 por ciento de los conductores de camiones fallecidos durante el periodo analizado fueran varones, de ahí que los conductores varones representen un riesgo añadido particularmente alto en comparación con las conductoras de camiones". Para Aldred, "con las cifras en la mano, una mayor equidad de género en el sector del transporte tendría un importante impacto positivo

en cuanto a accidentes en carretera se refiere". Por esta razón, los autores del estudio sugieren que se consideren "políticas para aumentar el equilibrio de género por cada kilómetro recorrido por un turismo. En este sentido el estudio destaca que, en áreas urbanas, la mayoría de las muertes que se produjeron durante todo el periodo de estudio en accidentes con motocicletas implicadas fueron peatones, de ahí que los investigadores sugieran que los políticos deberían asegurarse de que las medidas que incentivan eviten fomentar por error el de las motocicletas.

los accidentes con autobuses implicados. Y lo mismo sucede con las motocicletas, donde por cada kilómetro recorrido se registraron aproximadamente 2,5 veces más muertos que por cada kilómetro recorrido por un turismo. En este sentido el estudio destaca que, en áreas urbanas, la mayoría de las muertes que se produjeron durante todo el periodo de estudio en accidentes con motocicletas implicadas fueron peatones, de ahí que los investigadores sugieran que los políticos deberían asegurarse de que las medidas que incentivan eviten fomentar por error el de las motocicletas.

fatales que las mujeres conductoras, por choque las mujeres tienen un 20-28 % más de probabilidades que los hombres de morir y un 37-73% más de probabilidades de sufrir lesiones graves después de ajustar la velocidad y otros factores,

según pone de manifiesto el estudio del IIHS. Según la IIHS, la elección del vehículo puede ser determinante. Alrededor del 70 por ciento de las mujeres se estrellaron en turismos, mientras que en el caso

de los hombres esta cifra se redujo al 60 por ciento. Más del 20 por ciento de los accidentes con conductores varones fueron en camionetas, frente a apenas un 5 por ciento en el caso de las mujeres conductoras. Los hombres también tienden a

DIFERENCIAS VITALES: "PECADOS" MÁS VENIALES AL VOLANTE

Según los distintos estudios consultados para elaborar este reportaje, los principales pecados de las mujeres al volante aparentan ser más veniales que los que cometen los hombres, de ahí la gran diferencia existente en las consecuencias que los accidentes que sufren los conductores de cada género provocan. Las mujeres tienen su talón de Aquiles en las distracciones y despistes al volante, distracciones y despistes que, en numerosos casos, vienen provocadas por un mal uso del móvil y del navegador mientras conducen, aspectos en los que las mujeres conductoras cometen un mayor número de infracciones que los varones al volante. De igual modo, por lo general, las mujeres conductoras también fallan en los aspectos más técnicos respecto del automóvil que conducen. Así, es más frecuente encontrar mujeres circulando con la ITV de su coche caducada y con

deficiencias más acusadas en el mantenimiento del coche (presiones incorrectas en los neumáticos, incumplimiento de los planes de mantenimiento del vehículo, dilación excesiva en los cambios de aceite, etc.). Por el contrario, son más respetuosas de las normas de tránsito que los conductores varones, lo que sin duda influye en la menor siniestralidad de la que hacen gala cuando conducen. Fruto de la mayor asunción de riesgos que toman durante la conducción, según el estudio los conductores varones protagonizan un mayor número de atropellos, vuelcos y colisiones de tipo frontal, mientras que en el caso de las conductoras mujeres los choques que se producen son más consecuencia de alcances con otros vehículos y salidas de la vía, eventos que suelen producirse por guardar menores distancias de seguridad y por una menor capacidad de reacción... o porque simplemente al frenar no

aprietan el pedal con la fuerza suficiente. En el caso de los conductores varones, nos encontramos con un menor respeto por los límites de velocidad que entre las conductoras mujeres. Esto, unido a que también infringen más las normas de tránsito que los conductores varones, lo que sin duda influye en la menor siniestralidad de la que hacen gala cuando conducen. Fruto de la mayor asunción de riesgos que toman durante la conducción, según el estudio los conductores varones protagonizan un mayor número de atropellos, vuelcos y colisiones de tipo frontal, mientras que en el caso de las conductoras mujeres los choques que se producen son más consecuencia de alcances con otros vehículos y salidas de la vía, eventos que suelen producirse por guardar menores distancias de seguridad y por una menor capacidad de reacción... o porque simplemente al frenar no

conducen de los cuales 797 eran conductores varones y 88 conductoras mujeres. Sorprendentemente, a estas alturas el 15 por ciento no llevaba puesto el cinturón de seguridad. En lo que llevamos de año, son ya 90 las víctimas fallecidas en accidentes de tráfico, 71 hombres y 15 mujeres. En el mismo periodo de 2020, llevábamos acumuladas 137 víctimas, 112 hombres y 24 mujeres (de las 4 y 1 víctimas restantes, el sexo de los fallecidos no se consignaron en los partes del accidente). El grupo de edad en el que fallecieron un mayor número de mujeres conductoras fue en el que va desde los 50 a los 54 años, mientras que en el caso de los conductores varones fue el que va desde los 45 a los 49 años de edad. Eso, en turismos. Si nos ceñimos a las furgonetas, fueron 49 los fallecidos entre los conductores varones y 3 las mujeres conductoras fallecidas durante 2019

INFORME INSIA: MENOR NÚMERO DE ACCIDENTES Y TASA DE MORTALIDAD MÁS BAJA

En 2017, un informe de la Universidad Politécnica de Madrid y la Cátedra Eduardo Barreiro reflejaba claramente que los hombres asumen mayores riesgos al volante que las mujeres, razón por la cual sufren un mayor número de accidentes y estos son más graves que los provocados por las mujeres. Los ingenieros del Instituto de Investigación del Automóvil (INSIA) que realizaron el estudio compararon ratios equiparables de hombres y mujeres y analizaron su implicación en 200.000 siniestros producidos entre 2004 y 2013, investigando tanto accidentes sin contrario (un único vehículo implicado) como las colisiones entre dos turismos. Los resultados fueron contundentes: la tasa de mortalidad en accidentes por tráfico por millón de habitantes de cada sexo es tres veces superior en hombres que en mujeres. Y la de mortalidad, en accidentes por millón de conductores de cada sexo, la de los varones es más de dos veces superior que la de las mujeres. Los hombres tienen más accidentes y estos son más graves. El número de fallecidos en accidentes provocados por hombres es el doble que el de fallecidos en accidentes provocados por mujeres. En todos los casos, los varones aparecen con mayores tasas de infracciones por excesos de velocidad, velocidad inadecuada, infracciones por consumo de alcohol, drogas, alcanzando incluso diferencias de 5 a 1 con respecto a las cometidas por las conductoras mujeres.



chocar en vehículos con mayor peso que el de sus contrarios, los que, sin duda, les ofrece una mayor protección en caso de colisión.

En el caso de los modelos tipo minivan o SUV, las proporciones de uso por parte de ambos géneros son prácticamente las mismas. Recordemos que el peso del

vehículo es una de las variables que más influye a la hora de determinar la gravedad de un accidente entre los vehículos implicados.

A partir del análisis de las lesiones sufridas por hombres y mujeres conductoras en choques frontales y laterales recogidos en las estadísticas policiales

entre los años 1998 y 2015, el IHA elaboró su estudio. Según arrojan los datos del mismo, las mujeres tienen tres veces más probabilidades de sufrir una lesión moderada como un hueso roto, y el doble de probabilidades de sufrir una lesión grave que los conductores varones. Mientras que, en el caso de los impactos laterales, las probabilidades de sufrir lesiones moderadas son prácticamente las mismas para ambos géneros, No sucede lo mismo en el caso de las lesiones más graves, donde las mujeres cuentan con un 50 por ciento más de probabilidades de estar expuestas a sufrir lesiones más graves que los varones.

En este sentido, los investigadores del IIHS repitieron los análisis con un conjunto limitado de choques frontales compatibles para determinar qué parte de las discrepancias en los datos se debió a las diferencias físicas entre hombres y mujeres y qué parte corresponde a circunstancias técnicas de diseño y producción de los automóviles implicados.



Los hombres asumen mayores riesgos al volante que las mujeres, razón por la cual sufren un mayor número de accidentes.

SEGÚN ACIERTO.COM: MENOS PARTES Y MÁS LEVES

El comparador de seguros Acierto.com elaboró en 2020 con motivo del Día Internacional de la Mujer un estudio en el que analizaba por sexos los percances automovilísticos. En función de los datos recabados, el informe concluye que, al volante, las mujeres

sufren menos accidentes de tráfico que los hombres aunque, curiosamente, son las que mayor volumen de partes (53%) comunican a las aseguradoras por incidentes leves y pequeños desperfectos provocados por despister y distracciones al

volante. Igualmente, también muestran una mayor dejadez en cuestiones de tipo técnico, como son el paso de la ITV o las labores de mantenimiento del vehículo, actitud que a la larga también les puede pasar factura en la carretera. En 2010, la Unión Europea

prohibió a las aseguradoras aplicar precios diferentes en los seguros del automóvil en función del género del conductor del vehículo, lo que provocó que las mujeres conductoras vieran incrementarse el coste de sus pólizas en un 24 por ciento



RENTING FLEXIBLE

Así es, así funciona

“Que se adapta con facilidad a la opinión, a la voluntad o a la actitud de otro u otros”. “Que no se sujeta a normas estrictas, a dogmas o a trabas”. “Susceptible de cambios o variaciones según las circunstancias o necesidades”. Estas son las acepciones de la RAE para el término flexible. Y son todas aplicables al renting flexible.

La anterior gran crisis económica, entre 2008 y 2014 forzó al sector del renting a acelerar el paso de una tendencia que desde 2005 comenzaba poco a poco a ir calando entre los clientes: el renting flexible. Un producto nuevo y del que pocos habían oído hablar entonces. Pero no solo la crisis fue el muestario de este tipo de alquiler, también abrió una nueva puerta a las relaciones entre las empresas del sector y sus clientes. Así, muchas de las tradicionales operaciones de renting fijo de repente fueron “flexibilizadas” tanto en su duración como en la cuantía de sus cuotas para favorecer a los clientes, pero sobre todo a las propias operadoras de renting.

El resultado de todo aquello fue no sólo la ampliación del conocimiento del renting flexible en el mercado, también la introducción de un importante aire de renovación en los distintos productos que las operadoras ofrecían a

sus clientes, en los cuales comenzaron a introducirse elementos que facilitaban una mayor aceptación de “cambios o variaciones” en los contratos cuando las situaciones así lo requerían, una mayor liberación de las ataduras que tradicionalmente sujetaban el producto renting a la exclusiva literalidad de los contratos. Se eliminaron muchas de las estrictas normas que las compañías del sector aplicaban tradicionalmente, buscando alcanzar con ello sobre todo un producto cada vez más adaptado y adaptable tanto a las necesidades del cliente en el momento del contrato como a las que se pudieran ir planteando durante la duración de los contratos.

Se puede decir entonces que el renting flexibilizó todos sus productos y servicios, adaptándolos en todo momento a lo que sus clientes pudieran precisar. Pero es que, además, contaba con un producto específico que

realmente tenía ese nombre: renting flexible, denominado como tal. Y conviene recordar esto, porque una cosa es hablar de la flexibilidad y adaptabilidad del producto renting, y otra muy distinta hacerlo del renting flexible.

El renting flexible es muy distinto a otro tipo de servicios de renting existentes en el mercado. Tanto es así que, por lo general, las operadoras expertas en este tipo de servicios están muy especializadas en los mismos y apenas realizan otro tipo de operaciones. En el mercado hay empresas muy volca-

das en los productos de renting flexible. Northgate, Fraikin y Alquiber son las tres de mayor tamaño, volcadas casi por completo en este tipo de productos. Eso no significa que el resto no realice operaciones de este tipo, al contrario, incluso disponen de áreas especializadas en la empresa dedicadas a ellas. Es el caso por ejemplo de ALD Automotiva, que en su día creó CarFlex su marca específica de renting flexible tras la adquisición de Gold Car Fleet, el negocio de renting flexible de la extinta Gold Car.

El renting flexible no es una moda. Es una solución práctica, económica y eficaz a problemas y necesidades que surgen cada día en las flotas. Un producto eficiente que permite ahorrar mucho dinero y contribuye a dinamizar y agilizar la actividad de las empresas, y más aún en momentos clave o críticos como el que vivimos. Gracias al renting flexible muchas empresas pueden superar las pequeñas crisis diarias que surgen en las flotas con la adjudicación de nuevos proyectos que precisan de movilidad para su ejecución en forma y plazo y más aún cuando se estropea un vehículo que es vital para su realización o, a mitad de la misma, surge una nueva necesidad antes desconocida. El renting flexible aporta soluciones de forma rápida a muchas situaciones, permitiendo disponer en tan solo 48 horas de una movilidad que si se cubriera con una operación de renting tradicional sería mucho más lento cubrir y nos comprometería a plazos más largos y contratos menos ágiles que el del flexible.

Cuanto más desconoce el cliente datos como la duración de los proyectos, el kilometraje que precisa realizar, o ambas cosas, más le interesa contratar un renting flexible. El tipo de duración más habitual de este tipo de renting es de 24 meses, frente a los 48 que por lo general dura una operación de renting fijo convencional. Pero las empresas trabajan con duraciones incluso inferiores (2,3, 6 meses).

Es un producto que, además, carece de penalizaciones y que permite cambiar de vehículo e incluso de segmento de vehículo en cualquier momento.



▲ El renting flexible aporta soluciones de forma rápida a muchas situaciones, permitiendo disponer una movilidad que con un renting tradicional sería mucho más lento cubrir.

EL RENTING FLEXIBLE NO ES UNA MODA. ES UNA SOLUCIÓN PRÁCTICA, ECONÓMICA Y EFICAZ A PROBLEMAS Y NECESIDADES QUE SURGEN CADA DÍA EN LAS FLOTAS.

El cliente puede usar el coche el tiempo que necesita, devolverlo en cualquier momento o usar otro vehículo, igual o distinto, cuando así lo precise. Así, se evita que una avería pare la labor que esta realizaba. El cambio se produce de inmediato. Si la furgoneta estaba panelada, lleva rejilla, tiene un enganche o cualquier accesorio incluido por contrato el operador del renting pondrá a disposición del usuario otro modelo exactamente igual o con las mismas características en menos de 24 horas.

Las operadoras de renting flexible trabajan de distinta manera a las operadoras de renting convencional. En estas últimas, el cliente siempre disfrutará de un vehículo completamente nuevo que la operadora de renting adquiere para él. El renting flexible no. El renting flexible trabaja con una flota concreta con unidades paradas. El cliente recibe una de las unidades de la flota, que puede ser nueva o haber sido utilizada anteriormente por otro cliente. El operador es el que tiene la flota

con las unidades paradas, no el cliente. Por tanto, es el operador el que debe prever los posibles problemas que surjan en las distintas unidades y el que debe ponerle solución de inmediato para que los clientes puedan continuar su trabajo. Situaciones que, habitualmente, se resuelven en unas horas, en el mismo día, suministrando una nueva unidad al cliente.

Por lo general, en el renting flexible, la rotación de las unidades de la flota se produce cada 24 meses. Las unidades pertenecen a todo tipo de segmentos, aunque es en el renting flexible donde segmentos como las furgonetas de reparto, vehículos comerciales, derivados de turismo, todo terrenos y pick up así como vehículos industriales de hasta 3.500 kilos se encuentran más representados. En el renting flexible, el 65-70 por ciento de las flotas son vehículos comerciales o industriales, por un 35-30 por ciento de turismos. Los vehículos son habitualmente coches de trabajo, no coches de incentivo, imagen o representación comercial.

Las tarifas del flexible también son distintas, lo que no implica que su coste sea superior o inferior, pues el valor de la cuota depende de muchas otras cosas. El flexible consiste en una tarifa cerrada con un paquete concreto de servicios ya incluidos. Sus cuotas por lo general son entre un 15 o 20 por ciento superiores a las del renting fijo, pero eso no significa que la operación en general tenga unos costes superiores, pues al carecer de comisiones por





RENTING FLEXIBLE

▶▶▶ TODO INCLUIDO. SERVICIOS DEL RENTING FLEXIBLE

Lo más importante es garantizar la tranquilidad del cliente. Hacerle saber que los servicios de su flota de vehículos van a permitirle cumplir con todas sus expectativas y necesidades. En el renting flexible los servicios añadidos al alquiler del vehículo son más completos y la rapidez y eficiencia en la prestación de los mismos es de gran importancia, puesto que estamos hablando de algo más que simples coches. Los vehículos de una flota son herramientas de trabajo y, como tales, no deben fallar. Si lo hacen, hay que poner todos los medios necesarios para poder continuar con su labor sin mayores contratiempos.

Es entonces cuando el operador del renting garantiza la operatividad de la flota dotando a todos los vehículos de la misma de un amplio repertorio de servicios. Entre ellos podemos citar estos como los más destacados

- ▶ Asesoramiento y atención personalizada



- ▶ Gestión integral de flotas
- ▶ Disponibilidad y respuesta inmediata
- ▶ Mantenimiento integral del vehículo
- ▶ Reparación de averías
- ▶ Amplio stock de flota nueva y seminueva
- ▶ Seguro a todo riesgo
- ▶ Servicios especiales para flotas especiales
- ▶ Gestión de siniestros
- ▶ Asistencia 24h/365 días al año
- ▶ Servicio de entrega y recogida
- ▶ Amplio kilometraje incluido en el precio
- ▶ Vehículo de pre-entrega y sustitución
- ▶ Amplio stock de flota siempre disponible
- ▶ Sin penalizaciones por cancelación de contrato
- ▶ Sin ataduras en los plazos
- ▶ Rápida sustitución del vehículo en caso de avería o accidente
- ▶ Soluciones GPS y de movilidad



▲ Northgate es la compañía de renting flexible más importante del mercado. Y han sido los pioneros en la implantación de este tipo concreto de renting.

cancelación o exceso de kilometraje se puede conseguir que al final la operación sea más asequible.

Por otra parte, mientras en el renting fijo puedes llegar a tardar de 45 a 60 días en recibir tu coche, en el flexible al día siguiente ya estás trabajan-

do con el coche que precisas, dado que no es necesario matricular una nueva unidad, sino que esta ya existe y está en la flota.

El renting flexible es una fórmula adecuada de disponer de movilidad para aquellos vehículos que no quieren o

pueden comprometerse con operaciones a largo plazo, dado que se puede cancelar el contrato en cualquier momento sin por ello tener que pagar ningún tipo de penalización. Además, para muchas empresas es una fórmula adecuada para ahorrarse el pago de determinadas cuotas, por ejemplo durante los periodos vacacionales de sus trabajadores, o cuando no precisan temporalmente los vehículos. Es el caso por ejemplo de todos aquellos negocios de temporada, que apenas precisan cubrir su movilidad durante seis meses. En un renting convencional tendrían su vehículo parado durante seis meses cada año, en el renting flexible al acabar la temporada devuelve el vehículo al operador y lo recupera al inicio de la siguiente temporada o cuando él quiera.

El principal enemigo de la economía y de las empresas es sin duda la incertidumbre y si hay una herramienta a la que las empresas pueden acudir para tratar de superar esos periodos de incertidumbre que regularmente surgen en su día a día, esa es sin duda el renting flexible.

HABLAMOS CON... JOSÉ RAMÓN CALVO CRIADO, DIRECTOR GENERAL ALQUIBER

En los últimos tiempos el mercado del alquiler a largo plazo de vehículos está teniendo en la modalidad del renting flexible uno de los productos de mayor interés. Todos los operadores lo trabajan, pero solo unos pocos son especialistas. Uno de ellos es Alquiber, empresa que está registrando en los últimos tiempos crecimientos superiores a los del mercado. Hemos hablado con su director general, José Ramón Calvo Criado para conocer mejor la empresa y sus circunstancias actuales.



«Trabajar durante la pandemia nos permitió crecer en 2020 y ganar muchos nuevos clientes»

—¿Cómo está Alquiber llevando la situación provocada por la pandemia?

—Al principio nos enfrentábamos a una situación desconocida y tuvimos que adaptarnos sobre la marcha. Al final, nuestro sector ha sufrido muchísimo. En nuestro caso, en abril de 2020 llegamos a tener 3.300 devoluciones de un día para otro y gestionar semejante volumen fue todo un reto. Poco a poco el mercado fue cambiando y, ahora, nuestro sector ya no es de los más afectados. En el caso de Alquiber, estamos creciendo y pese a los dos meses críticos de marzo y abril, que cayó por completo toda la facturación, en 2020 logramos un crecimiento por encima de los dos dígitos. Al final, podemos considerar el resultado obtenido como muy bueno.

Hicimos un gran trabajo. En plena pandemia trabajamos muchísimo para ayudar a las empresas esenciales, porque no estaban preparadas para todo esto y necesitaban flota. En Alquiber entregamos durante el confinamiento más de 200 vehículos a coste cero para luchar contra la pandemia. Trabajamos con la UME, Cruz Roja, con el Summa 112, con Operación Bocatas... Distribuimos comida y bocadillos a gente que vivía en el centro de Madrid, a personas sin techo, a chavales con riesgo de exclusión... El cambio que se produjo fue importante y todas estas compañías necesitaban movilidad. Como los operadores de renting fuimos considerados empresas esenciales, pudimos seguir trabajando y dotar de movilidad a todas

las compañías que nos lo demandaban. Las empresas teníamos que aportar lo mejor de nosotras mismas y así lo hicimos. Teníamos que estar ahí. Fueron dos meses y medio durante los cuales tuvimos 200 y pico unidades de nuestra flota funcionando por ahí todos los días dotando de movilidad a las compañías para que pudieran afrontar la situación. Era una situación muy complicada.

Veníamos a trabajar y para llegar aquí nos paraban hasta en cuatro ocasiones. Había que explicar dónde ibas y por qué. La situación real era muy complicada. Y en nuestro propio equipo, personas al fin y al cabo, había miedo por la situación. Pero tomamos una decisión que nos ha ayudado mucho para obtener el gran resultado del año, que ha



sido no realizar ningún ERTE, adoptamos el compromiso de mantener a todos los empleados en esos momentos tan duros. Continuamos dando servicio en las delegaciones y en la central hicimos dos burbujas. Pusimos a muchos a teletrabajar, pero donde nosotros tenemos el negocio es en las delegaciones, y allí mantuvimos el servicio activo durante toda la pandemia.

Eso ayudó bastante. Muchas compañías no nos conocían y, al estar abiertos y funcionando, ahora lo han hecho. Hemos notado que los contratos de flexible no son tan largos como antes, ahora son más cortos pero, a cambio hubo muchas compañías necesitaron duplicar su flota porque solo podía ir una persona por vehículo. Alquiler les dio ese servicio y, muchos han venido para quedarse. Esto ha provocado un incremento importante en cuanto a flota se refiere, porque siguen contando con nosotros y les dimos un buen servicio en un momento ciertamente complicado. Y ahora siguen como clientes y esperamos seguir creciendo juntos a su lado.

—*Sois especialistas en renting flexible ¿Habéis notado que el renting flexible haya cambiado mucho durante este proceso?*

—Alquiler lleva haciendo renting flexible desde el año 80. El producto no ha cambiado, sigue siendo un pago por uso. Sí que es verdad que un 70 por ciento de nuestra flota son vehículos de escala industrial. Es un producto que manejamos bastante bien por que trabajamos muy bien las temporalidades, especialmente en las brigadas anti incendios y de reforestación, y sabemos en qué temporadas determinadas los vehículos están alquilados en una zona y cuando estas finalizan podemos reasignarlos muy ágilmente y trasladarlos a otras zonas. Es importantísimo tener ocupadas las unidades de nuestra flota el mayor número de días posible. Tener la flota por debajo de un 88 por ciento de ocupación es estar perdiendo dinero. Todos nuestros ratios están pormenorizados para mantener unos mínimos de actividad durante todos los meses salvo agosto y diciembre, que es cuando las empresas dan vacaciones a sus trabajadores. Antes no se devolvían los coches, pero ahora la gente y las compañías los devuelven al irse y, cuando vuelven, los recuperan. Y nosotros debemos tener un vehículo operativo para aportar movilidad a esa compañía. Y eso sí cambia. Las compañías, por temas de presupuestos y de costes, se intentan ajustar al máximo. Las grandes empresas ya no se hipotecan para comprar un vehículo y así pueden dedicar sus activos a temas más importantes y por eso su movilidad la manejan las operadoras de renting flexible.

Ahora mismo casi todas las compañías quieren renting flexible. Dicen que está de moda. Lo que realmente ha cambiado es que con la pandemia las grandes compañías que tenían renting fijo se han dado cuenta de que

no lo necesitan porque eso les libera de pagar una cuota cuando tienen paralizado el coche y están teletrabajando, es decir, cuando no precisan de movilidad. No tienen por qué asumir a largo plazo un coste fijo mensual por que no lo necesitan. Y en Alquiler sí que estamos notando muchísimo esa mayor demanda de renting flexible, aunque es verdad que a plazos más cortos, porque ahora los proyectos son más cortos. Y además el año finalmente se ha comportado de forma normal, con devoluciones similares a las de los años anteriores.

—*¿Los meses malos fueron marzo y abril?*

—La peor etapa fue del 15 de marzo al 30 de abril. Ese mes y medio nuestra facturación cayó un 30 por ciento y, además se nos gestó un gran problema: dónde aparcar y tener controlada toda esa flota. Por suerte, disponemos de 21 delegaciones a nivel nacional, y gracias a ellas al final tuvimos espacio suficiente para guardar parte de esa flota que nos devolvían. La otra parte lo que hicimos fue utilizarla para aportarla a todos estos clientes que por la pandemia tenían que duplicar la flota. Éramos muy pocas las compañías dando servicio. Los entregamos para plazos de dos, tres meses, y eso nos ayudó a recuperar más rápido la facturación. Y una última parte de la flota en devolución la entregamos a compañías que lo necesitaban para dar movilidad y dar servicio a los clientes.

—*¿Cuál es la situación actual de Alquiler? ¿De donde viene la compañía y a dónde va?*

—Alquiler se funda en 1980 en Burgos, por Jaime Izquierdo, que fue el primer propietario. Él fue quien ya entonces la enfocó a dar servicios de renting flexible —no se llamaba así, pero lo era— en la zona norte, en especial a compañías eléctricas. En 2009, después de la crisis, compra Alquiler Miguel Ángel Acebes, fundador de Fualsa en 1978 cuando comenzaron a hacer operaciones de alquiler. Fualsa fue adquirida por Northgate y él salió de Northgate en 2005. Cuando Acebes compró Alquiler en 2009 apenas tenía 1.400 vehículos y, desde entonces para acá, es una compañía que crece anualmente por encima de los dos dígitos (un 20-22 % cada año). Empezamos con dos delegaciones y ahora mismo contamos con 21 a nivel nacional. Y estamos manejando una flota próxima a los 11.000 vehículos.

Yo me incorporo a Alquiler en 2016 con un claro objetivo. Miguel Ángel quería una compañía española y sacarla al mar. Nos recorrimos toda España de la mano de Bankinter buscando inversores españoles y sacamos a Bolsa un 25 por ciento de las acciones. Eso nos ha permitido estar bajo un continuo análisis de nuestras cuentas y constantemente siendo objeto de auditorías, porque al final lo que los inversores quieren es recibir información. Y, a día de hoy, seguimos con ese 25

por ciento en manos de inversores externos y el resto del capital en poder de la patrimonial que pertenece a la familia Acebes.

Ellos siempre se han visto muy identificados con lo que es la flota industrial que, parece mentira, porque a los comerciales lo que siempre les gusta es vender los turismos, que es lo bonito, pero para vender furgonetas, industriales, camiones y pick up tienes que tener gente muy profesional y tener dominio del producto. Porque, claro, este producto al final tiene muchas más reparaciones que un turismo normal. Hay una serie de revisiones que hay que hacer si o sí, de ITV's, una serie de mantenimientos...

Nosotros, dentro de nuestra red de talleres tenemos en todos ellos mecánicos especializadas para cuidar únicamente de nuestra flota y, al final, lo que hacemos son pequeñas reparaciones. Como, en realidad, tenemos flota muy nueva, lo que hacemos es aprovechar los acuerdos con los concesionarios y los periodos de garantía que tenemos con las marcas para efectuar las reparaciones y lo que son las operaciones de mantenimiento es lo que más realizamos nosotros en nuestras instalaciones. Más o menos, realizamos un 60 por ciento de reparaciones en la red interna y un 40 por ciento en la red externa. En total, más o menos, manejamos una red de talleres con acuerdos a nivel nacional y con precios cerrados cercana a los 3.000 talleres. Son redes de talleres importantes en las cuales para nosotros es fácil controlar el tema de los costes, porque como en realidad negociamos a nivel nacional, al final lo que tenemos son unas tarifas cerradas a nivel nacional para un periodo de tiempo determinado y, cuando calculamos las tarifas del alquiler pues es más fácil.

—*También tenéis un buen posicionamiento en preparaciones especiales para los distintos modelos de la flota ¿no es así?*

—Sí. Hemos comprado una empresa en Segovia, una empresa familiar también, que ha pasado de los padres al hijo, que refuerza nuestro posicionamiento en este sentido. En Alquiler somos especialistas en 'customización' y carrozados. No dependemos de nadie, y lo que buscamos es una buena planificación con los fabricantes para calcular bien nuestras necesidades y que no dependamos de un segundo carrocerero, sino que este carrocerero pueda trabajar para nosotros con productos muy estandarizados, que son con los que nosotros trabajamos en realidad, para así poder cumplir hasta al final con los clientes. Por lo general, cuando estos demandan este tipo de productos es en fechas muy concretas y no puedes fallarles porque ellos tienen a su vez tienen que dar un servicio.

—*¿Y en 2020 habéis crecido también?*

—Estaremos en el entorno del 15 por ciento, cifra que, con la que ha caído, creo que

está muy bien. En los ranking tenemos cuatro costes muy altos, los tenemos todos los operadores. Uno es el de amortización, otro es el de seguros, el tercero es el de reparaciones y, finalmente, el cuarto es el coste de personal. Nosotros no hicimos ningún ERTE porque pensamos que teníamos que contar con todo el personal de la compañía. La plantilla era clave para hacer lo que hemos hecho. Al caer la facturación en marzo y abril, esos cuatro costes nos hicieron sufrir mucho, pero pasados esos meses nos hemos recuperado y hemos logrado incluso récords de matriculaciones mensuales una vez que se levantó el tema del confinamiento. Hemos llegado a matricular más de 700 coches en un mismo mes. El resultado alcanzado es excelente. Los ratios han ido más o menos bien al igual que el crecimiento de la facturación y el beneficio.

—*¿Por lo que cuentas estáis por encima de las cifras que ha dado la AER para el sector?*

—Estamos bastante por encima y llevamos ya varios años por encima de las cifras que está dando la AER, lo que significa que ganamos cuota de mercado. También es cierto que hacemos cosas diferentes al resto de operadores. La pandemia nos complicó a todos, pero todos tuvimos las mismas oportunidades. Todos. Hubo algunas compañías que las aprovechamos y estuvimos aquí sufriendo, porque al final venir aquí a trabajar era un sufrimiento. Era mirar por la ventana y no ver a nadie. No había nadie. Podíamos haber tomado la decisión de cerrar y cuando vuelva la normalidad abrir de nuevo. Pero decidimos apostar por el equipo; que el equipo tirara para adelante y que estuviera lo más cerca posible de los clientes. Y luego hemos recogido nuestros resultados.

—*¿Significa eso que tenéis una buena digitalización de la empresa y de su actividad?*

—Durante la pandemia hemos eliminado en un 70 por ciento el uso del papel, todas las entregas y recogidas de la flota ya las tenemos digitalizadas, hemos eliminado la tramitación de contratos en papel, y todos los acuerdos que tenemos con proveedores y una parte de las facturas que recibimos ya los estamos recibiendo y cerrando digitalmente. Y también hemos eliminado el archivo que teníamos en papel. Ahora está en la nube. Estamos recogiendo cuanto hemos hecho durante la pandemia, y pensando en hacer cosas nuevas. Tratando de minimizar los riesgos de los clientes. Lo tenemos todo ya operativo al 99 por ciento.



HICIMOS UN GRAN TRABAJO DURANTE LA PANDEMIA. TRABAJAMOS MUCHÍSIMO PARA AYUDAR A LAS EMPRESAS EN UNA SITUACIÓN MUY COMPLICADA, Y AHORA ESTAMOS RECOGIENDO LO QUE SEMBRAMOS.

—*¿Tenéis aplicaciones propias para gestión de flota, procesos de taller, para establecer vuestras relaciones diarias con clientes...?*

—Nosotros tenemos un ERP propio, con el que manejamos toda nuestra flota y con él buscamos alcanzar la máxima rentabilidad tanto por cliente, como por vehículo. Obtenemos un montón de datos y análisis para ver que vehículos son los más rentables, cuáles menos y, cómo dominamos toda la cadena —desde la compra a la venta—, también controlamos los posibles momentos y edades de venta. Lo tenemos todo automatizado y, en función de la demanda existente en el mercado, vendemos a 44 meses, a 38 o a 36, porque no solo es un tema de amortización, al final cada unidad tiene una edad adecuada para su venta y nosotros, con toda la información que sacamos de nuestro ERP elegimos el momento ideal de venta de cada unidad para sacarla al mercado y que la compañía obtenga el máximo beneficio.

—*Vuestras delegaciones se encargan de la gestión y preparación del coche en las operaciones de la reventa como V.O., ¿tenéis algún tipo de cadena, alguna fórmula específica?*

—La reventa como usado también la tenemos centralizada. Centralizada en una delegación con 17.000 m², en Valdemoro,

aunque las delegaciones también mantienen un pequeño stock, pero toda la venta está centralizada a través del equipo de VO, que el encargado de comercializar los vehículos, bien a profesional, bien a particular. Las ventas a particulares también las hemos desarrollado durante la pandemia. Pensamos que se abría un hueco y, cuando empezaron a llegar informaciones de que en China los particulares estaban comprando muchísimos vehículos, tomamos la decisión de abrir las exposiciones que tenemos aquí en la central y, ahora, ya estamos vendiendo unos 40 vehículos a particulares todos los meses. Y esto también nos ayuda a mejorar la rentabilidad.

El remarketing de los vehículos tiene que estar organizado y liderado por el departamento de VO. Llevo en el sector del renting desde septiembre del año 87 y sobre el tema del VO siempre han existido muchísimas dudas y muchos problemas con el tema de las comisiones, y ese es un tema que a nosotros nos gusta tener muy claro. Vendemos a profesionales, una parte por la web y otra presencialmente en las campos, cuando ellos vienen a ver los vehículos, hay de todo. Y luego, en las ventas a particulares, vendemos el 80 por ciento

por la web a través de Coches.Net, Wallapop y 1000 anuncios. Los particulares ahora tienen miedo de venir a las tiendas. Por eso no vienen y compran por internet. Nosotros les facilitamos todo hasta llegar a ponerle el coche en su propia puerta. Les damos 15 días de plazo y si en 15 días el coche no les gusta, les devolvemos su dinero y a otra cosa.

—*¿Cuál es la situación financiera de Alquiler? ¿Es una situación comprometida?*

—Efectivamente. Tenemos una deuda elevada porque en compañías como las de este sector cuanto más creces, más dinero demandas. Cuantos más vehículos tienes que comprar nuevos, más incrementas la deuda. Pero también es cierto que a los niveles a los que estamos llegando la situación va a irse estabilizando, porque son ciclos y al final de los mismos la situación se equilibra. Los vehículos que compras en 2015, los tienes que vender en el 2018 y 2019 y si a esto le añades unos crecimientos tan grandes como los que estamos teniendo, te encuentras en niveles de ventas que ya empiezan a ser muy grandes y, con esto, lo que va a pasar es que nos ayudará a minorar la deuda rápidamente.

—*¿No teméis que con los vehículos eléctricos os podáis pillar un poco los dedos?*



—Actualmente más o menos un 20 por ciento de la flota que tenemos son energías alternativas. Llevo años pensando que tendrían que llegar, pero para que eso suceda todo esto tiene que cambiar mucho. Nos engañan. Con el GLP nos cuentan que va a haber no se cuantas gasineras, pero llega fin de año y esas previsiones no se cumplen. Al final, apuestas por una energía que en realidad no tiene emisiones y que realmente es más limpia y cuando finalmente te comprometes con esa tecnología resulta que a tres/cuatro años vista no sabes realmente cómo va a evolucionar el residual. Y son los propios clientes los que te dicen que no pueden utilizar esas tecnologías, porque sí, son mucho más baratas, pero para intentar llenar un vehículo de GLP tienen que desplazarse muchos kilómetros y eso no tiene ningún sentido. Creo que debería ser una apuesta a nivel Estado, porque eso que nos prometen debería estar hecho y no lo está. El GLP es una energía derivada del petróleo y pienso que los propios fabricantes de automóviles también se están saliendo fuera de la misma. Y con los eléctricos tenemos un problema. Cuando lo compramos, al ser una compra a riesgo para varios años, hay que marcarle un residual a 3, 4 o 5 años vista pero, en realidad, como están saliendo nuevas tecnologías y nuevas capacidades de baterías continuamente, los residuales que tienes marcados como precios a futuro, no se mantienen. Es verdad que en lo referente a turismos eléctricos se vende todo y que todo lo que vendemos sale hacia Europa y tiene muy buena salida, pero no podemos decir lo mismo de las furgonetas eléctricas.

Para que no se produzcan pérdidas, las furgonetas eléctricas de pequeño tamaño no nos queda otro remedio que aguantarlas durante más tiempo en la flota. Es cierto que no tienen coste de reparaciones pero sí un problema importante de autonomías, porque según va pasando el tiempo cada vez son más limitadas. Cuando te compras el coche pueden tener 200 o más kilómetros de autonomía, pero según pasa el tiempo esa autonomía se va reduciendo. Esto se lo trasladamos a los fabricantes, pero ellos, en vez de solucionarlo nos intentan traspasar el problema diciendo que si los clientes “han efectuado mal las recargas”, que “si lo han utilizado mal”... Los vehículos se utilizan para lo mismo desde el primer momento. Antes duraba 200 km y ahora 150, y sigue bajando. De cara a los clientes, para nosotros este es un tema muy complicado pero, para seguir en el mercado, no nos queda más remedio cuando empezamos a tener estos problemas que cambiar el vehículo por otro superior y aguantar el que hemos retirado para usarlo en contratos a corto plazo, hasta que podamos sacarlos al mercado de segunda mano.

—¿Eres de los que piensan que vamos demasiado rápidos con la transición tecnológica?

—Es posible que vayamos demasiado rápido, pero lo que yo creo es que no hay un objetivo claro. Yo no puedo entender y los clientes tampoco lo entienden, que estemos alquilando una furgoneta pequeña a 400 euros y que ahora queramos que alquile una eléctrica que tiene menos autonomía y lo tenga que hacer por un precio un 25 o un 30 por ciento más caro.

Y al final, de nuevo tenemos problemas en la reventa del vehículo con el tema de los residuales, porque lo que te dicen los fabricantes, luego no se cumple. Ellos, a los tres días te vuelven a sacar un modelo de mucha mayor autonomía y el residual que tú tenías marcado se derrumba. Es un poco la pescadilla que se muerde la cola, pero que a nosotros, a las compañías de renting, no nos favorece en absoluto. En estos casos, si aguantas un poco más el vehículo y tienes una amortización ya a cuatro años, al final logras que el valor de venta sea un poco más asequible para el mercado general, donde ya no se necesita ese vehículo para hacer tantos kilómetros. Y de momento tienen salida porque no hay mucho volumen. Y en el caso de los operadores de renting flexible, si queremos tener disponibilidad continua de este tipo de vehículos en la flota tenemos que estar muy hábiles. Por eso, al final, lo que estamos metiendo son vehículos de última generación, vehículos de 55 kW cuyas autonomías son superiores y que a los clientes les puedan valer para sus servicios, pero que conlleven una considerable diferencia de precios.

—En esta situación, ¿las empresas van a seguir interesadas en los vehículos eléctricos?

—Es que, en realidad, es un tema obligado, por que si quieres acudir a licitaciones, no te queda otra alternativa. Es sí o sí. Por eso pienso que los eléctricos van a seguir creciendo, pero no al ritmo que en realidad deberían. Para que lo hicieran, o bien tienen que tocar el tema impositivo o actuar sobre los precios. Que el precio de compra de un eléctrico yo no digo que deba ser el mismo que el de compra de un vehículo de motor térmico, pero en realidad no debería haber tantísima diferencia. Los eléctricos si ofrecen importantes ahorros en cuanto a consumo y, muy importantes, en mantenimiento, porque de verdad son costes muy bajos. Pero la pérdida del residual, la estamos asumiendo las compañías de renting, y esto no es fácil mantenerlo.

—¿Se está pegando el Estado un tiro en el pie con los eléctricos?

—Más o menos es así, pero al final hay que estar en este tema y tampoco puedes obviar la realidad porque hay compañías que sí los están demandando. Es verdad que hay varios puntos donde la demanda es muy superior, caso de Barcelona, Madrid o Bilbao, pero en el resto de ciudades en donde van entrando en licitaciones, no es fácil.

—¿Lo que sería un carpooling corporativo?

—Más o menos. Al final, lo que no puedes es quedarte parado. Todos estamos inventando nuevos servicios, unos alquilan bicicletas, otros motos, aquí monopatinas... se alquila un poco de todo y, al final, lo que pasa es que a nosotros el mercado nos tiene muy identificados con el tema industrial. Y sí, hay veces que genera movilidad pero por lo general en empresas de tipo industrial la movilidad contempla tanto a los operarios como a la carga, y no es fácil compaginar una cosa con la otra. También estamos trabajando muchísimo con las compañías sobre el tema de la mejora continua de las emisiones, porque ahora mismo si hay un tema por el cual todo el mundo se preocupa es el de las emisiones. Y en nuestro ADN está el contribuir a reducir esa huella de carbono.

—¿Que relaciones mantenéis con los brokers y empresas de comercialización del renting?

—Colaboramos con ellos, sobre todo en lo relacionado con las ventas a los particulares. Pero surgen problemas. Los problemas están sobre todo en el tema de los pagos. Al final, son tarifas muy bajas que, en muchas ocasiones, a nosotros no nos aportan rentabilidad. Trabajamos con varios brokers de los muchos que hay en el mercado, pero en Alquiler estamos un tanto desplazados en este campo, porque las rentabilidades que manejamos son muy superiores y no estamos acostumbrados a trabajar solo por un 2 ó 3 por ciento en las operaciones. Nosotros buscamos mayor rentabilidad porque al final hay

unos costes fijos por detrás (instalaciones, personal, reparaciones) que hay que contribuir a pagar y es un tema que nosotros tenemos claro: si no ganamos, dejamos marchar la operación. Siempre tenemos que tener un margen mínimo.

—¿Cuáles son los productos estrella por los que Alquiler es reconocida en el mercado?

—En su día nuestro producto estrella fue la C-15 y, ahora mismo, son las furgonetas de pequeño tamaño, tanto Citroën, como Opel, Volkswagen, Renault,... El segmento de furgoneta pequeña es en el que nosotros nos movemos más y nos encontramos más a gusto. Es lo que más nos demandan las compañías porque les valen para compaginar la movilidad de las personas con la del material que precisan para su trabajo y donde mayor experiencia tenemos.

—¿Que tipo de contrato o servicio os distingue de la competencia?

—En principio todo el producto que tenemos es completamente flexible. No hay ningún compromiso por parte del cliente. Nos da lo mismo que sean 3 meses que 6 meses. Es verdad que cuando compones las tarifas al final hay que tener en cuenta los plazos y tener en cuenta los kilómetros a realizar, porque no es lo mismo unas cantidades que otras. Somos completamente flexibles y nos adaptamos a lo que nos piden los clientes. Si es para dos meses, dos meses, tres meses, pues tres meses. No trabajamos alquileres a largo plazo de renting fijo porque no sabemos trabajarlos bien y porque al final entendemos que hay operadores que lo hacen mejor que nosotros y es normal que los clientes prefieran contratar con ellos. En caso de renting flexible es justo al contrario, se vienen con nosotros.

—¿Y por qué tienen que venir a Alquiler a hacer una operación de renting flexible?

—¡Por que somos mejores! —ríe—, ¡Sin ninguna duda! Contratando con Alquiler tienes la seguridad de que no tendrás sorpresas de ningún tipo. Si llegamos a un acuerdo con un cliente y le vamos a cobrar una cuota mensual, si son 10 meses, son 10 cuotas. No es como el resto de compañías, que al final si que hay una parte que va en la cuota y luego al finalizar el contrato, hay sobrecostes: por gastos de devolución, por kilómetros, por estado del vehículo, por desplazamiento...

En nuestro caso si te damos un servicio, vas a saber desde el principio del contrato hasta el final lo que te vas a gastar. Muchos otros operadores no pueden decir lo mismo.

—¿De cara al futuro mantendréis este esquema o os abriréis a otras actividades?

—Nuestros planes de futuro pasan por abrir dos o tres puntos más en España para dar una mejor cobertura a todos los clientes y queremos seguir desarrollando todo lo relacionado con el renting a particulares. No lo vemos fácil, pero queremos hacerlo. Queremos estar ahí porque es un segmento del mercado en el que no nos podemos quedar fuera. Por último, yo tengo mucha ilusión puesta en el tema del carsharing que comentábamos anteriormente. Creo que va a aportar un interesante valor a los clientes y a nosotros nos va a dar mayor tranquilidad. Son temas nuevos que estamos trabajando y que no vamos a parar y también es posible que hagamos algunas operaciones concretas de renting fijo. Porque es cierto que son operaciones en las que no hemos entrado, pero si se trata de compañías a las cuales ya les proporcionamos renting flexible por qué no vamos a ofrecerles también el renting fijo en determinadas unidades. Creo que es posible que entremos en operaciones con un margen sensiblemente inferior para dar servicio a su flota. Los clientes lo que demandan es servicio y las operadoras de renting lo que tenemos que hacer es adelantarnos a sus necesidades.

—¿El flexible son periodos cerrados por meses o podemos coger el coche en distintos periodos de dos, tres semanas, volver a dejar el coche, y así sucesivamente...?

—El cliente puede hacerlo como quiera. Al final, lo puede tener seis meses, dejarlo un mes o usarlo como quiera. Pero yo no le guardo el mismo vehículo, la misma unidad, sino que cuando vuelve a coger el coche le entrego otra semejante. Al final, la flota la manejamos nosotros. Tenemos unos ratios de ocupación y el cliente en cada momento va cogiendo un vehículo diferente, una

unidad distinta. Por lo general, trabajamos por encima de un 92 por ciento de ocupación. Y eso es complicado porque tienes 21 delegaciones y tienes que mantener el mix en todas. Puede que no lo tengas en Valencia, pero tienes que tener el vehículo que el cliente necesita. Nosotros siempre lo tenemos y en menos de 24 horas, el cliente tiene un vehículo de la misma categoría y características similares donde lo necesite. No es fácil trabajar con una tasa de ocupación tan elevada, pero lo manejamos bien porque trabajamos con muchos informes sobre las distintas opciones de tipos de vehículos para que haya siempre unidades disponibles y tipos de vehículos para cesiones, con los próximos pedidos que vamos a tener. Igualmente tenemos muy claro todo lo relacionado con las diferentes campañas estacionales. Conocemos bien cuando empieza por ejemplo la campaña de los incendios, cuando es la de recogida de las castañas,... Ahora mismo, por ejemplo, hay una campaña especial para luchar contra una mosca relativa a las castañas,... eso sale todos los años y, al final, esas campañas, lo que hacen es mover las unidades de la flota, cambiar la ocupación de una delegación a otra para tenerla siempre ocupada.

—¿De cara al futuro mantendréis este esquema o os abriréis a otras actividades?

—Nuestros planes de futuro pasan por abrir dos o tres puntos más en España para dar una mejor cobertura a todos los clientes y queremos seguir desarrollando todo lo relacionado con el renting a particulares. No lo vemos fácil, pero queremos hacerlo. Queremos estar ahí porque es un segmento del mercado en el que no nos podemos quedar fuera. Por último, yo tengo mucha ilusión puesta en el tema del carsharing que comentábamos anteriormente. Creo que va a aportar un interesante valor a los clientes y a nosotros nos va a dar mayor tranquilidad. Son temas nuevos que estamos trabajando y que no vamos a parar y también es posible que hagamos algunas operaciones concretas de renting fijo. Porque es cierto que son operaciones en las que no hemos entrado, pero si se trata de compañías a las cuales ya les proporcionamos renting flexible por qué no vamos a ofrecerles también el renting fijo en determinadas unidades. Creo que es posible que entremos en operaciones con un margen sensiblemente inferior para dar servicio a su flota. Los clientes lo que demandan es servicio y las operadoras de renting lo que tenemos que hacer es adelantarnos a sus necesidades.

—¿De cara al futuro mantendréis este esquema o os abriréis a otras actividades?

—Nuestros planes de futuro pasan por abrir dos o tres puntos más en España para dar una mejor cobertura a todos los clientes y queremos seguir desarrollando todo lo relacionado con el renting a particulares. No lo vemos fácil, pero queremos hacerlo. Queremos estar ahí porque es un segmento del mercado en el que no nos podemos quedar fuera. Por último, yo tengo mucha ilusión puesta en el tema del carsharing que comentábamos anteriormente. Creo que va a aportar un interesante valor a los clientes y a nosotros nos va a dar mayor tranquilidad. Son temas nuevos que estamos trabajando y que no vamos a parar y también es posible que hagamos algunas operaciones concretas de renting fijo. Porque es cierto que son operaciones en las que no hemos entrado, pero si se trata de compañías a las cuales ya les proporcionamos renting flexible por qué no vamos a ofrecerles también el renting fijo en determinadas unidades. Creo que es posible que entremos en operaciones con un margen sensiblemente inferior para dar servicio a su flota. Los clientes lo que demandan es servicio y las operadoras de renting lo que tenemos que hacer es adelantarnos a sus necesidades.

—¿De cara al futuro mantendréis este esquema o os abriréis a otras actividades?

—Nuestros planes de futuro pasan por abrir dos o tres puntos más en España para dar una mejor cobertura a todos los clientes y queremos seguir desarrollando todo lo relacionado con el renting a particulares. No lo vemos fácil, pero queremos hacerlo. Queremos estar ahí porque es un segmento del mercado en el que no nos podemos quedar fuera. Por último, yo tengo mucha ilusión puesta en el tema del carsharing que comentábamos anteriormente. Creo que va a aportar un interesante valor a los clientes y a nosotros nos va a dar mayor tranquilidad. Son temas nuevos que estamos trabajando y que no vamos a parar y también es posible que hagamos algunas operaciones concretas de renting fijo. Porque es cierto que son operaciones en las que no hemos entrado, pero si se trata de compañías a las cuales ya les proporcionamos renting flexible por qué no vamos a ofrecerles también el renting fijo en determinadas unidades. Creo que es posible que entremos en operaciones con un margen sensiblemente inferior para dar servicio a su flota. Los clientes lo que demandan es servicio y las operadoras de renting lo que tenemos que hacer es adelantarnos a sus necesidades.



HABÍA MIEDO POR LA SITUACIÓN, PERO AL FINAL TOMAMOS UNA DECISIÓN QUE NOS HA AYUDADO MUCHO A LOGRAR UN EXCELENTE RESULTADO: MANTUVIMOS LA PLANTILLA Y NO SOLICITAMOS NINGÚN ERTE.

Y claro, luego vienen las sorpresas. Y cuando como empresa tu trabajas con presupuestos cerrados lo que en su día destinaste a movilidad era una cantidad concreta. Entonces, la sorpresa final ¿cómo la metes? Y eso está pasando. Por eso, nosotros lo que intentamos es ser muy transparentes con el cliente y estar muy cerca suya. Al tener 21 delegaciones puedes coger en una y si tienes que hacer el trabajo en Barcelona lo haces y luego dejas el coche allí, nosotros no cobramos nada por ello, nada. Si dejas el coche en nuestras instalaciones, manejamos los desplazamientos internamente y lo movemos a donde nos haga falta. Nosotros le damos todas las facilidades que podamos al cliente. Creo que esa es una de las claves para que en realidad estemos creciendo por encima del mercado.

—¿El flexible son periodos cerrados por meses o podemos coger el coche en distintos periodos de dos, tres semanas, volver a dejar el coche, y así sucesivamente...?

—El cliente puede hacerlo como quiera. Al final, lo puede tener seis meses, dejarlo un mes o usarlo como quiera. Pero yo no le guardo el mismo vehículo, la misma unidad, sino que cuando vuelve a coger el coche le entrego otra semejante. Al final, la flota la manejamos nosotros. Tenemos unos ratios de ocupación y el cliente en cada momento va cogiendo un vehículo diferente, una

unidad distinta. Por lo general, trabajamos por encima de un 92 por ciento de ocupación. Y eso es complicado porque tienes 21 delegaciones y tienes que mantener el mix en todas. Puede que no lo tengas en Valencia, pero tienes que tener el vehículo que el cliente necesita. Nosotros siempre lo tenemos y en menos de 24 horas, el cliente tiene un vehículo de la misma categoría y características similares donde lo necesite. No es fácil trabajar con una tasa de ocupación tan elevada, pero lo manejamos bien porque trabajamos con muchos informes sobre las distintas opciones de tipos de vehículos para que haya siempre unidades disponibles y tipos de vehículos para cesiones, con los próximos pedidos que vamos a tener. Igualmente tenemos muy claro todo lo relacionado con las diferentes campañas estacionales. Conocemos bien cuando empieza por ejemplo la campaña de los incendios, cuando es la de recogida de las castañas,... Ahora mismo, por ejemplo, hay una campaña especial para luchar contra una mosca relativa a las castañas,... eso sale todos los años y, al final, esas campañas, lo que hacen es mover las unidades de la flota, cambiar la ocupación de una delegación a otra para tenerla siempre ocupada.

—¿De cara al futuro mantendréis este esquema o os abriréis a otras actividades?

—Nuestros planes de futuro pasan por abrir dos o tres puntos más en España para dar una mejor cobertura a todos los clientes y queremos seguir desarrollando todo lo relacionado con el renting a particulares. No lo vemos fácil, pero queremos hacerlo. Queremos estar ahí porque es un segmento del mercado en el que no nos podemos quedar fuera. Por último, yo tengo mucha ilusión puesta en el tema del carsharing que comentábamos anteriormente. Creo que va a aportar un interesante valor a los clientes y a nosotros nos va a dar mayor tranquilidad. Son temas nuevos que estamos trabajando y que no vamos a parar y también es posible que hagamos algunas operaciones concretas de renting fijo. Porque es cierto que son operaciones en las que no hemos entrado, pero si se trata de compañías a las cuales ya les proporcionamos renting flexible por qué no vamos a ofrecerles también el renting fijo en determinadas unidades. Creo que es posible que entremos en operaciones con un margen sensiblemente inferior para dar servicio a su flota. Los clientes lo que demandan es servicio y las operadoras de renting lo que tenemos que hacer es adelantarnos a sus necesidades.



FLOTAS DE VEHÍCULOS COMERCIALES

Eléctricos: razones para la compra

Es poleadas por las nuevas normativas medioambientales y la creciente implantación de zonas de acceso restringido, las flotas cada vez piensan más en incorporar vehículos comerciales ligeros a sus flotas. La pregunta que cabe hacerse ahora es si son tan rentables como parece o, por el contrario guardan alguna sorpresa escondida.

Y la respuesta es sí. Son rentables. Los nuevos LCVs ofrecen unos costes de mantenimiento realmente reducidos frente a los de sus equivalentes de motor térmico. En condiciones normales, el mantenimiento de un eléctrico apenas alcanza un 30 por ciento de los costes que provoca su equivalente diésel o gasolina por este mismo concepto.

Tan bajo porcentaje es una de las razones que permiten corregir en breve periodo de tiempo las importantes diferencias existentes en cuanto a precios de adquisición de los vehículos, concepto en el cual los vehículos eléctricos son sensiblemente más caros que sus homólogos con motores de combustión, y ello aún aplicando los incentivos y ayudas a la compra que ofrecen tanto los propios fabricantes como los gobiernos y administraciones en sus planes de ayuda.

Los eléctricos también disfrutan de unos costes de uso mucho más reducidos. De entrada, la energía que los impulsa es hoy por hoy mucho más barata. Recorrer 100 km apenas significa un coste de 3 euros de energía eléctrica en el peor de

los casos, mientras que para un vehículo con motor a combustión el precio del combustible suele ser como mínimo el doble, un consumo de unos 5 a 6 litros litros cada 100 km, que a 1,30 euros litro viene a ser unos 6,30 euros cada 100 km en el mejor de los casos. Y a esa diferencia también hay que añadir los costes del aparcamiento y de los peajes, que en muchas ciudades y territorios son gratuitos para los vehículos dotados con motores eléctricos, al menos de momento

Por capacidad no existe problema alguno. Las dudas iniciales con respecto a los eléctricos quedaron rápidamente disipadas cuando los ingenieros ubicaron las baterías por debajo del piso en la zona existente entre ambos ejes. Esto ha permitido que las zonas de carga mantengan las mismas capacidades y volúmenes de carga que sus homólogos con motores diésel y gasolina. Y la reciente modificación de las normativas respecto de los TMA y Taras de los eléctricos permiten que estos transporten o arrastren el mismo número de kilos de carga que los LCVs con motores térmicos.

Esa disposición de las baterías entre los ejes favorece que el punto de equilibrio de las furgonetas eléctricas esté posicionado por debajo del de las furgonetas con motores eléctricos, lo que mejora de manera muy perceptible tanto su estabilidad como la dinámica de marcha y, sobre todo, favorece un mayor control de las mismas en zonas ventosas donde las fuertes rachas laterales de aire pueden terminar por sacar el vehículo de la carretera.

El verdadero diferencial entre los eléctricos y los térmicos se encuentra en las fases de repostaje. Cuando tanto los térmicos se quedan sin combustible como los eléctricos sin carga en sus baterías, es preciso recuperar la disponibilidad de energía a bordo para continuar viaje. Los comerciales con motores de combustión, lo tienen fácil. Después de 100 años de uso, hay gasolineras por todas partes, y una vez llegados a ellas, apenas cinco minutos bastan para llenar el tanque y poder continuar viaje.

En el caso de los comerciales eléctricos el proceso va a durar bastante más tiempo. En primer lugar, porque localizar un

CITROËN Ë-BERLINGO. POLIVALENCIA ELÉCTRICA

El Berlingo estrenará su nueva versión eléctrica en el segundo semestre de este mismo año. El Ë-Berlingo se producirá en la factoría del grupo Stellantis en Vigo y será tan funcional y polivalente como el resto de las versiones de la gama del comercial ligero de Citroën, con el añadido del mayor confort (su conducción resulta más suave y silenciosa), sostenibilidad y economía que le aporta su motor eléctrico.

Exteriormente, el Ë-Berlingo apenas presenta diferencias con el resto de la gama del comercial de Citroën. Básicamente, estos se cifran a los signos externos de electrificación, como el logotipo "ë", que simboliza la electricidad junto a un leve rediseño de los chevrones extendidos sobre la parrilla frontal y junto al nombre del modelo en el portón. También se incluyen detalles de acabado en el color exclusivo "Anodised Blue" en los parachoques y en los Airbump® laterales. La trampilla de recarga está situada en el lugar habitual de la trampilla del combustible y se mantienen las grandes puertas laterales deslizantes equipadas con elevadores eléctricos o la luneta practicable que permite el acceso al maletero con el portón cerrado. El Ë-Berlingo estará disponible en las dos variantes de carrocería de la gama del comercial ligero de Citroën, (M, de 4,40 m, y XL de 4,75 m con 35 cm más de batalla), compactas pero de amplia capacidad interior, muy modulable y práctica. La más pequeña ofrece espacio para 5 personas a bordo más su equipaje, mientras que en la larga pueden viajar hasta 7 ocupantes en las tres filas de asientos, la intermedia configurada con 3 asientos independientes y la tercera con dos adicionales. Y gracias a su contenida altura, inferior a 1,90 m, puede acceder sin problemas a los aparcamientos privados.

Su motor eléctrico ofrece 100 kW (136 CV) de potencia máxima y 260 Nm de par. Para funcionar utiliza la energía acumulada en su batería de iones de litio de 50 kWh de capacidad, gracias a la cual dispone de una autonomía cero emisiones de hasta 280 km (WLTP) desplazando ambas versiones de carrocería. El Berlingo Ë-Electric alcanza una velocidad máxima de 135 km/h y acelera de 0 a 100 km/h en . El consumo medio de energía cada 100 km es de 18 kWh, lo que equivale a unos costes de carga de energía eléctrica de unos 3 €.

Las baterías van dispuestas bajo los asientos y por debajo del piso de la zona de carga, por lo que su presencia no afecta en absoluto ni a la habitabilidad interior ni al volumen de carga del Ë-Electric frente a otras versiones de la gama Berlingo. Citroën las garantiza durante 8 años o 160.000 km (hasta el 70% de su capacidad al término del periodo y en función del cumplimiento del mantenimiento del vehículo, pues después de cada operación los talleres de la marca emiten un certificado de capacidad de la batería, que es el que valida la garantía. Según informa Citroën, el mantenimiento del Ë-Berlingo es un 30% más económico que el de las versiones térmicas del modelo.

En cuanto al equipamiento, el Ë-Berlingo incorpora de serie o como opción elementos como el head-up display en color, una nueva instrumentación digital de 25,4 cm (10") de alta definición con todas las informaciones útiles para conductor y pasajeros y hasta 18 tecnologías útiles a bordo como el acceso y arranque manos libres, la ayuda al arranque en pendiente, los sensores de ayuda al aparcamiento delanteros, traseros y laterales, la cámara de marcha atrás con Top Rear Vision, el cambio automático de luces cortas a largas, el freno de estacionamiento eléctrico, el regulador y limitador de velocidad y el asistente de aparcamiento Park Assist, (permite

punto de carga no resultará tan sencillo. En España apenas hay 8.500 puntos de carga públicos y no todos disponen de la capacidad para efectuar cargas rápidas a nuestro vehículo. De tenerla, el LCV eléctrico debería pasar un mínimo de 20 a 25

minutos conectado para alcanzar una recarga al 80 por ciento de energía eléctrica las baterías. Si, por el contrario, el único punto de carga del que disponemos en un enchufe doméstico convencional para hacerlo, tendremos que permane-

cer más de 12 horas en el punto de conexión para obtener el mismo resultado. En suma, todo dependerá de la capacidad energética tanto de la instalación como de los conectores del vehículo. De ello hablamos ampliamente en otros temas



▶▶ En la nueva generación del Berlingo eléctrico, el multivisor francés incorpora un motor de 136 caballos.



localizar automáticamente un espacio hábil donde aparcar el vehículo y maniobrar con toda tranquilidad. Cuenta igualmente con el Active Safety Brake, alerta activa de cambio involuntario de carril, detector de falta de atención del conductor, alerta de riesgo de colisión, control de fatiga del conductor (Coffee Break Alert), control de estabilidad de remolque, Grip Control con control de velocidad de descenso (Hill Assist Descent), reconocimiento ampliado de señales de recomendación de velocidad o el sistema de control del ángulo muerto. Los usuarios del Ë-Berlingo pueden optar por hasta 3 ofertas conectadas para la seguridad y el confort de los pasajeros a bordo, como son el Connect Assist que facilita el contacto automático con los servicios de asistencia y emergencia en carretera a través de un botón en el salpicadero; el Connect Nav, que habilita mediante reconocimiento de voz el uso del navegador, el teléfono la radio o el uso del TomTom Traffic en tiempo real con información sobre estaciones de servicio, parkings, informaciones meteorológicas o la búsqueda local de puntos de interés. Por último, el Connect Play, compatible con Apple CarPlay y Android Auto para duplicar en la pantalla del vehículo toda la información de los dispositivos móviles compatibles a bordo.



ELECTRICOS NUEVOS LCVS

OPEL COMBO E-CARGO. MOVILIDAD ELÉCTRICA SIN COMPROMISOS



El Combo de Opel se ofrece en su versión eléctrica con configuración para pasajeros, solo para carga o mixta.



En apenas un año, Opel va a disponer de una completa gama de comerciales ligeros. Al lanzamiento en 2020 del Vivaro-e le siguen esta primavera las versiones Life y Cargo del Combo-e y, antes de finales de año, el inminente Movano-e. Hoy nos centraremos en la versión industrial del Combo-e, un modelo que ofrece como principales características una gran funcionalidad, garantizando el máximo confort a bordo y una gran seguridad de marcha. Como la mayoría de los modelos de este segmento, la versión eléctrica del Combo se ofrece sobre la base de dos posibles carrocerías, una corta, de 4,40 m (2.785 mm de batalla) con capacidad para cargas útiles de 3,3 m³ a 3,8 m³ (1 europalet) de hasta 800 kg y 750 kg adicionales de capacidad de remolque. Y otra variante de carrocería larga, denominada XL, de 4,75 m de largo (2.9075 mm de batalla), y con capacidad para cargas de 4,4 m³ de volumen y objetos de hasta 3.44 m de largo, espacio más que suficiente para cargar dos europalets, que viajarán bien seguros y fijados gracias a las seis anillas de amarre en el suelo que se ofrecen de serie y a las cuatro adicionales que se pueden añadir a media altura de manera opcional. Esta versión alargada cuenta igualmente con la posibilidad de añadirle una trampilla de techo opcional para cargar objetos muy largos en ángulo vertical. Ambas versiones están pensadas básicamente para ofrecer servicios de carga, aunque también pueden dedicarse al transporte de personas. En la variante corta, cinco personas viajan cómodamente junto a la carga necesaria para el servicio, mientras que en el Combo Cargo XL pueden viajar de 5 a 7 personas.

Las nuevas Combo e-Cargo cuentan para impulsarse con un motor síncrono de 100 kW (136 CV) de potencia máxima y 260 Nm de par máximo que se alimenta de la energía acumulada en unas baterías de iones de litio de 50 kWh de capacidad que se ocultan entre ambos ejes bajo el piso del habitáculo. Con la batería cargada por completo, los e-Combo alcanzan una velocidad máxima autolimitada de 130 km/h y alcanzan una autonomía de 275 km.

Gracias a la disposición de las baterías entre ambos ejes, el e-Combo baja la altura de su centro de gravedad, lo que le permite mejorar su comportamiento en carretera, y gozar de una mayor estabilidad dinámica que se percibe especialmente en momentos en los que circulando a plena carga el Combo debe aguantar fuertes rachas de viento lateral, favoreciendo así un mayor placer de conducción.

Placer que se ve reforzado con las 20 tecnologías embarcadas a bordo, una completa gama de sistemas de ayuda a la conducción, seguridad y confort, así como de ayuda específica para los servicios a cubrir con el Combo. Empezando por estos últimos, el e-Combo incorpora un más que interesante indicador de carga que permite evitar las posibles sobrecargas del vehículo. Solo con tocar un botón, el conductor puede conocer el peso de la carga que el vehículo transporta y saber si puede o no ser sancionado por ello, lo que le permite actuar en consecuencia.

Igualmente, incorpora un modo "Obra" que permite configurar el Combo para incrementar o reducir la distancia del coche al suelo y disponer de mayor capacidad de tracción gracias al control de tracción electrónico IntelliGrip.

Además, el e-Combo Cargo cuenta entre otros sistemas con alerta de fatiga del conductor, reconocimiento de señales de tráfico, alerta de colisión frontal con frenado automático de emergencia y detección de peatones, alerta de visión trasera panorámica con aviso de ciclistas o peatones, cámara de visión trasera, asistente lateral, control de descenso en pendientes, asistente de mantenimiento de carril, control de estabilidad del remolque, etc.

de este mismo número de Flotas & Empresas Motor 16

Con el depósito de combustible completamente cargado de gasolina o diésel, un LCV puede recorrer actualmente unos 600 a 800 km en el caso del gasolina y de 900 a 1.100 km en el caso del diésel. Si, hablamos de la autonomía que confieren las actuales baterías de los comerciales

eléctricos, estas pueden ir desde los 150-200 km a los 350-450 que como mucho alcanzan actualmente los rangos de autonomía de los LCVE.

Por último, a la hora de decidir si decantarnos por un vehículo eléctrico en lugar de por uno con motor térmico, también es importante considerar las ventajas que los comerciales eléctricos

pueden ofrecer en materia de sostenibilidad, respeto del medioambiente y contaminación con respecto a los impulsados por combustibles fósiles. En este sentido, las nuevas políticas en materia de RSC que las empresas están adoptando impulsarán la elección de un LCV eléctrico frente a uno térmico, si bien cabe recordar que las 0 emisio-

TOYOTA PROACE ELECTRIC VERSO Y VAN. DOS GAMAS DIFERENCIADAS

Toyota acaba de renovar su gama de vehículos comerciales ligeros con el lanzamiento de las Proace Electric Van a finales del pasado mes de diciembre y ahora con el anuncio de la inminente comercialización de las nuevas Proace Verso Electric, cuya fase de pre-venta ya se ha iniciado. La primera es la gama de vehículos destinados a las labores vinculadas al negocio, mientras que las segundas están claramente más orientadas a usos relacionados con el ocio o el transporte de personas.

La Proace Electric Van es el primer modelo 100 por cien de batería que Toyota comercializa en el mercado español. Esta versión Electric ofrece las mismas características en cuanto a tamaño, capacidad de carga y equipamiento que el resto de las versiones que componen la gama Proace. Con una clara orientación al mercado de flotas de vehículos de empresa, la Proace Electric Van es una propuesta orientada para aquellas empresas que precisan de un vehículo cero emisiones para poder trabajar con plena libertad de movimientos en zonas urbanas de acceso restringido a vehículos de bajas o nulas emisiones.

Está disponible con dos tipos de baterías de ion litio, de 50 kW y de 75 kW, con las cuales disfruta de 230 y 330 km de autonomía, respectivamente. En ambos casos cuenta con sistema de recarga rápida gracias a que disponen de un cargador a bordo de 11 kW. Para impulsarse, los Proace Electric Van utilizan la energía de las baterías para activar un motor eléctrico de 100 kW (136 CV) de potencia máxima y 260 Nm de par máximo, cuyo rendimiento permite a los Proace alcanzar una velocidad máxima autolimitada de 130 km/h.

Disponible en tres diferentes medidas de longitud, las Proace Electric Van ofrecen desde 4,6 a 6,1 m³ de volumen de carga y hasta 1,2 Tm de capacidad de carga, con la posibilidad añadida de poder remolcar hasta 1 Tm.

Exteriormente, la Proace Electric Van no presenta diferencias con el resto de versiones de la gama Proace, salvo la toma de recarga eléctrica que va ubicada sobre el paso de rueda delantero en el lado del conductor. En el interior la única variación se encuentra en el panel de la instrumentación, donde se ofrece la información específica del consumo eléctrico o del porcentaje de carga de las baterías. La palanca del cambio se ha reemplazado por una botonera para seleccionar las diferentes posiciones y modos de conducción.

En cuanto a las versiones Proace Electric Verso, están claramente más orientadas al transporte de viajeros, de familias numerosas y a usos más relacionados con actividades de ocio. Con capacidad para transportar hasta 9 personas a bordo en función de las diferentes posibilidades de configuración que admite su interior, estas versiones incorporan la misma motorización eléctrica, al igual que mantienen las mismas características de la gama Proace Verso en cuanto a diseño, equipamiento y tamaños. Se ofrece igualmente en dos variantes en función de sus baterías (230 y 330 km de autonomía).



El Proace está disponible con batería de 50 o de 75 kW.



La versión Van está enfocada al transporte de mercancías y el Verso es para pasajeros.



nes de los eléctricos lo son únicamente a escala local, puesto que no generan emisiones en su uso, pero sí durante sus procesos de fabricación y posterior reciclaje. Aún así, siguen siendo más reducidas.

Y especialmente lo son en materia de contaminación acústica, un factor de verdadera importancia para aquellos que

precisen el vehículo para trabajar en horario nocturno por zonas densamente pobladas ya que sin duda el que nuestro vehículo no produzca sonidos que puedan perturbar el descanso ciudadano es un importante valor añadido que añadir a las cero emisiones que su motor en funcionamiento produce mientras el vehículo circula. Estos dos aspectos son los que

le abren a los vehículos eléctricos el acceso libre a zonas de circulación restringida en pleno corazón de las grandes ciudades, sin duda uno de los factores que más atraen a los gestores de flota para decantarse por ellos, al menos mientras el actual crecimiento de las labores de reparto urbano o de última milla sigan creciendo con la actual pujanza que lo hacen.



▲ ▼ 1.- Enchufe doméstico tipo Schuko. 2.- Conector SAE Tipo 1h. 3.- Conector Mennekes Tipo 2. 4.- Conector Combo. 5.- Conector CHAdeMO. 6.- Cargador por inducción.



ENTRÓ EN VIGOR EL 20 DE MARZO

Etiquetado europeo de coches eléctricos y puntos de carga

Contribuir a simplificar los procesos de cargar y ayudar al usuario de coches eléctricos a seleccionar la opción de carga correcta para su vehículo reduciendo al máximo el margen de duda y posible error. El nuevo etiquetado europeo de coches eléctricos y puntos de carga evitará que los usuarios de vehículos eléctricos se “equivocquen de manguera”

EN PUNTOS DE CARGA Y VEHÍCULOS POR IGUAL. DÓNDE PONER LAS ETIQUETAS

Según la nueva normativa de etiquetado, a partir del 20 de marzo de 2021 la etiqueta deberá figurar de forma clara y bien visible para los consumidores en todos los vehículos eléctricos recargables de nueva fabricación y en todas las estaciones de recarga dentro de la Unión Europea. Debido a que se trata de una fecha de obligado cumplimiento, los fabricantes de vehículos y los operadores de las estaciones de recarga comenzarán a introducir estas etiquetas a lo largo de un periodo de transición anterior a dicha fecha. La nueva legislación sólo exige la aplicación de la norma en los nuevos vehículos que se comercialicen por primera vez o que se matriculen a partir de la fecha citada, mientras que en los vehículos anteriores a dicha fecha los fabricantes de automóviles no recomiendan utilizar dichas etiquetas. En las estaciones de recarga, las etiquetas deberán instalarse en el identificador del enchufe y de la toma de corriente, mientras que en los vehículos las etiquetas deberán aparecer en el conector del vehículo y en la toma de entrada del mismo.



LETRAS Y COLORES. EL NUEVO CÓDIGO QUE DEBES APRENDER

Las nuevas etiquetas utilizan un código de letras y colores para establecer el nuevo etiquetado de los puntos de carga. Las pegatinas cuentan con un diseño de forma hexagonal y dos diseños, uno para las pegatinas visibles en los puntos de carga y otro para los vehículos. Así, el conector del vehículo y la toma de entrada de este deberán incorporar un símbolo blanco /plateado sobre un fondo negro, mientras que para los enchufes y tomas de corriente la nueva pegatina deberá mostrar un símbolo negro sobre fondo blanco o plateado con una línea exterior negra tanto en los enchufes como en las distintas tomas de corriente.



Igualmente, la pegatina deberá incluir una letra bien visible que indicará el tipo de accesorio del que se trata y el rango de tensión que este puede soportar. Las letras varían en función de si se trata de elementos aptos para cargas de corriente alterna (CA) o cargas de corriente continua (CC). Así, en el caso de los cargadores de corriente alterna las letras que los identifican serán las B,C,D y E., mientras que para los cargadores de corriente continua los identificadores serán identificables con las letras K,L,M,N y O. La Asociación Nacional de Fabricantes de Camiones ha elaborado los siguientes cuadros explicativos para explicar el significado de las pegatinas

Product name	Sección A (Opcional)	Nombre del producto: Describe la estación de carga del VE, o cualquier otra identificación de marca, hasta la decisión del operador del punto de recarga
X	Sección B (Obligatorio)	Identificador (Obligatorio)
Power	Sección C (Opcional)	Potencia: • Cuando se adopte para una carga de CA: "Fase 1 de CA: n kW" o, "Fase 1-3 de CA: n1 - n3 kW" • Cuando se adopte para una carga de CC: "CC: n kW"
Additional information	Sección D (Opcional)	Información adicional: Este campo, si se usa, contiene información sobre servicios ofrecidos por la estación de carga del VE. El operador de la estación de carga del VE define el contenido.

CARGAS POR CORRIENTE ALTERNA (CA)

CONFIGURACIÓN	TIPO DE ACCESORIO	RANGO DE TENSIÓN	IDENTIFICADOR
	Enchufe de casa, toma de corriente de casa; Enchufe y toma de corriente industriales		Sin expresión gráfica
TIPO 1	Conector del vehículo y toma de entrada del vehículo	≤ 250 V RMS (valor eficaz)	B
TIPO 2	Conector del vehículo y toma de entrada del vehículo	≤ 480 V RMS (valor eficaz)	C
TIPO 2	Enchufe Toma de corriente	≤ 480 V RMS (valor eficaz)	C
TIPO 3-A	Enchufe Toma de corriente	≤ 480 V RMS (valor eficaz)	D
TIPO 3-C	Enchufe Toma de corriente	≤ 480 V RMS (valor eficaz)	E

CARGAS POR CORRIENTE CONTINUA (CC)

CONFIGURACIÓN	TIPO DE ACCESORIO	RANGO DE TENSIÓN	IDENTIFICADOR
FF	Conector del vehículo y toma de entrada del vehículo	50 V - 500 V	K
		200 - 920 V	L
AA	Conector del vehículo y toma de entrada del vehículo	50 V - 500 V	M
		200 V - 920 V	N
TIPO 2a	Conector del vehículo y toma de entrada del vehículo	50 V - 500 V	O

No es nada difícil. Llevamos casi un siglo utilizando las gasolineras y a día de hoy los usuarios se siguen equivocando de manguera para llenar de combustible su coche. No hay día que eso no pase. Y precisamente eso es lo que quiere evitar la Unión Europea que pase con las recargas de los vehículos eléctricos en los puntos de carga o electrolineras.

Para ello ha desarrollado un nuevo etiquetado obligatorio para coches eléctricos y puntos de carga que acaba de entrar en vigor este pasado 20 de marzo. Gracias al nuevo etiquetado, el conductor únicamente debe buscar en el punto de carga la misma imagen que tiene en su vehículo para saber que está seleccionando la toma de corriente adecuada

para su coche. De igual manera, podrá saber si al llegar al punto de carga este tiene toma de corriente adecuada para su coche o no.

Las nuevas etiquetas eléctricas no son sólo para España. Los 27 estados de la unión la van a implantar, así como también lo harán los países del Espacio Económico Europeo (Islandia, Liechtenstein y Noruega) así como también Macedonia, Serbia, Suiza y Turquía. Queda por saber si el Reino Unido adaptará o no la nueva normativa tras su reciente salida de la UE y, de hacerlo, aunque en todo caso sus puntos eléctricos habrán de estar correctamente etiquetados.

El etiquetado no es sólo para los puntos de carga. También los vehículos eléc-

tricos, tanto los puros (EV) como los híbridos eléctricos (PHEV) están obligados a incorporar la pegatina. Los que se vendan a partir de ahora la traerán incorporada de fabrica como parte de su equipamiento de serie, pero los fabricantes han recomendado a la UE no adaptar la nueva normativa a los modelos ya matriculados y en circulación.

El objetivo de la etiqueta es mostrar el tipo de carga eléctrica que el vehículo puede soportar. La etiqueta deberá estar presente en los distintos tipos de vehículos eléctricos (turismos, furgonetas, camiones, autobuses, autocares, ciclomotores, motocicletas, triciclos y cuadraciclos eléctricos) que se introduzcan en el mercado desde este pasado 20 de marzo.



RECARGA DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS

Puntos de carga para vehículos eléctricos

Si eres de los que sufrieron para elegir tu vídeo, tu compañía de telefonía o la plataforma de TV adecuada, prepárate especialmente si vas a incorporar un vehículo móvil a tu flota o a tu quehacer diario, pues la complejidad a la hora de decidir sobre tu punto de carga se dispara

Si ya has decidido incorporarte a la movilidad eléctrica y tienes en mente el vehículo eléctrico que vas a adquirir, ahora te tienes que enfrentar, si o sí, a una decisión tan compleja y difícil como necesaria y determinante para que puedas disfrutar plenamente de tu vehículo móvil sin problemas: tu punto de carga. Y sí, has leído bien. Hablamos de “tu” punto de carga, porque será tuyo y tú deberás gestionar su uso y responsabilizarte de que la instalación

del mismo se efectúa acorde a las normativas y exigencias que necesitas para un mejor aprovechamiento de las posibilidades que te ofrece la movilidad eléctrica.

Pero, ante todo, decirte que no estás solo. Qué para tomar esta decisión hay mucha gente dispuesta a ayudarte. Si compras un vehículo eléctrico, los propios fabricantes te pueden indicar los puntos de carga más adecuados para tu vehículo. Si lo vas a alquilar

en renting, bien para tu uso personal, bien para integrarlo en las actividades de tu flota de vehículos de empresa, las operadoras de renting también te pueden ayudar. Sus expertos en movilidad eléctrica se sentarán contigo para analizar las necesidades que la movilidad eléctrica te plantea, ya sea como gestor de una flota o como cliente para un uso particular del coche, y buscar contigo las soluciones más adecuadas para cubrir las mismas. El asesoramiento

▶▶▶ QUÉ PUNTO DE CARGA NECESITAS. EL USO DEFINE EL TIPO DE PUNTO QUE DEBES INSTALAR

El primer paso es decidir dónde instalar el punto de carga. En función de si están dentro o fuera de un edificio o instalación y, básicamente, en función de su emplazamiento los puntos de recarga pueden ser internos o externos, de cuatro tipos:

- ▶ **Domésticos o privados**, situados en los garajes o zonas de aparcamiento de residencias particulares, o en plazas de uso privado de aparcamientos
- ▶ **Comunitarios**, los dispuestos en zonas comunes de aparcamientos privados, parking de centros de trabajo y demás zonas de uso común en instalaciones privadas
- ▶ **De empresa**, los dispuestos en las campas y aparcamientos de empresas y centros de trabajo y que pueden ser utilizados exclusivamente por los coches de la flota y /o de todos los trabajadores de la empresa
- ▶ **Públicos**. Una clasificación más simple los dividiría entre puntos de carga interiores (los que se sitúan a cubierto en el interior de los edificios) o externo

La instalación de un punto de recarga de propiedad privada y uso individual no presenta una especial complejidad técnica. Básicamente es una infraestructura que ha de ser ejecutada por una empresa instaladora de electricidad en sintonía con el Reglamento de Instalaciones Eléctricas de Baja Tensión acorde a la instrucción técnica ITC-BT-52 y que debe ser quien se encargue de legalizar el nuevo punto instalado. En este sentido, el propietario del vehículo únicamente debe preocuparse por facilitar convenientemente los datos técnicos de su coche para que la instalación se adecúe por completo al mismo. Y aquí conviene recordar lo dicho anteriormente: mirar siempre más allá. Aunque sólo dispongas de un coche eléctrico, instala un mínimo de dos tomas de carga y prevé una potencia suficiente para la carga de dos coches en paralelo. Antes o después puedes utilizarlo

Al ejecutar la instalación en viviendas unifamiliares o en viviendas colectivas lo normal es optar por utilizar un contador individual o, en su caso, por el propio cuadro eléctrico de la vivienda. Todo depende de cómo quieras recibir la factura, sumada al consumo eléctrico de la casa o disociada. Hacerlo mediante contador individual implica costes pues tienes que formalizar un nuevo contrato con la compañía eléctrica, con todo lo que ello conlleva. En el caso de una vivienda unifamiliar la instalación suele ser bastante sencilla, pues por lo general es en el garage donde suele estar instalado el cuadro general.

es parte del compromiso que la operadora de renting adquiere contigo como cliente suyo que eres, así que no dejes de aprovechar esta gran oportunidad. Sus asesores analizan a diario todo ti-



▶▶ Los puntos de carga domésticos serán los más utilizados en el día a día de uso de un eléctrico.



po de problemáticas y conocen de sobra las posibles soluciones existentes para resolverlas, lo que sin duda te va a ahorrar tiempo, preocupaciones y, sobre todo, dinero.

COSTE DE LA INSTALACIÓN ▶▶ Ayudas de hasta el 40%

Y desde el punto de vista económico también tienes importantes oportuni-

LO QUE TIENES QUE SABER

▶▶▶ GARAJE COMUNITARIO
¿CÓMO PUEDO INSTALAR UN PUNTO EN MI PLAZA?

Si la vivienda es un piso en un edificio con garaje, por lo general los contadores suelen estar centralizados en la planta baja del edificio, donde no es difícil ejecutar una derivación desde el contador individual del usuario para instalar la toma en la plaza del garaje. Si la plaza está situada en un parking comunitario en lugar distinto al de nuestra vivienda es preciso efectuar una derivación individual desde el contador general del garaje y colocar un contador secundario para poder contabilizar el consumo del punto de recarga de forma separada del consumo del garaje, para permitir así una facturación individual. En el primer caso no es preciso solicitar la autorización de la Junta de Vecinos/Propietarios del edificio. Basta con una comunicación escrita al presidente o administrador de la comunidad notificando la intención de ejecutar la obra. En el segundo caso, sí se precisa de autorización, pues es necesario tocar elementos que son propiedad de la comunidad. En todo caso, la instalación ha de ser ejecutada por una empresa especializada en instalaciones eléctricas. En el interior de un edificio, lo normal es instalar un punto de carga mural en la pared del garaje. Son más compactos y cómodos



y pueden incluir tanto el cable como el conector. Hay también modelos más simples y económicos que para la recarga recurren al uso del propio cable y conector de cada vehículo. Si por el contrario la instalación del punto de carga es en el exterior, los puntos de carga han de estar preparados para soportar condiciones

climatológicas más extremas. Este tipo de puntos suelen permitir además modos de carga superiores, de los niveles 3 (rápido) o 4 (ultra-rápido). Por lo general, al estar situados en el exterior, los puntos de carga suelen disponer de un número mayor de tomas de corriente (de 1 a 4 en función de su emplazamiento) además de

otro tipo de personalizaciones especiales tanto para su identificación y sistemas de conectividad integrados (conexiones RFID) para la lectura de tarjetas de identificación o de pago mediante aplicaciones del Smartphone. Por lo general son postes de carga más robustos y protegidos o tomas murales.

dades a tu alcance para ahorrarte un buen dinero gracias a las ayudas existentes para favorecer la transición al uso de energías más limpias en tu movilidad. En este sentido recordarte

que el Gobierno acaba de anunciar un nuevo Plan MOVES 2021 con un fondo mínimo de 400 millones de euros en ayudas directas tanto para la compra de vehículos eléctricos como pa-

ra la instalación de puntos de carga, ya sean de uso público o privado. En función de lo que elijas y vayas a hacer puedes ahorrarte hasta el 40 por ciento del coste de la instalación. Y a es-

▶▶▶ TIPOS DE CARGADOR DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS

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

▶▶▶ MODOS DE CARGA.
TU COMUNICACIÓN CON TU VEHÍCULO DURANTE LA RECARGA

El siguiente paso a tener en cuenta es el modo de recarga que vamos a emplear en nuestro punto de carga. El paso del tiempo ha permitido a los fabricantes de VE eléctricos ir mejorando las prestaciones de los métodos de recarga. Así, mientras que al principio únicamente consistían en enchufar al coche para que cargara, ahora enchufar el coche a una toma de carga habilita un mundo en cuanto a comunicaciones del vehículo con los servicios que se ofrecen en las electrolinerías. A través de la conexión de carga los vehículos pueden controlar el proceso de carga, la potencia de carga, los tiempos de carga, los niveles de carga de la batería, los consumos de energía, los pagos (energía y servicios) en las electrolinerías, información que además se puede transmitir mediante una app al Smartphone del cliente. **La normativa (IEC-61851)**

establece cuatro modos de recarga diferentes
 ▶ **Modo 1:** No existe comunicación entre el vehículo y el punto de carga. Utiliza habitualmente un conector tipo Schuko
 ▶ **Modo 2:** Establece una pequeña comunicación vehículo-punto de carga para controlar el nivel de carga de la batería. El tipo de conector habitual es también el Schuko
 ▶ **Modo 3:** Comunicación vehículo-punto de carga para controlar la energía consumida, establecer sistemas de tarificación y pago, etc. Utiliza conectores de los tipos 1, 2 y 3
 ▶ **Modo 4:** Recarga mediante sistemas de carga continua en emplazamientos de carga masiva o electrolinerías. Permite recargas rápidas. Establecen comunicaciones vehículo-punto de carga utilizando conectores del Tipo 4 o conectores COMBO.



El usuario puede optar por cuatro tipos de recarga en función del tiempo disponible y la velocidad de recarga deseada. Igualmente la tarificación también varía en función de ambos. Para este tipo de instalaciones se necesita de mayor potencia en las instalaciones. Habitualmente, el modo que más se utiliza actualmente y el que recomienda un mayor

número de fabricantes es el Modo 3, en el que se pueden utilizar indistintamente los conectores de los Tipos 1 y 2. Si lo que estás buscando es un vehículo con bajas necesidades de recarga en cuanto a potencia y tiempo o no dispones de posibilidades para instalar un punto de carga del Modo 3, lo normal es instalar uno de Modo 1 o del Modo 2.

▶▶▶ CONECTORES. CONSTANTE EVOLUCIÓN

Con los vehículos eléctricos ha sucedido lo mismo que con los sistemas de video, los teléfonos móviles y demás dispositivos electrónicos, no existe una única toma de corriente universal, y aunque después de muchos intentos se han unificado bastante continúan existiendo distintos tipos de toma ya que estas han ido evolucionando en función de los diferentes modos de existentes y de las características tecnológicas que cada fabricante adiciona a sus vehículos. Además, en los conectores también influye la velocidad y la potencia de la carga, los modos de carga disponibles en el punto de carga, etc. El conector es la pieza situada al final del cable del coche que se enchufa directamente en el punto de carga. Existen distintos tipos en el mercado y suele ser el fabricante del vehículo el que nos suministra el adecuado para la carga del vehículo. Muchos usuarios encuentran

problemas de suministro porque no todos los puntos están habilitados para todo tipo de conectores. Algunos fabricantes ofrecen distintos conectores en el equipo del coche, o un adaptador a la red general lo que les impide aprovechar algunas de las ventajas en el caso de los conectores más avanzados. Entre los conectores más habituales podemos encontrar los siguientes:
 ▶ **Tipo 1 o Yakazi:** Tiene 5 bornes de conexión, dos de corriente, dos para el control de distintos parámetros y uno para la toma de tierra. Para cargas de hasta 80 A, está definido por la norma SAE J1772 y sigue el estándar norteamericano.

▶ **Tipo 2 o Mennekes:** Cuenta con 7 bornes de conexión, cuatro para la corriente trifásica o monofásica (tres bornes y uno neutro), dos para comunicaciones sobre control de la carga y uno para la toma de tierra. Permite cargas monofásicas de hasta 16 A y trifásicas de hasta 63 A. Es una de las tomas más comunes en Europa.
 ▶ **Tipo 3 o Scame:** De 5 o 7 bornes, en función del tipo de corriente a utilizar —monofásica o trifásica, respectivamente—, con dos bornes para comunicaciones de red y la toma de tierra. Admite cargas de hasta 32 A. Básicamente es el conector utilizado en Francia y por modelos de marcas francesas.

▶ **CHAdEMO:** El más avanzado y actual de todos, usa el modo de recarga 4. Especifico para tomas de cargas ultrarrápidas en corriente continua (CC). Es el que habitualmente se puede encontrar en las electrolinerías (las estaciones de servicio en carretera para vehículos eléctricos). Es el tipo de conector que habitualmente utilizan marcas japonesas como Nissan o Mitsubishi.
 ▶ **CSS (Combined Charging System) o COMBO:** Conector de 5 bornes, dos para corriente, dos para comunicaciones y otro para la toma de tierra. Admite tanto carga lenta como la carga rápida de muchos modelos de marcas europeas y norteamericanas.





LO QUE TIENES QUE SABER

POTENCIA DE CARGA. LA CLAVE DEL PROCESO

Por lo general, la velocidad máxima de carga depende habitualmente de los dispositivos instalados en el vehículo pues estos suelen tener menor capacidad instalada que los puntos de recarga, aunque no siempre es así.

El factor principal para determinar el tiempo que tardamos en cargar de nuevo las baterías del coche nos lo determina la potencia de carga a la que trabajan los distintos elementos que intervienen en el proceso.

En función de la potencia podemos establecer una clasificación de los puntos de carga en estos cuatro grupos

- ▶ **3,6 kW:** Sistemas de carga lenta, con tiempos de recarga aproximados de 10 h
- ▶ **7,2 kW:** Sistemas de carga semirrápida, con tiempos de recarga aproximados de 6 h
- ▶ **22 kW:** Sistemas de carga rápida, con tiempos de recarga aproximados de 1h30m
- ▶ **50 o más kW:** Sistemas de carga ultra-rápida con tiempos de recarga de 20 min



TIEMPOS DE CARGA. CÓMO SABER EL TIEMPO NECESARIO

Desde apenas unos minutos a plazos superiores a las 8 horas o más. Los tiempos de carga de un VE pueden variar mucho y lo pueden hacer en función de numerosos factores: Modo de carga, tipo de cargador, tarifas de precio, potencia de carga del sistema...incluso la longitud del cable también les afecta. Por eso, es importante saber cómo calcular los tiempos de recarga de las baterías de nuestro VE que vamos a tener que pasar con el coche conectado en los puestos de carga. El mejor sistema para hacerlo y el más rápido es también el más sencillo: hay que tener controlada la potencia de carga de la que disponemos.

La potencia de carga es la cantidad de energía que podemos introducir por hora en las baterías de nuestro coche. Para entendernos, si estuviéramos hablando de un vehículo de combustión sería el número de litros que podríamos echarle al coche si lo tuviéramos una hora con el boquerel de la manguera en la boca del depósito. En este se derramarían muchos litros, pero en el EV aún tendríamos aún muchos kilovatios por introducir en sus baterías, dada la capacidad de estas y del propio sistema de recarga en transferir los kilovatios. Y esto es así porque todo el proceso depende tanto de la potencia de la red eléctrica

como de la del punto de recarga a la red eléctrica, como de la potencia del cargador que el fabricante ha instalado en el vehículo, pues en todo caso será la conexión más débil de todas la que determinará el valor de la potencia de carga, es decir, la velocidad de introducción de kilovatios en las baterías durante una hora de conexión. Así, si la red eléctrica es de 4,4 kW y tanto el punto de carga como el VE son de 7,4 kW, la potencia de carga será solo de 4,4 kW, porque ese es el menor valor de los tres. Y lo mismo sucedería en las otras dos combinaciones posibles. La potencia de carga vendría determinada por la menor potencia de uno de nuestros

tres protagonistas. Incluso si la red y el punto de carga tienen 7,4 kW y el coche 4,4 kW, la potencia seguiría siendo de 4,4 kW. Entonces, Para calcular el tiempo de recarga, el sistema más rápido consiste en dividir la capacidad de la batería entre la potencia de carga del sistema de conexiones establecido entre la red, el punto de carga y el coche donde queremos cargarla. Así, si la batería del coche tiene una capacidad de 30 kW y la potencia de carga de toda la cadena es de 4,4 kW tardaríamos unas 7 horas en cargar la batería, siempre que esta estuviera completamente vacía, con 0 kW en su interior.

APRENDE CÓMO CALCULARLO ¿CUÁNTA AUTONOMÍA PROPORCIONA UNA HORA DE CARGA?

Esta es una de las grandes preguntas que hacen todos los usuarios. Y también una de las de más difícil e incierta respuesta. Porque, como hemos visto al hablar de la potencia de carga, va a depender siempre de la cadena de carga que podamos establecer y, sobre todo, de una importante variable, que es la forma en la que el conductor vaya a utilizar la energía acumulada en las baterías de su coche. Si se quiere obtener la autonomía disponible por hora de carga, es preciso dividir la autonomía máxima del vehículo con las baterías cargadas por completo (dato que proporciona el fabricante) entre la capacidad real de carga del vehículo en la cadena de carga elegida. El resultado serían los kilómetros que podríamos recorrer tras permanecer una hora conectados al punto de carga.

Pero también deberemos tener en cuenta una importante serie de factores que pudieran haber repercutido negativamente en los tiempos de carga. Factores tan variados como estos que reproducimos a continuación:

- ▶ **Temperatura ambiente:** que el frío afecta a la energía eléctrica es de todos conocido. Una temperatura muy baja condiciona considerablemente la velocidad de carga y también puede afectar de manera importante a la capacidad de la batería.
- ▶ **Hora del día:** Recargar la batería en horas pico de consumo de la red se traduce en un proceso de recarga más lento, dado que en ese momento se está sacando más electricidad de la red de la que se introduce y eso puede provocar bajadas de tensión.
- ▶ **Número de VE recargando:** Por la misma razón que la anterior, si la capacidad de carga máxima acumulada de los VE



conectados supera la potencia máxima que ofrece la estación de carga, la velocidad de la carga obviamente se verá afectada. Este es un problema que afecta más a los puntos de carga públicos que a los privados.

- ▶ **Nivel de carga de la batería del VE.** Cuando la carga de la batería está por debajo del 20 % o por encima del 80 %, la velocidad de carga puede

llegar a ser tan sólo la mitad de lo habitual, dado que se activa una función introducida por los fabricantes para optimizar tanto la vida útil de la batería como una posible sobrecarga de las mismas

- ▶ **Tipo de conector:** Cada tipo de conector carga a distintas velocidades. No es lo mismo utilizar un CHAdeMO que un Tipo 1 o un Tipo 2)

conozcas las diferentes posibilidades que tienes para ello. Un buen consejo antes de empezar: si alguna vez tuviste que ser previsor y anticiparte al futuro, esta es sin duda la ocasión. Vamos con ello.

Ante todo, debes tener en cuenta que los puntos de carga han de ser accesibles, fáciles de usar, compatibles con todos los sistemas que se emplean en los vehículos; potentes, para permitir una mayor rapidez de carga; y sobre todo inteligentes, para permitir una gestión adecuada de la carga, facilitar el control de la misma, gestionar la tarificación y permitir los pagos de la forma más rápida y segura posibles.

ASESORAMIENTO » Acude a tu operador de renting

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, precisarás de puntos de recarga rápida o convencionales. También la tecnolo-



gía 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 prime-

ro 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 encontrar la mejor opción a seguir para electrificar tu flota.

te se le pueden sumar otras ayudas en determinadas CC.AA. y Ayuntamientos así como también las que ofrecen fabricantes de automóviles y operadoras de renting tanto para la compra/alquiler del vehículo como para la instalación de cargadores en tu domicilio particular o centro de trabajo. Y como probablemente tú no conozcas todas las existentes, volvemos de nuevo a nuestro primer consejo: déjate asesorar. Acude a los analistas de tu operador de renting y movilidad con total confianza. Te van a ayudar.

Dicho esto, a continuación te ofrecemos una pequeña guía de los pasos a seguir para instalar tu punto de carga, ya sea en tu domicilio particular o en el parking de tu empresa, así como la información necesaria para que





HIGIENE POSTURAL PARA MEJORAR LA SALUD DE TUS CONDUCTORES

ALD Healthy, un programa que funciona

Sentarse de manera adecuada en el puesto de trabajo es fundamental para evitar lesiones –cuyo alcance puede ser muy grave– y reiteradas ausencias por bajas laborales. En este sentido, realizar talleres de formación con los empleados de la empresa ha permitido reducir en hasta un 60 por ciento los problemas de espalda de cuantos han asistido a ellos.

Pasamos la mitad de nuestras vidas sentados frente al ordenador o al volante de nuestro coche. Lo hacemos de casa al trabajo, en nuestro puesto laboral (ya sea este en la oficina, al volante de nuestro coche o en nuestro puesto de teletrabajo en casa) y nuevamente cuando volvemos a casa en el coche. Son muchas horas al día las que permanecemos sentados en una misma posición, demasiadas para que esta resulte inadecuada y suficientes como para provocarnos graves lesiones, no solo por la propia postura en sí misma, también por los fuertes dolores musculares a los que nos expone. Las operadoras de renting saben bien lo que esto puede

provocar. Tienen todos los datos sobre las bajas laborales provocadas por síndromes posturales que sufren los conductores. También tienen el resultado que ello provoca en las funciones de la flota: incidentes, pequeños golpes, accidentes... Y esto sucede no sólo entre los trabajadores de una empresa que se ponen al volante de su coche, también les pasa a cuantos realizan sus labores en oficinas delante de las pantallas del ordenador, o a cuantos atienden a diario las llamadas de los clientes para aportarles soluciones a sus problemas o resolver posibles incidencias en los servicios. Así, empresas como ALD Automotive han tomado conciencia de la

importancia que tiene corregir estos problemas que afectan tanto a la salud de los trabajadores como a la marcha del negocio. La operadora del grupo Societé Generale ha creado para ello su programa ALD Healthy, mediante el cual impulsa para sus empleados talleres organizados por la empresa Fisiohogar con el fin de fomentar los buenos hábitos posturales en sillas y asientos. En ellos se ha creado la denominada 'Escuela de la Espalda' para mostrar a los empleados las formas adecuadas de sentarse, permanecer y levantarse de las sillas de sus puestos de trabajo, indicándoles las posturas a seguir, los vicios a desterrar (nunca más circular con la car-

LO QUE DEBES Y NO DEBES HACER. CÓMO SENTARSE EN EL TRABAJO

ALD Healthy no sólo contempla el trabajo al volante, también aporta interesantes consejos para sentarte en tu puesto de trabajo de manera que puedas realizar tus labores, sentirte cómodo y no sufrir lesiones. Estos son:
La silla. - Ha de ser regulable y ergonómica, y debe permitir mantener la espalda pegada

al respaldo con la columna lo más recta posible. Al sentarnos, los hombros y los codos deben formar un ángulo de 90 grados, permaneciendo ligeramente flexionados y pegados al cuerpo. La distancia de la pantalla a los ojos del trabajador ha de estar entre los 40 y los 60 centímetros.
Posición de las piernas. - Con

las rodillas a la misma altura que las caderas, las piernas deben formar un ángulo recto, con los pies firmemente apoyados en el suelo o en un reposapiés.
Altura de la pantalla del ordenador. - La posición más adecuada es aquella que permite al trabajador fijar su mirada inmediatamente por

debajo de la línea superior del texto. La pantalla además debe tener una inclinación paralela al rostro. El teclado y el ratón deben quedar a la misma altura que los codos.
Posición de la cabeza. - Debe permanecer en su posición más natural, es decir, en ángulo recto, en línea con el cuello y sin levantar la barbilla.

LA POSICIÓN CORRECTA AL VOLANTE. CÓMO SENTARSE EN EL COCHE

Al sentarse en el coche los conductores han de tener en cuenta cuatro pautas básicas
Comprobar la altura de la banqueta y su inclinación. - La altura del asiento siempre debe favorecer el campo de visión del conductor, que debe quedar a media altura del parabrisas. El respaldo, en vertical, ha de tener una ligera inclinación hacia atrás de 20 grados. En el caso del asiento del coche, hay que tener en cuenta la distancia al volante: esta debe permitir al conductor acceder a todos los mandos del vehículo con la espalda apoyada al respaldo, agarrando el volante con los codos semiflexionados en ángulo de 45 grados.
Regular el asiento para controlar la correcta posición de las piernas. - Se consigue gracias a las distintas regulaciones del asiento. Basta una leve inclinación del respaldo para variarla. Recordar que el muslo y la cadera han de formar



▲ Con cuatro pautas básicas al sentarnos al volante podemos prevenir lesiones.

un ángulo de alrededor de 110° y que, con los pies en los pedales, las rodillas han de quedar flexionadas y con una apertura aproximada 135 grados.
Altura del volante. - Una adecuada altura del volante es importante para conseguir una buena postura al volante. Para lograr una altura adecuada debemos combinar su selección con la postura de conducción que regulemos en el asiento.

La postura adecuada es la que permite al conductor situar sus muñecas, con los brazos estirados, por encima del arco superior del volante sin que sus hombros se separen de la parte alta del respaldo.
Posición de la cabeza. - Es esencial para aumentar el campo de visión e incrementar el bienestar postural. Para dar con la correcta debemos tener siempre en cuenta la altura

del reposacabezas, de manera que, sin llegar a apoyar en él la cabeza, el punto más alto de la misma no supere la parte superior de este dispositivo. Si el reposacabezas está en posición correcta y la altura del asiento es la adecuada, el conductor debería poder visionar todos los retrovisores del vehículo sin problema. Si es así, la postura al volante que hemos alcanzado es la correcta.

tera en el bolsillo trasero del pantalón, por ejemplo), los problemas a evitar...

Y, claro, las ventajas del programa no se han hecho esperar. Los problemas de espalda entre los asistentes al curso se han reducido en un 60 por ciento después de participar en el taller. Y de cuantos participantes contaban con alguna incapacidad laboral provocadas por las lesiones de espalda, estas se redujeron del 78 al 40 por ciento.

Y no fueron los únicos que aprendieron.

La empresa también se percató de que parte de su mobiliario no era el adecuado para ejercer determinadas funciones, razón por la que a la larga se provocaban determinadas dolencias en distintos puestos de trabajo. Situaciones que han desaparecido tras desechar el mobiliario dañino y sustituirlo por el más adecuado ergonómicamente para cada puesto de trabajo.

El resultado de todo ello es que, a la vista de los buenos resultados obtenidos y

de las medidas aplicadas ALD Automotive facilita a sus clientes una serie de pautas básicas para que tanto los conductores de sus flotas como los trabajadores de sus empresas cuiden su postura tanto al volante como durante su jornada laboral. Recomendaciones esenciales para la salud y el bienestar tanto para conductores y trabajadores que además de una mejor calidad de vida se traducen en una mayor eficiencia al volante y una mayor productividad en el trabajo.

LA MEJOR SOLUCIÓN MANTENTE EN FORMA

Según los distintos estudios consultados, el peor enemigo para los conductores es permanecer demasiado tiempo sentados al volante de sus vehículos sin efectuar paradas de descanso ni ningún tipo de ejercicios que permitan relajar los músculos y la tensión acumulada durante el viaje.

Desde la DGT y demás organismos que velan por la seguridad en la carretera se aconseja siempre realizar una parada de entre 15 a 30 minutos cada dos horas de conducción. Parada en la que hay que salir del coche y andar un poco para activar la circulación de las piernas y

hacer funcionar las distintas articulaciones, dado que para estas permanecer paradas es perjudicial. En las fotografías adjuntas os mostramos algunos de los ejercicios que recomienda Volkswagen Vehículos Comerciales en el Reino Unido a los conductores de

sus vehículos para realizarlos durante algunas de las paradas para mantenerse en forma. No es necesario hacerlos todos en cada parada, pero su reiterada ejecución ayuda a evitar muchas de las dolencias habituales de las que los conductores, en especial los más veteranos, se quejan.





WHATWOLF - WWW.FREEPIK.ES

SI PERSISTEN LAS MEDIDAS DE MOVILIDAD

Rent a car, un sector en dificultades

El sector del rent a car español vive los peores momentos de su historia. Si el 2020 fue un año duro con la cancelación prácticamente por completo de la actividad en distintos meses del año a causa de la pandemia, este 2021 no apunta, al menos de momento, mejores perspectivas.

Los cierres perimetrales ya establecidos por las distintas comunidades autónomas vuelven a comprometer nuevamente las campañas turísticas. Todo el sector del turismo está en una situación crítica, y esta se va a seguir agudizando si persisten las medidas de movilidad. Estas restricciones de movilita entre comunidaes autónomas van a evitar los desplazamientos en los próximos puentes y durante las vacaciones de Semana Santa, lo que contraerá, por segundo año consecutivo, la actividad

del sector. Evidentemente, la salud está por delante, pero no se entiende que los extranjeros puedan llegar a España y desplazarse mientras que españoles procedentes de zonas del país con menor incidencia de contagios que muchos viajeros que entrarán por los aeropuertos no puedan hacerlo.

«La situación es muy complicada», comenta Juan Luis Barahona, presidente de la Federación Nacional de Empresas de Alquiler de Vehículos (Feneval), entidad que agrupa a la práctica tota-

lidad de las operadoras de alquiler de vehículos en España. «Lo más importante en estos momentos es sin duda la salud de los ciudadanos, pero es necesario buscar un equilibrio entre seguridad y movilidad que permita mantener la actividad a un sector tan importante para nuestra economía como es el del turismo. En todo caso, debemos ser muy cautos», comenta el presidente de Feneval.

«Por segundo año, la temporada de Semana Santa está ya perdida a la

RECONOCIMIENTO DURANTE LA PANDEMIA LOS RENT A CAR, UN SECTOR "ESENCIAL"

«El rent a car es un eslabón principal dentro de la cadena de valor del turismo», reconocía recientemente Marta Blanco, presidenta del Consejo de Turismo de CEOE con motivo del encuentro virtual del sector celebrado con motivo de la clausura de la 43 Convención Anual de la Federación Nacional Empresarial del Alquiler de Vehículos con y sin conductor (FENEVAL).

Una opinión que fue refrendada durante el pasado año 2020 con la declaración del sector del rent a car como 'servicio esencial' por parte del ministro de Transportes, José Luis Ábalos y de la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto. Declaraciones que abrieron las puertas durante esta pandemia para que el

sector del rent a car haya logrado obtener distintas medidas que han logrado minimizar parte del drástico impacto del coronavirus en el sector, y gracias a las cuales numerosas empresas de rent a car pudieron acogerse a los Expedientes de regulación temporal del empleo (ERTE) y lograron nuevas facilidades para obtener financiación gracias a los avales del ICO. Otra de las medidas que mayor calado ha tenido para la supervivencia de numerosas empresas del sector ha sido



la suspensión del canon aeroportuario que soportan y han de pagar las empresas del alquiler de vehículos por ejercer su actividad en los aeropuertos

y estaciones de tren de todo el país. El Gobierno finalmente decidió suspender dicho canon mientras estuviera vigente el Estado de Alarma en España.

vista de las reservas turísticas», indica Barahona, quien confía que para la temporada de verano los avances en la vacunación y las medidas adoptadas ahora «permitan que consigamos una menor incidencia, y así comenzar a realizar una actividad más cercana a

la normal. Si cerrar ahora realmente permite lograr una mejor situación de cara a la temporada de verano, lo apoyamos, aunque también es complicado saberlo».

En este sentido, el presidente de Feneval apunta que «los empleados del

sector turístico en general deberían ser considerados un colectivo prioritario a la hora de recibir la vacuna». Una proposición lógica, dado el elevado número de contactos que hosteleros, restauradores y demás profesionales del sector mantienen durante su actividad diaria con numerosos clientes, personas que además proceden de todos los rincones del planeta. Además, esta sería una fórmula válida para que el sector turístico pudiera arrancar de nuevo cuanto antes con su actividad, lo que sin duda supondría un importante impulso para comenzar a recuperar la economía nacional. Conviene recordar que el sector del turismo español es el responsable del 12 por ciento del PIB.

La pérdida de la temporada de Semana Santa supone renunciar nueva-

LO MÁS IMPORTANTE EN
ESTOS MOMENTOS ES
SIN DUDA LA SALUD DE
LOS CIUDADANOS, PERO
ES NECESARIO BUSCAR
UN EQUILIBRIO ENTRE
SEGURIDAD Y MOVILIDAD
QUE PERMITA MANTENER
LA ACTIVIDAD A UN
SECTOR TAN IMPORTANTE
PARA NUESTRA ECONOMÍA
COMO ES EL DEL
TURISMO.



2020, UN AÑO PARA OLVIDAR
LA CAÍDA A PLOMO DEL SECTOR TURÍSTICO ESPAÑOL



En 2020, el sector turístico español logró una facturación de 109.884 millones de euros, una cifra muy lejana de los 300.711 millones alcanzados en 2019, según datos aportados en un reciente estudio elaborado por la Universidad Nebrija.

La aportación del turismo al PIB español pasó del 12,45 % que el sector representó en 2019 a contraerse hasta el 5,50 % durante 2020. Mientras que el PIB del país perdía un 11,1 por ciento con respecto al año anterior, el sector turístico caía un 68,9 por ciento en el mismo periodo. El sector turístico español registró una caída del 77,30 por ciento en el número de viajeros recibidos de todo el mundo.

Según el estudio, todos los indicadores relevantes de la actividad turística se desplomaron debido a la crudeza con la que las medidas adoptadas para luchar contra la pandemia han actuado sobre la actividad de todos los implicados en el sector. El número de turistas internacionales que visitaron España se redujo en un 77,3 por ciento, el de pernoctaciones hoteleras en un 81,7 por ciento y la disminución de los ingresos del país por el turismo, medidos por balanza de pagos, se sitúa en unos 55.332 millones de euros menos que en 2019, un 77,7 por ciento inferior.

VWALAKTE - WWW.FREEPIK.ES

mente entre el 10 y el 20 por ciento de la facturación global del sector en un año normal, según la compañía. En abril de 2019, visitaron España 7,17 millones de turistas internacionales y se realizaron 15,5 millones de desplazamientos por carretera durante la Semana Santa. Todo eso es lo que nuevamente, por segundo año consecuti-

vo, las operadoras de rent a car van a volver a perder.

Muchas compañías cuantificaron pérdidas de aproximadamente el 90 por ciento de su cifra de negocio durante el pasado año; algunas incluso se han visto forzadas a cerrar temporalmente. «Es un sector mucho más sensible de lo que a primera vista parece,

dado que está formado en un 92 por ciento por pequeñas y medianas empresas de menos de diez trabajadores», comenta Juan Luis Barahona.

Para el presidente de la Mesa del Turismo, Juan Molas, en su conjunto, «el sector turístico no podrá resistir otro año como el pasado», y considera fundamental emprender una serie de acciones que «sienten las bases de su recuperación» antes de que sea «demasiado tarde».

En este sentido cabe destacar que entre las medidas que se proponen desde el sector del rent a car al gobierno español para poder recuperar lo antes posible la actividad y paliar su situación se encuentran algunas que desde hace tiempo se vienen solicitando. Entre ellas destaca la permanente reclamación de que al sector del rent a car «se nos aplique un IVA correcto y justo, dado que seguimos tributando al 21 por ciento de IVA mientras que el resto del sector del turismo y del transporte de pasajeros lo hacen al 10 por ciento (o al 7 por ciento en el caso del IGIC)», comenta José Luis Barahona



WWW.FREEPIK.ES

HABLAMOS CON... ESTANISLAO DE LA MATA, DIRECTOR GENERAL DE SIXT ESPAÑA

« España no podrá aguantar más. Es muy importante dar un paso al frente y mantener la actividad. Nosotros lo hemos hecho »



Sixt España tiene su sede central operativa en nuestro país en las Islas Baleares, uno de los lugares donde mejor se aprecia cuanto está sucediendo con el sector del alquiler en estos últimos tiempos. Hablamos con Estanislao de la Mata, director general de Sixt España, para conocer sus opiniones sobre la actual situación.

—Teniendo en cuenta la coyuntura económica, el Grupo Sixt parece haber superado a escala internacional este primer año de pandemia de forma relativamente positiva. ¿Cómo ha sido el pasado año para la filial española del grupo y de qué manera participa un país como el nuestro en esos resultados a escala global?

—Efectivamente, a pesar del año tan duro que hemos tenido que superar, SIXT ha conseguido cerrar el año en positivo. Un importante logro, si consideramos lo acaecido por la pandemia del Coronavirus. En España hemos trabajado intensamente para mantener toda

Con la pandemia, la paralización de la movilidad y el colapso del turismo, el sector del rent a car está sufriendo la crisis más grave de su historia. En un momento tan complicado, algunos, sin embargo, han tratado de hacer frente a esta situación para evitar la parálisis total. Estanislao de la Mata, director general de Sixt España nos da su visión de este momento.

la red de oficinas operativa y con flota suficiente para satisfacer la demanda, a pesar de que nuestro país está enormemente vinculado al turismo extranjero y que nuestra facturación y resultado dependen ampliamente de ello. No obstante, hemos hecho un gran esfuerzo de diversificación hacia el alquiler corporativo y a largo plazo.

—¿Cuál es la situación actual de SIXT en España?

—Contamos con una flota de última generación, muy bien estructurada y con una gran presencia de marcas Premium. Todas nuestras oficinas están operativas y estamos ganando cuota en los alquileres por desplazamientos corporativos, así como en el alquiler a largo plazo. Además, el lanzamiento de SIXT+, el 'coche por suscripción', ha completado nuestra oferta de servicios a través de la app para Android e iOS, siendo la app más completa del mercado en la que se ofertan servicios de rent a car, carsharing, VTC y ahora también



coche por suscripción. Todo ello, completamente accesible desde la pantalla del móvil.

—¿Qué tipo de situación ha provocado la pandemia en la economía y los planes de SIXT para nuestro mercado? ¿Qué expectativas de futuro se plantean a corto y medio plazo?

—La pandemia ha provocado que la movilidad se redujera a cero debido al confinamiento, durante casi tres meses, de todos los ciudadanos españoles. Además, ha causado la cancelación de muchas de las vacaciones de los ciudadanos europeos que veranean habitualmente en España, especialmente británicos y alemanes. Por lo tanto, tuvimos que convivir con esta baja o nula demanda producida por el cierre de fronteras. Nuestros planes a día de hoy dependen en gran medida de una vacunación masiva y de un pasaporte COVID que permita la llegada de turismo internacional, así como de una pronta recuperación del viaje interior por negocios. Nuestra apuesta es ser la compañía de alquiler de vehículos con la mejor oferta operativa adaptada a los tiempos que corren, para ayudar a la recuperación de la movilidad y de la economía.

—¿Puede el sector del turismo y servicios como el rent a car en España aguantar durante mucho más tiempo la situación provocada por la pandemia?

—En nuestro caso no nos cabe duda de que seremos capaces. Contamos con una situación financiera saneada, siendo la compañía de alquiler de vehículos más sólida de España e incluso de Europa, y con una operatividad en toda nuestra red de oficinas. Sin duda, estamos preparados y convencidos de que

SOMOS LA COMPAÑÍA DE ALQUILER MÁS SÓLIDA DE ESPAÑA E INCLUSO DE EUROPA.

nos encontramos cada vez más cerca de la luz al final del túnel. Mirando al sector, muchas empresas, sobre todo de hostelería y ocio nocturno, están al borde de la quiebra debido a la obligatoriedad del cierre y al no contar con una demanda alternativa. España no podrá aguantar mucho más en esta situación y es muy importante que todo aquel que pueda, dé un paso al frente, como ha hecho SIXT, manteniendo la actividad abierta a pesar de los grandes riesgos que esto comporta.

—Recientemente el sector del turismo en pleno reclamaba la puesta en marcha de un plan de ayudas para el sector ¿Está el Gobierno respondiendo a las expectativas del sector? SIXT es una compañía global: ¿cuál es vuestra visión respecto de las ayudas que recibe vuestra actividad en otros países frente a las que se están articulando en España?

—El sector turístico en España está claramente en riesgo. La pandemia y las restricciones han golpeado muy duro, ya que dependemos de los visitantes europeos en gran medida y del turismo vacacional internacional. El turismo supone el 12 por ciento del PIB y un plan que reactive y ayude a las empresas en pérdidas, sería un gran alivio y gratamente recibido. No podemos compararnos con otros países ni de nuestro entorno, ya que el caso español es único. España es un destino vacacional clave ya que contamos con dos archipiélagos eminentemente dedicados al

turismo de ocio y una península con implicaciones directas en el turismo de todo tipo: vacacional, de ocio, cultural y de negocio.

—Durante un tiempo os habéis posicionado como un rent a car con numerosos vehículos especiales de muy alta gama disponibles en la flota. ¿Es rentable el alquiler de este tipo de productos o es una simple cuestión de imagen? ¿Qué porcentaje de vuestra actividad representan los distintos segmentos de oferta que tenéis?

—SIXT rent a car es un proveedor de movilidad premium y este es su posicionamiento en el mercado desde que nació. Los turismos deportivos y berlinas de alta gama vienen a satisfacer una importante demanda muy arraigada en nuestro negocio. ‘Alquilamos sueños desde 1912’, como reza uno de nuestros eslóganes más célebres, y estamos muy orgullosos de poder proporcionar a nuestros clientes el placer de conducir siempre los últimos modelos del mercado y muchos de ellos en exclusiva. El cliente de SIXT conoce el potencial de nuestra flota y sabe que contamos con grandes berlinas de lujo y con superdeportivos como Porsche.

—¿Por qué elegir un alquiler con Sixt rent a car en lugar de con otra empresa competidora? ¿Qué es lo que os diferencia de vuestros rivales en el mercado?

—La razón es simple: calidad de producto y excelencia en el servicio. Ofrecemos los mejores equipamientos, seguridad a la hora de conducir y transparencia de condiciones. Contamos además con un personal plurilingüe y debidamente formado para personalizar al máximo la experiencia de cada cliente. Y a ese binomio, hay que añadirle la gran inversión en tecnología de nuestra compañía: somos pioneros en servicios digitales y seguimos innovando; esa es la clave de nuestro liderazgo.

—¿Cuáles son vuestras principales características de cara al cliente? ¿Qué ventajas ofrece alquilar un coche con SIXT?

—De cara al cliente, ofrecemos muchas ventajas frente a nuestros competidores. En Sixt personalizamos al máximo la experiencia de cada cliente y, además, contamos con procesos muy ágiles y completamente digitalizados. La funcionalidad de nuestra web y de nuestra app están en constante desarrollo, integrando cada vez más servicios de movilidad, con lo que, en un momento determinado, puedes elegir compartir coche, alquilarlo, pedir un VTC o suscribirte mensualmente a una

de nuestras categorías de automóvil; y todo ello en un solo click.

—De un tiempo a esta parte asistimos a un proceso en el que las operadoras de servicios de renting cada vez ofertan productos y servicios más parecidos a los de las compañías del rent a car tradicional y, ahora, son las rent a car las que parece que siguen este mismo camino en dirección contraria ¿Qué separa a una compañía de rent a car de una operadora de renting? ¿Pueden ambas ofrecer el mismo tipo de servicios como así parece que está sucediendo?

—Cada vez más, hablamos de movilidad en términos globales, siendo el requisito de la flexibilidad un eje central alrededor del cual se estructura la oferta. Los tiempos han cambiado y hoy debemos estar al servicio de un cliente dinámico, digitalizado y cada vez más exigente. Y esto aplica a todos los actores del mundo de la movilidad, no sólo al rent a car o a los operadores de renting. Al final es el cliente el que decide y selecciona en función de sus necesidades cambiantes y somos los proveedores de movilidad los que debemos adaptarnos a ellas. Así son las reglas del juego y quienes no son capaces de innovar y seguir este ritmo, inevitablemente se queda fuera.

—¿El renting flexible es únicamente un producto en manos de los operadores de renting o

EN EL SECTOR MUCHOS ESTÁN AL BORDE DE LA QUIEBRA. ESPAÑA NO PODRÁ AGUANTAR MUCHO MÁS. ES MUY IMPORTANTE QUE TODO AQUEL QUE PUEDA, DE UN PASO AL FRENTE, COMO HA HECHO SIXT, Y MANTENGA LA ACTIVIDAD PESE AL RIESGO QUE COMPORTA.



también lo es para las compañías de rent a car?

—Para SIXT la clave es ser lo más flexibles posible. Tratamos de que contratar con nosotros, independientemente del producto elegido, sea ágil, transparente, sencillo y sin permanencia; que se utilice el producto por el tiempo deseado y que su finalización no sea un obstáculo. Así es SIXT+, nuestro nuevo servicio de ‘coche por suscripción’ que proporciona un vehículo ‘todo incluido’ por el pago de una cuota mensual fija y sin obligación de permanencia.

—Recientemente habéis puesto en marcha Sixt+, vuestro nuevo servicio de coches por suscripción. ¿Qué tal acogida está teniendo?

—SIXT+ es un gran acierto internacional. Nos sentimos muy orgullosos de que esté dentro de los servicios que ofertamos en nuestra app móvil. Los usuarios están apreciando la facilidad de contratación y la gran flexibilidad para dar de alta o baja el servicio. Además, que todo esto se pueda contratar online nos está creando un espacio entre los clientes más jóvenes y digitales.

—La nueva movilidad está de moda. ¿Estos servicios de suscripción realmente tienen futuro o son simplemente una modalidad?

—No sólo son el futuro, sino una realidad que ha llegado para quedarse. SIXT+ seguirá evolucionando y generando nuevas clientelas, adaptándose a futuras necesidades. SIXT se adapta al mundo y el mundo está en constante evolución.

—¿Qué porcentaje de vuestra flota son vehículos de tecnologías sostenibles?

—SIXT se toma muy en serio la cuestión medioambiental. Vivimos en este planeta y todos somos responsables de entregarlo a las generaciones futuras en las mejores condiciones posibles. SIXT no se cierra a ninguna tecnología que implique la sostenibilidad, al contrario, fomentamos la integración de vehículos limpios en nuestra flota, si bien también es cierto que dependemos de que los



fabricantes nos la puedan proporcionar y de los puntos de carga públicos. La flota de SIXT evoluciona en función de la oferta de las marcas y nuestra inclusión de híbridos e híbridos enchufables es paulatina, pero constante. De hecho, cada vez contamos con más vehículos 100% eléctricos en nuestra flota.

—¿Solicitan los clientes el alquiler de vehículos híbridos o eléctricos?

—Contamos con un creciente interés por vehículos híbridos y eléctricos, especialmente de parte de los que buscan un automóvil con el distintivo ECO o cero que les permita circular por las zonas de acceso restringido o aparcar sin limitaciones en zona SER de las grandes capitales.

—¿Confían los españoles en el coche de alquiler? ¿Seguimos pensando que es un producto caro?

—La movilidad individual está ganando una mayor importancia especialmente en el post confinamiento, por ser más segura e higiénica que el transporte público, donde sin embargo entras en contacto con una multitud de personas. Además, ahora, el cliente que vive en el centro de las grandes urbes ha descubierto que no necesita un coche en propiedad y que un coche de alquiler, en muchos casos, es más que suficiente para satisfacer su demanda de movilidad. Por lo cual podríamos decir que efectivamente vuelve a haber un auge por el coche de alquiler en virtud de su gran seguridad y flexibilidad.

—¿Por qué en su día Sixt dejó de participar en Drive Now? ¿Qué relación tenía aquel producto con vuestro nuevo producto de coches por suscripción?

—Drive Now fue un modelo de carsharing de gran éxito, desarrollado por SIXT junto con BMW. La venta de esta participación a BMW trajo un importante beneficio a la empresa en el corto plazo. La



juega a una especie de lotería con posibilidad de ganar o perder. Teniendo en cuenta que SIXT es la empresa de alquiler con la flota de vehículos premium más amplia del mercado, es muy probable que el cliente salga ganando. El precio es fijo, pero posiblemente te lleves un vehículo mejor de lo que has pagado. Cualquiera que quiera reservar online puede optar a esta categoría.

—Hay compañías que están empezando a operar con 'servicios automáticos de alquiler y de entrega y recogida de las llaves en aeropuertos y estaciones de tren'. Dispone SIXT de servicios semejantes. ¿Son una solución válida?

—SIXT siempre está a la vanguardia en todo tipo de tecnologías y fue la primera compañía que contó en España con un dispensador automático de llaves. Muchos países corporativos de SIXT ya disponen, además, de la novísima tecnología Fastlane, que permite alquilar el vehículo a través de la app y abrirlo directamente con el móvil, sin tener que hacer colas en mostradores y sin contacto interhumano, lo cual es muy importante en estos tiempos para protegerse frente al Coronavirus. Fastlane ya está disponible en Alemania, Austria, Italia, en los Países Bajos y en el Reino Unido y esperamos que pronto llegará también a España.

—¿Alquiláis sólo turismos y coches de gama alta o también furgonetas y vehículos comerciales? ¿Cual va a ser la estrategia de futuro de vuestra división Van & Truck en España? ¿Qué segmentos de mercado va a trabajar? ¿Qué tipo de servicios va a ofrecer? ¿Serán alquileres puros u operaciones de renting / renting flexible?

—La división de Van & Truck ha cobrado recientemente el protagonismo que merece y el Grupo SIXT ha incorporado a una figura directiva específica para este ámbito al Consejo de Adminis-

tración de la compañía. Debido al aumento del transporte de paquetería y de la necesidad de reparto en la última milla, pensamos que se va a incrementar el alquiler a largo plazo de estos vehículos y apostamos por un crecimiento de este segmento de negocio.

—Numerosos informes hablan de que la nueva movilidad se basa más en el alquiler que en la compra. ¿Creéis que esto va a ser realmente así? ¿Qué ventajas aportaría eso para el cliente con respecto a la actual situación?

—El mundo está cambiando y con la era de la digitalización y las nuevas generaciones, la compra de un vehículo como símbolo de estatus ha perdido importancia. Hoy en día lo que cuenta es el servicio, poder viajar con calidad y esto, las compañías de alquiler de vehículos como la nuestra lo saben proporcionar muy bien. La pandemia, ha sido un factor acelerador de este proceso porque en tiempos de incertidumbre, además, se suele optar por no comprometerse en grandes compras. Nosotros creemos que ambas opciones seguirán compartiendo protagonismo en la movilidad futura, aunque mucho dependerá del estilo de vida de las personas y sus necesidades diarias de desplazamientos. También dependerá del lugar donde se sitúe su vivienda: en el centro de una gran urbe, por ejemplo, es más probable que se opte por externalizar la movilidad individual y ponerse en manos de empresas de alquiler profesionales.

—¿Cuáles son vuestros objetivos a corto y medio plazo en el mercado español?

—Tal y como se informó a los medios de comunicación al cierre del ejercicio 2020, en vista de las continuas restricciones mundiales a los viajes privados y de negocios nacionales e internacionales, algunas de las cuales se endurecieron aún más a principios de 2021, el entorno de mercado de SIXT sigue sumido en una gran incertidumbre en la actualidad. Actualmente no es posible prever cuándo volverá a mostrar dinamismo la demanda de servicios de

NUESTRO NUEVO SERVICIO FASTLANE PERMITE ALQUILAR EL VEHÍCULO A TRAVÉS DE LA APP Y ABRIRLO DIRECTAMENTE CON EL MÓVIL, SIN HACER COLAS EN MOSTRADORES Y SIN INTERACCIÓN HUMANA. MUY PRONTO LLEGARÁ A ESPAÑA.

movilidad y hasta qué punto será posible realizar viajes turísticos este año. También está por ver qué efectos a medio y largo plazo tendrá la pandemia en el comportamiento de los viajeros o en la evolución económica en general".



Por lo que no somos capaces de planificar —hoy por hoy— unos objetivos a corto plazo.

—¿Con la actual situación, cómo veis la campaña de Semana Santa y de verano de 2021?

—Según las noticias aparecidas recientemente, es posible una llegada de varios millones de vacunas para el próximo mes. Si las vacunaciones en Europa crecen a buen ritmo, es posible que podamos ver cierto movimiento de turistas ya en Semana Santa y si contamos con un pasaporte de vacunación para el verano es posible que la campa-

ña de julio y agosto se acerque incluso a la normalidad vivida en otros años. Nos mantenemos positivos y estamos preparados para recibir a nuestros clientes bajo las mejores condiciones de seguridad e higiene, con procesos certificados de 'Cero riesgo Covid'.

Las matriculaciones del sector del rent a car se han desplomado por completo. ¿Hasta cuándo se mantendrá esa situación?

—Las matriculaciones del rent a car van a depender de la llegada del turismo vacacional, en línea con lo respondido en la pregunta anterior. La flota se irá matriculando a medida de que crezca la demanda.

—De los tres canales es el que más ha caído y el que mayor número de operadores tiene en situaciones críticas. ¿Vaticinas una mayor concentración de la actividad en el sector?

—Tal y como va la situación, no se vislumbra una fusión o desaparición de los grandes actores del sector del rent a car. Aunque quizás no tengan la situación financiera solvente y sólida que tiene SIXT, sí que están en condiciones de recibir créditos que les ayuden a seguir adelante y así salvar miles de empleos.

—¿Qué tipo de compañías de alquiler son las que pueden sobrevivir a la actual crisis?

—Sin duda, los más pequeños y vulnerables, los rent a car locales, serán los que tengan más dificultades para mantenerse a flote en esta gran crisis, debido a los cierres y a la falta de negocio alternativo para ellos.

—¿Que la actividad del sector se concentrara en torno a las seis grandes operadoras beneficia o perjudica a los clientes?

—En SIXT pensamos que la competencia es sana y que agudiza el ingenio de las empresas, crea la necesidad de potenciar el servicio y la atención al cliente, así como de ser mejores cada día. Afortunadamente, esto tiene repercusiones positivas también para el cliente, que se beneficia de los esfuerzos que las empresas hacen para ser más competitivos. El número actual de competidores en el rent a car es muy razonable y, por tanto, creemos, que en todo caso beneficia al cliente.



proutch - www.freepik.es

MASCARILLAS EN LA FLOTA

¿Te pueden multar por no llevarla puesta cuando conduces?

¿Es obligatorio llevar la mascarilla puesta mientras conducimos? ¿En qué casos sí y cuándo no? ¿Qué es lo que entendemos como conviviente cuando estamos en el interior de un vehículo? Aunque parezca mentira, después de un año de pandemia sigue habiendo muchas preguntas y pocas respuestas.

Lo queremos dejar claro antes de comenzar. Nuestra recomendación es y será siempre que te pongas la mascarilla. Por tu salud, por la nuestra y por la de cuantos tienes a tu alrededor. Hoy por hoy, con todas las imperfecciones y complicaciones que su uso puede llegar a plantear, sigue siendo el mejor método para tratar de impedir los contagios. Bien es cierto que no de manera única, sino en interacción con otras actitudes, como por ejemplo lavarse bien las ma-

nos de manera frecuente, ventilar bien y cíclicamente las habitaciones o espacios cerrados en los que realizamos nuestra actividad y mantener una distancia social de 1,5 a 2 metros con respecto a cualquier otra persona con la cual podamos interactuar a lo largo de nuestra jornada. Está demostrado que actuar de esta manera no impide por completo que te puedas contagiar, pero sí que hace mucho más difícil que este se produzca.

Aun así, con motivo de la pandemia se han establecido ciertas normas de seguridad en torno a la utilización de la mascarilla que afectan a los conductores y al uso de este objeto mientras se circula a bordo de un vehículo. Según indica el sexto artículo del apartado B correspondiente al Real Decreto 20/2020 sobre la Nueva Normalidad, el uso de la mascarilla en los transportes públicos y privados complementarios de viajeros en vehículos de hasta

▶▶▶ ACTUALMENTE, HAY DISTINTAS SITUACIONES QUE TE PERMITEN VIAJAR A BORDO DE UN VEHÍCULO SIN TENER QUE LLEVAR LA MASCARILLA PUESTA. ESTAS SON:

▶ **CUANDO VIAJAS SÓLO.** Si circulas tu sólo, ya sea en coche o en moto, no es obligatorio utilizar la mascarilla, dado que no existe riesgo de contagio mientras estés en movimiento. Sin embargo, cuando pares por cualquier motivo, deberás ponértela de inmediato siempre que haya de contacto social con cualquier otra persona (pago de un peaje, repostar combustible, comprar en un auto service,...)

▶ **VIAJAR ACOMPAÑADO DE MENORES DE 6 AÑOS.** Si viajas en compañía exclusivamente de menores de 6 años el uso de la mascarilla no es obligatorio. Se considera que los niños de hasta esa edad se contagian más difícilmente y, dado que -por lo general- las mascarillas se ajustan en su cara con mayor dificultad no se precisa un uso de la mascarilla en el interior del coche. Aún así, y dado que sí se han producido contagios a niños de esa edad, nuestra recomendación es que los adultos que viajen con ellos sí que se las pongan.

▶ **CONVIVIENTES. QUIZÁS EL ASPECTO MÁS POLÉMICO DE TODOS.** Las autoridades únicamente reconocen como convivientes



Racool Studio - www.freepik.es

a aquellas personas que viven en el mismo domicilio... y puedan demostrarlo. Quedan por tanto fuera de tal definición los compañeros de trabajo, pese a que estos pasen más tiempo juntos a lo largo del día y la empresa les exija pasar test periódicamente para comprobar su estado de salud.

▶ **PRESCRIPCIÓN MÉDICA.** Si sufres de algún tipo de enfermedad cardiorrespiratoria o inhabilitante y tu médico así lo considera, puede extender un certificado médico oficial en el que te recomiende que no utilices la mascarilla bien en general, bien en casos determinados, por que ello puede resultar especialmente perjudicial para tu estado de

salud. No es habitual pero puede suceder. Eso sí, procura que se trate de un certificado real, puesto que los agentes de la ley suelen comprobar la veracidad del certificado, si este es o no oficial y, sobre todo, el tipo de personas que pueden tener problemas por el uso de la mascarilla no suele desplazarse conduciendo por sí mismo su propio vehículo.

▶ **CAUSAS DE FUERZA MAYOR JUSTIFICADAS DEBIDAMENTE.** Siempre se pueden producir casos en los que las mascarillas se rompen o puede que sea mejor no usarlas que hacerlo, pero son pocos y deberás convencer al agente de que realmente el que no la lleves se debe a razones plenamente justificadas.

▶ **USO DE CASCO INTEGRAL.** Quienes viajan en moto y disponen de un casco integral no tienen por qué utilizar mascarilla mientras lo llevan puesto y convenientemente cerrado. De esta manera, puede que el agente de tráfico no te multe mientras circulas, pero puede considerar hacerlo en el momento en que te paras y te levantas la visera o te quitas el casco.



keniluvay - www.freepik.es

nueve plazas, incluido el conductor "será obligatorio si los ocupantes de los vehículos de turismo no conviven en el mismo domicilio".

Así, en diferentes Comunidades Autónomas incluso se han endurecido las medidas sanitarias adoptadas para frenar los posibles contagios por COVID-19 y han llegado a convertir el uso de la mascarilla en una acción completamente obligatoria en prácticamente cualquier situación, incluso aún manteniendo las debidas distancias de 1,5 a 2 metros.

Desde entonces, tanto las policías municipales de distintas localidades como la Guardia Civil de Tráfico pueden multar a aquellos conductores que viajen sin la mascarilla puesta cuando lo hacen acompañados de algún otro

EL REAL DECRETO SOBRE LA NUEVA NORMALIDAD DICE QUE LA MASCARILLA SERÁ OBLIGATORIA "SI LOS OCUPANTES DE LOS VEHÍCULOS DE TURISMO NO CONVIVEN EN EL MISMO DOMICILIO".

pasajero que no pueda demostrar en el momento que conviven juntos en el mismo domicilio. No lo hacen cuantas veces deberían, ni tan siquiera cuantas veces podrían, pero lo cierto es que están facultados por la ley para poder

deterternete mientras conduces y denunciarte por no llevar la mascarilla puesta correctamente.

Para una gran mayoría, esta es una acción completamente lógica en los tiempos que vivimos, pues ayuda a evitar la posible transmisión del virus. Sin embargo, aún hay muchas personas que lo consideran una acción excesiva por parte de las fuerzas del orden. ¿Por qué? Hay distintos razonamientos que no terminan de quitarles la razón

Son muchos los conductores de vehículos de flotas de empresa que viajan a diario acompañados por el mismo compañero durante jornadas que, en determinados momentos, incluso llegan a superar las doce horas diarias. Es decir, conductores que pasan en compañía de sus compañeros de reparto



MASCARILLAS EN LA FLOTA

100 EUROS DE MULTA A PAGAR EN TODO CASO... ¡Y SIN DESCUENTOS!

La cuantía de las sanciones puede variar según las distintas ordenanzas municipales o las establecidas al uso por las diferentes Comunidades Autónomas en sus territorios de actuación. También pueden reducirse si las aceptas y decides pagar en plazo. Incluso puedes evitarlas si recurres y te dan la razón en tus argumentos, pero en el caso que nos ocupa, será difícil que una vez que te hayan denunciado puedas evitar pagar la sanción. Si te denuncian por no llevar la mascarilla puesta te arriesgas a recibir una sanción de 100 euros de multa. Podrás recurrirla, pero recuerda que los agentes de la autoridad

que te la han impuesto cuentan con la presunción de veracidad de su parte, con lo que deberás ser tú quien aporte pruebas fehacientes de que quien cometió un error en sus apreciaciones fueron los agentes que te denunciaron. Así que, en lugar de enfadarte o enfrentarte a los agentes mientras estos proceden a ponerte la denuncia lo que debes hacer es ir pensando cómo conseguir la documentación necesaria para evitar que la posible sanción no llegue a prosperar. Lo normal hoy día es grabar un vídeo con cuanto sucede, pero no pienses en ningún momento que ello te pueda librar de pagar la multa, pues que aparezcas en el vídeo

con la mascarilla puesta no significa que el agente te denunciara indebidamente. Y su presunción de veracidad prevalece sobre la tuya de inocencia. ¿Injusto? Sí, pero es lo que la ley establece, aunque será el juez quien deberá dictaminar la solución. Por otra parte, la sanción por no llevar la mascarilla no responde a una denuncia de tráfico, sino a una infracción de la normativa establecida entre las medidas de emergencia que contempla el estado de alarma en el que estamos, lo cual no solo amplía el plazo habitual de seis meses para que la multa llegue a tu domicilio hasta a un año, sino que faculta a los agentes a detenerte por



no cumplir con la norma y, también, evitará que puedas ver reducida la cuantía de la misma.

MUCHOS AÚN DUDAN ¿ME PUEDEN MULTAR POR CONDUCIR CON MASCARILLA?

Sí. Es difícil que ello se produzca, pero es cierto que también pueden multarte por no hacer un buen uso de la mascarilla a bordo de tu vehículo. La normativa vigente de tráfico indica en distintos apartados del Reglamento de conductores que el conductor de un vehículo está obligado a mantener en todo momento su propia libertad de movimientos sin limitaciones de ningún tipo, a disponer del mayor campo de visión necesario para el correcto manejo de su vehículo y a prestar la obligada atención permanente a la conducción, todo ello con el fin de poder garantizar además de su propia seguridad también la del resto de los ocupantes del vehículo y

de los demás usuarios con los que comparte la vía por la que transita. Las mascarillas, por tanto, no deben bloquear en ningún momento la visión del conductor ni obligarle a soltar las manos del volante. Esto quiere decir que si, mientras circulas con tu coche, algún agente de la autoridad te visualiza con las manos en la mascarilla en lugar de manejando el volante del coche puede proceder a multarte. De igual manera, también puede proceder a hacerlo si quien lleva "puesta" la mascarilla es el coche. Son muchos los conductores que tienen por manía colgar la mascarilla del espejo

retrovisor interior cuando ellos viajan solos sin ponerse la mascarilla. En esos casos, los agentes también pueden sancionarle, pues se puede considerar que la mascarilla que cuelga del retrovisor puede interferir la visión de cuanto sucede en la carretera por delante del vehículo mientras este circula, impidiéndole reaccionar a tiempo ante cualquier imprevisto que pudiera producirse. Lo mismo sucede si se lleva la mascarilla mal puesta, levantada por encima de los ojos, con el consiguiente riesgo de que pueda deslizarse hacia delante tapándolos en una situación de emergencia (un

simple frenazo puede echarla hacia delante como haría igualmente con unas gafas). Por otra parte, no se aconseja conducir con la mascarilla puesta cuando se llevan puestas unas gafas, dado que nuestra propia respiración puede provocar que los cristales de estas se empañen, lo que podría provocar innumerables situaciones de inseguridad mientras conducimos nuestro vehículo. Cierto es que no hay ninguna ley que nos lo impida, pero si un agente considera que ello podría producirse puede denunciarte igualmente, aunque en este caso se trataría de una sanción más leve, castigada con 80 euros de multa económica.

(por lo general 1 o 2 personas más) más tiempo del que a diario pasan en sus domicilios conviviendo con sus familiares. Y además, lo hacen en un hábitáculo de dimensiones notablemente más reducidas a las de sus propios domicilios, compartiendo largas horas juntos a poco menos de medio metro de distancia el uno del otro/s y, si en invierno, incluso con las ventanillas cerradas. En casos como estos ¿quienes deberían ser considerados convivientes? ¿Los familiares o los compañeros de reparto?

Por otra parte, hay muchas empresas que someten a sus trabajadores a análisis y test anti-covid de manera regular. Al menos una vez a la semana se someten a ellos y diariamente pasan controles de temperatura y de limpieza de manos al iniciar y acabar su jornada laboral. Son muchas las empresas que han establecido férreas políticas de control en este sentido para poder desarrollar su actividad dentro de unas condiciones higiénico-sanitarias lo más seguras posibles, dado que no pueden permitirse que la pandemia se extien-

da entre sus trabajadores. Un control que, igualmente ha llegado a las flotas de vehículos con igual rigor. Los vehículos de las flotas son objeto de diferentes medidas de higiene, limpieza y salubridad prácticamente a diario. Sus conductores tienen incluso que proceder a la desinfección del mismo después de cada uso. Así, por ejemplo, los conductores de taxi y VTC están obligados a desinfectar el coche mediante la ventilación del habitáculo y el uso de geles desinfectantes después de cada servicio realizado.

Motor 16

FLOTAS & EMPRESAS

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

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



Nombre:
 Apellidos:
 Dirección:
 Tel: mail:
 Empresa:
 Cargo:

Todo empleado sueña con un extra



Golf Variant. Más espacio para tu negocio.

¿Quién no quiere un aumento? ¿Quién no quiere más espacio, más diseño y más prestigio para su trabajo? ¿Quién no quiere ser más referente que nunca? ¿Quién no quiere un Golf con extra de Golf?



V4B
Volkswagen for Business

Gama Golf Variant: consumo medio (l/100 km) de 4,6 a 5,7; emisión de CO₂ (g/km) de 120 a 129 (NEDC de 98 a 110).

volkswagen.es