



FLOTAS & EMPRESAS

# Motor 16 EXTRA

## CONDUCCIÓN AUTÓNOMA

*¿Una solución, muy próxima, para tu flota?*



- ▶ Encuesta entre usuarios de la AER: El renting, un producto de calidad
    - ▶ **Sostenibilidad: la palabra clave para el futuro**
    - ▶ ALD apuesta por acelerar la electrificación
    - ▶ **Inundaciones, DANAS, catástrofes... ¿quién paga los daños?**
  - ▶ Hablamos con Michel Kisfaludi, Marketing & Sales Director de Europcar
- «Nuestras opciones de suscripción acercan el renting flexible a todo tipo de clientes»

# EL MEJOR SOCIO PARA TU FLOTA

CONTRATA EL MEJOR SEGURO PARA TU FLOTA DE EMPRESA Y CONSIGUE UN CHEQUE REGALO DE CARBURANTE 

Cuenta con la mejores coberturas y ventajas para que tu negocio no pare.



Vehículo de sustitución de forma inmediata en caso de avería.



Asistencia en viaje.



Atención personalizada.

ES EL MOMENTO DE CAMBIARTE

## 917 702 775



**línea directa**



FLOTAS & EMPRESAS

SUMARIO

## Motor 16

Edita:

GRUPO COMUNICACIÓN  
SEXTA MARCHA S.L.L.

EDITOR-FUNDADOR:

Ángel Carhenilla - [acarhenilla@motor16.com](mailto:acarhenilla@motor16.com)

DIRECTOR:

Javier Montoya - [jmontoya@motor16.com](mailto:jmontoya@motor16.com)

Redacción:

Gregorio Arroyo - [garroyo@motor16.com](mailto:garroyo@motor16.com)  
Fede Asensio - [fasensio@motor16.com](mailto:fasensio@motor16.com)  
Álvaro Gª Martins - [amartins@motor16.com](mailto:amartins@motor16.com)  
Julián Gamacho - [jgamacho@motor16.com](mailto:jgamacho@motor16.com)  
Bryan Jiménez - [bjimenez@motor16.com](mailto:bjimenez@motor16.com)  
Iván Mingo - [imingo@motor16.com](mailto:imingo@motor16.com)  
Álvaro Ruiz - [aruiz@motor16.com](mailto:aruiz@motor16.com)  
Montse Turiel - [mturiel@motor16.com](mailto:mturiel@motor16.com)

Diseño:

Juan González Aso - [jgonzalezaso@motor16.com](mailto:jgonzalezaso@motor16.com)

Colaboradores:

Alberto Mallo, Ramón Roca Maseda y Javier Rubio.

Consejo editorial:

María Jesús Beneit, Andrés Mas y Alfonso J. Nieto

Publicidad:

Gustavo Segovia  
[gsegovia@motor16.com](mailto:gsegovia@motor16.com)  
Teléfono: 91 685 79 69-699697597

Administración:

Laura Fernández - [lfernandez@motor16.com](mailto: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](mailto:motor16@motor16.com)

Distribución:

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

Motor 16 es miembro de la Asociación de Revistas de Información y asociada a la FIPP. Depósito Legal: M30.247/1983

© Motor 16. Madrid. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida ni en todo ni en parte sin permiso previo por escrito de la empresa editora.



Solución para las flotas... amenaza para los conductores  
**Robotaxis: La conducción autónoma ya está aquí** **6**

VIII Encuesta AER a usuarios y clientes  
**¿Es el Renting un producto de calidad?** **14**

Hablamos con...  
Michel Kisfaludi, Marketing & Sales Director de Europcar  
**Flex, Super Flex y Dúo Flex, «Nuestras opciones de suscripción acercan el renting flexible a todo tipo de clientes»** **22**

Sostenibilidad  
**El valor de una palabra: el futuro está en tus manos** **30**

Hablamos con...  
Pedro Malla, director general de ALD Automotive  
**«La sostenibilidad es un tema crucial para todos. O avanzamos juntos, o no avanzamos»** **34**

“Ready to Switch on”  
**ALD explica su estrategia para acelerar la electrificación** **38**

Con el precio de la electricidad más allá de las nubes  
**¿Interesa el hidrógeno en las flotas?** **44**

DANAs, gotas frías, granizadas, inundaciones,  
**¿Quién paga los daños sufridos en tu flota?** **48**

ELÉCTRICO



GASOLINA O DIÉSEL



# NUEVO CITROËN C4

OPËN THE WAY



20 Ayudas a la Conducción  
Smart Pad Support Citroën  
Suspensión de Amortiguadores Progresivos Hidráulicos®

**PACK MADE IN SPAIN**

INSPIRED BY YOU ALL

NUEVO E-C4 ELÉCTRICO. CONSUMO HOMOLOGADO WLTP (WH/KM) 166,2. EMISIONES CO<sub>2</sub> WLTP (GM/KM) 0. AUTONOMÍA WLTP HASTA 350 KM.



SOLUCIÓN PARA LAS FLOTAS,... AMENAZA PARA LOS CONDUCTORES

# Robotaxis: La conducción autónoma ya está aquí

¿Solución o problema? Simplificará el trabajo de muchas flotas, pero dejará en el paro a miles de conductores. La conducción autónoma acelera su desarrollo en los últimos tiempos y probablemente llegue mucho antes de lo que pensamos. Camiones, taxis, VTCs y servicios de delivery pueden ser los primeros en sufrir las consecuencias.

Si eres gestor de una flota, estás en el sector del taxi, del VTC o del delivery, o eres un conductor, no deberías dejar de leer este artículo porque lo que en él se dice te afecta de pleno. Y sí, lo que estás a punto de leer sin duda te va a poner los pelos como escarpas y provocará que comiences a reflexionar y pensar en tu futuro laboral.

La reciente aprobación de la ley de vehículos de conducción autónoma en Alemania abre la puerta a los nuevos servicios de transporte para pasajeros en vehículos SIN conductor. En España, desde

hace ya bastante tiempo, se pueden probar, con los pertinentes permisos y autorizaciones, vehículos dotados con esta tecnología por nuestras calles y carreteras. Autorización que, sin duda, abre de lleno, al igual que ha sucedido en Alemania, a las pruebas experimentales de servicios con este tipo de vehículos. Y de los “experimentos” a convertirse en realidades, apenas se tarda de seis meses a un año.

No. No hace falta que te frotes los ojos ni tan siquiera que vuelvas a releer la entrada de este reportaje. Nuevos

servicios de transporte en vehículos SIN conductor. Dicho,... y hecho. No ha terminado de imprimirse el boletín oficial donde se explica la nueva ley alemana cuando ya son legión los fabricantes que están presentando tanto sus modelos como los servicios que están preparando para, primero de manera experimental en una ciudad, posteriormente en un país (Alemania lógicamente va el primero, que para algo se ha adelantado en aprobar la ley) y, a medida que las respectivas legislaciones lo vayan permitiendo se irán incorporando al resto de merca-

## CON UN ID BUZZ EN 2025 MOIA ESTRENARÁ LA CONDUCCIÓN AUTÓNOMA DE VOLKSWAGEN

MOIA, la empresa de servicios de movilidad filial del Grupo Volkswagen, será la encargada de estrenar a partir de 2025 la conducción autónoma del consorcio alemán con un servicio de comercial de transporte compartido de personas en la ciudad de Hamburgo.

El Grupo Volkswagen continúa avanzando en el desarrollo de la movilidad completamente autónoma. Dentro del grupo, Volkswagen Vehículos Comerciales es la encargada del desarrollo del proyecto y para ello trabaja ya con distintos socios, entre los cuales

ARGO AI, empresa global de inteligencia artificial (AI) se ha convertido en algo más que un simple socio estratégico en el proyecto, ya que el grupo alemán ha decidido entrar y tomar parte de su capital. En el reciente IAA Mobility de Múnich, Volkswagen Vehículos Comerciales ha dado a conocer el ID BUZZ ADI, un modelo completamente eléctrico que se desplaza silenciosamente camuflado en color blanco y negro de manera completamente autónoma, sin conductor alguno a su volante. ARGO ha sido la encargada de desarrollar conjuntamente con los ingenieros de Volkswagen Vehículos Comerciales el nuevo sistema SDS de conducción autónoma para el grupo alemán. Un proyecto que contempla mapas, hardware, software, e infraestructuras de soporte en la nube que proporcionan la identificación necesaria al vehículo para circular sin precisar la intervención humana.

El ambicioso objetivo se centra en el ID BUZZ, el primer vehículo comercial ligero del grupo que Volkswagen va a comercializar a partir de 2022 y a partir del cual ya se han creado cinco unidades de prueba con las que se están llevando a cabo los distintos desarrollos del proyecto. Esas cinco unidades forman parte del equipo de trabajo que va a comenzar a realizar pruebas activas de conducción

autónoma por distintas zonas del área urbana de Múnich a partir de este mismo año 2021. La ciudad ha sido elegida por su cercanía a Neufahrn, localidad donde ARGO AI cuenta con un circuito cerrado de nueve hectáreas cerca del aeropuerto donde se van a realizar distintos

test y pruebas de una amplia variedad de posibles situaciones de tráfico real acorde a las condiciones de conducción europeas. ARGO AI cuenta igualmente con otras pistas de pruebas en los Estados Unidos, donde también se va a llevar a cabo parte del programa. La idea es que, a partir de 2025, esta vez en Hamburgo, se ponga en marcha de manera experimental un servicio de viajes compartidos operados por MOIA, la empresa de movilidad del Grupo Volkswagen.

«Somos la empresa que está redefiniendo la movilidad. La vamos a hacer más sostenible, conectada y segura, al tiempo que creamos numerosas soluciones y servicios para las futuras generaciones», ha comentado el CEO del Grupo VAG, Herbert Diess. Sobre la base del ID BUZZ ADI, se está instalando el nuevo sensor LIDAR patentado por ARGO AI, capaz de detectar y visualizar con total precisión objetos a más de 400 metros de distancia. El sistema de conducción autónoma sobre el que trabajan ARGO AI y Volkswagen Vehículos Comerciales comprende un conjunto de sensores, software, y plataformas informáticas que proporcionan una visión 360 de cuanto sucede en torno al vehículo, prediciendo las acciones de ciclistas, peatones y vehículos, dirigiendo el motor, el frenado y la dirección del coche,



así como todos los sistemas de ayudas, asistencia y seguridad necesarios para que el vehículo se desplace y mueva de forma completamente segura y natural, como si lo condujera un conductor experimentado, solo que sin nadie sentado a su volante.

El sensor LIDAR patentado por ARGO AI va dispuesto en lo alto del techo de las unidades prototipo del ID BUZZ ADI. Su tecnología puede detectar a más de 400 m de distancia hasta las partículas de luz más pequeñas (un único fotón), de modo que incluso aquellos objetos con baja reflectividad (vehículos pintados en color negro) puedan percibirse nítidamente, gracias a lo cual el sistema realiza representaciones muy completas y precisas del entorno del vehículo (360°). El sistema se compone de seis cámaras que distribuidas por todo el vehículo «pueden captar —como afirma Christian Senger, responsable de Conducción Autónoma en Volkswagen Vehículos Comerciales— mucho más que cualquier conductor humano desde su asiento», «Estamos entusiasmados por comenzar pronto las pruebas del ID BUZZ ADI por las calles de Múnich para preparar el lanzamiento del servicio de transporte compartido comercial autónomo con MOIA», ha comentado Bryan Salesky, fundador y director

ejecutivo de Argo AI. MOIA es el tercer integrante fundamental del proyecto de servicio de movilidad autónoma de Volkswagen. La filial de movilidad del grupo alemán cuenta con una amplia experiencia en servicios de movilidad y de gestión de flotas. Según su CEO, Robert Henrich, la labor de MOIA consiste en crear «un servicio de movilidad autónoma compartida y comercial con el ID BUZZ ADI como vehículo. Un servicio de movilidad autónoma adicional a nuestro servicio regular, que permita que las ciudades de todo el mundo hagan que su tráfico sea más eficiente y más respetuoso con el clima. Hamburgo será la primera ciudad en ofrecer viajes compartidos autónomos. Y gracias a la acumulación de estos, será como se lograrán importantes mejoras en cuanto a la movilidad y la seguridad vial, haciendo así más atractivas las ciudades». MOIA cuenta con amplia experiencia en este tipo de servicios y en la gestión de grandes flotas de vehículos de todo tipo. MOIA ha creado el servicio de viajes en común más grande de toda Europa con conductores “eléctricos”, a través del cual ya ha transportado a millones de pasajeros en los mercados europeos en los que la empresa de movilidad del grupo VW opera.



LA CONDUCCIÓN AUTÓNOMA YA ESTÁ AQUÍ

OPERATIVO COMERCIALMENTE EN 2022 MOOVIT Y SIXT OFRECERÁN SERVICIOS DE TAXI AUTÓNOMO SIN CONDUCTOR

Con motivo del IAA Mobility en Múnich, Mobileye y Sixt han anunciado su acuerdo de colaboración para crear un nuevo servicio de taxi autónomo sin conductor en Múnich que se pondrá en marcha de modo experimental a lo largo de 2022. Mediante el uso tanto de la aplicación Moovit como de la app integrada de Sixt —a través de las cuales se pueden solicitar servicios de VTC, alquilar un vehículo, reservar un carsharing o un coche de suscripción—, a lo largo de 2022 los usuarios de ambas aplicaciones podrán solicitar que acuda a recogerles una de las unidades del NIO ES8 que prestarán el nuevo servicio de robotaxi que Mobileye y Sixt pondrán próximamente en marcha de manera experimental en las calles de Múnich, primero, y Tel Aviv (Israel) algo más adelante durante este próximo año. El nuevo servicio de transporte autónomo 'listo para la carretera' basa su funcionamiento en el nuevo NIO ES8, un SUV eléctrico de gama alta del fabricante norteamericano rival del Tesla, que ha sido equipado con hasta 11 cámaras diferentes, sensores de radar y una amplia variedad de unidades LIDAR para captar con total precisión toda la información de cuanto pasa en su entorno, información que es rápidamente analizada y contrastada por los ocho potentes procesadores Eye Q SoC del sistema Mobileye Drive instalado bajo el piso de la zona de carga del ES8. Según comunica Intel (propietaria de Mobileye), el sistema permite la conducción autónoma SAE Nivel 4, lo que le convierte en el primer vehículo autónomo (AV) capaz de emplear todas las características tecnológicas de

última generación, incluidas la solución de detección de Redundancia Verdadera mediante cámaras, sensores de radar y LIDAR, el mapa roadbook AV de Mobileye al tiempo que seguir todos los parámetros fijados en la política de responsabilidad y seguridad en la conducción mediante sensores. El sistema integrado a bordo del NIO ES8 incluye dos capas diferentes de sensores. Una la conforman las 11 cámaras instaladas a bordo del vehículo, mientras que la otra está formada por los sensores de radar y los LIDAR. Ambas generan una información en tiempo real independiente de la otra de cuanto está sucediendo alrededor del coche; informaciones que al ser procesadas conjuntamente crean un efecto de redundancia que contribuye a mejorar la seguridad, puesto que en todo momento la información de una capa actúa como respaldo de la otra antes de autorizar los distintos movimientos y acciones del vehículo. La reciente ley de conducción autónoma aprobada en Alemania permite a los vehículos dotados con esta tecnología circular por las carreteras del país, lo que facilita que los vehículos sin conductor del nuevo servicio de Robotaxi que fomentan Mobileye y Sixt puedan comenzar a circular de modo experimental por las calles de Múnich ya en 2022, fase tras la cual la flota de NIO ES8 comenzará a ser operada comercialmente en la capital bávara para, posteriormente, ampliar su implantación a otras ciudades de Alemania



primero y a las del resto de países progresivamente. «Estamos encantados de que Alemania sea el primero en mover ficha», ha comentado Pat Gelsinger, CEO de Intel (propietaria de Mobileye). «Nuestra capacidad para iniciar las operaciones de robotaxi en Múnich este próximo año no sería posible sin el desarrollo de la nueva ley de vehículos autónomos que han aprobado». La colaboración entre Mobileye y Sixt es la primera que se conoce entre un proveedor de esta tecnología y uno de servicios de movilidad. Mobileye será la propietaria de la flota de vehículos Robotaxi que se utilizarán para el servicio en Múnich, mientras Sixt aportará

su experiencia en el suministro, mantenimiento y operatividad de la flota. «Esta colaboración estratégica entre Mobileye y Sixt es el siguiente paso en el desarrollo de nuestra plataforma de movilidad integrada ONE, y subraya la evolución de nuestra empresa para convertirse en el proveedor líder del sector de la movilidad premium, innovadora y digital. Estamos encantados de poder llevar la movilidad autónoma a los clientes de Alemania, primero, y de los otros países que sin duda les seguirán». A través de One, la plataforma de movilidad de Sixt, los usuarios de los servicios del operador de rent a car tienen acceso a más de 200.000 vehículos, 1.500 empresas colaboradoras, y alrededor de 1,5 millones de conductores en los países en los que la aplicación está en activo.



El transporte por carretera de mercancías puede cambiar radicalmente en los próximos años gracias a la conducción autónoma.



lles y carreteras va a acelerar irremediablemente todo el proceso de implantación de la conducción autónoma, en mucho menos tiempo del que nos estamos imaginando.

La descarbonización de la movilidad, la electrificación de los vehículos y todo el proceso de aceptación de la nueva movilidad que vamos a vivir hasta que en 2035-2040 dejemos de ver coches ICE por nuestras calles y carreteras están acelerando igualmente el proceso de llegada de la conducción autónoma a nuestras vidas. Todo está entrelazado. Y no, no diremos que pronto verás vehículos sin conductor circulando por nuestras calles y carreteras. No lo diremos porque ya los hemos visto e incluso probado en calles y carreteras de España. ¡Y funcionan! No lo hacen todavía tan correctamente como debieran, pero es simplemente cuestión de tiempo que lo logren. Y entonces, serán imparables. Lo serán porque permitirán que el transporte y la movilidad se vuelva mucho más sostenible, eficiente y amable con el medio ambiente.

La vida en las ciudades será mucho más social, lo mismo que la movilidad, en la que será mucho más habitual compartir coche de lo que lo es ahora. Lo será porque entre los servicios que el coche autónomo ofrecerá estarán los de transporte compartido de personas. A través de una app en nuestro teléfono inteligente, solicitaremos que un vehículo nos venga a recoger a la puerta de casa o de la oficina y nos lleve al destino que hayamos solicitado. Según el tipo de servicio y el coste de su alquiler, el vehículo será exclusivo para nosotros durante el servicio o lo compartiremos con otros pasajeros durante nuestra ruta.

Dispondremos del vehículo que precisemos (urbano, SUV, de carga, para viajar) en el momento que lo necesitemos sin necesidad de comprar uno. Y podremos viajar conversando tranquilamente con nuestros acompañantes mientras vemos una película, leemos un libro o jugamos tranquilamente una partida en los sistemas de infoentretenimiento instalados a bordo.

También recibiremos la comida de nuestro restaurante favorito o el pedido del supermercado en nuestra propia casa sin tener que desplazarnos. Y no, no será un rider o un conductor el que nos la traiga, sino un vehículo especialmente preparado el que la reparta y el que nos permita conocer en todo momento la velocidad a la que avanza y el punto concreto donde se encuentra.

¿No te lo crees? Pues no dejes de leer los recuadros que acompañan a estas líneas, porque todo eso está mucho más cerca de lo que podrías imaginar



La conducción autónoma está llegando también a los food trucks.

dos de la Unión Europea. Durante muchos años, España ha sido el único país de la Unión Europea donde se han podido efectuar pruebas de coches autónomos dado que en su día nuestro gobierno no suscribió el tratado de la Convención de

Viena. Esto ha provocado que, por ejemplo, las aseguradoras estén ya preparadas para afrontar posibles siniestros en los cuales se puedan ver involucrados vehículos autónomos, acorde a lo que establece la legislación vigente al respecto.

Un factor que sin duda también allana el camino a la implantación de este tipo de servicios en nuestro país.

Al hablar de conducción autónoma se debe tener en cuenta que existen diferentes niveles o categorías en función de

la participación que los sistemas tienen en la actividad del conductor. Así, los niveles 1 y 2 serían aquellos en los que el conductor podría prescindir de utilizar sus pies. El nivel 3 permitiría la conducción sin pies y sin manos. El 4 además de evitar que el conductor tuviera que utilizar sus pies y sus manos también evitaría que tuviera que prestar atención a la carretera. Finalmente llegaríamos al nivel 5, el nivel absoluto de conducción autónoma en el cual el vehículo prescindiría por completo de la consciencia del conductor para evitar cualquier posible peligro o situación imprevista que se diera en la carretera durante el desplazamiento del vehículo. Actualmente, los fabricantes de automóviles ya han alcanzado el nivel 4. De hecho, muchos de los coches que salen al mercado están equipados de serie con numerosos sistemas de nivel 3, y comienzan ya a verse a muchos, en especial los de gama alta, dotados ya con sistemas de asistencia y ayuda a la conducción que anticipan el nivel 4 de conducción autónoma. Y son legión ya los fabricantes que están inmersos en distintos programas de pruebas y validación de vehículos con sistemas de nivel 5 colaborando en su desarrollo con algunas de las empresas de tecnología más avanzadas del mundo.

El desarrollo de las tecnologías basadas en el 5G y el big data, la cada vez mayor conectividad existente a bordo del automóvil y el permanente contacto con la nube para almacenar y procesar la información que los vehículos ya recogen desde hace algunos años para los fabricantes mientras circulan por ca-



LA CONDUCCIÓN AUTÓNOMA YA ESTÁ AQUÍ

LOS RIDERS TAMBIÉN EN PELIGRO... ¡Y ANTES DE QUE ACABE EL AÑO!  
PRIMEROS SERVICIOS DE CONDUCCIÓN AUTÓNOMA PARA EL SECTOR DELIVERY

Goggo Network acaba de anunciar el lanzamiento de forma experimental de sus primeros servicios de conducción autónoma para el sector delivery en España. A partir de este último trimestre de 2021, Goggo Cart comenzará con las primeras experiencias piloto de un nuevo servicio de food trucks autónomos y sostenibles, así como de robots autónomos para el sector delivery en zonas urbanas.

Fundada por Martin Varsavsky y Yasmine Fage, ambos proyectos son pioneros del cambio que va a representar la conducción autónoma en España y de la revolución que ello va a suponer para numerosos servicios de distribución en nuestro país. La conducción autónoma es una realidad cada vez más presente en todo el mundo y su implementación en determinados sectores está cada vez más próxima.

Goggo Network, la empresa de transportes sin conductor fundada por Martin Varsavsky y co-fundada por Yasmine Fage, ha anunciado la llegada a España en 2021 de los primeros proyectos para el sector delivery que involucran el uso de vehículos autónomos. En concreto, se trata Goggo Cart, el primer servicio en territorio español que permitirá emplear food trucks completamente autónomos, Goggo Network ha adaptado

los vehículos sin conductor a las necesidades del sector de la hostelería, para ayudar a restaurantes locales a ofrecer nuevos canales de venta, buscando extender y acercar su oferta culinaria al consumidor mediante vehículos sin conductor, ajustándose así a la creciente tendencia de los servicios delivery mediante una tecnología puntera y muy económica. Este servicio autónomo no es nuevo, sino que ya ha demostrado su potencial en países como Suiza, China, o Emiratos Árabes y, en algunos casos, ya aparecen asociados a importantes multinacionales del sector de la alimentación.

En el servicio de Goggo Cart, el food truck cubre una ruta preestablecida parando en diferentes puntos de servicio preestablecidos y se abastece en restaurantes locales cercanos cuando se queda sin existencias, para reponer stock o cambiar su menú. Los consumidores sólo tienen que descargarse la Aplicación de Goggo Cart en su teléfono móvil para consultar

la posición del vehículo y el menú del que dispone en ese momento, dirigirse a su emplazamiento, elegir lo que desee comer, pagar mediante un servicio contactless y recoger su comida sin intervención humana. Una vez que termina la jornada, el vehículo devuelve las existencias que le quedan al punto de reabastecimiento, donde serán gestionadas de forma solidaria y sostenible, y se dirige a su estacionamiento para su recarga de batería.

El segundo de los proyectos en los que está trabajando Goggo Network es la introducción del primer servicio delivery autónomo en España, diseñado para los centros de las ciudades. Una flota reducida de pequeños robots autónomos, totalmente eléctricos, se desplazarán por las aceras de las calles dentro de una zona determinada a la velocidad de un peatón.

Al recibir el pedido de un cliente, un robot se dirigirá de forma autónoma hasta un supermercado designado donde recibirá los productos solicitados

está viviendo en los últimos años, especialmente desde la pandemia, en donde el uso y el alcance del e-commerce se ha disparado.

Para poder ofrecer estos dos servicios de forma eficiente y cómoda es necesario realizar un trabajo de preparación previo muy importante, tanto a nivel logístico como tecnológico y legal. En primer lugar, es necesario contar con los permisos necesarios por parte de las autoridades locales, lo que en el caso de estos nuevos servicios pioneros implica la promoción y desarrollo de nuevas leyes que creen un marco jurídico en el que sea posible desarrollar la nueva actividad. Goggo Network lleva meses colaborando con los diferentes estamentos gubernamentales para garantizar dicho marco legal y ayudar a construirlo.

«En el desarrollo de las smart cities la conducción inteligente aporta numerosas ventajas de movilidad, pero también tiene un gran potencial para ayudar a las empresas. Goggo Network quiere abrir las puertas en España a la conducción autónoma al sector de la restauración, ayudando a los restaurantes locales a alcanzar el siguiente nivel del delivery», afirma Martin Varsavsky, fundador de Goggo.

«Algo fascinante de esta tecnología es lo próxima que está. Ya no se trata de pensar en el futuro, sino de adaptarse al presente. Este mismo 2021 comenzaremos a ver nuestros primeros proyectos comerciales en funcionamiento aplicados al sector del delivery y la restauración y estamos emocionados por ayudar a este sector a desarrollar todo su potencial», comenta Yasmine Fage, co-fundadora y COO de Goggo.

Próximamente Goggo Network dará a conocer más información de ambos proyectos, de los vehículos con los que se van a realizar y sobre dónde se van a desarrollar en España.



Los clásicos repartidores de comida a domicilio pueden estar en peligro...

por el cliente. A partir de ahí, el robot hará el camino hasta el edificio del cliente, que podrá consultar en todo momento su posición. Una vez llegue a su destino, el sistema avisará al cliente para que baje o salga a recoger su pedido. Esta nueva forma de abordar la entrega de pedidos sigue la línea de la revolución que el sector delivery



LONG-TERM SOLUTIONS

ALQUILERES Y SUBSCRIPCIONES DE +1 MES

UN SOLO ALQUILER,  
DOS VEHÍCULOS

desde 440€/mes\*



DuoFlex

¿NECESITAS UN VEHÍCULO ADICIONAL?

DuoFlex es nuestro modelo de suscripción flexible a largo plazo sin compromiso, disponible desde solo un mes.

Sabemos que a veces un solo vehículo es poco para lo que necesita tu empresa. Con DuoFlex tendrás un segundo vehículo cuatro días al mes (en dos periodos de dos días) para lo que necesites. Todo incluido en una tarifa mensual.



Flexibilidad total



Sin coste inicial



Disponibilidad de flota inmediata



Todo incluido, sin complicaciones



Asistencia 24/7



Vehículos eléctricos disponibles

\*Precio válido hasta el 28/02/2022



## PARA MOTIONAL Y LYFT HYUNDAI YA TIENE LISTO SU ROBOTAXI IONIQ 5

La apertura de las carreteras alemanas al uso de vehículos dotados con conducción autónoma regulada por ley recientemente está propiciando que las marcas comiencen a mostrar los futuros servicios que tienen ya preparados. Hyundai acaba de hacerlo en el IAA Mobility de Múnich presentando su proyecto de robotaxi sobre el SUV Ioniq 5

La marca coreana trabaja en el desarrollo de un nuevo servicio de transporte de viajeros autónomo sin conductor que piensa ofrecer sobre la base del nuevo Ioniq 5, el SUV intermedio de su gama eléctrica Ioniq, al que está dotando de avanzadas tecnologías de conducción autónoma de nivel 4 para convertirlo en el taxi o VTC del futuro y transportar viajeros de manera completamente autónoma, sin conductor a bordo y con total seguridad. Y no, no es un proyecto a largo plazo, sino que está ya ahí, a la vuelta de la esquina. En apenas 2 años y gracias a la colaboración con Motional, empresa tecnológica especializada en el desarrollo de sistemas de conducción autónoma, Hyundai ya está diseñando un nuevo servicio de transporte inteligente, seguro, sostenible y completamente autónomo, en el que además convergen las tendencias de moda en el sector de automoción: digitalización, conectividad, electrificación, ..., para hacer que el transporte de pasajeros sea aún más seguro, inteligente y sostenible, especialmente en las grandes ciudades.

En colaboración con Landmark, empresa norteamericana especializada a través de su empresa de ridesharing Lyft, ambas compañías han alcanzado un acuerdo para un servicio conjunto de transporte de pasajeros en vehículos de conducción autónoma. Motional y Lyft ya operan conjuntamente desde hace años un servicio semejante en Las Vegas, ya hora quieren convertirlo en un servicio de

robotaxis basado en el nuevo Ioniq 5 (e incluso puede que sobre el inminente Ioniq 7) inicialmente en las principales ciudades de los Estados Unidos y posteriormente en ciudades tanto europeas como de otros continentes donde la tecnología lo permita de forma segura y rentable.

La colaboración existente hasta la fecha de Motional y Lyft en Las Vegas ha permitido crear una flota pública de robotaxi que viene generando ingresos desde hace ya tres años, tiempo durante el cual se han efectuado más de 100.000 viajes que en el 98 por ciento de las ocasiones fueron valorados por los pasajeros con cinco estrellas. Hyundai ha elegido para desarrollar su robotaxi al nuevo Ioniq 5 por ser un vehículo que ha sido especialmente diseñado para acoger tanto las tecnologías como las innovaciones que supone la conducción autónoma desde que el coche apenas eran unos trazos en negro sobre un folio en blanco.

El Ioniq 5 robotaxi que se ha podido contemplar en el IAA Mobility de Múnich es fácil de identificar y de clasificar como un coche sin conductor gracias al destacado lugar que en su carrocería ocupan los numerosos sensores en él instalados. Más de 30 sensores entre cámaras, radares y LIDAR trabajan de manera continua y precisa para captar imágenes de alta resolución y gran capacidad de captación de objetos dispuestos alrededor del coche (360°) y a más de 400 metros de distancia del vehículo. Elementos que cuentan además con avanzados sistemas

de aprendizaje automático (machine learning) para mejorar sus razonamientos en tiempo real con miles de datos recopilados durante décadas en el mundo real, que combinados con los procedentes de sus sensores permiten al Ioniq 5 desenvolverse con seguridad en situaciones de tráfico difíciles y muy complejas.

El Ioniq 5 Robotaxi ha sido desarrollado sobre la nueva plataforma modular Global Eléctrica e-GMP para vehículos eléctricos a batería (BEV) desarrollada por el Grupo Hyundai. Gracias a esta nueva plataforma y a las nuevas tecnologías que les permite incorporar, los vehículos eléctricos del grupo coreano pueden aportar una carga ultrarrápida de sus baterías así como una amplia autonomía de conducción.

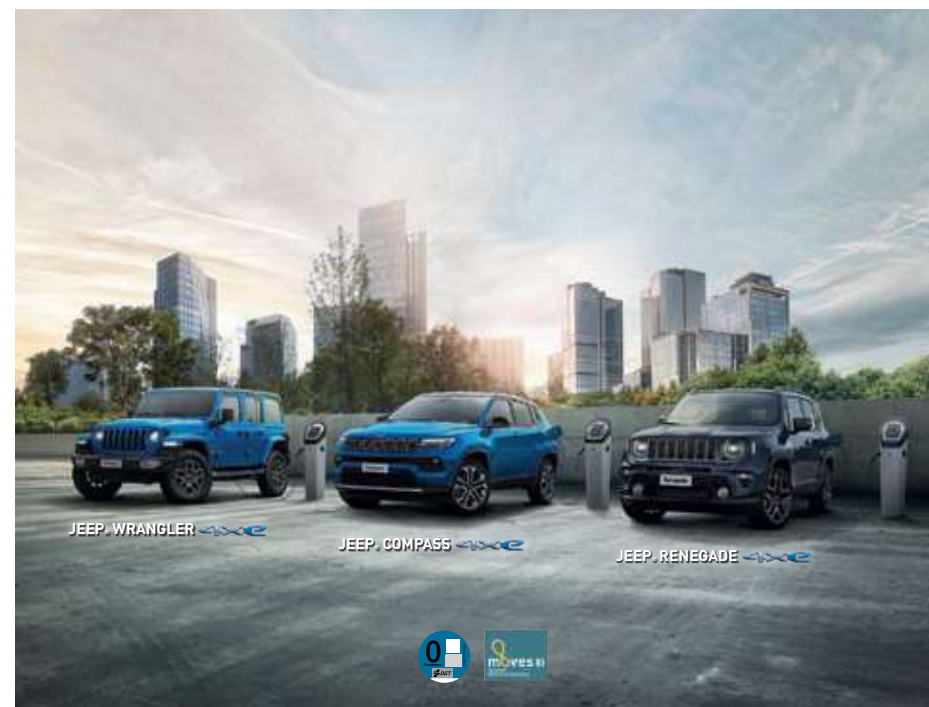
La nueva plataforma permite configurar modelos que, como el Ioniq 5 aportan un amplio y cómodo espacio interior donde los pasajeros pueden trabajar, relajarse o socializar mientras viajan a bordo del vehículo. El Ioniq 5 ha sido dotado con avanzadas tecnologías en

materia tanto de seguridad como de ayuda y asistencia a la conducción que hacen de él un coche altamente seguro y fiable. Todas sus funcionalidades (navegación, dirección, frenado, potencia, garantía de conducción suave y segura en todo momento, ...) cuentan con dobles sistemas de seguridad para garantizar su corrector funcionamiento en todo momento. E incluso se ha implementado un nuevo sistema de asistencia remota al vehículo (RVA) para que en casos de situaciones anómalas o extremas la seguridad y comodidad de los pasajeros a bordo del mismo quede completamente garantizada. Lo mismo sucede con otros muchos sistemas de a bordo, cuya redundancia también ha sido garantizada por el fabricante coreano.

Todo ello ha sido posible gracias a que la plataforma del nuevo Ioniq 5 se ha transformado en la nueva plataforma para vehículos totalmente autónomos a partir de la cual el Grupo Hyundai irá produciendo nuevos modelos a comercializar a medio y largo plazo.



## LA GAMA 4xe DE JEEP PRESUME DE PRESTACIONES



• Con su gama 4xe, Jeep demuestra que la “e” de electrificación, puede ser sinónimo de libertad, polivalencia y cualidades offroad.

• Con su avanzada tecnología híbrida enchufable y una autonomía eléctrica de referencia, el distintivo 4xe reúne las versiones más eficientes y con mayores prestaciones de los modelos Renegade, Compass y Wrangler.

Jeep conjuga el confort y las ventajas de esta tecnología con el espíritu inconformista y aventurero que siempre han formado parte de su identidad con la gama 4xe, híbrida enchufable y con tracción total.

Formada por las versiones híbridas enchufables de los **Jeep Renegade, Compass y Wrangler**, va más allá de la gama térmica de la marca y no sólo en materia de sostenibilidad. En estos tres modelos, la etiqueta “4xe” también distingue las alternativas con mayores prestaciones, tanto dentro como fuera de la carretera.

### NUEVAS PRESTACIONES

El **Jeep Renegade 4xe** ofrece las mejores prestaciones y la mejor dinámica de conducción de cualquier Jeep Renegade. Idóneo para ciudad, el modo totalmente eléctrico permite a los clientes circular con cero emisiones y una autonomía media de 50 km

Incluye tres niveles de equipamiento (Limited, S y Trailhawk), todos con tracción en las cuatro ruedas (eAWD) y cambio automático de seis velocidades, y dos niveles de potencia: 190 o 240 CV.

El **Nuevo Compass 4xe** ofrece dos niveles de potencia (130 CV y 180 CV) con su motor turbo de 1.3 litros, mas los 60 CV producidos por el motor eléctrico, sumando un total de 190 CV (versiones Longitude y Limited) o 240 CV (Trailhawk y S).

Garantiza unas prestaciones y un placer de conducción

extraordinarios con una aceleración de 0 a 100 km/h en unos 7,5 segundos (según la versión) y una velocidad máxima en modo totalmente eléctrico de 130 km/h, que aumentan a 200 km/h en modo híbrido.

El **Jeep Wrangler 4xe** ideal para el uso diario en la ciudad por sus más de 50 Km de autonomía eléctrica, puede conducir con tracción a las cuatro ruedas en modo totalmente eléctrico, con 380 CV de potencia combinada máxima y un par máximo de 637 Nm.

Unas cifras que le permiten presumir de capacidad ‘Trail Rated’ con total merecimiento y que están acompañadas de una mejora significativa en las prestaciones en carretera con una aceleración de 0 a 100 km/h en 6,4 segundos. Todo ello con la tranquilidad que ofrece poder cargar su batería completamente en menos de 3 horas.

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





VIII ENCUESTA AER A USUARIOS Y CLIENTES

# ¿Es el renting un producto de calidad?

Ofrece el renting la calidad que pregona a sus clientes y usuarios. La Asociación Española de Renting de Vehículos lleva desde 2006 haciéndose la misma pregunta y para contestarla cada dos años realiza una encuesta para comprar en qué mejora y en qué empeora el producto y el servicio que el sector ofrece.

Son ya ocho los estudios sectoriales sobre la actividad del sector del alquiler de vehículos con servicios añadidos que la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER) lleva realizados a partir de las Encuestas de Calidad que

cada dos años efectúa el sector del renting entre sus clientes y usuarios. ¿Objetivo? Recoger la percepción general que sobre los servicios, productos y experiencias las operadoras de renting ofrecen en España para poder estable-

cer un continuo marco de referencia comparativo que permita buscar posibles áreas de mejora y corregir las posibles desviaciones que se produzcan en el camino.

Aunque de manera general todas las

**HABLAMOS CON... JOSÉ-MARTÍN CASTRO ACEBES, PRESIDENTE DE LA AER**  
"ES ESENCIAL **CONOCER A NUESTROS CLIENTES, SUS EXPECTATIVAS Y SU RELACIÓN** CON EL SERVICIO QUE OFRECEMOS."

Para el presidente de la AER, José-Martín Castro Acebes «si hay algo importante para el sector del renting es que la experiencia de sus clientes esté por encima de sus expectativas; en este sentido, todo lo que contribuya a conocer a nuestros clientes, y su relación con el servicio, para tratar de adecuarla, es esencial para nosotros». Castro Acebes destaca la importancia que tiene para el sector del renting conocer la evolución que sus clientes y usuarios van teniendo a lo largo del tiempo, de ahí la constante evolución que va adoptando el estudio. «Esto es lo que se pretende con la Encuesta de Calidad, que ya va por su octava edición y que, en esta ocasión, ha contado con importantes novedades, como es el estudio del perfil de los clientes, donde destacamos la semblanza de los autónomos y particulares, últimos clientes en incorporarse al servicio, así como un análisis de los hábitos de movilidad de todos los clientes de renting».

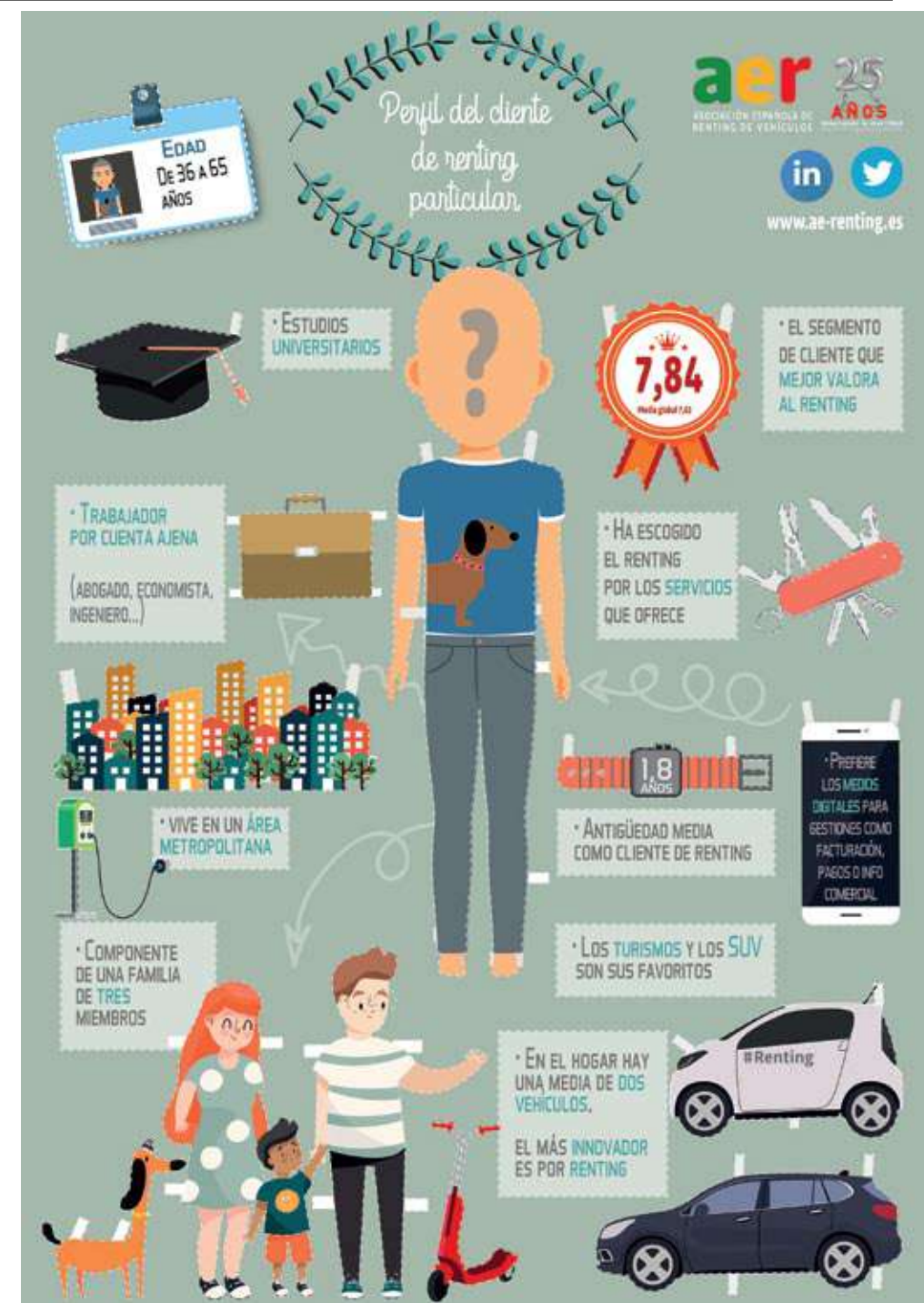
Y entre las «principales conclusiones de este estudio, hay que señalar que los clientes de renting siguen incrementando su satisfacción con su percepción del sector, esto se produce en todos los segmentos, pero de forma más acentuada entre los particulares», comenta el presidente de la AER, para quien los resultados que ofrece la VIII Encuesta del Sector aportan un importante respaldo a la labor de las operadoras. «Estamos especialmente satisfechos –señala Castro Acebes– de cómo se evidencia que el renting está en el centro de la movilidad y cómo es la opción preferida. Además, es especialmente ilusionante ver cómo los resultados de satisfacción han mejorado durante la pandemia, lo que denota que los equipos de nuestros asociados y colaboradores han sabido concentrar sus esfuerzos en aquellos aspectos especialmente valiosos para nuestros clientes».



## PARTICULARES. LOS "RECIÉN LLEGADOS" AL RENTING LO VALORAN MUY POSITIVAMENTE

Primero fueron las grandes corporaciones y las administraciones públicas. Luego las empresas de tamaño medio-grandes descubrieron las ventajas de alquilar en lugar de comprar y a estas les siguieron las pymes y los autónomos, que encontraron en el renting una excelente oportunidad tanto de financiar como de reducir su factura de movilidad. Y ahora, por último, son los particulares los que están conociendo las "bondades" del producto renting un servicio que valoran con una alta consideración pero del cual, sin embargo, son los que menos pueden aprovechar las grandes ventajas económico-fiscales que el renting aporta. Aún así, el sector del renting está muy satisfecho de que después de tantos años intentándolo, los clientes particulares estén optando por el renting para acceder a la movilidad en automóvil.

Y, curiosamente, no sólo lo están adoptando como sistema de financiación para su movilidad, sino que además son precisamente los que mejor concepto tienen del producto y de los servicios que les ofrece pese a que también son los que menos pueden beneficiarse de las ventajas económico-fiscales que una operación de renting ofrece. Por otra parte, gracias a los datos recabados durante la elaboración de la encuesta y a las respuestas dadas por los clientes y usuarios, la AER ha elaborado un perfil tipo del cliente particular de renting. Así, este sería una persona de entre 35 a 65 años de edad, con estudios universitarios, trabajador por cuenta ajena (abogado, economista,



ingeniero...) y que vive en una zona metropolitana. Los clientes particulares del renting han formado una familia con

una media de 3 miembros, en la que por término medio hay dos vehículos, siendo el más innovador el contratado

en renting. Los particulares acceden a este servicio por los servicios que el renting les ofrece.

ediciones tocan los mismos temas, no en todas se tratan de igual manera ni se presta igual atención a cada uno de ellos. Es más, cada edición del macro estudio sectorial que elabora la AER añade nuevos temas relativos a la actualidad del sector que permiten fijar

nuevos objetivos para el mismo, analizar el resultado de anteriores acciones de mejora y establecer, en todo caso, un hilo comparativo temporal sobre la actividad del renting en España y la percepción que clientes y usuarios tienen del producto, del servicio y de

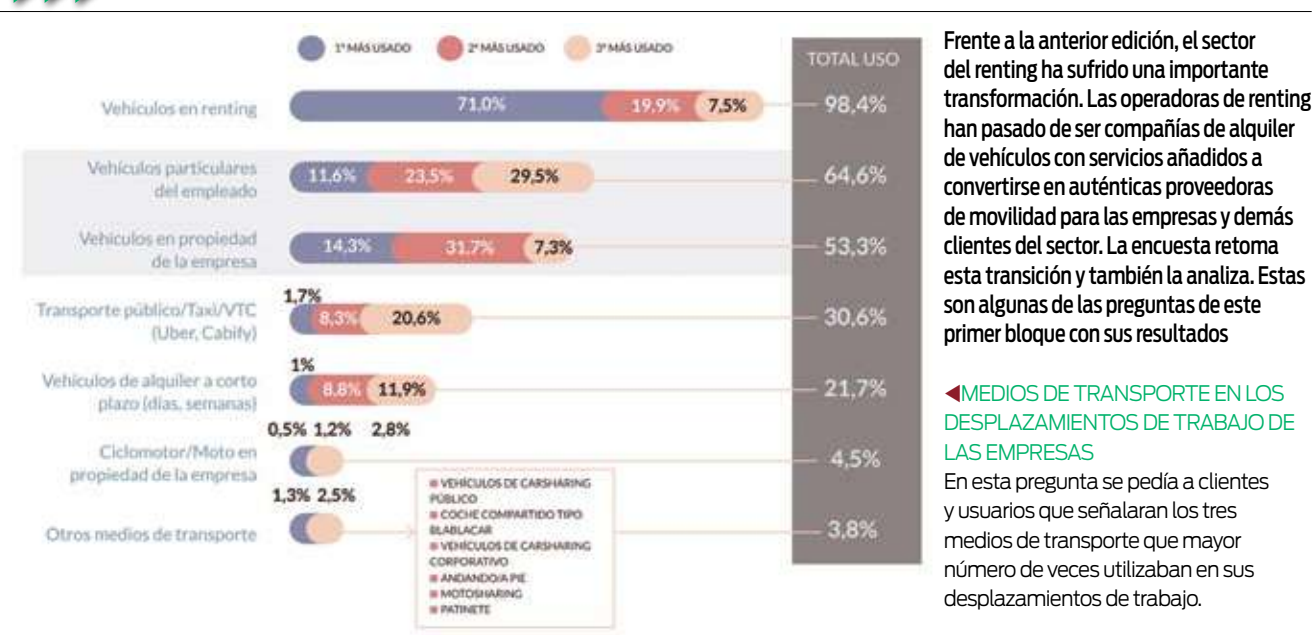
la experiencia que reciben en su trato tanto con el producto renting como con las operadoras que les proveen del servicio.

Con respecto a las anteriores ediciones del estudio, la VIII Encuesta de Calidad incorpora nuevos temas de





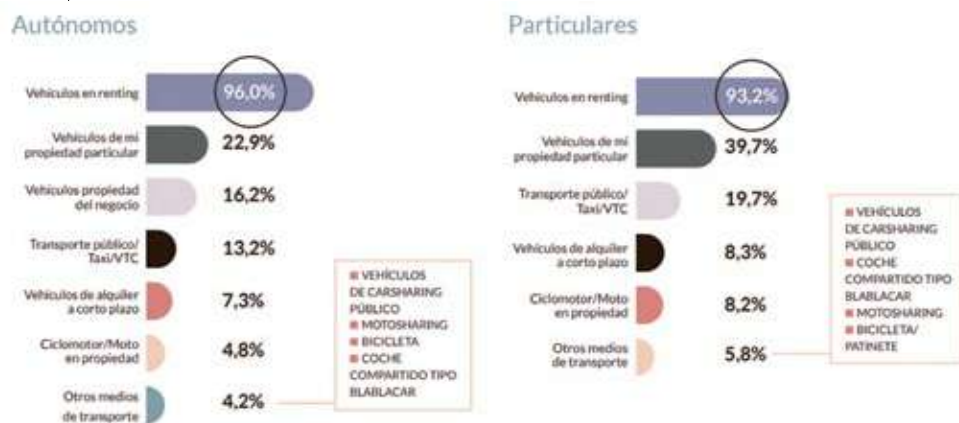
RENTING Y MOVILIDAD



Frente a la anterior edición, el sector del renting ha sufrido una importante transformación. Las operadoras de renting han pasado de ser compañías de alquiler de vehículos con servicios añadidos a convertirse en auténticas proveedoras de movilidad para las empresas y demás clientes del sector. La encuesta retoma esta transición y también la analiza. Estas son algunas de las preguntas de este primer bloque con sus resultados

MEIOS DE TRANSPORTE EN LOS DESPLAZAMIENTOS DE TRABAJO DE LAS EMPRESAS

En esta pregunta se pedía a clientes y usuarios que señalaran los tres medios de transporte que mayor número de veces utilizaban en sus desplazamientos de trabajo.



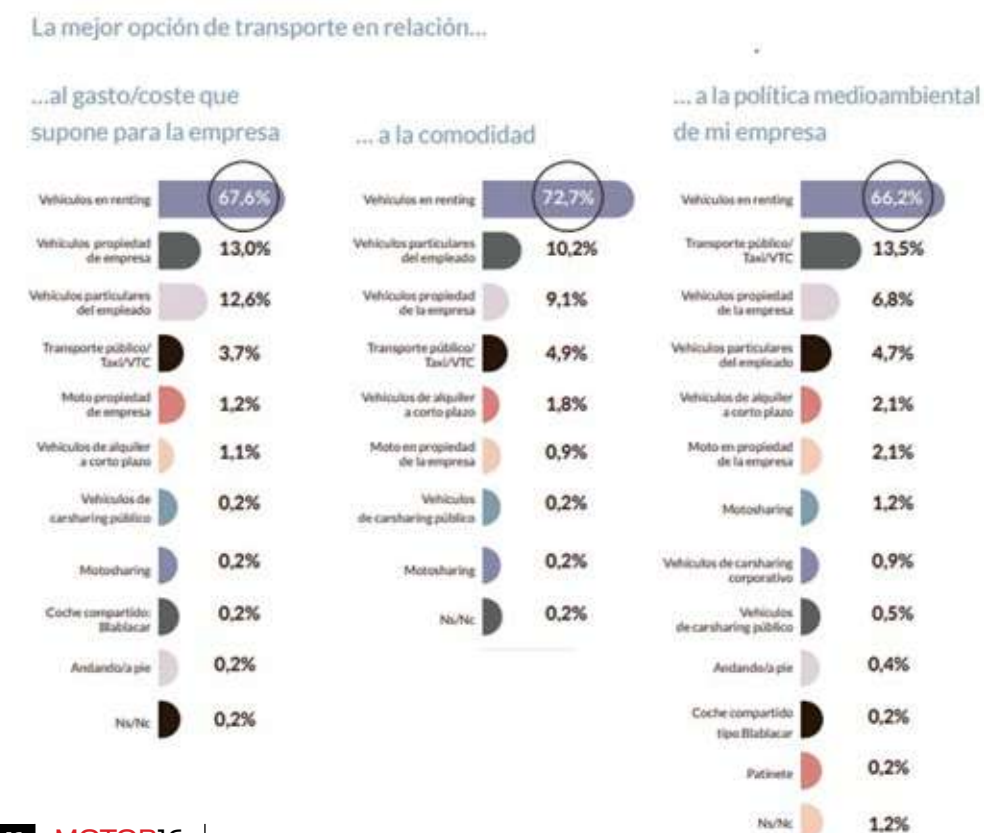
MEIOS DE TRANSPORTE HABITUALES EN LOS AUTÓNOMOS Y LOS PARTICULARES

Se pidió a los autónomos y particulares que señalaran especialmente los medios de transporte por carretera que suelen utilizar para sus desplazamientos por temas laborales. La respuesta a tal pregunta podía ser múltiple y nuevamente los vehículos en renting se situaron muy por delante del resto de medios de transporte, lo que indica que efectivamente, los vehículos contratados se utilizan como principal medio de transporte.

MEJOR OPCIÓN DE TRANSPORTE EN RELACIÓN...

¿Cuál consideran los usuarios del renting que es el mejor medio de transporte en cada uno de los siguientes aspectos?

EN ESTA EDICIÓN SE HA PRESTADO ATENCIÓN A LOS MEDIOS DE TRANSPORTE QUE ACTUALMENTE UTILIZAN LOS USUARIOS DEL RENTING Y LOS QUE VAN A UTILIZAR EN UN FUTURO PRÓXIMO



SATISFACCIÓN DEL CLIENTE EN PROGRESIÓN POSITIVA

La satisfacción global que clientes y usuarios expresan sobre el producto renting y los servicios añadidos que lleva sigue en franca progresión positiva. Frente al resultado obtenido en 2018, la satisfacción global mediada por los clientes recibe una nota media de 7,63 sobre 10, con un 40,2

por ciento de valoraciones con notas de 9 o 10 puntos, mientras que en el caso de los usuarios, la valoración global media del servicio de renting es de 8,18 en una escala de 10 en cuanto a satisfacción se refiere, con un 45,2 por ciento de las notas con valoraciones de 9 y 10 puntos sobre 10 posibles.



EXPERIENCIA CLIENTES EN CUANTO A FACILIDAD DE GESTIÓN DEL SERVICIO

El 76,2 por ciento de los clientes valora muy positivamente la facilidad con la que actualmente se realizan las gestiones habituales del renting y sus servicios con notas superiores al 7,5 e incluso cercanas a los 8 puntos. Destaca el importante incremento en la valoración media de los clientes del renting con respecto a los resultados obtenidos en la edición 2018 de la Encuesta, subida que sin duda se basa en los importantes avances que la digitalización

GRADO DE FIDELIZACIÓN DE LOS CLIENTES

El NPS (Net Promoter Score) permite no sólo conocer el grado de fidelización de los clientes, también su grado de satisfacción con los proveedores de los servicios que el renting aporta. En 2020, en plena pandemia, se ha obtenido una puntuación del 13,0 % en el caso de los clientes (un 0,5 por ciento menos) y un 33,8 por ciento en el caso de los usuarios (un 0,2 por ciento menos).



NOTA: El cálculo de este análisis se realiza a través de una única pregunta: ¿Si tuviera que recomendar una compañía de renting entre su entorno, hasta qué punto lo recomendaría a su compañía? Para dar su respuesta, utilice una escala de 0 a 10, donde 0 significa que no lo recomendaría en ningún caso y 10, que lo recomendaría con total seguridad.

análisis. En esta edición se ha prestado atención a los medios de transporte que actualmente utilizan los usuarios del renting y los que van a utilizar en un futuro próximo y el lugar que ocupan los vehículos de renting en el conjunto de los medios de transporte que las empresas utilizan para su movilidad.

La encuesta también profundiza en el conocimiento y la valoración de los clientes del sector del renting diferenciándolos según su tipología (em-

presas, autónomos y particulares) al tiempo que mantiene la tradicional medición que hace en los usuarios de empresa. Igualmente se ha buscado obtener la caracterización de las tres tipologías de clientes y las de los usuarios de los vehículos de empresa en función del número de unidades en renting, la experiencia como clientes y usuarios y, en especial, el conocimiento y utilización que se hace de los servicios opcionales que el sector ofrece.

También analiza el peso de los diferentes factores en los procesos de contratación según la tipología de los clientes, así como los canales preferentes que el sector utiliza para la comunicación y la gestión de los servicios que ofrece, estableciendo una interesante comparativa entre los servicios digitales y los de atención telefónica.





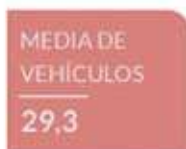
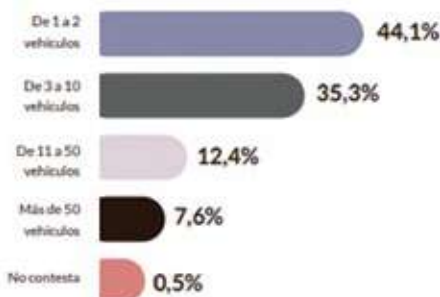
ENCUESTA DE CALIDAD RENTING

EMPRESAS, AUTÓNOMOS Y PARTICULARES LOS CLIENTES DEL RENTING

Conocer cuáles y cómo son los clientes del renting ha sido uno de los principales objetivos de la VIII Encuesta de Calidad, especialmente desde que a partir de 2015 estos últimos hayan pasado de ser claramente minoritarios a crecer con una fuerza inusitada en la

flota de vehículos en alquiler del sector en España. El peso de los particulares ha pasado de ser apenas un 2,35 por ciento de la flota a nada menos que el 15 por ciento, 12,65 puntos porcentuales de crecimiento, cuyos motivos la AER está deseando conocer.

EMPRESAS



NÚMERO DE VEHÍCULOS EN RENTING

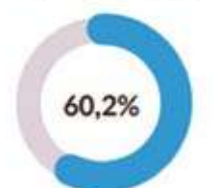
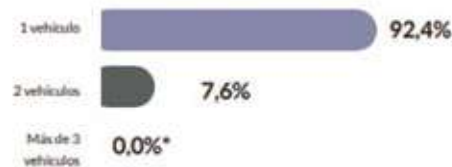
El renting se ha posicionado como la fórmula financiera favorita para acceder al vehículo en el canal de empresas. Así, un 70,6 de los vehículos que adquieren las empresas llegan a ellas vía renting, mientras que en el caso de los autónomos y los particulares el porcentaje es del 60 por ciento

AUTÓNOMOS



EL PESO DE LOS PARTICULARES HA PASADO DE SER APENAS UN 2,35 POR CIENTO DE LA FLOTA DE RENTING A NADA MENOS QUE EL 15 POR CIENTO, 12,65 PUNTOS PORCENTUALES DE CRECIMIENTO

PARTICULARES

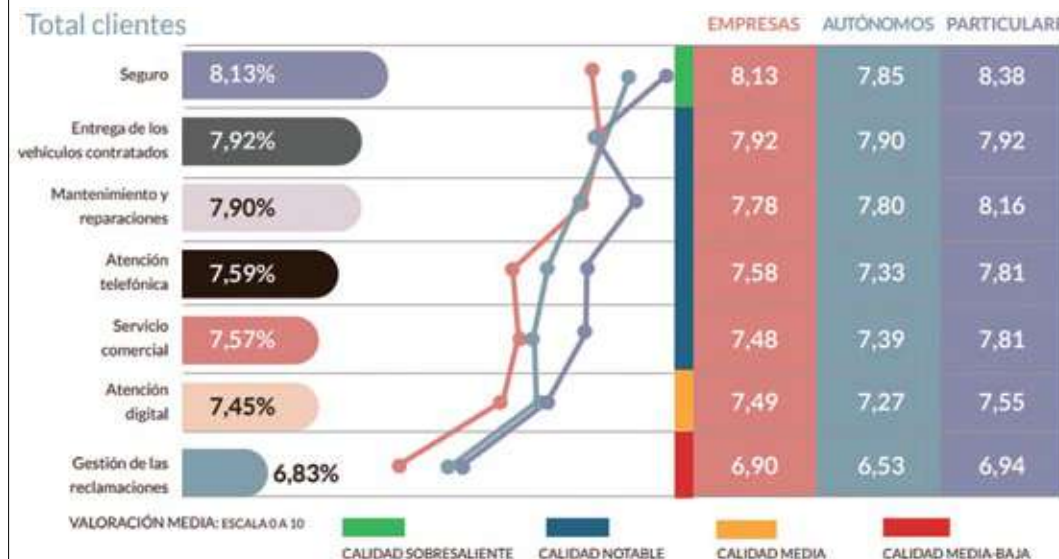


UN SERVICIO DE NOTABLE ALTO LOS USUARIOS MÁS CONTENTOS QUE LOS CLIENTES

No es lo mismo usar que contratar. Esto se percibe claramente en el servicio de renting. Quienes lo pagan son más críticos y exigentes con las calidades que el servicio debe ofrecer. No

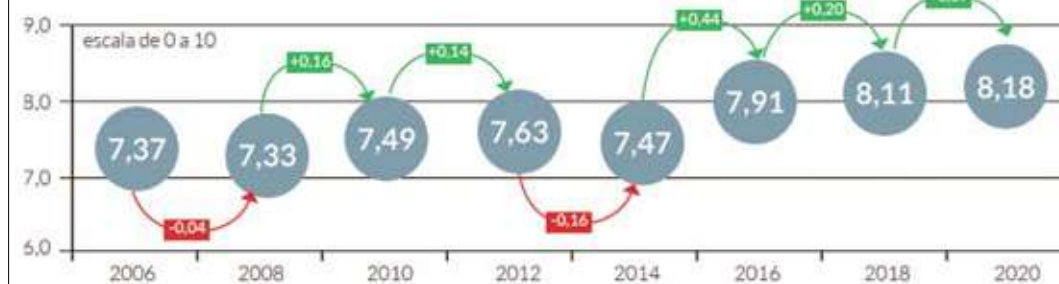
sucede lo mismo con quienes utilizan a diario el servicio, cuya valoración normalmente difiere sensiblemente para bien o para mal.

Total clientes



VALORACIÓN DE LOS SERVICIOS QUE COMPONEN EL RENTING

En el caso del renting los usuarios se muestran más que conformes con el servicio que están recibiendo, valorando su satisfacción con 8,18 puntos sobre 10. Incluso, para el 45,2 por ciento de los encuestados su satisfacción con el renting fue valorada como sobresaliente (puntuaciones de 9 a 10 puntos).



EVOLUCIÓN DE LA SATISFACCIÓN DE LOS USUARIOS CON EL SERVICIO RENTING

Las crisis les sientan mal a los usuarios del renting. 2007 y 2013, momentos críticos de la economía en España fueron años en los que los usuarios se quejaron de de sus servicios de renting. ¿Quizás por que las empresas habían recortado las prestaciones de sus contratos? ¿Quizás porque las operadoras del sector también hicieron recortes? Las dos pueden tener su parte de culpa. En todo caso, parecen haber aprendido la lección, pues tras la crisis del COVID la satisfacción no solo no merma sino que se incrementa levemente.

LAS CRISIS NO SIENTAN BIENA LOS USUARIOS DE RENTING; PERO ALGO PARECE HABER CAMBIADO TRAS LA CRISIS DEL COVID: LA SATISFACCIÓN NO SOLO NO MERMA SINO QUE SE INCREMENTA LEVEMENTE

RAZONES PARA LA CONTRATACIÓN DE RENTING: AUTÓNOMOS Y PARTICULARES

Conocer lo que motiva a los autónomos y particulares para contratar un renting es de gran interés para las operadoras del sector del renting, especialmente en el caso de los particulares, para los cuales las grandes ventajas fiscales que el producto aporta desaparecen casi por completo. En su caso, se trata más de una commodity que de un aspecto meramente económico, aunque este también tiene su importancia, especialmente como facilitador para lograr un acceso más fácil a un elevado nivel de movilidad.

Autónomos

Las ventajas fiscales son el principal motivo de contratación para los autónomos. Le siguen la comodidad, los servicios y el tener que realizar un menor desembolso inicial.



Particulares

En la decisión de los particulares pesan más los servicios, seguidos de la comodidad y el menor desembolso inicial.



\*No aplicables en el caso de particulares

El estudio se realiza mediante la elaboración de encuestas a clientes y usuarios. Encuestas que en esta ocasión se han efectuado tanto antes como después de la declaración del estado de alarma en España con motivo de la pandemia del COVID.

La VIII edición de la Encuesta de Calidad del sector del renting sirve igualmente para establecer un marco de referencia comparativo sobre la calidad que los servicios y productos renting ofrecen en nuestro país, buscando

conocer en todo momento la satisfacción que clientes y usuarios tienen tanto del servicio global que se les ofrece como de las distintas áreas: comercial, entregas de vehículos, atención telefónica, operaciones de mantenimiento y reparación de los vehículos, seguros, servicios opcionales, procesos de facturación, de renovación de los contratos...

En la presente edición de la encuesta de calidad, todas estas cuestiones se han analizado desde cinco perspec-

tivas clave para el sector: Renting y movilidad, Satisfacción del Cliente, la tipología de los clientes (empresas, autónomos y particulares) y de sus respectivos usuarios, su opinión sobre los distintos servicios que reciben y sobre la prestación de los mismos durante un momento crítico como fue el confinamiento durante la pandemia, así como la evolución del sector, sus servicios y la prestación de los mismos desde que se efectuó la primera encuesta en 2006.





ENCUESTA DE CALIDAD RENTING

LOS SERVICIOS DEL RENTING A EXAMEN CÓMO HA AFECTADO LA PANDEMIA

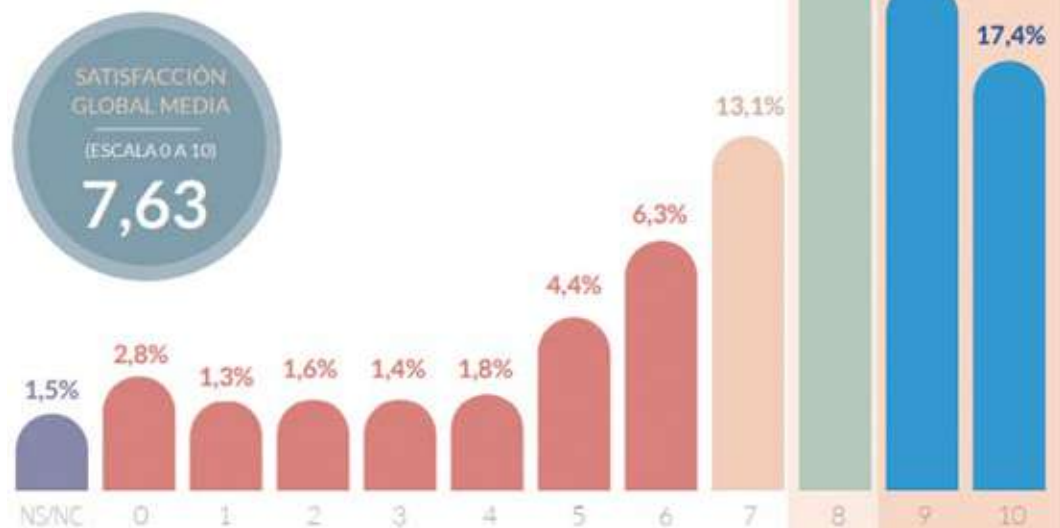
Podría decirse que el Renting aprueba el examen con un notable alto. Los clientes ofrecen una valoración media de 7,63 sobre diez. El 68,8 por ciento de los encuestados valoran el servicio de

renting que reciben con notas que van del 8 al 10 y el 40,2% lo valoran como un servicio sobresaliente, poniéndole notas de 9 y 10.

PREGUNTA

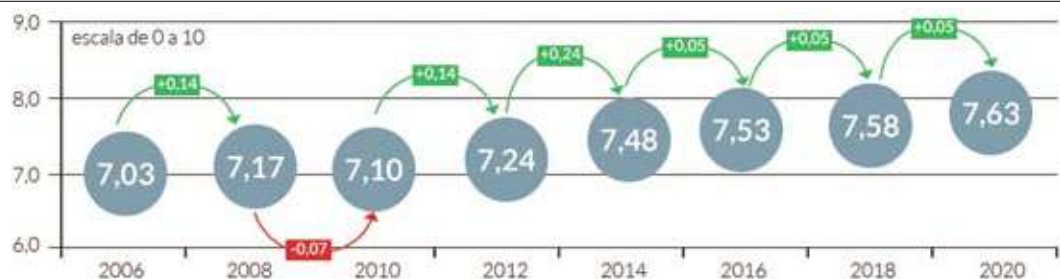
Si consideramos ahora todos los aspectos que hemos visto: servicio comercial, entrega de vehículos, atención telefónica, atención digital, gestión de las reclamaciones... etc., ¿cuál es su grado de satisfacción global con su compañía de renting?

- Los clientes valoran su servicio de renting con una nota media de 7,63
- El 40,2% lo puntúa de forma sobresaliente con notas de 9 o 10 puntos



SATISFACCIÓN GLOBAL DEL TOTAL DE CLIENTES CON EL SERVICIO DE RENTING.

LOS CLIENTES DE OPERACIONES DE RENTING EN ESPAÑA HAN VALORADO CON 7,63 PUNTOS SOBRE 10 SU SATISFACCIÓN GLOBAL CON EL PRODUCTO Y LOS SERVICIOS QUE LAS OPERADORAS DEL SECTOR LES APORTAN



EVOLUCIÓN DE LA SATISFACCIÓN GLOBAL CON EL SERVICIO DE RENTING

Desde el inicio de la gran crisis de finales de la primera década de este siglo, la evolución del renting se encuentra en positivo. En apenas diez años, la percepción global sobre la calidad del servicio que se recibe por parte de las operadoras del sector se ha incrementado en 0,53 puntos alcanzando una valoración global de 7,63 puntos.

Los clientes de operaciones de renting en España han valorado con 7,63 puntos sobre 10 su satisfacción global con el producto y los servicios que las operadoras del sector les aportan, 0,5 puntos más que el resultado obtenido en la anterior edición del estudio elaborada en 2018. Estas cifras mejoran hasta alcanzar una valoración de 8,18 puntos sobre 10 cuando a los que se pregunta es a los usuarios de los vehículos y de los servicios del renting, una valoración 0,07 puntos superior a la obtenida en 2018. Tanto clientes como usuarios destacan que los servicios de las compañías se han mantenido o mejorado tras la crisis del COVID. Además de la calidad en la prestación



LOS SERVICIOS DEL RENTING A EXAMEN CÓMO HA AFECTADO LA PANDEMIA



del servicio durante la reciente crisis sanitaria, algo que la encuesta ha puesto de manifiesto es la creciente importancia que está adquiriendo la gestión digital de



los diferentes servicios que ofrecen los contratos de renting tanto a los clientes como a los usuarios que los utilizan. Los servicios mejor valorados tanto

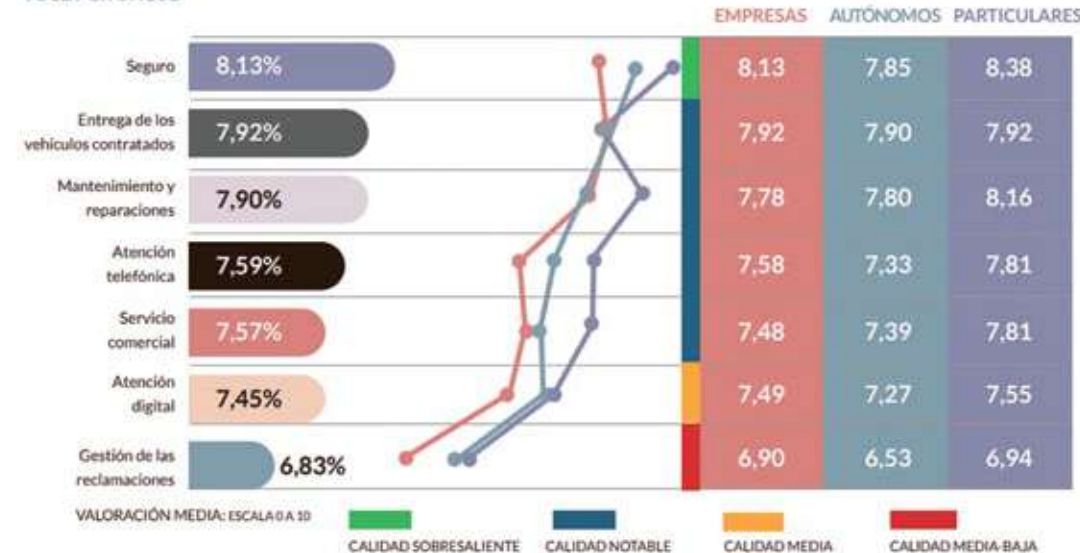


por los clientes del renting como por los usuarios son el seguro, los procesos de entrega del vehículo y sus operaciones de mantenimiento y reparaciones. En

VALORACIÓN DE LOS SERVICIOS QUE COMPONEN EL RENTING

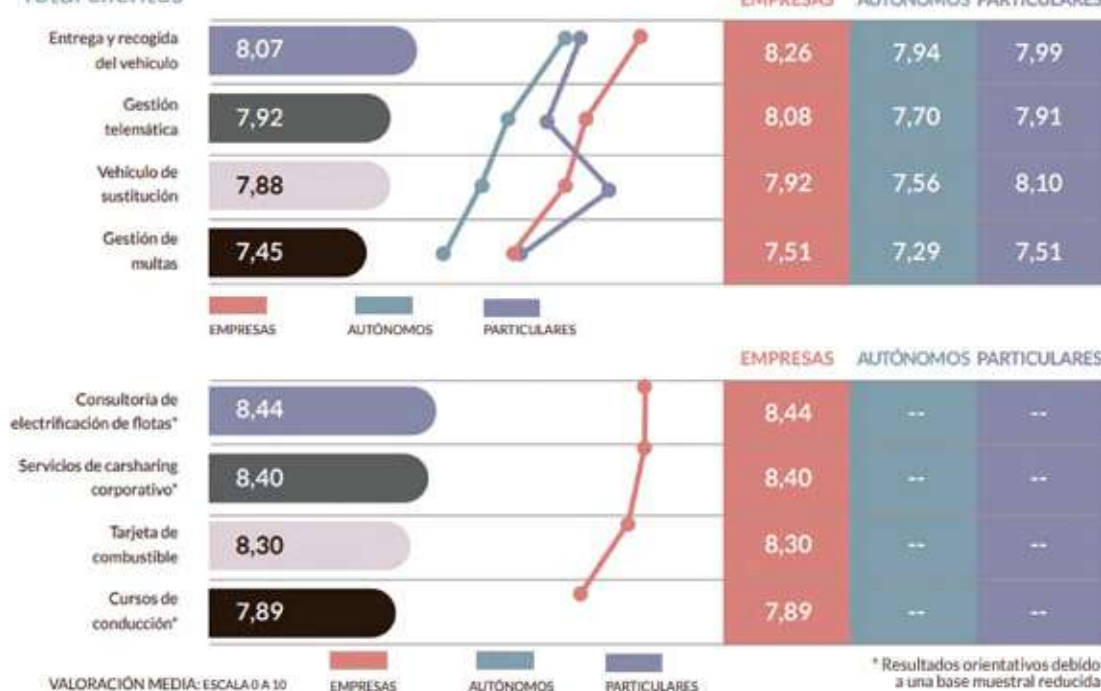
Los clientes particulares son los que mejor valoran los servicios que las operaciones de renting incluyen dentro del valor de la cuota. Los más críticos son los autónomos, mientras que las empresas, quizás por llevar más tiempo en contacto con el producto son las que ofrecen una valoración media. Por lo general, todos los servicios incluidos en la cuota reciben una alta valoración,

Total clientes



salvo en el caso de las gestiones que se han de realizar para efectuar posibles reclamaciones, que reciben la peor nota. Algo en lo que todas las operadoras deben claramente mejorar, aunque también la baja valoración puede deberse al proceso de digitalización de los servicios que las operadoras vienen desarrollando.

Total clientes



VALORACIÓN DE LOS SERVICIOS OPCIONALES DEL RENTING

Los servicios que adicionalmente a los incluidos en la cuota pueden contratar los usuarios del renting también gozan de una notable valoración. Los de entrega/recogida del vehículo y la gestión telemática son los más apreciados. Cabe mencionar igualmente la excelente acogida que han tenido entre las empresas los nuevos servicios de consultoría para la electrificación de las flotas y de carsharing corporativo, con valoraciones cercanas a los 8,5 puntos de media.



HABLAMOS CON... MICHEL KISFALUDI, MARKETING &amp; SALES DIRECTOR DE EUROPCAR

# «Nuestras opciones de suscripción acercan el renting flexible a todo tipo de clientes»

La movilidad por suscripción se está poniendo de moda. Básicamente son paquetes de renting flexible de duraciones y condiciones determinadas que resulta especialmente atractivos para todo tipo de clientes. Europcar acaba de lanzar al mercado sus tres nuevos productos Flex y además de para conocerlos, hemos aprovechado para hablar con Michel Kisfaludi, director de Ventas y Marketing del Grupo para conocer mejor su contenido y, de paso, saber algo más acerca de la reciente OPA de adquisición lanzada por Volkswagen.

**–Empezamos por la actualidad ¿Qué está pasando con Europcar?**

–Como es sabido, estamos actualmente inmersos en una OPA por parte del Grupo Volkswagen. Ya se ha producido la comunicación entre ambas partes y Volkswagen y sus socios ya han realizado su primera oferta pública de adquisición, a razón de 0,50 euros por acción. Esto valora Europcar en unos 2.507 millones de euros y ahora se abre un proceso que tiene que pasar lógicamente por las diferentes entidades regulatorias para salir al mercado.

Hay un acuerdo con el actual grupo de accionistas que controlan efectivamente Europcar y, por lo tanto, es una operación amistosa que, si no pasan cosas raras, se ejecutará normalmente y sin problemas.

**–¿Se podría entender que Volkswagen busca hacerse con el control de Europcar para desarrollar sus propios servicios de suscripción y futuros servicios de movilidad?**

–Al menos así lo parece; aún es poco lo que sabemos. Algunos analistas independientes han valorado así el interés de VW en la operación. Nosotros entendemos que están interesados en nuestro 'know how' y experiencia de gestión de una base muy amplia tanto de clientes como de modalidades muy diferentes de servicios de movilidad y alquiler de vehículos.

Gestionamos indistintamente operaciones de rent a car, carsharing, servicios de suscripción, servicios de movilidad corporativa, alquileres desde apenas unas horas a días o semanas indistintamente, todo ello con gran agilidad al tiempo que disponemos de

una red de servicios de gestión y de distribución para una de las flotas de vehículos más amplias en todo el mundo. Nuestra experiencia en este sentido, los conocimientos y pericia adquiridos en todas estas actividades, representan un importante valor que pienso es lo que precisamente Volkswagen busca para desarrollar su propia visión en cuanto a nuevos servicios de movilidad se refiere.

Ellos ya han tenido experiencias de este tipo en el pasado, y con esta idea han considerado que hacerse con Europcar es una buena decisión, especialmente si tenemos en cuenta que somos la empresa líder del sector en el mercado europeo.

Creo que se trata de un importante encaje industrial y de negocio, y por eso nos sentimos muy orgullosos del interés de Volkswagen por nosotros. En todo caso, habrá que esperar a que la operación se ejecute normalmente y sin problemas. Es un proceso que llevará unos meses. Será a principios de 2022 cuando conozcamos finalmente el resultado.

**–¿Puede este proceso afectar de alguna manera a los nuevos servicios de suscripción que Europcar acaba de lanzar al mercado?**

–Si afecta será sin duda en sentido positivo y, en todo caso, tendremos aún más respaldo. Gracias a ello también vamos a poder diseñar planes de desarrollo más ambiciosos y con mayor perspectiva, cuanto menos temporal. Hay que situar todo esto en el contexto de cuanto ha sucedido en el mercado estos últimos 18 meses marcados por la pandemia que ha afectado muchísimo a todo el sector y al turismo. Por suerte,

Europcar no depende sólo de la actividad turística. Una importante parte del negocio no sólo se ha defendido bien, también nos ha permitido seguir creciendo. Con la entrada de Volkswagen, esperamos que todo esto se acelere aún más. Para nosotros, desde esta perspectiva, es una magnífica noticia.

**–¿El acuerdo puede suponer una limitación a vuestra actual oferta? ¿Se entiende que Volkswagen quiera priorizar su amplio portfolio de marcas y modelos?**

–Volkswagen ya es uno de nuestros más importantes proveedores. Les compramos miles y miles de coches todos los años. Que este nuevo escenario nos vaya a cambiar de forma significativa o incluso radical y que el día de mañana seamos una distribuidora exclusiva de vehículos del grupo es algo que aún no sabemos. Yo estoy más en la parte comercial y no he escuchado este mensaje en ningún momento.

Tardará en saberse. Lo primero que va a pasar es que Volkswagen tendrá que consolidarnos en la estructura de su grupo. Se ha creado un consorcio nuevo, Green Mobility Holding, en el cual también hay otros socios. Volkswagen tendrá una clara mayoría (dos tercios, el 67 por ciento), y lógicamente va a tener mucha influencia. Lo normal es que Europcar siga operando en sus mercados, con sus marcas y su 'management'. De producirse, sería un cambio bastante fuerte.

Pensemos que el buen hacer de un rent a car reside precisamente en su capacidad de control de los costes. Y el coste principal de un rent a car es precisamente su flota. Por eso, buscamos en todo momento buenos acuerdos y

# Europcar Mobility Group

## Spain

EN FLEXIBLE OFRECEMOS TRES PRODUCTOS: FLEX, SUPER FLEX Y DÚO FLEX. SON PRODUCTOS DE SUSCRIPCIÓN DE TRES MESES A DOS AÑOS. SIN PENALIZACIONES, EL CLIENTE DECIDE MES A MES LO QUE DURA Y CUÁNDO DEVUELVE EL COCHE

oportunidades en el mercado. Tenemos un entorno muy, muy competitivo y precisamente por ello pienso que hay valor en mantener nuestra actual dinámica. En todo caso es algo que se irá viendo, sobre todo a partir del año que viene. Por el momento todavía hay distancia entre las dos entidades y nosotros seguimos operando de manera independiente. De momento toca estar más pendientes de cómo se va a ir ejecutando el proceso que de la propia gestión del día a día en sí. Todavía no ha habido nada en lo relativo a influencia estratégica y otros asuntos.

**–¿Tampoco es la primera vez que ambas empresas se encuentran?**

–Efectivamente, no es la primera vez. Haciendo memoria con los colegas que llevan más tiempo en la empresa y aún recuerdan aquella época, no sé si se reproducirá exactamente el mismo patrón de entonces. En su momento, bajo la batuta de Volkswagen, Europcar actuaba de manera muy independiente y con pocas interferencias de la marca alemana. Aquello respondía más a una inversión financiera. Ahora es distinto. El sector del automóvil vive disrupciones muy fuertes nunca antes experimentadas y creo que lo que Volkswagen busca es una fuerte evolución





## ▶▶▶ RESPUESTA A LA FLEXIBILIDAD QUE DEMANDAN LAS EMPRESAS FLEX, SUPER FLEX Y DÚO FLEX, LOS SERVICIOS DE SUSCRIPCIÓN DE EUROPCAR

Para satisfacer la creciente necesidad de flexibilidad que todo tipo de empresas y clientes está demandando en sus servicios de movilidad, Europcar ha lanzado al mercado tres tipos de modelos de suscripción de vehículos que permiten adaptar la movilidad a las necesidades reales de cada empresa, independientemente de su tamaño o del volumen de flota del que disponga. Los nuevos servicios de suscripción "Flex", Super Flex" y "Dúo Flex" de Europcar son alternativas a los sistemas tradicionales de arrendamiento, renting o leasing que ofrecen la conveniencia de poder disponer de una suscripción mensual al vehículo que precisas sin necesidad de comprometerte

a operaciones de medio o largo plazo o a tener que hacer frente a la financiación de un vehículo para su compra o adquisición. Así, a partir de 1 mes, cualquier empresa puede modular su suscripción acorde a sus necesidades sin fijar compromisos temporales, sin pagos por adelantado y sin tarifas de salida, con términos y condiciones muy flexibles para un amplio catálogo de vehículos y con una adecuada variedad de opciones de kilometraje, mantenimiento, seguro, neumáticos de recambio, coches de sustitución incluidos en un precio mensual fijo. Super Flex es el producto para operaciones a partir de un mes de duración, Flex la que contempla un mínimo de

tres meses de duración, con tarifas que van reduciéndose paulatinamente y Dúo 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 cada mes. Los servicios de suscripción de Europcar permiten disfrutar, por ejemplo, del alquiler de una furgoneta eléctrica para trabajar en el interior de las grandes ciudades sin problemas de acceso o aparcamiento a las zonas centrales de emisiones reducidas y contar con un turismo o un SUV con motor de combustión para en tus

momentos de ocio viajar o disfrutar del fin de semana. «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 Kiszfaludi.

en sus modelos de negocio de pago por uso. Ya se sabe que los consumidores van a cambiar de hábitos y Volkswagen quiere liderar ese cambio.

La compra de Europcar es parte de esa visión. El cómo se va a ejecutar supongo que lo iremos viendo sobre la marcha. Estamos ante un proyecto más industrial y estratégico que en la anterior ocasión, que lo fue meramente financiero.

**—¿Por qué elegir Europcar y no otras también controladas financieramente por Volkswagen hasta hace relativamente poco tiempo y actualmente en venta?**

—Aquí te voy a dar mi opinión personal, que no la oficial de la empresa. Técnicamente hablando, nosotros miramos el mercado de otra manera. Puedes hablar de diferentes segmentos de clientes, pero cuando miras el producto, al final seguimos hablando de coches. Lo que es un elemento diferencial son los tiempos, las duraciones. Es decir, es un oficio totalmente diferente. La logística, las operaciones, incluso las interacciones comerciales con los clientes, el hecho de que sea más o menos repetitivo, el nivel de confianza y de eficiencia... Hay una serie de parámetros que cambian radicalmente según la duración de la interacción de negocio con los clientes.

No exagero ni digo que esto requiera

de una sofisticación tremenda, pero sí afirmo que por nuestra naturaleza tenemos mucha más capilaridad de mercado que una operadora de renting /leasing, por grande que esta sea. Basta con ver el número de oficinas que tenemos.

Además, nuestro negocio es mucho más cíclico. La parte vacacional va por temporadas y tenemos que saber adaptarnos a esta situación. Nuestra flota vive, por así decirlo, ciclos 'dramáticos' de altas y bajas a lo largo del año simplemente para adaptarnos a las necesidades de demanda, lo que nos fuerza a ser tremendamente flexibles.

Y luego, está la parte del 'customer journey', de la experiencia del cliente, de las interacciones. Cuando hay que tratar con millones de clientes a la vez, mediante interacciones muy, muy rápidas e intensas, también adaptas tus procesos a esta situación. Una empresa de leasing mueve mucho más volumen de coches que nosotros, pero son contratos a 3, 4, 5 años y eso hace que sus interacciones con los clientes estén mucho más imbricadas. Son negociaciones que conllevan procesos de negociación más largos y que cuando ganas un cliente teóricamente lo mantengas durante cuatro años.

Las empresas de leasing están ahora entrando en el renting flexible, con duraciones algo más cortas, lo que supone todo un reto para ellos. Para nosotros, el flexible forma parte de nuestro ADN.

La flexibilidad, la agilidad para movernos, disponer de los coches y manejar muchos clientes a la vez con necesidades muy diferentes es justamente lo que nos identifica.

**—Parece como si las diferencias que separaban las empresas de rent a car y las de renting se estuvieran diluyendo. Parece que os metéis más, por así decirlo, los unos en el sector del mercado de los otros.**

—No es que nos parezcamos cada vez más. Cada sector mantiene sus puntos fuertes y el control y dominio del posicionamiento histórico de su negocio, pero dentro del afán de expansión, unos y otros nos estamos encontrando en ese espacio intermedio que supone el renting flexible y donde cada uno juega con sus propias armas y fortalezas, así como también con sus limitaciones.

Esto no significa que mañana, de repente, ya no vayan a existir diferencias entre ambos tipos de empresa. Al contrario, las siguen y seguirán teniendo bastante fundamentales.

Es una situación muy interesante. La suerte para todos es que el mercado del renting flexible está creciendo. Y esto no hace sino animar aún más a las empresas de uno y otro estilo a intentar posicionarse en ese mercado que está en pleno crecimiento. Crecimiento que se ha reforzado a raíz de la

crisis porque las empresas piden soluciones más flexibles que, al final, les aportan una importante reducción de costes.

**—En vuestro caso, renováis flota cada seis meses por cuestiones operativas. Las empresas de renting suelen hacerlo a más largo plazo, cada dos años aproximadamente.**

—Nunca ha sido un modelo de negocio blanco o negro. Los rent a car en general siempre hemos ido combinando lo que llamamos el 'on risk', comprar un coche que luego nos encargaremos de vender al cabo de unos años, junto con las operaciones que describes, que son las de 'buy back', operaciones acordadas con los fabricantes para la recompra de una parte de la flota al cabo de 6, 7, u 8 meses de uso.

Son operaciones que han ido evolucionando a lo largo de los años, y dependen mucho del tipo de negocio que tengas. El 'buy back' es una operación muy adecuada para la actividad vacacional, porque son actividades de temporada, con una estacionalidad cuyos patrones son muy previsibles. Coges flota para la temporada de semana santa y luego la devuelves en octubre. Es una operación fantástica. También tenemos mucha actividad 'business to business', más corporativa y repartida durante el año. Esto nos obliga a tener parte de nuestra flota en propiedad y nos fuerza a trabajar el remarketing de las unidades, a revenderlas como VO en el mercado de ocasión. Es una parte cada día más importante de nuestra actividad. El peso que cada parte de la flota adquiere va ligado al tipo de actividad que tu empresa desarrolla. En nuestro caso, nuestra apuesta por el renting flexible va acompañada de un mayor volumen de flota 'on risk' para alinear la gestión del activo con las compras y la actividad.

**—¿Qué productos de suscripción tenéis?**

—Tenemos la gama Flex, compuesta



**SÚPER FLEX ES EL PRODUCTO ESTRELLA. APTO PARA CUALQUIER TIPO DE CLIENTE ES IMPRESIONANTE LAS POSIBILIDADES QUE CUBRE, SIEMPRE ACORDES A LA ACTIVIDAD DEL CLIENTE. MÁXIMA FLEXIBILIDAD Y SIMPLIFICACIÓN EN ALQUILERES DE 1 A 3 MESES**

básicamente por tres productos: Flex, Super Flex y Dúo Flex. El Flex tiene duraciones más largas. Empieza con un plazo mínimo de contratación de tres meses y puede mantenerse hasta dos años sin tener que cambiar de coche, devolverlo o tener que pasar por nuestras oficinas.

El concepto de flexibilidad reside en que seas tú quien decida mes a mes si quieres devolver o seguir adelante con el coche. Además, es un precio todo incluido, con lo cual no has de preocuparte del mantenimiento, revisiones, ruedas, seguros... Es un contrato muy simplificado y sin compromiso alguno de permanencia una vez superado el plazo mínimo.

Entre el Flex y el Super Flex, ese periodo mínimo es una de las grandes diferencias. El Super Flex está pensado para cubrir situaciones muy puntuales. Su periodo mínimo es de un mes

y lo puedes llevar hasta tres meses. Está pensado para cubrir necesidades muy puntuales.

El Flex va desde tres hasta 24 meses. Es para clientes que saben que tienen necesidades perfectamente identificadas para un periodo más largo. Al comprometerse para tres meses, les podemos ofrecer unas tarifas más atractivas sobre la base de ese compromiso inicial.

Cuando hablamos de flexibilidad, hay dos tipos. La ligada a la estacionalidad de tus necesidades de movilidad en periodos concretos (navidad, verano, ...); y la que vivimos estos últimos meses, cuando por motivos como la pandemia muchas empresas no saben cómo va a estar su negocio dentro de un año y comprometerse entonces para tres, cuatro o cinco años les da miedo. Estas empresas prefieren comprometerse el menor tiempo posible y, más adelante, ya verán qué hacen. Es un espacio nuevo en el mercado y por eso varios subsectores del leasing convergen en él con nuevos productos. Incluso hay rent a car que también buscan su hueco en este espacio.

**—La AER dice que con el renting flexible son los particulares los que están haciendo crecer el mercado. ¿Realmente es un producto atractivo para los clientes particulares?**

—Hay que distinguir entre particulares de uso privado, autónomos y pequeñas pymes y las empresas medianas y grandes. En nuestro caso hemos establecido diferencias entre una oferta para uso profesional y una oferta dirigida a un usuario privado. La oferta para usuarios privados la lanzamos en mayo del año pasado para responder a una necesidad emergente que detectamos al salir del confinamiento, cuando había trabajadores que se vieron obligados a seguir trabajando y que después no estaban tranquilos al tener que usar el transporte público. Buscaban soluciones, pero sin comprometerse.



▶▶▶ LA OPERACIÓN VALORA LA ALQUILADORA EN 2.507 MILLONES DE EUROS.  
**VOLKSWAGEN ABRE LA OPA PARA COMPRAR EUROPCAR MOBILITY GROUP**



El Grupo Volkswagen ha dado comienzo a su oferta de adquisición de todo el capital Europcar Mobility Group. Green Mobility Holding, un consorcio con sede en Luxemburgo formado por el Grupo Volkswagen (66 %), y los fondos de inversión Trinity Investments (27 %) y Pon Holdings (7 %), tenedores de la deuda de Europcar desde finales de 2020, cuando la alquiladora quedó bajo tutela judicial del Gobierno de Francia bajo "Procedimiento de Salvaguarda Financiera Acelerada" debido a su imposibilidad de hacer frente a los pagos inmediatos debido a la fuerte crisis que la pandemia del COVID ha ocasionado en el sector del rent a car. El objetivo del grupo automovilístico alemán es hacerse con el total del capital del Grupo Europcar. Para ello está realizando una oferta de

0,50 euros por acción, lo que significa una plusvalía del 27,3 % con respecto a la cotización del valor el pasado 22 de junio en la Bolsa de París. La OPA iniciada por Volkswagen valora los 5.015 millones de acciones del Grupo Europcar en 2.507 millones de euros. De salir adelante esta operación, Volkswagen incorporaría a su grupo automovilístico la amplia capacidad logística del Grupo Europcar, además del control de importantes empresas de movilidad como Europcar, GoldCar, Ubeeqo. Control que propiciaría además al consorcio alemán un importante posicionamiento en el sector del alquiler y del rent a car, donde actualmente el Grupo Europcar gestiona el 27 por ciento del sector del alquiler europeo. Una operación que además dotaría a Volkswagen de una amplia

capilaridad en el mercado gracias a las 3.500 agencias franquiciadas que Europcar tiene en Europa, además de un importante posicionamiento global en el mercado del alquiler gracias a la presencia operativa del rent a car francés en 140 mercados. El interés de Volkswagen por hacerse con Europcar reside en el actual proceso de transformación que el grupo automovilístico alemán sigue para convertirse en una empresa de nuevos servicios y soluciones de movilidad, manteniendo igualmente su capacidad de producción de vehículos a escala global. El desarrollo de nuevos servicios de movilidad basados en el uso de los vehículos (servicios de suscripción, alquiler, uso compartido, renting, leasing, etc.) es el futuro y al adquirir Europcar, Volkswagen se dota de una excepcional capacidad

logística para el manejo y control de las flotas de vehículos que precisan este tipo de negocios, así como de una importante capilaridad y capacidad de interacción con los clientes gracias a la amplia red de oficinas y servicios de la que Europcar dispone en los 141 mercados en los que las marcas del grupo francés están presentes. No es la primera vez que los pasos de Volkswagen y Europcar se cruzan. A partir de 1988, el Grupo alemán adquirió progresivamente el capital de la operadora de rent a car, hasta que en 1999 se hizo con la totalidad de la empresa. En 2006 decidió deshacerse de su paquete de acciones y traspasarlo por 3.320 millones de euros a Eurazeo (2,4 veces el beneficio neto anual de la empresa).

No tenían dinero para comprar un coche. Lanzamos un producto específico para ellos, cuyo resultado ha sido magnífico, mucho mejor de lo esperado; por eso lo hemos mantenido. Y a día de hoy, es un producto que responde a una necesidad real que hay en el mercado, más allá de lo que ha sido la respuesta coyuntural ligada a la pandemia del COVID.

Hay un sector de la población, no me atrevería a llamarlo nicho, compuesto por personas que no tienen ni capacidad financiera ni de crédito o ni tan siquiera la voluntad de comprometerse a la compra de un vehículo, pero que, durante algunos meses, porque acaban de firmar un nuevo contrato o tienen uno de duración limitada, de repente necesitan un vehículo. Es un uso particular y por eso lo asistimos a través de los canales específicos que tenemos para clientes particulares a través de la web, del 'call center' o directamente de nuestras oficinas.

En cuanto a la parte profesional, no nos gustan las soluciones del tipo 'café para todos', de esas que lanzas algo y a ver qué sacas. Nuestro producto ha encontrado un nicho diferente, pero con éxito en dos colectivos. Entre

los autónomos y las pequeñas empresas que han ido muy, muy justas de cash, que no tienen mucha visibilidad, y que tienen miedo de cara al futuro porque dependen de unos pocos grandes clientes y saben que de repente las cosas van bien y en apenas unas semanas sus actividades se paran por cualquier causa.

Estos clientes sí valoran estas ofertas. Las entienden bien porque son ofertas muy simplificadas que vienen a resolver sus problemas de movilidad, con todos los servicios convenientemente paquetizados. Pagan un único precio por todo, y la confirmación o la cancelación es inmediata. Esto les tranquiliza mucho. Saben lo que van a pagar en todo momento y además no los ata a ningún compromiso de larga duración. No se están creando ninguna 'liability' añadida que les suponga un compromiso. Para ellos es un producto fantástico, y que entienden muy bien.

Aquí estamos obteniendo un crecimiento fuerte. Pero además estamos percibiendo que el producto también está interesando y mucho a las grandes empresas, aunque no muevan volúmenes comparables a las operaciones de leasing que realizan las grandes cor-

poraciones. Por ejemplo, una empresa con una flota de 500 coches de leasing, también puede tener una necesidad de operaciones más variables para 100 coches más.

Se suele decir que el renting flexible en las grandes empresas no tira mucho, porque 100 unidades comparadas con las 500 en leasing así lo refleja. Pero lo que realmente pasa es que antes estas 100 unidades no las tenían. Igual tenían más coches de leasing o no tenían esas unidades y por tanto tenían serios puntos de tensión en la flota. Al final, que una gran corporación pase de 0 a 100 unidades de coches en flexible también es una gran operación.

**—¿Es por que cada vez es más común ver a las grandes empresas trabajar por proyectos determinados de duración limitada?**

—Cierto. Lo hemos visto durante estos últimos 10-15 años. Hay empresas que para estos proyectos llegan incluso a crear una filial dedicada por entero a ellos porque así les es más fácil gestionar la cuenta de resultados y, cuando el proyecto acaba, simplemente cierran la filial. Las grandes empresas se han vuelto muy sofisticadas en este tipo de

gestiones y les tranquiliza mucho más cuando tienen un proyecto para 18-24 meses porque si algo valoran es la predictibilidad de sus costes para limitar la incertidumbre y, evidentemente, los riesgos.

Para ellas, firmar un contrato exclusivamente para la duración del proyecto les sale a cuenta. Si se ejecuta bien y ahorran tiempo, van a ahorrar dinero en la factura de movilidad. Y si se alarga con el flexible pueden alargar sin problemas o trabas la contratación de la flota. Y tanto en un caso como en el otro sin ningún tipo de penalización. Al acabar el proyecto, acaba el consumo de movilidad.

Además, los clientes nos dicen que les compensa con creces el coste ligeramente más alto del renting flexible frente a una operación de leasing convencional. El renting a 5 años está optimizado en cuanto al coste, pero fuerza a los clientes a asumir compromisos a largo plazo.

El volumen de operaciones de nuestros grandes clientes muestra mucho crecimiento en este tipo de producto. Para ellos, el flexible supone un plus que cada día les encaja mejor. La contratación es muy fácil y rápida dada la gran simplificación del producto. Y esto nos está metiendo en una lógica de gestión en la que, a lo largo del año, detectamos importantes fluctuaciones en los volúmenes de la flota. Hay empresas que llegan a doblar o triplicar su flota de renting flexible de un mes para otro para, al siguiente, reducirla a la mitad y volver a incrementarla al siguiente... Los gestores han ido ganando maestría en saber pedir y devolver los coches sobre la marcha acorde a sus necesidades reales de movilidad, lo que les genera grandes ahorros. Y esta es una clara prueba del éxito del producto.

**—¿Es una gestión más ágil y precisa?**

—Así es. Ya hay empresas muy profesionales con el tema de las flotas. Tienen internalizado un gestor de flota, una persona o profesional dedicado por completo a la misma y que, aunque



**FLEX ESTÁ DESTINADO A LAS PYMES Y AUTÓNOMOS QUE PLANIFICAN Y TIENEN IDENTIFICADAS SUS NECESIDADES DE MOVILIDAD, PERO NO QUIEREN COMPROMETERSE FINANCIERAMENTE. UNA OPCIÓN QUE PERMITE OPTIMIZAR LA GESTIÓN DEL CASH EN ALQUILERES DE TRES A 24 MESES**

tenga o no alguna otra función dentro de la empresa, se encarga a diario de la gestión de los vehículos y la movilidad de la compañía. Y cuando tenemos enfrente a un interlocutor de este tipo, nos damos cuenta de que cada día son más sofisticados, que mueven, revisan y optimizan cada vez más los costes de la flota.

Otras empresas lo que hacen es delegar la gestión de su flota. Nosotros mismos ofrecemos con el renting flexible servicios de gestión de la flota, de seguimiento de cada una de sus unidades. Cuando tienes dos o tres vehículos, realmente no hay problema, pero cuando tienes 300-400 unidades debes hacer seguimiento de las mismas para saber dónde está tu flota, porque la tienes repartida por todo el país; las fechas en las que hay que realizar el

mantenimiento, si tienes coches en reparación, lo que te repercute todo ello... Nosotros ofrecemos este servicio.

En el mercado hay empresas que se han especializado en la gestión de flotas. Es decir, hay clientes que externalizan a un tercero la gestión de su flota, tanto que incluso a veces nos encontramos negociando con un interlocutor que no es nuestro cliente final sino un tercero contratado por la empresa para defender sus intereses.

Diferentes estructuras se están consolidando en el mercado y cuanto mayor es tu flota y más necesidades tiene, más se van sofisticando sus servicios. Si esto además lo combinas con la posibilidad de tener flota conectada, vas añadiendo capacidad de información y, por tanto, mayor valor añadido. En un futuro —que espero sea bastante próximo— tendremos una capa adicional de gestión también por ser vehículos eléctricos. Las empresas tendrán que preocuparse de si se están recargando bien y de manera óptima los coches... y habrá elementos de gestión para saber si la empresa tiene donde poder optimizar las recargas de estos coches, donde se está concentrando la flota... Como digo en un futuro relativamente próximo, habrá que hacer igualmente este tipo de gestión de la flota.

**—Hablar con las flotas de vehículos eléctricos en momentos como el presente con el subidón de las tarifas de la luz debe resultar especialmente complicado ¿no es así?**

—No soy español, pero vivo aquí y pago mis facturas de luz como todo el mundo. Espero, por el bien del país, que el Gobierno sea capaz de encontrar una manera de tener mayor control sobre la factura eléctrica, porque lo que se ve a escala europea y global es que nos hemos puesto a caminar hacia un futuro en el que los coches no van a ser ni diésel ni gasolina.



¿Cuál va a ser el horizonte? ¿2030? ¿2040? Llevará tiempo, pero hay datos muy interesantes. La energía eléctrica obtenida a partir de energía solar ya es más barata en producción que la energía eléctrica generada a partir de centrales de carbón.

El efecto industrial de alcanzar grandes volúmenes hará bajar muy sensiblemente los precios y espero que la producción eléctrica crezca en volúmenes absolutos. Eso permitirá bajar los costes. Es evidente que se trata de un deseo como ciudadano, pero sin duda que beneficiará a sectores como el del automóvil.

#### —¿Háblanos del tercer producto de suscripción: Dúo Flex?

—Dúo Flex es un avance muy importante. Lo iremos trabajando, mejorando y adaptando. Si me preguntas sobre la visión al respecto de Volkswagen, francamente no la sé, pero sí puedo decirte que para Europcar es todo un reto y una gran oportunidad de negocio. Es fantástico poder acercarnos a clientes y decirles bajo un modelo de suscripción, que van a poder consumir la movilidad que mejor se adapte a sus necesidades en cada momento. Y que en vez de verse obligados a tener que tomar una gran decisión cada 4 o 5 años, le cambiamos totalmente el paradigma y le ofrecemos la libertad de tomar esas mismas decisiones cada vez que lo necesite.

Cada semana, cada mes, apenas unos días... No es una rutina, pero sí que necesitas ese punto de flexibilidad para 'este fin de semana voy a salir, y necesito un coche diferente'. Y esto lo planteamos para un uso totalmente privado, pero se pueden multiplicar perfectamente los posibles casos de uso. Imagínate un autónomo que necesita una furgoneta, pero igualmente un fin de semana quiere irse a la playa y precisa otro tipo de coche para viajar. Es un producto que ofrece muchas posibilidades.

—Va a haber un cambio brutal en lo que es la movilidad de las personas. Y esto nos lleva de nuevo a estos productos de suscripción que estáis lanzando.

—Estamos precisamente en esta fase de exploración, de intentar pensar en lo que de verdad podría ser útil para nuestros clientes, a lo mejor no para todos ellos, pero sí para muchos. Soluciones de suscripción llave en mano, paquetizadas con los servicios integrados y donde el cliente tenga la máxima flexibilidad a la hora de ir combinando.

Alcanzar está capacidad de absorción para reciclar y mover nuestra flota de tal manera que nos proporcione la posibilidad de ofrecer esta flexibilidad a clientes que digan que necesitan un coche de tal tipo para el fin de semana, el lunes uno de este otro tipo para viajar, uno para las vacaciones de verano con el que viajar con toda la familia... y ser capaces de gestionar todo eso y ofrecerlo a los clientes bajo un mismo contrato que les permita tanto a ellos disponer de todos esos modelos como a nosotros irselos cambiando. Es un reto logístico enorme que detrás esconde una propuesta de valor que no deja de ser realmente muy, muy atractiva.

Pasaríamos de cubrir una necesidad puntual, a ofrecer una solución global con la que cubrir la movilidad real de cada cliente. El calendario, el horizonte temporal para que eso suceda es lo que aún no sabemos exactamente cómo será.

—¿Cuál es la operativa real de estos servicios? ¿Tengo que devolver el coche que habitualmente uso para acceder a uno que sólo voy a usar un fin de semana o unos días en vacaciones? ¿Al final tengo otro coche diferente al que usaba habitualmente en el día a día?

—Bueno, de momento nos hemos fijado un límite de cuatro días al mes para entregar un coche sin que sea necesario devolver el que se usa habitualmente. Esto supone un importante plus de comodidad en el uso del servicio, porque así el cliente no se complica la vida. Es una flexibilidad adicional.

Estas modalidades no son una suscripción que supongan ningún tipo de compromiso. Lo único es que cuando inicias el proceso, el contrato, la permanencia es de un mes. A partir de ahí, el cliente va extendiendo el contrato a medida que va utilizando el servicio.

Realmente estamos muy ilusionados, porque empezamos a tener otro tipo de conversaciones con los clientes. Está claro, por ejemplo, que el Dúo Flex no es un producto para empresas medianas o grandes. Estas manejan grandes volúmenes de flota, pueden especializar su uso, separan mucho más el uso profesional del uso privado, pueden reasignar vehículos, ... No. Este no es un producto pensado para ellas.

Por el contrario, para los autónomos, para la pequeña empresa o incluso para los particulares, sí es un producto que realmente ofrece un gran atractivo.

Al final, con el lanzamiento de los tres productos, Flex, Super Flex y Dúo

Flex, cubrimos un amplio abanico de las necesidades que los clientes tienen de servicios de suscripción y además nos permiten establecer un tipo de relación algo diferente con los clientes, más transaccional, de servicio y de relación directa con todos ellos.

#### —¿Cuál sería el cliente tipo de cada modalidad?

—El Súper Flex es, por así decirlo, el producto estrella. Un producto de muy fácil consumo con el que vamos desde a la gran empresa del Ibex 35 hasta el autónomo. Es impresionante el abanico de posibilidades que cubre. Es un consumo oportunista, sobre la marcha, siempre acorde a la actividad del cliente, que se activa fácilmente en cualquier momento, y que permite devolver el coche sobre la marcha en cualquier instante. Máxima flexibilidad con la máxima simplificación. Es sin duda el producto estrella.

El Flex es un producto destinado más a las pequeñas empresas, aquellas que planifican y tienen claramente identificadas sus necesidades de movilidad, pero que cuentan con menos visibilidad a uno o dos años vista y tienen miedo a comprometerse financieramente. Una opción pensada y dirigida a las pequeñas o muy pequeñas empresas y también a los autónomos. Permite optimizar la gestión del cash de la empresa.

Y finalmente, el Dúo Flex, claramente una opción para muy pequeñas empresas y autónomos, donde se mezclan las necesidades profesionales con las personales. Un perfil de cliente que captamos más directamente a través de nuestra red de oficinas o de nuestra web, siguiendo una lógica de proximidad. Se nota mucho más que captamos clientes de la zona local de la oficina, a través de contactos, de la acción comercial, de gente que está realmente en el terreno.

—Respecto de las operaciones más tradicionales de rent a car, las diferencias de precio en el alquiler son muy apreciables.

—Sí. Mucho. ¿Cuál es la necesidad que históricamente tiene una empresa de un rent a car? Históricamente ha sido lo que nosotros llamamos el 'business travel', el viaje de negocios de corta o muy corta duración (1 día, 2 días) para ir a Madrid, Barcelona, Sevilla a hacer unas visitas. Las grandes empresas no quieren tratar con 8, 9, 10 proveedores, sino que les gusta poder disponer de una misma solución en cada ciudad. En estos casos, las tarifas reflejan toda

la logística que se precisa tener detrás en cuanto a flota disponible repartida por todo el país, servicio del coche para cada cliente, etc. Por eso si alquilas por uno o dos días las tarifas son lógicamente más elevadas.

Y si de repente vas a una solución de renting flexible, tienes una situación completamente opuesta. Tienes un coche que va a tener un uso al 100 por cien durante todos los meses que el cliente se queda con el coche. Una utilización máxima. El cliente va a pasar en toda la vida del contrato, sólo dos veces por la oficina, para recoger el coche y para devolverlo; salvo que haya algún problema mecánico. Es una actividad que se puede gestionar de manera más centralizada y mucho más con las nuevas capacidades del coche conectado. La gestión de flota permite saber qué pasa con cada vehículo en cada momento.

Entonces, los costes bajan muchísimo porque al final es un uso mucho más efectivo del activo. Por eso las tarifas son totalmente diferentes y muy razonables. El Super Flex puede comenzar por tarifas de 350 euros al mes, mientras que a lo mejor un alquiler de un día en un viaje de negocios puede suponer unos 30 a 40 euros por día. Son precios diferentes, porque los servicios también lo son.

#### —¿Se puede elegir cualquier coche?

—En el renting flexible tienes una gama muy amplia entre la cual poder elegir. Los clientes de empresa, acaban alquilando vehículos económicos

o compactos. Coches relativamente pequeños donde se prioriza más el hecho de disponer de movilidad con garantías que modelos con estatus.

#### —¿El cliente puede elegir el coche que él quiera o se tiene que conformar con el que está disponible en vuestra flota?

—Podemos ofrecer toda la flota que tenemos. Otra cosa es un particular que

quiera, marca, modelo, motor, equipamiento, opciones, etc. No estamos organizados para poder operar de esta manera. Otra cosa sería que el cliente se comprometa para una operación a 4 o 5 años. Entonces o compras el coche o haces un coche de renting o leasing. Esa sí que es una situación en la que puedes optar a pedir el coche que realmente quieres, pero porque te has comprometido en una operación a largo plazo. El valor absoluto de tu compromiso es el que determina la posibilidad. Eso sí, debes tener en cuenta que el dinero a pagar será mucho más elevado.

Si por el contrario te metes en un contrato de tan sólo tres meses de compromiso, al cabo de ese período puedes devolver el coche. Y en el caso de que este hubiera sido el que el cliente hubiera determinado podría darse el caso de que nos encontráramos con un modelo que se saliera de los patrones habituales que la gente solicita para el alquiler. Las pulsiones de un particular no sólo marcan el modelo, son las opciones, el color y esto muchas veces no coincide con lo que la gente quiere de manera operativa.

quiero, marca, modelo, motor, equipamiento, opciones, etc. No estamos organizados para poder operar de esta manera. Otra cosa sería que el cliente se comprometa para una operación a 4 o 5 años. Entonces o compras el coche o haces un coche de renting o leasing. Esa sí que es una situación en la que puedes optar a pedir el coche que realmente quieres, pero porque te has comprometido en una operación a largo plazo. El valor absoluto de tu compromiso es el que determina la posibilidad. Eso sí, debes tener en cuenta que el dinero a pagar será mucho más elevado.

Si por el contrario te metes en un contrato de tan sólo tres meses de compromiso, al cabo de ese período puedes devolver el coche. Y en el caso de que este hubiera sido el que el cliente hubiera determinado podría darse el caso de que nos encontráramos con un modelo que se saliera de los patrones habituales que la gente solicita para el alquiler. Las pulsiones de un particular no sólo marcan el modelo, son las opciones, el color y esto muchas veces no coincide con lo que la gente quiere de manera operativa.



DÚO FLEX. OPCIÓN PARA AUTÓNOMOS Y EMPRESAS MUY PEQUEÑAS QUE MEZCLAN LAS NECESIDADES DE MOVILIDAD PROFESIONALES CON LAS PERSONALES. CAMBIA POR COMPLETO EL PARADIGMA Y FACILITA EL USO DEL MODELO ADECUADO PARA CADA OCASIÓN MEDIANTE UN MODELO DE SUSCRIPCIÓN COMPLETAMENTE PAQUETIZADO

quiere un coche que le gusta en el mercado y se dirige a nosotros pidiendo específicamente un modelo concreto. De entrada, es muy posible que ese modelo ya lo tengamos en nuestra flota. En ese caso, le podemos hacer de inmediato una oferta sobre ese modelo en concreto. Pero si no lo tenemos en flota y es una operación para un particular, probablemente no tengamos esa capaci-



SOSTENIBILIDAD

# El valor de una palabra: el futuro está en tus manos

Es el término de moda y lo va a seguir siendo durante los próximos años: sostenibilidad. Una palabra tras la cual se esconde el proceso de transformación más brutal que la industria del automóvil ha sufrido en toda su historia y que le abre el camino a un futuro todavía incierto.

«Esto es Código Rojo, la nación y el mundo están en peligro», la frase la podría haber dicho cualquiera, pero la ha pronunciado Joe Biden, presidente de los EE.UU. durante su reciente visita a Nueva York y las zonas cercanas afectadas por las recientes inundaciones.

Las declaraciones de Biden están abriendo los ojos a un país tradicionalmente enfrentado al resto en materia de sostenibilidad. A un país al que la comunidad internacional lleva años

lanzando mensajes de ayuda para que se incorpore a la lucha por la sostenibilidad, pero que tradicionalmente ha respondido –salvo en contadas ocasiones– en dirección completamente contraria.

Ha tenido que inundarse parte de Nueva York para que su presidente diga que «Esta destrucción no va a parar» y reconozca que «el cambio climático está aquí y no va a ir a mejor, sino que todavía va a empeorar». Biden trata ahora de

abrir los ojos a sus ciudadanos convenciendo de que «nos hemos de mover junto al resto del mundo» porque «estamos en ese punto en el que o hacemos algo o nos encontraremos con un verdadero problema» dado que «este no es un problema sólo de Estados Unidos». Hace mucho que la situación es crítica y ya era hora que se interesaran por el problema, pero, aunque tarde, bienvenida sea su presencia, porque, en suma lo que ha venido a decir es que «no podemos se-

## LA MOVILIDAD SOSTENIBLE, SALUDABLE Y SEGURA EN EL EJE DE LAS CIUDADES

Dentro del marco de la Semana Europea de la Movilidad, Free Now, plataforma de servicios de movilidad, ha organizado un encuentro digital sobre la «Movilidad Sostenible, saludable y segura en el eje de las ciudades» para reflexionar sobre los desafíos actuales del sector que están redefiniendo la movilidad urbana a partir de conceptos como el de la sostenibilidad.

Un amplio plantel de ponentes en el que estaban representadas todas las empresas partners de la plataforma de movilidad debatieron acerca de la reestructuración de las ciudades que ha de llevarse a efecto para cumplir con los objetivos de la Agenda 2030. Proceso en el cual, tanto las entidades públicas como privadas han de coordinarse para adoptar medidas a corto y medio plazo que «conciencien y sensibilicen a los ciudadanos de las negativas consecuencias que tiene tanto para la salud pública como para el medio ambiente el efectuar un uso irracional del coche en las ciudades». Durante el encuentro virtual, distintos ponentes destacaron los importantes beneficios que el uso de modos de transporte más sostenibles (VE, transporte público, bicicleta, desplazamientos a pie, ...) tiene para la ciudad y sus habitantes. Todos ellos incidieron en la importancia que la «descarbonización del sector tiene», razón por la cual es preciso abordar «urgentemente políticas que permitan reducir las emisiones y garantizar una movilidad cero emisiones».



Como dijo Cristian Quílez responsable de Proyectos de ECODES, «el futuro pasa por la completa electrificación multimodal accesible y conectada, de forma que sea respetuosa con el medio ambiente y permita devolver la calle al ciudadano». Para todos, el vehículo eléctrico es el camino para conseguirlo, este «aún no tiene una penetración notoria en el día a día». Panelistas como el director de Relaciones Institucionales de Nissan, Juan Luis Pla, incidieron en la urgente necesidad de crear más infraestructuras de puntos de recarga fuera de las ciudades y de reducir el IVA de los vehículos eléctricos para suprimir las barreras que frenan a los consumidores a la hora de adquirir un coche eléctrico en lugar de uno con motor de combustión interna (ICE). «El futuro de la movilidad urbana pasa por la creación de un ecosistema que satisfaga de forma sostenible las necesidades de movilidad urbana de millones de personas.

Para ello, la clave es disponer de la oferta adecuada que cubra las diferentes necesidades de los clientes», comentó David Bartolomé, CEO de Share Now. Los panelistas también animaron a las grandes ciudades a «regular mejor todas las formas de micromovilidad (motos eléctricas, bicicletas, patinetes), unificando sus normativas con las europeas» con el fin de incrementar la seguridad y su uso por las calles de las ciudades. El pasado mes de enero Free Now se comprometió dentro de su estrategia de sostenibilidad a alcanzar las cero emisiones netas de carbono en 2030. Su objetivo para ello es conseguir que el 50 por ciento de sus viajes se realicen en vehículos totalmente eléctricos en 2025 y que la totalidad de su flota esté compuesta por vehículos cero emisiones en 2030. Para ello, colaborará activamente con algunos de sus partners (Hyundai, Nissan, Share Noe, Cooltra, ...) para incentivar dentro de la aplicación de

la plataforma de los viajes en este tipo de vehículos, así como para integrar servicios de micromovilidad compartida y de bajo impacto medioambiental. Según Free Now, un 48 por ciento de las empresas que adoptan el presupuesto de movilidad priorizan el uso de modelos de movilidad sostenible por encima del coste, porque entre otros motivos les permite estar en línea con los objetivos e iniciativas en materia de sostenibilidad que la empresa se ha marcado dentro de su política de Responsabilidad Social Corporativa. Entre las opciones más demandadas por los empleados para disponer de estos presupuestos de movilidad, destaca el uso de bicicletas eléctricas (37%), los servicios de taxi o transporte privado (36%) y las motos eléctricas (21%). Según Free Now, los trayectos corporativos están creciendo a un ritmo medio del 17 por ciento mensual desde el pasado mes de febrero.

guir comprometiendo la sostenibilidad del planeta».

Cierto que siempre se han producido incendios provocados por grandes olas de calor, grandes nevadas, inundaciones, gotas frías, danas, ... pero también es cierto que no se producían de manera tan reiterada ni de forma tan acusada como está sucediendo en los últimos tiempos. También es cierto que estas cosas habitualmente no sucedían en los territorios en los que ahora se producen.

EL FUTURO PASA POR LA COMPLETA ELECTRIFICACIÓN MULTIMODAL ACCESIBLE Y CONECTADA, DE FORMA QUE SEA RESPETUOSA CON EL MEDIO AMBIENTE Y PERMITA DEVOLVER LA CALLE AL CIUDADANO

Este pasado mes de septiembre se han celebrado el día mundial del coche eléctrico y la semana de la movilidad. El Salón IAA Mobility en Múnich, la Feria del Vehículo Eléctrico de Madrid (VEM) o MOGY, el salón de la Sostenibilidad en la localidad de Las Rozas, amén de numerosos webinars y Foros sobre sostenibilidad (Free2Move), movilidad (Nissan),... Eventos todos ellos que ponen de relieve los importantes esfuerzos que está haciendo la industria del automóvil y las





empresas en él implicadas para transformar por completo su oferta de vehículos y servicios y adaptarse a las necesidades que el planeta nos está demandando.

La sostenibilidad se ha convertido en uno de los objetivos prioritarios de nuestra sociedad. Alcanzarla se ha convertido en un imperativo tanto para las personas a título particular como para las empresas y los países a escala global. Administraciones y empresas se están comprometiendo a diario para recorrer el camino y avanzar juntos con el objetivo de mejorar cuanto sea posible la calidad del entorno en el que vivimos y nos movemos.

En la busca de esa sostenibilidad hay varias sendas trazadas que adquieren una importancia fundamental. Una de las principales es sin duda la que atañe a la movilidad. Leyes como las del Cambio Climático y Transición Energética o la Agenda 2030 establecida por el Gobierno español han fijado unos objetivos que se han de alcanzar sí o sí. Y nuestra sociedad al completo ha de trabajar para cumplir con los retos a superar marcados en ambas.

En esa tesitura, la industria del automóvil al completo y, más concretamente, subsectores como los que competen a fabricantes de vehículos y componentes o a la industria de los servicios de movilidad y renting son de los más comprometidos con la causa.

Seguridad vial, vanguardia tecnológica, mejoras medioambientales, innovadores productos más asequibles para todos los públicos... el sector del automóvil ha dado un paso al frente y apostado por mejorar el presente y el futuro de la sociedad, aun a costa de realizar importantes esfuerzos y sacrificios. Y las

flotas corporativas y de vehículos de empresa se están sumando igualmente.

Las flotas se están comprometiendo por igual, hasta el punto de que la sostenibilidad se ha incorporado como una de las principales señas de identidad en cualquier proceso de renovación o ampliación de las mismas. Las flotas están proporcionando un impulso decidido a la movilidad sostenible y se están convirtiendo en el motor que acelera la transformación tecnológica del parque móvil español sirviendo de cuña para facilitar la entrada al mismo de los modernos vehículos cero emisiones. Consagrando la electromovilidad inteligente como una apuesta para el presente y una marcada opción de futuro.

A través de sus políticas de Responsabilidad Social Corporativa, las empresas y sus flotas están propiciando la incorporación de vehículos que contribuyan a reducir la huella de carbono de las flotas de empresa. Según la Asociación Española de Renting, más del 20 por ciento de la flota de vehículos en alquiler que tiene el sector corresponde a unidades propulsadas por energías limpias. El impulso dado por las operadoras de renting para hacer ver a sus clientes la necesidad

LAS EMPRESAS Y SUS FLOTAS ESTÁN PROPICIANDO LA INCORPORACIÓN DE VEHÍCULOS QUE CONTRIBUYAN A REDUCIR LA HUELLA DE CARBONO DE LAS FLOTAS DE EMPRESA.

de afrontar la transformación tecnológica en pro de un bien común ha provocado que los vehículos matriculados por las empresas de renting ofrezcan unas emisiones CO<sub>2</sub> claramente inferiores (+ 3 g /km CO<sub>2</sub>) a los del mercado en su conjunto.

La apuesta por la sostenibilidad que el sector del renting está realizando y su política activa para convencer a las empresas y a sus gestores de flota de la importancia que tiene valorar la capacidad de sus modelos para proteger el medio ambiente, la salud, la seguridad vial, efectuando una clara apuesta ecológica al seleccionar vehículos eléctricos, híbridos o simplemente dotados con motores más eficientes y medidas y sistemas de seguridad y de ayuda a la conducción más eficaces están permitiendo a los conductores disfrutar de una fórmula de movilidad atractiva y más racional que ellos mismos están trasladando a sus vidas privadas y a las de sus familiares y amigos hablando de las ventajas que proporcionan los servicios de renting.

Todo esto además está contribuyendo como nunca antes lo había hecho a la popularización del producto renting no sólo entre las empresas, en especial las de pequeño tamaño, también lo hace muy significativamente entre los profesionales autónomos y aquellos particulares que no quieren comprometerse a medio o largo plazo a soportar los costes de adquisición y TCOs de sus vehículos, pero que sin embargo tampoco pueden prescindir de su movilidad.

Y también está propiciando la aparición de nuevos servicios de movilidad. Porque además del interés que está despertando en la sociedad por todo lo relacionado con los vehículos eléctricos y conectados, también ha provocado la incorporación de nuevos sistemas de movilidad en el portfolio de los operadores de renting y servicios de alquiler. Servicios que muestran claramente que el modelo de movilidad en nuestro mercado se está transformando y que los clientes piensan ya en una movilidad basada más en el pago por uso que en el tradicional concepto de compra. De ahí el nacimiento de nuevas fórmulas como el renting flexible, que alcanza su máxima expresión en los nuevos servicios de suscripción de movilidad adaptados de manera casi diríamos que personal a las necesidades concretas de cada cliente, flota o empresa.

Y esto solo es el principio. La revolución que se está viviendo en el sector de la movilidad está habilitando la posibilidad de transformar nuestras ciudades en entornos más sociables, permitiendo la transformación de sus espacios en nuevas

## LA CIUDAD SOSTENIBLE

Mostrar al público las soluciones que empresas e instituciones aportan y preparan para crear espacios limpios y sostenibles en las grandes ciudades y núcleos urbanos, que permitan ahorrar recursos al tiempo que facilitar la vida y la movilidad de los ciudadanos es el principal objetivo que persigue MOGY, la nueva feria de la Movilidad y Sostenibilidad que abrió sus puertas a finales de septiembre en Las Rozas (Madrid). «MOGY es una apuesta decidida por la innovación, la sostenibilidad, la digitalización y el emprendimiento», comenta José de la Uz, presidente de consorcio Las Rozas Innova y Alcalde de la ciudad de Las Rozas (Madrid). Durante los días de la exposición, «MOGY reunió las soluciones más innovadoras en el ámbito de la eco-movilidad, dirigidas a fomentar la sostenibilidad o, lo que es lo mismo, a mejorar la calidad de vida de los vecinos y orientar el futuro de las ciudades.

Del 24 al 26 de septiembre, los 45.000 m<sup>2</sup> del recinto Ferial de Las Rozas (Madrid) mostraron las nuevas soluciones que empresas e instituciones aportan y preparan para garantizar unas ciudades más limpias y sostenibles. El evento reunió un nutrido grupo de grandes expositores que, distribuidos en 4 áreas (Innovación, sostenibilidad, digitalización y emprendimiento) mostraron nuevos servicios, productos e importantes novedades. Entre ellas algunos de los nuevos modelos ECO y 0 Emisiones llegados al mercado del automóvil, dispositivos de micromovilidad (cuadriciclos, motos, patinetes y bicicletas 100 por cien eléctricos) y distintos tipos de servicios MaaS. Junto a ellos, también se mostraron nuevas soluciones y servicios pensados para hacer de nuestras casas entornos energéticamente



eficientes y autosuficientes, cargadores y acumuladores de energías limpias para el hogar, dispositivos de carga para los vehículos eléctricos e híbridos enchufables, los vances que la domótica va a introducir en nuestros hogares, etc. La última zona de exposición

en MOGY estuvo destinada a mostrar nuevas dotaciones para las Smart Cities (ciudades inteligentes) que utilizan innovadoras tecnologías para conseguir una mejor calidad de vida para sus habitantes gracias a una gestión óptima de los recursos municipales.

zonas pensadas más para las personas y menos para la circulación de vehículos.

La lucha por la sostenibilidad está allanando el camino para el uso generalizado de servicios y vehículos muy diferentes a los tradicionales. Servicios como los de carsharing o ridesharing, bicicletas y patinetes eléctricos, motosharing,

... que anteponiendo el concepto de usabilidad al de propiedad permiten a los ciudadanos desplazarse por las ciudades sin necesidad de utilizar sus propios vehículos.

Con ello se ha generado un sistema multimodal de transporte mucho más abierto que permite a los ciudadanos

disfrutar de ciudades menos colapsadas, mayor seguridad, aire más limpio y saludable, en la que es la movilidad la que se adapta a las necesidades de los ciudadanos y no al revés, que sean los ciudadanos quienes se adaptan a ella. Una movilidad en la que lo importante es la usabilidad y no la propiedad. Lo que genera nuevas formas y maneras de desplazarse en la que son los medios de transporte los que acuden al ciudadano y no al revés gracias a los sistemas de telecomunicaciones (aplicaciones móviles) y a la creciente conectividad de los vehículos.

Sostenibilidad. Una palabra, un concepto que está transformando nuestro mundo como nunca antes había pasado y que durante esta próxima década lo va a hacer mucho más aún. Una palabra, un concepto que ha movilizó a la sociedad en general. Una palabra, un concepto, que nos va a permitir a todos avanzar en el camino de la electromovilidad inteligente hacia un nuevo futuro en cuyo camino el sector del automóvil en general y el del renting en particular están portando la bandera para avanzar rápidamente por la senda. Un camino en el que las empresas y sus flotas corporativas no pueden ni deben quedarse atrás.





los grupos relacionados con la compañía, tanto para los 466 empleados, como para nuestros más de 27.000 clientes y también para los más de 4.000 talleres que forman nuestra red de proveedores. Ahora, con cierta retrospectiva, nos damos cuenta de que la capacidad de superar con éxito la situación excepcional sobrevenida nace del trabajo continuo y, aunque no esperábamos una situación así, el talento y compromiso de las personas de ALD lo han hecho posible.

**—¿Cómo se abordó este momento tan singular, en el que se reposicionó a las personas como pilar fundamental y centro de la estrategia?**

—Fue, ante todo, un ejercicio de priorización y cambio en la gestión temporal, sustituyendo por un tiempo la mentalidad de medio y largo plazo por el corto plazo, enfocándonos en enfrentar la incertidumbre con soluciones concretas y planes objetivos que dieran respuesta al contexto más próximo, conteniendo, sobre todo, las situaciones personales de inseguridad y preocupación. La ayuda a los demás y la autoprotección fueron las claves de una gestión de crisis en la que aprendimos a, mediante un seguimiento constante, adaptar nuestros planes casi a tiempo real.

Es ahí donde está el mayor aprendizaje que nos permitirá enfrentar los desafíos actuales: nuestra increíble fuerza como sociedad cuando actuamos en conjunto.

que se plantean en términos de sostenibilidad, transición energética y consumo consciente, integrando las expectativas de todos los grupos de interés en nuestra estrategia, pero este es un camino con mucho por hacer y las alianzas son la base sobre la que tejer una nueva infraestructura social que garantice el bienestar común. El equilibrio del impacto económico, social y medioambiental ya está integrado en nuestro modelo de negocio y, más allá de sobrevivir, aspiramos a convivir como partes de un todo.

**—La toma de conciencia del impacto de nuestro modo de vida es una tendencia creciente, tanto a nivel empresarial como entre los usuarios. ¿De qué manera ha modificado este nuevo sesgo las demandas del cliente?**

—El cliente demanda cada vez más soluciones de movilidad que favorezcan la mitigación del cambio climático y que resulten más eficaces en términos de rentabilidad y accesibilidad.

En este sentido, la tecnología es una herramienta que hace posible mejorar nuestra eficiencia como empresa y conectar oferta y demanda. El uso de la telemática para la gestión y el procesamiento de datos a gran escala, así como la digitalización de nuestros procesos, hacen posible dar respuesta a las nuevas tendencias en movilidad urbana, cada vez más compartida, conectada y sostenible.

Proyectos como ALD ProFleet ofrecen importantes ventajas, tanto a clientes corporativos como a particulares, de cara a obtener una gran cantidad de información sobre los vehículos, su modo de uso o información relevante sobre precios de carburantes y fechas de revisión.

Además, contamos con servicios como ALD Flex, a través del cual los usuarios pueden acceder a un vehículo sin la presión de realizar una fuerte inversión a largo plazo pasando de los habituales contratos a cinco años a otros de temporalidad inferior a un año. O, incluso, pueden acceder, a través del servicio Re-drive, a la compra de un vehículo al que han accedido en renting, una vez pasados seis meses, con la ventaja de recibir el reembolso de hasta el 50% de las cuotas pagadas en formato renting.

También, a raíz del confinamiento, hemos hecho importantes actualizaciones en cuanto a la gestión y comunicación con clientes, para que las condiciones asociadas a nuestros servicios no supongan una dificultad añadida a las ya creadas por la crisis sanitaria. En este sentido, hemos creado el Acta de Entrega Digital para reducir las gestiones presenciales

**“EL TALENTO Y COMPROMISO DE LAS PERSONAS DE ALD HICIERON POSIBLE SALIR ADELANTE FRENTE A LA PANDEMIA»**

y, con ello, mitigar el riesgo de contagio. Además, hemos actualizado las plataformas My ALD y My ALD Driver, de forma que el usuario pueda adaptar a sus necesidades la información que recibe en todo momento.

**—La pandemia ha puesto de relevancia que todos somos vulnerables e interdependientes, poniendo el foco, más que nunca, en el estado de emergencia climática como una gran llamada a la acción. Como muestra del compromiso asumido con la protección del medio ambiente, ALD ha obtenido en 2020 la certificación ambiental ISO 14001 para sus oficinas de Majadahonda. ¿Cómo valora el proceso de certificación? ¿Qué compromisos de mejora continua destacaría?**

Para nosotros la protección del medio ambiente es un aspecto esencial de cara a responder a las expectativas de nuestros grupos de interés y, por ello, cada año, nos esforzamos en validar externamente nuestros avances en cuanto a gestión ambiental y desempeño de la compañía.

En 2020 hemos obtenido la certificación ISO 14001 gracias a la consecución de grandes hitos como la obtención del certificado de energía de origen verde, que garantiza que el total de la energía eléctrica consumida proviene de fuentes renovables; la creación de una Guía de Buenas Prácticas Ambientales para los empleados; la mejora de la gestión de residuos en las oficinas; o la promoción de la contratación digital por parte de los clientes para reducir emisiones asociadas al desplazamiento y a la emisión de documentos en papel.

El proceso de certificación fue finalizado de forma favorable, adquiriendo

**“ESTE ES UN CAMINO CON MUCHO POR HACER Y LAS ALIANZAS SON LA BASE SOBRE LA QUE TEJER UNA NUEVA INFRAESTRUCTURA SOCIAL QUE GARANTICE EL BIENESTAR COMÚN»**

con ello un compromiso de cara a años futuros, como la mejora en la gestión de residuos o la reducción en la huella de carbono respecto a 2019, con un objetivo de reducción del 40% según el Plan Move 2025.

**—Además de esta certificación lograda, ¿de qué manera ha supuesto un refuerzo en términos de legitimidad social del buen hacer en sostenibilidad de ALD el haber consolidado la Certificación EcoVadis con Sello Platino?**

—Se consolida la valoración del esfuerzo sostenible, del ser y hacer antes que parecer, y recibir una certificación tan prestigiosa como EcoVadis, que reconoce nuestro trabajo en términos de responsabilidad social corporativa, es el fruto del esfuerzo permanente por ser coherentes en nuestra gestión ética y nos impulsa a seguir trabajando para ser mejores cada día.

Cabe destacar que la certificación de EcoVadis obtenida en 2020 ha sido la de mayor categoría, el nivel Platino, que se concede a aquellas empresas que hayan obtenido una puntuación global de entre 73 y 100 puntos, lo que nos enorgullece enormemente y nos reta a continuar un recorrido ascendente en el viaje de la sostenibilidad.

**—El Green Deal Europeo es la hoja de ruta para generar una economía sostenible que reconstruya el sistema y proteja nuestro hábitat natural. ¿Cómo se vislumbra hoy el futuro y cómo está participando ALD en esta reformulación de la movilidad?**

—Nuestra voluntad es participar en la conversación y en la búsqueda de soluciones en temas en los que creemos que, por nuestro conocimiento y experiencia, tenemos mucho que aportar, como la electrificación de flotas, las nuevas tendencias de consumo en movilidad o las soluciones de logística de última milla derivadas del aumento del e-commerce en los últimos años.

Creemos en el poder regulador como dinamizador de este cambio. En este sentido, las alianzas público-privadas son el gran reto de las organizaciones en los nuevos modelos económicos y en ALD nos sentimos parte de esta transformación. Siempre estaremos dispuestos a trabajar de la mano de la normativa para construir una recuperación más verde y digital.

Para ello, avanzamos hacia el futuro en proyectos como Mobility City, que reúne tanto a la Administración pública como a fabricantes, compañías energéticas y actores de primer nivel en torno a la nueva movilidad o, también, a través de la Aso-

HABLAMOS CON... PEDRO MALLA DIRECTOR GENERAL DE ALD AUTOMOTIVE

## «La sostenibilidad es un tema crucial para todos. O avanzamos juntos, o no avanzamos»

La excepcional situación que vivimos en 2020 puso de manifiesto la magnitud de los retos a los que nos enfrentamos como humanidad. Una pandemia sin precedentes que evidenció, más que nunca, la interdependencia de la empresa con la sociedad y nuestro planeta, dejándonos un aprendizaje ineludible para hacer viable un progreso que garantice el bienestar de todos: el reto ha de abordarse desde una mirada colaborativa y, sobre todo, sostenible.

**—2020 ha sido, sin duda, un año que no olvidaremos. ¿Qué aprendizajes destacaría para ALD?**

—Para el equipo de ALD la irrupción de la COVID-19 supuso, como para el resto de la sociedad, una sorpresa inmensa que planteó un enorme reto a todos

los niveles. Al principio, en la compañía, nos centramos en aportar soluciones muy coyunturales e inmediatas, para poder abordar, con el paso del tiempo, respuestas mucho más estructurales. Todo nuestro equipo se volcó en garantizar el mayor bienestar posible para todos

**—¿Cómo se conecta el modelo de negocio de ALD con los megadesafíos que plantea el mercado?**

—La única forma de hacerlo posible está en la suma de voluntades. La sociedad nos demanda y en ALD nos autoexigimos dar respuesta a los nuevos desafíos



ciación Española de Renting, en iniciativas junto a instituciones como la Dirección General de Tráfico o la Federación de Municipios y Provincias.

**—¿Piensa que la pandemia ha acelerado la transformación eléctrica del negocio? ¿Qué camino piensa que debe ser el adecuado para volver a la senda del binomio verde-digital?**

—El camino de la colaboración. Trabajar en una esfera tan importante para las sociedades actuales como es la movilidad y muy dirigidos, además, hacia un ámbito como el del vehículo, que genera un gran impacto, conlleva una gran responsabilidad. Conscientes de ello, en ALD participamos de forma proactiva para elevar la ambición sostenible a lo largo de toda nuestra cadena de valor. Como decía anteriormente, la tecnología nos da la capacidad, pero nosotros, como compañía, somos un agente activo que potencia tendencias que ya son una realidad como la electrificación de los vehículos o los nuevos modelos de propiedad.

Formamos parte de una red de nueva movilidad que se retroalimenta: desde inversores hasta proveedores, la sostenibilidad es un tema crucial para todos. O avanzamos juntos, o no avanzamos.

**—El refuerzo de las políticas corporativas durante el ejercicio 2020 completa el marco de autorregulación de ALD. ¿Cómo elevan estas políticas su compromiso con la gestión ética y responsable del negocio? ¿Qué aporta al negocio contar con instrumentos de buen gobierno como los descritos?**

—El verdadero factor diferenciador de ALD son, sin duda, las personas. En un equipo como el nuestro, que incluye empleados, proveedores y clientes, todas las personas son igual de importantes, independientemente de la posición que ocupen.

Partiendo de esta idea, en ALD hemos reforzado, a lo largo del último año, políticas corporativas que integran la perspectiva ética en nuestro modelo de gestión, con planes concretos para la prevención



**“SIEMPRE ESTAREMOS DISPUESTOS A TRABAJAR DE LA MANO DE LA NORMATIVA PARA CONSTRUIR UNA RECUPERACIÓN MÁS VERDE Y DIGITAL”**

de la corrupción, políticas de contratación ética, planes de igualdad para los empleados, promoción interna o formación, centrados en el bienestar de las personas y que, además, fomentan la riqueza de la diversidad y el talento transversal en la plantilla, trabajando profundamente en la igualdad de oportunidades y la comunicación dentro de la organización.

Además, en este sentido, ALD recibió en 2020 el certificado TOP Employer que reconoce, una vez más, la labor de una gestión estratégica transparente, abierta a la escucha y centrada en las personas. Y este es un legado que, además, ya estamos transmitiendo a los que vienen, porque es hoy cuando se está construyendo la compañía que queremos ser en el futuro.

Esta memoria es precisamente un ejemplo de transparencia y buen hacer, en línea con las metas de los ODS y desde el rigor del estándar GRI. ¿Qué ha supuesto para ALD establecer su contri-

bución con la sociedad desde la perspectiva ODS por tercer año consecutivo?

Las metas establecidas por los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 marcan el rumbo de una ruta común y ponen de manifiesto que en los esfuerzos locales está el verdadero poder para un cambio global dentro de un mundo cada vez más interconectado. Lo que es bueno para toda la sociedad, es bueno para nosotros.

**—ALD se enfrenta al futuro con una nueva estrategia: Move 2025, ¿Cuáles son los principales retos y compromisos de esta estrategia? ¿En qué medida el esfuerzo realizado por ALD en estos últimos años a través del Plan estratégico RSC 2018-2020 nutre el Plan Move 2025?**

—El Plan Move 2025 establece compromisos concretos que hay que cumplir, que nos marcan objetivos de desempeño medible a todos los niveles. Estas metas empoderan a todos los actores para tomar partido asumiendo su responsabilidad.

A través de este plan adquirimos una serie de compromisos de dimensión ambiental, social y también con respecto a nuestra relación con los clientes. Así, nuestros nuevos retos ambientales se centran en reducir un 40 por ciento nuestras emisiones globales de CO<sub>2</sub> con respecto a 2019, y en que nuestra oferta de vehículos eléctricos e híbridos sea del 30% en 2025. En cuanto a nuestro compromiso social, nos centramos en nuestros empleados y nos comprometemos a que en 2025 el 35 por ciento del equipo directivo esté compuesto por mujeres, así como a sentar las bases para que el compromiso laboral de nuestro equipo ascienda a un 80 por ciento.

En cuanto a la relación con nuestros clientes, nos comprometemos a mejorar de forma continua todos nuestros servicios para obtener un 40 por ciento de satisfacción en la Net Promoter Score.

Para mí, este proyecto es el resultado de un trabajo que en ALD venimos perfeccionando desde hace años, que nos permite, en un proceso de revisión constante, mirar siempre hacia el futuro e impulsar el progreso como empresa, pero también como parte de la sociedad.



## El hogar de la carga Terra DC wallbox



Fabricado con los principales fabricantes de vehículos eléctricos, en la que confían los proveedores de energía y los gobiernos, el cargador Terra DC wallbox, hace que la carga rápida sea segura, inteligente y compatible con el futuro. Respaldada por 130 años de innovación y una década en movilidad eléctrica, el cargador de pared de CC respalda el avance continuo de los vehículos eléctricos. [abb.es/cargavehiculoselectricos](http://abb.es/cargavehiculoselectricos)





“READY TO SWITCH ON”

# ALD explica su estrategia para acelerar la electrificación

La electrificación de la movilidad es irreversible y estamos en pleno proceso. La transición a los vehículos eléctricos se está acelerando como resultado de múltiples factores que inciden de manera directa en la estrategia de movilidad de las empresas. ALD Automotive quiere ayudar a impulsar el cambio y esta va a ser su estrategia

Las constantes muestras y ejemplos que nos manda la naturaleza han provocado que exista una creciente preocupación por el calentamiento global. La reducción de las emisiones de CO<sub>2</sub> y partículas ya es un objetivo declarado por muchas empresas siguiendo las pautas que están marcando la evolución de la legislación, la normativa y las políticas de incentivos.

El mundo, tal y como lo conocemos, está cambiando muy rápidamente y las flotas han de evolucionar con él a la misma velocidad para poder cumplir con sus misiones. El desafío consiste en facilitar a los negocios una transición exitosa y es ahí, en ese espacio, donde ALD ha fijado su objetivo: acompañar a las

empresas en esa transición haciendo que esta se lo mas simple y efectiva posible.

La electrificación es ya un proceso totalmente irreversible. Reducir las emisiones de la flota se ha convertido en un factor clave para cumplir con los objeti-



vos climáticos de acuerdo con todos los informes relacionados con el clima que se han publicado recientemente, como por ejemplo los emitidos por organismos como la Agencia Internacional de la Energía (IEA) o el Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC).

En este contexto, cabe recordar que los automóviles y los vehículos comerciales ligeros representan el 15 por ciento de las emisiones totales de CO<sub>2</sub> que se producen en la Unión Europea. Esto hace que las empresas y, más concretamente, sus flotas corporativas, puedan contribuir muy positivamente en esta lucha contra el cambio climático protagonizando una fuerte disminución de

## ACELERA LA ELECTRIFICACIÓN DE TU FLOTA ALD ELECTRIC

A finales del presente año, el nuevo programa de ALD Automotive para acompañar a sus clientes en la electrificación de su flota para que el cambio se produzca de una manera simple y accesible estará disponible en 23 países. ALD Electric es el nuevo habilitador clave que permite a las flotas corporativas alcanzar sus objetivos de emisiones y acompaña a las empresas en todo el proceso de transformación que inexorablemente habrá de realizar para descarbonizar su movilidad. Mediante ALD Electric, la operadora de renting acompañará a sus clientes en la construcción y gestión de su flota eléctrica con enfoques y herramientas específicamente creadas y desarrolladas para los vehículos eléctricos, así como con una amplia gama de nuevos productos y servicios. ALD Electric integra los EV de extremo a extremo, incluida la necesaria infraestructura de carga, de manera simple y accesible en las flotas corporativas. Es una solución integral de principio a fin que facilita al cliente el necesario asesoramiento para la transición energética de su flota, instalaciones de carga tanto en las instalaciones de la empresa como en las casas de los usuarios o

en sus desplazamientos, paquetes de vehículos eléctricos con todos los servicios incluidos, servicios digitales integrales tanto para los conductores como para los administradores de la flota, distintas opciones habilitadoras de vehículos eléctricos, etc. Con ALD Electric, los responsables de la flota reciben un continuo asesoramiento para simplificar la transición tecnológica de la misma. De entrada, el proceso se inicia con un profundo análisis de la flota mediante avanzadas técnicas market intelligence & benchmarking, se establecen perfiles de conductores adecuados para cada modelo y función dentro de la flota, se valoran las distintas unidades en función de sus TCO y sus emisiones de CO<sub>2</sub>, se actualiza y optimiza la política de movilidad mediante recomendaciones al gestor de la flota, se establece un completo seguimiento tanto de la formación y comportamiento de los conductores como del funcionamiento y estado de los vehículos para buscar su mejora mediante la aplicación de cursos de formación y uso de herramientas de seguimiento (Fleet Manager). Todo este proceso viene a durar de 3 a 6 meses, en

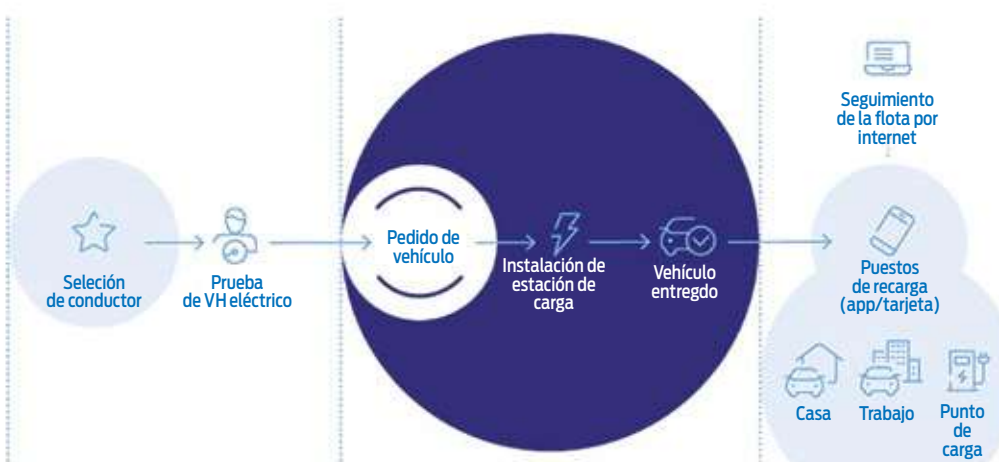
función de la complejidad y tamaño de la flota. Superada esa primera fase, se analizan y eligen a los conductores adecuados, se les hacen pruebas de conducción de vehículos eléctricos, se efectúan los pedidos de los vehículos adecuados (de entre uno de los más amplios catálogos de vehículos multimarca del mercado), se procede a la instalación de los puntos de carga. El proceso no acaba ahí. Tras la entrega de los vehículos al cliente llega la fase más importante: permitir que el cliente disfrute plenamente del vehículo y de sus servicios asociados. Para ello se le facilitan una aplicación y una tarjeta para garantizarle el acceso a las estaciones de carga tanto públicas como las instaladas en las sedes de la empresa o los domicilios de los usuarios. Esto pone más de 200.000 puntos de carga hábiles en carretera por toda Europa a disposición del conductor del vehículo, simplificando y agilizando posibles reembolsos y agilizando los trámites de facturación consolidada. Por último, ALD es consciente de que el uso de un vehículo eléctrico no siempre es suficiente para garantizar una movilidad adecuada. Por esta razón el cliente dispone

del interruptor ALD On, una herramienta que funciona como habilitador de vehículos eléctricos. Así, ALD Switch permite al cliente disfrutar del vehículo eléctrico contratado y contar con un vehículo de combustión o híbrido con el que poder realizar largos desplazamientos durante hasta 60 días por año, en función del paquete de renting contratado. Con ALD Flex, una solución de movilidad a medio plazo sencilla y altamente rentable, se combinan las ventajas de un vehículo con todos los servicios. Es un servicio de suscripción que permite a los clientes disfrutar de movilidad cuando el cliente realmente la necesita, contando con el vehículo adecuado en el momento preciso. Una fórmula para dimensionar la flota rápidamente y cubrir necesidades puntuales sin necesidad de comprometerse a contratos de medio o largo plazo. Máxima flexibilidad Y por último está ALD Bike un servicio a través del cual se accede a un amplio catálogo de modelos de bicicletas, desde urbanas a plegables pasando por bicis de carga, que ofrece incluso alquileres a largo plazo de 36 meses, con servicios de mantenimiento, seguro contra robo, rotura, asistencia y reparaciones.

### ASESORAMIENTO PARA TRANSICIÓN ENERGÉTICA

- 1. Análisis de la flota, inteligencia de mercado y comparativa
- 2. Perfil de conductores
- 3. Puntuaciones verdes (uso del vehículo, emisiones CO<sub>2</sub>,...)
- 4. Recomendaciones de política de movilidad
- 5. Seguimiento (campañas, entrenamiento, herramientas de monitorización...)

### JORNADA DE UN CONDUCTOR DE VEHÍCULO ELÉCTRICO





ALD INTRODUCE EL RENTING DE VE DE TESLA EN EUROPA

La operadora de renting y movilidad del Grupo Societé Generale se ha convertido en el socio preferente elegido por Tesla para sus operaciones de Renting en Europa. ALD ofrecerá paquetes de renting integral para los Model 3, Model Y, Model S y Model X en hasta 16 mercados europeos de forma inminente. «Estamos orgullosos de lanzar esta nueva oferta de renting accesible y flexible para la gama de vehículos eléctricos de Tesla a nuestros clientes de toda Europa», comenta John Saffret, director general adjunto de ALD Automotive. Para Saffret, esta operación «contribuye a mejorar nuestra estrategia de crecimiento sostenible para convertirnos en un actor clave en el proceso de transición energética que se vive en el continente, además de respaldar plenamente nuestro



compromiso de proporcionar soluciones de movilidad innovadoras a nuestros clientes». Bien a través de la web de Tesla, bien a través de su web propia, ALD Automotive proporcionará a sus clientes operaciones de renting con plazos y kilometrajes flexibles y todos los servicios incluidos

(cambio de neumáticos, asistencia en caso de avería, seguro y matriculación del vehículo, mantenimiento en los centros de asistencia y reparación de Tesla en toda Europa, servicio móvil de asistencia a escala europea. Y, como siempre, el renting será gestionado durante toda la vigencia del contrato

por los especialistas de ALD Automotive, lo que proporciona una garantía de asistencia 24 horas/365 días ante cualquier imprevisto con el vehículo tanto para el gestor de la flota como para el usuario del vehículo ante cualquier problema o inconveniente que pudiera surgir con el mismo.

las emisiones, tanto directas como indirectas, de la huella de carbono que produce su actividad. En función del sector o industria en el que opera una flota, actuar sobre ella puede llegar a significar hasta el 50 por ciento de las emisiones que en total produce la compañía.

Las empresas pueden contribuir muy positivamente en la reducción de las emisiones, y en ese proceso, la electrificación de sus flotas supone un factor clave para generar un impacto real. Disponer de vehículos eléctricos reporta importantes beneficios tanto ambientales como sociales. De entrada, son vehículos cero emisiones, tanto de CO<sub>2</sub> como de elementos nocivos para la salud como los óxidos nitrosos (NOx) o las partículas (PM) que contaminan el aire que respiramos en nuestras ciudades.

Además de los positivos efectos que tienen sobre la rueda de emisiones, los vehículos eléctricos propician igualmente una importante reducción de la contaminación ambiental eliminando buena parte del ruido que se genera especial-



LOS ESTÁNDARES DE EMISIONES PARA LOS VEHÍCULOS NUEVOS FIJEN UNA REDUCCIÓN DE SUS EMISIONES DEL 55 POR CIENTO EN 2030 Y DEL CIENTO POR CIENTO PARA 2035.

mente en las grandes ciudades, al igual que añaden –gracias a su conducción más tranquila y sosegada– una mayor seguridad para los conductores, pasajeros y peatones.

La electrificación de las flotas es inexorable no sólo por los efectos positivos que va a producir, también lo es

oferta que no sólo amplía las posibilidades de elección, sino que además va a ir recortando paulatinamente las que los gestores tienen para elegir modelos ICE, pues la gran mayoría de las marcas ya han declarado que dejarán de producirlos para el 2030. Todo esto hace que tanto los gestores de flota como los po-

porque hay ya establecidos una serie de factores que así lo van a exigir. Factores clave como pueden ser la creciente presión reguladora que se viene produciendo para forzar a las flotas a reducir sus emisiones. Las importantes mejoras tecnológicas que los vehículos eléctricos vienen experimentando en los últimos tiempos, mejoras que cada día los acercan más al rendimiento que ofrecen los vehículos con motores de combustión (ICE). O la cada vez mayor oferta de modelos disponibles en todos los segmentos del mercado.

COMERCIALIZARÁ SU NUEVA GAMA DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS SMART ELIGE A ALD COMO PROVEEDOR EXCLUSIVO DE SERVICIOS DE RENTING DIGITAL EN EUROPA

La marca de vehículos urbanos del Grupo Daimler Benz (pertenece al 50 por ciento a Mercedes Benz y el Grupo Geely) ha seleccionado como proveedor exclusivo para la comercialización de servicios de renting digital a través de internet de su nueva gama de vehículos eléctricos en toda Europa a ALD Automotive. La colaboración entre Smart y ALD dará comienzo con la comercialización del nuevo SUV compacto premium completamente eléctrico que Smart pondrá a la venta durante el primer trimestre de 2023 para empresas, pymes, autónomos y particulares. De esta manera, todo tipo de clientes tendrá acceso a una oferta digitalizada del arrendamiento del coche totalmente integrada para todos los mercados europeos. Smart se está transformando en un fabricante exclusivo de modelos urbanos, de carácter completamente premium, de vehículos dotados de tecnología full electric (BEV) y con una elevada conectividad. La intención del fabricante alemán es proporcionar sus vehículos mediante una oferta completamente digitalizada e integral en la que sus vehículos estarán disponibles a través de los paquetes de arrendamiento de servicio completo de ALD Automotive, con duraciones y kilometrajes flexibles completamente adaptados a las necesidades de los usuarios y clientes. Disponibles tanto a través de la web de Smart como de los concesionarios de la

marca y de la web de ALD Automotive, el operador de movilidad del Grupo Societé Generale ofrecerá distintos paquetes de ofertas y servicios para los modelos Smart cuyos contratos se gestionarán completamente en línea, incluyendo desde la evaluación del crédito de la operación hasta la firma electrónica del cliente. ALD Automotive será además quien gestione los distintos servicios incluidos en el arrendamiento completo del vehículo durante la vigencia del contrato. Las operaciones de ALD Automotive con la nueva flota de vehículos eléctricos de Smart darán comienzo de forma simultánea en los mercados de Alemania, Austria, España, Francia, Italia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suiza, extendiéndose posteriormente de manera paulatina al resto de



mercados europeos en los que ambas marcas están presentes.

«La amplia experiencia de ALD Automotive y su mentalidad orientada al cliente sin duda los convierte en el mejor socio para nosotros en materia de servicios de arrendamiento de nuestros coches en Europa», ha comentado Dirk Adelman, CEO de Smart Europe. Por su parte, John Saffret, director ejecutivo de ALD

Automotive, manifestó su satisfacción con el acuerdo alcanzado con Smart: «Estamos muy orgullosos de asociarnos con una marca pionera en movilidad eléctrica y conectada como Smart. Compartimos una visión común en cuanto a ofrecer una movilidad, que apoya estilos de vida urbanos sostenibles y conectados. Esta asociación se alinea completamente con nuestras ambiciones de facilitar liderar la transición energética y liderar el actual proceso de revolución que se está produciendo en materia de movilidad sostenible».

sibles usuarios de los modelos, los conductores de la flota, vean incrementada la presión que reciben para optar por un vehículo eléctrico.

Por último, y no por ello menos importante, también hay que considerar como un elemento claramente favorecedor para la electrificación la paulatina desaparición de las barreras que hacían poco atractivos a los vehículos

eléctricos. Gracias a las constantes mejoras tecnológicas la autonomía de los VE está en franco aumento, y cada vez son más cercanas a las que ofrecen los ICE. De hecho, las que actualmente ya están ofreciendo son más que suficientes para la labor diaria de cualquier actividad en la flota.

El precio, otro factor disuasorio para su compra también se está equiparando.

Gracias a las ayudas del MOVES, ya hay eléctricos cuyo precio es equiparable al de cualquier ICE equivalente y, progresivamente, se igualarán e incluso situarán por debajo. Para 2027, es muy probable que comprar un eléctrico sea más barato que comprar un ICE.

El tercero de los clásicos handicaps, las infraestructuras de recarga necesarias para el desarrollo de la movilidad



regulado mediante leyes un escenario en el que difícilmente la movilidad se podrá desarrollar en un vehículo que no esté o sea completamente eléctrico dentro de unos años. Las exigencias impuestas en materia de emisiones, objetivos de descarbonización, políticas energéticas, normativas y demás han estrechado el cerco de manera notable.

El plan 'Fit for 55' de la UE para reducir las emisiones de CO<sub>2</sub> establece reducir estas en un 55 por ciento con respecto a las cifras de 1990 para el año 2030 y alcanzar las cero emisiones para 2050. Esto ha llevado a que se exija que los estándares de emisiones para los vehículos nuevos fijen una reducción de sus emisiones del 55 por ciento en 2030 y del cien por cien para 2035, lo que en definitiva significa prohibir la venta de ICEs en toda la Unión Europea en apenas 15 años.

Las normas van incluso más allá, pues aún con retraso en la instalación de infraestructuras, se están introduciendo normas que favorecen los objetivos de tarificación, la transparencia en los precios, etc, así como también se está favoreciendo el uso de energías renovables para la generación de electricidad. De hecho, el 40 por ciento que se exige alcanzar en 2030 es uno de los factores que actualmente inciden en el escandaloso crecimiento del precio de la luz.

Por todas estas razones, los vehículos eléctricos han dejado de ser un nicho. En Europa, su peso en el mercado se incrementó en un 13,6 por ciento en apenas un año. En países como Noruega, Suecia, Finlandia, Dinamarca o Alemania, su penetración en el mercado supera ya niveles del 20 por ciento. En España apenas estamos en un 5 por ciento.

La movilidad eléctrica se acelera. La pregunta ya no es si se va a producir, sino cuándo y con qué rapidez estaremos en un mercado completamente electrificado. Y la respuesta es simple: el momento ha llegado. La electrificación es ahora. Las flotas ni pueden ni deben permanecer inanes ante este cambio de modelo en su movilidad. Si realmente quieren estar a la vanguardia de esta transición tecnológica, el momento de protagonizarla ha llegado.

Y en esa transformación es donde operadores de renting como ALD Automotive están viendo una gran oportunidad. Las flotas corporativas van a ir por delante en este proceso de electrificación y desde una operadora de renting y movilidad es sin duda el momento de acompañarlas en ese proceso.

ALD Automotive se ha fijado un nuevo plan estratégico, el Plan MOVE 2025, para acompañar en sus actuaciones a las empresas en su transición a la movilidad eléctrica y lograr que esta sea lo más simple y accesible posible. Entre los objetivos que la operadora de movilidad del grupo Societé Generale se ha fijado está alcanzar para 2025 una reducción del 40 por ciento respecto de las emisiones de CO<sub>2</sub> de los contratos en 2019. ALD quiere que para 2025 el 30 por ciento de los nuevos contratos de sus servicios de renting sean vehículos eléctricos (BEV, PHEV o impulsados por hidrógeno). Y que para 2030, el 50 por ciento de sus contratos de renting sean de vehículos 100 por cien eléctricos (BEV).

Unas cifras sin duda importantes. Para alcanzarlas ALD es consciente de que la experiencia y el conocimiento van a ser claves en todo este proceso. Para ello, en los últimos tiempos ha venido desarrollando desde 2018 nuevos programas de vehículos eléctricos que permitan abordar toda la cadena de valor que estos pueden alcanzar en todos los niveles de la empresa. Gracias a ello, ALD puede ofrecer ahora una oferta eléctrica de lo más completa (carga incluida) con un enfoque holístico end-to-end que facilite la transición energética de la flota no sólo en lo que respecta a los vehículos, también en todos los servicios añadidos al mismo y en sus comunicaciones tanto con sus clientes como



▲ Entre los acuerdos estratégicos firmados por ALD para su estrategia de electrificación están los sellados con Smart, Tesla, Lynk & Co o Polestar.

con los usuarios de los vehículos. Formación, seguros, remarketing, adquisiciones, alianzas, pulso del mercado, consultoría, productos, precios, ... ALD ha reconfigurado y adaptado todos sus departamentos, procesos y formas de relacionarse con los clientes para aprovechar la oportunidad que la electrificación representa.

ALD está firmando acuerdos estratégicos con marcas como Tesla, Smart, Polestar, Lynk & Co, al estilo de los que formalizó en el pasado con Ford, para disponer de una oferta premium de calidad de modelos cien por cien eléctricos que poder proporcionar a sus clientes. De igual manera, a través de su alianza con Charge Point, también les va a proporcionar soluciones tanto de software como de hardware en materia de infraestructuras de carga a escala internacional, lo que favorecerá la movilidad de las flotas por distintos países.

Desde hace años ALD se está preparando para acompañar a sus clientes en la transición a la movilidad eléctrica y sostenible. Esa preparación es la que permite que, al igual que esa transición se está acelerando, ALD también este viendo como su velocidad de cru-

cero para alcanzar los ambiciosos objetivos que se planteó para 2025 también lo hace. Así, durante esta primera mitad de 2021, sus entregas de vehículos eléctricos en Europa representan ya el 26 por ciento de los automóviles de pasajeros entregados en los distintos mercados europeos y el 23 por ciento a escala global. Las emisiones medias de su flota de vehículos en alquiler han bajado por primera vez de los 100 g/km de CO<sub>2</sub> (WLTP), situándose en los 99 g frente a los 116 g que tenía en 2019 (una reducción del 15 por ciento)

Cifras que consolidan el objetivo del plan MOVE 25 de ALD en consonancia con los objetivos fijados por el paquete climático 'Fit for 55' establecido por el Comité de la Unión Europea. Objetivos que ALD busca afianzar y acelerar con el establecimiento de su nuevo programa ALD Electric, un habilitador clave que va a permitir a ALD acompañar a sus clientes de manera completamente personalizada en sus respectivos viajes de electrificación de sus flotas gracias a la fuerte capacidad alcanzada en estos años y a una amplia y completa oferta de vehículos eléctricos, sin parangón en el mercado.

Con ALD Electric, la operadora de movilidad del Grupo Societé Generale proporcionará todo el asesoramiento necesario para facilitar una transición energética de la flota acorde a las necesidades y prioridades de los clientes, proporcionando instalaciones de carga tanto en las instalaciones de la empresa como en los domicilios de los usuarios. Para ello va a proporcionar distintos paquetes de vehículos eléctricos con todo incluido y nuevos servicios digitales integrales tanto para los conductores como para los administradores de flotas.

eléctrica, también está desapareciendo. Si bien lo está haciendo a un ritmo mucho más lento, sí es cierto que progresivamente se acelera la instalación de puntos de recarga de acceso público. Además, las importantes ayudas que el MOVES y otros planes están aportando en este sentido van a permitir acelerar la

instalación, sobre todo si desaparecen tal y como parece que así va a ser, las trabas burocráticas que aún persisten.

Y estamos ya en un momento en el que ya no es posible la marcha atrás. Tanto la Unión Europea como los diferentes Estados miembros y sus respectivas administraciones locales han

### EL ELÉCTRICO NO TERMINA DE CONVENCER LAS FLOTAS APUESTAN, DE MOMENTO, POR LOS HÍBRIDOS

Hasta la fecha, la trayectoria que muestran las ventas de vehículos 100 por cien eléctricos a las flotas corporativas de empresa están resultando ciertamente desoladoras. Si bien en términos porcentuales las operaciones realizadas arrojan cifras de crecimiento realmente elevadas, lo cierto es que el resultado final se encuentra claramente por debajo de lo esperado a estas alturas del proceso de transición energética en el mercado del automóvil, al menos, en cuanto al mercado español se refiere. El mercado del vehículo eléctrico a batería sigue sin convencer a las empresas. Estas siguen sin dar el gran paso para apuntarse a la movilidad 100 por cien eléctrica y, aunque están convencidas de la importancia que tiene de cara a la descarbonización y a la reducción de su huella e

CO<sub>2</sub>, prefieren por el momento optar por los modelos dotados de tecnologías híbridas. Estos les ofrecen igualmente el poder obtener la etiqueta medioambiental necesaria que les habilita para circular por zonas de bajas emisiones y zonas de acceso restringido en las grandes ciudades, lo que les permite en la mayoría de los casos circular por el centro de las ciudades cuando existen períodos graves de contaminación así como también aparcar en superficie en sus calles mientras sus conductores realizan sus visitas profesionales con total tranquilidad, ... y sin apenas pagar tasas de aparcamiento por ello. Las empresas optan por los híbridos porque, además de resultar por lo general una opción más económica, les habilita para las mismas cosas

que los eléctricos y, en la gran mayoría de las ocasiones, evitan las preocupaciones de tener que ir recargando sus baterías durante sus desplazamientos. Otra de las ventajas, es que mientras el plan MOVES limita las ayudas a tan solo 50 unidades en el caso de las grandes corporaciones, que renuevan cientos de coches en una misma operación, disponer de las ayudas correspondientes no es posible, con lo cual el incentivo de dar el paso a una flota completamente eléctrica se pierde. Finalmente, está el tema de las infraestructuras de carga. El gran retraso acumulado en las instalaciones de puntos de carga tanto en las distintas redes de carreteras como muy especialmente en el centro de las ciudades, también supone un freno a la intención de las empresas por transformar

sus flotas en eléctricas. Y eso, aunque según los estudios realizados, los vehículos eléctricos apenas realizan una media de 50 km diarios y en algo más del 80 por ciento de las ocasiones realizan la recarga de sus baterías en los puntos habilitados tanto en las propias empresas como en los domicilios de los clientes.





CON EL PRECIO DE LA ELECTRICIDAD MÁS ALLÁ DE LAS NUBES

# ¿Interesa el hidrógeno en las flotas?

¿Interesa un vehículo eléctrico en la flota o es preferible uno de hidrógeno con tecnología de pila de combustible? El alza de los precios del MWh está provocando que muchos gestores de flota comiencen a considerar la incorporación del hidrógeno a su flota. ¿Es una opción real a considerar? ¿En qué casos? Veámoslo.

El pasado 19 de febrero pasado, el MWh costaba en España 22,27 euros, frente a los 42,76 euros que costaba en 2020. El 17 de septiembre de este mismo año, es decir, casi 7 meses después, hemos pagado por esa misma cantidad de energía 172,78 €. Es decir, el precio se ha incrementado en un 775,8% en apenas 7 meses. Esto quiere decir que si en febrero hacer 100 km te costaba aproximadamente un euro con un coche eléctrico, ahora por menos de 7,75 euros no lo logras.

Por citar un ejemplo aún más ilustrativo: es lo mismo que si en vez de los 50 euros que empleas en llenar tu depósito de combustible cada vez que acudieras a la gasolinera tuvieras que pagar nada menos que 387,5 euros para recibir la misma cantidad de gasolina. Y esto ha pasado en apenas 7 meses y tiene pinta de que

va a mantenerse con aún mayores incrementos hasta bien entrado 2022 o puede incluso que llegue a 2023. El Gobierno acaba de aprobar un plan de medidas que busca contener los precios, pero llega tarde y algunas de esas medidas han provocado un serio conflicto con las eléctricas, que han llegado incluso a amenazar con cerrar las centrales nucleares. Por mucho menos, este presidente del Gobierno pidió la dimisión del anterior, pero no es este ni el sitio ni el lugar para abrir este debate. Así que sigamos a lo nuestro.

El tema es lo suficientemente preocupante como para que los gestores de flota se lo piensen, –al menos dos veces más– antes de decidir incorporar un vehículo eléctrico a su flota corporativa. Pero, claro, las nuevas regulaciones introducidas durante estos últimos años en el cuerpo legislativo relativo al medioambiente y la

salud tanto en el ámbito europeo como en el nacional y local, fuerzan a alcanzar la completa descarbonización de nuestra economía. Esto quiere decir que, si o sí, tendremos que prescindir paulatinamente de los vehículos dotados con motores de combustión interna (ICE) para volcarnos en los vehículos cero emisiones, impulsados básicamente por energía eléctrica.

Para 2030, la gran mayoría de los fabricantes de automóviles habrán dejado de lanzar al mercado vehículos con motores ICE y en 2035-2040 únicamente estarán vendiendo vehículos eléctricos en sus distintas configuraciones. Una de ellas, los vehículos impulsados por la tecnología de la pila de combustible de hidrógeno.

En estas circunstancias, es lógico que muchos se cuestionen la posible rentabi-

## VEHÍCULOS DE HIDRÓGENO ASÍ FUNCIONAN

Básicamente, un coche de hidrógeno es un coche eléctrico. La diferencia reside en como obtiene esa energía eléctrica cada uno de ellos. Los vehículos eléctricos convencionales la cargan conectándose a la red eléctrica y la almacenan en sus baterías. Los de hidrógeno la producen a bordo del vehículo en lo que se denomina "pila de combustible", una especie de central energética portátil en la que se procesa la unión del hidrógeno con el aire que nos rodea para, mediante un proceso de electrolisis, generar energía eléctrica a demanda. Esta energía se almacena igualmente en una batería a bordo del coche, aunque el coche también puede impulsarse utilizando directamente la

energía que produce la pila de combustible, sin necesidad de que esta pase antes por las baterías del coche. Para que esto sea posible, el hidrógeno que se precisa en el proceso ha de ser almacenado a bordo del vehículo en unos tanques específicos, desde los cuales se canaliza hacia la pila de combustible donde se le añade el oxígeno que se extrae del aire ambiental para producir electricidad. Un proceso cuyas únicas emisiones se expelen igualmente por el tubo de escape en forma de vapor de agua. Así que no son "cero emisiones", pero estas no contaminan nada. La energía eléctrica que se produce en la unión de los

átomos de hidrógeno con los de oxígeno se almacena, al igual que en los coches eléctricos convencionales en una batería, la cual se encarga de repartirla al motor o motores eléctricos instalados a bordo del vehículo para impulsarlo. El proceso también permite alimentar los motores eléctricos con energía eléctrica producida directamente en la pila de combustible sin necesidad de que esta haya sido

almacenada previamente en las baterías a bordo del vehículo. Esto se produce especialmente en los momentos de alta demanda energética del vehículo, puesto que cuando las baterías están completamente llenas, el vehículo funciona sin consumir el hidrógeno almacenado en sus tanques.



lidad de invertir en un coche eléctrico o si sería preferible esperar un poco y hacerlo directamente en uno de hidrógeno. Esa pregunta recorre ahora la mente de muchos gestores de flota y, lamentablemente, la respuesta a la misma no es nada sencilla.

De entrada, una aclaración. Ambos son vehículos eléctricos. Y ambas tecnologías generan cero emisiones, siempre y cuando no consideremos como tal el vapor de agua que los vehí-

culos de hidrógeno expulsan por su tubo de escape. La principal diferencia existente entre las dos tecnologías eléctricas está en que los VE recargan sus baterías conectándose a una red de energía eléctrica, mientras que los de hidrógeno la obtienen directamente a bordo del co-

## REPOSTAR HIDRÓGENO EN APENAS 5 MINUTOS, SUFICIENTE PARA 600 KM MÁS

Ya hay estándares de uso del hidrógeno como combustible, puesto que hay industrias, como la aeroespacial, donde este se utiliza como fuente de energía desde hace muchos años. No en vano en sus inicios fue utilizada para propulsar naves espaciales. Repostar hidrógeno es sencillo. Apenas se tarda 5 minutos en rellenar los tanques disponibles en el coche con una cantidad suficiente para recorrer entre 500 y 600 km. Es como ir a la gasolinera. Paras tu coche delante del surtidor correspondiente, introduces el boquerel de la pistola en la boca del depósito y listo. Lo primero que notas es que la pistola de hidrógeno encaja a la perfección en la boca de carga. Esto es así porque se precisa de una

conexión estanca que impida que el gas se disipe. Para que el proceso sea más seguro, las estaciones de hidrógeno toman el gas procesado, lo comprimen y lo refrigeran para suministrarlo de forma más segura. Al hacerlo, hacen más denso y pesado al hidrógeno, lo que añade dificultades a su volatilidad y, por tanto, hace más seguro todo el proceso de repostaje. El surtidor no se pondrá en marcha mientras la pistola no haya quedado bien sujeta en la boca del depósito para evitar posibles pérdidas de hidrógeno. El proceso de carga está continuamente supervisado por el ordenador que controla el combustible. Este se encarga de desactivar el vehículo durante el proceso de carga y se comunica con



el surtidor de la estación para verificar todo el proceso, marcando el principio y el final del repostaje. Finalizado el mismo, se extrae la pistola del

depósito y se deposita en su soporte en el surtidor, donde queda perfectamente fijada y protegida para seguir evitando posibles pérdidas



che mediante un proceso de electrolisis que permite obtenerla a partir del hidrógeno que transportan a bordo del coche almacenado en unos tanques a modo de depósito.

Mediante una pila de combustible el hidrógeno almacenado a alta presión en los tanques se mezcla con oxígeno, lo que da lugar a una reacción química a consecuencia de la cual se produce energía eléctrica, que se almacena a bordo del coche en una batería de alta capacidad; y vapor de agua, que se desecha a través del tubo de escape del coche. A partir de ahí, el funcionamiento de un coche de hidrógeno es muy similar (por no decir igual) al de un coche eléctrico normal.

Los vehículos de hidrógeno aportan sustanciales ventajas frente a los eléctricos en la flota. La primera de ellas es sin duda su autonomía. Mientras que la mayoría de los modernos eléctricos se mueven en el entorno de los 350 km, los tres modelos de hidrógeno que actualmente se ofertan en el mercado superan ampliamente esa cifra: Toyota Mirai (650 km), Hyundai Nexó (666 km) y Honda Fuel Cell (579 km). En breve, BMW iniciará la comercialización experimental de una serie del nuevo BMW iX58 (superará los 600 km) impulsada por hidrógeno.

Al contrario de lo que sucede con el petróleo y otros combustibles como el gas natural, la desaparición del hidrógeno es prácticamente imposible. No sería compatible con la continuidad de la vida en el planeta. El hidrógeno el elemento más abundante que existe en la Tierra y en el Universo., lo cual garantiza su suministro durante muchos, pero que muchos años. Y su uso genera a su vez más hidrógeno, pues el vapor de agua lleva dos moléculas de hidrógeno y una de oxígeno que, a la larga, se transformará en agua a partir de la cual se puede volver a disociar hidrógeno (otra cosa distinta es que interese hacerlo).

La mayor de las diferencias entre un

vehículo eléctrico y uno de hidrógeno la encontramos en los tiempos de recarga de sus baterías. Los BEV y los PHEV recargan sus baterías enchufándose a las redes eléctricas, ya sea en las caseras o en puntos de carga tanto públicos como privados. Los modelos más modernos recargan hasta el 80 por ciento de la capacidad de sus baterías en apenas 15-20 minutos de conexión a una red de alta capacidad. Tiempo que se va hasta las 3 horas si se quiere realizar una carga completa al cien por cien de su capacidad. Un vehículo de hidrógeno no tarda más de lo que uno gasolina o diesel en llenar los tanques en donde guarda el gas presurizado. La pregunta que surge entonces es sencilla. Si todo es tan fácil y positivo ¿qué impide apostar directamente por la tecnología del hidrógeno en lugar de por la de los vehículos eléctricos convencionales? Las respuestas a ella también lo son.

Como bien dijo Alejandro Lavoisier en el siglo XVII, «la energía no se crea ni se destruye, simplemente se transforma». Como ya hemos dicho, el hidrógeno es el elemento más abundante tanto en el universo como en nuestro planeta. No falta ni faltará jamás, pero presenta un problema: no se encuentra de manera libre sino que siempre aparece en combinación con otros elementos. Esto obedece a que no se trata de una fuente de energía primaria, sino secundaria, lo que obliga a tener que aplicar procesos de disociación que permitan separarlo del resto de elementos y almacenarlo para su distribución

EL TIEMPO DEL HIDRÓGENO LLEGARÁ. NO SERÁ HOY NI MAÑANA, SINO QUE MUY PROBABLEMENTE SERÁ LA TECNOLOGÍA QUE SE DESARROLLARÁ FUERTEMENTE A PARTIR DEL AÑO 2050.

Y si falta disponer de miles de puntos de carga para que la movilidad eléctrica se desarrolle en los distintos territorios del país, lo cierto que también los vehículos de hidrógeno tienen problemas en este sentido. Faltan infraestructuras adecuadas para su distribución. Al igual que sucede con los vehículos eléctricos los de hidrógeno también precisan de infraestructuras para poder desarrollar su uso.

Actualmente los puntos de carga de hidrógeno existentes en España son casi inexistentes. Existe un plan para instalar 150 estaciones de servicio de hidrógeno antes de 2030, que se sumarían a las 6 que existen en la actualidad (Albacete, Huesca, Madrid, Puertollano Sevilla y Zaragoza) Una oferta muy escasa y, lo peor de todo, de carácter privado en su mayoría, pues son puntos de repostaje a los que sólo pueden acceder las flotas de las empresas que están colaborando en el desarrollo del uso de la energía.

Además, están los problemas de seguridad que presenta el almacenamiento y la distribución de hidrógeno. Debe guardarse a 350 bar de presión como mínimo, Esto provoca que la tecnología necesaria para ello resulte muy costosa y requiera de continuo mantenimiento y control de su estado para evitar posibles incidentes. Por otra parte, el hidrógeno es el elemento más ligero de la tabla periódica de elementos, además de que como buen gas también resulta altamente inflamable. Y, al contrario que los hidrocarburos, respirar hidrógeno no es malo, lo hacemos de continuo cada vez que cogemos aire para respirar.

Otra de las grandes desventajas del hidrógeno es su precio. Disociarlo es caro, lo mismo que almacenarlo y distribuirlo. Un kilo de hidrógeno viene a costar unos 10 euros/kg, y se precisan 0,9 kg para recorrer 100 km. Instalar una hidrolinera tiene un coste superior al millón de euros, y el precio de los modelos actualmente a la venta lo están a precios realmente elevados.

Para muchos fabricantes es una solución de movilidad, pero a un plazo superior al que ofrecen los vehículos eléctricos convencionales. Y no todos los fabricantes están muy convencidos de que llegue a ser así, Mientras marcas como Toyota opinan que es la solución del futuro, hasta el punto de convencer a su propio Gobierno para que Japón se encamine desde ya a la movilidad de hidrógeno, otros fabricantes de equivalente importancia como el Grupo Volkswagen consideran que el momento del hidrógeno aún queda lejos.

Los alemanes no creen en el vehículo impulsado por hidrógeno debido a la escasa eficiencia energética que el mo-

## ELÉCTRICO VS HIDRÓGENO

● **AUTONOMÍA:** A día de hoy, los vehículos de hidrógeno aportan mayor autonomía que los eléctricos. Los primeros ofrecen algo más de 600 km, mientras que los EV y PHEV apenas alcanzan los 400

● **EMISIONES CONTAMINANTES:** Ambos generan emisiones en sus respectivos procesos de producción de los vehículos y de la energía que consumen, Localmente, solo lo hacen los de hidrógeno. Emiten vapor de agua a través de su tubo de escape, emisiones similares a las que produciría cualquier purificador de aire doméstico. Esto hace de los vehículos de hidrógenos los menos contaminantes que hay, pues sus emisiones no sólo no contaminan, sino que además en cierto modo, purifican el aire que respiramos.

● **RECARGA O REPOSTAJE.** Los tiempos de recarga de un eléctrico son todavía demasiado lentos y precisan de instalaciones especiales (puntos de carga) donde poder hacerlo. En el mejor de los casos, un eléctrico se recarga al 80 por ciento de la capacidad de sus baterías tras poco más de 20 minutos conectado a un punto de carga de alta capacidad. En

el caso de los vehículos de hidrógeno, el proceso de carga de hidrógeno es muy similar al repostaje de un vehículo de gasolina. labor para la cual apenas precisa de 2 a 3 minutos.

● **ESTACIONES DE SERVICIO.** Ambos sistemas carecen de una red de suministro adecuada en España. Hasta la fecha, sólo hay cuatro «hidrolineras» y se calcula que para 2026 su número aún no sobrepasará los 150. Los eléctricos convencionales no tienen tampoco una red suficiente y satisfactoria de suministro eléctrico en el país. España lleva un considerable retraso en este aspecto siendo uno de los países europeos más atrasados en este aspecto de la transición tecnológica,

● **PRECIO.** Por el momento, los vehículos de hidrógeno son más caros que los eléctricos convencionales. Su tecnología requiere de un mayor número de componentes y estos también son más caros, lo que hace que su precio siempre supere el de los eléctricos convencionales, que además son mucho más simples "mecánicamente" hablando.

● **MODELOS DISPONIBLES** Apenas encontramos tres



modelos de hidrógeno en el mercado español: el Toyota Mira, Honda Fuel Cell y el Hyundai Nexó, a los que próximamente se le unirán otros como el ya anunciado BMW iX5 h. La situación es similar a la que sufría el mercado de coches hace apenas un par de años, cuando tampoco había prácticamente modelos eléctricos disponibles en el mercado. Pero los fabricantes "se han puesto

las pilas" (nunca mejor dicho) y en apenas un par de años han cambiado por completo el panorama. Hoy, apenas quedan marcas sin ofrecer en su gama vehículos electrificados o 100 por cien eléctricos y las que no lo tienen lo tendrán en menos de 1 año. Lo mismo sucederá con los de hidrógeno cuando la tecnología se estandarice y sus problemas hayan sido resueltos.

delo aporta. Mientras que en un vehículo eléctrico la eficiencia (relación entre la energía utilizada y la invertida para poder hacerlo) es superior al 95 %, en uno de hidrógeno es de tan sólo el 60 por ciento. Hoy por hoy, el hidrógeno precisa para su generación de mayor volumen de energía eléctrica que la que posteriormente va a aportar para impulsar el vehículo. Y esto precisamente no suena muy sostenible que digamos.

El tiempo del hidrógeno llegará. No será hoy ni mañana, sino que muy probablemente será la tecnología que se desarrollará fuertemente a partir del año 2050. Hasta entonces habrá que pensar en modelos VE o PHEV como soluciones hasta ese momento. Y a partir de ahí tampoco será excluyente. Es decir, compartirá espacio con los vehículos eléctricos de batería.



▲ El Hyundai Nexó es uno de los pocos modelos de hidrógeno a la venta en nuestro país.





DANAS, GOTAS FRÍAS, GRANIZADAS, INUNDACIONES

# ¿Quién paga los daños sufridos en tu flota?

Danas, gotas frías, inundaciones, granizadas, incendios, ... fenómenos que provocan daños materiales en ocasiones irreparables que afectan a cientos de coches, de los cuales muchos de ellos pueden ser vehículos de empresa. Prever soluciones a estas situaciones imprevisibles es también parte de tu labor como gestor de una flota.

Sí, no te sorprendas. Por que al final, pague quien pague, serás tú o tu equipo los que tendréis que gestionar todo el procedimiento ya sea para conseguir recuperar el vehículo reparado y en orden de marcha, o al menos la indemnización del seguro para poder disponer de otro nuevo.

Pero vayamos por partes. Hace pocas semanas todos hemos visto en nuestro país coches flotando arrastrados por riadas incluso hasta el mar, coches calcinados en terribles incendios, o coches masacrados por la caída de pelotas de granizo tan grandes como puños. ¿Quién paga todos esos daños? ¿Te cubre todo esto el seguro de tu co-

che? ¿Tienes que hacerse tu empresa cargo de ellos?

En estas situaciones, como en tantas otras, haber dispuesto del coche mediante una operación de renting puede ser una solución, ... o un grave problema. Todo dependerá de cómo hayas gestionado el seguro de los vehículos de tu flota. Si fuiste cicatero y recortaste en la partida del seguro, puede que determinadas situaciones hayan quedado fuera de las coberturas de la póliza que contrataste. Si no incluiste en el contrato la póliza que tu operador de renting te ofrecía para cubrir tus coches ante posibles riesgos extraordinarios o si rechazaste el seguro que la

operadora te ofrecía para coger por tu cuenta otro de menor precio puedes ir pensando que a lo mejor vas a perder algo de dinero en este tipo de situaciones.

Pero antes de analizarlas desde el punto de vista del renting, veamos como se podría solucionar esta misma situación por parte de un particular, para entender como es el procedimiento básico que nos permite obtener una indemnización de nuestro seguro en este tipo de sucesos.

Lo primero de todo es disponer de una póliza de seguros. Si no dispones de póliza de seguros, serás tú quien tenga que hacerse cargo de todos los

## CONSORCIO DE COMPENSACIÓN DE SEGUROS EL QUE HABITUALMENTE CUBRE ESTOS DESASTRES

Por regla general, quien termina cubriendo las indemnizaciones de los daños producidos en los vehículos por las DANA, gotas frías, incendios, inundaciones, etc, suele ser el Consorcio de Compensación de Seguros. (CCS)  
El CCS es una entidad pública empresarial adscrita al Ministerio de Economía y Empresa que desempeña múltiples funciones en el ámbito del seguro. Entre ellas destacan las relacionadas tanto con la cobertura de los riesgos extraordinarios, como con las del seguro obligatorio de automóviles, que son las que, en estos casos, nos afectan. Es decir, el CCS asume la cobertura obligatoria de los posibles daños ocasionados por este tipo de riesgos climáticos en los automóviles. Además, desde julio de 2016, el CCS también cubre a aquellos coches que únicamente tienen contratado el seguro obligatorio de responsabilidad civil, que

antes quedaban excluidos de cualquier tipo de indemnización por los daños sufridos en este tipo de situaciones. Pero también con el CCS es necesario "leer la letra pequeña", pues no siempre el hecho de que los daños los haya provocado una situación climatológica adversa quedan bajo las coberturas del Consorcio. En el caso de daños provocados por la naturaleza, el consorcio cubre las inundaciones, embates de mar, vientos fuertes (superiores a 120 km/h o 96 km/h con precipitaciones de 40mm/h) terremotos, maremotos, tornados y erupciones volcánicas, así como caídas de cuerpos siderales y aerolitos, Y, en el caso de que sean causados por el hombre se incluye como riesgos los daños provocados en casos de terrorismo, rebelión, sedición, motín y tumulto popular, así como actuaciones de las Fuerzas Armadas o de las

Fuerzas y Cuerpos de Seguridad en tiempos de paz. Por tanto, debe quedar claro que el CCS no se hace siempre cargo de los daños causados por cualquier tipo de fenómeno meteorológico extremo. No corresponde al CCS gestionar las indemnizaciones en caso de daños por granizo, el peso de la nieve ni por los vientos inferiores a 120 km/h, o lluvia directa sobre el bien asegurado. En estos casos se considera que se trata de fenómenos corrientes, más habituales, para los que existen pólizas que incluyen coberturas contra daños meteorológicos en las aseguradoras privadas. En el caso de daños causados por la DANA o las inundaciones, sí que se hace cargo el CCS. Los conductores afectados deben comunicarlo inmediatamente directamente a través de la web del CCS o bien llamando a los teléfonos: 900 222 665 ó 952 367 042. Para corroborar que se trata de un riesgo extraordinario

es importante aportar pruebas o informes (policiales, de bomberos, meteorológicos, etc) o incluso aportar testigos. Tras comunicar el incidente, el consorcio enviará un perito a verificar el estado del vehículo. Esto puede tardar algún tiempo (entre una y dos semanas), dado que, al ser una catástrofe natural, el trabajo en la zona de estos se acumula de manera especialmente notoria. Por eso, y dado que podrías tener que retirar tu coche del sitio en el que quedó, es importante que realices un amplio y buen reportaje gráfico (fotografías) del estado del coche tras el incidente que permitan valorar al perito los daños sufridos por el mismo. Tras la visita del perito, este tendrá que elaborar un informe que habrá de ser valorado por el CCS para estimar la indemnización correspondiente. Esto también puede llevar un tiempo y retrasar los pagos de la indemnización correspondiente.

gastos y reparaciones que sufra tu coche. Desde julio de 2016, todo vehículo asegurado que cuente con una póliza obligatoria de responsabilidad civil queda cubierto por el Consorcio de Compensación de Seguros en caso de daños materiales producidos por "riesgos extraordinarios", aunque no disponga en su póliza de la cobertura de daños propios.

Sin embargo, existen algunas excepciones, pues el Consorcio de Compensación de Seguros no se hace cargo de los daños provocados por las precipitaciones de pedrisco, el peso de la nieve acumulada en el coche, o de los vientos inferiores a 120 km/h, al no tener ninguno de estos la consideración legal de "riesgo extraordinario". En esos casos, lo primero que se debe comprobar es que la póliza del seguro tiene contratada la cobertura de riesgos atmosféricos, o una cobertura de riesgos extraordinarios adicional.

En este tipo de situaciones pueden incluso darse casos de total indefensión. Es decir, que las limitaciones de esos riesgos extraordinarios de la póliza que tienes contratada con tu aseguradora queden muy por debajo de donde comienzan las coberturas que



proporciona el CCS. Por ejemplo, hay muchas aseguradoras cuyas pólizas convencionales no cubren daños provocados por vientos superiores a 95 km/h y el consorcio solo comienza a cubrirlos por encima de 120 km/h. Si las rachas que afectaron a tu zona fueron de 96 a 119 km/h estás perdido en

un limbo en el cual muy probablemente serás tu quien tenga que correr con los gastos. De ahí la necesidad de cubrir esos "riesgos extraordinarios" que te ofrecen las aseguradoras.

Cuando dispones de coche a través de una operación de renting, por lo general las operadoras se hacen cargo de



GEOLOCALIZACIÓN Y CONECTIVIDAD LA IMPORTANTE AYUDA QUE LAS FLOTAS PUEDEN APORTAR

Cuando se producen este tipo de siniestros, las flotas pueden ser de gran ayuda tanto para los servicios de emergencia que acuden a las zonas afectadas como para los compañeros que tienen que efectuar su labor en las mismas Una ayuda que, cada vez más, pasa por la conectividad de las distintas unidades de la flota y por los datos que pueden aportar a la nube en caso de emergencias de este tipo. Gracias a la geolocalización de los vehículos, recuperarlos después de una inundación o de un incendio puede ser mucho más rápido y efectivo. Al estar permanentemente ubicados en el mapa esto se soluciona rápidamente, incluso aunque el vehículo haya terminado en el mar.

Pero la geolocalización de las unidades de la flota aporta muchas más ventajas. Al poder detectar los movimientos de cada unidad por las carreteras afectadas, con la colaboración de distintas flotas se podría realizar un completo mapa de las carreteras de la zona que aún siguen hábiles y permiten circular por ellas. En situaciones de emergencia, conocer las carreteras y los flujos de tráfico que por ella circulan es muy importante para poder llegar a proporcionar la ayuda necesaria lo más rápidamente posible. Gracias a los movimientos de las unidades conectadas, con los datos disponibles en la nube se pueden elaborar mapas precisos de la zona, de los accesos abiertos y de los que permanecen cerrados.

Además de para los servicios de emergencia, esta información también es básica para los transportistas que, habiéndose librado de las consecuencias del incidente, acuden a las zonas afectadas porque tienen que efectuar sus labores de reparto. En estas situaciones, poder conocer con exactitud que carreteras y caminos están hábiles y si es o no posible llegar al destino o por el contrario, han de permanecer estacionados en lugar seguro hasta que la situación mejore es de gran ayuda y supone importantes ahorros de tiempo y de dinero a la vez que facilita la operatividad en la zona afectada evitando colapsos en las carreteras. El big data, la cada vez mayor conectividad y la mayor rapidez en el tratamiento de datos

y las comunicaciones que va a facilitar la nueva red 5G abren la puerta a la creación de nuevos servicios que son de gran utilidad para todos. Gracias a ello se podrán crear plataformas en la nube que se especialicen en recopilar esos datos y ponerlos a disposición de todos los transportistas de manera habitual, y aunque ya hay empresas de gestión de flotas que operan con sistemas de este tipo para facilitar información relevante al respecto a sus clientes, lo cierto es que la colaboración de todas ellas junto con la de las empresas de transporte y las grandes flotas podrían propiciar una plataforma que aportara este tipo de información a todos los usuarios de la carretera. Todos saldríamos ganando.



STOCKPHOTOS

Lo normal es que las operadoras de renting se den por satisfechas con este resarcimiento (más aún si eres cliente habitual y cuentas con una flota de vehículos alquilada con ellos), pero si la indemnización fuera demasiado baja o no se produjera, cabría entonces la posibilidad de que te reclamaran ellos el valor del coche cuyo uso -que no su propiedad- en su día contrataste.

De ahí la conveniencia de leer siempre la "letra pequeña" de las coberturas del seguro en las operaciones de renting. Por que luego, nos acordamos siempre -y nunca mejor dicho- de Santa Barbara cuando truena.

Hay empresas que al contratar el renting excluyeron el seguro para contratarlo ellas mismas por su cuenta con una aseguradora que les ofrecía mejores condiciones y precios (no todas las operadoras de renting lo aceptan, pero muchas lo permiten). En estas situaciones de las que venimos hablando puedes haber quedado expuesto y ello puede provocar que seas tu (tu empresa) la que tenga que hacer frente a posibles daños o indemnizaciones a la operadora de renting si las coberturas que contrataste con la aseguradora externa no contemplan los riesgos de este tipo de riesgos climáticos y las del Consorcio de Compensación de Seguros no te alcanzan. Recuerda que al final del contrato, tendrás que devolver el coche al operador de renting en el estado de uso contratado.

estas situaciones, pero puede que no siempre sea así. No es especialmente gratificante tener que leer los contenidos de una póliza de seguros, pero en el caso de una operación de renting es quizás aún más obligado si no queremos tener sorpresas de última hora y, más aún, después de haber vivido situaciones tan dramáticas.

Antes de firmar los contratos, conviene leer atentamente las coberturas que estos seguros incluyen y, sobre todo, aquellas que cada compañía en especial excluye expresamente, porque no todas las operadoras de renting ofrecen lo mismo.

En todo caso, lo cierto es que en situaciones como las que estamos analizando (DANA, inundaciones, tormentas, rayos, incendios, etc), la solución en el caso del renting viene casi siempre de la mano del Consorcio de Compensación de Seguros. Por lo general, en estos casos es el CCS el que afrontará el pago de las indemnizaciones correspondientes. Si el coche tiene menos de dos años, en caso de siniestro total el CCS resarcirá con el valor a nuevo del vehículo. Si tiene más de dos años, entonces aplicará el valor venial del coche para indemnizar a su propietario.

# 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](mailto:motor16@motor16.com)



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

Síguenos en...



[Motor 16.com](http://Motor16.com)

[Motor 16.tv](http://Motor16.tv)

**Motor16.com** la información puesta a punto

**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](http://shop.aldcarmarket.com/es-es)

 **ALD**  
Automotive