



FLOTAS & EMPRESAS

Motor 16 EXTRA

ESPECIAL FURGONETAS

Lo que debes saber para elegir el modelo más adaptado a tu flota

- ▶ ¿Eléctricos con cuotas más bajas que un diésel? Pronto será una realidad
- ▶ **Observatorio Arval de Movilidad 2021. Movilidad eficiente y sostenible para la recuperación económica**
- ▶ **Servicios de suscripción: tu coche, a la carta**
- ▶ **Estrategias para reducir los consumos de combustible**



Llega la movilidad sostenible a tu empresa.

Descubre nuestras Gammas Eco.



La movilidad Eco ya es una realidad para todos. Por eso, Hyundai te ofrece la solución que mejor se adapta a las necesidades de tu empresa para que dé el salto a una movilidad más sostenible. La **Gama IONIQ** te ofrece tres tecnologías eléctricas: híbrida eléctrica, eléctrica e híbrida enchufable, junto con un diseño sofisticado, estilizado y elegante. Si lo que buscas es un coche más urbano y con personalidad, la **Gama KONA** te ofrece todo eso en sus modelos híbrido, híbrido 48V y eléctrico. Pero, si lo que necesita tu empresa es un coche espacioso, versátil y con un diseño innovador, en la **Gama TUCSON** encontrarás todo eso, en sus versiones híbrida, híbrida enchufable e híbrida 48V.

Descubre la solución perfecta para tu flota de empresa, con Hyundai.



TUCSON
• Híbrido 48V.
• Híbrido.
• Híbrido enchufable.

KONA
• Híbrido 48V.
• Híbrido.
• Eléctrico.

IONIQ
• Híbrido.
• Híbrido enchufable.
• Eléctrico.

Con etiqueta ECO y 0 emisiones.



5 AÑOS DE GARANTÍA SIN LÍMITE DE KM

8 AÑOS DE GARANTÍA DE BATERÍA

Gama TUCSON: Emisiones CO₂ (gr/km): 136-162. Consumo mixto (l/100km): 5,2-7,1. Gama Nuevo Hyundai KONA HEV: Emisiones CO₂ combinadas (gr/km): 112-115. Consumo combinado (l/100km): 4,9-5,1. Gama KONA EV: Emisiones CO₂ combinadas (gr/km): 103. Consumo combinado (l/100km): 4,5. Gama SANTA FE: Emisiones CO₂ (gr/km): 163-180. Consumo mixto (l/100km): 6,2-6,9. NEXO: Emisiones CO₂ (gr/km): 0 durante el uso. Consumo mixto (kg/100km): 1,0. Autonomía: 666 Km.

Valores de consumos y emisiones obtenidos según el nuevo ciclo de homologación WLTP. La autonomía real estará condicionada por el estilo de conducción, las condiciones climáticas, el estado de la carretera y la utilización del aire acondicionado o calefacción). Modelos visualizados: Nuevo TUCSON Híbrido STYLE, Nuevo KONA HEV Style, Nuevo KONA EV Style, IONIQ HEV STYLE, Nuevo SANTA FE STYLE y NEXO Style. La garantía comercial de 5 años sin límite de kilometraje y la de 8 años o 160.000 km. (lo que antes suceda) para la batería de alto voltaje, ofrecidas por Hyundai Motor España S.L.U a sus clientes finales, es sólo aplicable a los vehículos Hyundai vendidos originalmente por la red oficial de Hyundai, según los términos y condiciones del pasaporte de servicio. Más información en la red de concesionarios Hyundai o en www.hyundai.es



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

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, Alberto Mallo,
Ramón Roca Maseda y Javier Rubio.

Consejo editorial:
María Jesús Beneit, Pedro Martín, 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/Trueno, 66. Polígono Industrial San José de
Valderas.
28918 Leganés. Madrid
Teléfono: 91 685 79 90. Fax: 91 685 79 92
Correo electrónico: motor16@motor16.com

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

Motor 16 es miembro de la Asociación de Revistas de Información y asociada a la FIPP. Depósito Legal: M30.2471983
© 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.



Observatorio ARVAL de Movilidad 2021
La Movilidad eficiente y sostenible, estrategia empresarial para la recuperación **4**

Renovación de furgonetas de carga y reparto en la flota
Qué preguntarse para elegir la adecuada **10**

Vehículos Comerciales Ligeros
La nueva realidad se abre camino **18**

Renting de e-VCL
¿Eléctricos con cuotas más bajas que un diesel? La revolución que viene **24**

El híbrido enchufable con el que iniciar la electrificación de tu flota
Kia XCeed PHEV **28**

Servicios de Suscripción
Tu coche a la carta: Mayor facilidad no es posible **30**

Goto nueva plataforma movilidad
El carsharing suma y sigue en Madrid **36**

Asesoramiento, calidad y ventajas de todo tipo
4Business, la solución de Volkswagen para empresas y flotas de empresas **40**

El alza de precios obliga a los gestores de la flota
Estrategias para reducir los consumos de combustible **42**

Un agujero por el que se escapa la rentabilidad de las flotas
Costes finales añadidos por mal uso **46**





OBSERVATORIO ARVAL DE MOVILIDAD 2021

La movilidad eficiente y sostenible, estrategia empresarial para la recuperación

Un año más, y ya van 13, la operadora de servicios de movilidad y renting del Grupo BNP Paribas ha presentado su estudio paneuropeo sobre las flotas de vehículos de empresa, que este año tiene mayor interés dado que analiza la evolución de las mismas contemplando los resultados que ha provocado la pandemia y avanzando en lo posible las previsiones para los próximos años.

Sin duda, 2020 pasará a la historia como el año en el que la actividad económica se desplomó como nunca antes lo hizo debido al fuerte frenazo provocado por la pandemia del Covid 19. Y esto hace precisamente que los datos que habitualmente aporta el estudio paneuropeo de ARVAL sobre el estado de las flotas y la percepción que sus gestores mantienen de cara a los próximos años y tendencias adquieran aún mayor interés.

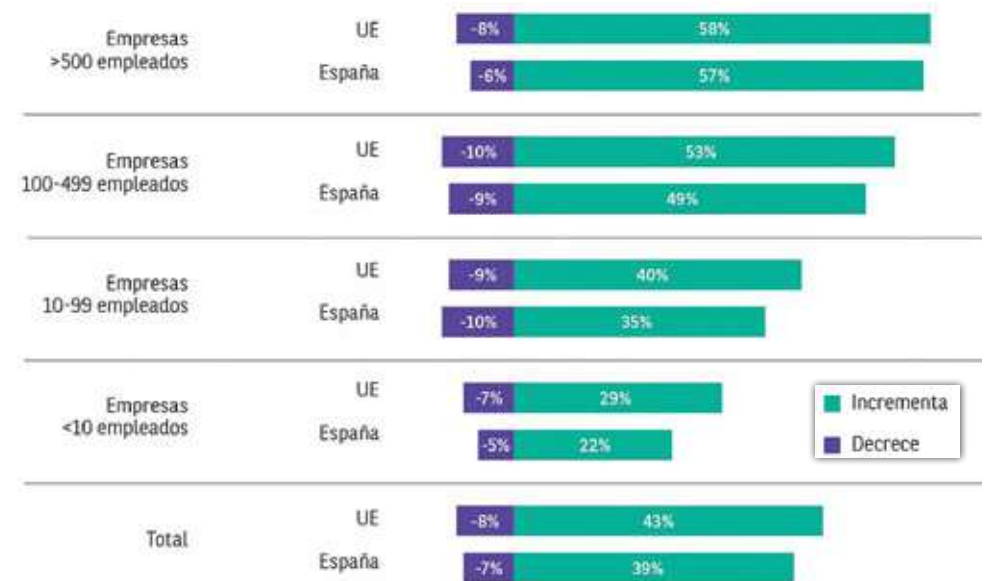
En 2020, el PIB español se contrajo un 11 por ciento, el segundo mayor retroceso sufrido desde que se produjo la Guerra Civil, cuando cayó un 26 por ciento. El COVID 19 propició que la tasa de paro se elevara nuevamente hasta alcanzar en esta ocasión el 16 por ciento de la población activa, cifra que no superó a la alcanzada en ocasiones anteriores gracias a la nueva figura de los ERTE introducida en la legislación laboral por el Partido Popular tras

la también grave crisis sufrida a comienzos de la pasada década. Los ERTE han supuesto una importante red de contención que ha significado la salvación para muchas economías tanto empresariales como familiares, aunque ahora muchas de las empresas que se acogieron a los mismos se verán obligadas a realizar EREs debido a la lenta y compleja recuperación que la economía española va a sufrir durante los próximos años.

FLOTAS CORPORATIVAS OPTIMISMO Y CRECIMIENTO PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS

Las fuertes restricciones de movilidad durante la pandemia tuvieron un importante efecto sobre la movilidad de las flotas de vehículos, pero sorprendentemente este fue más acusado en las flotas de vehículos de la Comunidad Europea que en las flotas corporativas españolas. Mientras la actividad de las primeras cayó en un 62 por ciento, en nuestro país, la caída, aunque fuerte, experimentó una caída del 52 por ciento. Una caída de la que los gestores de flota confían en poder recuperarse durante los próximos tres años. El 31 por ciento de las empresas consultadas para el CVO prevé crecer ya este mismo año 2021, un optimismo que crece cinco puntos respecto a 2020, cuando apenas el 26 por ciento confiaba en lograr avances significativos.

PREVISION DE CRECIMIENTO EN LAS FLOTAS SEGÚN SU TAMAÑO



BALANCE		2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
BALANCE	España	31%	26%	9%	14%	10%	22%	11%
	UE	35%	20%	11%	13%	11%	21%	5%

Balance = Flota aumenta - Flota decrece
Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

La economía española precisará por término medio y dependiendo del sector de al menos cuatro años para situarse en los mismos niveles previos a la pandemia. Unos lo alcanzarán antes y otros tardarán un poco

más, dado que tendrán que reconvertirse. El consumo privado, gracias al mantenimiento generalizado de la tasa de ahorro en los hogares durante la pandemia, crecerá fuertemente (en torno al 6 por ciento)

durante 2021 y 2022 y será el que tenga que tirar del carro, pues el elevado déficit público de la economía española y la fuerte caída tanto de las exportaciones nos van a obligar a ser muy prudentes con el gas-

FLOTAS MÁS SOSTENIBLES EL CO₂ YA NO ES LA ÚNICA PREOCUPACIÓN

La sostenibilidad lleva presente como uno de los principales mantras para las flotas corporativas españolas bastante tiempo. La movilidad sostenible forma parte ya de la cultura empresarial en nuestro país, donde el 67 por ciento de las empresas ya ha adoptado

medidas que permitan reducir las emisiones (frente al 43 por ciento que lo había hecho en 2019). Evidentemente, las flotas de mayor tamaño, las que mayores ventajas pueden obtener de la aplicación de estas políticas, son las que han adoptado mayoritariamente

estas acciones, aunque también las pymes se están incorporando fuertemente a esta tendencia. El 82 por ciento de las empresas que superan los 100 trabajadores ya ha introducido medidas en la flota para mejorar la sostenibilidad de la misma. El

82 por ciento ha buscado con ello reducir principalmente las emisiones de CO₂, mientras que el 35 por ciento y el 31 por ciento, también se ocuparon, respectivamente, de introducir medidas tendentes a lograr la reducción de los NOx y de las tan temidas partículas finas.

EMPRESAS CON POLÍTICAS ACTIVAS DE SOSTENIBILIDAD EN LA FLOTA

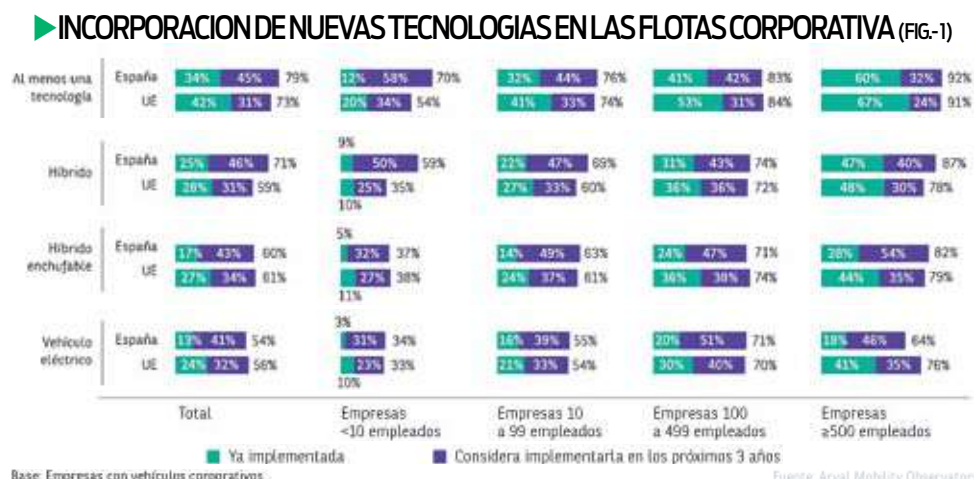


Base: Empresas con vehículos corporativos

TRANSICIÓN TECNOLÓGICA LA ELECTRIFICACIÓN DE LA FLOTA AVANZA

El 79 por ciento de las flotas ya trabaja de manera activa en la transición tecnológica de su flota. Durante los próximos tres años ese será el porcentaje de las empresas españolas que han previsto introducir al menos una nueva tecnología de su impulsión en las unidades de la flota, para experimentar e ir probando lo que las nuevas tecnologías de impulsión de los vehículos puede aportarles.

Y es la electrificación de las flotas el camino mayoritariamente elegido, dejando de lado otras posibles soluciones alternativas. El 71 por ciento de los gestores de flota quieren experimentar con los vehículos híbridos como primera opción y ya han decidido incorporar unidades con este tipo de motorización a la flota durante este próximo trienio. Una voluntad que supera en 12 puntos a la de las flotas europeas. Que la electrificación avanza en las flotas corporativas es un hecho. Además del interés por los híbridos, los gestores de flota también van incorporando unidades impulsadas por motores

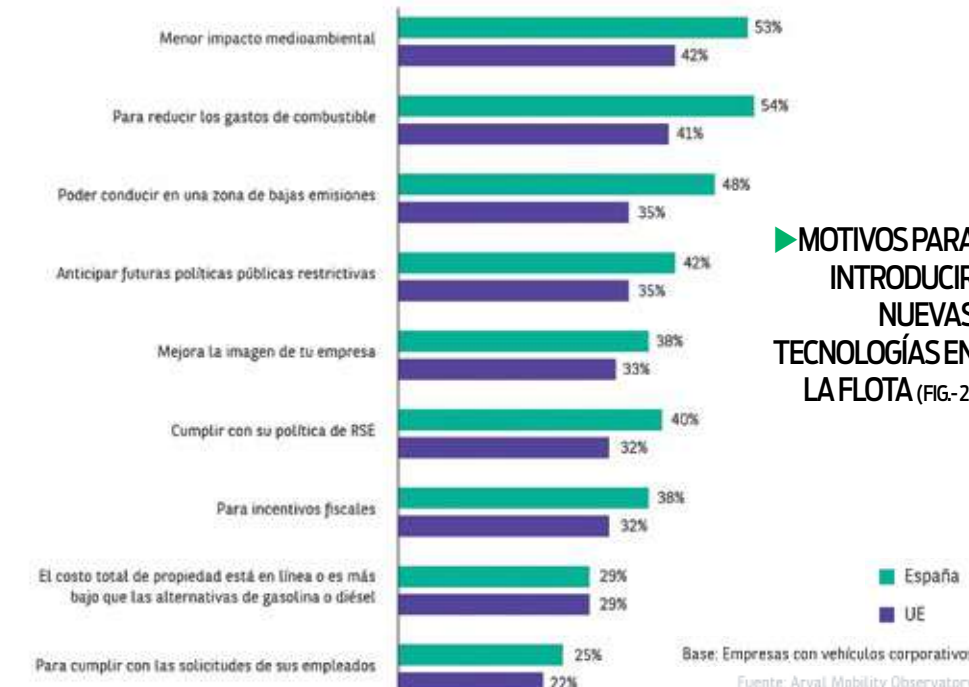


híbridos enchufables y cien por cien eléctricas. El 60 por ciento de los gestores ya piensan en incorporar los primeros a la flota y, animados por la nueva generación de vehículos cien por cien eléctricos, cuyas prestaciones son ya más que suficientes para cubrir los servicios que las flotas han de procurar, el 54 por ciento de las empresas con flota ya piensa en incorporar vehículos eléctricos a la misma. La incorporación de las nuevas tecnologías en las flotas está fuertemente motivada. Los gestores de flotas tienen importantes razones tanto de tipo económico como de tipo operativo para pensaren

incorporar los nuevos vehículos dotados de ellas en la estructura de la flota corporativa. La importante reducción que los eléctricos e híbridos aportan en materia de ahorro de gastos de combustible en la flota por kilómetro recorrido o el simple hecho de poder acceder con las unidades de la flota a las zonas restringidas al tráfico en las ciudades a las que únicamente estos vehículos de cero o muy bajas emisiones pueden acceder cada vez tienen un mayor peso en el razonamiento de los gestores de la flota a la hora de renovar las unidades de la misma. Los principales motivos a los

que aluden los gestores para implementar o considerar nuevas energías o tecnologías en la flota son racionalizar el gasto de combustible (54%) y generar menos emisiones (53%). Otro aspecto común es poder conducir en zonas restringidas al tráfico en las ciudades (48%) o anticiparse a futuras normativas (42%) a la vez que cumplir con las propias políticas de RSC (40%), mejorar la propia imagen (38%) y optar a incentivos fiscales (38%). (fig.- 1) Eso sí, apostar por la electrificación de las flotas aún tiene puntos adversos por resolver, como es el de la disponibilidad de puntos

de recarga en las zonas operativas de la flota y las rutas de la misma. El 42 por ciento de las empresas españolas que lo hacen ya cuentan con puntos de carga para sus vehículos enchufables y las que apuestan por la movilidad eléctrica ya cuentan con que habrán de incorporarlos en sus instalaciones o crear una infraestructura nueva donde la flota de vehículos eléctricos y enchufables pueda recargarse debidamente. El principal problema viene dado, al menos de momento, por la fuerte escasez de puntos de recarga públicos aún existente en carreteras y calles de las ciudades. El 58 por ciento de las empresas españolas considera que es el principal inconveniente para que ellos puedan incorporar vehículos eléctricos. También hay otros motivos que llevan a los gestores a seguir descartando la incorporación de unidades impulsadas por nuevas tecnologías en las flotas. Entre estas razones, un 54 por ciento de los gestores consultados aluden al elevado precio que, con respecto a las tecnologías tradicionales (gasolina y gasóleo), aún tienen los vehículos eléctricos, o a la imposibilidad de que los



empleados puedan recargar los vehículos en sus domicilios (41 por ciento) por carecer de puntos de recarga adecuados para ello. Eso sí, curiosamente tan solo el 17 por ciento de los gestores entrevistados en España para efectuar el informe del CVO se muestra por completo reacio a la incorporación de este tipo de vehículos. (fig-2)

to público durante estos próximos años. Así las cosas, la economía española fía su futuro y su recuperación a las ayudas europeas. Los 135.000 millones que España deberá recibir tendrán que ser sabiamente administrados e invertidos en reordenar la actividad económica de nuestro país y reorientarla hacia el futuro para tratar de evitar la excesiva dependencia que tenemos del sector servicios, fomentar una mayor capacidad industrial y, en especial, aprovechar las oportunidades que las nuevas tecnologías van a brindar. Sin embargo, los planes de futuro planteados por el actual gobierno de la nación no parecen, al menos a priori, convencer a los inversores, y la creciente voracidad fiscal que el gobierno ya ha anticipado

Pensando ya en 2021, las previsiones apuntan a que en este año se van a matricular en torno a 1.160.000 vehículos en el mercado español del automóvil, lo que supondrá casi un 15 por ciento más que las



▲ Un momento de la presentación del estudio realizado en el Arval Mobility Observatory, una presentación que, este año, también fue virtual.

matriculaciones registradas el año anterior. Y el crecimiento seguirá consolidándose durante el próximo trienio con crecimientos que llevarán a superar los 1,3 millones de unidades de 2022, los 1,473 millones en 2023 y a alcanzar las 1.516.000 unidades en 2024.

Crecimientos que se producirán en buena medida gracias al fuerte impulso que se espera en la actividad de las flotas corporativas, dado que hasta el 31 por ciento de las empresas españolas mantienen expectativas de crecimiento para los próximos ejercicios, mientras que a inicios de 2020 tan sólo el 26 por ciento las tenían.

Los gestores de flota se muestran actualmente preocupados por alcanzar una movilidad mucho más sostenible en sus flotas corporativas. El 67 por ciento de las empresas ya han adoptado medidas con las que tratar de reducir las emisiones, tanto conjuntas como a escala individual, en los vehículos de sus flotas, porcentaje que

en 2019 apenas alcanzaba al 43 por ciento. Un importante crecimiento que tiene su reflejo en la implementación de la movilidad eléctrica en las flotas, que alcanza ya al 79 por ciento de las flotas corporativas para los próximos tres años.

La transición tecnológica en las flotas corporativas ya se ha iniciado hace tiempo, y es una tendencia que claramente va a más y que cada vez afecta en mayor medida no sólo a los empleados vinculados a las flotas, también al resto de los miembros de la plantilla de las compañías. Esto se aprecia en la cada vez mayor importancia que la movilidad está adquiriendo en los planes de las empresas, donde mejorar tanto la movilidad como la sostenibilidad que esta ha de tener ya se contempla como uno de los principales objetivos estratégicos de las compañías. Nada menos que el 59 por ciento de ellas ya lo contemplan como uno de sus principales objetivos para los próximos tres años, hasta el punto

de que el 66 por ciento de ellas ya ha puesto en marcha ambiciosos planes de movilidad para estos próximos años, planes que contemplan a todos los estamentos y miembros de la empresa y no únicamente a los integrantes de las flotas.

Y, sin duda, esto ya supone un importante avance en materia de concienciación social. Que las empresas se vuelvan más exigentes y activas en torno a la forma en la que tanto sus trabajadores como sus mercancías o servicios se desplazan permitirá crear políticas más activas para lograr una mayor eficiencia y sostenibilidad en los modelos de movilidad que nuestra sociedad tiene.

Según indica el CVO de ARVAL, para acudir a sus puestos de trabajo, los trabajadores optan por utilizar mayoritariamente el coche privado como principal medio de transporte. Una opción que ha ampliado mayoritariamente su peso sobre el resto durante la pandemia debido a que por la



◀ La electrificación de las flotas es una de las tendencias detectadas por Arval y que ayudarán a la recuperación económica.

crisis sanitaria la mayoría elegimos desplazarnos en nuestro vehículo particular frente a cualquier otra opción: sólo el 16 por ciento opta por el transporte público, el 7 por ciento recurre al vehículo compartido, el 6 por ciento a vehículos de dos ruedas, el 6 por ciento a sistemas de ride sharing y apenas un 2 por ciento se ha apuntado a dar pedaladas en sus bicicletas eléctricas.

El barómetro del Observatorio ARVAL de la Movilidad se realiza a partir de las respuestas obtenidas en nada menos que 5.600 entrevistas realizadas a gerentes de flota de 20 países. El exhaustivo análisis de las mismas y su comparación con las efectuadas en las anteriores ediciones del estudio permite obtener una clara muestra de las distintas tendencias que tanto el mercado del automóvil en general como el sector de las flotas corporativas en particular van a experimentar a corto y medio plazo. **(Ver cuadro inferior)**

Así, entre los resultados obtenidos en esta decimotercera edición del macro estudio, el renting aumentará nuevamente su ventaja como la opción de financiación preferida por las empresas españolas para la adquisición de nuevos vehículos corporativos. El 42 por ciento de ellas optará por el alquiler de larga duración con servicios incluidos, frente al 25 por ciento que sigue prefiriendo la compra directa o el 18 y el 15 por ciento que opta, respectivamente, por los créditos de automoción y las operaciones de leasing.

El CVO 2013 de ARVAL pone de manifiesto como se refleja la pandemia tanto en el mercado del automóvil como en los hábitos de movilidad. Un reflejo que, tras el brutal impacto inicial sufrido, permite transmitir un cierto optimismo en cuanto a la pronta recuperación de la actividad empresarial a tenor de como las respuestas obtenidas anticipan una pronta y rápida recuperación de la actividad en las flotas corporativas, donde los gestores de las mismas se muestran considerablemente optimistas al respecto. Optimismo que se manifiesta incluso con mayor fuerza en España que en el resto de Europa.

Las respuestas también muestran la creciente preocupación que las empresas van adquiriendo respecto de la huella de carbono que genera su actividad. Muchas de ellas ya han incluido la adopción de importantes medidas para favorecer su reducción en sus respectivas políticas de Responsabilidad Social Corporativa y eso es sólo el principio, pues cada vez es mayor el porcentaje de empresas que tienen previsto adoptar nuevas medidas para reducir tanto el impacto ambiental de sus flotas como el del global de sus empresas, actuando incluso sobre los hábitos de movilidad de sus empleados. Y es que la movilidad se está configurando como uno de los principales factores estratégicos sobre los cuales va a girar la política de RSC de las empresas en los próximos tiempos.

En cuanto al mix energético con el que

actualmente cuentan las flotas españolas, los modelos de gasolina perdieron parte de la cuota de mercado alcanzada en los dos ejercicios anteriores, aunque aún lideran las preferencias con el 46,6% y sumaron casi 471.000 nuevas unidades. Los modelos diésel recuperaron algo de cuota (40,4%) y sumaron 407.606 matrículas, mientras que el resto de las opciones ya supone el 13%.

La gama de vehículos eficientes mantuvo a los híbridos (HEV) como la opción más aceptada por el mercado y sumó 73.480 matriculaciones, mientras que los vehículos mild hybrid (MHEV), tanto en su versión gasolina como diésel, ya copan las primeras posiciones con cerca de 63.000 nuevas matriculaciones entre ambas. Los eléctricos sumaron 20.160 unidades, por las 6.783 de los híbridos enchufables. Las motorizaciones de gas licuado del petróleo (GLP) sumaron menos de 10.789 nuevas placas, mientras que las de GNC alcanzaron las 4.371 unidades.

En el renting, el diésel continúa perdiendo peso y pasa del 60,7% al 57,1% en 2020. Aumentó la adquisición de vehículos que se mueven por medio de combustibles alternativos en 2020. La combinación de electricidad y gasolina vuelve a ser la más demandada y superó las 13.600 matriculaciones, números no obstante inferiores a los del año previo. Los modelos híbridos que utilizan diésel ganan presencia en las preferencias por delante de las combinaciones de gasolina y electricidad y a las de los híbridos con este combustible y superan a los eléctricos puros. Por último, los vehículos híbridos enchufables ya triplican presencia con respecto al año precedente.

El precio medio de los turismos de flota que circula por las carreteras españolas registró por segundo año consecutivo un importante incremento, que le llevó a superar los 2.000 euros por unidad, hasta alcanzar los 29.413 euros. Los turismos destinados al renting experimentaron un fuerte ascenso, al situarse en 34.250 euros de media, mientras que en los dedicados al canal de empresa registraron la mayor subida de precio porcentual, del 7,3%, para alcanzar los 33.640 euros.

▶ OPCIONES DE FINANCIACIÓN UTILIZADAS EN LAS FLOTAS ESPAÑOLAS



(*) Compra directa = compra en efectivo + crédito (diferente al crédito automoción).

Datos consolidados según promedio de tres años.

Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

SOLO TÚ SABES CUÁL ES EL COCHE IDEAL PARA TU EMPRESA



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



ELIGE ENTRE UN ŠKODA SCALA, UN ŠKODA KAMIQ O UN ŠKODA OCTAVIA PARA LA FLOTA DE TU EMPRESA.

Escoge tu ŠKODA y empieza a disfrutar de las ventajas de ŠKODA BUSINESS.

Un servicio integral que te ayuda a llevar tu negocio aún más lejos, ofreciéndote soluciones de movilidad. Con un asesoramiento personalizado y financiación flexible que incluye las coberturas de mantenimiento. Un servicio perfecto para hacer crecer tu empresa. Tú solo tienes que elegir tu modelo ideal.

Muévete siempre



Consumo de combustible gama OCTAVIA combinado WLTP (l/100 km): 1,1-7,0 l/100km, consumo de eléctrico combinado WLTP (Wh/km): 140-146,6 Wh/km, emisiones de CO₂ (g/km) WLTP: 22-160 g/km. Consumo de combustible gama KAMIQ combinado WLTP (l/100 km): 5,5-6,6 l/100 km, emisiones de CO₂ (g/km) WLTP: 124-149 g/km. Consumo de combustible gama SCALA combinado WLTP (l/100km): 5,3-6,2 l/100 km, emisiones de CO₂ (g/km) WLTP: 120-147 g/km.



RENOVACIÓN DE FURGONETAS DE CARGA Y REPARTO EN LA FLOTA

Qué preguntarse para elegir la adecuada

La demanda de vehículos comerciales ligeros en las flotas va a seguir en ascenso durante los próximos años. Los fabricantes lo saben y cada vez producen gamas más amplias y completas, lo que dificulta la labor de los gestores de flota, que han de hacerse cada vez más preguntas para dar con el modelo adecuado. Preguntas como las que os contamos en este reportaje.

Según las previsiones, la demanda de furgonetas y camiones de carga tanto para repartos y entregas de todo tipo como para desplazar cuadrillas y enseres para cubrir los servicios asignados, se mantendrá al alza durante estos próximos años. Esa mayor demanda junto con el actual proceso de transición energética que vive la movilidad, está provocando que las gamas que actualmente ofrecen los fabricantes de vehículos comerciales ligeros sean más amplias en cuanto a número de modelos y versiones existentes en el mercado, tamaños, motorizaciones

y, muy especialmente, equipamientos. Una situación que complica enormemente la labor de los gestores de la flota a la hora de elegir el modelo que más se adecúa a la función que precisan cubrir en su flota.

La gran diversidad de modelos entre los que poder elegir, las distintas capacidades, motorizaciones, equipamientos... complican la decisión final que hemos de adoptar para cubrir nuestras necesidades en la flota. Una decisión nada fácil de tomar y realmente exigente, pues como gestor de la flota has de acertar para po-

der rentabilizar la inversión y, sobre todo, cubrir adecuadamente el servicio que las diferentes unidades han de cubrir para la flota.

Como gestor de la flota estas obligado a efectuar una profunda reflexión previa que te permita definir con total exactitud el modelo que la flota precisa antes de escoger entre un modelo u otro. Ese es sin duda el primer paso que has de seguir: identificar claramente las necesidades que tu flota precisa cubrir. Para ello has de conocer con certeza las características del servicio que la flota ha de prestar.

LOS GESTORES DE LA FLOTA ANTE EL CAMBIO DE UNIDADES OTRAS CUESTIONES QUE DEBERÍAS PREGUNTARTE

Como buen gestor de la flota, estas son, además de las que indicamos en otros recuadros en estas mismas páginas, algunas de las cuestiones que como administrador de la flota deberías preguntarte

- ▶ ¿Qué te gusta de las furgonetas de la flota actual? ¿Qué es lo que funciona bien?
- ▶ ¿Qué aspectos no te gustan y cuáles se pueden mejorar con las nuevas furgonetas?
- ▶ ¿Cuál es la economía de combustible promedio actual de su flota con sus furgonetas? ¿Se puede mejorar esto? ¿Por cuánto y cómo?

- ▶ ¿Funcionan las furgonetas de la flota a plena capacidad? Si no es así, ¿Por qué no lo hacen? ¿es posible lograrlo? Si trabajan a plena carga ¿es necesario disponer de unidades más grandes, ya sea por capacidad de carga útil o por longitud del vehículo?
- ▶ ¿Qué contenido / carga transportará exactamente la furgoneta?
- ▶ ¿Cuánto pesará una carga completa en una ruta habitual?
- ▶ ¿Cuáles son los requisitos de dimensiones de la carga útil habitual (altura, longitud y profundidad)?

- ▶ Las cargas, ¿estarán o no paletizadas? ¿Cuántos palés necesito que quepan en la furgoneta? Comprobar que las distancias entre los pasos de rueda en la plataforma de carga permiten este tipo de cargas.
- ▶ ¿Cómo se cargará y descargará la furgoneta? Esto también afecta las dimensiones interiores y a la ubicación de las puertas laterales.
- ▶ ¿Qué se cargará fuera de la furgoneta? (Escaleras, tuberías, láminas de vidrio, etc.)
- ▶ ¿La furgoneta arrastrará un remolque? ¿Cuánto peso total (incluida la carga útil

- y el remolque)? ¿Con qué frecuencia se arrastrará el remolque? ¿Cuánto peso habrá en el remolque cuando la furgoneta esté completamente cargada?
- ▶ ¿Cuántos kilómetros al año recorrerá el vehículo? ¿Serán todos sobre asfalto o tendrá también uso fuera de él? ¿Interesa disponer de tracción total en el vehículo?
- ▶ ¿Cuántos metros cúbicos ocupa la carga requerida? Esto requiere mirar más allá del volumen de carga para dimensiones específicas, especialmente en lo referente a la longitud y altura.

CLASE Y TAMAÑO DE FURGONETA CÓMO DECIDIRLO

El tipo de servicio a realizar es el que nos va a marcar, de entrada, la clase, categoría y tamaño del vehículo que necesitamos. De pequeña, (3 m³), media (5 m³), o de gran capacidad (8 o 12 m³). En función de su volumen de carga y también de la MMA autorizada en cada una de ellas (hasta 3.500 kg en el caso de las equipadas con motores gasolina o diésel y 4.250 en el caso de las dotadas con motores eléctricos impulsados exclusivamente por batería), en función de estos dos aspectos podemos trasladar un número determinado de pasajeros o transportar determinados tamaños de carga. Recordemos, además que no es lo mismo realizar un transporte de clientes VIP por la ciudad, que transportar viajeros al aeropuerto o desplazar equipos de trabajo tanto al inicio como

la vuelta de su trabajo. Los unos requieren de ciertos elementos de los cuales los otros pueden prescindir, y viceversa. A la hora de elegir el tamaño adecuado, lo que precisas tener en cuenta es, sobre todo el número habitual de pasajeros que habrás de transportar. No debes disponer de un furgón con capacidad para 9 personas si habitualmente sólo vas a transportar 5. Estarías incrementando innecesariamente los costos de adquisición, mantenimiento y uso del vehículo al tener que desplazar innecesariamente un vehículo grande cuando con uno de tamaño medio te podría ser más que suficiente. ¿Y qué hago cuando ocasionalmente necesite transportar a mayor número de pasajeros? Sencillo. Pones dos coches o, si por necesidades del guión se precisa que todos viajen

juntos, acudes a operaciones de renting flexible o de alquiler a corto o medio plazo con las que resolver el problema. Siempre será una solución más económica que los costos añadidos que la sobrecapacidad continuada va a provocar a la flota. Lo mismo sucede con los portes de cargas. Para qué queremos una furgoneta de gran tamaño si este exceso sólo lo vamos a aprovechar de manera ocasional. Dicho de otra manera, si transportamos televisores o neveras, ¿para qué queremos una furgoneta sobreelevada? ¿Por qué adquirir un furgón talla XXL si nuestra actividad la vamos a desempeñar en la zona centro de ciudades como por ejemplo Toledo, donde va a ser imposible acceder a la gran mayoría de sus calles por el tamaño del vehículo? El mejor consejo es sin duda

este: ocasiones especiales requieren de medidas especiales. No conviertas tu actividad diaria en algo especial cuando no lo es. Ahorrarás mucho dinero. Sí, lo harás. No sólo en el valor de la cuota del renting o de la financiación a la que acudiste para adquirir el vehículo, también en impuestos, en el seguro, en los gastos de combustible, en el de posibles reparaciones y averías,... Acertar con el tamaño del vehículo es ahorrar. Recuerda: al evaluar el tamaño y la clase de la furgoneta, las especificaciones clave a considerar son su capacidad de carga útil máxima, tanto por volumen como por peso, la capacidad de remolque que esta puede llegar a ofrecer y, sobre todo, los tipos de servicios que el vehículo habrá de realizar.





QUÉ PENSAR AL ELEGIR FURGONETA

▶▶▶ ATENCIÓN ESPECIAL A SU DEFINICIÓN LA ZONA DE CARGA

¿Cuánto espacio se necesita? El volumen de carga, medido en pies cúbicos, proporciona un número específico para hacer una comparación de "manzanas con manzanas" en todas las furgonetas para ver cuánto espacio de carga hay disponible. ¿Cuántos metros cúbicos ocupa la carga requerida? Esto es más difícil de responder, pues requiere mirar más allá de las dimensiones específicas del volumen de carga especialmente en el caso de que transportemos cargas y enseres de dimensiones específicas, sobre todo en cuanto a su longitud y altura. Conviene tener siempre en cuenta que muchos fabricantes suelen ofrecer dos y hasta tres opciones diferentes tanto de longitud como de distancia entre ejes para cada uno de sus modelos, y lo mismo puede llegar a suceder con la altura de las zonas de carga. Igualmente, si lo que estamos es pensando en un camión de pequeño tamaño, los carrozados también pueden partir de las diferentes posibilidades de longitud de los chasis cabina que ofrecen los fabricantes.

¿Qué pasos pueden ayudarnos a determinar entonces cuál es la mejor opción para nuestra flota? Algunas versiones de furgonetas extendidas pueden tener unas zonas de carga más largas que otras. ¿Realmente necesitaremos ese espacio adicional para transportar tuberías más largas o para asegurarnos más espacio disponible a la hora de instalar a bordo estanterías y almacenamiento adicionales? La solución puede estar también en incrementar la altura de la furgoneta, pero en ese caso deberemos comprobar previamente que esta no supondrá dificultad alguna para poder acceder a zonas de estacionamiento habituales del vehículo o supondrá alguna pega adicional.

Reflexionar también sobre la frecuencia con la que los operarios y cuadrillas trabajaran con el posible equipamiento instalado a bordo de la zona de carga puede servirnos también de ayuda. Si instalamos armarios de herramientas o instalamos un pequeño taller a bordo, será necesaria una altura suficiente como para que el operario pueda trabajar con comodidad. En cuanto a la disponibilidad o tipo de las puertas laterales también hay que prever nuestras necesidades al respecto. ¿Cómo se cargará y descargará la furgoneta dentro de nuestro garaje? ¿Facilita las operaciones disponer de una puerta lateral? ¿Necesitamos dos o sólo con una en un lateral nos es suficiente? Las puertas abatibles funcionan bien en la mayoría de las aplicaciones. Sin embargo, la puerta corredera proporciona una apertura de carga ligeramente más ancha. Además, si se descarga en espacios urbanos reducidos, las puertas batientes pueden ocupar demasiado espacio cuando se abren en comparación con una puerta corredera. Si, por ejemplo aparcamos en batería, disponer de una puerta lateral corredera puede sernos de gran ayuda para acceder a los paquetes que se encuentran en el fondo de la zona de carga.

¿Instalar una o dos puertas laterales? ¿En qué lado colocarla? ¿Existe algún escenario en el que sea más eficiente descargar desde el lado del conductor? Si es así, considere la opción de puerta del lado del conductor. Sin



◀ La zona de carga, y cómo se adapta a las necesidades específicas de cada flota, es una de las claves para elegir el vehículo más adecuado para cada empresa.

embargo, recuerde que esta opción limita la capacidad de almacenamiento en la pared de carga del lado del conductor. Por lo tanto, asegúrese de considerar los requisitos de gestión de carga antes de seleccionar la opción de puerta del lado del conductor. En lo referente a las zonas acristaladas, por lo general las furgonetas ofrecen distintas opciones que básicamente podríamos reducir a las ventanas en las puertas laterales y los laterales traseros, las habilitadas en las puertas o portón trasero o, básicamente a los vanos cegados, es decir, a las zonas de carga habilitadas sin ventanas de ningún tipo.

La clara ventaja que aportan los distintos vanos acristalados en las zonas de carga de las furgonetas es poder disponer de mayor visibilidad, lo que se traduce en una mayor seguridad cuando circulamos con ella. Sin embargo, en muchas flotas se opta por eliminar por completo los paneles de vidrio en la zona de carga, por distintas razones. En primer lugar, porque la ausencia de superficies acristaladas en las zonas de carga facilita el poder disponer de una superficie más amplia que favorece la ubicación de los logotipos y los elementos identificativos de la imagen de la empresa, lo que convierte al vehículo en un importante activo móvil para la promoción de la compañía y de su actividad. En segundo lugar, por la

importante aportación de privacidad y seguridad que aporta al transporte de mercancías, especialmente cuando estas son los costosos equipos que manejan las tripulaciones de los vehículos de la flota para poder efectuar los servicios que le son encomendados. Que el interior de la furgoneta permanezca opaco al exterior es una importante herramienta de seguridad para alejar a los amigos de lo ajeno. Muchos fabricantes de furgonetas de carga ya ofrecen distintas configuraciones interiores para la zona de carga en función del tipo de servicio (plomera, electricidad, taller mecánico, asistencia en carretera, sanitario, ... al que el vehículo va a ser destinado. A veces, incluso, sin cargos adicionales por ello, en función del número de furgonetas a comprar/contratar. Disponer de estantes, mamparos de carga, argollas y puntos de fijación en los laterales o el piso de la zona de carga, ayuda a mantener esta siempre en orden y permite circular de manera más segura al tener los pequeños objetos bien guardados y clasificados en cajones o armarios en lugar de libres por el suelo. Esto aporta más seguridad y más confort, evitando ruidos innecesarios durante la conducción que pueden llegar a ser molestos y muy irritantes para el conductor.

Importante aportación de privacidad y seguridad que aporta al transporte de mercancías, especialmente cuando estas son los costosos equipos que manejan las tripulaciones de los vehículos de la flota para poder efectuar los servicios que le son encomendados. Que el interior de la furgoneta permanezca opaco al exterior es una importante herramienta de seguridad para alejar a los amigos de lo ajeno. Muchos fabricantes de furgonetas de carga ya ofrecen distintas configuraciones interiores para la zona de carga en función del tipo de servicio (plomera, electricidad, taller mecánico, asistencia en carretera, sanitario, ... al que el vehículo va a ser destinado. A veces, incluso, sin cargos adicionales por ello, en función del número de furgonetas a comprar/contratar. Disponer de estantes, mamparos de carga, argollas y puntos de fijación en los laterales o el piso de la zona de carga, ayuda a mantener esta siempre en orden y permite circular de manera más segura al tener los pequeños objetos bien guardados y clasificados en cajones o armarios en lugar de libres por el suelo. Esto aporta más seguridad y más confort, evitando ruidos innecesarios durante la conducción que pueden llegar a ser molestos y muy irritantes para el conductor.

▶▶▶ MOTOR, TRACCIÓN Y PRESTACIONES NADA PEOR QUE LA FALTA DE POTENCIA

La potencia adecuada para la carga adecuada. Ni por disponer de motores de poca potencia ahorramos, ni por tenerlos de mucha perdemos dinero. La potencia es seguridad y, en el caso de las furgonetas, más aún. A la hora de decidir la potencia de nuestras unidades debemos pensar en las necesidades que vamos a tener para desplazar nuestras tripulaciones, cargas, servicios, ... así como también los terrenos y los entornos por los cuales vamos a tener que hacerlo. No es lo mismo un territorio llano que uno agreste y revirado. No es lo mismo circular constantemente en marchas cortas por el centro de la ciudad que desplazarnos en rutas más o menos largas por carreteras comarcales o autopistas. Igual sucede con la tecnología del motor que precisamos. Gasolina, diésel, híbrido o eléctrico ¿qué es mejor? Sin duda, lo que realmente necesites. Si vas a desplazarte por el centro de la ciudad, es hora de que comiences a plantearte las versiones eléctricas. Si vas a dar servicios interurbanos, lo mejor será que, al menos durante un tiempo,

sigas confiando en las opciones que te proporcionan el diésel o la gasolina. En todo caso, no dejes de analizar convenientemente tanto los costos adicionales de las distintas opciones como los costos de uso y de combustible. Las diferencias unitarias por furgoneta entre unas u otras motorizaciones pueden llegar a representar varios miles de euros que, multiplicados por el número de unidades afectadas pueden llegar a convertirse en un auténtico pozo sin fondo. Recuerda que del tipo de motor que elijas también va a depender tanto el precio del seguro, como el valor de reventa del vehículo como el precio

de los combustibles o fuentes de energía que habrás de repostar. Y todo esto sin entrar a considerar las importantes diferencias de precio existentes entre las distintas fuentes de energía. Equivocarte puede llegar a suponer un gasto hasta tres o cuatro veces superior, así que afina bien en tu decisión. Un consejo: disponer de una flota compuesta por un mix de tecnologías puede ser una buena decisión, siempre que apliques la tecnología adecuada al uso que se precisa de la misma en la flota. La caja de cambios y la tracción del vehículo también son importantes. Los modernos

cambios automáticos secuenciales han supuesto un gran avance en materia de confort y de consumos. Aunque añaden más peso, su funcionamiento es excelente y, en ocasiones, facilitan la obtención de menores consumos. Y la tracción integral añade un importante avance en materia de seguridad, especialmente cuando circulamos sobre superficies deslizantes, en territorios más allá del asfalto o en zonas de fuerte viento racheado. En todas estas circunstancias la tracción total significa una importante aportación para mantener la seguridad.



Qué tipo de portes se va a realizar (personas, paquetes, equipamientos, ...), que distancias habrá a recorrer, cuál será el ámbito de actuación (urbano, metropolitano, carretera abierta, ...), qué volúmenes de carga desplazará (peso, volumen, si estará o no paletizada, ...). Son muchas las respuestas que el gestor está obligado a conocer antes de lanzarse directamente a por un modelo en concreto o de optar por una u otra fórmula (compra,

renting, renting flexible, suscripción, etc) para una fórmula de financiación en especial. Hacer esa reflexión previa es, por tanto primordial. Y debería serlo tanto si eres gestor de una flota, independientemente del tamaño de esta, como si eres una pequeña pyme, un autónomo o un particular. Realizarse todo este tipo de preguntas con anterioridad será de gran ayuda para poder acertar posteriormente en la decisión final que podamos tomar gracias a las respuestas que ellas nos han de proporcionar.

Así, por ejemplo, a la hora de plantearnos las dimensiones que precisamos para nuestra furgoneta debemos tomar en consideración que del tamaño que elija-

mos para la misma va a depender el que podamos destinarla a distintos tipos de servicios. Los gestores de la flota tienen la obligación de buscar constantemente fórmulas creativas que les permitan ahorrar dinero y reducir los costos de la flota sin por ello sacrificar la productividad de las unidades que la componen o poner en riesgo la seguridad de sus conductores y tripulaciones.

Esto sin duda ha de llevarles a reflexionar y a hacerse preguntas sobre el tamaño adecuado de los vehículos que incorporan a la flota. ¿Debería utilizar vehículos de menor tamaño? Razones puede que no falten en estos momentos, ya que por lo general son de precios más asequibles y, además, ofrecen una mejor economía de combustible.

Además, dado el elevado número de operaciones de reparto que ha forzado el incremento de operaciones a causa del aumento experimentado por el comercio digital probablemente habrá de incrementar el número de rutas para agilizar tan-





QUÉ PENSAR AL ELEGIR FURGONETA

EQUIPAMIENTO DE CONFORT A BORDO
AYUDA A INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD

Ahorran tiempo, son efectivos, ayudan al conductor a efectuar su trabajo de forma más segura, tranquila y relajada, eliminando estrés, y cada vez son más completos y eficaces. Así que lejos de ser un gasto adicional que poder eliminar, suponen una ayuda para mejorar el ratio de rentabilidad de la flota, porque un conductor más seguro y cómodo es un conductor más eficiente. Del confort a bordo de las unidades de la flota va a depender en gran medida la productividad de la tripulación, porque si no te encuentras cómodo en tu puesto de trabajo sin duda realizarás peor tu trabajo y, por qué no decirlo, acabarás pensando en dejarlo. Muchos de los elementos que aportan confort ya son parte del equipamiento de serie de cualquier modelo de furgoneta en el mercado, aunque aún hay algunos que precisan de un pago adicional al precio del coche, dado que se trata de elementos opcionales o forman parte de algún pack de equipamiento adicional.

SEGUROS ELÉCTRICOS DE LAS PUERTAS Y CIERRE CENTRALIZADO.

Con los seguros manuales de las puertas, el conductor debe rodear físicamente la furgoneta para bloquear y desbloquear cada puerta. Si el conductor se olvida de cerrar una puerta, la carga corre un mayor riesgo de robo.

VENTANAS ELÉCTRICAS.

Permite al conductor bajar las ventanillas del lado del pasajero



▲ Los vehículos comerciales son la 'oficina' de muchos trabajadores. Y ofrecen equipamiento de confort para que estos desarrollen su actividad con la mayor comodidad y seguridad.

o de la zona trasera cuando sea necesario, sin tener que estirarse, contorsionarse o tener que bajar de la furgoneta para girar manualmente la manivela de la ventanilla.

CONTROL DE CRUCERO ADAPTATIVO Y eCONTROL.

Si opera la furgoneta con poco kilometraje, en la ciudad, el control de crucero puede no valer la pena. Sin embargo, si la conducción en carretera es un factor, el control de crucero de tecnología inteligente que controla y varía la velocidad es una opción importante para

mejorar la comodidad del conductor, reducir la fatiga y minimizar el riesgo de colisiones. Opciones interactivas / de información y entretenimiento: la navegación GPS, Bluetooth y los accesos a Internet son esenciales para garantizar una comunicación, información, rutas y mapas seguros y confiables. Un administrador de flota debe decidir qué tipos y niveles de entretenimiento permitirán a los conductores, que técnicamente están trabajando. La radio satelital junto con las opciones de sincronización Bluetooth

pueden complementar las radios AM / FM tradicionales. El entretenimiento mejorado puede mejorar la moral y la productividad del conductor.

ASIENTOS DE VINILO O DE TELA.

Algunos puntos a considerar aquí. Primero, en climas muy cálidos, los asientos de tela permanecen más fríos que el vinilo. En segundo lugar, antes de seleccionar el material del asiento, averigüe qué compensaciones "extravagantes" se deben realizar, según el material preferido.

to las recogidas como las entregas, lo que indudablemente bajará el ratio de entregas por ruta, aunque el volumen general de entregas se incrementa. Esto significa que habrá que pensar si los nuevos modelos a elegir han o no de contar con mayor, igual o menor volumen y capacidad de carga que los modelos a los que van a sustituir. Y todo ello teniendo en cuenta siempre si lo que queremos es aumentar, mantener o disminuir el número de vehículos en la flota, en función de la carga de trabajo que vayamos a prever para la mis-

ma. Son todas ellas cuestiones de importancia, pues si, por ejemplo, las unidades incorporadas no cumplen con las especificaciones que se precisan y ello nos obliga a sobrecargarla constantemente, crearemos importantes problemas en su mantenimiento al forzar tanto el motor como las suspensiones o la transmisión. Factores que además de suponer importantes costes no previstos—dado que hemos adelantado la aparición de posibles problemas en los mismos—, también ponen en riesgo a las tripulaciones de los vehículos

de la flota, puesto que se somete al equipo de frenos a un mayor estrés funcional y a los neumáticos a un mayor desgaste. Todo ello implica igualmente mayores riesgos para la empresa, pues si las furgonetas van con mayor capacidad de carga que la que les corresponde y se ve involucrada en un accidente la responsabilidad será suya.

Y tampoco vale disponer de un vehículo sobreespecificado. Contar con unidades de ¾ o de 1 tonelada de capacidad de carga cuando los servicios a realizar se

La inspiración comienza con una chispa.



Kia Empresas

Nunca sabes dónde espera la próxima gran idea para tu empresa. Pero está ahí fuera, esperando ser descubierta. Tan solo hay que cambiar de perspectiva. Descubre la Gama Electrificada de Kia, descubre lo que te inspira.

Emisiones CO₂ combinadas ponderadas WLTP (g/km): 32-38. Consumo combinado ponderado WLTP (l/100km): 1,4-1,7. *Consultar manual de garantía Kia.





QUÉ PENSAR AL ELEGIR FURGONETA

INFOENTRETENIMIENTO Y TECNOLOGÍA TELEMÁTICA CADA VEZ MÁS NECESARIOS Y EFECTIVOS

Los nuevos equipos y programas telemáticos para furgonetas comerciales proporcionan mayor seguridad a la conducción y ayudan a proteger tu vehículo, a tus empleados y a tu empresa mediante el uso de una computadora a bordo que proporciona un conjunto completo de datos que se extiende mucho más allá del simple rastreo por GPS. Gracias a los nuevos programas de Geofencing personalizables, los equipos telemáticos instalados a bordo pueden emitir alertas cuando la furgoneta abandona un área de servicio predeterminada. Además, permiten que los datos de seguimiento de las unidades de la flota puedan almacenar un detallado historial tanto de la ubicación en todo momento del vehículo como de los movimientos y comportamientos que lo conductores realizan. De esta manera se puede auditar la eficacia de las rutas realizadas y optimizar el rendimiento de las mismas. Además, los distintos informes que sobre el estado de salud del vehículo, su mantenimiento y sus posibles averías se emiten también son monitorizados por los fabricantes y ayudan a mantener furgoneta en activo gracias a las continuas revisiones que se efectúan de manera

telemática y a las revisiones y pequeñas reparaciones que de igual manera se efectúan mediante el envío de códigos de diagnóstico que permiten anticiparse y evitar posibles averías en su funcionamiento así como posibles alertas de posibles acciones preventivas a efectuar para evitar costos innecesarios por averías que se pueden evitar. De esta manera se pueden crear programas de mantenimiento personalizados dentro de la telemática en función de la vida útil del aceite, las horas del motor, el tiempo, el kilometraje, etc. Gracias a la telemática, la inspección visual de las lecturas del odómetro ya no es necesaria, pues se pueden ver en tiempo real a través de la computadora. De esta manera se agiliza los procesos, se minimiza el tiempo de inactividad y se extiende la vida útil de su flota gracias a la mayor eficacia que ofrece el sistema. Además, la misma información se puede usar para monitorear la eficiencia del combustible causada por un ralentí excesivo entre diferentes conductores. Lo más importante es que la telemática incluye notificaciones inmediatas cuando un vehículo se conduce de manera errática. Tanto los excesos de velocidad, como las bruscas aceleraciones o frenadas que el conductor



◀ No solo como infoentretención; las funciones conectadas en los vehículos comerciales son una excelente arma de trabajo.

realiza quedarán reflejadas. Igualmente, la telemática puede informar a los conductores de que no están usando el cinturón de seguridad mientras conducen o incluso de que llevan demasiado tiempo al volante y es preciso que efectúen

una parada de descanso. Igualmente, si la furgoneta sufre un accidente en el que se han desplegado los airbags, o el vehículo se está utilizando fuera del horario previsto el gestor también recibirá un aviso inmediato al respecto.

pueden efectuar tranquilamente con una furgoneta de menor tamaño y capacidad supone importantes pérdidas para la flota. De entrada, las diferencias de precio pueden llegar a representar más de 3.000 euros por unidad y el gasto en combus-

tible también se incrementaría notablemente, aunque pensemos que viajamos con el vehículo a media carga. Igualmente el coste del seguro crece y lo mismo sucede con los gastos de mantenimiento y los costes de las posibles averías del mo-

delo. Y, mes a mes, las cuotas del renting serán superiores si optamos por un modelo de mayor tamaño. Evidentemente, si la flota está en renting, muchos de estos problemas estarían resueltos, pero eso no evita que la cuota que pagaríamos todos los meses también sería en torno a un 30 o 40 por ciento superior.

Los gestores de flota deben entonces prestar especial atención a las especificaciones clave que requieren los vehículos de la flota, cada uno de ellos en particular, en función de los servicios que ha de prestar y cubrir en la misma. Volumen de carga útil, MMA, capacidad de remolque, equipamientos especiales, tipos de uso a los que van a estar destinados, necesidad de tracción total, potencia del motor... todo ha de ser objeto de estudio y análisis.

◀ Elegir tu flota de vehículos también en función del tamaño y peso de los envíos puede ayudar a reducir costes.








Reestrena coche una y otra vez con

RE DRIVE

Smart Renting



Renueva tu coche siempre que quieras con **ReDrive**; el **smart renting de vehículos de ocasión** con ventajas nunca vistas para ti que **lo quieres todo**:

-  Quieres la mayor **oferta de modelos de ocasión**: **100% revisados**.
-  Quieres tenerlo ya: Con **disponibilidad inmediata**.
-  Quieres **ahorrar**: Primeras marcas a precios inmejorables.
-  Quieres tener **flexibilidad**: Elige tu plazo y **cámbialo sin gastos** cuando quieras.
-  Quieres **comprarlo**: A partir de los **seis meses**, renueva el renting, devuélvelo o **cómpralo con descuento de hasta el 50% de las cuotas pagadas***.
* Máximo 3 cuotas.



Pásate ya a **ReDrive** y disfruta del **revolucionario** servicio de **ALD Carmarket**.



Infórmate ya en shop.aldcarmarket.com/es-es





VEHÍCULOS COMERCIALES LIGEROS

La nueva realidad se abre camino

El comercio electrónico está reemplazando al comercio tradicional. El carro de la compra se ha transformado en una cesta virtual que genera una ingente actividad de reparto de pedidos que las flotas de vehículos de reparto deben recoger y entregar. Las furgonetas se han puesto de moda.

El crecimiento del número de pedidos genera una mayor demanda de servicios de reparto que precisan a su vez de mayor número de vehículos comerciales para cubrir la demanda y el creciente número de rutas por cubrir. Una notable carga de trabajo extra en materia de distribución tanto en zonas urbanas como extraurbanas.

Una mayor carga de trabajo a la que habrá que hacer frente de manera lógica y racional, para poder cubrir de manera inteligente y, sobre todo, eficiente los nuevos desafíos a los que las flotas habrán de enfrentarse en estos próximos tiempos. Tiempos que vienen plagados de nuevos retos que afrontar en este tipo de nuevos servicios, como son las zonas

de bajas emisiones, la concienciación ambiental de consumidores, tanto clientes particulares como empresas, los peajes por el uso de las carreteras y vías de alta capacidad, el aumento de los costes de combustible y de los impuestos por la vía del concepto de que “quien contamina paga”... problemas todos ellos que dirigen las miradas de todos los opera-

LOS MODERNOS COMERCIALES LIGEROS MÁS TECNOLÓGICOS Y SEGUROS QUE NUNCA

Los nuevos vehículos comerciales ligeros que están llegando al mercado cuentan en su equipamiento con numerosas innovaciones tecnológicas que les hacen aún más seguros y eficientes. Los avanzados asistentes y sistemas de ayuda a la conducción que incorporan en su equipamiento (tanto de serie como opcional) buscan facilitar las labores de conducción y aportar mayor protección tanto a los ocupantes del vehículo como a los restos de usuarios de la vía. Funciones de las que se benefician las flotas de empresa dado que contribuyen de manera importante a conseguir importantes ahorros de costes asociados. Tecnologías que ya son muy habituales en los equipamientos de los turismos, pero que, de hecho, cada vez un mayor número de fabricantes de vehículos comerciales ligeros van incorporando en sus modelos. Incluso muchos de ellos desarrollan a partir de ellas nuevas tecnologías pensadas específicamente para su incorporación en los VCL. Nuevas tecnologías como los sistemas autónomos de frenada de emergencia, capaces de detectar los peligros en torno al vehículo gracias a los datos que este obtiene a través de los sistemas ADAS embarcados (radar, lidar, cámaras, etc); las ayudas al conductor en caso de viento



lateral, que permiten detectar y compensar automáticamente los efectos que las fuertes rachas de viento lateral gracias a los distintos sensores embarcados; las asistencias a la conducción. Además, con el fin de avanzar hacia el objetivo “cero accidentes de tráfico” y la consecución real del vehículo automatizado, la Unión Europea ha aprobado recientemente un nuevo listado de tecnologías que todos los vehículos de nueva homologación deberán incorporar a su equipamiento a partir del 1 de enero de 2022 y, unos meses más tarde todos los de nueva matriculación. La mayoría de los vehículos comerciales actualmente ya cuentan con ellos y los que no lo harán en breve. Todas las tecnologías aprobadas en esta última tanda son sistemas ADAS (Advanced

Driver Assistant System – Sistemas avanzados de asistencia a la conducción) que actúan directamente sobre las principales causas que generan los principales accidentes de tráfico: distracciones, fatiga, somnolencia y velocidad. Su efectividad está avalada por numerosos estudios científicos a nivel internacional, hasta el punto que se llega a estimar que si todos los vehículos en circulación tuvieran instalados estos sistemas se podrían llegar a evitar aproximadamente el 40 por ciento de los accidentes de tráfico, el 37 por ciento de todas las lesiones de consideración que estos producen y el 29 por ciento de las víctimas mortales relacionadas con la siniestralidad vial. Estos son los dispositivos ADAS que habrán de equipar obligatoriamente a partir de julio de 2022 todos los

vehículos europeos de nueva homologación:

- ▶ **Frenada automática de emergencia para turismos**
- ▶ **Sistemas de mantenimiento de carril para turismos**
- ▶ **Detección de marcha atrás para todos los vehículos**
- ▶ **Asistente inteligente de velocidad para todos los vehículos**
- ▶ **Detector de fatiga y atención para todos los vehículos**
- ▶ **Avisador de cinturón en plazas traseras para turismos**
- ▶ **Sistemas de información del ángulo muerto para camiones y autobuses**
- ▶ **Control de la presión de neumáticos para todos los vehículos**
- ▶ **Event data recorder para todos los vehículos**
- ▶ **Actualizaciones de requisitos de las pruebas de choque para turismos**

dores de estos servicios hacia los vehículos eléctricos y, en particular, hacia los nuevos vehículos comerciales ligeros impulsados por energías limpias que están llegando al mercado.

LeasePlan ha elaborado un interesante informe sobre lo que el sector de los vehículos comerciales tiene reservado para los próximos tiempos (Vehículos más inteligentes, limpios y sostenibles, nuevas tendencias, nuevos actores,...), cuyo contenido, por su interés, os resumimos en estas páginas. Y es que, la nueva hornada de vehículos eléctricos de reparto de última generación que está a punto de salir al mercado no sólo va a cubrir, sino que va a transformar tanto



▲ Las furgonetas eléctricas se imponen en el nuevo comercio electrónico.



NOVEDADES DE INTERÉS LO ÚLTIMO EN FURGONETAS ELÉCTRICAS

El mercado de vehículos comerciales eléctricos está experimentando un importante avance. En apenas un suspiro hemos pasado de disponer únicamente de la Nissan EV200 a contar con numerosas e innovadoras opciones en los distintos segmentos, hasta el punto de que ahora mismo prácticamente todos los fabricantes cuentan ya o están a punto de hacerlo con un modelo de impulsión 100 por

cien eléctrica en sus gamas. A continuación os ofrecemos información de las últimas novedades que están llegando al mercado en el cual también podríamos hablar de modelos como los Mercedes e-Sprinter, Citroën ë-Space Tourer, Renault Kangoo y Master ZE, y Volkswagen e-Crafter al que en breve también se le unirá la versión comercial ligera del futuro ID.Buzz.

FURGONETAS DE PEQUEÑO TAMAÑO

Ágiles y muy dinámicas, dotadas de una notable capacidad para su tamaño (en su interior pueden transportar un palé o hasta siete pasajeros), son los vehículos idóneos para labores de reparto de mercancías o suministro de servicios en el interior de las ciudades. Las nuevas versiones eléctricas que se están incorporando en estos últimos meses y las que aún faltan por llegar abren nuevas expectativas para este tipo de vehículos, especialmente en los repartos de última milla que se han de realizar en las zonas céntricas de las ciudades, habitualmente restringidas al tráfico de vehículos cero emisiones.



CITROËN E-BERLINGO

La renovación de uno de los clásicos superventas del mercado de vehículos comerciales en España se ha producido con éxito. Se mantienen las dos tallas disponibles (M y XL) y se le suman las nuevas versiones impulsadas por motores eléctricos, las denominadas ë-Berlingo, con hasta 275 de autonomía cero emisiones y un equipamiento en materia de seguridad y ayudas a la conducción de lo más completo de su categoría.

●Batería: 50 kWh ●Autonomía: 275 km ●Recarga 0 a 100 %: 11 kW - 5 horas ●Recarga 0 a 80 %: 100 kW - 30 minutos ●Carga útil: hasta 800 kg ●Volumen de carga: hasta 4,4 m³

PEUGEOT E-PARTNER

A partir de la misma plataforma empleada en el e-208, Peugeot desarrolla la nueva generación eléctrica de su vehículo comercial ligero impulsado por baterías, en el que también incorpora la avanzada ergonomía de su puesto de conducción



en el que también incluye la interesante tecnología i-cockpit que facilita una mejor visualización y control de los distintos parámetros que influyen en la conducción. ●Batería: 50 kWh ●Autonomía: 275 km ●Recarga 0 a 100 %: 11 kW - 5 horas ●Recarga 0 a 80 %: 100 kW - 30 minutos ●Carga útil: hasta 800 kg ●Volumen de carga: hasta 4,4 m³

OPEL COMBO-E

El nuevo Combo-e aún lo mejor de dos mundos. Tras su experiencia de desarrollo en colaboración con grupos como Fiat y Renault, esta nueva generación del Combo se ha desarrollado en colaboración con el Grupo PSA, en el que Opel ya estaba integrada antes de la entrada del grupo francés en Stellantis, donde sus caminos vuelven a cruzarse con el Grupo Fiat. Las especificaciones del nuevo Combo-e son las mismas que las de Berlingo y Partner

●Batería: 50 kWh ●Autonomía: 275 km ●Recarga 0 a 100 %: 11 kW - 5 horas ●Recarga 0 a 80 %: 100 kW - 30 minutos ●Carga útil: hasta 800 kg ●Volumen de carga: hasta 4,4 m³



ADDAX MT

De pequeño tamaño, este vehículo belga se ofrece tanto en configuración convencional de cabina cerrada como en su variante chasis cabina de carrocería abierta, a partir de la cual cada cliente puede carrozarlo o configurarlo como desee, tanto para usos comerciales, de logística o los distintos usos



corporativos municipales. ●Batería: 14,4 kWh ●Autonomía: 132 km ●Recarga de 0 a 100 %: desconocida ●Recarga de 10 a 80 %: no corresponde ●Carga útil: hasta 1.024 kg ●Volumen de carga: 5 m³

FURGONETAS DE TAMAÑO MEDIO MAXUS E-DELIVER 3

A medio camino entre las furgonetas de pequeño y medio tamaño, el e-Deliver 3 representa una interesante solución de movilidad eléctrica para zonas de reparto en calles estrechas o zonas céntricas de la



ciudad. Maniobrable, espacioso, y práctico, su potente y silencioso motor eléctrico precisa de menos mantenimiento y costes de uso que uno de combustión. Destaca por el moderno y atractivo diseño de su frontal, que hace de él un vehículo atractivo a la vista. Compacto, ágil y silencioso, ofrece una amplia autonomía y una excelente maniobrabilidad.

●Batería: 35 o 50 kWh ●Autonomía: 150-240 km ●Recarga 0 a 100 %: 7,2 kW - De 5,5 a 9 h ●Recarga de 10 a 80 %: 28-42 kW - 1 h ●Carga útil: hasta 1.020 kg ●Volumen de carga: De 4,4 a 6,3m³

CITROËN Ë-JUMPY

La nueva ë-Jumpy es el vehículo comercial del año 2021. Una tarjeta de presentación excelente para un modelo que cuenta con las dimensiones idóneas para las funciones que una flota precisa para



cubrir necesidades tanto urbanas como metropolitanas de cualquier profesión o servicio y que en esta nueva generación incorpora una variante eléctrica con hasta 330 km de autonomía y posibilidad de carga rápida hasta el 80 por ciento de la capacidad de su batería en tan sólo 30 minutos. Lo mejor de todo, su facilidad de conducción en modo ë-confort y la amplia disposición de equipamientos especiales y terminaciones que Citroën ofrece para su furgoneta intermedia.

●Batería: 50 o 75 kWh ●Autonomía: 230-330 km ●Recarga de 0 a 100 %: 7,4 kW - De 5 a 12 h ●Recarga de 10 a 80 %: 100 kW - De 30 a 45 min. ●Carga útil: hasta 1.275 kg ●Volumen de carga: 6,6 m³



OPEL VIVARO-E

Opel ofrece la nueva versión eléctrica del Vivaro con la posibilidad de optar por distintos tipos de carrocerías (cabina doble, chasis cabina, cabina de plataforma, cabina de pasajeros, ...) , lo que permite que el modelo pueda ser de utilidad para una amplia variedad de servicios y para su uso por un amplio grupo de clientes muy heterogéneos. Su estética frontal, moderna y elegante, y el cuidado interior ofrecen una nueva imagen del Vivaro

●Batería: 50 o 75 kWh ●Autonomía: 230-330 km ●Recarga de 0 a 100 %: 7,4 kW - De 5 a 12 h ●Recarga de 10 a 80 %: 100 kW - De 30 a 45 m ●Carga útil: hasta 1.275 kg ●Volumen de Carga: 6,6 m³

PEUGEOT E-EXPERT

La nueva e-Expert se beneficia del desarrollo conjunto llevado a cabo por el Grupo PSA (ahora Grupo Stellantis) para la creación de las nuevas versiones eléctricas del e-Vivaro de Opel y de la ë-Jumpy de Citroën. Por tanto la base técnica es la misma para los tres modelos, al igual que buena parte del desarrollo de opciones de equipamiento y versiones, aunque cada marca es libre de configurar su gama a su gusto.

●Batería: 50 o 75 kWh ●Autonomía: 230-330

km ●Recarga de 0 a 100 %: 7,4 kW - De 5 a 12 h ●Recarga de 10 a 80 %: 100 kW - De 30 a 45 m ●Carga útil: hasta 1.275 kg ●Volumen de Carga: 6,6 m³



NISSAN E-NV200 XL VOLTIA

La primera furgoneta eléctrica que se comercializó en el mercado español ha alcanzado ya su mayoría de edad. Así, mientras los demás lanzan al mercado la primera generación de sus vehículos comerciales eléctricos, Nissan camina ya por la segunda, lo que sin duda le ofrece ventajas sobre sus rivales, aunque estos se han puesto rápidamente las pilas, y nunca mejor dicho.

●Batería: 40 kWh ●Autonomía: 230-330 km ●Recarga de 0 a 100 %: 6,6 kW - 7 h ●Recarga de 10 a 80 %: 46 kW - 45 min ●Carga útil: hasta 580 kg ●Volumen de Carga: hasta 6-8 m³



FURGONETAS DE TAMAÑO GRANDE FIAT E-DUCATO

Al igual que todos los modelos de la categoría, ofrece distintas tallas y configuraciones de carrocería, incluida la versión con la zona de carga separada y la versión chasis cabina a partir de la cual "construir" el modelo que la flota precisa. También ofrece dos tipos diferentes de configuración de batería.

●Batería: 47 o 79 kWh ●Autonomía: 230-360



km ●Recarga de 0 a 100 %: 7-11 kW - de 4,5 a 8 h ●Recarga de 10 a 80 %: 50 kW de 50 m a 1h 25 m ●Carga útil: hasta 580 kg ●Volumen de Carga: hasta 6-8 m³

FORD E-TRANSIT

La marca del óvalo también se ha dado prisa en dotar a su gama de vehículos comerciales de una furgoneta eléctrica y, sin duda, lo ha hecho a lo grande. Así, la gama Transit, su producto más potente, incorpora la nueva versión e-Transit, con un poderoso motor de 198 kW en hasta



25 configuraciones de acabado diferentes. Además, también incorpora una toma de corriente de 2,4 kW que también puede utilizarse para la carga de las herramientas eléctricas que portan las cuadrillas.

●Batería: 67 kWh ●Autonomía: 350 km ●Recarga de 0 a 100 %: 11 kW - 8 h ●Recarga de 10 a 80 %: 115 kW - 24 m ●Carga útil: hasta 1.950 kg ●Volumen de Carga: Hasta 15,1 m³

ARRIVAL

Una marca joven pero que sin embargo viene avalada por el gigante de la distribución UPS, que ya ha anunciado la compra de 10.000 unidades de este modelo. La intención de Arrival es producir furgonetas de forma modular y creando prácticamente modelos de



forma exclusiva para los clientes que así lo soliciten. Además, según los ingenieros de la marca británica, sus modelos e-VCL permitirán un ahorro del 40 al 50 por ciento en comparación con las versiones de furgonetas equivalentes.

●Batería: 44-130 kWh ●Autonomía: por confirmar ●Recarga de 0 a 100 %: por confirmar ●Recarga de 10 a 80 %: por confirmar ●Carga útil: por confirmar ●Volumen de Carga: por confirmar

la movilidad comercial urbana como el futuro del comercio electrónico.

Si hay una actividad popular en internet, sin duda una de ellas es com-

prar. En 2020, el comercio electrónico minorista generó 22.000 millones de visitas mensuales con unos índices de demanda excepcionalmente elevados

tanto en artículos de primera necesidad como de productos no esenciales. Para este año 2021 se prevé que las ventas generadas por el comercio

electrónico superen los 5.376 millones de euros (unos 6.540 millones de dólares).

Semejante volumen de actividad

comercial está impulsando de manera creciente la logística capilar en las sociedades más avanzadas del planeta, la española entre ellas, haciendo crecer la

innovación en materia de servicios de entrega y reparto. Innovación para la que ya se han detectado tres orientaciones o tendencias fundamentales:



▶▶▶ ADELANTOS TECNOLÓGICOS LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS TRANSFORMAN LA OFERTA

Para las empresas que cuentan con vehículos comerciales ligeros en su flota corporativa, aspectos como la eficiencia y la máxima disponibilidad de los vehículos para cubrir las distintas operaciones de la flota son aspectos fundamentales de cara a su negocio. Los fabricantes lo saben y, por eso, la nueva generación de vehículos comerciales que está llegando al mercado introduce interesantes innovaciones que, en este sentido, van a facilitar la labor de los gestores de flota, de los clientes y, sobre todo, de los conductores. Innovaciones como, por ejemplo:

▶ Plataforma modular tipo monopatín

Se trata de un nuevo modo de producción de los vehículos que va a permitir a los clientes personalizar al máximo los vehículos de su flota. Los elementos esenciales que configuran la base del vehículo en cuanto a sistemas de propulsión y de transmisión se encuentran todos en un módulo plano rectangular (de ahí el concepto "monopatín"), a partir del cual los fabricantes pueden producir distintas carrocerías que permitan ofrecer distintas



configuraciones adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente

▶ Nuevas soluciones mecánicas más eficientes

La incorporación de nuevas tecnologías de impulsión también viene acompañada de mejoras aerodinámicas y de unidades de potencia auxiliar (APU) que facilitan la extensión tanto del tiempo de uso del vehículo como de sus rangos de

autonomía, factor que redundará en beneficio del rendimiento del vehículo en la flota.

▶ Mantenimiento

Los nuevos modelos cuentan con un mayor número de sensores y sistemas de protección que permiten garantizar de manera preventiva el correcto funcionamiento de los elementos mecánicos del vehículo, lo que facilita su

mantenimiento y conservación. Sensores como, por ejemplo los de control de la presión de los neumáticos, los que analizan la presión y estado del aceite, los de desgaste de piezas del motor, etc. En suma, lo que se está produciendo es una nueva generación de modelos más inteligentes, limpios y eficientes así como mucho más sostenibles.

▶▶▶ LOS E-VCL TRANSFORMAN EL SECTOR NUEVOS ACTORES, NUEVOS MÉTODOS DE PRODUCCIÓN

El actual proceso de transición tecnológica de los motores fósiles a los motores eléctricos está suponiendo una importante fuente de oportunidades para la ampliación del número de actores que quieren participar en el mercado. Así, a la visión de los ya presentes en el mismo, que esperan conseguir importantes y rápidos crecimientos en los próximos años, se unen nuevos productores animados por la mayor sencillez de producción y mantenimiento que aporta la movilidad eléctrica. La entrada de estos nuevos actores implica igualmente la llegada de nuevas ideas, como por ejemplo la que está siguiendo Arrival, un nuevo fabricante radicado en Londres, que ya cotiza en el Nasdaq por valor de 13.500 millones de euros. Arrival apuesta por la creación de mini-unidades de producción, como la que está montando en Bicester (UK) que permitan aumentar las ventajas competitivas en términos de costes, lo que facilitará una importante ventaja competitiva que pronto permitirá reducir la



brecha entre los motores con propulsores eléctricos y los térmicos. No es nada nuevo, Tesla siguió el camino contrario, creando megafactorías, que le han complicado sobremanera su trayectoria económica durante todos estos años.

Otros proyectos son los de productores como Rivian, un fabricante americano con sede en Detroit, que ya tiene en firme un pedido de 100.000 de sus furgonetas de reparto eléctricas, el mayor pedido de la historia de las e-VCL que ha sido efectuado por Amazon

en 2019 y que sin duda podría servirle de impulso para dar el salto al continente europeo en breve plazo, donde ya está buscando emplazamientos para sus centros de producción en países como Alemania, Hungría y el Reino Unido.



▶ ZONAS DE BAJAS EMISIONES (ZBE)

La implantación de las ZBE restringe la movilidad, pero allana el camino para la introducción de los vehículos eléctricos. Para el sector de la distribución, este tipo de zonas fuerza al uso de este tipo de vehículos comerciales en ellas y acelera la innovación tecnológica en las flotas del sector, pues las empresas no pueden permitirse el riesgo de no poder acceder al interior de las ZBE y no poder continuar con su actividad. Esto hace que, sin duda, alguna, los e-VCL sean los modelos del futuro para el reparto en las grandes ciudades y núcleos urbanos.

▶ CENTROS LOGÍSTICOS URBANOS

El auge del reparto de última milla provoca un elevado incremento de vehículos comerciales circulando de continuo por las calles de las



ciudades. Para reducir el tránsito de los mismos se fomenta una distribución de última milla o capilar que está provocando la aparición de nuevos centros logísticos de carácter urbano dispuestos en las afueras de las grandes ciudades desde los cuales los pro-

ductos, una vez recibidos, se reparten a su destinatario final. Centros que, en su mayoría, cuentan con puntos de carga eléctrica de alta potencia en los que los e-VCL puedan recargar sus baterías rápidamente para efectuar sus labores de reparto.

▶ MACRODATOS Y APLICACIONES DIGITALES

En este nuevo contexto, la información y su transmisión se va a convertir en una herramienta vital para las flotas de reparto. Disponer de la misma en tiempo real será, además de necesario, imprescindible para poder cumplir con los plazos de entrega marcados, dado que cada vez es mayor la limitación de tiempo existente para cumplir con la calidad prometida el servicio contratado.

La tramitación de los datos proporcionados por cada vehículo y por cada pedido gracias a las nuevas tecnologías de transmisión de datos (como el 5G) y a la Inteligencia Artificial introducida en su estudio permitirá efectuar análisis predictivos cuyos resultados facilitarán además de importantes mejoras en los servicios tanto de recogidas como de entregas una mayor rentabilidad y competitividad para las flotas que dispongan de ellos.



RENTING DE E-VCL

¿Eléctricos con cuotas más bajas que un diésel? La revolución que viene

¿Te imaginas poder contratar un renting de un vehículo comercial eléctrico a un precio inferior al de un diésel? ¿Contratarías un renting de un modelo comercial eléctrico cuya marca desconoces? El mercado está cambiando y como gestor debes estar atento y abrir los ojos para poder aprovechar las oportunidades.

¿Puede el renting de vehículos eléctricos ser más barato que el de los vehículos de combustión interna? Las operadoras de renting ya están trabajando en ello. Y tú, como gestor de la flota de vehículos de tu empresa, también debes estar atento a los grandes cambios que se van a producir paulatinamente en el mercado con el fuerte impulso que están adquiriendo los ve-

hículos eléctricos en general y, sobre todo, el segmento de los comerciales ligeros impulsados por esta tecnología.

Las principales operadoras del sector del renting trabajan ya en la creación de nuevos servicios y tipos de contrato más adaptados a las posibilidades que ofrecen los nuevos vehículos eléctricos. Con precios cada vez más a la baja y mantenimientos y precios de los segu-

ros claramente menos costosos que los de los vehículos dotados con motores de combustión, los actuales valores de cuota de los nuevos modelos eléctricos tienen también que ir en consonancia a la realidad que el mercado vive.

El problema radica en la valoración a futuro de los vehículos eléctricos. Los operadores de renting pueden estar subvalorando los residuales a futuro

SE RÁ EN 2027, LOS ELÉCTRICOS SERÁN MÁS BARATOS QUE LOS GASOLINA.

A futuro, los vehículos eléctricos serán más baratos que los de combustión, pero aún tendremos que esperar algo más de un lustro para que esto sea así. Según un informe elaborado por Transport & Environment no será hasta 2017 cuando furgonetas y vehículos eléctricos sean más baratos de fabricar que los vehículos de tecnologías fósiles. Según el citado estudio, elaborado por BloombergNEF (BNEF) para la citada organización del transporte europeo, la primera gran consecuencia que ello podría tener sería el que «los vehículos eléctricos llegaran a representar el 100 por cien de las ventas de vehículos nuevos en toda la UE en 2035, siempre que los legisladores adopten políticas y mantengan medidas adecuadas, como el actual establecimiento de objetivos de CO₂ más exigentes». Según las proyecciones que realiza el estudio, «a partir de 2026 será igual

de barato producir sedanes (segmentos C y D) y vehículos SUV eléctricos que sus equivalentes de gasolina, mientras que en el caso de los automóviles pequeños (segmento B) estarán en la misma situación a partir de 2027». Además, gracias a la bajada de los precios de las baterías (el informe concluye que los precios de las baterías nuevas caerán en un 58 % en 2030 en comparación con los de 2020, lo que contribuirá a reducir rápidamente el coste de los vehículos eléctricos) y a las nuevas líneas de producción especializada en VE, el precio medio de estos será más barato, incluso sin tener en cuenta las ayudas y subvenciones estatales. «Aquellas familias y profesionales que necesiten cambiar su vehículo, pueden estar seguros de que su próximo vehículo será eléctrico. La barrera del precio habrá desaparecido. Si el dinero de los fondos de recuperación se gasta



sabidamente, la producción local de vehículos eléctricos debería ponernos en una situación favorable tanto para el clima como para la economía europea. España debe apoyar los objetivos de CO₂ más exigentes a escala comunitaria por el bien de los bolsillos de los consumidores y por la salud del planeta», comenta Isabell Büschell,

directora de T&E España. El informe advierte igualmente que para alcanzar un rápido desarrollo de la producción y de las ventas de eléctricos es esencial alcanzar dicha reducción de costes y lograr que los consumidores se pasen al vehículo eléctrico de forma generalizada en el futuro.

de este tipo de modelos en aproximadamente un 30 por ciento, lo que influye negativamente en el valor de la cuota actual. Y ello se debe sobre todo a la todavía inexistente información que sobre este tema tienen las operadoras, dado que es precisamente ahora cuando las primeras unidades eléctricas que se incorporaron a las flotas comienzan a desamortizarse.

Pese a la cada vez mayor utilización de modelos predictivos elaborados a partir de la información actualmente disponible, lo cierto es que el mercado aún no conoce con exactitud lo que va a pasar con los vehículos usados procedentes de las flotas de empresa. Su comportamiento a futuro en el mercado del VO aún sigue siendo una incógnita. Se trabaja ya con sistemas de análisis de Big Data en este asunto pero, lamentablemente, la gran mayoría de los datos disponibles son sobre modelos de la primera generación de eléctricos que llegó al mercado hace ahora poco más de cinco años o seis años. Vehículos que distan mucho de ofrecer las mismas prestaciones y rangos de autonomía que los de esta nueva genera-

LAS PRINCIPALES OPERADORAS DEL SECTOR DEL RENTING TRABAJAN YA EN LA CREACIÓN DE NUEVOS SERVICIOS Y TIPOS DE CONTRATO MÁS ADAPTADOS A LAS POSIBILIDADES QUE OFRECEN LOS NUEVOS VEHÍCULOS ELÉCTRICOS.

ción, cuyos lanzamientos vamos a ver entre los años 2022-2025.

Pero las operadoras de renting no solo están efectuando análisis de los precios de cuota en función de las características de los diferentes vehículos y de sus precios, también en función de las diferentes tipologías de contratos ya existentes, así como de otras nuevas que podrían llegar al mercado. De he-

cho, ya hay quien está experimentando en otros mercados con operaciones a más largo plazo, seguros específicos para las mismas y los menores costos de mantenimiento para suministrar furgonetas eléctricas en renting a precios de cuota inferiores a las de sus homólogas diésel. Este es el caso de LeasePlan, que, en colaboración directa con Voltia Eléctric, ya experimenta en Eslovaquia un innovador plan de reestructuración de los tradicionales contratos de arrendamiento pensado para ofrecer precios más bajos y asequibles para los eléctricos que para las furgonetas diésel equivalentes

La clave de la nueva solución podría estar en el período del alquiler, que se elevaría a plazos que van desde los 6 a los 8 años de duración (72 a 96 meses), duración que permitiría a los operadores amortizar los valores de adquisición más elevados que actualmente tienen los eléctricos durante un plazo más largo de tiempo sin los riesgos de tener que soportar costos de mantenimiento tan elevados como los de las furgonetas impulsadas por motores de combustión y con el desplome



NECESARIO PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS DE DESCARBONIZACIÓN
HAY QUE ENDURECER LAS EXIGENCIAS EN MATERIA DE EMISIONES

Según considera Transport & Environment, la única manera de acelerar los logros alcanzados es endurecer los objetivos de CO₂ a los fabricantes de automóviles durante la presente década y estableciendo nuevos objetivos aún más exigentes para 2027. En el caso de los vehículos comerciales, el estudio de BNEF indica que el precio de los eléctricos llegará antes, en 2025, a ponerse por debajo que el de las actuales furgonetas ligeras diésel, y se retrasará a 1926 en el caso de los comerciales pesados. Actualmente, estos modelos apenas representan un 2 por ciento de las matriculaciones, pero ello se debe a que las normativas de emisiones lejanas de significar un estímulo para los fabricantes y para el mercado impiden que los productores de automóviles inviertan en mejorar el segmento. Para evitarlo las autoridades regulatorias deberían exigir objetivos CO₂ más exigentes para las mismas, así como establecer cuotas específicas para las ventas de furgonetas eléctricas para lograr con ello tanto una mayor inversión de los fabricantes en el segmento como un incremento del número de versiones eléctricas



de estos modelos en el mercado. Según la proyección elaborada por el estudio, si el desarrollo de vehículos eléctricos de batería se sigue dejando en manos del mercado y las autoridades continúan sin aprobar políticas adicionales que estimulen el mercado, estos únicamente llegarán a alcanzar el 85 por ciento de la cuota de mercado de la UE en 2035 en el caso de los turismos y del 83 por ciento en el caso de las furgonetas eléctricas, lo que impediría alcanzar los actuales objetivos de descarbonización previstos para 2050. Para Cristian Quílez, miembro del Área de Políticas Públicas y Gobernanza Climática de ECODES, «España tiene el

potencial de convertirse en un centro europeo de movilidad eléctrica si se materializa un ecosistema favorable para ello. Fijar objetivos de CO₂ más exigentes, una reforma fiscal coherente y el despliegue de la infraestructura de carga eléctrica son determinantes. En cualquier caso, la apuesta no debe consistir en cambiar todos los vehículos de combustión por eléctricos, sino en reducir su número e impulsar la movilidad activa y el uso del transporte público de cero emisiones». Tanto T&E como ECODES indican en sus conclusiones que la CE debería fijar una nueva fecha para el fin de las ventas de vehículos nuevos con motores fósiles este próximo

mes de junio cuando se presente la nueva propuesta de endurecimiento de los objetivos de CO₂ para los automóviles. En este sentido cabe recordar el llamamiento de los fabricantes a los legisladores para que fijen el final de los motores de combustión en vehículos nuevos para 2035. El 63 por ciento de los europeos que residen en núcleos urbanos apoya la prohibición de los vehículos impulsados por motores fósiles a partir de 2030. Hasta 7 fabricantes de vehículos y diez países europeos ya han anunciado planes para eliminar paulatinamente su producción. Falta por conocer las exigencias que la UE va a imponer en sus nuevas normativas.

de los valores residuales en continua disminución que actualmente soportan los vehículos.

Las compañías de renting aún no tienen suficiente experiencia con el funcionamiento de vehículos comerciales ligeros eléctricos como para establecer presupuestos de servicio y mantenimiento tan precisos y, a resultas de ello, en muchas ocasiones están utilizando pronósticos elaborados a partir de los datos de vehículos diésel, cuyos costos de mantenimiento suponen más del doble de la cuantía de los costos de mantenimiento de los vehículos eléctricos. Al adoptar una visión más optimista y extender el arrendamiento a más de seis años, los costos del renting pueden llegar a caer hasta en un 40 por ciento

Gracias a las nuevas tecnologías big



data, las grandes operadoras de renting pueden acumular los datos de uso de todas las furgonetas eléctricas que alquilan en los distintos mercados en los que están presentes ofreciendo este producto y hacer un seguimiento de los principales costos operativos, averías, accidentes, y demás riesgos contemplados en los alquileres para afinar en sus proyecciones de precios y poder ofrecer nuevos contratos más asequibles y orientados específicamente al uso y disfrute de los vehículos eléctricos.

Y esta es una evolución a la que, como gestor de la flota de vehículos de tu empresa, habrás de prestar mucha atención en los próximos años, pues te facilitará la toma de decisiones y, sobre todo, conseguir importantes ahorros para la misma.

NUEVO TIPO CITY SPORT Y NUEVO TIPO CROSS: ¡SE AMPLÍA LA NUEVA GAMA!



Se amplía así la gama Tipo recientemente renovada, en términos de motores, estilo, versiones y tecnología, disponible ahora con una nueva estructura que se articula en tres ejes diferentes: **Life, Sport y Cross**.

La gama Tipo, de 4 y 5 puertas y Station Wagon, se ha renovado por completo y se ha ampliado con el «**Nuevo Tipo Cross**»: el eslabón perdido de un crossover.

Nuevo Tipo Cross, el crossover al estilo Tipo: emotivo, distintivo y dinámico, ideal para gente joven y familias.

El Nuevo Tipo se ha renovado en su diseño y tecnología a bordo: la mejor seguridad e infoentretenimiento de su segmento, además de nuevos motores.

Nueva gama de motorizaciones: más respetuosa con el medio ambiente y mayores prestaciones.

Nuevo Tipo City Sport, la nueva versión que presenta un diseño atrevido, los mejores sistemas de seguridad e infoentretenimiento de su clase y una gama de motores ecológicos de altas prestaciones.

NUEVO CITY SPORT

Diseño atrevido y carácter distintivo: emblema específico «Sport» debajo del retrovisor delantero y su color de carrocería exclusivo Gris Metropoli adornado con llantas de aleación diamantadas de 46 cm (18") y numerosos detalles en negro brillante.

Mejores sistemas de seguridad e infoentretenimiento de su clase: carácter deportivo, donde destaca el techo negro, perfectamente a juego con el nuevo volante deportivo, ahora más compacto y pequeño para una mejor ergonomía.

Motores eficientes y ecológicos: Disponible en las variantes de carrocería de 5 puertas y Station Wagon, y puede equiparse con el turbodiésel 1.6 MultiJet de 97 kW (130 CV) o el nuevo gasolina 1.0 GSE T3 de 74 kW (100 CV).

NUEVO TIPO CROSS

Nuevo look del Tipo: más moderno, más dinámico y más elegante, se ha rediseñado la parrilla del nuevo frontal, donde destaca el nuevo logotipo de Fiat, con la inscripción FIAT.

Nuevo Tipo Cross, el crossover al estilo Tipo: La familia Tipo se ha ampliado con la llegada de una nueva carrocería. Fiat lanza el Nuevo Tipo Cross, que se suma a sus otras tres variantes de carrocería (4 puertas, 5 puertas y Station Wagon): un auténtico crossover, dirigido a un público objetivo completamente nuevo.

Seguridad y tecnología tope de gama: reconocimiento de señales de tráfico, asistente de velocidad inteligente, sistema de alerta por cansancio, sistema adaptativo de luces de carretera, detector de ángulo muerto y sensores de aparcamiento delanteros.

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





EL HÍBRIDO ENCHUFABLE
CON EL QUE INICIAR LA ELECTRIFICACIÓN DE TU FLOTA

Kia XCeed PHEV

Si buscas un modelo con el que iniciar la electrificación de tu flota o comenzar la transición tecnológica de la misma, en el nuevo Kia XCeed PHEV tienes un vehículo idóneo –que suma virtudes en muchos campos– con el que dar ese siempre difícil primer paso.

Dotado de una atractiva silueta crossover, a medio camino entre un SUV y un compacto tradicional, con un estilo muy actual, una relación calidad/precio/equipamiento como pocas veces podrás encontrar en el mercado y un conjunto motriz ya contrastado y puesto a prueba en modelos como el Niro PHEV, el nuevo XCeed PHEV se perfila como un modelo adecuado para iniciar la transición tecnológica en la flota de vehículos de tu empresa y comenzar a disfrutar de los beneficios y ventajas que la movilidad eléctrica aporta.

El XCeed es la versión crossover de la nueva gama del Kia Ceed. Sus dimensiones crecen con respecto a este hasta alcanzar los 4,40 m de longitud y 1,50 m de altura. El resultado es una silueta más estilizada y actual estéticamente, en la que apenas se introducen cambios de diseño respecto del resto de la gama, salvo la nueva calandra cerrada específica para la versión híbrida y la trampilla que oculta en la aleta delantera del lateral izquierdo del coche la toma de corriente para la recarga de su batería eléctrica de polímeros de iones de litio.

El XCeed PHEV está

impulsado por una unidad motriz que combina el rendimiento de un motor gasolina 1.6 litros GDI de 105 CV de potencia con el de un motor eléctrico de 45 kW (61 CV). En conjunto, el sistema entrega 141 CV de potencia y 265 Nm de par máximo, que envía al eje delantero gracias a una transmisión automática de doble embrague y 7 relaciones de marcha.

La batería que alimenta el motor térmico tiene una capacidad de 8,9 kWh, lo que permite al XCeed PHEV disponer de una autonomía máxima de 48 km (según el nuevo ciclo WLTP) en el modo de impulsión completamente eléctrico, un rango de distancia suficiente para efectuar los recorridos que un usuario medio realiza con su coche a diario en entornos urbanos. Para recargar la batería se precisa de algo más de dos horas conectado

▼ Homologado para cinco ocupantes, el maletero del XCeed PHEV es de 291 litros.



a una toma de corriente doméstica. Dada la capacidad del cargador integrado a bordo del coche, de 3,3 kW, no hay posibilidad de carga rápida ni tan siquiera opcionalmente.

El interior del Kia XCeed PHEV mantiene el atractivo estilo que ofrece el resto de la gama del compacto coreano. Dotado de una notable calidad percibida, los materiales empleados y la calidad de terminación están acordes a lo que se espera de un modelo de su categoría, e incluso ofrecen unos ajustes y terminaciones de muy buen nivel, así como una ergonomía muy estudiada y muy lograda, en especial en lo que se refiere al puesto de conducción. Las cotas interiores son amplias, tanto que incluso personas de 1,90 m encuentran acomodo suficiente en todas las plazas, regulando bien, eso sí, la posición de los asientos delanteros para facilitar espacio a las plazas traseras.

Con respecto al resto de la gama, quizás la diferencia más notable esté en el maletero, pues la capacidad de este se reduce para proporcionar espacio a la batería. Así, el volumen pasa de los 426 litros que ofrecen el resto de versiones del XCeed a los 291 litros que aporta esta variante PHEV, pese a lo cual

▶▶▶ LAS VENTAJAS DE TENER UN HÍBRIDO ENCHUFABLE

Contar con el XCeed PHEV en tu flota te permitirá disfrutar de ventajas tan interesantes como estas nueve:

- ▶ **Sin emisiones locales en el día a día.** En ciudad puedes llegar a realizar tus desplazamientos diarios exclusivamente en modo eléctrico
- ▶ **Sin limitaciones para viajar.** Cuando se acaba la energía de la batería dispones de un motor térmico convencional para continuar tu viaje.
- ▶ **Disfrutar de la conducción eléctrica... y de la convencional.** Aprenderás a conducir un eléctrico y a

- apreciar las diferencias de su conducción con un motor de combustión
- ▶ **Tiempos cortos de recarga.** En apenas dos horas de conexión a un enchufe convencional dispondrás de la carga completa de la batería.
- ▶ **Menor coste de uso.** Disfrutaras de unos consumos aún más contenidos, lo que reducirá tus costes de combustible y la huella de carbono de tu flota
- ▶ **Ayudas y beneficios fiscales.** Podrás acceder a las ayudas que ofrecen los planes de las distintas administraciones públicas y

- beneficiarte de interesantes rebajas en materia impositiva (Impuesto de matriculación, de circulación, etc)
- ▶ **Con todas las ventajas de la etiqueta Cero.** Podrás acceder a zonas restringidas al tráfico, aparcar en superficie,...
- ▶ **Menos estrés.** La conducción en modo cero emisiones aporta una importante reducción del estrés gracias a la mayor tranquilidad y seguridad que la misma requiere y ofrece.
- ▶ **Sensaciones deportivas.** Ser ecoeficiente no impide disfrutar de una conducción plenamente satisfactoria y llena de emociones.



◀ Una estupenda calidad de acabados y materiales se ofrece en un interior con una pantalla táctil de hasta 10,25 pulgadas.

pamiento de a bordo puede llegar a ser de lo más completo, con elementos como el cuadro de instrumentos digital de 12,3 pulgadas, la pantalla táctil en color de 10.25 pulgadas, asistente de mantenimiento activo de carril, sistema de frenado de emergencia automático, faros delanteros fullLED, sistema de acceso y arranque sin llave y muchos elementos más, así como un amplio repertorio de interesantes servicios conectados para facilitar la vida del conductor.

no pierde el característico doble fondo habilitado en el mismo, que en esta ocasión sirve para habilitar el espacio donde guardar el cargador y el cable de conexión que permite la recarga de la batería.

Al volante del XCeed, la suavidad y el confort de la marcha son las grandes características que el modelo ofrece. Tanto en modo híbrido como especialmente eléctrico, la conducción del XCeed resulta de lo más agradable, ofreciendo además un comportamiento de lo más equilibrado al circular tanto en ciudad como por carretera abierta. Todo ello gracias al excelente confort de marcha que proporciona tanto la suspensión como al eficaz aislamiento sonoro del habitáculo, donde hace falta alcanzar su velocidad máxima o efectuar fuertes aceleraciones para que los ruidos de rodadura puedan resultar algo molestos.

Decíamos al principio que una de las características del Kia XCeed PHEV era –como es habitual en los modelos de la marca coreana– su sobresaliente relación calidad/precio/equipamiento, incluso desde las versiones más accesibles de la gama. Disponible desde 26.300 euros

▶▶ Con su estilo crossover, el XCeed cuenta con la silueta más demandada ahora mismo en el mercado.



(con las promociones y descuentos ya aplicados) el XCeed PHEV cuenta desde su versión de acceso (eDrive) con climatizador bizona, sensores de aparcamiento traseros, pantalla táctil de 8 pulgadas con cámara de visión trasera, y equipo de infoentretenimiento a bordo compatible con Android Auto y Apple CarPlay.

Según las versiones de la gama, el equi-

Lo dicho, si estás buscando un vehículo para iniciar la transición tecnológica en tu flota y comenzar a experimentar la movilidad eléctrica, sin duda el XCeed PHEV es uno de los modelos que mayores facilidades te va a proporcionar. Empezando por la habitual garantía de 7 años que Kia ofrece para todos los modelos y versiones de su gama.



SERVICIOS DE SUSCRIPCIÓN: TU COCHE A LA CARTA

Más facilidad, imposible

Los servicios de suscripción de automóviles comienzan a ponerse de moda. Desde distintos ámbitos del sector de la movilidad, cada vez es más frecuente conocer alguna empresa que arranca esta nueva fórmula para disfrutar de un vehículo mediante el pago de cuotas mensuales.

En teoría no se trata nada más que del alquiler de un coche por temporadas, que pueden ir desde apenas un mes hasta alcanzar el periodo de tiempo que nosotros mismos nos fijemos. Los servicios de suscripción son uno de los nuevos servicios MaaS (Mobility as a Service) que se están creando bajo el paraguas de la nueva movilidad.

Exactamente, los servicios de suscripción no son nada nuevo. Al contrario, podríamos decir que se trata de distintas concepciones de lo que desde hace unos años se ha dado en llamar Renting flexible, con una importante salvedad: es-

tas operaciones de suscripción van más allá, llevando las operaciones hasta su extremo más avanzado, algo que puede hacerse gracias a la extrema especialización que alguna de estas fórmulas de suscripción alcanza.

Y lo mejor de todo es que, en tenor de las cifras que maneja el sector, parece que la cifra gusta y que cada vez convence a mayor número de gente. Según el informe Subscronomics Report 2021, que elabora elaborado por Telecoming –empresa especializada en el entretenimiento móvil– se prevé que el negocio de las suscripciones crezca este año a un

ritmo del 30%, con un incremento medio anual superior al 20% hasta 2025.

Y es que en los últimos tiempos las nuevas fórmulas de acceso a la movilidad parece que van ganando adeptos. Compartir o alquilar coche comienza a imponerse al hecho de comprar coche. Las nuevas generaciones prefieren comprarse un teléfono móvil de calidad o irse de viaje en avión o tren antes que comprarse un coche para tenerlo aparcado en una calle durante más del 80 por ciento de su vida útil. Además, las continuas limitaciones que se establecen al uso del automóvil desde la Dirección General

VEHÍCULOS POR SUSCRIPCIÓN INTERESANTES VENTAJAS

Entre las ventajas que se pueden obtener por contratar un servicio de suscripción podemos encontrar las siguientes

- ▶ El pago por vehículo es único y cerrado: no existen ni peros, ni letra pequeña.
- ▶ La flexibilidad es total, dado que, además, el cliente renueva, cambia o cancela el servicio de suscripción mes a mes.
- ▶ Al contrario de lo que sucede en el renting o el alquiler de coche tradicional, los servicios de suscripción no suelen, por lo general, plantear limitaciones de kilómetros.
- ▶ Todos los servicios incluidos: de esta manera, el suscriptor no tiene por qué preocuparse por los impuestos, el seguro ni el mantenimiento, ya que están incluidos en todas las suscripciones.
- ▶ Son una solución ideal tanto para vehículo principal del hogar, como para un segundo coche o para el primer coche de los conductores más jóvenes, cada vez menos



interesados en tener un vehículo en propiedad y que cuentan con mayores barreras para poder acceder a un vehículo.

▶ El sistema que utilizan los servicios de suscripción es de lo más sencillo. Al ser de moderna concepción, la mayoría

de los existentes están íntegramente digitalizados, lo que les permite ofrecer total transparencia sobre sus servicios, así como incrementar la confianza que los clientes necesitan para aceptar una propuesta tan innovadora y disruptiva. ▶ Permiten desgravarse el

IVA y hasta el 50 por ciento del importe de las cuotas que anualmente hayamos pagado, siempre que podamos demostrar que utilizamos en el mismo porcentaje el coche por cuestiones laborales en vez de por cuestiones de ocio o desplazamientos personales.



SE PREVE QUE EL NEGOCIO DE LAS SUSCRIPCIONES CREZCA ESTE AÑO A UN RITMO DEL 30 POR CIENTO, CON UN INCREMENTO MEDIO ANUAL SUPERIOR AL 20 POR CIENTO HASTA 2025.

de Tráfico, los ayuntamientos y el Gobierno, el incremento de las denuncias y sanciones que se reciben y las crecientes limitaciones de uso del automóvil en las ciudades está provocando que el número

de personas que ya no considere disponer de vehículo como una de las prioridades de su vida.

Haciendo números, entre impuestos, gastos de mantenimiento, pago de apar-

camientos, reparaciones, seguro, y demás gastos además del pago del vehículo cada vez está al alcance de un menor número de españoles. Y menor aún si tenemos en cuenta que disponer de cara



SERVICIOS DE SUSCRIPCIÓN

CARDIVE A CABALLO ENTRE EL ALQUILER Y EL RENTING

Desarrollado bajo el paraguas del programa B4Motion del Venture LAB de la división de automoción del Grupo Bergé, que busca mejorar y desarrollar la movilidad del presente y del futuro, con el objetivo de evolucionar y revolucionar los servicios clásicos de alquiler de coches y renting para particulares, llega Cardive, una nueva propuesta totalmente digital de servicio de suscripción a vehículos.

El sistema que propone CarDive traslada al mundo del automóvil el concepto de suscripción que industrias como la audiovisual o la musical han instaurado con éxito en el mercado. Así, a partir de una suscripción mensual, con precio único y cerrado, el cliente puede cambiar de coche, renovarlo o darse de baja de cara al siguiente mes sin ningún tipo de penalización. Sin ninguna atadura de permanencia y sin límite de kilometraje en un formato que incluye seguro y mantenimiento del vehículo.



El sistema propuesto por Cardive libera al conductor tanto de las servidumbres que conlleva la propiedad del vehículo como de la tradicional rigidez de los servicios de renting y leasing, abriendo la posibilidad de poder disponer del coche que realmente nos gusta o del que necesitamos hoy y que puede no resultarnos tan adecuado mañana. Cardive ofrece un



variado catálogo de modelos de diferentes marcas que evoluciona y aumenta cada día.

Cardive ofrece en su catálogo modelos de diferentes marcas para encontrar el más adecuado en cada momento.

LEASYS UNLIMITED MOVILIDAD SOSTENIBLE SIN LÍMITES

Específicamente creado para usuarios de modelos híbrido y eléctricos, el Grupo Stellantis, a través de Leasys, su empresa especializada en operaciones de renting, leasing y financiación de automóviles.

Sin pago inicial y con kilómetros recorridos y recargas ilimitadas, los contratos de Leasys Unlimited incluyen todos los servicios, desde la cobertura del seguro hasta la asistencia en carretera y el acceso a una amplia red de recarga gratuita en las Leasys Mobility Stores. Eso sí, únicamente están disponibles para vehículos híbridos, híbridos enchufables o eléctricos puros. La fórmula empleada para



El servicio de suscripción de Stellantis solo se ofrece con híbridos, híbridos enchufables o eléctricos puros.

elaborar los contratos es exactamente la misma. El sistema ya está disponible en el mercado italiano y a partir de este mismo mes de julio comenzará a expandirse al resto de los mercados europeos en los que la marca está presente. Italia, Francia, España, Bélgica y Portugal,

mientras que en junio estará disponible en el Reino Unido, al que seguirán, a principios de julio, Polonia, Países Bajos y Dinamarca. Leasys contiene en una única fórmula todos los servicios necesarios para vivir la experiencia del renting sin las preocupaciones relacionadas

con la gestión del coche: desde la cobertura del seguro (responsabilidad civil, robo e incendio, reparación de daños propios) hasta la asistencia en carretera, pasando por el mantenimiento preventivo y correctivo y el acceso a una amplia red de recarga gratuita en las Leasys Mobility Stores.

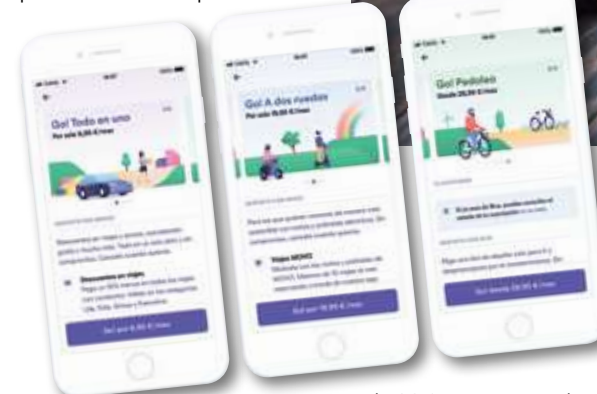
MOVILIDAD POR SUSCRIPCIÓN CABIFY YA PRUEBA EN ESPAÑA

Cabify continúa extendiendo los servicios que ofrece a través de su plataforma de multimovilidad y ahora, con su nuevo servicio "Cabify Go!" quiere fomentar la movilidad sostenible ofreciendo beneficios a aquellos usuarios de sus servicios que suscriban sus servicios a cambio de un pago mensual fijo.

El programa piloto que Cabify está implementando para el desarrollo de Cabify Go! propone un modelo de suscripción basado en tres planes diferentes que se pueden adaptar a todo tipo de perfiles, aunque, al menos de momento, no estará visible para todos los usuarios actuales de la plataforma sino tan sólo para 40.000, para ir progresivamente abriéndose al resto durante los próximos meses.

Cabify Go! ofrece tres modalidades de suscripción en territorio español. El plan "Todo en uno", con un coste de 6,95 euros al mes, beneficia a los usuarios con un descuento del 10 por ciento en todos sus viajes en VTC, independientemente de la categoría de coche seleccionada, y con un 30 por ciento en el caso de los servicios de mensajería de "Cabify envíos". En esta categoría se permiten dos

cancelaciones gratuitas al mes y los viajes realizados estarán exentos de los suplementos que la operadora aplica en los momentos de alta demanda. Además, los suscriptores contarán con ofertas y promociones exclusivas. Por 19,95 euros al mes, se puede suscribir el plan "a dos



ruedas", mediante el cual los usuarios pueden realizar 10 viajes en MOVO (servicio de alquiler de motos eléctricas y patinetes) de hasta 6 euros cada uno sin ningún tipo de coste extra. Y el último plan es el de "Cabify Go! Pedalea" que también contempla el uso de Bive, los servicios de alquileres a largo plazo de bicicletas urbanas eléctricas. El coste de la suscripción será de 49,95 euros en el caso de las bicicletas eléctricas



y de 28,95 euros para las bicicletas mecánicas. En las cuotas se incluye tanto el mantenimiento como la limpieza de la bicicleta en alquiler, así como un descuento del 10 por ciento en los viajes de VTC que se realicen con la plataforma. Bive es un servicio que permite a los usuarios disfrutar de una bicicleta como si fuera propia para poder desplazarse por la ciudad. Además, el programa de Cabify Go! va más allá de lo

que es la simple movilidad, pues aporta otro tipo de beneficios y ventajas exclusivas a los usuarios del mismo. Así, los suscriptores de la oferta "Todo en uno" podrán disfrutar sin coste de un año de suscripción gratis al programa "El Corte Inglés Plus", la tarifa plana de El Corte Inglés que permite realizar pedidos sin gastos de envío, con entregas en 2 horas o programadas y disponer de un 10 por ciento de descuento en su primera compra o beneficiarse de determinadas promociones exclusivas. Cabify buscará integrar nuevas alianzas de este tipo con otras marcas o servicios para que supongan beneficios añadidos tanto para sus usuarios como para los de las empresas colaboradoras.

al futuro de un vehículo eléctrico es aún bastante más caro que disponer de uno gasolina o diesel. Por esta razón, el renting y los sistemas de alquiler de coche en lugar de compra están creciendo. Y ello favorece a los distintos servicios MaaS de suscripción de vehículos que ya empiezan a implantarse en nuestro país.

Por lo general, las operaciones de suscripción de vehículos ofrecen, como mínimo, los mismos servicios y posibilidades que las operaciones de renting flexible. Es decir, disponibilidad plena de un vehículo determinado con todos los servicios habituales: impuestos, mantenimiento, reparaciones, asistencia en carretera, gestión de multas, tarjeta de combustible y peajes, ... La diferencia radica en que los servicios de suscripción permiten alquilar el vehículo desde apenas un mes, periodo tras el cual vas renovando la suscripción

LAS OPERACIONES DE SUSCRIPCIÓN DE VEHÍCULOS OFRECEN, COMO MÍNIMO, LOS MISMOS SERVICIOS QUE LAS OPERACIONES DE RENTING FLEXIBLE.





SERVICIOS DE SUSCRIPCIÓN

MOCEAN HYUNDAI SE APUNTA A LA NUEVA MOVILIDAD

Tras las primeras pruebas piloto del servicio llevadas a cabo en Barcelona, Hyundai estrena finalmente Mocean, su nuevo servicio de vehículos por suscripción, también en Madrid. Mediante un proceso cien por cien digital, sin papeleos ni complicaciones y de manera completamente flexible, Mocean pone a disposición de los clientes los modelos de la marca coreana mediante el pago de una cuota fija mensual en operaciones a partir de 3 meses. Las pruebas en Barcelona y la comercialización de Mocean en Madrid forman parte de la experiencia piloto que Hyundai está realizando del servicio antes de implantarlo a nivel mundial en el resto de mercados en los que la marca coreana está presente. Mocean nace para responder a las necesidades de movilidad de cada estilo de vida y a los «cambios en la forma de consumir y entender la propiedad del vehículo que tienen los consumidores, para quienes el automóvil está dejando de ser un elemento aspiracional para convertirse en una herramienta que cubre su necesidad de transporte», afirma Leopoldo Satrustegui, CEO de Hyundai Motor

España, «el mundo de la suscripción es una realidad y en Hyundai la continua escucha de nuestros clientes nos permite construir la nueva movilidad y adelantarnos al resto de fabricantes, iniciando el camino de la era del consumo por uso del vehículo». La contratación de las suscripciones que propone Mocean se efectúa de forma completamente digital a través de un sencillo y simple proceso de contratación sin cuota de registro ni de entrada, y que finaliza con la entrega del vehículo en uno de los concesionarios de la red oficial de Hyundai. La fortaleza de la red de ventas del fabricante coreano en España es la base para el buen funcionamiento y la calidad del servicio de suscripción que ofrece Hyundai. Mocean está configurada para ofrecer servicios de suscripción por periodos de 3, 6, 9 y 12 meses con todos los posibles gastos inherentes al vehículo incluidos en el pago mensual que el cliente efectúa (seguro, mantenimiento, revisiones, garantías, etc.). Los alquileres permiten disfrutar de vehículos de todo



tipo de tecnologías (diésel, gasolina, híbridos, híbridos enchufables, eléctricos, gas natural) y siluetas posibles (urbano, berlina, compacto, superdeportivo, etc.) Tras tres meses de prueba

en Barcelona, la actividad desarrollada por Mocean ha despertado un elevado interés en el sector de automoción, tanto entre los fabricantes de automóviles como entre los operadores del renting.

mes a mes, lo cual te permite cambiar de modelo igualmente mes a mes, siempre que avises con al menos 7 o 15 días de antelación tu intención de disponer de otro modelo diferente.

Otra de las diferencias reside en el tipo de vehículos disponibles. Los servicios de suscripción pueden combinar indistintamente distintos tipos de modelos, de un único o diferentes segmentos, de carácter comercial o exclusivamente premium, ... y con tarifas únicas o diferentes según el modelo escogido. Además, conviene recordar que, en el caso de las empresas y de los profesionales autónomos, los servicios de movilidad mediante sistemas de suscripción aportan interesantes ventajas fiscales y en materia de contabilidad, puesto que se pueden contabilizar como un único gasto, permiten tanto desgravarse el IVA soportado y también un porcentaje del precio de la suscripción pagada.



EUROPCAR FLEX EVITAR LAS ATADURAS DEL RENTING Y EL LEASING

Otra de las operadoras del sector del rent a car que se han sumado a ofrecer servicios de movilidad mediante suscripción es Europcar. Para ello ha creado tres productos que aportan una gran flexibilidad de uso a los clientes particulares, sector del mercado al que se quiere dirigir de manera directa: Europcar Flex, Superflex y DuoFlex. Tres nuevos modelos de suscripción flexible que tienen como único objetivo evitar a los clientes las posibles ataduras que les supone el tener que permanecer atados a un contrato de renting o de leasing de larga duración para poder configurar su propia flota. En periodos de contratación de un mes como mínimo, cada empresa puede modular la suscripción del vehículo que precisa en función de sus necesidades, sin compromisos de permanencia, pagos por

adelantado o gastos de cancelación. Flexibilidad que también se traslada al modelo concreto de cada operación o el kilometraje, puesto que ambos pueden ser cambiados en todo momento por el cliente. Una fórmula sencilla que, además incluye mantenimiento, asistencia, seguro y los neumáticos en el importe de las cuotas mensuales, entre otros servicios. SuperFlex es el producto para operaciones a partir de un mes de duración, Flex la que contempla tres meses de duración, con tarifas que van reduciéndose paulatinamente y Duo Flex la idónea para las empresas o particulares que precisan disponer de un vehículo fijo durante todo el mes pero que, además, necesitan contar con la disponibilidad de un segundo vehículo para poder utilizarlo durante al menos cuatro días.



Además, los clientes de Europcar pueden disponer de una furgoneta o vehículo comercial durante la semana para sus labores, y cambiar a utilizar un turismo o un SUV durante los fines de semana para poder realizar sus desplazamientos de ocio durante los fines de semana, o contar con un vehículo eléctrico con el que poder efectuar a diario los desplazamientos urbanos y con uno de combustión para efectuar los viajes interurbanos más largos. «La flexibilidad forma parte del ADN de nuestra compañía y estamos convencidos de

que será imprescindible en la nueva normalidad. Con estas nuevas ofertas queremos apoyar a las empresas -desde los autónomos a las grandes- y dar un paso al frente en la revolución de la movilidad corporativa. A diferencia de otras opciones de alquiler y leasing, estos productos dan la opción de escoger coches o furgonetas cuándo y por el tiempo que quieran en función de su actividad», ha comentado el director comercial de Europcar Mobility Group en España, Michel Kisfaludi.

CAR ON DEMAND DE FREE2MOVE SERVICIO FLEXIBLE DE SUSCRIPCIÓN DE VEHÍCULOS CON TODO INCLUIDO

Free2Move, la empresa de movilidad del Grupo PSA (ahora integrado en el Grupo Stellantis) ya ha iniciado la actividad de Car On Demand, su nueva solución flexible de alquiler de coches a medio plazo sin compromiso. Tras arrancar con la oferta del nuevo servicio en Madrid, ahora Free2Move tiene previsto abrir su servicio multimarca en el resto de las principales ciudades del país a lo largo de este mismo año.

Car on Demand es una fórmula de suscripción mensual que da acceso a vehículos nuevos y semi-nuevos, incluyendo su mantenimiento, el seguro y entrega. El servicio ofrece

la máxima flexibilidad y accesibilidad posibles, tanto para clientes profesionales como para particulares, que de esta manera, mediante

seguro para dos conductores, mantenimiento, asistencia en carretera y entrega gratuita del vehículo dentro de Madrid Capital. Desde apenas 275

compuesto por las distintas gamas de Peugeot, Citroën, Opel, Fiat, ... «Estamos muy contentos de traer nuestra suscripción



el pago de una cuota mensual, pueden disponer de un vehículo, el que ellos deseen dentro de la gama de modelos disponibles. El servicio "Todo incluido" de Car on Demand cubre el

€/mes, Car On Demand ofrece una gran variedad de coches, desde berlinas hasta vehículos utilitarios, de la amplia selección de marcas que componen el actual portfolio de Stellantis

y servicio ultra-flexible a Madrid, donde tenemos una importante base de clientes satisfechos de más de 300.000 registros», afirma Brigitte Courtehoux, CEO de la marca Free2Move. «Este mercado está entre los más competitivos y abiertos a nuevos modelos de movilidad y acceso a vehículos del mundo, y estamos seguros de que Car On Demand ampliará aún más el interés de los consumidores por esta opción».



GOTO, NUEVA PLATAFORMA DE SERVICIOS DE MOVILIDAD

El carsharing suma y sigue en Madrid

La capital española cuenta con una nueva plataforma de movilidad y carsharing que se suma a las ya existentes. Procedente de Israel, GoTo ha aterrizado en la capital ofreciendo alquileres por minutos de coches, furgonetas, motos o patinetes. Y todo gestionado desde una misma aplicación.

GoTo arranca con una flota compuesta por 1.200 unidades para prestar su servicio de alquiler de pago por minutos en Madrid capital. «Venimos a Madrid para revolucionar la forma en la que los ciudadanos se mueven por la ciudad. Des-

pués de nuestra ronda de financiación de finales del pasado año nos fijamos en esta ciudad y desde entonces hemos estado trabajando para lanzar aquí nuestro servicio», comenta Marie Lindström, country manager de GoTo en España.

La compañía israelí considera Madrid como «el lugar adecuado para comenzar a desarrollar su modelo de negocio en nuestro país por la «complementariedad que tiene de transporte público, donde se ofrecen todo tipo de opciones.



La flota de GoTo añade 1.200 nuevos vehículos a la cada vez mayor oferta de unidades disponibles en alquiler por minutos dentro de la ciudad: 300 coches, 140 furgonetas, 450 motos y 400 patinetes.

la en la que lancemos nuestro servicio, aunque no hay planes cerrados todavía». Lindström también apuntó al próximo lanzamiento de la plataforma de GoTo en otras ciudades europeas, aunque aún es pronto para desvelar el nombre de las mismas.

La oferta de GoTo se suma así a la de empresas como Cabify, Free2Move, Share Now, Zity, Wible, Lime, Acciona Movilidad,... y tantas otras que alquilan por minutos distintos tipos de vehículos. Su entrada añade 1.200 nuevos vehículos a la cada vez mayor oferta de unidades disponibles en alquiler por minutos dentro de la ciudad: 300 coches, 140 furgonetas, 450 motos y 400 patinetes, todos ellos impulsados por motores eléctricos. Curiosamente, y pese al interés del actual gobierno de la nación por fomentar el uso de la bicicleta como sistema de movilidad, de momento GoTo no las va a incluir en su oferta de servicios de

Cuenta además con una administración local con una gran visión, que apoya firmemente al desarrollo de la movilidad compartida en la ciudad y además

apuesta por ello con una regulación muy favorable a la movilidad eléctrica».

«Por eso –continúa Lindström– Madrid va a ser la primera ciudad español-



HABLAMOS CON... MARIE LINDSTRÖM, COUNTRY MANAGER DE GOTO EN ESPAÑA "MADRID ES REFERENTE MUNDIAL EN SERVICIOS DE MOVILIDAD COMPARTIDA"

¿Por qué elegir Madrid como primera ciudad europea para expandir el negocio de GoTo? Madrid es una ciudad que cumple con numerosos requisitos que hacen de ella una ciudad perfecta para nuestra entrada en Europa Continental. Por un lado, es un referente mundial en los servicios de movilidad compartida con un mercado muy maduro, con un potencial de casi dos millones de usuarios. Además, se encuentra entre las ciudades más pobladas de Europa y es la cuarta con mayor flujo de viajeros en el área metropolitana.

Madrid es idónea porque se encuentra a la vanguardia en su firme apuesta por la movilidad multimodal, con iniciativas en las que colaboran empresas y organizaciones públicas, como el Manifiesto de la Movilidad Multimodal o el gran apoyo de la administración local con iniciativas institucionales como Madrid 360 o la previsible Ordenanza de Movilidad Sostenible.

¿Qué otras ciudades se plantean que le seguirán en España y fuera de ella y cuándo aproximadamente?

Actualmente estamos centrados en el mercado madrileño, es una ciudad fantástica con un gran potencial. Evidentemente, Madrid es la primera ciudad de España y de Europa Continental en la que prestamos servicio. En los próximos meses iremos desvelando nuevas ciudades en las que revolucionaremos la movilidad compartida con nuestra oferta multimodal.

¿Qué objetivos os habéis planteado alcanzar en cuanto a número de usuarios y vehículos en la flota?

Nuestra flota eléctrica

freefloating está compuesta por 300 coches y 450 motos a la que se sumarán al menos 400 patinetes en los próximos días. También contamos con otros 140 vehículos -coches y furgonetas- de alquiler por horas y disponibles para viajes de ida y vuelta al mismo punto. ¿GoTo restringe sus servicios a zonas determinadas o se puede utilizar/devolver el coche en cualquier punto de Madrid?

¿Se pueden utilizar los turismos y furgonetas más allá de la almendra de la M30? ¿Y en localidades cercanas a Madrid (Alcobendas, Pozuelo, San Sebastián de los Reyes...)?

Nuestra oferta multimodal está diseñada para satisfacer las distintas necesidades de desplazamiento de los usuarios sin limitaciones de zonas. A través de nuestro servicio Solo Ida, el usuario puede llegar a cualquier punto de Madrid o a las localidades cercanas, pero debe terminar el alquiler en nuestra zona operativa dentro de la M30. Por otro lado, con nuestro servicio de Ida y Vuelta, el cliente puede alquilar el vehículo por horas y días, como si se tratase de un alquiler tradicional, pero con la ventaja de contar con 64 puntos de recogida distribuidos por Madrid.

¿Qué ofrece GoTo que no ofrezcan otros operadores de Carsharing en Madrid? ¿Por qué elegir vuestra plataforma y no la de otro operador?

Nuestro valor diferencial está en nuestro propio ADN como compañía y en la forma en la que entendemos la movilidad: la multimodalidad. Nuestro objetivo es que los usuarios disfruten del recorrido, que vivan la experiencia del trayecto desde la flexibilidad y la libertad. Ofrecemos una opción de

confianza, que se adapta realmente a las necesidades de las personas, permitiéndoles tener la misma confianza en sus desplazamientos que si llevasen las llaves de su coche en el bolsillo.

Esta orientación 'customer centric' hace que GoTo sea una solución sencilla y eficaz, ya que desde una sola app pueden elegir el medio de transporte -coche, moto o patinete-, que se adapte realmente a sus necesidades.

Nuestra misión es reinventar la rueda y otorgar a cada una (coche, moto, patinete) la importancia que tiene y las ventajas que ofrecen para los usuarios.

Y, por supuesto, otro elemento diferenciador es nuestro precio multimodal. Para GoTo todas las ruedas son iguales. Da igual el vehículo que elija el usuario, ya sea coche, moto o patinete, el precio siempre será 3 euros por los primeros quince minutos.

¿En qué se diferencian los servicios de vuestra plataforma en Israel y Malta frente a los que ofrecéis en Madrid?

La única diferencia existente es que tanto en Israel como en Malta los usuarios de GoTo pueden disfrutar también de bicicletas, pero la idea es la misma: dar al usuario todas las opciones de movilidad para que pueda confiar en que con GoTo puede realizar cualquier desplazamiento por la ciudad de forma rápida y cómoda, y en el vehículo que más se adecue a sus necesidades de movilidad en cada momento.

¿Vuestras flotas de vehículos están directamente operadas por vosotros mismos o tenéis acuerdos establecidos con gestores de flota u operadores de renting?



▲ Marie Lindström, country manager de GoTo en España.

Nuestras flotas están directamente operadas por el equipo de GoTo. Integrar los procesos y herramientas que utilizamos está en nuestro ADN empresarial, y es una de nuestras fortalezas como compañía. Por ello contamos también con nuestra tecnología propia, desarrollada íntegramente por nosotros, y que marca un valor diferencial en cómo operamos las flotas y en el servicio que ofrecemos al usuario final.

¿Qué modelos son los que empleáis en turismos y vehículos comerciales? ¿Tenéis acuerdos de compra con esas marcas o saldrán directamente al mercado de segunda mano?

En el servicio de ida y vuelta contamos con coches divididos en varias categorías (Mini, Compact, Cargo y Family), en los que los usuarios pueden acceder a modelos que van desde el Fiat 500 automático

al Opel Corsa, Nissan Micra o Renault Mégane, además de las furgonetas Toyota Proace y Citroën Jumpy, esta última con capacidad para 9 pasajeros. Por otra parte, el servicio de Solo Ida está compuesto por 300 unidades de Renault Zoe, coches eléctricos automáticos para que los usuarios se muevan libremente por Madrid, al igual que con las motos Niu y próximamente patinetes Segway.

¿Vuestras tarifas, incluyen descuentos y/o servicios especiales para empresas? ¿Ofreceréis servicios de carpooling para empresas o centros empresariales?

Por supuesto, GoTo no solo está orientado al usuario final, sino que nuestra oferta multimodal es perfecta para las compañías, tanto como sustituto de su flota como beneficio empresarial para sus empleados.

Las ventajas del carsharing en el ámbito empresarial son numerosas. Por ejemplo, desde el punto de vista económico hay una gran reducción de costes como los que conllevan la propia flota (mantenimiento, revisiones, periodos de tiempo en que los coches no se utilizan...) y los desplazamientos en taxis o VTC's. Además, el carsharing empresarial permite tener un mayor control al s conocer en todo momento qué viajes se realizan, cuántos y el coste exacto de cada uno.

Por otro lado, 'sharing is caring'. Es una opción mucho más sostenible, que reduce el impacto medioambiental en las ciudades, contribuye a la reducción del tráfico y, al mismo tiempo, ayuda a las compañías a adoptar medidas más respetuosas con el planeta, a concienciar y a sensibilizar a sus empleados sobre la importancia



del cuidado medioambiental. Los precios iniciales que habéis fijado, ¿son provisionales por el lanzamiento o se van a mantener en el tiempo?

Nuestro modelo de precios es estable, no obedece a cuestiones promocionales. Detrás hay un gran estudio y estrategia para dar respuesta a las necesidades reales de los consumidores y ofrecer una alternativa sencilla, económica y que se adapte a la frecuencia de uso real de cada usuario. Los quince primeros minutos, independientemente del vehículo que uses, cuestan 3 euros. A partir del minuto 16, el precio será por minuto según el plan elegido por el usuario con tarifas desde 0,30€ para el coche, 0,25€ para la moto y 0,15€ para el patinete.

Madrid es una de las ciudades del mundo en las que operan un mayor número de empresas de carsharing y plataformas

de movilidad. ¿No son ya demasiadas? ¿Hay negocio para todas ellas? Algunos operadores se quejan de que aún no han conseguido beneficios.

La competencia siempre es sana y dinamiza el sector. Somos optimistas en nuestra estrategia de crecimiento y la coyuntura además nos acompaña, ya que durante la pandemia hemos experimentado un crecimiento en nuestra cifra de negocio motivado por la situación sanitaria. Después del confinamiento, los usuarios han modificado sus hábitos de movilidad sustituyendo los desplazamientos en transporte colectivo por otras alternativas en las que se sienten más seguros como es el caso de la movilidad compartida. De hecho, el informe Digital Auto Report 2020, elaborado por

PwC, señala que se espera que la movilidad compartida siga creciendo de manera más acentuada en la Unión Europea y que en 2025 supondrá el 10% de los kilómetros totales recorridos por una persona.

¿Por qué vuestra plataforma de movilidad no incluye el servicio de bicicletas?

En el caso de Madrid, hemos estudiado cuidadosamente las características de movilidad de los ciudadanos, y hemos apostado por una flota mixta de coches, motos y patinetes, con la que estamos empezando a operar el servicio. No obstante, en nuestra visión de la movilidad está ofrecer a los usuarios todos aquellos modos de transporte que mejor se adecuen a sus necesidades, y en Israel y Malta ya tenemos integrado también el bikesharing, una opción que estudiaremos, sin duda, para Madrid.

movilidad, aunque según los dirigentes de la plataforma no descartan incorporarlas a medio plazo.

De desarrollo completamente propio, la plataforma de GoTo permite a través de una aplicación móvil alquilar telemáticamente por minutos o por horas sus

vehículos, en trayectos concretos de solo ida o de ida y vuelta, todos ellos contractables indistintamente a través de su aplicación móvil, la cual está disponible para su descarga tanto para dispositivos Android como iOS en su página web: <https://gotoglobal.com/goto-spain/es>.

Todos los vehículos de GoTo están disponibles para su uso desde 3 euros por los primeros 15 minutos. A partir de ese momento, en función del plan seleccionado en la app por el usuario, las tarifas por minuto de alquiler ascienden a 0,30 euros/minuto en el caso del co-

che, 0,25 euros/minuto las motos y 0,15 euros/minuto en el de los patinetes. GoTo añade a su oferta un programa de fidelización de clientes que les concede un viaje gratis por cada 10 realizados. Igualmente, en el caso de los patinetes, el primer viaje será gratuito hasta el 1 de

enero de 2022. España es el tercer mercado donde GoTo se instala tras Israel y Malta. Según indica la web de GoTo, la empresa ofrece distintos planes de tarifas que sus usuarios pueden seleccionar en función de sus necesidades. Cuentan con una tarifa de uso mensual que ofre-

ce hasta un 30 por ciento de descuento en los tiempos de uso; tarifas por kilómetros, para empresas, etc. En todo caso, la propia GoTo recomienda utilizar el plan gratuito si no vas a hacer un uso intensivo del sistema de movilidad que ellos proponen.



ASESORAMIENTO, CALIDAD Y VENTAJAS DE TODO TIPO

4Business, la solución de Volkswagen para empresas y flotas de empresas

Cuando gestionas una flota, contar con el mejor asesoramiento, servicios y garantías de calidad y disfrutar de ventajas en la toma de decisiones es de gran ayuda. Con su división 4 Business, Volkswagen aporta las soluciones que tu flota precisa con la gama más amplia de modelos y servicios del mercado.

El primer paso para gestionar correctamente una flota es configurar esta adecuadamente para cumplir con las necesidades que tu empresa precisa. Independientemente del tamaño que la flota pueda tener, lo cierto es que deberá proporcionar en todo momento los servicios de movilidad que la empresa necesita para cumplir con sus objetivos. Conocer estos y definirlos correctamente ha de ser la primera gran misión del gestor para, a partir de ahí, constituir una estructura de flota que permita una gestión ágil, segura, y eficiente.

Para ayudar durante todo ese proceso, Volkswagen ha creado su división Volkswagen 4Business, un programa exclusivo destinado a dar servicio a empresas y flotas de empresa a través del cual el fabricante alemán ofrece un servicio de asesoramiento personalizado y adaptado a cada cliente en particular, puesto que cada cliente tiene necesidades y características propias que lo hacen único en su género. El funcionamiento es simple: el cliente pide lo que necesita y

VW 4Business aporta la oferta de movilidad a la medida que la empresa precisa, con los modelos que mejor encajan en sus objetivos y con un servicio de acompañamiento integral y personalizado para ofrecerles los mejores servicios con la mayor calidad.

Volkswagen 4Business aporta lo necesario para ayudar a la flota a mejorar su rentabilidad y, con ello, la de los proyectos que esta soporta en la empresa. Lo hace aportando una mayor sostenibilidad y con la gama de vehículos más completa que hay en el mercado, ofreciendo en todo momento un asesoramiento transparente y a la medida de cada cliente con un equipo profesional altamente especializado que aprovecha su amplio conocimiento de las flotas de empresa para ofrecer modelos innovadores y dotados con las últimas tecnologías.

El objetivo de Volkswagen 4Business es lograr que tu flota de vehículos alcance todo su potencial, independientemente del tamaño de tu flota, ayudando a cu-

brir las necesidades de movilidad de la empresa a la vez que mejorando la rentabilidad de la flota y ayudándola a crecer de manera sostenible.

La oferta de Volkswagen 4Business permite disponer de modelos innovadores con avanzadas tecnologías incorporadas en materia de conectividad y nuevas tecnologías así como con todo tipo de motorizaciones, incluidas las más avanzadas opciones eléctricas e híbridas que se ofertan en el mercado. Una amplia gama disponible entre la cual poder elegir los modelos adecuados para cada una de las labores a cubrir y disfrutar de importantes ventajas y beneficios añadidos (garantía de 2 años, asistencia en carretera 24 horas tanto en España como fuera de ella, coche de sustitución, servicio de recogida y entrega, revisión pre-ITV gratuita, revisión de 30 puntos clave, ...)

Y todo ello disponiendo además de todo tipo de sistemas de financiación para la adquisición o alquiler de larga duración de los vehículos. Renting, renting

TURISMOS, COMERCIALES, HÍBRIDOS, ELÉCTRICOS, UNA GAMA DE LO MÁS COMPLETA

Atractivos SUVs de todos los tamaños y segmentos del mercado, las berlinas ejecutivas más representativas, los compactos más dinámicos y atractivos, innovadores crossovers, una de las gamas de movilidad eléctrica más atractivas y modernas y la más completa gama de vehículos comerciales ligeros, todos ellos con motores ecoeficientes totalmente puestos al día y revisados.

La oferta que Volkswagen 4 Business pone al alcance de las flotas es una de las más amplias

y variadas del mercado del automóvil. Modelos de todos los segmentos y tecnologías de impulsión; de atractivos e innovadores diseños, con equipamientos exclusivos y una elevada conectividad y oferta de servicios añadidos que no tienen parangón en la actual oferta disponible en el mercado del automóvil.

Modelos de reconocido prestigio (Polo, Golf, Passat, Caddy) a los que se unen nuevos conceptos (T-Roc, T-Cross, Tiguan, Arteon,...) y una nueva generación que avanza

el futuro de la automoción como ninguna otra (ID.3, ID.4, ID.Buzz,...)

Una gama capaz de ofrecer la solución adecuada para las necesidades de la flota, preparada y dotada con las más avanzadas tecnologías en materia de seguridad, asistencia a la conducción y conectividad, que además se mantiene continuamente puesta al día remotamente gracias a la nueva generación de servicios de software que Volkswagen está desarrollando para ofrecer a sus clientes.

Además, desde el primer momento, Volkswagen 4 Business se pone a disposición de los gestores de flota para acompañarles y ofrecerles la amplia experiencia de su equipo de expertos profesionales para, tras conocer a fondo las necesidades y los proyectos que la empresa quiere alcanzar en su flota, asesorarles y ofrecerles los modelos más adecuados para los mismos, tanto por tamaño, capacidad, tecnología, servicios, motorización, equipamiento y, sobre todo, precio.



flexible, distintas opciones de alquiler a corto, medio y largo plazo, y todo tipo de ofertas de financiación, desde la estandar habitual de siempre a los más avanzados sistemas multiopción que, como la financiación Next, te ofrece comprar el coche y decidir posteriormente si te lo quedas, lo cambias o devuelves con toda libertad.

Por último, gracias a VW 4Business podrás disfrutar de los importantes va-

lores que Volkswagen aplica en sus métodos de trabajo y que ayudarán a que la logística de tu empresa mejore de forma inmediata con los servicios de Renting para flotas que la marca ofrece. Valores como la calidad premium que Volkswagen 4Business ofrece tanto en sus servicios como en los modelos tanto de alta gama, como turismos y comerciales ligeros o vehículos industriales adaptados

que te pueden ofrecer. O la tranquilidad de poder disfrutar de todos los servicios añadidos de forma totalmente transparente y supervisarlos en todo momento con total tranquilidad y con la máxima sencillez gracias tanto al amplio equipo de expertos que se pondrán a tu disposición en todo momento y que te asesorará sin compromisos en el día a día de la actividad de tu flota.

MY RENTING VOLKSWAGEN VEHÍCULOS PARA TU FLOTA, AL MEJOR PRECIO

Las mejores oportunidades y ofertas de financiación para la gama de modelos de Volkswagen y Volkswagen Vehículos Comerciales puedes encontrarla en My Renting, un completo programa de financiación y ofertas de renting pensado para profesionales autónomos y particulares en el que eres tú el que decide

cuanto quieres pagar cada mes en operaciones que van desde los dos a los cinco años, con entrada (hasta el 30 por ciento del valor del vehículo) o sin ella, y con todos los servicios que tu coche necesita incluidos en el precio. Disfruta de tu vehículo en carretera, con mantenimiento y reparación de averías, seguro, servicio complementario de

reparaciones, matriculación, gestión y pago de impuestos, gestión de multas, asistencia en carretera 24 horas y otros servicios opcionales, como coche de sustitución, cambio de neumáticos, tarjeta de combustible y peajes, etc. Con My Renting eres tú quien decide el periodo de alquiler del vehículo, cuándo quieres

lugarlo, devolverlo o cambiarlo, devolverlo o quedártelo a título particular, sin sorpresas ni pagos adicionales de ningún tipo. El modelo que buscas al precio que quieres. Y todo ello de la forma más sencilla y simple posible, dado que puedes contratar el servicio de My Renting Volkswagen tanto de forma presencial en los concesionarios de la marca





EL ALZA DE PRECIOS OBLIGA A LOS GESTORES DE LA FLOTA

Estrategias para reducir los consumos de combustible

Los costes de combustible son el principal gasto operativo de una flota de vehículos de empresa. Por eso, cuando su precio aumenta tal y como actualmente está sucediendo, la alta gerencia de la compañía comienza a preocuparse por el notable incremento del gasto que ello produce. Hay que tomar medidas...

Esta mayor preocupación de los altos directivos de la compañía rápidamente se traduce en problemas para el gestor de la flota, provocando a menudo reevaluaciones de su trabajo en lo que se refiere a las estrategias de adquisición de las flotas, el tamaño de los vehículos, el tiempo que estos deben permanecer en servicio, los tipos de

vehículos escogidos para las distintas operaciones o servicios de la flota...

Para contrarrestar los efectos que produce el incremento del combustible sobre los gastos operativos de la flota, revisar la selección y el tamaño de los vehículos que se emplean para cubrir los distintos servicios que se efectúan es una de las primeras acciones a con-

templar. En muchas organizaciones, sobreespecificar o subespecificar los vehículos para cada trabajo a realizar es un problema bastante común.

Por ello, tomarse el tiempo necesario para analizar las necesidades reales del servicio y hacer coincidir cuidadosamente las especificaciones del vehículo de la flota asignado al mismo con

TELEMÁTICA, LA HERRAMIENTA DE MODA

Un número creciente de flotas están adoptando la telemática como fórmula para mejorar significativamente la eficiencia y, a su vez, reducir sus gastos de combustible. Específicamente para los costos de combustible, la telemática permite a los operadores de flotas monitorizar el comportamiento del conductor para asegurarse de que este practica hábitos de conducción eficientes y ecológicos. Medir los tiempos en los que los motores permanecen activos al ralentí es un esfuerzo, pero permite combatir una práctica netamente perjudicial para la economía de la flota. Lo mismo sucede cuando se analizan las rutas. Proporcionar rutas más dinámicas permite optimizar tanto la productividad de la flota como los ahorros en los costes por combustible. Por ello, el interés cada vez se centra más en este tipo de

dispositivos con el foco puesto en alcanzar los beneficios que su uso promete. Los administradores de flotas utilizan los dispositivos para monitorizar el tiempo de inactividad, el historial de viajes y la optimización de rutas para identificar riesgos y reducir los gastos generales de combustible. Además, se pone también un mayor énfasis en el correcto dimensionamiento del vehículo para el servicio previsto y en un mayor aprovechamiento de las nuevas tecnologías de bajo consumo que van estando cada vez más disponibles en los distintos segmentos. Se trata igualmente de reducir la realización de kilometrajes innecesarios y se presupuestan cada vez de forma más realista los costos de combustible no solo de cada vehículo, sino de cada operación a realizar con él.



Gracias a la telemática, las flotas cuentan ahora con información en tiempo real sobre la gestión del combustible y pueden hacer proyecciones a corto y medio plazo. Con la telemática, las flotas ahora tienen más conocimientos que nunca para reducir no solo los costes de combustible, también los del resto de gastos operativos. Las soluciones telemáticas permiten revisar y monitorizar

el tiempo de inactividad, el diagnóstico del vehículo, la planificación de rutas, los hábitos de conducción, los repartos realizados, y todo ello en tiempo real. La telemática está permitiendo a las flotas no sólo conocer mejor su funcionamiento real, también comprender sus hábitos y corregirlos caso de ser necesario gracias al análisis profundo de los datos que ofrecen.

ellas sin duda repercutirá en los consumos de combustible y harán que tanto el vehículo empleado como la flota en general ganen en rentabilidad.

La clave de los ahorros de combustible en una flota siempre está de la mano de los conductores de las unidades de la misma. Todos los vehículos tienen un límite en cuanto a la posibilidad de ahorrar combustible que

ofrece. Sin embargo, los conductores siempre pueden efectuar un uso más eficiente de su vehículo y mejorarlo. Por eso, una de las mejores formas de controlar los gastos de combustible de la flota es controlar debidamente los comportamientos de los conductores.

Las flotas que impulsan políticas de ahorro de combustible entre sus conductores, que vigilan el correcto uso

de las tarjetas de combustible obtienen importantes beneficios, pero también lo hacen las que refuerzan esas políticas con otras como la formación en materia de conducción eficiente, segura y ahorradora, las que inciden en el respeto a los límites de velocidad, en el uso de sistemas de telemetría para controlar los excesos de los conductores (mal uso del freno, exce-

REDUCIR EL GASTO DE COMBUSTIBLE ÁREAS ESTRATÉGICAS DE ACTUACIÓN

Básicamente hay tres áreas estratégicas en las que un gestor de flota se centra para tratar de reducir el gasto de combustible: reducir los kilometrajes, mejorar el ahorro de combustible y el precio que se paga en el surtidor. La analítica y la tecnología han permitido en los últimos tiempos lograr un mayor enfoque en el precio minorista que las flotas pagan en el surtidor. Esto ha sido posible al conocer y comprender mejor los hábitos de abastecimiento de combustible y analizar los precios a los que el mismo se compra. Gracias al uso de las

nuevas tecnologías big data y análisis de datos, se han podido corregir importantes desviaciones y cambiar los hábitos perjudiciales en los repostajes cuando ha sido necesario. Otro factor clave para moderar el gasto de combustible ha sido disminuir el consumo de combustible aumentando el ahorro del mismo vehículo a vehículo. Al generalizarlo al total de la flota se ha procedido a eliminar los vehículos más antiguos y de mayor kilometraje así como también a aquellos que presentan mayores consumos de combustible. A

medida que las flotas continúan reponiendo sus carteras con activos más nuevos, los activos de reemplazo son más eficientes en combustible, lo que sirve como cobertura natural cuando los precios del combustible suben. Como se puede apreciar, básicamente, los fundamentos de la gestión eficaz en materia de control y reducción del coste del combustible siguen siendo relativamente los mismos, independientemente del precio del combustible o del tamaño de la flota. Las empresas deben centrarse en una política de gestión de

combustible bien comunicada y escrita para asegurarse de que los conductores y los usuarios de tarjetas de combustible comprendan las expectativas sobre el uso de tarjetas y la conservación de combustible. La expectativa subyacente debe respaldarse a través de la constante monitorización del rendimiento l/km y del coste por litro en todos los tipos de activos, junto con un esfuerzo enfocado en crear la mayor visibilidad posible en torno a las transacciones y las tendencias de gasto que se perciben en cada uno de los conductores de la flota.



ALGUNOS CONSEJOS PRÁCTICOS, QUÉ HACER PARA AHORRAR COMBUSTIBLE

Además de los habituales consejos técnicos para lograr reducir los consumos de combustible, aquí hay otros que habitualmente no se consideran pero que también permiten grandes resultados:

MINIMIZAR EL RALENTÍ INNECESARIO

Mantener el motor encendido al ralentí supone quemar combustible innecesariamente. Reducir el ralentí innecesario es la forma más sencilla y fácil de que una flota reduzca los costos de combustible y las emisiones innecesarias. Además, el exceso de ralentí también provoca un desgaste innecesario del motor y evita producir contaminación acústica. Como gestor, indica a aquellos conductores cuyo consumo sea excesivo que apaguen el motor siempre que sea posible; que eviten períodos prolongados de inactividad con el motor encendido. Un motor al ralentí disipa los consumos del coche, pues este se mueve cero kilómetros de combustible por litro quemado. Además, el ralentí excesivo del motor no solo consume combustible, también acorta los plazos tanto de las operaciones de mantenimiento como de las garantías del coche, lo que significa un triple despilfarro. Ello se debe a que se generan innecesariamente horas de uso del motor que, según indicará el OEM, es la medida que se utiliza para determinar cuándo expiran las garantías del tren motriz.

CREA UNA POLÍTICA DE COMBUSTIBLE

Los conceptos básicos detrás de la gestión eficaz del costo del combustible siguen siendo relativamente los mismos, independientemente del precio del combustible o del tamaño de la flota. Las organizaciones deben priorizar una política de gestión de combustible bien comunicada y escrita para garantizar que los conductores y los usuarios de tarjetas de combustible comprenden tanto las expectativas de la empresa en torno al uso de la tarjeta como la necesaria conservación de combustible. La política debe estar respaldada igualmente por la constante monitorización de los l/km consumidos en todos los tipos de unidades de la flota y con el enfoque del esfuerzo puesto en crear la mayor visibilidad posible tanto en las transacciones como en las tendencias del gasto en combustible que cada uno de los conductores realiza.

MODIFICA EL COMPORTAMIENTO DEL CONDUCTOR

La forma en que los empleados conducen los vehículos de la empresa puede aumentar o disminuir la economía de combustible y las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI). Cambiar el comportamiento de conducción de los conductores y empleados de la flota, tiene un impacto directo en la cantidad de combustible consumido y la cantidad de emisiones emitidas. Incluso



pequeños aumentos en los consumos por kilómetro pueden traducirse en sustanciales cantidades de ahorro cuando se extrapolan a toda la flota. Gerentes de flotas, que han implementado programas de capacitación en conducción ecológica, informan de reducciones que van desde un 5% a un 30% en el consumo anual de combustible de la flota. Importantes logros alcanzados simplemente con el hecho de cambiar el comportamiento del conductor al volante de su unidad. Como gestor, tu gran desafío es lograr que esta posible acción de mejora se traduzca finalmente en una mentalidad permanente por parte de todos los conductores de la flota que gestionas, porque, a poco que se descuide el cumplimiento del programa, el peligro es que los conductores vuelvan a recuperar los anómalos comportamientos anteriores.

APROVECHA LOS CONTROLES DE LA TARJETA DE COMBUSTIBLE

Las empresas deben aprovechar los controles de la tarjeta de combustible, estableciendo parámetros para ayudar a prevenir gastos excesivos o no autorizados. Las tarjetas de combustible a menudo incluyen controles que permiten establecer límites de transacciones diarios, semanales o mensuales y establecer restricciones sobre los tipos de compras y la hora del día en que se puede usar la tarjeta. Igualmente, los controles de las tarjetas también permiten limitar el uso de los surtidores al superar una cierta cantidad de euros.

MINIMIZA EL FRAUDE DE TARJETAS DE COMBUSTIBLE

Hay una variedad de controles que los gerentes de flota pueden implementar para

hacer cumplir el uso adecuado de las tarjetas de combustible y prevenir el robo por parte de los empleados. Cuando los administradores de la flota establecen controles en toda ella flota y, especialmente, para los conductores a escala individual, también pueden restringir los tipos de compras que se realizan con la tarjeta (incluir o no pagos en peajes, aparcamientos, estaciones de lavado, tiendas de la gasolinera,...); así como el número de transacciones con carácter mensual, establecer límites de gasto en euros, la frecuencia de las operaciones por día o por ciclo de uso e incluso las horas a las que se pueden efectuar las compras. Estos ayudan de manera proactiva a prevenir el fraude y el uso indebido, pero también protegen el resultado final.

SUPERVISA LOS INFORMES DE EXCEPCIONES DE COMBUSTIBLE

Los informes de excepciones que incluyen violaciones de la capacidad del tanque, faltas de coincidencia del tipo de combustible, compras que no sean de combustible y otras excepciones deben combinarse con un conductor activo para la responsabilidad. Las flotas pueden impulsar con éxito el ahorro de combustible al hacer que los conductores sean responsables de cómo se utilizan sus tarjetas de combustible. La oportunidad de ahorrar combustible también debería reforzarse mediante la formación en conducción segura y eficiente,

pues muchos de los mismos comportamientos que se enseñan bajo técnicas de conducción segura, como obedecer los límites de velocidad, también son de gran ayuda de cara a los esfuerzos que se hacen por ahorrar combustible. En muchas ocasiones, y debido a acuerdos alcanzados en particular, las flotas limitan sus repostajes a una única marca de combustibles. Esto, lejos de facilitar ahorros, evita el poder aprovechar la oferta y demanda de combustible existente (cuando existe) entre las distintas firmas petroleras.

ANIMA A LOS CONDUCTORES A SER CONSCIENTES DE LOS PRECIOS DEL COMBUSTIBLE AL REPOSTAR

Las flotas deben intentar que los conductores sigan siendo "sensibles al precio" a la hora de efectuar el repostaje, incluso en aquellos momentos en los que los precios están más bajos de lo normal. Animar a los conductores a repostar en aquellas estaciones de servicio que ofrezcan el mejor precio neto del combustible ayuda a maximizar los posibles ahorros en el precio más bajos del combustible en la actualidad.

OPTIMIZA LAS ÁREAS DE ACTUACIÓN Y LAS RUTAS

Los gestores continúan buscando e introduciendo en sus flotas vehículos cada vez más eficientes en materia de consumos de combustible.

Igualmente, continúa la búsqueda y el trabajo en materia de optimización de los territorios y las rutas que cada unidad de la flota debe cubrir, factores ambos que sin duda han de tener un impacto directo en cuanto al número de kilómetros totales a recorrer.

ESTABLECE UN CONTROL SOBRE EL CORRECTO INFLADO DE LOS NEUMÁTICOS

Circular con los neumáticos fuera de sus presiones correctas perjudica notablemente a los consumos. Un neumático con apenas un 2 por ciento menos de presión no sólo incrementa el consumo de combustible, también incrementa los posibles ahorros que podamos estar consiguiendo. En promedio, uno de cada cuatro conductores circula con uno o más de los neumáticos de su vehículo fuera de las presiones correctas. Cuando una rueda está desinflada en torno a 4 a 5 psi por debajo de la presión recomendada por el fabricante para el uso del

neumático que lleva montado, el consumo de combustible del vehículo aumenta en un 10% y, con el tiempo, provoca una reducción del 15% en la vida útil de la banda de rodadura, comprometiendo severamente la seguridad del vehículo.

MANTÉN LIMPIAS LAS ZONAS DE CARGA

Los vehículos de la empresa obtienen mejores consumos cuando no circulan lastrados de pesos innecesarios. Por cada 200 kilos de peso adicional se reduce en casi dos kilómetros la eficiencia del combustible que utilizamos. La mayoría de los conductores de la flota acumula numeroso material en los maleteros o zonas de carga de sus vehículos. Materiales que, en gran parte, resultan innecesarios. Recordar a los conductores que extraigan del vehículo todos los elementos, herramientas o materiales innecesarios para el servicio que van a realizar y mantengan las zonas de carga despejadas y limpias, también forma parte de la labor del gestor de la flota.



de velocidad, frenazos o maniobras bruscas, etc).

Las diferencias de consumo entre un conductor eficiente y uno que no lo es pueden llegar a significar diferencias superiores al 30 por ciento en consumos de combustible. Y eso se traduce en mucho dinero. El combustible es el gasto operativo número uno en la flota y la mejor manera de controlar ese gasto es sin duda la de modificar el comportamiento de conducción de los conductores que mayor gasto

LAS DIFERENCIAS DE CONSUMO ENTRE UN CONDUCTOR EFICIENTE Y UNO QUE NO LO ES PUEDEN LLEGAR A SIGNIFICAR DIFERENCIAS SUPERIORES AL 30 POR CIENTO EN CONSUMOS DE COMBUSTIBLE. Y ESO ES MUCHO DINERO.

de combustible efectúan por kilómetro recorrido. Cualquier ahorro alcanzado expresado en litros por kilómetro puede llegar a representar ahorros exponenciales cuando lo extrapolamos al total de la flota. No en vano, aproximadamente el 60 por ciento de los costes operativos totales de la flota son gastos de combustible.

Los gestores y administradores de la flota buscan continuamente oportunidades para reducir los gastos de la misma. Para ello ajustan siguen distin-

tas estrategias consistentes en ajustar el tamaño de la misma, optimizar las rutas, introducir telemática en su control, eliminar prácticas de uso no adecuadas, modifican el comportamiento de los conductores, ...

La continua búsqueda de modelos más eficientes sigue igualmente vigente. Eso provoca que incluso que aquellos que ya lo son puedan y/o deban ser reemplazados por otros nuevos que mejoren sus resultados en cuanto a ahorros de combustible se refie-

re. Aprovechar las nuevas tecnologías más eficientes que llegan al mercado. O simplemente modelos cuyo menor peso les hace aún más eficientes, o cuyas nuevas combinaciones de motor y transmisión les hacen más adecuados para las rutas a realizar. Todo vale a la hora de contrarrestar los elevados precios del combustible.

Un número creciente de flotas se enfoca en mitigar el gasto de combustible y/o reducir la huella de carbono al cambiar a híbridos, usar la telemá-

tica para mejorar el comportamiento del conductor, reducir el kilometraje acumulado y el tiempo de inactividad, mantener la presión de los neumáticos y usar aplicaciones de combustible. Y como muchos fabricantes de vehículos se han fijado como objetivo el uso generalizado de sistemas de propulsión eléctricos, en los próximos años esto va a tener importantes efectos transformadores tanto en el modelo transporte actual como en los KPI de la flota.



UN AGUJERO POR EL QUE SE ESCAPA LA RENTABILIDAD DE LAS FLOTAS

Costes finales añadidos por mal uso

El costo añadido que los abusos y las negligencias causan en una flota suele ser, por lo general, además de bastante significativo, fuente de numerosos problemas, pero la mejor noticia es que se trata de un mal perfectamente evitable.

El uso abusivo de los coches de la flota, los daños provocados por circular con bajos niveles en los líquidos del motor, el no cumplimiento de la política de intervalos de las operaciones de mantenimiento, la conducción con los neumáticos fuera de sus presiones recomendadas, subirse reiteradamente a los bordillos al aparcar, los pequeños arañazos de chapa y pintura que no se reportan a la entrega de los vehículos, ... y tantas otras pequeñas averías y daños que se producen al vehículo restan dinero al valor del mismo y perjudicarán notoriamente la operación de renting contratada o, si lo tenemos en

MÁS DEL 95 POR CIENTO DE LOS CONDUCTORES DECLARAN APRECIAR EL COCHE DE EMPRESA Y CUIDARLO COMO SI FUERA EL SUYO PROPIO, PERO HAY UN 5 POR CIENTO, QUE SE DECLARA INDIFERENTE

propiedad, el dinero que podremos recuperar en su venta como vehículo de ocasión.

Según las encuestas, más del 95 por

ciento de los conductores declaran apreciar el coche de empresa y cuidarlo como si fuera el suyo propio o ajustándose en todo momento a la política de uso establecida en la flota. Sin embargo, hay un 5 por ciento, una minoría que se declara indiferente a este tipo de problemas. Son empleados cuyos abusos o negligencias con los activos corporativos representan importantes costes a la flota que son completamente evitables. Por lo general, ellos son también los responsables de los usos abusivos del vehículo y quienes mayoritariamente consideran el interior del vehículo de empresa como un cubo de

HACER CUMPLIR LA POLÍTICA DE FLOTA, EL GESTOR TIENE LA SOLUCIÓN EN LA MANO

Las flotas que cuentan con una "car policy" bien definida y que, sobre todo, la aplican consecuentemente, son las que menores problemas tienen por el uso indebido de los vehículos y las que mejor pueden defenderse ante los abusos y pequeños daños cometidos por los conductores.

Las que no cuentan con una política de flota bien definida, están maniatadas a la hora de exigir responsabilidades, y lo mismo sucede con aquellas flotas en las que el gestor no actúa como debe y no exigen responsabilidades a los conductores que descuidan sus vehículos salvo en situaciones y circunstancias atroces. Pedir a los conductores que cuiden mejor sus vehículos es una acción más que suficiente

para que la gran mayoría de los conductores así lo hagan. Aun así, siempre habrá conductores y otros empleados de la empresa que utilicen los vehículos de la flota que no lo hagan, especialmente cuando saben que no va a haber consecuencia alguna por su mala actuación.

Nuestro mejor consejo es que, desde el principio, se deje bien claro a los conductores y miembros de la empresa con derecho al uso de un vehículo de la flota que, una vez que se han establecido las políticas, estas han de aplicarse de manera uniforme y sin excepciones de ningún tipo. Los gestores no deben sentar un precedente permitiéndolas, incluso aunque se trate de un vendedor estrella o de un alto miembro



corporativo. Y es que, aunque la definición de uso abusivo pueda variar según la empresa, al igual que la forma de actuar y controlar a los conductores más negligentes, todos estarán siempre de acuerdo en una

cosa: una política escrita común para todos los miembros de la compañía, que defina claramente el abuso y sus sanciones y que se aplica, será siempre la mejor manera de minimizar estos problemas.

basura en el que abandonar todo tipo de residuos y desperdicios.

Un interior lleno de basuras no es sólo una falta de respeto hacia la empresa y el resto de compañeros que utilizan los vehículos de la flota, también supone un importante riesgo para la seguridad vial y una grave irresponsabilidad que puede incluso llegar a poner riesgo muchas vidas. Si el movimiento de los pies del conductor se viera afectado al efectuar las maniobras de acele-

ración o frenado por una botella o lata de refresco que ha rodado sobre el piso o alguna de ellas llega a posicionarse por debajo de los pedales impidiendo su correcto funcionamiento, los accidentes de tráfico que pueden llegar a generarse por estas razones pueden suponer además de muchos costes materiales y alteraciones en los servicios de la flota y de la empresa, muchos riesgos para las personas que viajan tanto a bordo del vehículo como en su entor-

no por las vías por las que este circula. Y no, no es ninguna exageración. Puede suceder... y realmente sucede.

Otro abuso en el interior de los vehículos que resta importantes cantidades de dinero al valor de los coches en su reventa lo producen los conductores que habitualmente fuman mientras conducen y los pasajeros que también lo hacen. En el caso de los primeros, además de una grave negligencia (fumar mientras se conduce es sanciona-

NO SOLO CONDUCTORES, TAMBIÉN EJECUTIVOS EL PERFIL DEL ABUSADOR

Joven, de 20 a 30 años de edad, con poco tiempo en la empresa o mayor de 40, veterano en la compañía y con una fuerte creencia de que están en su derecho de poder efectuar tales abusos en los activos de la compañía. Estos suelen ser los perfiles básicos de aquellos empleados que peor tratan a los vehículos de la flota. En todos los casos, los conductores consideran el uso de un vehículo de la flota más como un derecho personal que les asiste que como una responsabilidad a la hora de utilizar una herramienta que la empresa a puesto a su disposición para

efectuar su trabajo. Es una percepción que se reproduce independientemente de la edad y del grupo de trabajadores al que pertenezca el empleado, pues también se da con frecuencia entre los grupos de alta dirección y ejecutivos de la compañía. En el caso de estos trabajadores más veteranos en la compañía reside en que muchos consideran que su tiempo de permanencia en la misma les ha hecho ganarse el derecho a disfrutar de un vehículo de la flota, a disfrutarlo en beneficio propio y a poder descuidarse en su uso y manejo.

De igual modo, hay muchos gestores o administradores de flota que mantienen un enfoque de no intervención ante este tipo de hechos, especialmente cuando se trata de amonestar a conductores pertenecientes a los grupos ejecutivos de la compañía, quienes muy a menudo creen equivocadamente que están "demasiado ocupados" para ser considerados responsables y que son "demasiado importantes" para realizar las tareas mundanas en el mantenimiento de las unidades de la flota. Craso

error, pues precisamente por su posicionamiento en la compañía, han de ser los que mejor ejemplo den en todas sus acciones.

Y dentro del perfil del abusador también habría que incluir en ocasiones al gestor o administrador de la flota, pues en muchas ocasiones se muestran reacios a penalizar como se debe a los conductores abusivos, especialmente en las situaciones en las que se ven involucrados los ejecutivos y personal de mayor nivel en la compañía, o los comerciales que demuestran un mayor rendimiento en sus resultados.



COSTES AÑADIDOS POR MAL USO

LOS DESCUIDOS SUPONEN IMPORTANTES PÉRDIDAS CÓMO DEVOLVER UN COCHE DE RENTING

Los descuidos suponen importantes pérdidas. Cómo devolver un coche de Renting.

Cuando contratamos un vehículo en renting para la flota, tan importante es el día en que lo recibimos como el día en el que lo devolvemos. No basta con devolver las llaves y ya está. Para los gestores de la flota se inicia un proceso que puede llegar a representar un auténtico calvario y que puede incluso provocar que la empresa pierda mucho dinero.

En su día, la Asociación Española de Renting y Dekra realizaron un estudio en el que calculaban unos sobrecostes medios de hasta 900 euros por coche en la entrega de los usados. Dinero que era preciso utilizar para reponer cosas como perder un juego de llaves, el kit antipinchazos, un mal funcionamiento del equipo de música, el mechero del coche, un cenicero o parte de la documentación del vehículo. Elementos que en su día se recibieron pero que durante los años de contrato desarrollaron alas y desaparecieron del vehículo.

Si a ello le unimos los posibles excesos de kilometraje que pueda tener el vehículo y otras pequeñas averías, las pérdidas pueden resultar especialmente onerosas, llegando incluso a suponer hasta el 6 por ciento del valor de un VO valorado en 14.000 euros. Cifras que en el caso de una única unidad pueden ser asumibles, pero cuya cuantía se puede elevar considerablemente a medida que se incrementa el número de unidades que componen la flota.

Aspectos como la limpieza y estado de conservación del vehículo en general y de sus distintos componentes en particular son de gran importancia. Tener una lista con los elementos opcionales, accesorios, papeles y demás documentación que traía el coche cuando lo recibimos ayudará a cotejar cómo tenemos que devolver el

vehículo. Una recomendación importante a la hora de preparar el coche para su entrega es proceder al borrado de todos los datos acumulados en el GPS o bluetooth de los sistemas de infoentretenimiento embarcados. De esta manera preservaremos mejor la intimidad del usuario del renting. Cuando devuelvas el coche, el recepcionista del mismo por parte de la operadora va a proceder a efectuar un exhaustivo análisis de su estado. Por esa razón, es de vital importancia que lo revises conjuntamente con él y verifiques el parte de devolución. En él, además del kilometraje y estado general del vehículo han de figurar claramente la fecha y hora exacta de devolución, para evitar posibles cargas por defectos producidos en las campas o a posteriori de la entrega efectiva del vehículo. El momento de la recepción del coche es también el momento en el que muchos clientes del renting lamentan no haber contratado en su día la rotulación del mismo o las posibles transformaciones. Al haber procedido a efectuarlas ellos mismos por su cuenta o sin haberla contratado, se van a encontrar con que la operadora del renting les exige, por contrato, restaurar el coche a su estado original, previa peritación con los habituales sistemas de valoración existentes en el mercado (Audatex, Eurotax, GT Motive, ...) siempre con cargo de todos los gastos ocasionados al cliente.

Por último, recuerda qué a la hora de peritar el vehículo durante su entrega, el recepcionista de la operadora de renting valorará distintos aspectos del mismo. Según su estado considerará que estos se encuentran bien o en un estado no aceptable, según los criterios de valoración de la operadora. En función del daño (lugar, extensión, viabilidad de la reparación, posibilidad de sustitución, etc) el perito determinará el método de reparación más adecuado



para el daño, las piezas más adecuadas, la calidad de la reparación y el precio correspondiente a la misma. Costes que también deberá asumir quien contrató el renting.

CHAPA Y PINTURA

Los pequeños golpes o rozaduras pueden convertirse en un caballo de batalla. Si puedes, repáralos antes de finalizar el contrato, especialmente si tienes seguro a todo riesgo en tu contrato de renting. De lo contrario, el seguro habrá terminado y serás tú quien tenga que hacer frente a los costos de reparación. Puedes incluso pedir un repintado del coche, algo que puede ser preciso si este era un vehículo comercial que ha estado expuesto a daños por pintura, sustancias abrasivas, salpicaduras de soldadura, etc.

MECÁNICA, AVERÍAS, REPARACIONES, MANTENIMIENTO

Son servicios básicos del renting y, por tanto, no deberían suponer ningún problema... si has seguido el plan marcado. Se supone que has firmado los partes en los talleres donde se realizaron todas las operaciones, así que es de tu responsabilidad que el vehículo se encuentre en perfectas condiciones en todos esos apartados. Por eso, un par de meses antes de la devolución verifica su estado y repara cualquier anomalía antes de finalizar el contrato.

CRISTALES Y ÓPTICAS

El perito de la operadora de renting no aceptará el coche con daños en las lunas faros y demás ópticas del coche. Comprueba previamente tanto su integridad como su funcionamiento. Si instalaste por tu cuenta láminas de protección solar, bandas tintadas... tendrás que eliminarlas por completo, salvo que acredites mediante factura que estas fueron instaladas por profesionales. Si estos elementos están deteriorados o tienen las esquinas levantadas, tendrás que retirarlas igualmente. Cualquier marca o grieta superior a un centímetro no será aceptada por el perito de la operadora del renting.

LLANTAS Y NEUMÁTICOS

Suelen ser uno de los principales caballos de batalla en las devoluciones del renting. Las operadoras son especialmente exigentes en este aspecto, sobre todo cuando no se ha contratado la reposición de neumáticos en la operación. Los peritos de las operadoras no aceptarán llantas corroidas, con defectos mal reparados o que no lo hayan sido. Sólo aceptarán arañazos en los tapacubos que tengan como mucho hasta 8 cm de longitud y 0,5 de anchura en las llantas de chapa y de hasta 4 cm de longitud y 0,5 de anchura en el caso de las llantas de aleación. Tanto las llantas como los tapacubos han de ser los originales del modelo. En cuanto a los neumáticos,

se darán por buenos aquellos que dispongan al menos 1,6 mm de profundidad en la banda de rodadura y que no hayan alcanzado al testigo de desgaste, o que presenten pequeños roces en los flancos siempre que estos no afecten a la seguridad. Cualquier desgaste irregular de la banda de rodadura, cortes, hernias o desgarros te obligarán a poner neumáticos nuevos. Lo mismo que si llevas neumáticos de invierno y estos no han sido contratados, o si te presentas con neumáticos de distinto tipo o medida a las homologadas y en un mismo eje. Ni que decir tiene que los neumáticos recauchutados tampoco son aceptables al igual que aquellos con especificaciones diferentes a las originales.

INTERIOR DEL VEHÍCULO

Las empresas de renting aceptan desgastes de tejidos, tapicerías y guarnecidos correspondientes a un uso normal, siempre y cuando no se haya llegado a producir la rotura de los materiales afectados. En ese caso, una reparación del tejido, bien realizada, también será aceptada. No dejarán pasar quemaduras en guarnecidos, salpicadero, tapicerías o moquetas, así como tampoco los posibles cortes o desgarros en los mismos. Las posibles manchas no se tendrán en cuenta si se pueden eliminar con agua, jabón y un simple aspirado, pero no sucederá lo mismo si el vehículo requiere de una limpieza especializada para eliminar olores o manchas exageradas. Cualquier elemento interior roto también habrá de ser reparado convenientemente o puesto a nuevo.

MALETERO Y ZONA DE CARGA

Se aceptan como normales posibles roces o arañazos leves en guarnecidos, en el piso o en los paneles interiores del coche, siempre que estos no afecten al funcionamiento de los mismos. Por el contrario,

aquellos daños visibles desde el exterior provocados por la carga y los daños interiores que afecten al funcionamiento o uso de puertas, ventanas y demás elementos habrán de ser reparados. En el caso de accesorios funcionales como equipos de frío o plataformas elevadoras, estos han de devolverse en estado de uso; y si se ha procedido a instalar cerraduras adicionales, estas han de dejarse instaladas, y entregar las llaves correspondientes.

DOCUMENTACIÓN, ACCESORIOS Y OTROS ELEMENTOS

Y finalizamos con un repaso a los elementos habitualmente 'volátiles'. Esos pequeños accesorios o documentos que forman parte del equipamiento del coche pero que se suelen caer, perder o extraviar uno no sabe cómo, cuándo ni dónde. La pérdida de la documentación supone un contratiempo importante cuyos costes tendremos que asumir si hemos extraviado alguno de los documentos que en su día nos entregaron. Las operadoras tienen baremadas las cantidades y estos son los precios de algunas de ellas

Concepto	Valoración
Permiso de Circulación	30 €
Ficha Técnica*	150 €
Libro de Mantenimiento	60 €
Libro de Instrucciones	30 €
Tarjeta de transporte del arrendador	50 €
Certificado para vehículos frigoríficos (ATP)*	170 €
2ª Llave gama media y baja	107 €
2ª Llave gama alta	245 €
Mechero	30 €
Ceniceros (precio unitario)	35 €
Salpicaderos: instalación manos libres	Peritar
Salpicaderos reparación de roturas	Peritar
Quemaduras	Peritar
Limpiezas interiores	110 €
Rueda de repuesto/Kit antipinchazos	Peritar
Gato	Peritar
Llave de ruedas	25 €
Radio y equipo de música	Peritar
Tarjetas de códigos (precio unitario)	50 €
Extintor	Peritar
Pack de seguridad (chaleco reflectante, triángulos, etc...)	Peritar
Tarjetas de memoria	Peritar
Cd's de Navegación y cualquier soporte de memoria para navegadores	Peritar
Hardware y/o cualquier otro dispositivo telemático	Peritar



EL VALOR FINAL DE REVENTA DE UN VEHÍCULO USADO VIENE DETERMINADO POR TRES FACTORES: SU FECHA DE MATRICULACIÓN; EL NÚMERO DE KILÓMETROS RECORRIDOS Y SU ESTADO MECÁNICO Y APARIENCIA GENERAL.

ble), también suele ser una acción que va en contra de la política de flotas de la empresa. Y lo es porque la gran mayoría de las empresas tienen establecidas firmes políticas prohibiendo fumar en sus instalaciones, y los vehículos de empresa también lo son.

Aún así, sigue siendo notoria la presencia de conductores y pasajeros fumadores a bordo de las unidades de la flota, lo que representa un auténtico problema, especialmente a la hora de revender el vehículo en el mercado de ocasión. Allí es donde rápidamente será detectado como el vehículo de un fumador, lo que implicará que su precio se vea reducido de inmediato en cantidades que pueden llegar a suponer varios cientos de euros de pérdidas en su valor.

Y lo mismo sucede cuando los empleados transportan de manera habitual en los coches de la flota a sus mascotas. Los pelos de estas se enredan con las fibras de las tapicerías y alfombrillas, enredándose en las mismas, lo que junto al olor penetrante que termina quedando en las mismas también supone el mismo problema en cuanto a pérdida de valor de reventa.

Para maximizar en lo posible el valor de reventa de las distintas unidades de la flota es preciso que los gestores de la flota introduzcan en la "car policy" de las mismas normas que claramente disuadan a los conductores y demás usua-



DESGASTE DEL VEHÍCULO DIFERENCIAS ENTRE USO Y ABUSO

¿Cómo diferenciar entre lo que puede ser un desgaste normal y una mala utilización del vehículo? ¿Dónde se encuentra la línea que define cuándo una rozadura en un paragolpes es consecuencia de un mal uso del coche o de un descuido? ¿Cómo saber si el conductor ha sido el responsable o si el daño es producto de la acción de un tercero?

Las cosas no son blancas o negras. En muchas ocasiones hay una línea gris intermedia tan ancha y significativa que impide conocer la verdad exacta. De hecho, en el sector no hay un consenso establecido entre qué daños

son responsabilidad del conductor y cuáles no lo son. Un asiento roto puede deberse a una mala utilización del mismo, o simplemente a un exceso de peso del conductor. Un paragolpes raspado o una abolladura en un lateral del coche puede haberla ocasionado una mala maniobra por parte del conductor, o haberse producido por la intervención de un tercero, incluso mientras el coche estaba aparcado. Los abusos flagrantes se perciben rápidamente, pero no sucede lo mismo con los que se producen en esa "tierra de nadie" Algunas empresas hacen directamente al conductor

responsable de cualquier tipo de daños que reciba el vehículo. De hecho, incluso llegan a descontarle de la nómina las cuantías de las reparaciones de los mismos. En flotas como las de las compañías de VTC, los vehículos están asegurados a todo riesgo con fianza para rebajar la cuantía del precio de sus pólizas. Fianzas cuyas cuantías habrán de ser pagadas por los conductores... a veces incluso cuando no son responsables del daño existente, puesto que les es imposible o cuando menos difícil probar que esto es así. Hay flotas que evalúan la responsabilidad financiera

a futuro con sus respectivos departamentos de operaciones. De esta manera van previendo tanto las posibles penalizaciones que recibirán de los operadores de renting como las posibles caídas del valor a futuro de cada una de las unidades de la flota. Esto les permite obtener una valoración de los riesgos a futuro y poder obrar en consecuencia con respecto a los conductores de la unidad. Una estrategia que puede resultar eficaz para frenar los abusos y castigar realmente a aquellos conductores que presenten este tipo de daños y malos comportamientos con los activos de la empresa.



cesariamente devaluado por los abusos o negligencias de los conductores.

Los abusos y malos tratos a los vehículos son, con mucho, los fallos más costosos. Los administradores de las flotas afirman que no hay límites en las formas en las que se puede llegar a abusar de los equipos, tanto cuando están en la carretera como fuera de ella. El costo agregado que este tipo de acciones, o de los fallos cometidos tiene, puede llegar a costar casi la mitad que los accidentes en carretera antes de los posibles pagos de subrogación.

Así, por ejemplo, una de las acciones que más habitualmente representan un mal uso del equipo es la sobrecarga del vehículo, una acción que está a la cabeza de las causas que provocan las operaciones de mantenimiento no programadas más costosas en la mayoría de las flotas. Y es un problema difícil de solucionar, puesto que se da tanto de manera intencional como por ignorancia del conductor, al que le 'colocan' una carga superior a la que puede transportar de forma segura.

Otra, por ejemplo, es la que se da en el caso de los vehículos todoterreno, en los que los mayores daños que se producen se deben son el resultado de los excesos o negligencias que los usuarios cometen al manejar los vehículos. En su mayoría son daños de importancia y que resultan costosos de reparar, especialmente si tenemos en cuenta que son perfectamente evitables y que podrían haberse evitado con un uso normal del vehículo y un poco de cuidado por parte de los conductores y usuarios habituales del vehículo.

rios de las mismas de cualquier acción que suponga un abuso o una negligencia. Como gerentes de la flota, alentar a los conductores a realizar de forma corriente un correcto mantenimiento del vehículo, así como aplicar sanciones a quienes no respeten las normas de manera correcta son acciones de importancia de cara a maximizar el valor de reventa final del vehículo una vez cumplida su misión en la flota. Y por ello, para poder sacar vehículos con mayor calidad en las subastas u operaciones de reventa. En este sentido, los usos indebidos intencionales han de ser castigados con sanciones adecuadas para que conductores y usuarios sean conscientes de la importancia de mantener correctamente el activo que la empresa ha puesto en sus manos.

UNA DE LAS ACCIONES QUE MÁS REPRESENTAN UN MAL USO DEL EQUIPO ES LA SOBRECARGA, A LA CABEZA DE LAS CAUSAS QUE PROVOCAN OPERACIONES DE MANTENIMIENTO NO PROGRAMADAS

El valor final de reventa de un vehículo usado viene básicamente determinado por tres factores: su edad, calculada desde la fecha de matriculación; el número de kilómetros recorridos durante todo ese tiempo; y su estado mecánico y apariencia general. Y es precisamente este último factor el que más puede verse afectado e inne-

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



Formulario de suscripción con campos para Nombre, Apellidos, Dirección, Tel., mail, Empresa, and Cargo.



Ahora, puedes llegar lejos en tu empresa

Nuevo ID. 3 con hasta 548 km de autonomía*

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



V4B
Volkswagen for Business



Gama ID.3: Eléctrico consumo combinado (kWh/100km) WLTP: de 15,9. Emisiones CO₂ (g/km) WLTP: de 0. Hasta 548 km de autonomía eléctrica según el ciclo WLTP para el Volkswagen ID.3 Pro S. Modelo visualizado ID.3 con equipamiento opcional con sobrepeso. Para otras versiones o equipamientos, consulta con tu Concesionario Volkswagen. *Valores de autonomía basados en un ID.3 Pro S con una batería neta de 77 kWh.