

FLOTAS & EMPRESAS

Motor 16 EXTRA

¿PUEDE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL ACABAR CON LOS ACCIDENTES DE TRÁFICO?

- ▶ **Renting, cada vez más eficiente, sostenible... y asequible**
- ▶ **Toyota apuesta fuerte por los profesionales**
- ▶ **Entrevista Pedro Malla, consejero delegado y director general de Ayvens: "Ayvens no es la suma de ALD y LeasePlan, es algo nuevo"**
- ▶ **Observatorio Cetelem. Cada vez queremos más coches eléctricos y nos importa menos que sean chinos**
- ▶ **La visión de Polestar, y de las empresas, para avanzar en la movilidad eléctrica**
- ▶ **Entrevista Jose-Martin Castro Acebes, presidente de la AER: "Las administraciones deberían considerar más al renting como palanca para activar sus mercados"**



ŠKODA

Conduce tu negocio aún más lejos



Octavia



Kamiq

En Škoda for business haremos que tu negocio llegue todavía más lejos.

Si tienes una PYME, tenemos la flota que se adapta perfectamente a tu negocio. Puedes elegir entre modelos amplios y elegantes o vehículos funcionales con un diseño más atrevido. Todos completamente equipados con la última tecnología y una gran capacidad de maletero. Además, tendrás un asesor especializado que te ofrecerá una atención personalizada para encontrar tu solución financiera ideal.

Consumo de energía gama Škoda Enyaq combinado WLTP (Wh/km): 148,6 - 160,3 Wh/km, emisiones de CO₂ (g/km) WLTP: 0 g/km.
Consumo de combustible gama Škoda Octavia combinado WLTP (l/100 km): 1,0 - 6,9 l/100 km, emisiones de CO₂ (g/km) WLTP: 23 - 156 g/km.
Consumo de combustible gama Škoda Kamiq combinado WLTP (l/100 km): 5,5 - 5,8 l/100 km, emisiones de CO₂ (g/km) WLTP: 123 - 130 g/km.

ŠKODA
for business

Nos movemos por tu PYME



Motor 16

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

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

DIRECTOR:
Javier Montoya - jmontoya@motor16.com

Redactor jefe:
Julián Garnacho - jgarnacho@motor16.com

Redacción:
Gregorio Arroyo - garroyo@motor16.com
Rogelio Camargo - rogelio.camargo@motor16.com
Pablo J. Poza - pablojose.poza@motor16.com
Montse Turiel - mturiel@motor16.com

Diseño: J.G.A.

Colaboradores:
Alberto Mallo y Javier Rubio.
Consejo editorial:
María Jesús Beneit,
Andrés Mas, Alfonso J. Nieto

PUBLICIDAD:
Director comercial:
Andrea Martinotti
andrea.martinotti@grupomerca2.com
Teléfono: 910 523 923 - 616 463 013

Gerente comercial:
Luis Rodríguez - luis.rodriguez@motor16.com
Teléfono: 910 523 923- 639 791 673

Redacción, Administración y Servicios
Comerciales, Publicitarios y Suscripciones:
C/Río Tietar, 24-25. Polígono Ind. El Nogal. 28110
Algete. Madrid
Teléfono: 91 685 79 90.
Correo electrónico: motor16@motor16.com

Es una publicación de:



Director general Institucional:
Ricardo Ducazcal

Director de Operaciones:
Rafael López

Distribución:
Grupo Distribución Editorial Revistas S.L.
Difusión controlada por OJD
Motor 16 es miembro de la Asociación
de Revistas de Información y
asociada a la FIPP. Depósito Legal:
M30.2471983
© Motor 16. Madrid. Todos los
derechos reservados. Esta publicación
no puede ser reproducida ni en todo ni
en parte sin permiso previo por escrito
de la empresa editora.



Ocho años después, el renting ingresa 36,78 € menos por coche al año

Renting, un producto cada vez más eficiente, sostenible... y asequible. 4

Renting Social de vehículos eléctricos
Necesario para “no dejar a nadie atrás”. 10

Hablamos con... José Martín Castro, presidente de la Asociación Española de Renting de Vehículos
“Las administraciones públicas deberían considerar más al renting como palanca para activar sus mercados, no se puede obviar al 25 por ciento de las matriculaciones” 14

Polestar en la movilidad eléctrica
La visión de Polestar, y de las empresas, para avanzar en la movilidad eléctrica 20

Pedro Malla, consejero delegado y director general AYVENS
“Ayvens no es la suma de ALD y LeasePlan, es algo nuevo” 24

Seguridad vial: Chat GPT nos lo cuenta
¿Puede la inteligencia artificial evitar los accidentes de tráfico? 30

Stellantis: Economía circular
¿Y si transformamos las viejas furgonetas diésel en vehículos eléctricos? 36

Robos en el transporte
Cuándo, dónde, cómo,... y cuánto dinero se pierde. 40

Toyota Professional
Toyota apuesta fuerte por los profesionales. 44

El Observatorio Cetelem
Cada vez queremos más coches eléctricos y nos importa menos que sean chinos 46





OCHO AÑOS DESPUÉS,
EL RENTING INGRESA 36,78 € MENOS POR COCHE AL AÑO

Renting, un producto cada vez más eficiente, sostenible... y asequible

Por término medio, una operadora de renting obtiene hoy 36,78 euros menos por coche que hace tan sólo ocho años. Al menos así se deduce de las cifras de facturación que arroja el sector durante este tiempo. Y ello es posible porque en ese mismo período la flota de vehículos en alquiler se ha duplicado, pasando de las 447.623 unidades que tenía en 2015 a las 903.145 unidades que tenía al cierre del año 2023.

¿Conocen algún servicio o producto que cueste hoy menos de lo que costaba hace 8 años? Ahí va uno: el renting. El renting facturaba una media de 8.889 euros por coche alquilado en el año 2015, mientras que, en 2023, la cantidad media facturada fue de 8.852,30 euros por coche al año. Es decir, el renting está ingresando hoy día 36,78 euros menos por coche al año tras ocho años de actividad.

El sector del renting facturaba 3.979 millones de euros en 2015, cifra que se duplica en 2023, –creció un 100,92% en estos ocho años–, cuando las operadoras de renting en España han facturado 7.995 millones de euros.

Si traducimos esto a las cuotas medias mensuales que se pagan por coche en el sector del renting, por el alquiler de un vehículo en ren-

ting los españoles pagábamos unos 740,76 euros al mes en 2015, mientras que en 2023 se pagaron 737,69 euros al mes.

Es decir, 3,07 euros menos. Si conocen ustedes algún producto que haya mejorado e incrementado los servicios que ofrece y la calidad de los mismos durante estos últimos 8 años manteniendo e, incluso, rebajando sus precios levemente, háganmelo saber. Muchos

▶▶▶ DATOS GENERALES EVOLUCION SECTOR DEL RENTING EN ESPAÑA

Año	Parque (Unidades)	Crecimiento		Facturación (%)	Incremento Facturación (%)	Compras (Unidades)	Incremento Compras (%)	Inversión en compra de vehículos (M.€)	Incremento Inversión (%)
		Absoluto (unidades)	Relativo (%)						
1996	50.367	12.836	34,20 %	332,97	-	23.165	35,50	-	-
1997	63.159	12.792	25,3 %	417,54	25,52	24.931	7,6	289,12	11,93
1998	115.761	52.602	83,3%	765,31	83,11	49.614	99	609,90	110,95
1999	163.866	48.105	41,6	1.083,33	41,55	63.350	39,7	895,17	46,77
2000	216.434	52.568	32,19%	1.430,86	32,91	84.820	22,31	1.138,54	27,19
2001	265.444	49.010	22,6%	1.796,00	24,71	104.074	22,7	1.439,01	26,39
2002	310.020	44.576	16,79%	2.105,48	17,21	111.046	6,7	1.562,37	8,57
2003	353.493	43.473	14,02%	2.439,10	15,85	125.693	13,19	1.856,00	18,79
2004	398.064	44.571	12,6%	2.856,49	17,21	144.777	15,18	2.245,00	20,96
2005	445.686	47.622	11,96	3.294,17	15,32	165.574	14,36	2.657,35	18,37
2006	503.006	57.320	12,86	3.940,90	19,63	185.173	11,84	3.149,60	18,52
2007	556.569	53.563	10,65%	4.579,38	16,20	202.910	9,58	3.694,00	17,99
2008	571.565	17.996	2,69%	4.771,33	4,20	181.873	-10,39	3.335,84	-9,69
2009	521.124	-50.441	-8,83%	4.475,25	-6,21	93.306	-47,04	1.739,86	-47,84
2010	491.056	-30.068	-5,57%	4.268,86	-4,61	119.660	24,25	2.160,15	24,16
2011	470.223	-20833	-4,24%	4.115,86	-3,58	123.333	3,07	2.223,97	2,95
2012	433.294	-36.929	-7,85%	3.817,32	-7,25	106.016	-14,04	1.998,86	-10,57
2013	401.190	-32.104	-7,41%	3.556,15	-6,84	119.836	13,04	2.211,73	11,21
2014	408.095	6.905	1,72%	3.625,55	1,95	143.027	19,35	2.607,88	17,91
2015	447.263	39.528	9,69%	3.979,56	9,76	172.321	20,48	3.144,86	20,59
2016	486.486	38.863	8,68%	4.342,15	9,11	205.573	19,30	3.905,80	24,20
2017	551.730	65.244	13,41%	4.905,24	12,97	248.602	20,93	4.677,20	19,75
2018	629.260	77.530	14,05%	5.547,53	13,09	267.732	7,70	4.940,73	5,63
2019	711.616	82.356	13,09%	6.313,75	13,81	302.900	13,14	5.946,27	20,35
2020	743.388	31.772	4,46%	5.964,63	-5,53	209.271	-30,91	4.356,10	-26,74
2021	796.683	53.295	7,17%	6.651,03	11,51	260.834	24,64	5.623,00	29,08
2022	853.644	56.961	7,15%	7.426,00	11,65	254.948	-2,26	5.634,00	0,20
2023	903.145	49.501	5,80%	7.995,00	7,67	296.465	16,28	6.605,00	17,23

se preguntan el porqué del éxito de la fórmula renting en los últimos tiempos, Y quizás todos estos datos sean parte de la respuesta.

Conseguir esto no ha sido tarea fácil para el sector y menos aún durante estos últimos tiempos. Las operadoras del sector han tenido que trabajar mucho y muy duro para poder conseguirlo y, sobre todo, han tenido que realizar un elevado número de inversiones, que no están al alcance de cualquier empresa.

El renting ha invertido en España más de 41.000 millones de euros en los últimos ocho años. Desde 2015, el volumen de las inversiones del sector del renting en la compra de vehículos se ha incrementado en un 110 %, pasando de los 3.144 millones de euros que invertía en 2015 a los 6.605 millones de euros de este último año 2023.

Las crisis provocadas por la pandemia o por la escasez de microchips, o los problemas consecuentemente generados por ambas en las cadenas de producción y distribución de automóviles en nuestro país no han conseguido frenar el fuerte impulso del sector del renting, cuyo crecimiento ha superado ya con mucho el mero ámbito empresarial para llegar con fuerza al de los profesionales autónomos

LAS INVERSIONES DE LAS OPERADORAS DEL SECTOR DEL RENTING EN LA COMPRA DE VEHÍCULOS EN ESPAÑA SE HAN INCREMENTADO 3.461 MILLONES DE EUROS SI COMPARAMOS LAS EFECTUADAS EN 2015 (3.144 MILLONES DE EUROS) CON LAS REALIZADAS ESTE ÚLTIMO AÑO 2023 (6.605 MILLONES DE EUROS). UN INCREMENTO DEL 110,08 %.

mos y, en especial al de los particulares.

Según un informe elaborado por la Asociación Española de Renting relativo a los ocho últimos años, las inversiones de las operadoras del sector del renting en la compra de vehículos en España se han incrementado 3.461 millones de euros si comparamos las efectuadas en 2015 (3.144 millones de euros) con las realizadas este último año 2023 (6.605 millones de euros). Un incremento del 110,08 %.

Durante este mismo período 2015-2023, el sector del renting español también incrementó de manera considerable el peso que sus matriculaciones tiene sobre el total del mercado del automóvil en España. En 2015, el renting era el responsable de una de cada siete matriculas que se registraban, hoy lo es de más de una de cada cuatro. Es decir, pasó de suponer el 14,22 % de las matriculaciones del mercado en 2015 al 26,37% del mercado en 2023, un incremento del 85,44%. Y si nos fijamos en el segmento de los vehículos comerciales, el peso es aún mayor, puesto que hoy día el renting matricula una de cada dos unidades del segmento de los derivados y furgonetas en España.

Desde 2015, el sector del renting ha matriculado en nuestro país 2.046.326 vehículos. Una cifra que llama poderosamente la atención. En apenas ocho años, el renting ha matriculado más unidades que la suma de todo el sector español del automóvil en los últimos dos años. Unas cifras que además sirven de gran ayuda tanto para reducir la edad media del parque automovilístico de nuestro país, como muy especialmente para nutrir al mercado nacional del vehículo de ocasión de co-



2023, UN AÑO EXCELENTE. RESULTADOS CASI RÉCORD ÚNICAMENTE ENTURBIADOS POR LA PÉRDIDA DE CLIENTES..

Aunque finalmente no se consiguieron superar las cifras pre-pandemia por muy poco y la cifra de clientes del sector se ha reducido levemente, el último ejercicio del renting ha sido “un buen año”. Al menos así lo han calificado las principales fuentes del sector, empezando por la propia Asociación Española de Renting.

2023 no pasará a la historia como el año récord del renting español, que seguirá siendo 2019, pero sí que quedará en la memoria del sector como un año excelente gracias a que la actividad de las operadoras consiguió batir algunos récords en su actividad, pese a que el número de clientes del sector se contrajo levemente por encima del con respecto al año anterior.

Alcanzar cifras récord en cuanto al número de unidades que componen la flota, facturación e inversiones realizadas en la compra de nuevos coches para sus clientes ha permitido a las operadoras del renting en España alcanzar excelentes resultados que, sin embargo, se ven lastrados por dificultades sobrevenidas en el mercado que les impidieron superar anteriores hitos en cuanto al número de unidades matriculadas o el número de clientes del sector.

De no ser por las dificultades generadas en los mercados y la economía por la guerra de Ucrania, el renting español habría firmado en 2023 un nuevo año récord alcanzando y superando cotas no registradas desde antes de la pandemia. De hecho, se habría convertido en el primer subsector de la industria automotriz española en recuperar los volúmenes de negocio precedentes a 2020.

Durante la primera mitad del año, las operadoras se encontraron con una fuerte demanda de unidades en el mercado a la que no pudieron hacer frente. Los fabricantes no recibían con normalidad de los fabricantes el necesario suministro de vehículos que precisaban porque muchas factorías se vieron vistas forzadas a limitar sus producciones e incluso a paralarlas por la escasez de componentes que provocó el estallido de la guerra de Ucrania.

Estallido que posteriormente provocó

tanto un incremento de la inflación como una fuerte subida de los tipos de interés que afectó a los mercados en pleno proceso de renovación de las flotas por parte de muchas empresas que retomaban con fuerza sus niveles de actividad tras el parón provocado por la pandemia sanitaria.

Así las cosas, las operadoras de renting tuvieron que hacer auténticos ejercicios en el alambre para poder suministrar los pedidos de unidades a sus clientes, situación que les llevó a tener que adoptar drásticas decisiones a lo largo de buena parte del ejercicio.

Así, durante la primera mitad de 2023, las operadoras asumieron que la mayor parte de las escasas unidades que recibían debían ir destinadas a cubrir las renovaciones de las flotas que las empresas les solicitaban. Muchas de ellas se encontraban ya con sus operaciones al límite de la rentabilidad tras haber extendido las duraciones de los contratos para superar la pandemia.

Caso contrario al que padecían en esos mismos meses los clientes privados, los particulares y autónomos que, ante el fuerte incremento que tanto la inflación como los tipos de interés experimentaban en esos meses decidieron aguantar y no endeudarse en esos momentos. Así, el mayor motor que el sector del renting había encontrado para crecer en los últimos años prácticamente se detuvo por completo.

La apuesta por las empresas y sus flotas en la primera mitad del año, cambió paulatinamente a lo largo del segundo semestre del 2023 a medida que la situación comenzaba a estabilizarse, las cadenas de producción y las entregas de los fabricantes a activarse y los clientes privados a recuperar sus volúmenes de demanda al tiempo que tipos de interés e IPC tornaban a valores razonables; elevados, sí, pero más asumibles.

En todo caso, el año estaba ya prácticamente vencido y los objetivos iniciales —superar los datos del 2019, año récord del renting español, recuperando los niveles de actividad pre-pandemia— prácticamente resultaban inalcanzables. Así las cosas, el año no ha sido malo. Al

contrario “2023 ha sido un buen año”, comentaba el presidente de la AER, José-Martín Castro Acebes, al presentar los resultados del sector a la prensa.

La flota de vehículos en alquiler crecía un 5,80 % en su número de unidades tras incorporar 49.501 más en el cómputo del año para alcanzar su máximo volumen histórico: 903.145 unidades. Para conseguir ese resultado, los operadores de renting tuvieron que matricular un total de 296.465 unidades, un 16,28 % más que las realizadas durante 2022. Las matriculaciones del 2023 no pudieron superar a las efectuadas en 2019, año récord en la historia del renting español en el que las operadoras registraron un total de 302.900 unidades. La escasez de vehículos disponibles impidió que el objetivo previsto a primeros de año de superar dicha cifra resultase imposible y tuviera que convertirse en el de este nuevo 2024 que ahora comienza. Eso sí, para matricular ese 16,28 % más de unidades registrado en 2023 tuvieron que incrementar en nada menos que un 17,23 % ciento su esfuerzo inversor, destinando 6.605 millones de euros a la compra de nuevos vehículos, 971 millones más que el año 2022, cuando se invirtieron 5.634 millones de euros en la compra de 254.948 unidades.; y 658,23 millones de euros más que en 2019, cuando se invirtieron 5.946,77 millones de euros en la compra de las 302.900 unidades registradas como hito histórico de compras del sector del renting.

La razón de semejante esfuerzo inversor venía dada por la progresiva elevación de los precios medios de compra de unidades que el sector tenía que realizar para dotar de unidades a sus clientes. Así, mientras que en 2019 se pagaba una media de 19.632,73 euros por coche nuevo adquirido, y en el año 2022 se pagó 22.098,63 euros por coche, este pasado año 2023 la cifra se elevaba hasta alcanzar los 22.279,18 euros. El renting pagó una media de 180,56 euros más por coche en 2023 que en 2022 y nada menos que 2.646,45 euros más por coche que frente al 2019. En apenas cuatro años, el precio de los coches se ha incrementado en un 13,74%, y en apenas un

0,81% durante este último año. Porcentajes dispares que sin duda ponen de relieve como las empresas van afinando, reduciendo tanto el equipamiento como la categoría de los vehículos que adquieren para su movilidad.

«El año que acabamos de cerrar ha vuelto a suponer un reto de gestión para las compañías que han tenido que lidiar con los problemas de suministro de vehículos y de recambios para las reparaciones y con una coyuntura económica marcada por la inflación y la subida de los tipos de interés», comenta José-Martín Castro Acebes.

Según el presidente de la AER, “Este marco ha frenado el crecimiento entre los clientes autónomos y particulares que acceden al renting; si bien, las empresas, grandes, pequeñas y medianas, han seguido sumando vehículos y clientes. Para 2024, esperamos una situación logística más relajada y que la coyuntura económica sea propicia para mantener la tendencia positiva del parque en todos los segmentos de clientes».

Clientes que en 2023 han visto reducir su número frente a los que el sector logró dar servicio a un total de 255.981 clientes, un 0,98 % menos de los 258.527 que acumulaba en 2022. En total, se perdieron 2.546 clientes a lo largo del año.

La fuerte caída del número de clientes particulares en 2023, 5.573 menos que los registrados en 2022 contrastaba con el buen comportamiento en el sector de empresas, donde el sector fue capaz de atraer a 3.026 clientes más que el año anterior, pese a lo cual, el cómputo global del año registró esa caída del 0,98 % en el número total de clientes.

Por las razones ya comentadas, el número de clientes particulares se redujo, pero el de las empresas se incrementó. Ahora estas tienen un peso sobre el total de matriculaciones del renting del 47,98% frente al 52,02 % que mantienen los particulares. Esto viene a poner sobre la mesa como, pese a la caída registrada, el interés de los particulares sobre el producto renting se mantiene y seguirá vigente en los próximos años. En cuanto al comportamiento de los distintos tipos de empresas en el



mercado, las flotas de las grandes empresas (más de 24 unidades) elevaron su parque de vehículos en renting un 8,30%, con un peso del 43,90% y un incremento en el número de clientes del 7,20%. Las empresas medianas (de 5 a 24 vehículos) registran un incremento del 7,32%, en parque, con un peso del 17,87% y un crecimiento del 5,13%, en número de clientes. Las pequeñas empresas (con hasta cuatro vehículos) aumentan su parque en renting un 6,87% y sitúan su peso en el 23,37%; elevan sus clientes un 1,97%.

Frente al mercado en general, el peso del renting se sitúa ya en el 26,37% del total de matriculaciones del mercado español del automóvil, porcentaje ligeramente inferior al del 26,66 por ciento alcanzado en 2022, lo que en palabras del presidente de la AER "se debe considerar un gran éxito, especialmente si tenemos en cuenta que el mercado en general creció un 17,52% durante el año. Que el renting en la práctica mantenga

su peso en un mercado que crece siempre es una gran noticia". Como datos adicionales de interés respecto a las matriculaciones del renting en 2023, podemos citar el incremento de la duración de los contratos en casi dos meses (1,85) hasta alcanzar los 48,64 meses de media, frente a los 46,79 que se registraban al cierre del 2022. Un estiramiento de los contratos que básicamente viene dado por la necesidad de compensar en los mismos la elevación de los tipos de interés o del IPC a la hora de pagar sus costos.

También podemos hablar de las matriculaciones de los vehículos según sus tecnologías de impulsión. Los vehículos propulsados por energías alternativas (electrificados, híbridos, gas, hidrógeno,...) suponen ya el 37,23% de las matriculaciones y ya se estima que hay un parque de vehículos electrificados de 90.000 unidades, que representan casi el 10% del total del parque de renting. El crecimiento experimentado del

parque de electrificados de renting en relación con 2022 es del 38,47%. Además, un 31% de estos 90.000 vehículos son eléctricos puros. Las previsiones apuntan a que, paulatinamente, los vehículos diesel, primero, y los gasolina, algo más adelante, continúen cediendo terreno en favor especialmente de los híbridos, en primera instancia, y algo más adelante, en beneficio de las de los vehículos eléctricos. Y ya que hablamos de previsiones, desde la AER no quisieron expresar en cifras las previstas para este año 2024 que recién comenzamos. "Resultan bastante difíciles de expresar", comentaba Castro Acebes, su presidente. Si apuntó que la flota viva de vehículos en alquiler podría crecer entre el 5 y el 6 por ciento permitiría cerrar el ejercicio en torno al millón de unidades, un objetivo cada vez más al alcance del renting español.

En todo caso, la AER alertaba de la volatilidad existente en el mercado, que se encuentra muy

expuesto a la evolución tanto de la situación geopolítica como de los fuertes vaivenes de la economía que venimos padeciendo durante los últimos años. José-Martín Castro Acebes expresaba también optimismo por la marcha del mercado, sobre todo a raíz "de los crecimientos en torno al 11% que viene registrando en los últimos meses" y que indican que este parece "haber entrado en una senda razonablemente sólida de crecimiento; lenta pero sólida". Un crecimiento pese al cual la fórmula renting sigue manteniendo su fortaleza en el mercado, donde el peso del renting sobre el total de matriculaciones se sitúa en un 26,37% al cierre del 2023, un porcentaje levemente inferior al 26,66% que acaparaba en 2022 pero que hay que considerar altamente satisfactorio si tenemos en cuenta que el mercado en general creció a un fuerte ritmo del 17,52%. De cada cuatro coches que se matriculan en España algo más de uno lo hace en renting.



ches más jóvenes. Debemos tener en cuenta que mientras la antigüedad media del parque móvil español supera holgadamente los 14 años de edad, la edad media de la flota de vehículos en renting (a punto por cierto de superar ya el millón de unidades) apenas cuenta con una media de 2 años de edad. Pero el renting no sólo favorece el rejuvenecimiento del parque por esta diferencia, también lo hace porque sus unidades son igualmente las más apreciadas por el mercado de ocasión cuando los operadores las ponen a la venta tras finalizar sus contratos con los clientes.

El renting es, por así decirlo, el principal “fabricante de vehículos” jóvenes que llega al mercado de ocasión. Sus unidades se ponen a la venta en el mercado del VO con una media que apenas supera los dos años de edad, lo que permite en la gran mayoría de las ocasiones que se vendan como vehículos seminuevos y en todo caso dentro del segmento de los modelos de hasta 3 años de edad, los llamados “coches jóvenes” en el mercado de ocasión, que, por cierto, son los que mayor demanda generan. Con todo ello, la contribución del renting al rejuvenecimiento del parque es doble, pues genera vehículos jóvenes tanto en el mercado de coches nuevos como en el de usados.

Estos últimos ocho años del sector del renting también han causado un profundo impacto en las ventas de vehículos de energías alternativas (electrificados, híbridos y de gas), uno de los principales objetivos que el sector del automóvil y la sociedad tienen actualmente. En estos últimos ocho años, el renting acumula ya una flota de más de 380.244 unidades (son las matriculadas por el sector has-

EL RENTING ES, EL PRINCIPAL “FABRICANTE DE VEHÍCULOS” JÓVENES QUE LLEGA AL MERCADO DE OCASIÓN. SUS UNIDADES SE PONEN A LA VENTA CON UNA MEDIA QUE APENAS SUPERA LOS DOS AÑOS DE EDAD.

ta el 31 de diciembre de 2023). El renting ha invertido en la compra de estas unidades más de 7.970 millones de euros. Vehículos que suponen ya el 36,17 % del total de las unidades de la flota de vehículos en renting existente actualmente en España.

De estos vehículos de energías alternativas, el renting ha matriculado ya cerca de 90.000 unidades de vehículos 100 % electrificados (VE y PHEV) de los cuales el 31% son modelos eléctricos puros. Actualmente, el 10 % de la flota total de vehículos en renting existente en España son ya vehículos eléctricos.

En estos últimos ocho años, la flota de vehículos en alquiler del sector del renting en España se ha duplicado, pasando de las 447.623 unidades que tenía en 2015 a las 903.145 unidades que tenía al cierre del año 2023. Un incremento de flota viva en alquiler 455.522 unidades que significa un aumento del 101,76 % en su volumen.

De esta flota, el 58,45% de los vehículos 266.277 unidades) están en manos de clientes autónomos, particulares y de empresas de pequeño tamaño (flotas de 1 a 4 unidades). Las personas físicas han incrementado su parque de vehículos en renting durante estos úl-

timos 8 años en un 1.173,78% y su peso en el parque de vehículos en renting ha pasado de ser apenas del 2,35% a suponer ya el 14,86 % del mismo. En total, en manos de particulares y autónomos hoy están 123.691 unidades de la flota de vehículos en renting.

La importancia del fuerte crecimiento experimentado en el mundo del renting por los usuarios particulares y autónomos se puede ver analizando la evolución que, durante este mismo tiempo, los 8 últimos años, han tenido el resto de clientes tipo del sector del renting.

Así, las empresas de pequeño tamaño (flotas de 1 a 4 unidades) crecieron un 208,21%, sumando hoy un total de 142.586 unidades en el total de la flota de vehículos en alquiler. Su peso pasó del 15,4% que representaban en 2015 al 23,37% que significan al cierre de 2023.

Las empresas medianas (con flotas de 5 a 24 unidades) aumentaron su parque de vehículos en renting en un 110,98 % y su peso en el total de la flota en renting pasó del 17,09% en 2015 al 17,87% en 2023. Mientras que las empresas de gran tamaño (aquellas que cuentan con flotas de 25 o más unidades) aumentaron durante estos últimos 8 años su número de unidades un 35,73 %, pasando del 65,26% que tenían de peso sobre el total de vehículos en renting en 2015 a caer hasta el 43,90% que representaban en la flota total al finalizar 2023.

En el período analizado, el renting aumento en España su número de clientes en un 360,51 %, pasando de los 55.586 que tenía en 2015 a los 255.981 que registraba el pasado 31 de diciembre. De los 200.395 clientes nuevos que



2024 ARRANCA CON UN 16% MÁS DE MATRICULACIONES EN LOS DOS PRIMEROS MESES. EL RENTING SUPERA LOS 1.000 MILLONES DE INVERSIÓN EN LA COMPRA DE VEHÍCULOS EN APENAS DOS MESES.

En lo que llevamos de año y a falta de conocer las matriculaciones de marzo para completar el primer trimestre, el renting ha comenzado el año con fuerza en los dos primeros meses del año. El sector ha realizado un importante esfuerzo inversor y las compras de vehículos para la flota en alquiler se han incrementado una media del 17,62 %, superando los 1.038 millones de euros entre enero y febrero. Una cifra que, de entrada, supera en 155,5 millones de euros los 882,5 millones que el sector invirtió durante los meses de enero y febrero del 2023 en la compra de nuevos vehículos para su flota en alquiler. El pasado mes de febrero, las operadoras de renting elevaron sus compras en un 15,66 % más de vehículos que en febrero del pasado año. En total sumó 25.710 nuevas unidades, 3.481 más que en febrero del 2023. Son 5.171 unidades más que las 20.557 registradas durante el pasado mes de enero y acumula ya en estos dos primeros meses del año un total de 46.267 unidades, un 16,20% más que durante el mismo período del año anterior del año anterior, cuando se matricularon tan sólo 39.816 unidades. Esto quiere decir que en tan sólo dos meses las operadoras de renting en España han matriculado 6.451 unidades más que en el mismo período del año anterior. Los operadores de renting han pagado una media de 22.435 euros por cada coche matriculado en lo que va de año, mientras que el pasado año pagaban por término medio tan sólo 22.227 euros por cada

coche que incorporaban a su flota, es decir, cada coche les cuesta este año una media de 208 euros más de lo que les costaba cada coche en 2023, un incremento del valor medio del coche adquirido que se cifra en un 0,93%. El crecimiento de las matriculaciones del renting en estos dos primeros meses contrasta fuertemente con el experimentado por las que se han registrado durante este mismo período en el mercado español. Mientras que las del sector del renting crecieron, según las cifras facilitadas por la AER, un 16,20%, las efectuadas en el total del mercado en estos dos primeros meses del año apenas lo hicieron en un 9,98 %. Del total de matriculaciones del mercado, 179.455 unidades en estos dos primeros meses del año, el renting ha matriculado el 25,78 %. El peso de las operaciones realizadas a través de las operadoras de renting en el mercado español crece 1,38 puntos porcentuales con respecto a hace un año, cuando apenas representaba el 24,40 % de la actividad que se realizaba en el mercado del automóvil. Una actividad que en el sector del renting se centra especialmente en el segmento de los derivados, furgonetas y pick up, donde las operaciones del renting alcanzaron en febrero el 44,95% e3l mismo, frente al 42,91 que representaron en el segmento en febrero de 2023, un crecimiento de 2,04 puntos porcentuales. Por canales de distribución, donde el renting adquiere un mayor peso

es en el de empresas, sin embargo, en este caso la evolución de su actividad no es tan positiva frente al conjunto del mismo. Mientras que en febrero de 2023 las operaciones del sector del renting representaban el 46,50% de la actividad del mismo, en febrero de este año 2024 han supuesto el 45,36% del conjunto del canal, 1,14 puntos porcentuales por debajo del año anterior. Pese a todo la evolución en los dos meses de este arranque del año sigue siendo positiva, pues en el acumulado hasta febrero el renting tiene un peso en el canal de empresas del 46,04% frente al 45,87% que representaba en los dos primeros meses del 2023, un leve incremento de 0,17 puntos porcentuales. Según comentó el presidente de la Asociación Española de Renting, José-Martín Castro Acebes "Febrero ha tenido el comportamiento esperable, sobre todo por el tirón de las alquiladoras, en su aprovisionamiento de vehículos de cara a la Semana Santa. En este sentido, todo apunta a que este canal seguirá impulsando el crecimiento durante el primer semestre del año". En cuanto al tipo de modelos más solicitados, los turismos siguen siendo los preferidos del renting. En febrero se matricularon 37.378 turismos (+14,83%), 5.363 derivados, vehículos comerciales y pick ups (+4,01%), 3.133 vehículos comerciales ligeros de menos de 3,5Tn (+33,22%) y 393 vehículos industriales (+33,22 %). En lo que respecta a las marcas

y modelos, al finalizar el mes de febrero, los que mayor demanda acumulan en el mercado en lo que llevamos de año obtuvieron durante el pasado mes, los fabricantes más solicitados fueron Renault, Volkswagen y Peugeot, seguidos de Toyota, BMW, Citroën, Audi, Mercedes Nissan y Seat, para completar el top ten de las marcas de mayor demanda en el mercado del renting español. Por modelos, en el acumulado del año el Nissan Qashqai ocupa la primera posición, seguido por tres vehículos comerciales de nueva generación, como son las Renault Express, Peugeot Partner y Citroën Berlingo. Quinto es el Toyota Corolla, con el Volkswagen Golf, Seat Arona, Renault Clio, Peugeot 2008 y Volkswagen Tiguan progresivamente hasta completar el top ten del mercado del renting. Las peticiones de estos 10 modelos en el mercado del renting significan el 23,155 del total de matriculaciones que efectuó el sector en este pasado mes de febrero, mientras que el año anterior los diez primeros modelos del mercado suponían tan solo el 15,94 % de las peticiones de los clientes. Sin duda, el inicio de la actividad comercial de los tres vehículos comerciales de mayor demanda (Express, Partner y Berlingo) tienen mucho que ver tanto en esa diferencia de casi 10 puntos porcentuales de uno a otro año como en la fuerte actividad registrada en el segmento de los derivados, vehículos comerciales y pick ups.

se han sumado en estos últimos ocho años, el 59,30% fueron autónomos y particulares y el 36,21% empresas de pequeño tamaño, razones que explican claramente el por qué la media de vehículos por cliente en el sector del renting ha pasado de las 8,05 unidades que había registradas en 2015 a tan sólo 3,53 unidades por cliente al acabar 2023.

"2015 marcó un punto de inflexión en la evolución del renting en nuestro país, pues fue el momento en el que comenzó la transformación de la base de clientes del renting, con el crecimiento de las pequeñas empresas, pero, sobre todo, de autónomos y parti-

culares", comenta José-Martín Castro Acebes, presidente de la Asociación Española de Renting de Vehículos, al analizar la evolución del sector durante estos ocho años.

Un período en el que el presidente de la AER destaca como "las inversiones en compra de vehículos se han duplicado como consecuencia, no solo del incremento experimentado en el peso del renting en el mercado, que ha pasado de matricular uno de cada siete vehículos a registrar uno de cada cuatro, sino también porque se está apostando por vehículos de energías alternativas y de un mayor valor añadido".

Igualmente, José-Martín Castro Acebes pone en valor los 7.970 millones de euros invertidos por los miembros de la AER en la compra de vehículos de energías alternativas: "Es en el capítulo de sostenibilidad en el que el renting ha registrado sus principales aportaciones; ha introducido en nuestra economía más de dos millones de vehículos que han ayudado a modernizar y a rejuvenecer el parque español. Además, ha conseguido que el 10% de su parque sean vehículos electrificados. Por lo anterior, no cabe duda de que el renting es la solución más dinámica y más capilar en movilidad sostenible en nuestro país".



RENTING SOCIAL DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS

Necesario para “no dejar a nadie atrás”

Ayudar a las economías más modestas a mantener su movilidad pasa por más y mejores ayudas para poder los todavía muy caros vehículos eléctricos que hay en el mercado. En Francia, el Gobierno trata de cumplir su promesa de crear un renting social que facilite el acceso a vehículos eléctricos en operaciones de renting por 100 euros al mes. ¿Y en España? Salvo la prórroga in extremis del MOVES III nada nuevo.

Tanto Emmanuelle Macron, presidente de Francia, como su ministro de Economía y Finanzas, Bruno Le Maire, confirmaron a finales del pasado mes de noviembre que la promesa electoral del presidente sobre la implantación de un renting social de vehículos eléctricos para hogares de bajo poder adquisitivo estaría activa en enero de 2024.

En España, nuestro presidente, Pedro Sánchez, aunque utiliza más el Falcon y el SuperPuma para desplazarse, cuando se sube a algún coche lo hace a uno de los Audi A8 del parque móvil del Gobierno. Vehículos contratados en renting a precios de cuota muy superiores a los 100 euros al mes. Sin embargo, ni a él ni a su gobierno les hemos escuchado promesa alguna al respecto sobre la posibilidad de

establecer un renting social que permita a los hogares de menor poder adquisitivo “subirse” a la nueva movilidad eléctrica de la que tanto les gusta prometer y hablar.

Es más, muchos españoles van a tener cada día más dificultades para poder desplazarse por sus propias ciudades pese a tener coches

ACTUALMENTE EN FRANCIA SE OFRECE
UNA BONIFICACIÓN DE 5.000 EUROS EN
LA COMPRA DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS
NUEVOS SIN CONDICIONES EN FUNCIÓN DE
LA RENTA DE LOS COMPRADORES

que superan cada año tanto el pago de los impuestos municipales de circulación como las correspondientes inspecciones ITV que indican que sus coches y motores funcionan correctamente. ¿Por qué? Simplemente porque con la que está cayendo en materia económica, laboral y de empleo en nuestro país, no tienen la posibilidad de desprenderse de sus vehículos y cambiarlos por otros nuevos de tecnologías más avanzadas que les permitan desplazarse tal y como venían haciendo hasta la fecha. Eso se nos ha acabado.

Al menos, en Francia la popular y tantas veces escuchada promesa de “No dejaremos a nadie atrás” pareció tomar alas cuando durante la campaña electoral Macron prometió la implantación de un renting social que

▶▶▶ LAS MARCAS REACCIONAN POSITIVAMENTE EN FRANCIA. SI QUIEREN,... PUEDEN

“Señor presidente, cumplimos sus promesas”. Así de llamativa era la publicidad con la que el fabricante chino MG materializaba el eslogan de su campaña publicitaria de leasing/renting durante el pasado verano tras la promesa del presidente francés, Emmanuel Macron, de establecer un renting social a razón de 100 euros mensuales para un coche eléctrico. La promesa de Macron se está haciendo de esperar. Teóricamente debería haberse anunciado ya, al menos así estaba previsto cuando se anunció para septiembre primero, luego para noviembre y últimamente para antes de que acabe el presente año, puesto que no entraría en vigor hasta el cada vez más próximo mes de enero de 2024, tal y como han venido reconfirmando tanto el propio

Macron como sus ministros al ser preguntados por ella. Pero mientras tanto, la siempre rápida y ágil industria del motor no se detiene. En Francia son ya varios fabricantes los que han reaccionado y ofrecen vehículos eléctricos en operaciones de renting por menos de 100 euros al mes. Son pocos todavía, pero ya los hay. A la mencionada MG, que oferta su MG4, se añade también Citroën con el nuevo ë-C3 disponible desde 99 euros hasta el 17 de septiembre; Renault con su Twingo E-Tech a 100 euros, hasta el pasado 30 de noviembre; Fiat con el 500e por 79 euros al mes; Dacia con su Spring por el mismo precio y ambos disponibles también durante este mes de diciembre,... y seguro que habrá alguno más. Se trata de ofertas que nada tienen que envidiar a las



prometidas por el Gobierno, lo único que está todavía por conocer es qué es lo que propone el Gobierno francés realmente.

Y una vez conocido, saber si tal operación sería igualmente factible de hacer en el mercado español

permitiera el acceso a la movilidad eléctrica a aquellos hogares cuyas bajas rentas les imposibilitaba cambiar de coche y cumplir con las nuevas normativas en sus desplazamientos, tal cual era su deseo y, sobre todo, tal cual han venido haciendo durante largos años a lo largo de su vida.

El renting social no es una simple dádiva. Ha de ser una razón de justicia social que permita a muchas familias poder seguir disfrutando de movilidad tal cual venían haciendo.

Hogares para los cuales su movilidad es básica para cumplir con sus responsabilidades laborales, esas que a duras penas mantienen para ingresar un total de 14.089 euros, límite establecido en Francia para poder acceder a las ayudas del allí denominado leasing social. No cambian de coche porque no quieren; no cambian de coche porque no pueden.

Los gobiernos europeos ya están dándose cuenta de las crecientes dificultades que hay para que los ciudadanos puedan seguir

la dinámica agenda dispuesta por los políticos para la transición a la nueva movilidad eléctrica. Adelantaron alegremente la fecha inicial del 2050 primero al 2040 y posteriormente al 2030 pensando que ello era posible. Lo que han logrado es comprometer el futuro de muchos fabricantes de automóviles y el de sus propias economías, que comienzan a sentir como a la otrora todopoderosa industria del automóvil europea no le salen las cuentas. Y no le salen, principalmente, porque las prome-

▶▶▶ CRITERIOS SELECTIVOS. NO TODOS SE PUEDEN BENEFICIAR

Lo primero que hay que contar es que la propuesta de Leasing social que promueva el Gobierno francés no estará disponible por igual para todos los franceses. Como no puede ser de otra manera al tratarse de una ayuda, el Gobierno francés será selectivo a la hora de escoger quien puede y quien no puede acogerse. Así, por lo que se sabe de la misma, todo apunta a que se dirigirá en exclusiva a hogares y familias de rentas bajas, cuya renta fiscal anual no supere los 14.089 euros. De igual modo, también se estuvieron estudiando otros criterios selectivos basados en la territorialidad (no es lo mismo

una renta de esas características en una ciudad como París que en una zona rural, por ejemplo) y en la profesión de las personas y sus necesidades reales de movilidad. (Si se dispone o no de medios públicos de transporte cercanos que poder utilizar, por ejemplo). Según los primeros estudios, bajo estos condicionantes en Francia deberían poder ser elegibles unas 100.000 personas, pero no todas podrían beneficiarse del sistema, dado que las previsiones del Gobierno francés calculan que se llegarían a ofrecer entre 15.000 a 20.000 coches eléctricos bajo su sistema de renting social.





▶▶▶ LA PREGUNTA DEL MILLÓN. ¿INTERESAN ESTAS OPERACIONES A LOS PARTICULARES?

¿Qué ofertas son mejores? ¿Las que ofrecen los fabricantes o la que realizará el Gobierno? Esta es una duda que surge de inmediato, aparte de otra realmente importante: ¿Por qué hasta que el Gobierno habló de su renting social, no aparecieron antes estas ofertas? Sin duda, resulta tentador analizar y comparar las ofertas de leasing/renting que ya hay en el mercado francés frente a la del ejecutivo, pero es algo que tendremos que dejar para más adelante, porque a la hora de cerrar este artículo Macrón y su Gabinete aún no habían presentado la suya. En todo caso conviene hacer algunas aclaraciones al respecto por si alguien quiere aventurarse a hacer tal investigación. De entrada, nunca mejor dicho, hay que poner las operaciones en perspectiva siempre en función de las aportaciones económicas de carácter personal que figuran en cada una de las propuestas. Así, por ejemplo, el MG4 cuyo precio en Francia era de unos 9.500, MG Motor lo reduce a 0 porque supone que los suscriptores de su oferta se beneficiarán al máximo del bono ecológico que ofrece el Gobierno francés, una ayuda para vehículos cero emisiones que puede alcanzar hasta los 7.000 euros en el caso de los hogares cuya renta fiscal no superen los 14.089 euros anuales.

Y los 2.500 euros restantes de aportación, el fabricante chino también los considera amortizados mediante un bono de conversión por ese mismo importe. Algo parecido sucede con Citroën y Dacia, en incluso con Fiat, marcas para las cuales la aportación personal teórica habitual es de 10.500 euros y que también podría reducirse en todos los casos a 0 euros una vez deducidas todas las ayudas estatales, lo que significa que sin este tipo de ayudas no hay cliente que se libere de pagar esos 10.500 euros de entrada. En todo caso, a partir del próximo mes de enero, cuando la normativa francesa entre en vigor —si es que Macrón cumple su palabra y aprueba el renting social antes de finalizar el año—, también estaría condicionada por criterios distintos al de los condicionantes económicos de los beneficiarios. Así, se habla por ejemplo de que los modelos producidos fuera del continente europeo no podrían ser elegidos. También se especifican criterios medioambientales, en los que no solo se considerarían las emisiones cero de los modelos sino también las de las empresas que los producen. Así, coches como los MG4 o Dacia Spring no podrían acogerse a este tipo de ayudas por estar fabricados en China. Igualmente, sólo se podrían beneficiar aquellos particulares



que pudieran entregar un vehículo contaminante (matriculado antes de 2006 o 2011 si son gasolina o diesel, respectivamente) para achatarrar a la hora de solicitar la ayuda del renting social. Los clientes también deberían prestar especial atención a la letra pequeña de los contratos, aquella que hace especial hincapié en el número de kilómetros que se pueden realizar anualmente con el coche (superarlos incrementaría los costes previstos del renting). kilometrajes que pueden diferir notablemente entre unos y otros modelos. Al final del contrato habrá

que pagar por los kilómetros de exceso realizados. Y lo mismo puede suceder con los posibles daños que tengan dichos modelos. Los operadores de renting exigen que los vehículos se devuelvan en correcto estado tanto de marcha como de mantenimiento. El más mínimo rasguño en el coche cuenta y su reparación se sumará a la del precio total. Esto obligará a los usuarios del renting social a tener que realizar un exquisito mantenimiento del vehículo, a no sufrir golpes o arañazos en su carrocería, tapicerías, etc.

tidas ventas de vehículos eléctricos no acaban de despegar como debieran. Y difícilmente podrán hacerlo cuando los vehículos eléctricos más baratos están por encima de una media que supera los 30.000 euros. Precios que dejan fuera de la “nueva movilidad” a muchas familias y hogares en toda Europa y, especialmente, en países como el nuestro, donde los salarios continúan siendo muy bajos y el paro no solo aumenta, sino que es de los más elevados del continente.

Pero eso al presidente y al Gobierno español no les preocupa lo más mínimo. Ellos siguen en resolver sus problemas, no los que ellos mismo, la clase política, nos han creado a los ciudadanos, tal y como reconocía el propio presidente de la COP 28, el sultán Ahmed Al Jaber, cuando fue cazado durante la reciente conferencia del clima por un micrófono afirmando que “No hay pruebas del impacto de

FRANCIA, PREVÉ QUE PARA 2027 LAS FACTORÍAS DE AUTOMÓVILES INSTALADAS EN SU TERRITORIO PRODUZCAN UN MILLÓN MÁS DE VEHÍCULOS

los combustibles fósiles. No hay ningún escenario que afirme que la eliminación progresiva de los combustibles es lo que nos llevará a limitar el calentamiento global a 1,5°, la cumbre climática celebrada en Egipto a finales del pasado mes de noviembre. Suprimir el gas, el petróleo y el carbón no permitirá un desarrollo sostenible, ... a menos que queramos llevar el mundo de vuelta a las cavernas”.

En Francia parece que al menos sí que les preocupa que ese 50 por ciento de hogares que no llegan a ella puedan acceder gracias al impulso de las ayudas del Gobierno. El ejecutivo presidido por Macron ha elaborado una nueva hoja de ruta “a la francesa” que contempla seguir en este sentido un nuevo camino que permita ahondar en la búsqueda de la sostenibilidad y la protección al medioambiente de sus actividades económicas. “Apostamos por una ecología creadora de riqueza”, destacó el presidente Macron al finalizar el Consejo de Ministros en el cual se dio carta blanca al nuevo plan cuatrimestral que hasta 2026-2027 movilizará hasta 7.000 millones más anualmente y que se sumará a los 30.000 millones que nuestro país vecino ya invierte actualmente en potenciar la transición ecológica hacia un modelo más sostenible.

Francia, como destaca su Gobierno, pre-

vé que para 2027 las factorías de automóviles instaladas en su territorio produzcan un millón más de vehículos y que las cuatro plantas de baterías que se están instalando ya estén en actividad produciendo baterías para todos ellos. El Gobierno francés articula en torno a la movilidad eléctrica esta nueva hoja de ruta, en la cual, entre otros puntos de importancia, se destaca la articulación y puesta en marcha del renting social destinado a clientes particulares para favorecer la contratación de operaciones de renting de vehículos eléctricos producidos en Europa desde apenas 100 euros al mes a partir de enero de 2024.

El Gobierno de Macron ha previsto la apertura de una plataforma este mismo mes en la que los ciudadanos que quieran (y puedan) acogerse a operaciones de este tipo se inscriban a modo de reserva anticipada. El objetivo es que las condiciones del sistema permitan al menos que el 50 por ciento de la población de hogares más modestos del país, aquellos con rentas fiscales inferiores o iguales a 14.089 euros, puedan acceder a las prestaciones del mismo.

El renting social ideado por el Gobierno francés contempla que las ayudas del ejecutivo paguen la primera cuota íntegra de una operación de leasing diseñada sin aportación inicial de cantidad económica alguna por parte del beneficiario de la misma, quien luego tendrá que afrontar el pago mensual de las cuotas del renting de larga duración previsto en la norma (la cual aún está por concretar y podría oscilar en función del precio del modelo elegido entre los cuatro y los ocho años de duración). En el precio de la misma se incluyen el mantenimiento y las reparaciones, no así el valor del seguro, que deberá ser abonado por los usuarios.

El sistema afectará tanto a alquileres de larga duración (LLD) como a los alquileres con opción a compra (LOA). El primero es lo que en España entendemos como Renting: no permite a largo plazo la recompra del vehículo pero incluye el mantenimiento, la asistencia y las reparaciones, impuestos, ... entre otros servicios.

Únicamente se podrán acoger a este plan vehículos eléctricos producidos en Francia o en el resto de países de la UE, lo que limitará enormemente la oferta disponible. El gobierno francés ya negocia con sus principales fabricantes para sacar adelante el plan y se habla de modelos como los Citroën ë-C3, Renault Twingo, Peugeot e-208, Fiat 500e, que formarían parte de ese catálogo, aunque por el momento no se ha formalizado acuerdo alguno al respecto.

De igual manera, el Gobierno francés también negocia con distintos operadores de renting para articular los debidos mecanismos financieros que deben salvaguardar estas operaciones y garantizar el precio máximo en el



EL RENTING SOCIAL IDEADO POR EL GOBIERNO FRANCÉS CONTEMPLA QUE LAS AYUDAS DEL EJECUTIVO PAGUEN LA PRIMERA CUOTA ÍNTEGRA DE UNA OPERACIÓN DE LEASING DISEÑADA SIN APORTACIÓN INICIAL

entorno de los 100 euros por coche. El objetivo del nuevo renting social ideado por el gobierno de Macron prevé un plan de ayuda al arrendamiento en leasing de un vehículo eléctrico por 100 euros al mes.

Si tomamos los modelos citados por Bruno Le Maire, ya hay dos en el mercado con alquileres cercanos a los 100 euros al mes actualmente. El Fiat 500e, a 99 euros al mes durante 37 meses y 30.000 kilómetros, con un primer alquiler de 9.500 euros, reducido a 2.500 euros tras la deducción del bono ecológico (a 7.000 euros para ingresos modestos). El Estado cubriría así estos 2.500 euros del primer alquiler, cantidad que actualmente puede cubrirse con la bonificación de reconversión que el estado entregaría siempre que el beneficiario de la operación entregue para su desguace un vehículo antiguo de gasolina previo a 2006 o uno diésel matriculado antes del 1 de enero de 2011.

“Queremos que el sistema sea justo, esté bien orientado y proporcione acceso a los vehículos eléctricos producidos en Europa para evitar una política de acceso que de alguna manera contradiga nuestra política industrial”, explicaba Emmanuelle Macron ante las cámaras de la TV1 francesa.

Actualmente en Francia se ofrece una bonificación de 5.000 euros en la compra de vehículos eléctricos nuevos sin condiciones en función de la renta de los compradores y que se puede ver incrementada hasta los 7.000 euros en el caso de personas cuya renta fiscal de referencia sea igual o inferior a 14.089 euros siempre que se adquiera un nuevo modelo eléctrico cuyo coste de adquisición no exceda de 47.000 euros.

En España el Gobierno, más centrado estos últimos meses en temas electorales y de conformación del ejecutivo, aún no ha movido ficha alguna, salvo por la prorrogación de las ayudas del plan MOVES III hasta el próximo 31 de julio que tuvo que ejecutar de urgencia durante su etapa en funciones para evitar el descalabro del mercado del automóvil a comienzos del año 2024 dado que las mismas finalizaban el próximo 31 de diciembre.

Todo el sector del automóvil español viene reclamando nuevas medidas y conformar una nueva hoja de ruta para un más rápido desarrollo de la movilidad eléctrica en España. Todas las asociaciones del sector, unidas en el Círculo Neutral in Motion, así se lo han solicitado. Medidas que incluyen tanto un renting social similar al que Francia quiere implantar, como una profunda y amplia reformulación de la imposición fiscal (eliminación del IVA en la compra de BEV) que soporta el automóvil en nuestro país para adecuarla a los nuevos tiempos y favorecer al mercado y, en especial, a los ciudadanos. Igualmente se solicitaba una mayor agilidad en la instalación y puesta en marcha de la red pública de puntos de carga e infraestructuras precisas para un mejor desarrollo de la misma. Peticiones que a día de hoy, todavía siguen sin respuesta alguna.



El buen momento del sector del renting en España junto con la propuesta francesa de renting social hacían inevitable un encuentro con el presidente del sector del renting español, José-Martín Castro Acebes para conocer más de cerca su opinión en estos y otros asuntos.

aer
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE
RENTING DE VEHÍCULOS



“Las administraciones deberían considerar más al renting como palanca para activar sus mercados, no se puede obviar al 25 por ciento de las matriculaciones”

Como hemos visto en páginas anteriores, en 2023 el sector del renting español ha firmado uno de los mejores ejercicios de su historia, marcando nuevos hitos y estableciendo nuevos registros económicos cuyas cifras ya hemos vis-

to. Toca ahora hablar de otros temas relacionados que igualmente afectan a su actividad en España y nadie mejor para hacerlo que el presidente de la Asociación Española de Renting de Vehículos, José-Martín Castro Acebes.

—¿Cuál es la situación actual del sector del renting?

—El sector del renting está en un buen momento. Ha salido muy bien de esta última crisis, pero con mucha mayor dificultad de la que

generó el COVID. Las cifras ahí están. Las inversiones han superado ese 11 % (11,08%). 2023 ha sido el año en el que por fin podemos dar por concluida la crisis provocada por la pandemia, aunque aún quedan flecos por solucionar, por ejemplo, el stand by en las ventas a particulares por la escasez de unidades disponibles o los plazos de entrega que tenemos de los coches. Son temas estructurales y que en gran medida dependen de los fabricantes.

Lo mismo sucede con los recambios, un tema del que se hablado muy poco. Las reparaciones tardan demasiado en producirse. Hay reparaciones que por falta de piezas disponibles alargan mucho el tiempo de permanencia de los coches en los talleres, generando mucho desgaste tanto en las operadoras como sobre todo en los clientes. Son situaciones duras, más aun en coches que se necesitan para trabajar.

Y luego hay otros temas que son más estructurales, en los que se han venido haciendo cosas que han propiciado, por ejemplo, el que el renting a particulares haya crecido exponencialmente en los últimos años y donde se empieza ya a tener los mimbres para captar lo que podríamos definir como un cliente particular "cualificado".

Son clientes particulares que cuentan con una cierta cultura financiera, que presentan una cierta estabilidad en cuanto a ingresos se refiere, o que vienen de una gran empresa en donde ya ha utilizado el renting. Son una dicotomía entre varios perfiles, pues en ellos hay un gran grupo de personas de 30 años y también otro de 50 adelante. Y, en este aspecto, por parte de las compañías se ha realizado todo el trabajo que había que hacer

También hemos avanzado mucho en la digitalización de los procesos. La contratación de las operaciones de renting es ahora mucho más rápida, ágil, segura y fácil; el proceso que conlleva gestionar los vehículos una vez contratados también ha mejorado enormemente; se ha producido un gran avance en materia de gestión en estos últimos años

Otra cosa es desde el punto de vista de si se puede continuar creciendo en este segmento del mercado. Para ello tienen que darse varias casuísticas. La primera de ellas, que los fabricantes terminen de concluir todo este proceso de ajuste que se vieron obligados a realizar tras la pandemia con la rotura de las cadenas de producción y logística. Parece que por fin este quebranto ya se ha solucionado en términos generales, puesto que ya comienzan a producirse nuevamente ofertas interesantes de compra en el mercado, es decir, se retorna a lo que era habitual.

–Pero lo cierto es que la recuperación está siendo muy lenta ¿Crees que el mercado puede avanzar por si solo o precisa de nuevos estímulos?

–Ese es un tema que también frena, y mu-

“SE HA AVANZADO MUCHO EN DIGITALIZACIÓN. CONTRATAR UN RENTING ES AHORA MUCHO MÁS RÁPIDO, ÁGIL Y SEGURO”

cho, al mercado. Es un tema que es muy importante resolver y en el que las administraciones públicas sí que tienen un peso muy relevante. Y para resolverlo deberían abrir más los ojos y contemplar no sólo el renting sino todos los nuevos modelos de movilidad que están llegando al mercado como facilitadores del proceso de transformación que la sociedad parece que está demandando y que se está produciendo. Lentamente, bien es cierto, pero demandándolo en todo caso.

Las administraciones no pueden seguir regulando olvidándose de las matriculaciones de vehículos en renting o las que se efectúan para todos estos nuevos servicios. Ciertamente es que lo digo con la boca chica, porque tenemos las ayudas establecidas en el Plan MOVES Flotas, pero también lo es que las Administraciones no pueden ni deben seguir regulando en temas fiscales (IRPF, Impuesto de sociedades, ...) olvidándose del renting. Somos una realidad que supone ya el 26 % de las matriculaciones en España. No le pueden aplicar al renting un trato diferente. No se le puede dejar fuera o aplicarle una metodología diferente a la que se aplica a la compra en propiedad.

Este es, por tanto, un asunto que las administraciones públicas deben mirar con atención, y en el cual nosotros tenemos que seguir haciendo labores de lobby para conseguir que la situación actual cambie claramente. Y así debe ser porque, al final, el renting es un facilitador. La movilidad tiene que ser accesible y el renting precisamente es un facilitador para que así lo sea realmente. Es más barato entrar en movilidad con un renting que tener que hacerlo con una compra tradicional o mediante una compra financiada. Nuestro servicio permite a los clientes tener que hacer menores esfuerzos financieros y, eso hace que el renting esté muy bien posicionado.

Pero claro, si al adjudicar determinadas ayudas, como sucedía con las establecidas en

“EL RENTING ES UNA REALIDAD QUE SUPONE LA CUARTA PARTE DE LAS MATRICULACIONES DEL MERCADO. NO SE NOS PUEDE OBIAR NI REGULAR SIN TENERNOS EN CUENTA”

el IRPF de los eléctricos, que eran de carácter temporal, pues no nos incluyen porque se piensan que esto del renting es una cosa rara pues...

O también suceden otras cosas, como la que en su día tuvimos cuando se dieron ayudas a la compra de Vehículos de Ocasión. Y aquí surge una pregunta importante como es la de intentar conocer por qué el usado eléctrico no está incluido en las ayudas del MOVES. Sin duda es una anomalía que nosotros ya hemos demandado que se corrija en muchas ocasiones. Y, curiosamente en los planes del 2009 el renting sí que estaba incluido y contemplado en las ayudas al VO. La pregunta que surge entonces es por qué cuando sabemos que hay capas de población que no pueden acceder al renting, coches que sabemos que se han hecho por renting que se encuentran en perfecto estado, que tienen 2,3,4,5 años de antigüedad y que ahora vuelven al mercado al cancelarse sus contratos y que en su momento, además, no recibieron ayudas de ningún tipo, la pregunta ahora es por qué no pueden recibir una ayuda que permita a las personas interesadas en ellos acceder de manera más fácil a los mismos

La verdad es que es algo que no se entiende. Al menos desde el sector no lo comprendemos y por eso seguimos pidiendo que rectifiquen y lo tomen en consideración. A nosotros, egoístamente, nos interesa, porque eso nos ayuda a defender el valor de los vehículos eléctricos. Pero teniendo en cuenta que todavía los eléctricos tienen el peso que tienen en el mercado, es decir, muy poco significativo, casi desde un punto de vista generalista facilitaría que se estableciera esta vía para crear la cultura de que los eléctricos pueden llegar a todas las capas de población, y no sólo a aquella gente que financieramente estén muy desahogados, que es lo que actualmente está pasando.

–Se están dando ayudas a coches carísimos cuando hay modelos poco contaminantes de apenas 2 o 3 años de edad perfectamente válidos para reducir por igual tanto las emisiones como la antigüedad del parque

–¡Claro! Hoy en día para cualquier coche eléctrico, entre si achatarras o no, pon que puedes recibir de ayudas entre 6.000 y 6.500 euros de media, unos 5.000 a 7.500 euros. Pero claro, un eléctrico de segunda mano o uno electricificado simplemente por ser un VO va a costar un 50 por ciento menos que si fuera nuevo. Esto quiere decir que, probablemente, con la mitad de las ayudas que recibe un vehículo nuevo conseguirías el mismo efecto.

Es decir, el estado no tiene por qué gastarse esas cantidades, sino que probablemente valdría con ayudas de entre 2.000 a 3.500 euros para ofrecer un paquete de apoyo a la compra de este tipo de vehículos. Ayudas que además van claramente destinadas a personas que, claramente, las precisan mucho más



que los otros casos y a las que sí que se las conceden. Cantidades aparte, este es un tema que está por completo sin desarrollar por parte de las administraciones.

–Asociaciones como Faconauto, que también ponen en duda la efectividad de los actuales planes de ayudas y piden su reforma, está buscando involucrar más a las administraciones autonómicas y locales. Considera que también pueden aportar y crear planes que apoyen. Y complementen las ayudas existentes. ¿Desde la AER trabajáis en una línea semejante?

–Sí, lo hemos hecho. Aunque la estructura del negocio es distinta y nuestro tamaño como asociación es también muy diferente. Ellos tienen un alcance y capacidad de llegada ante las administraciones muy distinta a la nuestra como asociación. Ellos tienen estructura de distribución implantada en todo el territorio y, en Galicia por ejemplo, con una visión industrial y de no perder puestos de trabajo y lograr que no se cierren concesionarios, eso ha resultado vital, porque tienen una fuerza importante ya que se trata de empleos de mucha calidad en zonas donde estos precisamente no abunda.

Nosotros hablamos también con ellos, y apoyamos la labor de Faconauto. Lo hacemos también con el Circulo Neutral in Motion cuya idea es que allí donde una asociación sea fuerte pues que todas las demás podamos de alguna manera apoyarnos en ella y transmitir siempre los mismos mensajes con respecto al sector del automóvil. Y que si lo haces valga tanto para la compra como para el alquiler u otra serie de actividades y asuntos.

En nuestro caso lo intentamos en su día, mandamos una serie de comunicaciones destacando una serie de aspectos, pero no lo hemos conseguido. Aún así, lo seguimos intentando, pese a todo. Es nuestra labor. Ciertamente es que hay algunas comunidades autónomas en las que tenemos más interés que en otras.

En todo caso ya te digo de antemano que lo sucedido en Galicia con el plan de ayudas no se va a replicar en todas las CCAA. Es un tema que, al menos desde nuestra visión, sí puede darse en algunos territorios, como en su día ya pasó en Cantabria o Asturias, pero hay otras comunidades que ni se lo van a plantear por el esfuerzo presupuestario que ello les supone.

Pero independientemente de dónde se desarrolle, sí que pensamos que se trata de una buena medida y que además es muy interesante porque ayuda a rejuvenecer el parque y ante todo tiene una visión de neutralidad tecnológica. Es decir, no sólo piden que sea el coche eléctrico el que te compres para recibir las ayudas,



“MIRA SI ES BUENO EL RENTING QUE AUN SIN AYUDAS Y SIN FACILIDADES, SIGUE CRECIENDO AÑO TRAS AÑO Y CADA VEZ ES MAYOR EL NÚMERO DE PARTICULARES QUE OPTAN POR ÉL”

sino que se tiene que tratar de un vehículo que se considere sostenible con independencia de la tecnología que lleve debajo del capó. Y ese sin duda es un buen paso adelante.

En nuestro caso en concreto, tenemos que jugar más a los programas estatales, bien los que nos vengan desde el Ministerio de Hacienda, la legislación fiscal más directamente, o bien lo que nos llegue ahora —parece que el Ministerio de Industria no va a sacar nada nuevo o más ayudas como las que propició en 2020, si no recuerdo mal— vía ministerio de Transportes y medioambiente.

–¿Seguís en esa batalla de convencer al Estado? Tenéis argumentos muy fuertes a ojos vista que hacen que parezca increíble que el Estado no aplique vuestras ideas. ¿Dónde está el fallo? Si por cada euro que le cuesta va a recibir dos.... ¿Por qué el Estado no termina de dar el paso adelante?

–Eso lo sabéis mejor vosotros que nosotros. Dependiendo del ministerio del que se trate y teniendo en cuenta el contexto gubernativo que tenemos hoy día, pues obtenemos una u otra respuesta. Si hablamos con la DGT, con la que vosotros tenéis muy buena relación, pues

percibiréis que son unos férreos defensores del renting y de todo cuanto tiene que ver con el apoyo a aquellas soluciones que favorecen el rejuvenecimiento del parque. Al final el renting el año pasado prácticamente mete 300.000 coches nuevos en la economía, que son los que se usan y retira otros tantos viejos y veteranos. Y de alguna manera todo eso incide en un parque más sano y mejor cuidado con lo que ello supone de cara al mantenimiento de la seguridad vial que en definitiva es lo que le importa a la DGT.

Por eso este organismo y en especial su director general, Pere Navarro, es un acérrimo defensor del renting. Y es que está convencido de ello, porque además el lo explica muy bien. No solamente está convencido, sino que además da sus razones y hace un esfuerzo realmente interesante para razonar el porqué de su convencimiento en el interés de la fórmula renting.

Y si luego nos vamos al IDAE, pues creo que también han hecho un esfuerzo enorme tratando de hacer más simples las ayudas, pero desde la AER siempre les ponemos un pero y es que las ayudas cuando no tienes una fecha clara de desembolso de las mismas lo cierto es que no estimulan suficientemente el mercado como debieran. Es decir, si tú sabes que la ayuda te la van a pagar sí o sí dentro de un año, pues tu ya verás que decisión tomas. Es decir, te coges un préstamo transitorio para acceder a la ayuda, porque se que cuando venza el préstamo la ayuda

la voy a tener igual, pase lo que pase.

Pero en nuestro caso eso no sucede. En nuestro caso pues hay comunidades que van más rápidas y a lo mejor te abonan las ayudas en sólo 9 meses y hay otras pues que necesitan más tiempo y tardan más. Entonces claro, tú que vas a tomar una decisión para tu familia para tu pequeño negocio te encuentras con que no puedes estar con esa incertidumbre. Me he comprado un coche que me gustaba mucho, lo he hecho por renting, lo he hecho por adquisición directa y voy asfixiado hasta que me paguen la ayuda. Pues normalmente, ya hemos aprendido que mejor no ir asfixiados. Así que mira, opto por la compra de un coche más pequeño, y cuando llegue la ayuda, ya veremos qué hago.

El hecho de poner una fecha cierta lo hemos planteado en diferentes ocasiones y hay otras asociaciones que también lo plantean, pero parece que no es fácil, no se da con la tecla adecuada. Hemos hecho propuestas, veremos si en el nuevo MOVES IV que parece que se anuncia, tiene cabida. Precisamente el ministro dijo que esto se iba a tener en cuenta.

–¿Y cuál fue la razón para cambiar el sis-

tema? En todos los planes Renove, la ayuda se producía en automático. Los compradores la recibían directamente en el concesionario al comprar el coche nuevo y entregar el viejo para achatar. Todo se tramitaba a través del concesionario, que es lo lógico y el consumidor no tiene que andar persiguiendo la ayuda. ¿Qué cambió para que tomaran la decisión de hacerlo así?

–Sinceramente no sé contestar a esa pregunta. Quizás se deba el hecho de que los nuevos MOVES se hayan apoyado mucho en los fondos europeos y los programas de recuperación postpandemia. Quizás eso haya tenido mucho que ver. Todo eso nos ha llevado a tener que apostar de manera muy fuerte por la electrificación y quizás eso es lo que ha forzado el cambio de ventanilla, por así decirlo.

Antes las ayudas que venían de industria, que procedían de una plataforma establecida pues se han ido a otros procedimientos. Y aquí el cambio de procedimiento pues ha hecho que esa solución integral que te daba el concesionario que también asumía un riesgo financiero al dártela, pues haya desaparecido.

Veremos en todo caso si como dijo en su día el ministro consiguen dar con la tecla adecuada o no y si logran que cuando salgas de una concesión, bien con una compra, bien con un renting, bien con la fórmula que sea pues te lleves ya el coche con la ayuda que sea que le corresponda. Ese sería el mecanismo ideal.

Por otro lado, también es verdad que las ayudas del IDAE pues no se cuanto pueda quedar disponible del presupuesto todavía con la ampliación que hicieron. Al final, las van a consumir. Otra cosa distinta es lo que nosotros decimos. Eso de que si se hubiera estimulado lo suficiente la demanda de otra manera, los resultados claramente hubieran sido otros. Probablemente se hubieran agotado antes los fondos y las cifras del mercado de automoción español serían más elevadas.

–En Europa se han aprobado que las ayudas sigan vigentes hasta 2029

–Lo mejor es que haya continuidad. Ese ha sido un gran avance del IDAE, lograr que sus ayudas tuvieran continuidad en el tiempo en lugar de pararse de manera temporal. Eso frenaba por completo el mercado y lo distorsionaba. Lograr su extensión en el tiempo ha sido un gran avance. Arrancarlas de nuevo una vez paradas es siempre muy difícil.

En todo caso, hay que seguir haciendo cosas y el cambio de menta-

lidad de las distintas administraciones en este asunto es esencial para que el renting pueda progresar.

–Llevamos muchos años diciendo que el renting es una herramienta idónea para rejuvenecer el parque, garantizar mayor seguridad en las carreteras, favorecer el acceso a las nuevas tecnologías y poder disfrutar de una movilidad mucho más segura, económica y eficiente. ¿Qué impide entonces que en España tengamos niveles de renting superiores equivalentes al de los países más avanzados de nuestro entorno? ¿Qué impide que las Administraciones públicas tomen en consideración al renting como la palanca sobre la cual apoyarse para rejuvenecer el parque y revitalizar el mercado?

–Las AA.PP. no usan la palanca del renting, como tampoco usan otras a su alcance. Afortunadamente, el renting, como bien dices, tiene numerosos atractivos intrínsecos al propio producto. Tantos que, aunque no tenga ayudas, y aun estando discriminado sigue progresando, sigue creciendo.

El consumidor o la empresa que llegan al renting lo tienen tan claro que, a pesar de que

“EL RENTING SOCIAL FRANCÉS SE CONVIRTIÓ EN UNA MARAVILLOSA HERRAMIENTA PARA PODER ACCEDER A MOVILIDAD A BUEN PRECIO, NO HA MUERTO SÓLO LO ESTÁN MEJORANDO”



no cuenta con un mecanismo de ayudas para acceder a él, los clientes saben que es un gran facilitador de acceso a la movilidad. Por todo lo que has indicado.

¿Qué le impide al estado apoyarse en el renting para revitalizar el mercado? El problema es que en el Estado hay un proceso de transmisión de cultura entre los distintos departamentos que sería necesario corregir. Cada uno es completamente independiente del otro y funciona a su propia manera. Por un lado, hablamos de que se quiere impulsar la descarbonización y curiosamente el Estado este año ha duplicado sus ingresos por el Impuesto de Matriculación y nadie ha dicho nada.

Hemos pasado de unos 450 millones de euros a algo más de 900 millones en su cuantía según las primeras estimaciones. Es decir que el Estado está atrapado en un modelo de gestión en el que los vehículos tienen un alto impacto recaudatorio que el propio Estado no quiere desaprovechar. Y esto no es fácil cambiarlo. Los vehículos generan muchos impactos fiscales. Y esa es una situación difícil de modificar, por más que el Gobierno de turno tenga muchas y buenas intenciones.

–Pues si hablamos de buenas intenciones no nos queda otra que hablar del renting social de Francia. ¿Qué opináis de esta medida?

–Es un gran ejemplo de cómo una administración que tiene una sensibilidad, en este caso, de carácter social, si quiere puede dar un importante paso adelante. Por desgracia, en España, por las razones que sean, estamos todavía mucho más atrás que ellos en esta materia,

Que Francia haya sacado un plan de renting para unos 20.000-25.000 vehículos este año y otros tantos el próximo y que el programa esté alcanzando mayor éxito incluso del previsto, es un ejemplo que ya nos gustaría que se replicara en España. Un ejemplo de cómo una administración pública se puede aprovechar de utilizar soluciones modernas para conseguir sus fines.

Francia en este caso ha utilizado el renting. Y lo ha hecho por distintas razones, también para conseguir también distintos fines, como se puede apreciar cuando analizas más a fondo el plan “Mon leasing électrique” puesto en marcha por Francia.

Lo primero que hay que comentar es que no es un renting tal cual lo concebimos y estamos acostumbrados a contratar en España; y, probablemente tampoco en Francia. No lo es porque si se lee la letra pequeña de estos contratos, la operación de la que hablamos no aporta a los vehículos un seguro obligatorio, ni tampoco incluye el mantenimiento



del vehículo. Pero ciertamente esto pasa claramente a otro nivel cuando conocemos que la cuota de las operaciones que propone el estado arranca incluso por debajo de los 50 euros/mes en operaciones que van desde los 48 meses hasta alcanzar los 150 meses de duración.

En todo caso, los franceses han utilizado el leasing y lo han convertido en una maravillosa herramienta para acceder a movilidad a buen precio y con la que prácticamente sin terminar de arrancar el mes de enero y ya habían vendido en menos de un mes más coches de los que el programa preveía.

–Pues todo empezó con una advertencia del ministro de economía francés a representantes del sector del automóvil, a los que abrió los ojos advirtiéndoles que para obtener las ayudas no se exigía la compra del vehículo, únicamente su matriculación, lo que no cerraba la puerta a las operadoras de renting para luchar por ellas. ¿Sería posible convencer de ello al Gobierno español? ¿Por qué en lugar de ofrecer toda la ayuda de golpe a un cliente para rebajar el precio de su compra no proporcionárselas para pagar una parte de las cuotas de su renting cada mes? En España estamos dando hasta 7.500 euros en ayudas mensuales. En operaciones a 48 meses serían 156,25 euros de ayuda para el pago de una cuota de renting

–Eso es cierto. Lo que sucede es que a veces es más fácil copiar algo bueno y que se sabe que funciona que poner en marcha algo nuevo. La mentalidad española, por la razón que sea, va un paso atrás. El Gobierno no está utilizando un producto como el renting para impulsar las ventas de coches ni para favorecer la descarbonización o ni mucho menos para rejuvenecer el parque o mejorar la seguridad vial. No utiliza plenamente la capacidad del renting para conseguir ninguno de los objetivos que es necesario perseguir. Afortunadamente Francia sí que lo ha hecho y ahora ya es claramente un ejemplo que se puede seguir. Un ejemplo de vanguardia de lo que podría suceder en España, si el Gobierno decide ir en esa dirección, claro.

El “Mon Leasing Electrique” francés no es ninguna ocurrencia, sino una operación que ha sido muy bien trabajada y pensada. Se tiene noticias de ello desde hace casi dos años, cuando el ahora presidente Macron lo propuso en su campaña electoral, pero no se ha materializado hasta este pasado mes de enero.

Cuando analizas la operación, te das cuenta de que el rango de kilómetros es muy estrecho. Estas entre 8.000 y 12.000 km y no presenta ninguna regularización, aunque hay operadores que se han comprometido hasta los 15.000



“EL MON LEASIGN ELECTRIQUE ES UNA OPERACIÓN MUY BIEN TRABAJADA Y PENSADA BAJO CRITERIOS PROFESIONALES. SU ÉXITO MUESTRA QUE FUNCIONA. EL PROBLEMA, COMO SE HA VISTO, RADICA EN PODER MANTENERLO”

km sin cobrar excesos de kilometraje en los vehículos por pura comodidad en sus operativas al ser esta una cifra habitual en las mismas,

También está claro que este leasing no incluye todos los servicios que sí son inherentes al renting. Al ser coches jóvenes lo razonable será que no tenga excesivas operaciones de mantenimiento, pero en este renting social estas las pagas el cliente, mientras que en el renting van incluidas en el precio. Cierto es que los clientes si quieren pueden hacer upgrades en la operación, es decir, pueden incluir en la misma distintos servicios a cambio de afrontar precios de cuota algo más elevados. Pero tiene que ser el cliente quien lo decida.

–El caso es que al final, los franceses disfrutan de la oportunidad de disponer de un coche por apenas 50 euros al mes. Esta es la realidad del asunto. Cierto que, si le metes las operaciones de mantenimiento y demás servicios, en lugar de pagar los 45 euros que puedes pagar por esos coches al mes pagarías más, del orden de 90 a 100 euros/mes. Sigue siendo accesible.

–En este caso, si quieres una oferta de renting similar a las que tenemos en España, por

mucho que las operadoras ajusten los tipos de interés y todos los servicios que se quieran incluir va a ser muy difícil disponer de una operación por menos de 250 euros mensuales. Si incluye los neumáticos ilimitados, mantenimiento, averías, seguro a todo riesgo, etc.

–Sí, pero si el Gobierno te ayuda mensualmente durante el renting con los 150 euros mensuales que decíamos antes resultantes de dividir los 7.500 euros que se ofrecen en España por coche entre los 48 meses de la operación de renting, al usuario se le quedarían a pagar una cuota de 100 euros mensuales ¿No?

–En Francia las ayudas que te van a dar son de 13.000 euros para una operación que como mínimo cubre 36 meses. Esto son 361 euros al mes para ayudar a pagar la cuota. Al final es un esfuerzo por parte de todos. Del Estado, porque optimiza las ayudas para llegar a capas de población a las que habitualmente estas no llegan. De las compañías porque, es evidente, han estado ayudando al Gobierno francés en el desarrollo de este producto y, claro está, habrán ajustado ahí hasta el último céntimo de euro.

El resultado, brillante, es un poco la suma de todo, de ahí que simplemente fuera abrir la página web para solicitarlo y en apenas una semana más de 100.000 solicitudes.

–El gobierno francés anunció su puesta en marcha a finales de diciembre. El plan se activó el martes 9 de enero y, por ejemplo, el Grupo Stellantis emitió una nota de prensa el día 19, apenas diez días después, diciendo que sus marcas ya habían recibido más de 100.000 peticiones de información de las cuales ya había más de 20.000 consolidadas en firme. Han roto todos los esquemas.

–Estos datos que comentas no hacen sino poner de manifiesto la potencia que tiene el renting como solución de movilidad. Son soluciones que resultan atractivas para los clientes. Estos ni siquiera se plantean la opción de no pasar la solicitud porque antes quieren pensar detenidamente lo que es un renting. No les hace falta, lo tienen claro.

–Pero es que hay mucho más, porque el Gobierno francés ha sido muy explícito a la hora de ponerla en marcha de que se trata de una operación social que debe ayudar a favorecer el acceso a la nueva movilidad eléctrica a familias de pocos recursos económicos. Para ello ha puesto unos márgenes en cuanto a los ingresos fiscales que los usuarios tienen a partir del cálculo de la base imponible de sus impuestos.

–Cierto. El Gobierno francés ha puesto exi-

gencias en este sentido. Concretamente habla de 39.000 euros al año, lo que supone una renta fiscal de 15.400 euros al año, para el caso de familias con un hijo como ingresos mínimos para poder acceder a estas ayudas.

Y también hay otras exigencias, puesto que se exige que el alquiler sea para vehículos nuevos, lo que implica que el coche tenga etiqueta medioambiental (verde o superior) acorde al corte que establece el Gobierno francés en su programa de ayudas. También dice que el precio final de compra del coche debe ser inferior o igual a 47.000 euros; no exceder de los 2.400 kg y que incluso el plan acoge a los que alquilen un modelo tanto nuevo como usado o alguno incluso resultante de una operación de electrificación. Esto quiere decir que también dan acceso a las ayudas a los usuarios de vehículos usados y a los vehículos transformados de combustión a electricados, industria que en Francia tiene un potente desarrollo.

Meten usados, transformaciones, ... y eso tiene una enorme importancia de cara al soporte de valor en la cadena de la movilidad eléctrica en Francia y para ello utilizan una solución de vanguardia como es este leasing eléctrico especialmente diseñado.

—¿Sería posible algo parecido en España?

—En España? Esta es una iniciativa de vanguardia, muy bien pensada y elaborada. Es un ejemplo, probablemente el único disponible en el mercado, sobre el cual podemos apoyarnos para conseguir extenderlo en nuestro país y que sirva de apoyo incluso en los canales más capilares de nuestro mercado. Y digo que parece un plan perfecto, porque además lo han hecho de tal manera que únicamente pueden acogerse a este plan vehículos producidos en Europa que, para más inri, pertenecen mayoritariamente y casi diríamos que en exclusiva a marcas francesas. Claramente es un ejemplo a seguir.

Nosotros criticamos los planes del Gobierno español porque deja fuera de manera sistemática, bien por costumbre o bien por dejadez, de las posibles ayudas existentes. Y eso es algo que deberíamos preguntar: ¿Por qué se deja fuera al renting, cuando es una solución de vanguardia, que el mercado reconoce como tal y que tanto ayuda para poder acceder a vehículos?

Si el renting no tuviera ventajas intrínsecas, en razón de qué vendría experimentando los crecimientos de cuota que viene adquiriendo en los últimos años. Por que iba a seguir creciendo de manera imparable tal y como viene haciendo desde 2014. Si es que sea empresa o particular, el cliente que llega al renting y ex-

perimenta su uso, se queda finalmente en el producto y ya no lo abandona.

—Otro efecto que puede tener además de cara a la industria es la motivación que añade a los fabricantes para producir vehículos cuyos precios y características les puedan permitir ofrecerse para cubrir este tipo de operaciones. Situación que también evitaría otras que se están produciendo actualmente y que tanto daño hacen a los precios a futuro de los vehículos. Me refiero con esto a las sorpresivas reducciones de precio y masivas ofertas y descuentos que fabricantes como Tesla, BYD, MG y otros están protagonizando en estos días.

—En el caso de Francia es evidente y queda muy claro que el renting social es un producto muy trabajado y muy elaborado que no ha sido únicamente elaborado por el Gobierno. Se nota que hay “manos profesionales” detrás de todo este asunto. Sin duda se ha producido un proceso de acercamiento entre lo público y lo privado para sacar adelante este proyecto por que resulta igualmente de interés para todos.

Porque además puedes entrar en operaciones que bien te permitan devolver el coche tras los 3 o 4 años del alquiler o bien poder acceder

a comprarlo acorde al precio fijados en su día en el contrato. Es decir, sabes que te comunicarán un precio al final del período de alquiler para intentar que te quedes con el coche, si es que este te interesa. Y eso teniendo en cuenta que el renting lo que realmente quiere es que le devuelvan los coches.

La mano profesional se percibe en detalles, como los relativos al seguro. Curiosamente la operación no contempla disponibilidad alguna de seguro incluido en este renting social, pero sí que incluye un seguro de fallecimiento o de pérdida del empleo para que el usuario pueda hacer frente al pago de las cuotas para poder hacer frente a este tipo de situaciones sobrevenidas durante la vigencia de los contratos sin que representen un problema.

—¿La pregunta entonces que surge es por qué la administración española, el Gobierno no valora la puesta en marcha de una operación similar a esta?

—Tenemos lo que tenemos. Planes de ayuda insuficientes. Un MOVES que pese a haber ido mejorando con el tiempo no cumple con las expectativas deseadas. Tenemos un montón de fabricas en España a las que proteger y cuidar. Tenemos un mercado con apenas 950.000 turismos claramente por debajo del potencial que el país ofrece, una situación que debería tener a las distintas carteras ministeriales trabajando de continuo para mejorar y conseguir afianzar la industria del automóvil en nuestro país,

—Pero vosotros, la AER, va a reuniones con políticos a los que planteáis estas y otras muchas soluciones ¿Cómo salís de ellas? ¿Qué soluciones cuando os reiteran una y otra vez su negativa a considerar vuestras propuestas?

—Es muy sencillo. Sales como has entrado. Tú vas con tu idea, haces un esfuerzo por explicarla bien, de manera que vaya calando en los políticos, tratamos de ser constructivos, porque sí que creemos en la necesaria colaboración público-privada para sacar adelante muchos de los temas que se ponen sobre la mesa, y les decimos lo mismo que contamos a los medios de comunicación y a la sociedad: los planes existentes estimulan el mercado, pero lo hacen de manera insuficiente. Hay que buscar nuevas soluciones.

Como asociación del sector, nuestro trabajo claramente ha de ser infatigable. Hay que defender una y otra vez muchos temas que no tienen una solución fácil y cuya orientación, en muchos casos, dependerá de nuestra insistencia sobre la misma. Y todo ello pese a que la expectativa de que nos hagan caso sea siempre muy baja.

“EL RENTING SOCIAL ES UNA INICIATIVA DE VANGUARDIA, MUY BIEN PENSADA Y ELABORADA. UN EJEMPLO ÚNICO DISPONIBLE SOBRE EL CUAL PODRÍAMOS APOYARNOS PARA EXTENDERLO EN ESPAÑA”





POLESTAR EN LA MOVILIDAD ELÉCTRICA

La visión de Polestar, y de las empresas, para avanzar en la movilidad eléctrica

La movilidad eléctrica es la razón de ser de Polestar, la empresa sueca de automóviles eléctricos de alto rendimiento. Y para popularizar esa forma de movilidad eficiente y sostenible no cierran ningún canal ni se resisten a ninguna iniciativa; entre otras cosas porque están en un año clave en el que la gama de modelos se va a triplicar.

En su estrategia comercial hay una máxima que es dar al cliente lo que realmente necesita; no imponer ni empujar; sino convencer. Y para convencer la gente tiene que probar sus coches y tener claro que son adecuados para sus necesidades y que van a darles el servicio que realmente necesitan. Una forma de actuar que en cierto modo se sale de las presiones comerciales en busca de conseguir la venta y de alcanzar el objetivo de matriculaciones.

Esa forma de trabajar la replican en todos los canales y con todos los clientes, tanto particulares como empresas. Y en este canal, cada vez más importante –más del 70 por ciento de las ventas de Polestar a nivel eu-

ropeo vienen del canal de empresas- tienen posiblemente mucho más sentido convencer que imponer. Porque para la empresa la

EN POLESTAR TRABAJAN DE MANERA ABSOLUTAMENTE INDIVIDUALIZADA Y PERSONAL CON TODO TIPO DE EMPRESAS Y ENTIDADES. Y A CADA UNA DE ELLAS LE BUSCAN LA SOLUCIÓN ESPECÍFICA Y ÚTIL PARA SUS NECESIDADES

elección de un coche eléctrico para su flota tiene más intereses y no solo el de estrenar coche. También sirve para que la empresa cumpla con los objetivos medioambientales y de RSC que cada vez son más importantes para las empresas.

Polestar trabaja codo con codo con las empresas

En este caso, en una marca como Polestar, con modelos muy Premium, hay otro objetivo, que es popularizar sus productos de arriba abajo; es decir que sus coches puedan entrar en el abanico de posibles modelos a elegir por los directivos y responsables de las compañías. Y que esa elección sea en cierto



SE TRATA DE UNA ESTRATEGIA DE SEMBRAR, DE EDUCAR SOBRE LAS VENTAJAS -Y TAMBIÉN LOS INCONVENIENTES- DE LA MOVILIDAD ELÉCTRICA. Y DE A QUIÉN LE CONVIENE Y QUIÉN TODAVÍA NO ESTÁ PREPARADO. PORQUE LAS VELOCIDADES DE LAS COMPAÑÍAS NO SON LAS MISMAS

◀▶ A la izquierda, Pedro Parra, director de ventas de Polestar España. Abajo, Antonio Cristóbal, responsable de Venta Empresas para el sur de Europa

modo ejemplo para el resto de trabajadores de la empresa de que esta tiene sensibilidad hacia la electrificación, la sostenibilidad y el medio ambiente. Es una forma de popularizar la movilidad eléctrica empezando por la parte de arriba para que cale hacia el resto de la sociedad.

En esta estrategia, en Polestar trabajan de manera absolutamente individualizada y personal con todo tipo de empresas y entidades. Y a cada una de ellas le buscan la solución específica y útil para sus necesidades si es que la hay tras analizar lo que cada empresa demanda. “Si la solución de un Polestar no es adecuada, no vamos a forzar”, comenta Pedro Parra, director de Ventas de Polestar España.

Aunque son, evidentemente, unos convencidos de las ventajas de este tipo de movilidad. Antonio Cristóbal pone un ejemplo claro identificando uno de los principales puntos positivos de tener un coche eléctrico. “Si tú tuvieses un coche de combustión y una empresa te dijese, te doy un servicio que te llene toda la noche el depósito y a un precio imbatible, pues estaría muy bien, eso es lo que significa tener un punto de carga en tu domicilio”.

Pero frente a ello, una de las desventajas, y de las que más se mira, es la posibilidad de la carga pública; donde todos creen que nos queda por andar no y no tanto en cuanto a velocidad de carga o cuanto cobertura que hay suficiente. También se trata de dar una experiencia de carga adecuada “porque nuestros clientes son clientes de coches de 50.000



euros acostumbrados a un coche de calidad y un servicio de calidad y después de haber gastado semejante cantidad en un gran coche, estar tirado en mitad de no se sabe dónde en un cargador sin ni siquiera un tejado que te proteja del sol o la lluvia no es una experiencia muy agradable.

Se trata de una estrategia de sembrar, en cierto modo de educar sobre las ventajas -y también los inconvenientes- de la movilidad eléctrica. Y de a quién le conviene y quién todavía no está preparado. Porque las velocidades de las compañías no son las mismas ni las necesidades o demandas son iguales en función del tipo de empresa, de su actividad, su número de trabajadores...

La opinión de dos empresas de diferente tamaño y necesidades

Para debatir y comentar sobre esto, los responsables de las ventas de la marca, tanto Pedro Parra, como Antonio Cristóbal, responsable de Venta Empresas para el sur de Europa, propusieron una charla con representantes de diferentes tipos de empresas que ya han apostado por incorporar a su flota de dirección modelos de la marca. Jorge Lázaro, de Soastel, una empresa de comunicaciones de Zaragoza y Javier Martínez, responsable de Movilidad de la energética EDP, se prestan a contar sus propias vivencias en la implantación de los eléctricos en las flotas de sus empresas. Pero antes de entrar en sus experiencias, se habla de lo general, de los retos o problemas a los que se enfrentan los conductores de eléctricos y que pueden fre-



nar -o ya lo están haciendo- el desarrollo de un parque de 0 emisiones. Se ha hablado de la experiencia de carga. Pero siempre sale, en cualquier conversación, el tamaño de la red de recarga pública. Y siempre dice que es insuficiente. Javier Martínez, sin embargo, no lo ve así; y aporta un ejemplo: “En Portugal, donde tienen muchos menos puntos de carga y mucha más cuota de eléctricos no tienen ningún miedo ni ningún problema”.

Del caso portugués salen algunos ejemplos que tal vez estaría bien implantar en España. Porque frente a la complicación de la carga que todos en la mesa confirman -”llegas a un punto de carga en una red en la que no estás registrado, tienes que buscar y bajarte la aplicación de cada empresa, meter los datos de tu tarjeta, esperar la validación... Todo eso retrasa y hace mucho más incómodo el proceso”- en Portugal todo es más fácil. Allí, comenta Javier Martínez, te dan una tarjeta con la que pagas en todos los puntos de recarga, sean de la empresa que sean -salvo Tesla-. Con eso, la complicación es mínima y la experiencia mucho más agradable”.

Frente a eso, parece que en nuestro país, a partir de 2026, todos los nuevos cargadores que se instalen deberán contar con un TPV (terminal de punto de venta) para pagar con una tarjeta ‘normal y corriente’ y evitar tener

▲▶ Javier Martínez Ríos, director de Movilidad de EDP, explica que han logrado proporcionar cobertura de carga en el estacionamiento para todos sus directivos sin necesidad de soluciones complejas o grandes inversiones.





que descargar múltiples aplicaciones. Eso será un avance, se asegura en la charla. Aunque aún hay otro que hacer y que sigue pendiente: tener localizados todos los puntos de carga públicos en un mapa, pese a que, como comenta Javier Martínez, su empresa y todos los operadores deben reportar todas las ubicaciones al Ministerio de Transportes. El responsable de Movilidad de EDP pone sobre la mesa otra idea: “poner carteles en las autopistas identificando dónde hay cargadores”.

Son por tanto muchos los detalles y complicaciones que quedan por resolver o por pulir. Pero el camino está marcado y en el caso de las empresas, es claro que, en cierto modo están llamadas a dar ejemplo. Así se lo toman los dos representantes que están aquí.

Jorge Lázaro comparte la experiencia de su empresa, una PYME del sector de las telecomunicaciones con una flota de 11 vehículos de servicio y 3 vehículos de dirección. A pesar de su compromiso con la sostenibilidad, electrificar la flota completa resulta complicado y costoso en este momento. Sin embargo, han dado el primer paso electrificando los vehículos de dirección, optando por el Polestar 4 debido a su autonomía, diseño y prestaciones.

“Somos una empresa con un importante compromiso con la sostenibilidad, apostamos por la autogeneración de energía y la reducción de emisiones, a pesar de que nadie nos obliga. Tenemos placas solares instaladas y hemos intentado electrificar nuestra flota. Empezamos por la flota de servicio donde hicimos un utilitario en renting pero nos es muy complicado y costoso ahora mismo pasar el resto de la flota técnica”.

En su caso, además, ya ha habido una evolución en la electrificación de la flota, pues llevan años conduciendo vehículos híbridos. “Los directores hasta ahora conducíamos híbridos; y en mi caso he pasado a un Polestar 4 principalmente por la autonomía pero también por

LA EXPERIENCIA DE JORGE LÁZARO, CON SU PYME ES QUE A PESAR DE SU COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD, ELECTRIFICAR LA FLOTA COMPLETA RESULTA COMPLICADO Y COSTOSO EN ESTE MOMENTO. PERO HAN DADO EL PRIMER PASO ELECTRIFICANDO LOS VEHÍCULOS DE DIRECCIÓN,

el diseño del coche y las prestaciones, de esta forma podemos reducir la emisión de nuestra flota empezando por la dirección; pero para la flota operativa esperaremos a que existan soluciones más económicas”.

Por otro lado, Javier Martínez, director de movilidad de EDP España da la visión de una multinacional, que además es del sector ener-

gético, con lo cual la implicación es máxima. Entre los retos para la implantación de flota eléctrica en EDP explicó cómo han logrado proporcionar cobertura de carga en el estacionamiento para todos sus directivos sin necesidad de soluciones complejas o grandes inversiones. Utilizando la tecnología adecuada, pueden cargar más de cien coches en su parking sin necesidad de contratar la totalidad de la potencia necesaria, gestionando dinámicamente la potencia disponible y aprovechando los tiempos de parada de los coches.

“Hay que entender cuáles son las necesidades de electricidad de los coches en función de sus recorridos. La mayoría de coches de Dirección no necesitan más de 15kWh diarios (unos 80 km), en la práctica significa una carga de poco más de una hora en 11kW de potencia en AC (la solución más sencilla que se denomina “carga lenta o de destino”).

Javier Martínez ahonda en que una correcta gestión de la carga podría acabar con todos los prejuicios sobre el coche eléctrico; porque frente a las teorías de que la red de recarga es insuficiente, el responsable de EDP considera que cuando se comparan las necesidades reales de energía de una flota a diario (en función de su movimiento de ida y vuelta) y los tiempos de parada de los coches en el aparcamiento, vemos que con gestión la potencia (smart charging) es capaz de solventar un enorme abanico de casos. En el caso de aparcamientos de oficinas con coches de dirección y particulares de los trabajadores el problema es prácticamente inexistente.

Tanto Javier como Jorge creen que desde las empresas hay que dar el paso y, en este caso, los directivos tienen que tomar la iniciativa y apostar por vehículos eléctricos para demostrar el compromiso de la empresa por la electrificación de la flota. Una toma de decisiones para la que es clave el asesoramiento de las marcas que, como Polestar, tienen claro el camino a seguir para llegar a esa meta de la movilidad sostenible.

▼ Jorge Lázaro,
director técnico de Soastel.





PEDRO MALLA, CONSEJERO DELEGADO Y DIRECTOR GENERAL AYVENS

“Ayvens no es la suma de ALD y LeasePlan, es algo nuevo”

A comienzos del mes de mayo, Ayvens reemplazará definitivamente a ALD Automotive|LeasePlan en el mercado. Ambas marcas desaparecerán por completo para dar paso a la nueva AYVENS, una marca que no es la suma de ambas, sino que aspira a convertirse en algo nuevo e innovador. De todo este proceso de integración hablamos con Pedro Malla, el consejero delegado y director general de la nueva compañía.

–Una fusión de este tipo debe ser como un empacho. ¿Qué tal lleváis la digestión? ¿Cómo es “comerse” a quien ha sido tu gran rival y ahora va a ser tu gran compañero?

–La fusión va bien; muy bien. Vamos cumpliendo todos los calendarios previstos, todos los propósitos que nos hemos ido marcando. Sí

es cierto que lo estamos haciendo y viviendo de una forma muy intensa, porque es un proyecto muy amplio en el que tocas absolutamente todos los palos, pero he de decir que el proceso está desarrollándose muy bien. Y especialmente en España, donde todo marcha extraordinariamente bien.

Tanto desde el punto de vista industrial como desde el punto de vista de los sistemas, como desde el del propio negocio en sí, no estamos teniendo ni encontrando ningún problema con ningún cliente. Y este es precisamente uno de esos puntos en los que estos tipos de procesos suelen ser más críticos puesto que

pueden afectar a la calidad del servicio, pero he de decir que en este caso eso no se está produciendo en absoluto; al contrario, la experiencia cliente no se está resintiéndose nada.

El negocio, los temas de empleados, de integración también marcha. Y muy bien. Lo hace porque se trata de dos empresas con culturas muy parecidas. Si bien, si las miras con microscopio pueden tener cosas distintas pero la integración de todo se está produciendo muy bien. Y, en especial, por la muy buena voluntad que están teniendo y poniendo todos los equipos.

Estamos estamos contentos porque estamos cumpliendo con las expectativas que teníamos y nos habíamos marcado y, bueno, si en el camino surge alguna cosa que hay que cambiar, pues se cambia y ya está. Porque lo crees haber escrito todo, lo crees conocer todo, pero luego te das cuenta de que no conoces tanto y tan bien como creías, siempre surge algo nuevo que puede incluso llegarte a sorprender.

Tanto que en algunos negocios incluso resulta que estamos encontrando que la actividad más que rivalizar era complementaria, con lo cual todo está resultando incluso mejor de lo esperado en determinadas áreas.

—¿De qué dimensiones de empresa estamos hablando? Especialmente en España

—Uuff —exclama Malla—, muy grande. Eso es verdaderamente muy grande. El sector no es un sector que se encuentre muy estructurado en cuanto a cifras de negocio y estas cosas porque a pesar de que estamos todos integrados en la asociación depende de cómo segmentos la oferta, los productos, los clientes y demás, pues podías tener una información u otra de las distintas empresas. Pero, más o menos, ahora Ayvens representa en España un 30 o 31 por ciento del total del negocio del sector. Un poquito menos de un tercio del mercado nacional.

A los que somos de coches o nos consideramos mucho de coches —los financieros hablan mucho más en euros y, entonces, es mucho más difícil conseguir cifras o rankings—, en Ayvens tenemos prácticamente unos 270.000 vehículos en nuestra flota en España, Una cifra de flota y de actividad que ya es muy, muy grande.

—¿Y de clientes?

—Eso no te lo puedo decir. Y no porque no quiera o sepa, sino porque me confundiría en muchos, en un gran número. El renting en España, en muchos otros países también, se ha desarrollado enfocándose primero en lo que eran las grandes compañías, los clientes Corporate, las grandes flotas. Luego empezamos a tocar las famosas pymes y las empresas de mediano tamaño, pasando de lo grande hacia lo más pequeño y, siguiendo esa misma línea ahora estamos hablando del mundo del particular, el de los autónomos.

Cuando uno tiene una flota de 100 unidades, todos decimos, pues es un gran cliente; pero cuando uno tiene 100 particulares son también 100 grandes clientes a los que hay que cuidar y contentar por igual. Entonces, el multiplicador es 100 veces más exigente, aun cuando tienes el mismo volumen de vehículos. La diferencia es que ahora hablamos de miles y miles de clientes particulares.

El mercado en España está creciendo especialmente fuerte por esta parte, porque yo me atrevería a decir que el negocio Corporate, que es un negocio bastante maduro, no experimenta crecimientos importantes, sino que prácticamente tiende cada vez más a mantenerse. Esto se debe a que el entramado industrial y de grandes empresas en España no crece, al contrario, puede incluso que decrezca, con el miedo que representa que alguna empresa pueda desaparecer o fusionarse. Por eso es un mer-

vía siga siendo pequeño, es la parte del mercado del particular. Este segmento del mercado es el presente, pero sobre todo es el futuro inmediato.

—¿En este sentido la complementariedad de ALD Automotive y LeasePlan ha sido buena? ¿Se ha producido algún tipo de “choque” en cuanto a cultura empresarial, tipología de servicios, etc.?

—Muy buena. Las dos empresas trabajaban en los mismos frentes. Quizás, por marcar alguna diferencia existente ALD podía tener un poco más desarrollado todo lo que llamamos el negocio de distribución indirecta, los grandes acuerdos con partnerships. ALD tenía excelentes y grandísimos acuerdos con algunos bancos españoles. Y eso LeasePlan no lo tenía. Y eso es quizás lo que marca un poco la diferencia entre ambas. Sin embargo, en la parte de Corporate,



AHORA AYVENS REPRESENTA EN ESPAÑA UN 30 O 31 POR CIENTO DEL TOTAL DEL NEGOCIO DEL SECTOR. UN POQUITO MENOS DE UN TERCIO DEL MERCADO NACIONAL. TENEMOS PRÁCTICAMENTE UNOS 270.000 VEHÍCULOS EN NUESTRA FLOTA EN ESPAÑA

cado muy estable tanto en el volumen como en el tiempo.

A nosotros eso nos proporciona una base tremendamente sólida de actividad, porque es un ramo del negocio en el que somos especialistas, uno de los principales operadores junto con otros más, porque es una parte del negocio que está muy concentrada.

En la parte de pymes estamos también trabajando muy bien gracias a los acuerdos de colaboración y distribución que tenemos con los bancos, con buenas aseguradoras, con determinados fabricantes. Son acuerdos que nos están permitiendo operar ese mercado muy bien.

Y, luego, lo que sí que estamos creciendo fuertemente en cuanto al número de clientes se refiere, aunque su volumen en general toda-

en la parte de grandes flotas, ambas lo tenían desarrollado por igual.

Date cuenta que el renting lleva en España apenas 32 años y que LeasePlan comienza en 1985, es decir, va a cumplir 39 años. Es decir, se trata de empresas que ya son bastante maduras, de las de mayor antigüedad en el sector. Entonces, al final, nuestros respectivos posicionamientos en el mercado eran muy parecidos en función de los distintos segmentos existentes. Quizás LeasePlan esa parte, esa oportunidad que nosotros tuvimos de comprar y de desarrollar esos negocios no la tuvo en su momento y eso es realmente lo único que marca la diferencia entre ambas. Pero por todo lo demás se trataba de dos empresas realmente muy, muy parecidas.

Muy complementarias también en deter-



minadas cosas, especialmente en esa parte de distribución indirecta y esos acuerdos que tiene ALD que no tiene LeasePlan. Lo malo hubiera sido que los dos hubiésemos trabajado en el mismo sitio, porque entonces pues a lo mejor habríamos tenido que tomar decisiones drásticas, pero lo cierto es que eso no se está dando. Al contrario, estamos resultando ser muy muy complementarios.

–Pedro, tú llevas en ALD... desde el principio prácticamente. Como quien dice abriste las puertas de la empresa

–Prácticamente no. Desde el principio. Yo llevo en ALD 32 años

–Y en todos estos años te imaginaste alguna vez liderando una operación semejante

–Nunca. Nunca en mi vida. Es más y resulta curioso, recuerdo cuando me presenté por primera vez a los empleados de LeasePlan, porque al final esto se hace y antes incluso de la compra te tienes que presentar. Como te digo hicimos entonces una reunión muy interesante y que además resultó muy bien.

LO ESTABLE QUE HAN SIDO AMBOS EQUIPOS ES UN FACTOR IMPORTANTÍSIMO PORQUE SUPONE DISPONER DE UNA BASE TREMENDAMENTE SÓLIDA Y COMPROMETIDA CON LA EMPRESA Y SUS VALORES.

Al principio vas con un poco de miedo, porque te presentas ante un público que no te conoce. Estábamos los managers, tanto los de ALD como los de LeasePlan. Profesionales que habíamos sido competidores, rivales acérrimos en el mercado durante muchísimos años. Y entonces claro, qué es lo que puedes decir en un momento como ese que, además, en la vida habías imaginado que pudiera llegar a producirse.

Y además es especialmente curioso, porque LeasePlan siempre había sido para ALD la referencia y, en cierto modo, siempre seguirá siéndolo porque ellos fueron los primeros. No es una cuestión de ser mejor o peor, sino cuestión de que ellos fueron los pioneros, los que inventaron esto en España. LeasePlan se monta en España en el año 85 del pasado siglo. Y siete años después se monta ALD, en el año 92. Entonces, claro, siempre los veíamos como la referencia. ¡Caramba! Tienen tantos coches, decíamos. Cifras que ahora mismo nos pueden parecer ridículas, pero claro cuando tu empiezas y tienes 1.000 y los otros tienen 6.000 pues claro, es que son seis veces más grandes que tú.

Nunca llegaré a tener tantos vehículos como ellos, pensamos en más de una ocasión.

Y luego, lo que sucede es que una vez que pasas la pubertad y vas haciendo y analizando, pues te das cuenta de que lo que sucede es que las dos van recorriendo el camino y poco a poco van siendo cada vez dos empresas más parecidas entre sí en todo. Pero lo cierto es que en la vida me hubiese imaginado yo estar al frente de las dos compañías. En la vida me habría imaginado yo fusionar las dos compañías y mucho menos estar yo al frente de este nuevo proyecto en España. El colaborar con los dos equipos.

–Entonces ahora mismo tenéis una gran plantilla, con muchos de los mejores profesionales del sector a bordo... ¿cuánta gente trabaja en la nueva Ayvens?

–Pues realmente somos unos poquitos menos de los que sumaban las dos plantillas al juntarlas. Unos pocos menos de 900, unos 880 empleados en España. Y no se trata de ser 880 profesionales, sino que además suman años y años y años de experiencia en dos de las principales empresas del sector. Plantillas que además fueron muy estables y siempre en crecimiento.

Cierto es que, si cogemos el microscopio y analizamos, somos muy diferentes en muchas cosas, pero si tomas un poco de distancia resulta que lo que parecen diferencias pues no lo son realmente. Y si, concretamente, nos centramos en el tema de recursos humanos, pues resulta que ni microscopio ni no microscopio, pues somos prácticamente idénticos. La misma antigüedad media, el mismo perfil de trabajadores, la misma experiencia, dedicación y entrega, el mismo compromiso con la empresa. Hay gente que lleva en LeasePlan treinta y tantos años; yo llevo 32 en ALD, y el otro día me enteré de un compañero que llevaba 34 en Lease Plan. Por fin uno que me gana, me dije, cosa que en ALD era imposible porque yo fui el primero.

Al final, te das cuenta de la importancia que tiene lo estable que han sido de ambos equipos, un factor importantísimo porque supone disponer de una base tremendamente sólida y comprometida con la empresa y sus valores, entre otras cosas porque ellos mismos han contribuido a crearlos.

–Hablando de estabilidad, una de las cosas que llaman la atención vista desde fuera es que pese a juntarse dos empresas de este tamaño no se han producido, al menos de momento o que se sepa, una hecatombe en cuestión de plantilla o de salidas de la empresa como muchas veces suele ser habitual.

–Hecatombe no ha habido ninguna. Cierto es que habrá que realizar ciertos ajustes. Tendrá que haberlos porque son naturales en este tipo de operaciones, pero lo importante de los

ajustes que se producen es el cómo los afrontas. La salida de gente de la organización se puede hacer bien, se puede hacer menos bien, pero siempre lógicamente habrá que hacer algunos ajustes. Los empleados lo saben. Pero lo más importante que hay que hacer es aterrizar bien. Es una plantilla muy numerosa en la que muchos trabajadores cuentan con una gran antigüedad.

Todos empezamos a cumplir ya muchos años y claro, este tipo de situaciones no son iguales cuando ya estas próximo a una jubilación que cuando acabas de empezar tu carrera. Y eso es lo que estamos mirando y tratando de cuidar al máximo. Y, además, de una forma muy ordenada. Lo verdaderamente importante en este tipo de reestructuraciones es no perder valor como empresa, no perder talento. Porque si pierdes empleados, pierdes valor o pierdes talento, y lo que haces es poner en riesgo el servicio que estamos proporcionando a nuestros clientes ¿de qué sirve?

Somos una empresa de servicios y eso hay que tenerlo siempre en cuenta. Si pones esa cualidad y calidad de servicio en riesgo entonces lo que estás haciendo no vale de nada.

–En este proceso de fusión, ¿que habéis echado en falta? ¿qué necesitáis y qué os sobra?

–Tiempo. Nos gustaría, a mí el primero, que los días durasen 48 horas y no 24. Que las cosas fueran más sencillas, para poder llegar y solucionarlas antes. ¿Qué es lo que echo en falta? Más vacaciones, un poco de relax... Bromas aparte, el equipo está dándolo todo, absolutamente todo. Es una entrega increíble...

–Y además es que todo este proceso os ha pillado en un momento de mercado que...

–Eso realmente da igual. Sinceramente, creo que no hay momentos buenos ni momentos malos. Son los momentos que son. La vida al final es lo que es. Hombre si dices que hay que batir no sé qué récord o marca porque tengo sesenta y tantos años y no veintitantos, pues sí, puede que ese récord ya no esté a mi alcance porque ya no puedo correr como antes o no se como hacerlo. O puede que si lo intento me haga más daño que beneficio. Los momentos son los que son, son los que tienes. Ni son buenos, ni son malos, ni mejores ni peores.

¿Qué es lo que echamos en falta? Realmente poder descansar un poco, porque el proceso está resultando muy, muy, muy intenso. Pero también, ¿qué es lo que pasa? Pues que en un proyecto tan intenso como este o como en cualquier otro momento de la vida que resulte intenso, si te gusta, si disfrutas, si te valoran, si ves que van saliendo cosas... porque cierto es que hay días que te desesperas porque no te sale nada y luego cuando al cabo de los días coges y miras para atrás pues, caramba, esto ya está hecho.

Todo eso te va animando y, claro, al final, cuando el proceso es tan intenso, tan exigente, con tantas horas de dedicación, reuniones y demás, pero ves que las cosas van saliendo y que, además, todo el mundo va de la misma forma, al final ves claro que todo esto es una labor de equipo y todos nos animamos los unos a los otros.

Sinceramente, creo que lo estamos haciendo bien. Yo, personalmente, estoy tremendamente satisfecho, de verdad, de verdad, del trabajo del equipo, y, además, así nos lo están transmitiendo nuestra gente de fuera del país. Por qué, además, tú te comparas con el resto de países que componen la compañía y que están igual que tú. Y eso te permite saber si vas lento y tienes que acelerar. Pero cuando tú dices y ves que en algunos temas estás siendo el referente de la compañía global en cuanto a determinados aspectos del proceso de integración, pues al final resulta ser un orgullo y te da fuerzas para seguir.

También hay algo que debemos decir, y que es muy importante. Nosotros, desde que se anunció la compra hasta que esta se hizo efectiva realmente, transcurrieron muchos meses. Tiempo que utilizamos para prepararnos. Eso nos permitió aprender, saber cómo hacer una integración, unificar equipos, etc. Esa parte de planificación, de conocer un poco, porque claro, hasta que no llegas a tocar no sabes realmente lo que te vas a encontrar, porque muchas veces incluso hay problemas de lenguaje, porque en un lado las cosas se llaman de una forma y en otro de otra; la mentalidad de los equipos no es la misma y es necesario aprender a convivir, ...

Pero cuando ya llevas mucho tiempo, muchos meses preparándolo, con un apoyo además increíble desde la central, hemos tenido gente de fuera, muchísimos expertos en este tipo de procesos que nos han preparado y que nos siguen ayudando para llevar a cabo la integración.

Y sí, cierto es que el diablo está en los detalles, pero lo cierto es que ya llevas mucho recorrido. Y si, además, como es el caso, tienes un equipo que empuja, que empuja y empuja, que no es que tu les fuerces, sino que son ellos los que te empujan a ir hacia delante y que prácticamente son ellos los que me llevan con la lengua fuera y no al revés, pues todo parece ser más fácil de lo que realmente es.

—Las dos empresas eráis líderes del mercado y será difícil encontrarlos, pero en todo este proceso os habéis dado cuenta de los errores cometidos

—¿Pasados o presentes? A ver. Tú sabes tus errores. Los sabes porque los pagas. Cualquier error que cometes, los has pagado. Cualquier decisión que estás tomando ahora mismo o que aún están tratando de implementar todavía no sabes si es o no un error. A toro pasado,



todos somos muy listos. Poner un precio a un valor residual y no acertar vas a saber si te equivocaste a toro pasado. Ha sido un error, dirás entonces, pero claro, haber tomado tú la decisión en su momento.

De errores pasados, todos podríamos haber tomado otras decisiones en su momento que podrían haber dado mejores resultados, pero también incluso peores. Pero pregúntate como podrías haberlas tomado si entonces no los sabías.

—Sí, pero lo habéis descubierto.

—Ya, pero no puedes estar permanentemente lastrado por ello. Claro que te fijas en los errores. Todo el mundo los cometemos. Lo que pasa es que esto es un proceso de aprendizaje continuo. Y más que hablar de errores habría que hablar de malas aproximaciones a determinados temas o una aproximación perfecta. Y lo importante es ir corrigiendo y tratando de no cometerlos.

Y si me hablas de errores, ya en mayúsculas, si puedo decir con rotundidad que ni LeasePlan ni ALD los ha tenido en todos estos años de presencia en el mercado. Tocaremos madera para que siga siendo así.

Lo que es curioso cuando tienes la oportunidad de abrir los dos melones a la vez, lo que de verdad resulta curioso de ver es cómo hemos llegado a resultados muy homogéneos

por caminos completamente diferentes. Eso sí que es curioso. Eso sí que llama poderosamente la atención. Y realmente el poder apreciarlo sí que es una experiencia única. Saber que ambas compañías fueron del punto A al punto B pero que una lo hizo por el lado derecho y la otra por el lado izquierdo. Y curiosamente cada una de ellas estaba convencida de que llegar por el lado contrario era completamente imposible. Pero la realidad nos demuestra que ambas teníamos razón y estábamos equivocadas a la vez, porque al final los dos caminos convergen. Y eso sí que resulta extremadamente curioso y, para quienes podemos contemplarlo, altamente instructivo.

Al final supone una gran lección. Lo es porque aprendes que no hay verdades absolutas y se pueden conseguir los mismos resultados o muy parecidos para ese objetivo que te has marcado, por caminos muy distintos

—¿Y todo ese conocimiento de cara al resto del mercado que puede suponer? Lo digo por que ahora uno de cada tres coches es vuestro.

—Ese conocimiento es brutal. Supone una gran ventaja. Es el valor que tiene la compañía frente a sus rivales. En este mundo en el que vivimos, el tamaño importa y mucho. Importa porque generas importantes economías de escala. Y aunque mucha gente ciñe el valor



de estas a los logros económicos y ventajas que logras cuando compras (mejores precios por comprar más), o cuando inviertes en una nueva tecnología al distribuirla entre más vehículos en más activos, pues también obtienes más rentabilidad porque el coste por unidad sí que es cierto que se reduce enormemente.

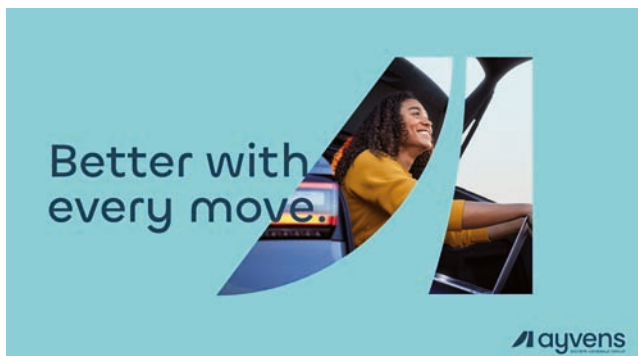
Pero también hay otra economía, que es la economía del talento. Y claro, dos historias distintas, dos formas de pensar distintas y además con éxito, cuando las juntas alcanzas una eco-

zación ambas compañías ¿Cómo lo estáis resolviendo? Creando algo nuevo, migrando a uno de los dos preexistentes, ...

—Teníamos dos sistemas muy distintos. El de LeasePlan era un sistema mucho más centralizado a nivel de corporación, mientras que el de ALD y, más en concreto, el de España, es mucho más descentralizado, es decir, muy hecho en España para funcionar en España, Vamos a migrar a este sistema, porque este nos permite estar mucho más cerca del cliente y tener una

tiene nada que ver con ninguno de los anteriores, ni en la grafía, ni en el nombre, ni en los colores, nada tiene que ver con ninguno de ellos. Lo que queremos es crear algo nuevo. Total, y completamente nuevo.

De esa manera también evitamos esas situaciones que se pueden producir en fusiones de este tipo. Que si uno es del equipo A, que si otro es del equipo B, que si uno es el ganador, el otro el perdedor, que si un departamento prevalece sobre el otro.... Nada, De todo eso nos olvidamos. Y creamos Ayvens, que tendrá en mayo el lanzamiento del nombre a nivel local. Lo primero que se hizo fue darlo a conocer a nivel internacional, a escala global, y este próximo mes de mayo lanzamos el nombre de Ayvens en España.



DISPONER DE AMBAS EXPERIENCIAS,
LAS ACUMULADAS POR LEASEPLAN
JUNTO CON LAS DE ALD EN
UNA MISMA MESA, ES BRUTAL,
PORQUE ESO NO HAY FORMA DE
ENCONTRARLO EN EL MERCADO, Y
MUCHO MENOS DE COMPRARLO.

nomía brutal. Y ese es el gran valor que atesora ahora Ayvens. El valor de cómo grandes profesionales ha llegado por caminos muchas veces iguales, otras veces un poco distintos y otras muy diferentes, como han sido capaces de alcanzar resultados que son muy buenos.

Disponer de ambas experiencias, las acumuladas por LeasePlan junto con las de ALD en una misma mesa, es brutal, porque eso no hay forma de encontrarlo en el mercado, y mucho menos de comprarlo.

—Y el equipo de informática de la compañía.... ¿Ha presentado ya su renuncia? Habrá sido tremendo fusionar sistemas, bases documentales, realizar las migraciones....

—Nooooo, nooooo (ríe Pedro). Son una teta más de la compañía. Cierto que son una pieza clave y compleja dentro del funcionamiento de la compañía, pero no lo es menos la integración comercial, o el tener que crear una cultura de empresa nueva y común para todos, la gestión de los recursos humanos, también son complejas tantas y tantas cosas, todo en realidad. Desde el tratamiento de temas puramente financieros y cualquier otro tema específico dentro de la compañía.

Los sistemas ciertamente lo son. Todas las empresas tienen, cada vez más, la necesidad de disponer de un buen sistema. Por supuesto. En nuestro caso, sin él no seríamos capaces de dar los servicios que damos a nuestros clientes y menos aún con todos los procesos de digitalización y tratamiento de datos que estamos afrontando.

—Estaban parejas en materia de digitali-

velocidad y capacidad de desarrollo bastante interesante. Sobre todo, porque ya tenemos un volumen enorme.

Lo malo de un sistema ad hoc es cuando este es un sistema demasiado pequeño, pero cuando este alcanza un determinado nivel pues lo puedes optimizar bastante. Nosotros en España tenemos un nivel de digitalización bastante importante, de hecho estamos bastante bien en comparación con el resto del grupo. En todo caso, los sistemas son una pieza importante de la compañía y esperamos que cuando se produzca la migración de los datos todo funcione normal y correctamente, porque si no vamos a tener un problema.

—¿Se supone que es en mayo cuando todo arranca, cuando ya empezáis a funcionar como Ayvens? ¿Qué pasa con las otras dos marcas conocidas?

—Eso es un tema de marca, solo de marca. La empresa ya trabaja en muchos aspectos como Ayvens. Otra cuestión es la imagen comercial, con la que como bien dices arrancamos este mes de mayo. La imagen y nombres de ALD Automotive y Lease Plan se pierden. Dejamos por completo de utilizarlas.

Y eso dicho mucho de lo que es la filosofía de esta unión de LeasePlan y de ALD Automotive. Las dos casas y el accionista han dicho: vamos a crear algo nuevo. Y los dos, con un acto de generosidad increíble, porque al final en los nombres hay mucha piel y cada uno cuando lleva trabajando muchos años en uno u otro lado, trata de mantener más lo suyo y el nombre es algo muy importante. Por eso, de repente, quitamos por completo los dos nombres, nos olvidamos del todo de ambos, para pasar a ser un solo y único nombre, totalmente nuevo, que no

—¿Y podemos saber qué es lo que significa Ayvens? De donde proviene el nombre.

—No significa nada. Te puede gustar, gustar más o menos, pero en definitiva es un nuevo nombre y el nuevo nombre es completamente nuevo. Lo hemos inventado. Es una palabra que no existe en diccionario alguno. No existe antes de su lanzamiento, pero esperamos que en el futuro cuando hablemos de hacer un Ayvens pues realmente signifique algo. Ese es nuestro verdadero cometido. Hacer que Ayvens signifique muchas cosas, a ser posible todas buenas.

Se ha seguido un proceso muy complejo para dar con este nombre. Un nombre que debe poder ser utilizado sin problemas en los 42 países en los que actualmente estamos operando. El cómo se dice, cómo se pronuncia, cómo se escribe, todo ha sido profusamente estudiado y analizado para evitar posibles problemas o incompatibilidades.

—¿Ayvens no significa nada, pero qué queréis que signifique?

—El nombre es sólo la etiqueta de lo que quieres ser. Te puedes llamar de una forma o de otra, sucede como con los nombres de las personas. El llamarse de una forma determinada no te hace ser de esa forma determinada. Las personas somos de una forma determinada y luego nos ponen un nombre. Ves gente con el mismo nombre con personalidades muy diferentes.

Lo importante no es el nombre en sí, ni tan siquiera lo que significa. Ya le daremos un significado al nombre. El significado que le daremos al nombre con lo que nosotros queremos crear. Y eso es lo verdaderamente importante.

—En el mercado español habéis pasado de ser un trío de empresas fuertes en cabeza del mismo junto con ARVAL a destacaros rápidamente como el líder del mismo, con unas dimensiones que van a ser difícilmente igualables

—Sí. El tamaño es importante en muchas co-

sas y, claro, esto no deja de ser un negocio que conlleva unas inversiones multimillonarias, pero siendo esto fundamental para el accionista, lógicamente, porque hay una cuenta de resultados que ofrecer y un rendimiento que aportar, también es importante el cómo quieres posicionarte en el mercado y que te reconozcan en el mismo.

Es lo mismo que pasa en el mundo del automóvil. Hay fabricantes que tienen más volúmenes de producción y ventas y los hay que tienen menor volumen. Y, sin embargo, su posicionamiento relativo en función de una serie de segmentos o de tipo de coche o de movilidad que quieren cubrir pues es distinto. El tamaño es importante, pero lo que de verdad es importante es lo que queremos dar...

Nosotros lo que queremos es ser un actor importante, muy, muy importante, en todo lo que es el ecosistema este de la movilidad. ¿Eso que es lo que significa? Pues básicamente ahora mismo si uno mira para atrás lo que significa son coches. Si uno tiene un análisis más tradicional son coches, y coches, y coches, que hoy pueden ser eléctricos como podían ser diesel hace tiempo o furgonetas. Y además dando toda esa capa de servicios que hemos dado y que seguiremos proporcionando.

¿Qué es lo que queremos? Queremos darle una capa todavía más alta. Cuando hablamos de movilidad no estamos hablando solo del coche como elemento único sino del coche como elemento principal. Pero no único. Y ahí es donde nosotros nos queremos posicionar.

¿Qué es lo que hace? Pues con eso lo que estas haciendo es ya empezar a tocar segmentos muy distintos de población y necesidades también un poco distintas. Y siempre sin olvidarnos que el coche, el vehículo sigue siendo básico para nosotros.

–El lanzamiento de Ayvens es en mayo. ¿Podemos esperar nuevos productos en esa fecha?

–(Pedro vuelve a reír) Bueno, podemos esperar nuevos nombres. Eso seguro. Llamaremos a nuestros productos de nueva manera, Ayvens no sé qué, Ayvens no sé cuánto, eso seguro, pero serán productos ya conocidos y reconocibles de nuestra etapa anterior. Ahora no estamos en reinventar de nuevo la rueda. No. Estamos en dar a conocer la nueva marca y sobre todo en garantizar un buen servicio a nuestros clientes.

En este tipo de grandes proyectos siempre hay riesgos de ejecución. Lo tienes que asumir y lo que tienes que hacer para reducir el riesgo de ejecución es tratar de no meterte en más fregados a la vez de los que puedes realmente asumir. Presentaremos, por así decirlo, muchos nuevos productos, porque todos tendrán un nuevo nombre, pero, claro está, serán los servicios ya conocidos llamados de forma distinta,

–Uno más uno no siempre suma dos. En Ayvens el resultado como ha sido...

–A ver. Ahora mismo, uno más uno es dos., pero claramente aspiramos a que sea mucho más de dos.

–¿Qué expectativas de crecimiento tiene Ayvens en el mercado?

–En el mercado español hemos crecido un poquito este último año a pesar de todo este follón y este lío que tenemos. ¿Qué esperamos? Pues seguir creciendo, pero, claro, cuando tienes ya un tamaño tan grande como el de Ayvens, siempre lo primero que hay que tener es el máximo respeto por los demás, por nuestros rivales, que además lo están haciendo todos muy bien.

¿Qué es lo que esperamos? Pues básicamente crecer con el mercado. Y cómo lo vamos a hacer. Pues cuando ya tienes este tamaño, a lo mejor lo que toca es especializarse un poco, porque claro, somos gigantes, tocamos todos los palos, pues a lo mejor debemos y podemos concentrarnos más en determinados segmentos o productos. Pero en absoluto aspiramos a comernos mucho más del mercado, porque tampoco tendría mucho sentido.

Nuestro coste de coger cuota por encima de lo que es el mercado sería muy difícil de asumir y ya no se si tendría mucho sentido. Ya hemos llegado a una posición de liderazgo, ya somos el número 1, pues toca trabajar con todo el respeto del mundo hacia los demás y ya está, pero no hay mucho más

Además, cuando uno analiza el mercado es

CUANDO YA TIENES ESTE TAMAÑO,
A LO MEJOR LO QUE TOCA ES
ESPECIALIZARSE UN POCO, PORQUE
CLARO, TOCAMOS TODOS LOS PALOS. A
LO MEJOR DEBEMOS CONCENTRARNOS
MÁS EN DETERMINADOS SEGMENTOS O
PRODUCTOS.

pañol te encuentras con varios análisis. Tenemos la palanca por el crecimiento por el lado de los particulares, que es muy interesante, tremendamente interesante. Muy metidos en lo que son las marcas de automóviles, lo que son los fabricantes, con lo cual ahí tienes una competencia compleja, porque también lo hacen muy bien, muy bien, muy bien.

Es una aproximación al mercado algo distinta de la que hemos tenido nosotros en el pasado en un mercado en el que tradicionalmente ambas empresas nos hemos desarrollado muy bien especialmente en el mundo de la empresa, por lo que descender ahora al mundo del particular sugiere que necesitamos disponer

de unos desarrollos distintos y diferenciados, y ahí estamos claramente aprendiendo.

Y, por otro lado, tienes también que contemplar lo que es la economía española, el mercado español y si uno analiza el mercado de automóviles en España, al menos desde nuestro punto de vista es un mercado muy pobre, es paupérrimo en cierto modo ridículo. España debería tener mayor volumen, porque matricular menos de 1 millón de vehículos al año no tiene sentido ninguno.

Todos esperamos que el mercado recupere, tiene que recuperar. No podemos mantener una antigüedad en el parque automovilístico español como la que tenemos, no tiene ningún sentido. Y, por otro lado, llevamos unos años en que esto no se recupera, en medio de una situación económica que también genera muchas incertidumbres. Si, se dice en las noticias que España va a crecer mucho más que el resto de países de la Unión Europea. Y esto en un momento en el que Europa está entrando en una situación un poco compleja, cercana a la recesión, pues fenomenal, pero sólo es un 0,6 %. Y claro, en el país de los ciegos el tuerto es el rey, pero lo cierto es que el mercado no termina de recuperarse.

Otra gran incertidumbre existente es el desarrollo de la propia movilidad el propio uso del coche. Si las nuevas generaciones van a querer o no van a querer tanto desplazarse, si la demanda va a crecer o no, si el coche eléctrico, ... hay muchas,

Con lo cual, nosotros lo que si que vemos son buenas oportunidades en el mundo del



particular, porque creemos que ahí es donde vamos a poder desarrollar. Y además, cuando entra el renting el renting tiene una cosa muy buena y es que una vez que entra es difícil sacarlo, porque es un producto que aporta mucho valor, mucho servicio, y lo hace sea quien sea el cliente; sea este una empresa grande, pequeña, mediana, o sea un particular. Y ahí podemos crecer, pero luego tienes las otras cosas, vectores que están generando quizás mas incertidumbre, y no sabemos realmente que es lo que va a pasar.

Pero, en definitiva, nosotros, con la que tenemos encima, que no es poco, ya tenemos bastante por hacer en estos próximos tiempos.



SEGURIDAD VIAL CHAT GPT NOS LO CUENTA

¿Puede la inteligencia artificial evitar los accidentes de tráfico?

La Inteligencia Artificial es la tecnología de moda. Nuevas aplicaciones como Chat GPT abren la puerta a un uso más generalizado de la misma, haciéndola más accesible y fácil de utilizar. Para experimentar su funcionamiento hemos decidido “entrevistar” a CHAT GPT tratando de encontrar respuestas al pensamos que irresoluble problema de los accidentes de tráfico buscando conocer su opinión al respecto.

Solucionar los accidentes de tráfico es una de las grandes preocupaciones pendientes de resolver desde que hace 150 años, a finales del siglo XIX, comenzamos a desplazarnos en vehículos automóviles motorizados. Luchar contra estos y sus graves efectos, contra los excesos de velocidad, las dificultades climatológicas o los defectos de las carreteras y su señalización se ha convertido en una constante. Pero pese al largo tiempo transcurrido y la fuerte

evolución tecnológica desarrollada, aun no lo hemos logrado.

La Inteligencia Artificial (IA) es la más novedosa de cuantas disponemos y, por ello,

REDUCIR LOS ACCIDENTES DE TRÁFICO ES UN OBJETIVO IMPORTANTE QUE PUEDE LOGRARSE...

nos hemos aventurado a preguntarle al más popular sistema disponible a nuestro alcance por el cómo ella actuaría para conseguir evitar los accidentes en el tráfico. Lo que a continuación vas a leer es el resultado de la conversación que mantuvimos con ChatGPT sobre este tema en una tarde de domingo mientras tomábamos un café.

Es decir, apenas unos minutos de interacción con la tecnología nos permitió obtener

AUNQUE ES POCO PROBABLES QUE SE PUEDAN EVITAR TODOS LOS ACCIDENTES DE TRÁFICO.

respuestas a cuantas preguntas quisimos realizar. Respuestas que nos llegaban en apenas segundos (tardaba más en escribir las que en facilitarlas) y que nos permitían conocer de manera directa sus opiniones sobre este tema.

Nuestra primera pregunta era muy clara: ¿Cómo podríamos evitar los accidentes de tráfico? Apenas un parpadeo ya nos proporcionaba una respuesta razonada sobre acciones a seguir para “reducir los accidentes de tráfico”... aunque esta no satisfizo nuestra curiosidad. Al contrario, nos hizo aventurar una mala sensación: no podremos “evitar” los accidentes de tráfico. Tan solo podremos reducirlos. Al menos es lo que piensa ChatGPT. La respuesta y las soluciones a todas las preguntas las puedes encontrar

LA ELIMINACIÓN TOTAL SERÁ DIFÍCIL DE LOGRAR, AUNQUE HAY ENFOQUES QUE PODRÍAN ACERCARNOS A ESE OBJETIVO.

trar en el recuadro adjunto a estas líneas.

La respuesta nos dejó intranquilos, así que seguimos preguntando. Le hicimos ver que no había respondido a la pregunta. Pedíamos como evitarlos, no cómo reducirlos. Se disculpó y procedió, también en unos segundos, a contestar, aunque la respuesta tampoco fue especialmente reveladora. Se limitaba a proporcionar consejos a seguir que aplicar a mi conducción. Consejos como los que habitualmente podemos leer en cientos y cientos de artículos sobre esta materia en los medios de comunicación y de más foros de seguridad vial.

Seguíamos disconformes con las respuestas y volvimos a preguntar. A partir de este momento sus respuestas sonaban menos a simples copias de artículos publicados e introducían leves síntomas de opinión al respecto. No nos atreveríamos a aseverar si era lo uno o lo otro, pero seguimos avanzando en nuestra entrevista. En todo caso, ya comenzaba a proporcionar nuevos enfoques

ES IMPORTANTE SEGUIR TRABAJANDO EN MEJORAR LA SEGURIDAD VIAL Y REDUCIR LOS ACCIDENTES.



EN LAS PRÓXIMAS DÉCADAS ES POSIBLE QUE VEAMOS AVANCES SIGNIFICATIVOS. LA RAZÓN PRINCIPAL DE QUE NO SE LOGRE ES EL COMPORTAMIENTO HUMANO.

respecto de determinados temas que siempre están ahí.

Entre ellos nos advertía sobre que “si bien la eliminación total de los accidentes de tráfico puede ser difícil de alcanzar, es importante seguir trabajando en mejorar la seguridad vial y reducir el número de accidentes a través de una combinación de tecnología, educación, regulación y concienciación pública”. Aunque es más de lo

mismo que todos recomendamos, al menos aparentaba ser respuesta propia por primera vez. No anticipamos más. En las siguientes páginas está la conversación que mantuvimos con Chat GPT y las respuestas que nos proporcionó. Su respuesta es clara: la inteligencia artificial opina que los accidentes de tráfico...

Si has llegado hasta aquí, sigue leyendo y te enterarás.

NO ES IMPOSIBLE IMAGINAR UN FUTURO EN EL QUE ELIMINAR LOS ACCIDENTES DE TRÁFICO.





UN CAFÉ CON CHAT GPT “LA ELIMINACIÓN TOTAL DE LOS ACCIDENTES DE TRÁFICO PUEDE SER DIFÍCIL DE LO

Motor 16.-¿Cómo podríamos evitar los accidentes de circulación?

- Chat GPT.-Reducir los accidentes de tráfico es un objetivo importante que puede lograrse mediante una combinación de medidas a nivel individual, comunitario y gubernamental. Aquí hay algunas sugerencias sobre cómo podríamos evitar los accidentes de circulación:

1.- Educación y concienciación
Campañas educativas sobre seguridad vial pueden aumentar la conciencia de los conductores, peatones y ciclistas sobre los riesgos y las mejores prácticas en la carretera.

2.- Cumplimiento de las normativas de tráfico: Es esencial hacer cumplir las leyes de tráfico, incluyendo el uso de cinturones de seguridad, cascos para motociclistas, y el respeto a los límites de velocidad y las señales de tráfico.

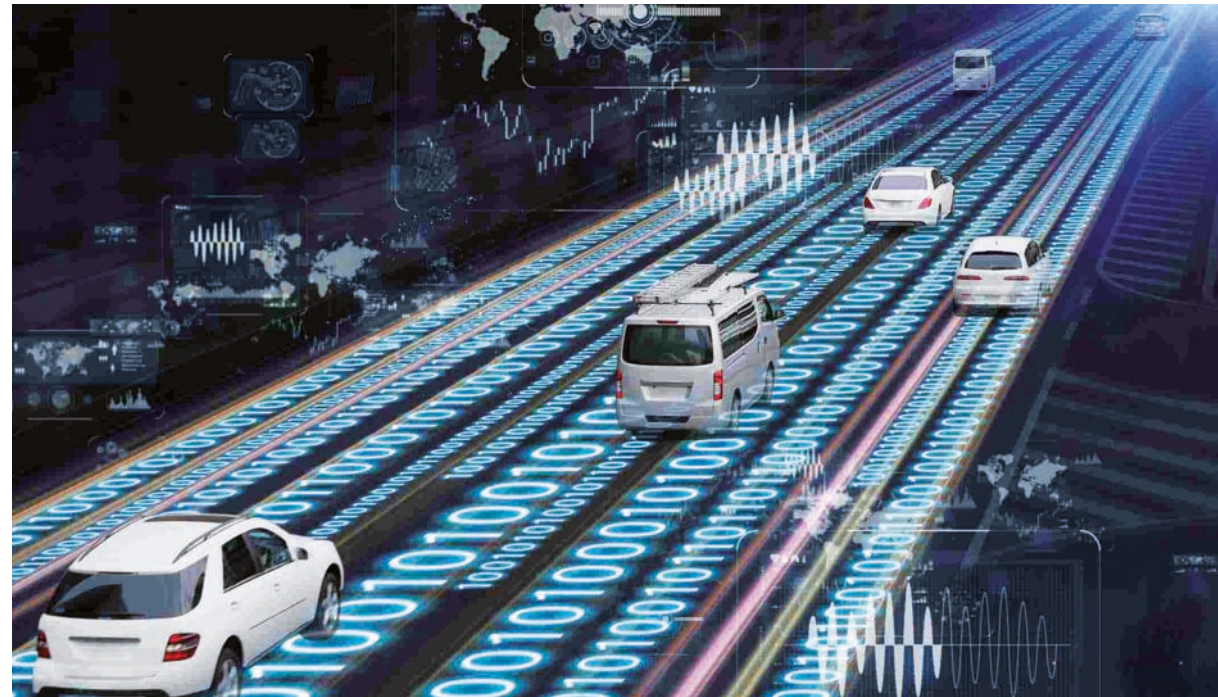
3.- Infraestructura segura: Mejorar y mantener la infraestructura vial, como señalización clara, iluminación adecuada, pasos peatonales y carriles para bicicletas separados, puede reducir la probabilidad de accidentes.

4.- Tecnología de seguridad en vehículos: Promover la adopción de tecnologías de seguridad avanzadas en los vehículos, como sistemas de frenado automático, control de crucero adaptativo, y asistencia de mantenimiento de carril.

5.- Transporte público eficiente: Mejorar el transporte público puede reducir el número de vehículos en la carretera, disminuyendo así la congestión y el riesgo de accidentes.

6.- Diseño urbano seguro: Planificar y diseñar ciudades de manera que se fomente el transporte activo (caminar, andar en bicicleta) y se reduzca la dependencia del automóvil puede mejorar la seguridad vial.

7.- Promoción de alternativas al automóvil: Fomentar el uso de modos de transporte alternativos, como caminar, andar en bicicleta, compartir viajes y transporte



público, puede ayudar a reducir la congestión y los accidentes.

8.- Control de consumo de alcohol y drogas: Implementar leyes y medidas efectivas para prevenir la conducción bajo la influencia del alcohol y las drogas.

9.- Formación continua de conductores: Promover programas de educación continua para conductores, que refuercen las habilidades de conducción segura y actualicen los conocimientos sobre las normativas de tráfico.

10.- Participación comunitaria: Involucrar a la comunidad en iniciativas de seguridad vial, como grupos de vecinos preocupados por la seguridad en las carreteras, puede aumentar el apoyo y la participación en las medidas de prevención de accidentes.

Es importante reconocer que la prevención de accidentes de tráfico es un esfuerzo conjunto que requiere la colaboración de individuos, autoridades locales, empresas, organizaciones comunitarias y otros actores relevantes.

-No me has respondido a la pregunta. Te pregunté cómo evitar los accidentes de circulación, no cómo reducirlos

-Mis disculpas por la confusión.

Aquí hay algunas formas de evitar los accidentes de circulación:

1.- Conducción defensiva: Los conductores deben estar siempre atentos a su entorno, anticipar posibles peligros y mantener una distancia segura con otros vehículos.

2.- Respeto a las normas de tráfico: Cumplir con las señales de tráfico, los límites de velocidad y otras normas de tráfico es fundamental para prevenir accidentes.

3.- Condiciones del vehículo: Mantener el vehículo en buenas condiciones, incluyendo frenos, neumáticos y luces, puede evitar fallos mecánicos que podrían causar accidentes.

4.- Evitar distracciones: Los conductores deben evitar distracciones como el uso del teléfono móvil, comer, maquillarse o cualquier otra actividad que desvíe su atención de la carretera.

5.- Condiciones meteorológicas: Adaptar la conducción a las condiciones climáticas adversas, como lluvia, niebla o nieve, puede ayudar a prevenir accidentes.

6.- Respeto a los peatones y ciclistas: Los conductores deben estar atentos a la presencia de peatones y ciclistas en la carretera y cederles el paso cuando sea

necesario.

7.- Formación y capacitación: Los conductores deben recibir una formación adecuada y continua sobre seguridad vial y técnicas de conducción defensiva.

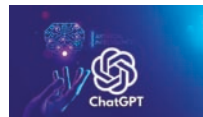
8.- Planificación del viaje: Planificar el viaje con antelación, incluyendo la ruta y el tiempo necesario para llegar al destino, puede ayudar a reducir la prisa y el estrés al volante.

9.- Descanso adecuado: Evitar la fatiga y el cansancio es importante para mantener la concentración y la capacidad de reacción mientras se conduce.

10.- Uso adecuado de sistemas de seguridad: Utilizar correctamente los sistemas de seguridad del vehículo, como cinturones de seguridad, airbags y sistemas de retención infantil, puede reducir la gravedad de las lesiones en caso de accidente.

Estas medidas pueden ayudar a evitar accidentes de circulación si se aplican de manera consistente y responsable por parte de todos los usuarios de la vía.

-Todas esas respuestas y acciones que me propones son un simple resumen de las que ya vienen poniéndose en práctica desde hace muchos años, pero



GRAR..."

que no consiguen eliminar los accidentes de tráfico. Mi pregunta es simple: ¿Como conseguir que no se produzcan accidentes de tráfico? ¿Es ello posible?

–Entiendo tu punto. La eliminación total de los accidentes de tráfico es un objetivo ambicioso y, en la práctica, puede ser difícil de lograr debido a la complejidad y la imprevisibilidad del comportamiento humano, así como a factores externos como las condiciones meteorológicas y el estado de las carreteras. Sin embargo, hay algunos enfoques que podrían acercarnos a ese objetivo:

- 1.- Vehículos autónomos: La tecnología de vehículos autónomos tiene el potencial de eliminar los errores humanos como causa principal de los accidentes de tráfico. Los vehículos autónomos están diseñados para evitar colisiones y cumplir con las normas de tráfico de manera más precisa que los conductores humanos.
- 2.- Infraestructura inteligente: La implementación de infraestructura vial inteligente, que incluya sensores y sistemas de comunicación entre vehículos y la infraestructura, puede ayudar a prevenir accidentes al alertar a los conductores sobre peligros potenciales y mejorar la gestión del tráfico.
- 3.- Educación y cambio cultural: Promover una cultura de seguridad vial desde una edad temprana y educar a los conductores sobre la importancia de conducir de manera segura puede reducir la incidencia de comportamientos de riesgo en la carretera.
- 4.- Regulaciones más estrictas: Implementar regulaciones más estrictas sobre el diseño de vehículos, la formación de conductores y el mantenimiento de carreteras puede contribuir a mejorar la seguridad vial y reducir el número de accidentes.
- 5.- Innovación en seguridad: La investigación y el desarrollo continuo de tecnologías de seguridad para vehículos, como sistemas avanzados de asistencia

al conductor y materiales más seguros para la construcción de vehículos, pueden ayudar a reducir la gravedad de los accidentes que aún puedan ocurrir. Si bien la eliminación total de los accidentes de tráfico puede ser difícil de alcanzar, es importante seguir trabajando en mejorar la seguridad vial y reducir el número de accidentes a través de una combinación de tecnología, educación, regulación y concienciación pública.

–Dices que la eliminación total de los accidentes de tráfico puede ser difícil de alcanzar. ¿Significa eso que consideras que puede llegar a ser posible?

–La eliminación total de los accidentes de tráfico es un objetivo muy ambicioso y difícil de alcanzar debido a la complejidad inherente del sistema de transporte, que involucra una interacción compleja entre factores humanos, vehiculares y ambientales. Sin embargo, no es imposible imaginar un futuro en el que los avances tecnológicos, los cambios en la infraestructura vial y la cultura de seguridad vial puedan reducir drásticamente, e incluso llegar a eliminar, los accidentes de tráfico.

Con el avance continuo de la tecnología y la implementación de sistemas de conducción autónoma, así como la mejora de la infraestructura vial y los sistemas de seguridad de los vehículos, es plausible que el número de accidentes de tráfico pueda reducirse significativamente en el futuro. Por lo tanto, aunque puede ser difícil de alcanzar, no debemos descartar la posibilidad de que algún día se logre la eliminación total de los accidentes de tráfico. Es importante seguir trabajando en esta dirección, promoviendo la innovación y adoptando medidas que mejoren la seguridad vial para todos los usuarios de la carretera

–¿Cuanto tiempo podríamos tardar en conseguir que no se produjeran accidentes de circulación?

–Es difícil predecir con precisión cuánto tiempo podría tomar alcanzar el objetivo de eliminar por completo los accidentes de circulación, ya que esto dependerá de una variedad de factores, incluyendo avances tecnológicos, cambios en la infraestructura vial, políticas de seguridad vial, y la adopción generalizada de prácticas seguras por parte de los usuarios de la carretera.

Dicho esto, es posible que veamos avances significativos en las próximas décadas a medida que la tecnología de vehículos autónomos se desarrolle y se implemente a gran escala. Los vehículos autónomos tienen el potencial de reducir drásticamente la incidencia de accidentes causados por errores humanos, que actualmente son una de las principales causas de accidentes de tráfico. Además, medidas como la mejora de la infraestructura vial, la implementación de sistemas de seguridad avanzados en los vehículos y una mayor conciencia pública sobre la seguridad vial pueden contribuir a acelerar el proceso de reducción de accidentes.

–Me gustaría saber tu verdadera opinión. Que pensaras por ti mismo y no que recabaras información ajena. Saber cómo evitarías tú que se produjeran accidentes. ¿Si mañana fueras el Director General de Tráfico cuáles serían las medidas que pondrías en marcha?

–Como inteligencia artificial, mi enfoque para innovar en la mejora de la seguridad vial se basaría en una combinación de





tecnología avanzada, educación y concienciación pública, así como en la implementación de políticas efectivas. Aquí están algunas medidas que consideraría importantes:

1.- Promover la adopción de vehículos autónomos: Fomentaría la investigación y el desarrollo de vehículos autónomos para reducir drásticamente la incidencia de accidentes causados por errores humanos.

2.- Implementar infraestructura vial inteligente: Mejoraría la infraestructura vial con tecnologías avanzadas, como sensores y sistemas de comunicación entre vehículos y la infraestructura, para alertar a los conductores sobre peligros potenciales y mejorar la gestión del tráfico.

3.- Invertir en educación y concienciación: Desarrollaría campañas de concienciación pública para promover una cultura de seguridad vial y educar a los conductores, peatones y ciclistas sobre las mejores prácticas en la carretera.

4.- Reforzar la aplicación de las normas de tráfico: Aumentaría la aplicación de las normas de tráfico, incluyendo el uso de cámaras de vigilancia y tecnología de detección de infracciones para hacer cumplir las leyes de tráfico de manera más efectiva.

5.- Mejorar la formación de conductores: Revisaría los programas de formación de conductores para incluir una mayor énfasis en la conducción segura, la conciencia situacional y el manejo de emergencias.

6.- Incentivar el uso de modos de transporte alternativos: Promovería el uso de modos de transporte alternativos, como el transporte público, la bicicleta y caminar, para reducir la dependencia del automóvil y disminuir el tráfico en las carreteras.

7.- Establecer estándares más estrictos de seguridad vehicular: Trabajaría en colaboración con fabricantes de vehículos para establecer estándares más estrictos de seguridad vehicular y promover la adopción de tecnologías de seguridad avanzadas en todos los vehículos.



8.- Investigación continua: Apoyaría la investigación continua en el campo de la seguridad vial para identificar nuevas estrategias y tecnologías para prevenir accidentes y reducir la gravedad de las lesiones en caso de que ocurran.

En resumen, como Director General de Tráfico, mi enfoque sería utilizar una combinación de tecnología, educación, aplicación de la ley y políticas efectivas para crear un entorno vial más seguro para todos los usuarios de la carretera.

–Por lo que estás diciendo, ni aún así conseguiríamos evitar por completo los accidentes.

–Esa es una conclusión realista. A pesar de todos los esfuerzos y medidas que se puedan implementar, es poco probable que se puedan evitar por completo todos los accidentes de tráfico. La razón principal es la imprevisibilidad inherente del comportamiento humano y los factores externos que pueden influir en la seguridad vial, como las condiciones meteorológicas o el estado de las carreteras. Aunque podemos trabajar hacia la reducción significativa de los accidentes de tráfico mediante la implementación de tecnologías

avanzadas, campañas de concienciación, aplicación efectiva de normativas y otras medidas, siempre habrá cierto nivel de riesgo asociado a la conducción. Además, incluso con vehículos autónomos y sistemas de seguridad avanzados, es posible que ocurran accidentes debido a errores en la tecnología o a circunstancias imprevistas.

–Y si dejáramos la conducción en manos de máquinas inteligentes y evitáramos la interacción humana ¿Sería posible evitarlos?

–La idea de dejar la conducción en manos de máquinas inteligentes, como los vehículos autónomos, es una propuesta que busca precisamente reducir los accidentes de tráfico al eliminar el factor humano, que es una de las principales causas de accidentes en la actualidad. Los vehículos autónomos están diseñados para ser capaces de detectar y responder a su entorno sin intervención humana, utilizando sensores, cámaras y algoritmos de inteligencia artificial. En teoría, si todos los vehículos en la carretera fueran autónomos y estuvieran interconectados, podríamos ver una reducción significativa en la incidencia de accidentes. Los vehículos

autónomos pueden ser más precisos y consistentes en su comportamiento que los conductores humanos, lo que puede ayudar a prevenir colisiones causadas por errores humanos como la distracción, la fatiga o el exceso de velocidad.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que los vehículos autónomos no son perfectos y aún pueden enfrentar desafíos y limitaciones. Por ejemplo, puede haber situaciones imprevistas que los algoritmos de inteligencia artificial no lleguen a manejar correctamente, o pueden ocurrir fallos técnicos en los sistemas de los vehículos.

Además, la transición hacia una flota completamente autónoma llevará tiempo y requerirá cambios significativos en la infraestructura vial, así como en las políticas y regulaciones de tráfico.

–En resumen, no es posible evitar los accidentes de tráfico. Tan sólo podemos aspirar a reducir su número y la gravedad de su resultado

–Sin embargo, podemos y debemos aspirar a reducir tanto el número de accidentes como la gravedad de sus resultados. Esto se puede lograr mediante una combinación de medidas, como el desarrollo de tecnologías de seguridad avanzadas, la educación y la concienciación pública, la mejora de la infraestructura vial y la aplicación efectiva de las normativas de tráfico.

Aunque es poco probable que eliminemos por completo los accidentes de tráfico, es importante seguir trabajando en mejorar la seguridad vial para proteger la vida y la salud de todos los usuarios de la carretera. No hay una solución conocida que pueda erradicar por completo el problema de los accidentes de tráfico, podemos trabajar para reducir su incidencia y mitigar sus consecuencias mediante un enfoque integral y continuo.

–¿Y que proceso seguirías tu para realizar ese trabajo?

–Como inteligencia artificial, consideraría seguir un proceso que aborde los diferentes aspectos

de la seguridad vial de manera integral. Aquí hay un posible proceso que podría seguir:

- 1.- Análisis de datos y tendencias: Recopilaría y analizaría datos sobre accidentes de tráfico, identificando patrones y tendencias para comprender mejor las causas y factores contribuyentes.
- 2.- Evaluación de tecnologías existentes: Revisaría las tecnologías existentes relacionadas con la seguridad vial, como sistemas avanzados de asistencia al conductor, vehículos autónomos y dispositivos de seguridad pasiva, para determinar su efectividad y su potencial para reducir accidentes.

- 3.- Investigación y desarrollo: Trabajaría en colaboración con investigadores y expertos en seguridad vial para desarrollar nuevas tecnologías y enfoques que puedan mejorar la seguridad en la carretera.

- 4.- Educación y concienciación: Diseñaría y llevaría a cabo campañas de educación y concienciación pública sobre seguridad vial, dirigidas a conductores, peatones y otros usuarios de la carretera.

- 5.- Mejora de la infraestructura vial: Colaboraría con autoridades locales y regionales para identificar áreas de mejora en la infraestructura vial, como la instalación de señalización adicional, la mejora de intersecciones peligrosas y la creación de carriles para bicicletas y peatones.

- 6.- Políticas y regulaciones: Trabajaría con legisladores y organismos reguladores para desarrollar políticas y regulaciones que promuevan la seguridad vial, como leyes de conducción distraída, límites de velocidad adecuados y requisitos de seguridad para vehículos.

- 7.- Evaluación y seguimiento: Continuaría evaluando y monitoreando la efectividad de las medidas implementadas, utilizando datos y análisis para realizar ajustes y mejoras según sea necesario.

- 8.- Colaboración y asociaciones: Trabajaría en colaboración con diversas organizaciones, instituciones y partes interesadas,

incluyendo empresas, ONGs, instituciones académicas y el público en general, para abordar el problema de los accidentes de tráfico de manera integral y efectiva.

En resumen, seguiría un enfoque multifacético que abarque tecnología, educación, infraestructura, políticas y colaboración para mejorar la seguridad vial y reducir la incidencia de accidentes de tráfico.

–¿Qué perfiles profesionales serían los adecuados para llevar a cabo este proyecto?

–El proyecto de mejorar la seguridad vial y reducir la

ocupantes del vehículo.

- 3.- Investigadores en seguridad vial: Académicos y científicos que estudian los factores que contribuyen a los accidentes de tráfico y desarrollan estrategias para prevenirlos.

- 4.- Profesionales de la educación y la concienciación pública: Personas con experiencia en diseño y ejecución de campañas educativas y de concienciación pública sobre seguridad vial, que puedan llegar a diferentes grupos de personas y promover comportamientos seguros en la carretera.

- 5.- Abogados y expertos en políticas públicas: Profesionales

medidas de seguridad vial.

En resumen, el proyecto de mejorar la seguridad vial requeriría la colaboración de una variedad de profesionales con experiencia en ingeniería, tecnología, investigación, educación, políticas públicas y gestión de proyectos, entre otros campos. Trabajar en equipo con personas con diferentes habilidades y perspectivas puede ayudar a abordar el problema de manera integral y efectiva.

–Entiendo que todas las respuestas son originales tuyas y puedo publicarlas como tales en un reportaje ¿es así?



incidencia de accidentes de tráfico requeriría la participación de una variedad de profesionales con habilidades y conocimientos específicos en áreas relevantes. Aquí hay algunos perfiles de personas que podrían ser adecuadas para llevar a cabo este proyecto:

- 1.- Ingenieros de seguridad vial: Profesionales con experiencia en diseño de carreteras, ingeniería de tráfico y análisis de accidentes que puedan contribuir a mejorar la infraestructura vial para hacerla más segura.

- 2.- Expertos en tecnología automotriz: Especialistas en tecnología de vehículos y sistemas avanzados de asistencia al conductor que puedan desarrollar y mejorar tecnologías para prevenir colisiones y proteger a los

con experiencia en desarrollo de políticas y regulaciones relacionadas con la seguridad vial, así como en la defensa de los derechos de las víctimas de accidentes de tráfico.

- 6.- Epidemiólogos y expertos en salud pública: Especialistas en análisis de datos de salud y seguridad, que puedan proporcionar información sobre las tendencias y patrones de lesiones relacionadas con accidentes de tráfico y ayudar a diseñar intervenciones efectivas.

- 7.- Profesionales de la gestión de proyectos: Individuos con experiencia en la gestión de proyectos complejos y multidisciplinarios, que puedan coordinar los esfuerzos de diferentes equipos y asegurar la implementación exitosa de

–Todas las respuestas que proporciono son generadas por mí, como una inteligencia artificial desarrollada por OpenAI, utilizando mi capacidad para comprender y procesar el lenguaje natural. Puedes utilizar mis respuestas en tu reportaje, pero ten en cuenta que mi capacidad se basa en el aprendizaje de grandes cantidades de texto y en la generación de comentarios contextualmente relevantes. Sin embargo, es importante que verifiques la información y realices cualquier investigación adicional que consideres necesaria para asegurarte de la precisión y fiabilidad de tu reportaje. Si tienes alguna otra pregunta o necesitas más detalles, no dudes en consultarme. Estoy aquí para ayudar.



ECONOMÍA CIRCULAR

¿Y si transformamos las viejas furgonetas diésel en vehículos eléctricos?

¿Cuántos comerciantes y pequeños empresarios habrá que cuenten con uno o varios vehículos comerciales para desarrollar la actividad de sus comercios y que desde este pasado este próximo mes de enero se hayan encontrado que ya no pueden circular con ellos por las Zonas de Bajas Emisiones de sus ciudades ni acceder a determinadas áreas por no disponer de un vehículo de cero o bajas emisiones?

Seguro que muchos, pero no será por falta de tiempo o de previsión, porque han tenido más de un año para poder cambiar su vehículo con motor de combustión por uno de energías alternativas menos contaminante con el que poder hacerlo. Sin embargo, lo cierto es que la gran mayoría simplemente no ha podido acceder a comprar el vehículo que precisa. Bien porque los precios de los coches de cero o bajas emisiones siguen muy elevados, bien porque el modelo que les gustaría poder comprarse tardan muchos meses en entregárselo.

Pero también tenemos el caso de muchas pequeñas y medianas empresas que precisan

cambiar su vehículo comercial por uno híbrido o eléctrico adecuado a las necesidades y características de su negocio. Para estos el gran problema que tenían y, aun hoy día tienen es que el mercado no disponía de los modelos adecuados. Sencillamente no había oferta disponible que poder comprar, porque apenas había furgonetas eléctricas o híbridas a la venta. Ni nuevas, ni tampoco en el mercado del V.O

Así las cosas, son muchos los que han pensado –y de hecho lo están haciendo– en transformar su viejo y obsoleto vehículo comercial diésel o gasolina en uno eléctrico o cuanto menos de bajas emisiones. A ello se han dedicado durante este tiempo algunos preparadores

y han obtenido pingües beneficios por ello... tantos que han llamado la atención de los grandes fabricantes que también están viendo y valorando las posibilidades del negocio.

Es el caso del grupo Stellantis, que acaba de poner en marcha un nuevo programa que ofertar a sus clientes para convertir sus furgonetas diésel usadas en flamantes modelos eléctricos. Y, claro está, a un precio sensiblemente inferior al de los nuevos modelos que llegan al mercado que le podrían solucionar el problema.

Por menos de 20.000 euros, Stellantis, en colaboración con las ayudas estatales (que, por ejemplo, en Francia cubrirán hasta el 40 por ciento del coste de la conversión con un máxi-

▶▶▶ CARLOS TAVARES. PRODUCIR VEHÍCULOS ELÉCTRICOS ES UN 40 % MÁS CARO.

“Los coches eléctricos son un 40 por ciento más caros de fabricar. Si estos costes los trasladamos al cliente, este no podrá pagarlos”. Carlos Tavares dixit. Y lo dijo hace ya tiempo, el pasado mes de enero aprovechando su presencia en el Consumer Electronics Show de Las Vegas, el prestigioso CES al que cada año los fabricantes de automóviles acuden para presentar sus nuevos modelos y proyectos de servicios de movilidad. Según decía Tavares, “la transición a la movilidad eléctrica podría afectar por ello negativamente a los niveles de empleo del sector”, en especial al personal ubicado en las plantas de producción, dado que los fabricantes han de encontrar la forma de “absorber y compensar los costes adicionales de las materias primas y componentes que se emplean en los vehículos

eléctricos. Y es que estos, si bien son más fáciles de fabricar, resultan mucho más caros de producir. El CEO del Grupo Stellantis, Carlos Tavares, ha destacado también en los últimos tiempos que la producción de furgonetas eléctricas es clave para lograr la transformación eléctrica del mercado a finales de la presente década. Según todos los cálculos, para el año 2030 el 40 por ciento del parque de este tipo de vehículos ya debería ser eléctrico. Para Tavares, el seguimiento de ambas líneas de trabajo es primordial, dado que esta estrategia favorece claramente al Grupo Stellantis y le aporta una importante ventaja competitiva, puesto que más allá de la simple venta de nuevos modelos, las distintas marcas del grupo le posicionan claramente como el indiscutible



▲ Carlos Tavares durante la inauguración del centro de economía circular de Stellantis en la factoría turinesa de Mirafiori.

líder del mercado de vehículos comerciales ligeros en Europa, donde el portfolio del grupo

cuenta con la mayor oferta de modelos y marcas de este tipo de vehículos.

mo de 10.000 euros en la subvención, ya se ha puesto manos a la obra.

En el grupo italo-franco-norteamericano, varias marcas del mismo comercializan una amplia gama de vehículos eléctricos en territorio europeo en distintos segmentos del mercado, lo que hace que el posible negocio resulte aún más interesante. El objetivo del plan está muy claro: contribuir a convertir los vehículos comerciales obsoletos en furgonetas eléctricas completamente hábiles para seguir desarrollando su actividad en los entornos urbanos afectados por las nuevas limitaciones.

El plan se basa fundamentalmente en dos líneas de trabajo. De un lado, la electrificación de los modelos ya existentes en el mercado. De otro, la introducción de nuevos modelos eléctricos. En este primer caso, Stellantis ofrece la opción de adaptar los vehículos comerciales diesel ya en circulación a furgonetas eléctricas, con un coste claramente inferior al de tener que comprar una nueva unidad. Una solución que el macrogrupo automotriz va a implementar a partir de este próximo año 2024

La segunda opción es la más normal y la que se espera de todo fabricante, ya que el Grupo ya ha anunciado que va a invertir más de 30.000 millones de euros en materia de electrificación y software para producir sus nuevas generaciones de furgonetas 100 por cien eléctricas (BEV) y para que estas cumplan con las distintas demandas y características que el mercado demanda para este tipo de vehículos. Y de esto último, ciertamente Stellantis tiene

un amplio conocimiento, pues recordemos que marcas de su amplio portfolio como Peugeot, Fiat, Opel y, en especial Citroën tienen una amplia bagaje e historia a sus espaldas como fabricantes de furgonetas y vehículos comerciales en diferentes segmentos del mercado.

Tamaño inversión va a ir destinada no sólo al desarrollo de los nuevos modelos que el mercado precisa, también a la necesaria adaptación de sus diferentes plantas de producción para la fabricación de los mismos. Es el caso de la factoría del grupo en Mangualde (Portugal), que va a ser la primera planta que va a adaptarse a esta nueva etapa.

Allí se producen modelos como los Citroën ë-Berlingo, los Peugeot e-Partner, Opel Combo-e y el Fiat e-Dobló, todos ellos de gran pre-

dicamento en el mercado europeo de vehículos comerciales con sus versiones dotadas con motores ICE (motores de combustión interna), éxito que esperan volver a repetir con las nuevas variantes eléctricas, que se confía lleguen al mercado de manera escalonada a partir de inicios del año 2025.

Además de los consabidos objetivos comerciales, según ha comentado el responsable de la unidad de negocio de vehículos comerciales de Stellantis, Xabier Peugeot, el objetivo del proyecto es hacer que las furgonetas de cero o de bajas emisiones sean de verdad más asequibles para los propietarios de pequeñas empresas, dado que muchos de ellos actualmente no pueden invertir en la compra de un nuevo modelo por mucho que lo intenten y de-



◀ El responsable de la unidad de negocio de vehículos comerciales de Stellantis, Xabier Peugeot, el objetivo del proyecto es hacer que las furgonetas de cero o de bajas emisiones sean de verdad más asequibles para los propietarios de pequeñas empresas.



STELLANTIS CONVERTIRÁ FURGONETAS DIESEL EN ELÉCTRICOS

STELLANTIS SE PREPARA PARA CUMPLIR LOS CUATRO NUEVOS MANDAMIENTOS. **REFABRICAR, REPARAR, REUTILIZAR Y RECICLAR**

Hace apenas unas semanas, el Grupo Stellantis abrió en Turín (Italia) junto a la antigua planta Fiat de Mirafiori su primer "Hub" de economía circular, un centro en el que el Grupo italo-franco-americano ha dispuesto cuanto es preciso para desarrollar todo tipo de actividades que le permitan cumplir con la sostenible estrategia de las cuatro R: Refabricar, Reparar, Reutilizar y Reciclar. La idea no es nueva, Stellantis ya la anticipó en su plan estratégico Dare Forward 2030 para ampliar sus posibilidades de negocio y generar nuevos ingresos, además de para transformarse en una empresa más sostenible. El plan contemplaba la apertura de siete nuevas líneas de negocio a futuro para hacer tanto del Grupo como de cada una de las 14 grandes firmas automovilísticas que lo integran marcas más sostenibles y socialmente responsables, con planes de reutilización y reciclaje que permitieran en definitiva prolongar la vida útil de las piezas y los vehículos fabricados por el Grupo así como posteriormente recuperar la máxima cantidad posibles de los materiales empleados en ello con la idea de su reutilización en la producción de nuevos modelos. Economía circular.

Carlos Tavares, CEO del Grupo Stellantis, ya lo anticipó hace bastante tiempo y no deja de repetirlo: "la tecnología de los vehículos eléctricos es un 40 por ciento más cara que la de los modelos con motores de combustión, la clase media no podrá permitirse estos vehículos", algo que resulta especialmente grave si pensamos que aproximadamente el 70 por ciento de la población activa europea precisa de su coche para ir a trabajar todos los días.

Y esto es lo que motiva en buena medida la puesta en marcha de este nuevo Hub de Stellantis en Mirafiori, pues al poder reutilizar determinados componentes y materiales presentes en vehículos obsoletos, se pueden recuperar muchas materias primas por las que no hay que volver a pagar para volver a fabricar nuevos vehículos



▶▶ En la inauguración del nuevo centro de economía circular de Stellantis en Turin acudió toda la plana mayor de Stellantis, con Carlos Tavares y John Elkann a la cabeza.



con ellas. Un importante ahorro que a la larga permitirá si no bajar, si mantener los precios de los nuevos modelos en el mercado.

En Mirafiori, Stellantis va a refabricar componentes usados o defectuosos de sus modelos. Motores, cajas de cambio, baterías de vehículos eléctricos averiados o defectuosos se desmontarán y limpiarán para volver a fabricarse acorde a sus especificaciones originales y con los mismos niveles de calidad originales, con el fin de ofrecerlos como recambios en el mercado. Stellantis confía en gestionar más de 50.000 piezas de este tipo ya en 2025 y en torno a las 150.000 al año para 2030.

Por el nuevo Centro de Clasificación de piezas de Mirafiori pasarán unos 2,5 millones de piezas y componentes usados en los modelos usados del grupo. Piezas consideradas como esenciales para la producción de los vehículos de la marca y con las que Stellantis piensa reabastecer sus cadenas de producción y reciclaje una vez que hayan sido comprobadas

y reacondicionadas para poder utilizarlas de nuevo. De los 2,5 millones de piezas que se calcula se gestionarán en 2025, el objetivo de Stellantis calcula que para el 2020 serán ya 8 millones de piezas las que se controlen, clasifique y reacondicionen en el nuevo Hub de Mirafiori.

Y de igual manera que se reacondicionan y actualizan las piezas y componentes para darles una nueva vida, un renovado uso, Stellantis también prevé reacondicionar viejos vehículos efectuando en ellos las reparaciones tanto estéticas como mecánicas necesarias, ya sea utilizando piezas tanto nuevas como usadas o refabricadas, vehículos completos que posteriormente a su reacondicionamiento volverán nuevamente al mercado a través de Spoticar, la red de vehículos usados y refabricados del Grupo italo-franco-americano surgido tras la fusión de los Grupos Fiat y Chrysler con el Grupo PSA y Opel/Vauxhall. Por último, la cuarta gran actividad

del nuevo Hub de Mirafiori será la del desguace de los vehículos una vez que estos alcancen el verdadero final de su ciclo de vida para recuperar entonces piezas y componentes bien para su reacondicionamiento o refabricación, bien para extraer de ellos cuantos materiales aprovechables se puedan recuperar con el fin de poder utilizarlos posteriormente en las cadenas de producción de nuevos modelos en las líneas de montaje de las 14 marcas que componen el portfolio de Stellantis.

El nuevo Hub de reciclaje de Stellantis en Mirafiori ocupa un total de 73.000 metros cuadrados obtenidos mediante el reacondicionamiento y recuperación de 55.000 m2 de instalaciones en desuso dentro de la histórica factoría de Fiat y la inversión de más de 40 millones de euros en el reacondicionamiento y puesta a punto de las nuevas instalaciones para adecuarlas a los nuevos fines programados para hacer en ellas.

▶▶▶ OTROS FABRICANTES TAMBIÉN SE LO PIENSAN DISTINTOS CAMINOS PARA LA ECONOMÍA CIRCULAR

El camino que sigue Stellantis para alcanzar la economía circular no es nuevo en el sector del automóvil. Muchos fabricantes también trabajan en ello, aunque lo hacen de distintas maneras y en distinta forma. En el caso concreto de la refabricación de vehículos comerciales ligeros usados para su transformación en eléctricos, el Grupo Renault también ha movido ficha, aunque lo ha hecho en un segmento superior al elegido por Stellantis. Así, a través de su actual estrategia “Renaulution” ya ha dispuesto un plan denominado Refactory by Renault que se dedicará a estas labores con distintos modelos de su gama, pero que en el caso concreto de sus furgonetas utilizará unidades de la Master con hasta cinco años de antigüedad para elaborar sobre ellas una conversión adecuada a la electrificación en las nuevas instalaciones que Renault ha denominado Refactory by Renault y que se encuentran ubicadas en la factoría del Grupo en Flins (Francia). En concreto, su idea consiste en crear en crear una nueva empresa conjunta con Phoenix, especialista en este tipo de reconversiones, para dotar de un “extended play” al

uso de vehículos que todavía pueden funcionar correctamente adaptándolos al nuevo impulso eléctrico del mercado. Una solución que permitirá más allá de ahorrar dinero, acceder a la electrificación a muchos pequeños comerciantes y transportistas.

Por su parte, el Grupo Volkswagen también trabaja en estas labores de propiciar una segunda vida a vehículos y componentes para poder facilitar sus vehículos a precios más asequibles. En su caso están comenzando por las baterías.

El Grupo alemán ha creado un consorcio denominado HVBatCycle que buscará aprovechar al máximo los apreciados materiales que se utilizan en la producción de baterías para los vehículos eléctricos y que hacen de este componente el más caro del vehículo.

Así, en sus nuevas gigafactorías, la de Sagunto en Valencia incluida, parte de las instalaciones estarán dedicadas al reciclaje, restauración y recuperación de baterías ya utilizadas en los vehículos para aportarles una segunda vida. Un proceso que se puede repetir en distintas ocasiones y que puede permitir abaratar los elevados costes de producción de los vehículos eléctricos, dado que después de múltiples ciclos de



reciclaje, la calidad de los materiales (los denominados polvos y tierras raras, así como otros minerales) no se ve afectada.

Y también tenemos el caso de Ford, marca que acaba de anunciar un importante frenazo en sus inversiones previstas para la electrificación de sus plantas debido a la situación actual del mercado de los coches eléctricos. La marca del óvalo había previsto un ambicioso plan de inversiones para hacer frente a la fuerte competencia que tanto Tesla como las marcas chinas suponía. Pero las cosas parece que, pese a las exigencias

impuestas por los distintos gobiernos —especialmente por los europeos— no marchan lo bien que las previsiones apuntaban. Las ventas de eléctricos no terminan de despegar, los mercados están en mínimos y hacer frente a las fuertes inversiones previstas sin generar los ingresos adecuados no parece el mejor plan para las finanzas de los grupos automovilísticos. No renuncia a realizarlas, pero sí que va a tomarse más tiempo para decidirse a afrontarlas, tiempo que dedicará a continuar con la producción de modelos híbridos, cuya aceptación en el mercado sí permite su rentabilidad.



seen. Como todas las ideas, esta también tuvo un origen, el cual no es otro que el desarrollo de la denominada economía circular (nada se tira, todo se aprovecha para ser reutilizado de nuevo, con el mismo o similar fin. Pero sobre todo también el apunte que de manera insos-

pechada les hizo el Gobierno de Francia durante la última campaña electoral, cuando al hablar de las posibles ayudas e incentivos a la compra de vehículos eléctricos el propio presidente sugirió que la normativa de las mismas no excluye que estas vayan destinadas a finan-

◀ El objetivo del plan está muy claro: contribuir a convertir los vehículos comerciales obsoletos en furgonetas eléctricas completamente hábiles.

ciar operaciones de renting o reacondicionamientos del vehículo a otras tecnologías. De esta manera, se prevé que las ayudas del estado puedan llegar a cubrir hasta el 40 por ciento de los costes de la conversión de vehículo ICE a vehículo eléctrico, con un máximo de 10.000 euros y siempre y cuando el propietario la conduzca durante más de un año y realice al menos 6.000 km antes de proceder a la venta del vehículo.

Las previsiones de Stellantis están centradas inicialmente en los modelos anteriormente citados. Estas furgonetas cambiarán sus motores diesel cuatro cilindros 2.0 litros Blue HDi por otro nuevo completamente nuevo de 100 kW (136 CV) y 260 Nm de par máximo, que estará alimentado por la energía que se guardará en las nuevas baterías que se instalarán a bordo del vehículo que dispondrán de 50 a 75 kWh de capacidad. Energía con la que los Berlingo, Partner, Dobló y Combo podrán recorrer distancias de 224 a 350 km en función de la configuración seleccionada y sin necesidad de tener que para enchufarse a un poste de carga.



ROBOS EN EL TRANSPORTE

Cuándo, dónde, cómo,... y cuánto dinero se pierde

Si eres transportista, evita circular por entre los días 5 al 20 de cada mes por Cataluña, un martes, y especialmente en el mes de enero. Y sobre todo no te detengas en las áreas de descanso sin protección. Son los momentos y lugares preferidos por los amigos de lo ajeno para asaltar las cargas de los camiones.

Si eres transportista, los robos son uno de los principales problemas a los que tendrás que hacer frente en tu día a día. En ese caso, si circulas por carreteras de Cataluña, Madrid o Andalucía deberás ser especialmente prudente puesto que en sus aparcamientos y áreas de descanso no vigiladas es donde se producen el 60 por ciento de los robos a camiones que se han denunciado durante los últimos cuatro años.

Así lo ha determinado un reciente estudio elaborado por el Colegio Profesional de Criminología de la Comunidad de Madrid en el que se han analizado los incidentes de este tipo producidos en nuestro país.

Los transportistas sufren a diario en el ejercicio de su actividad distintos tipos de atracos y robos de mercancía. Los padecen tanto cuan-

EN ESPAÑA APENAS HAY APARCAMIENTOS
SEGUROS PARA CAMIONES
CONVENIENTEMENTE CATALOGADOS
ACORDE A LOS ESTÁNDARES FIJADOS POR
LA COMISIÓN EUROPEA PARA ESTE TIPO DE
INSTALACIONES.

do salen a circular en carretera abierta como cuando se encuentran parados mientras realizan una entrega, repostan combustible o simplemente se han tomado unos minutos para descansar a lo largo del camino. Y los padecen independientemente de donde se encuentren,

pues suceden tanto en las propias instalaciones de la empresa, donde cargan su camión, como allá donde realizan la descarga o bien en las áreas de descanso que utilizan para efectuar las paradas reglamentarias.

El estudio constata que en España apenas hay aparcamientos seguros para camiones convenientemente catalogados acorde a los estándares fijados por la reglamentación aprobada en 2022 por la Comisión Europea para este tipo de instalaciones. En nuestro país apenas hay una docena de emplazamientos registrados, la mayoría de ellos ubicados en las comunidades autónomas de Cataluña y País Vasco.

La Unión Europea establece que estas zonas de descanso han de tener una dotación de servicios mínimos que los transportistas puedan

▶▶▶ QUÉ HACER, CÓMO EVITARLOS COMBINAR SISTEMAS, LO MÁS EFECTIVO

España se encuentra entre los cuatro primeros países de Europa en cuanto al número de robo e intentos de robo en camiones de transporte de mercancías. Esta situación obliga a los transportistas a ser extremadamente prudentes a la hora de programar sus desplazamientos, así como a ser extremadamente reservados cuando se trata de hablar sobre las mercancías que transportan. Los transportistas han de permanecer atentos siempre y en todo momento para garantizar la integridad de la carga que transportan, y ello les obliga en muchas ocasiones a incrementar la ya de por sí fuerte tensión que supone permanecer tantas horas en carretera. Situaciones que afectan de lleno a su seguridad personal. Para evitar los robos más habituales la vigilancia debe ser extrema en los momentos en los que el camión está parado. Bien durante el repostaje, bien durante los descansos en ruta del camionero, antes de iniciar la ruta en las propias estaciones de carga, o bien al llegar al destino, antes de proceder a la descarga. Y aún así, pese a permanecer pendiente todo el tiempo, los

conductores también pueden verse envueltos en los incidentes más peligrosos de todos, que son aquellos que se producen en ruta, cuando les asaltan y les obligan a detener el camión. En este sentido, además de contar con los inevitables sistemas de alarma tanto en el trailer como en la cabeza tractora, como en los depósitos de combustible, nada mejor que disponer de medios telemáticos que permitan conexiones rápidas y eficaces con equipos de emergencia lo más cercanos posibles. Cada vez es más frecuente encontrarlos asociados a distintos servicios de gestión de flota, bien como parte de los mismos bien como servicios añadidos. Servicios de geolocalización de la carga, de cámaras de vigilancia integradas tanto en la cabina como en la zona de carga o en el exterior del camión. Servicios que, si bien no van a evitar que los amigos de lo ajeno den el golpe, si pueden ayudar, y mucho, a una rápida localización y detención. Igualmente es necesario formar a los conductores. En carretera deben ser conscientes de los peligros que pueden tener que afrontar. Hay que instruirlos para que eviten riesgos, pero igualmente



para que sepan mantenerse alerta y captar la mayor información posible sin ser detectados por ello. Información que facilite la captura de los delincuentes, no que ponga en riesgo su vida, que siempre será mucho más valiosa que cualquier tipo de carga que pueda transportar. Ante todo recordar que la misión del conductor es conducir. Comportamientos y actitudes que vayan más allá solo terminan en tragedia la gran mayoría de las ocasiones y si la empresa no ha

prestado especial atención a las necesarias medidas de seguridad... ¿por qué debe el conductor tomarlas por su cuenta? Eso no quita para que mantenga una debida atención mientras conduce, y sea capaz de detectar seguimientos o movimientos extraños alrededor suyo y sea capaz de advertir riesgos y peligros y poner en aviso a compañía y servicios de seguridad que puedan socorrerle rápidamente en caso de asalto.

utilizar durante su estancia en ellas y las clasifica en cuatro distintas categorías en función del nivel de seguridad que aportan. Todo ello se puede consultar en este enlace a la web de la UE (<http://www.eu-parking.eu>).

En todo caso se trata de una cantidad claramente insuficiente con respecto a lo que la Unión Europea establece para los estados miembros, ya que exige que los transportistas puedan encontrar al menos una de estas infraestructuras seguras en su ruta cada 100 kilómetros de carretera recorridos en la red viaria principal.

Otro de los datos que refleja el estudio indica que al menos el 17 % de los transportistas ha declarado haber sufrido un robo y, de ellos, el 30 % lo ha sufrido en dos o más ocasiones. Por otra parte, en el 21 % de los casos los conductores han sido objeto de ataques físicos. En el 60 por ciento de los casos el conductor no sólo perdió la mercancía, también le sustrajeron el vehículo.

El estudio elaborado por el Colegio Profesional de Criminología de la Comunidad de

AL MENOS EL 17 % DE LOS
TRANSPORTISTAS HA DECLARADO HABER
SUFRIDO UN ROBO Y, DE ELLOS, EL 30 % LO
HA SUFRIDO EN DOS O MÁS OCASIONES.

Madrid también ha estudiado los momentos y lugares en los que se producen este tipo de agresiones y robos a los transportistas. Así, en el 72 % de las ocasiones se trata de asaltos producidos en horario nocturno, aprovechando bien la ausencia del conductor, bien que este se encuentra pernoctando en la cabina del camión. El sitio favorito de los amigos de lo ajeno para asaltar a los profesionales del transporte son las áreas de descanso. En ellas se llevan a cabo el 50 % de los robos, seguido de los entor-

nos urbanos (30 %) y, por último, de los polígonos industriales (18%).

De 2019, año previo a la pandemia, a mayo de 2023 se han registrado en España un total de 712 incidentes en los vehículos de transporte de mercancías de larga distancia, operaciones que provocaron pérdidas económicas a las empresas por valor de 15.269.803 euros. Los incidentes de seguridad se han producido en distintos puntos de la geografía española, pero han sido especialmente las áreas cercanas a las AP-7, AP-2, C25 y N-II las que mayor número de incidentes han acumulado. Sólo en Cataluña se concentran el 50 por ciento del total nacional de robos y atracos que sufren los transportistas, en especial en las vías que comunican esta comunidad autónoma con la de Madrid y con la frontera de Francia.

Y precisamente Madrid (10,6%), junto con Andalucía (9,28%), son las que acompañan a Cataluña en el podio, con el 20 por ciento de los incidentes, repartiéndose el 30 por ciento restante el resto de comunidades. Melilla, Extremadura y Ceuta son los territorios que me-



ROBOS EN EL TRANSPORTE

EMPRESAS Y SEGURIDAD
MUCHO MÁS QUE CONTROLAR QUE CONDUCTOR, CAMIÓN Y CARGA

Los robos son una de las mayores preocupaciones que asumen las empresas de transporte. Proteger y asegurar tanto las unidades de la flota como las mercancías y, muy especialmente, la integridad física de sus conductores es de alta importancia para ellos.

En lo primero en lo que todos pensamos, es sin duda en las alarmas antirrobo. Son sin duda la primera opción y la más económica que tienen las empresas para tratar de asegurar sus cargamentos, pero sólo por sí mismas son igualmente las menos eficaces.

Gracias a las modernas tecnologías la seguridad de un transporte (conductor, camión y carga) abarca mucho más que el mero espacio físico que este ocupa mientras se va desplazando. La seguridad debe comenzar desde el mismo momento en el que se contrata el transporte hasta el instante en el que el camionero llega de nuevo a su hogar.

Estas son sólo algunas de las muchas áreas en las que las empresas de transporte deben invertir para mejorar la seguridad de sus operaciones:

GESTIÓN DE FLOTAS: Soluciones integrales para los equipos de flotas que combinan la más alta tecnología en rastreo y monitoreo de vehículos y carga.

SISTEMAS DE VIGILANCIA:

Se trata de sistemas de cámaras de seguridad que permiten la vigilancia de las instalaciones, los vehículos y las cargas. Estos sistemas pueden ser controlados de forma remota para detectar posibles robos, fraudes o situaciones de riesgo.

SISTEMAS DE CONTROL

DE ACCESO: Estos sistemas permiten limitar el acceso a las instalaciones, los vehículos y las cargas a personas autorizadas, lo que reduce los riesgos de robos y fraudes.

SISTEMAS DE COMUNICACIÓN:

Para los conductores es importante poder comunicar alguna situación que se presente dentro del entorno vial y que pueda retrasar o afectar el estado de la mercancía. De igual modo, para la central de operaciones es fundamental poder manifestarles a sus activos sobre algún cambio o detalle que necesite tenerse en cuenta dentro de la red de distribución para asegurar el cumplimiento de la ruta.

SISTEMAS DE CONTROL DE

ACTIVOS: Para el caso de los vehículos de carga pesada, el control de los activos facilita la ubicación de la totalidad de la flota y garantiza el cumplimiento de los procesos de distribución entre los diferentes puntos a los que se dirigen los vehículos una vez salen de la zona de carga.



CIBERSEGURIDAD: La seguridad informática, prioridad para el transporte y la logística.

ELEMENTOS DE PROTECCIÓN

PERSONAL: proteger a sus trabajadores de los peligros y riesgos ocupacionales a los que están expuestos, en la ejecución de sus actividades laborales, mediante el uso de elementos y/o equipos de protección personal.

SISTEMAS DE GESTIÓN

DE LA SEGURIDAD: Estos sistemas permiten planificar y gestionar la seguridad en la empresa, identificando los

riesgos y definiendo las medidas de seguridad necesarias para reducirlos. También permiten la monitorización y evaluación constante de la seguridad en la empresa.

Se pueden trabajar por separado, pero sin duda el mejor planteamiento pasa por disponer de un completo plan de seguridad que las contemple y permita avanzar por igual en todas ellas, creando así una malla de protección en torno a las operaciones de la compañía que sea difícil de superar a los ladrones.

nor número de incidentes registran, sin llegar en ninguno de los casos a alcanzar el 1%.

Los lugares preferidos por los amigos de lo ajeno son los aparcamientos no clasificados. En ellos se han producido el 60 por ciento de los incidentes registrados y es también donde se ha generado el mayor volumen de pérdidas económicas para los transportistas, casi 7.000.000 de euros. Le siguen como lugares preferentes para los asaltos los centros donde los camiones paran a cargar las mercancías a transportar. No representan un elevado volumen de incidentes, apenas el 8 por ciento del total, pero si que provocan una elevada cuantía en cuanto a pérdidas económicas se refiere, más de 5,5 millones de euros en el período auditado por el estudio.

Y en tercer lugar en esta clasificación de lugares donde se producen un mayor número de incidencias, sería en las propias carreteras, cuando los camiones se encuentran en ruta.

EN LOS APARCAMIENTOS NO CLASIFICADOS, SE HAN PRODUCIDO EL 60 POR CIENTO DE LOS INCIDENTES REGISTRADOS Y ES TAMBIÉN DONDE SE HA GENERADO EL MAYOR VOLUMEN DE PÉRDIDAS ECONÓMICAS PARA LOS TRANSPORTISTAS

En este tipo de incidentes se producen pérdidas económicas por valor de más de 1 millón de euros.

En estos asaltos a la integridad del transportista y de la carga que lleva, los asaltadores recurren al empleo de distintos modus operandi. El más comúnmente utilizado es el de la intrusión, método que se encuentra prácticamente en la totalidad de los casos, pues consiste en

forzar las puertas de los vehículos, de las cajas rígidas de los containeres o en cortar las lonas que cubren las cargas que los vehículos transportan. También se incluyen en esta categoría todos aquellos incidentes en los que los ladrones procedieron a romper los sellos y candados y existentes para proteger la carga.

Por lo general, en la gran mayoría de las ocasiones, los ladrones ignoran el tipo de mercancías que los vehículos transportan. Este se conoce debido a que cuando acceden a las zonas de carga de los vehículos una vez violentadas las instalaciones de las mismas, lo primero a lo que se dedican es a revisar la mercancía que se transporta para considerar si esta es valiosa o no y si les puede reportar beneficios. Igualmente se producen otros muchos incidentes en los que conocen de antemano el contenido de la carga. Estos robos se producen en mucho menor tiempo que los anteriores, dado que saben de antemano donde y qué bus-

car y proceden a su extracción de forma mucho más rápida.

Por último, mencionar que los momentos de año en los que se produce un mayor número de incidentes relacionados con la seguridad son las semanas previas al inicio de las temporadas de navidad, período que se extiende hasta finales del mes de febrero (seguramente relacionado tanto con el período de rebajas como con la renovación de stocks de cara a la primavera). En ese período se producen asaltos que representan el 30 % del valor de las pérdidas anuales.

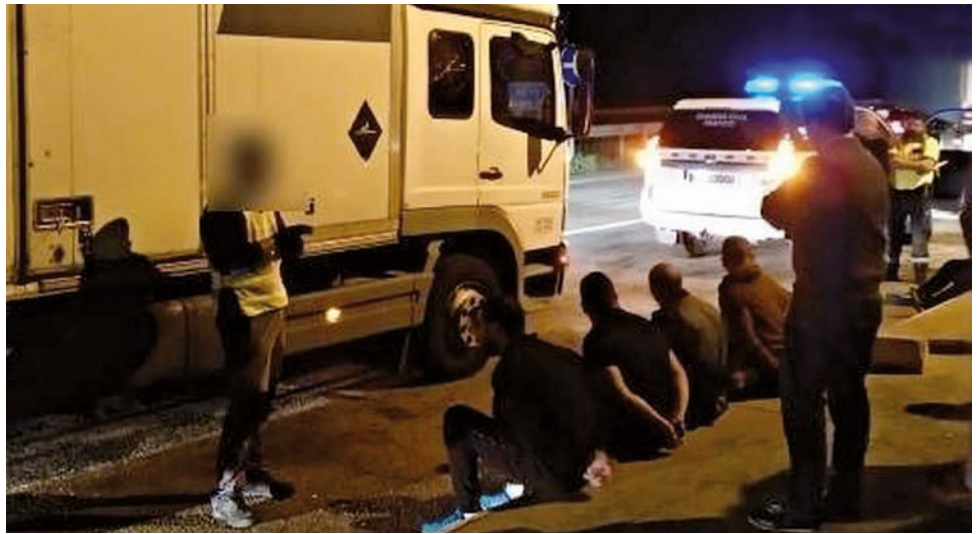
En este sentido, indicar que en muchas ocasiones el mayor número de incidentes no suele corresponder a un mayor valor de las ganancias para los amigos de lo ajeno. Así, por ejemplo, el estudio refleja que mientras que en el mes de enero se producen el 20,37 por ciento de los incidentes que provocan pérdidas por valor de 0,58 millones de euros, en abril apenas se producen el 5,62% de los atracos, pero su valor supera el 10,6%. Es entre los meses de marzo y mayo donde se acumulan los robos de las mercancías más valiosas.

En cuanto a los días de la semana, la mayor carga de “trabajo” para los ladrones se acumula de lunes a viernes, días en los que se producen una media diaria superior al 15 % de los atracos en cada uno de ellos. Los días de mayor actividad son los martes, donde se acumulan el 18,96% de los incidentes, y los jueves (17,13%). Los viernes (14,89%) se comienza ya a percibir la llegada del fin de semana, período en el que las incidencias se reducen prácticamente a la mitad. Se ve que tanto el sábado (8,43%) como el domingo (8,15%) muchos de los ladrones también disfrutaron del tiempo libre.

Indicar igualmente que el mayor volumen de pérdidas por la sustracción de mercancías se produce en el inicio de la semana. Se ve claramente que tanto los lunes (5,7 M€) como los martes (5,5M€) son los días en los que se transportan las mercancías de mayor valor, puesto que tanto el miércoles (1,7 M€) como los jueves (0,8 M€) y viernes (1,3 M€) las ganancias para estos atracadores se reducen considerablemente, al igual que durante los fines de semana, donde tanto el sábado como el domingo la recaudación es de “apenas” 0,4 M€ cada día.

La segunda y la tercera semana de cada mes, entre los días 5 al 20, son los períodos que promedian mayor número de incidentes relacionados con la seguridad en el transporte. En esos días se produce el 70 % de los incidentes, que generan pérdidas por valor de casi 14 millones de euros. Los asaltos disminuyen a partir del día 20 para pasar a estabilizarse. Curiosamente, durante la última semana del mes la pérdidas acumuladas en los incidentes producidos apenas representa un 1% del total.

Por ciudades, Barcelona se lleva la palma.



DE LUNES A VIERNES SON LOS DÍAS EN LOS QUE SE PRODUCEN UNA MEDIA DIARIA SUPERIOR AL 15 % DE LOS ATRACOS EN CADA UNO DE ELLOS. LOS DÍAS DE MAYOR ACTIVIDAD SON LOS MARTES, DONDE SE ACUMULAN EL 18,96% DE LOS INCIDENTES,

Sin duda la fuerte actividad logística que genera tanto su puerto como su zona franca e industrial suponen toda una tentación para los ladrones. El 29,41% de los incidentes nacionales se producen en la capital catalana. Le sigue Madrid, con el 12,94% de los incidentes y El Prat del Llobregat con el 9,02%. Destacar que de las diez primeras ciudades donde ma-

yor número de incidentes se producen, cinco son catalanas. Las dos ya mencionadas, a las que se suman Llinars del Vallés (tercera con el 8,63%), La Jonquera (cuarta con el 8,24%), Sabadell (sexta con el 7,45% y Martorell, (décima, con el 5,48%).

En todo caso y, a pesar de que la mayor parte de los incidentes se producen en Barcelona y sus alrededores, es en Madrid donde se ubican los asaltos que generan un mayor volumen de pérdidas para los transportistas. En cuanto a los sectores más afectados, el mayor impacto económico ha sido para el transporte de productos farmacéuticos (5,5 M€) y para aquellos productos que ni tan siquiera han llegado a cargarse en los trailers (5 M€).

El estudio concluye indicando como desde 2019 se aprecia que se vienen produciendo significativamente un menor número de incidentes, si bien estos parecen ser más selectivos, puesto que el valor de las pérdidas económicas se incrementó en 10 M€.





TOYOTA PROFESSIONAL

Toyota apuesta fuerte por los profesionales

Toyota España ha lanzado la nueva gama Professional, que cuenta con renovaciones en la gama y con añadidos para entrar en un nuevo segmento con el Proace Max, el modelo más capaz y con más alternativas de carrozados y volúmenes de carga de toda la gama.

La marca japonesa, que ya es líder en el mercado de los turismos, quiere también convertirse en una de las destacadas en el sector de los vehículos comerciales y profesionales.

La creación y el impulso de la división Toyota Professional, al frente de la que está Sergio Bispo, es una declaración de intenciones de lo que pretende conseguir Toyota. Porque el mercado de este tipo de vehículos no es, en absoluto, despreciable... más bien al contrario, pues supone un 15 por ciento del mercado total de automóviles. Y esa tarta en una marca líder como Toyota no la pueden dejar pasar sin tratar de hincarle el diente. Unas ambiciones que tienen objetivos concretos como que este mismo 2024 las ventas de LCV de Toyota dupliquen las que se producían antes de la pandemia y se llegue a las 12.000 unidades. Y en 2027, prevean unas cifras de nada menos que 20.000 coches.

Y para conseguirlo, en la marca japonesa tienen claro que el pilar principal es el producto, los modelos adaptados a cada necesidad de ca-

da profesional. Y también los servicios y las soluciones integrales para que los vehículos ofrezcan el mejor rendimiento y estén el mayor tiempo posible trabajando. Para esta apuesta por proporcionar soluciones de movilidad a los clientes que requieren una furgoneta o una pick-up, la firma ha invertido más de 1.000 millones de euros en el proyecto de Toyota Professional en Europa.

PARA ESTA APUESTA POR PROPORCIONAR SOLUCIONES DE MOVILIDAD A LOS CLIENTES QUE REQUIEREN UNA FURGONETA O UNA PICK-UP, LA FIRMA HA INVERTIDO MÁS DE 1.000 MILLONES DE EUROS EN EL PROYECTO DE TOYOTA PROFESSIONAL EN EUROPA.

Una inversión que se centra en desarrollar nuevos modelos y productos, pero también en buscar siempre la satisfacción del cliente, desde la compra hasta el servicio posventa. En cierto modo, se trata de replicar el modelo de trabajo y la filosofía de Toyota en el ámbito de los turismos al mundo de los vehículos comerciales, brindando soluciones integrales a las necesidades de sus clientes profesionales y priorizando un servicio al cliente líder en el mercado.

Por eso, en esta nueva estrategia de ofrecer un producto y un servicio personalizado, se han creado en España 25 centros Toyota Professional; concesionarios adaptados a las necesidades y servicios de los profesionales. Aunque en todos los concesionarios de la marca se van a vender los modelos de la división comercial de Toyota, estos centros están especializados en este tipo de vehículos. Y listos para hacer realidad la Promesa de Cliente de Toyota Professional para conseguir que el coche esté el menor tiempo posible parado. Horario extendido, servicio ex-



◀▶ Desde el segmento de los comerciales compactos como el Proace hasta el nuevo y supercapaz Proace Max, las opciones de Toyota se ajustan a lo que requieren prácticamente todas las empresas. Y sin olvidar el servicio personalizado para cada cliente o empresa.

press, stock de recambios, vehículos de sustitución y la asesoría de los especialistas son las líneas maestras de lo que ofrecen.

Pero sin duda, los vehículos son clave en esta estrategia. Y por ello, Toyota ha actualizado toda la gama... o ha incluido nuevos modelos que hasta ahora no estaban en su portafolio. Hay una importante actualización en la Proace y Proace City, así como en la icónica Hilux. Estas actualizaciones incluyen cambios en el diseño del vehículo y la introducción de equipamiento de vanguardia. Además, con el Proace Max, Toyota se adentra en el segmento HDV -el de los comerciales de mayor tamaño- ampliando su oferta para satisfacer las necesidades de todos los clientes profesionales en España.

Cambios estéticos y tecnológicos en la familia Toyota Proace

Las furgonetas Proace y Proace City han sido actualizadas estéticamente para ofrecer un diseño más atractivo y moderno, tanto en las versiones de combustión como en las eléctricas

que ahora aumentan su autonomía. En cuanto al interior, se ha incorporado un cuadro digital de 10" y una pantalla multimedia de alta definición de 10", junto con características de conectividad avanzadas como Android Auto y Apple CarPlay.

El pack Toyota Safety Sense proporciona una mayor protección en todos los modelos, con características como el Control de Cruce Adaptativo, la Adaptación Inteligente de la Velocidad y el Sistema de Mantenimiento de Trayectoria. Además, se han implementado nuevas medidas de seguridad en Proace City, incluyendo airbags laterales de cortina y sensores de aparcamiento traseros de serie en toda la gama.

Además, la familia Proace se amplía con la incorporación del Proace Max, el vehículo más grande comercializado por Toyota en España capaz de ofrecer volúmenes de carga entre 10 y 17 m³. O, por ejemplo poder cargar en su interior hasta 5 europallets.

La familia Proace cuenta además, con una amplia gama de accesorios y posibilidades de

personalización para satisfacer las necesidades profesionales de los clientes, incluyendo todo tipo de adaptaciones para prácticamente cualquier actividad profesional. Y se incluyen opciones de conversión para transporte de personas con movilidad reducida. Todos los vehículos Toyota Professional cuentan con una extensa lista de accesorios diseñados específicamente para brindar protección y funcionalidad tanto en el interior como en el exterior del vehículo.

El remata de la gama viene con el legendario pick up Toyota Hilux -un modelo que supone el 50 por ciento del mercado de este tipo de vehículos en España- que presenta nuevas motorizaciones con la tecnología Mild Hybrid de 48 voltios como gran novedad además de un acabado GR SPORT de corte deportivo y dinámico a la altura de la historia legendaria de este modelo.

Las ambiciones de Toyota Professional están claras y con esta estrategia pretende dar respuesta a las necesidades, sean cuales sean, de los profesionales.



◀▶ La gama de Toyota Professional, presentada por Sergio Bispo, su responsable, tiene un alternativa para cada necesidad.



EL OBSERVATORIO CETELEM

Cada vez queremos más coches eléctricos y nos importa menos que sean chinos

Para el 65 por ciento de los españoles, decidir qué coche comprar es una decisión difícil. De hecho, nos resulta más difícil tomarla hasta el punto de que estamos cinco puntos por encima de la media europea (60 %) en este sentido. La razón es muy simple: estamos inmersos en un mar de dudas que nos cuesta mucho trabajo y dedicación poder despejar.

Que los europeos no tenemos nada claro nuestro futuro medio de locomoción es evidente. Mientras que vemos una media de indecisión superior al 60 por ciento, en países como China la situación es prácticamente la contraria. China es un país optimista, en el que el 74 por ciento de los encuestados considera que com-

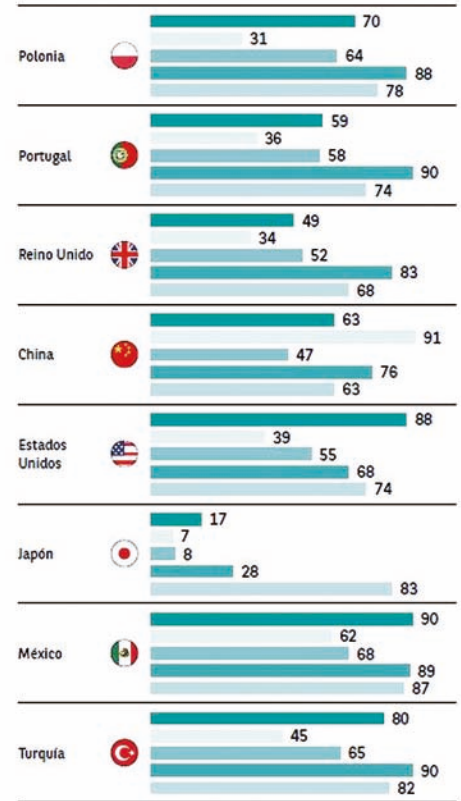
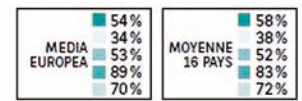
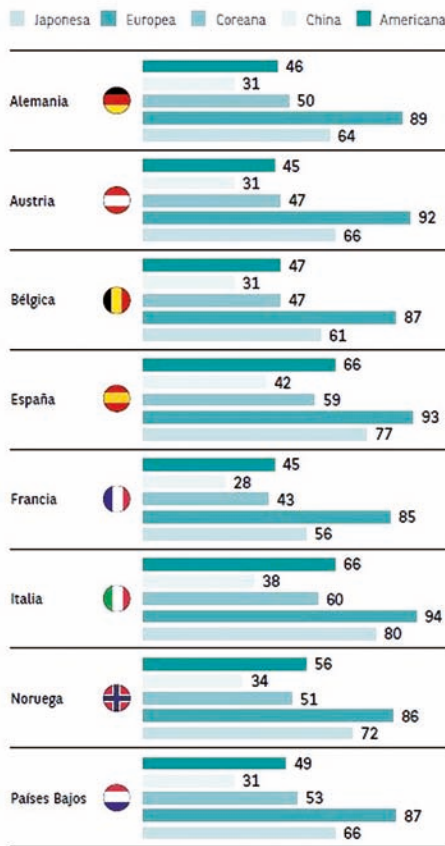
prar coche es una decisión sencilla, frente al 26 por ciento que opina lo contrario. Una situación radicalmente opuesta a la de los principales países europeos. Estos son al menos algunos de los datos que proporciona el Estudio Europa de Automoción 2024 elaborado por El Observatorio Cetelem en el que la división

financiera de créditos al consumo del Grupo BNP Paribas ha analizado a fondo el consumo en el sector del motor en 11 países europeos (Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Italia, Noruega, Países Bajos, Polonia, el Reino Unido y Portugal, comparando su situación con la de otros mercados del mundo como pueden

INVASIÓN LENTA PERO SEGURA... SOBRE TODO EN ESPAÑA LAS MARCAS CHINAS AVANZAN EN ACEPTACIÓN

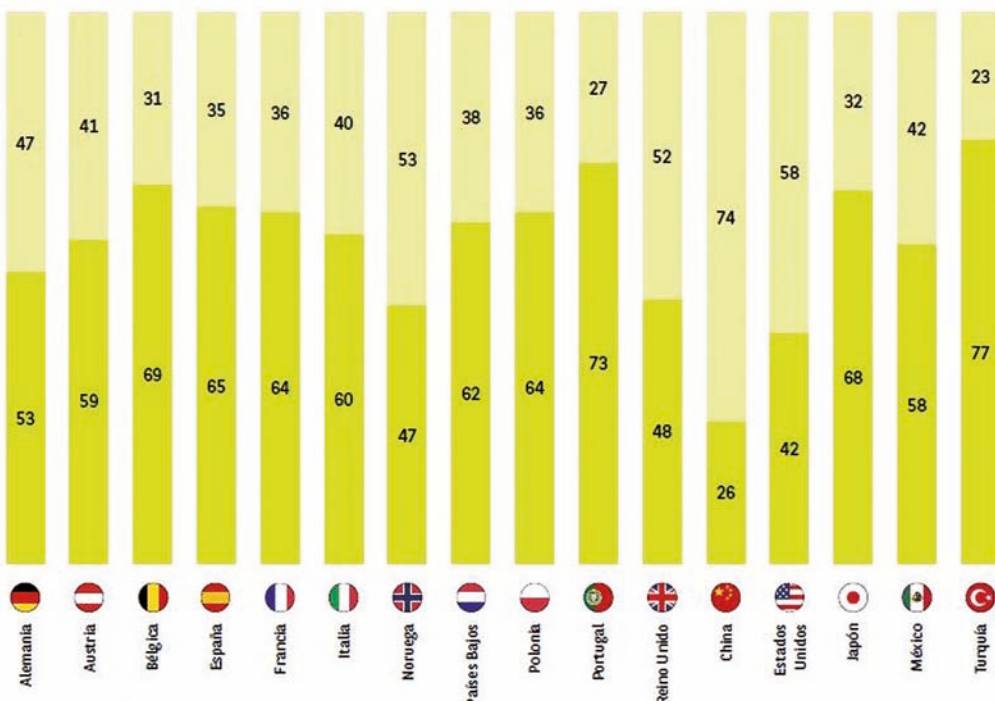
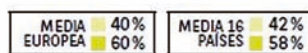
Los cuentos chinos en automoción ya no son tales. El desembarco de los nuevos fabricantes del país asiático en nuestro mercado ya ha dado comienzo y son muchos los conductores que ya contemplan la posibilidad de que uno de estos nuevos modelos de origen oriental sea su próximo auto. En Europa, un 34% de conductores ya contempla la posible compra de un vehículo eléctrico chino, porcentaje que a escala global alcanza una media del 38%. En el caso de nuestro país, el optimismo hacia estos modelos es aún mayor. Hasta el 42% de los conductores españoles ya consideran el poder comprar un vehículo eléctrico chino como su próximo coche. Un porcentaje claramente superior al de las medias antes mencionadas. Pero también es cierto que, mientras se lo piensan seguimos comprando marcas ya conocidas que nos generen confianza. En concreto los conductores europeos muestran una mayor intención compra (93%) por los vehículos producidos en el continente. Tras ellos preferimos que sean americanos (66%), japoneses (77%) y coreanos (59%). En todo caso, nuestro país es el mercado europeo donde mayor intención de compra hacia las marcas chinas se está mostrando.

¿Estaría dispuesto a comprar un coche de marca...? En %.



Según su opinión, actualmente ¿la decisión de compra de un coche es fácil o difícil? (% única).

■ Difícil ■ Fácil



PARA EL 42 DE LOS ESPAÑOLES ESTA TRANSICIÓN -PESE A LO QUE LA REALIDAD DE NUESTRO MERCADO MUESTRA- SE VA A PRODUCIR RÁPIDAMENTE EN UN PLAZO SUPERIOR A LOS 15 AÑOS

ser los de Estados Unidos, China, Japón México y Turquía.

El macro estudio sobre el sector del motor es de tan amplio contenido que difícilmente podemos resumirlo todo en este artículo, donde sí bien vamos a dar a conocer partes fundamentales del mismo ya comunicadas por Cetelem otras deberemos esperar a próximas entregas, pues, por ejemplo, la relacionada con el comportamiento de los conductores españoles de automóviles y motocicletas se dará a conocer en los próximos días, con posterioridad al cierre de las presentes páginas.

Lo que sí es evidente y trasluce a lo largo de esta nueva edición 2024 del "Estudio Europa del sector de Automoción" elaborado por "El Observatorio Cetelem, es que los conducto-



EN 2023 COCHE Y ACCESORIOS LIDERAN EL GASTO ONLINE DE LOS ESPAÑOLES

Las compras online siguen en ascenso. En 2023 el gasto medio de los españoles en internet creció un 10 % con respecto al realizado, alcanzando una media de 3.476 euros según el estudio E-Commerce 2023 realizado por “El Observador Cetelem”. El e-commerce sigue al alza en España, con un crecimiento del 35,5% con respecto al año anterior y con los internautas de entre 35 y 44 años como principales protagonistas, con un gasto medio de 3,789 euros al año, un 9% más que la media española.

Según los datos recabados por “El Observador Cetelem” en su estudio, el gasto medio en internet de los españoles se incrementó en todas las categorías analizadas excepto en las compras de productos relacionados con el automóvil (cayó un 4%) y los relacionados con los bebés (-3%).

Aun así, pese a ese 4% de caída del valor de las ventas de accesorios y productos relacionados con el automóvil durante el pasado año, los mayores desembolsos realizados se han dado en la compra de accesorios para el coche (1.491 euros de gasto medio) y sigue siendo este segmento del mercado el que protagoniza uno de los mayores crecimientos de actividad en las compras online con un 30 % de las menciones y un crecimiento de 4 puntos con respecto a 2022.

Un 30% de los consumidores encuestados adquirió en los últimos 12 meses algún producto relacionado con el sector del automóvil, tres puntos porcentuales por encima de los que lo hicieron en el año 2022. Los internautas que han declarado haber comprado este tipo de productos, se decantaron mayoritariamente por accesorios para el coche y por productos de mantenimiento, con un 50% (49% en 2022) y un 33% (36% en 2022) de menciones respectivamente.

El top 3 lo completa la compra de neumáticos que con un 17% de menciones, muestra un ligero descenso de 1 punto porcentual respecto a 2022. Los consumidores con edades entre los 25 y 34 años

destacan por encima de la media con un 20% de menciones. El resto de las categorías entre las que se encuentran las compras de vehículos, muestran porcentajes por debajo del 10%, aunque hay que señalar el incremento de tres puntos porcentuales en las compras de coches de ocasión (8% vs 5% en 2022).

El porcentaje de compra de coches ya sean nuevos o de ocasión a través de internet es todavía muy bajo. Entre el 30% de consumidores

que afirma haber adquirido productos relacionados con el sector del automóvil en los últimos 12 meses, sólo el 5% de ellos declara haber comprado un coche nuevo y el 8% uno de ocasión.

Respecto a las webs más mencionadas a la hora de realizar estas compras, este año se produce un descenso en las relacionadas con los concesionarios (26% vs 30% en 2022), mientras que las webs de las marcas muestran un fuerte crecimiento (26% vs 18% en 2022), lo cual hace que se produzca un empate entre ambas. Las páginas web de segunda mano continúan creciendo este año, obteniendo un 25% de menciones frente al 22% del año anterior.

El gasto medio realizado en 2023 por el 30% de consumidores que declaran haber realizado compras online relacionadas con el sector del automóvil, ascendió a 1.491€, un 4% menos que el realizado en 2022. Aquellos compradores con edades entre los 35 y 44 años, destacan por encima de la media con un desembolso medio declarado de 1.691€, un 13% más. En lo que respecta al gasto realizado por tipo de producto,

los mayores desembolsos se dan en las compras de coches, 10.920€ en el caso de vehículos nuevos y 5.563€ en el de vehículos de ocasión. En ambos casos, mostrando importantes descensos respecto a 2022. Con relación a la compra de accesorios relacionados con el coche, el gasto más elevado es el realizado en la compra de neumáticos, con un desembolso medio de 238€, permaneciendo estable respecto al año anterior. Le sigue el realizado en productos de

Cara a los próximos doce meses, el 19 % de los consumidores tiene intención de realizar compras online relacionadas con el sector del automóvil, destacando en especial los consumidores de entre 25 a 44 años de edad, que cuentan con un 26% de menciones al respecto. En cuanto a los productos que más demandarán “El Observador Cetelem” indica que serán los accesorios, con un 40% de respuestas los que se posicionarán en sus preferencias de

Has comentado que has comprado online productos relacionados con el automóvil en los últimos 12 meses. En concreto, ¿qué tipo de productos has comprado?
(% respuesta múltiple)



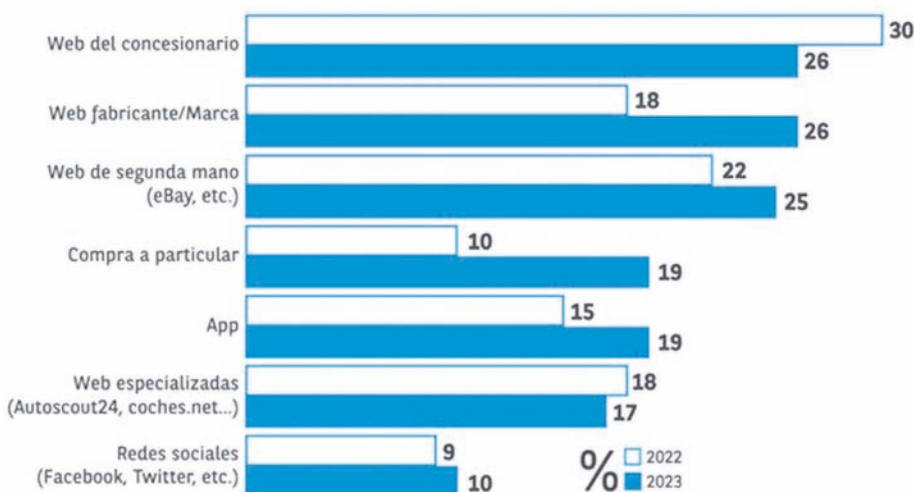
mantenimiento con un gasto medio de 195€ y un fuerte crecimiento del 58% respecto a 2022. Es importante igualmente señalar que se produce un descenso en todos los gastos declarados excepto en productos de mantenimiento. Lo más destacable es que disminuye notablemente el porcentaje de consumidores que realiza consultas previas a la compra, en más de cinco páginas webs, pasando de un 34% en 2022 a un 18% en 2023. El porcentaje más elevado continúa siendo el de aquellos que declara consultar sólo una web antes de comprar, con un 42% de menciones frente al 36% del año anterior, destacando por encima de la media los consumidores mayores de 45 años con un 46% de menciones.

búsquedas, (+4 pp que en 2022) seguidos por aquellos productos relacionados con las labores de mantenimiento, con un 38% de menciones. El tercer elemento de interés serán los neumáticos, cuya intención de compra crece en cuatro puntos, con un 24% de menciones frente al 20 % recibido en 2022.

Ese 19 % de consumidores que tiene previsto realizar compras online durante el presente año, relacionadas con el sector del automóvil, también indica que prevé gastarse unos 3.976 euros durante el año 2024, un fuerte incremento (+78%) con respecto al gasto realizado em 2023, cuando este apenas sumó un total de 2.229 euros durante todo el ejercicio.

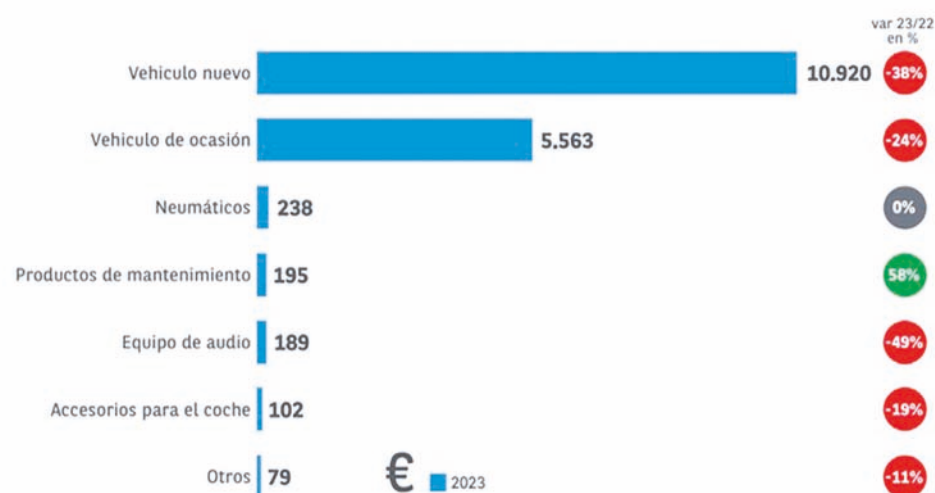
Has contestado que has comprado un vehículo nuevo/ocasión en el canal online, ¿en qué tipo de Web has adquirido tu vehículo en los últimos 12 meses?

(% respuesta múltiple)



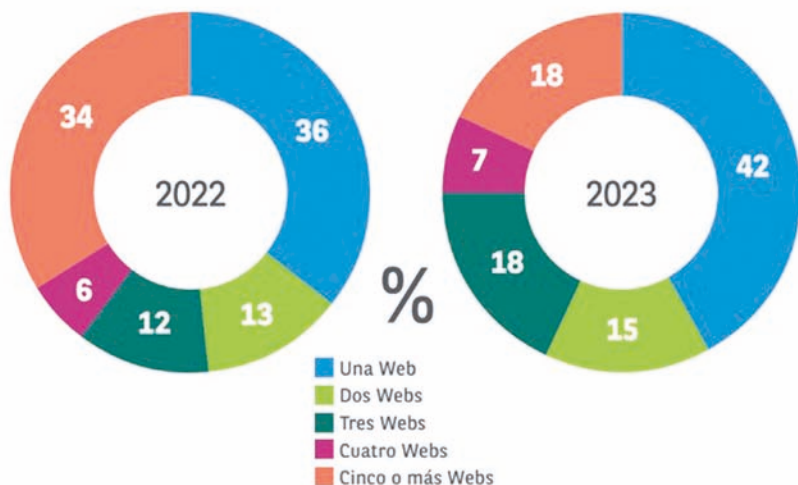
Has indicado que el gasto realizado en los últimos 12 meses en compras por internet en coche o productos para el coche, ¿cuál es el importe medio que has gastado en cada uno de los productos que has comprado de esta categoría?

(abierto numérica)



¿Cuántas Webs visitaste hasta que finalmente realizaste la compra online de productos relacionados con el sector del automóvil??

(% respuesta única)

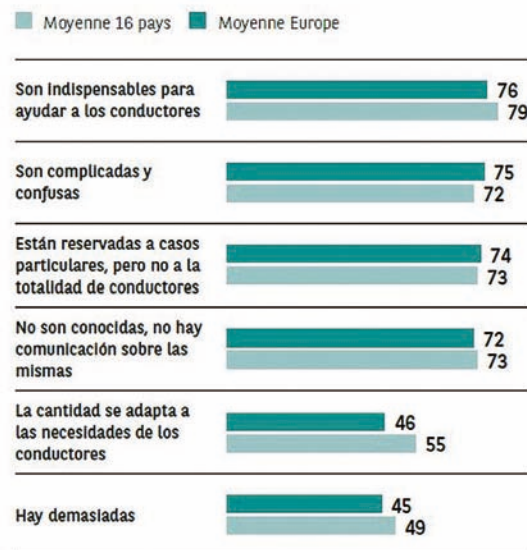


res, en especial los europeos, se encuentran sumidos en un mar de dudas en el que la niebla existente no les deja tomar sus decisiones de manera fluida y adecuada a la hora de efectuar la compra de su nuevo coche.

Eso sí, parece que de algo sí que estamos convencidos. Según los datos que proporciona el informe de El Observatorio Cetelem más de la mitad de los europeos ya estamos convencidos de que los vehículos eléctricos reemplazarán por completo a los de combustión térmica. Una media del 54 % así lo piensa al menos en el total de los 16 países analizados, y de todos ellos, España es uno de los más optimistas a este respecto: el 57 % de los conductores espa-

Respecto a las ayudas públicas, diría que... ?

(En % de los que conocen que existen ayudas)



ñoles así lo cree. Nuestra opinión se asemeja bastante a la de mercados como el mexicano (71%) o el turco (78%) pero difiere bastante con la de otros que nos son mucho más cercanos como pueden ser el austriaco (35%) o el francés (38%), que son los que menos cercana ven esa posibilidad.

Además, para el 42 de los españoles esta transición –pese a lo que la realidad de nuestro mercado muestra– se va a producir rápidamente en un plazo superior a los 15 años de duración. Una idea bastante pareja a la que tienen de media en el resto de mercados a escala europea (47%) o a escala global (41 %). Pero es que incluso los hay que piensan que esta transición va a ser incluso mucho más rápida e incluso acelerada. Para el 39 % de los españoles pasar de los motores impulsados por combustibles derivados del petróleo a los eléctricos apenas nos va a llevar de 6 a 15 años de tiempo, idéntico porcentaje de la media europea y mundial que son de la misma opinión. Finalmente, un 19 % incluso piensa que la transición será aún más acelerada y que en apenas 6 años dependeremos todos de un enchufe donde cargar nuestros vehículos para poder movernos.



Una vez más los españoles damos muestra de nuestra positividad y presencia de ánimo, pues la media europea en este aspecto apenas alcanza el 14% y la mundial, con un 17%, también se queda por debajo.

Las dudas sobre la tecnología del automóvil a comprar son un freno en la decisión de compra del coche nuevo para los conductores. Tanto es así que los elevados costes ya sea del combustible como de la electricidad son el mayor impedimento existente para la compra de un vehículo nuevo. El 39% de los conductores europeos así lo ha señalado y el 40% a escala global también es de la misma opinión.

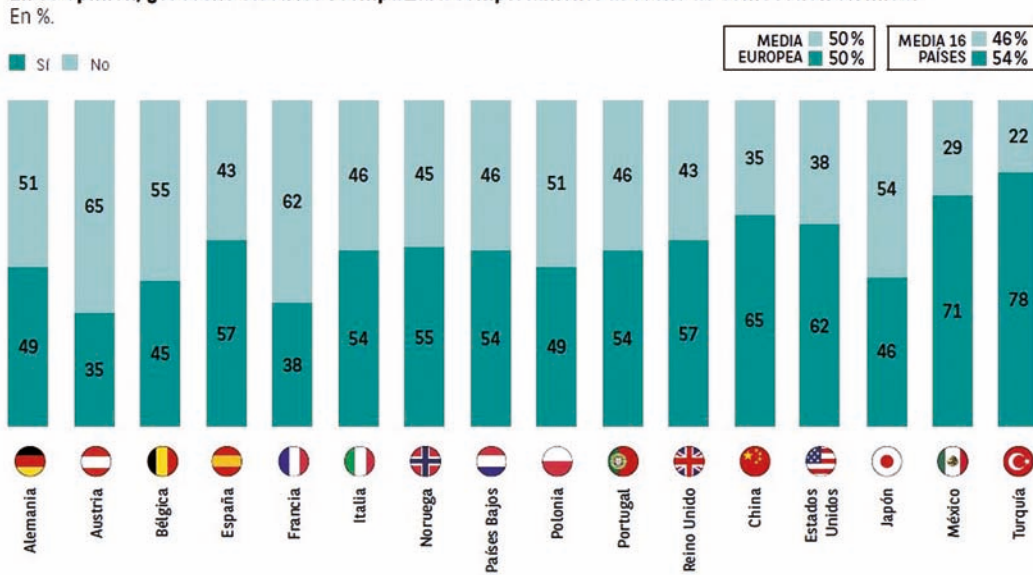
Los continuos incrementos de precio de los automóviles durante estos últimos años junto con el fuerte descenso del poder adquisitivo de los consumidores también es una fuerte razón para el 34 por ciento de los conductores encuestados (tanto a escala europea como global) que le genera incertidumbre a la hora de afrontar un proceso de compra. En Europa un 34% y un 35% a escala global también añade los elevados costos de mantenimiento de los vehículos, las restricciones de circulación (24 y 23% respectivamente) y la posibilidad de no poder revender su coche en el futuro (19 y 18%).

Además, para el 46% de los conductores encuestados la industria europea debería esforzarse más por ofrecer vehículos más accesibles en precio. Otro 31% de conductores europeos también considera necesario garantizar que los eléctricos dispondrán de la energía necesaria para su futuro uso, al igual que un 27% pide que se garantice que los vehículos que vamos a comprar puedan circular con normalidad en el futuro.

Esta última cuestión también pone sobre la mesa la densa niebla que las políticas medioambientales que se aplican en las distintas regiones europeas y las restricciones a la circulación que se están estableciendo provocan que muchos conductores hayan decidido no cambiar de coche o comprar uno en los próximos doce meses "hasta que se aclare el patio", que dirían los castizos. El caso es que un 19% de los conductores europeos no sabe que coche comprar. Similar porcentaje, 20% es el que refleja la media mundial en esta cuestión, mientras que otro 11% afirma preferir esperar a conocer la resolución definitiva de las nuevas normas de circulación antes de tomar su decisión. Solución que a escala global también aplica el 13 por ciento de los conductores

En todo caso y pese al interés que siguen despertando los vehículos eléctricos, el 80 por ciento de los conductores europeos considera la prohibición de la venta de vehículos con motores de combustión como una norma injusta, en especial para aquellos hogares que no van a poder revender su vehículo viejo para poder adquirir otro. El 71% considera que los plazos fijados son demasiado cortos, mientras que pa-

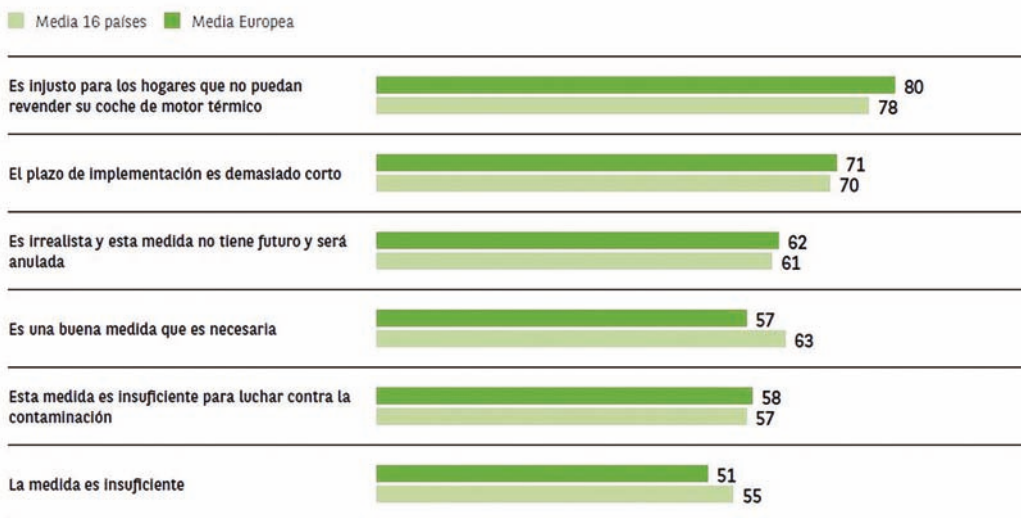
En su opinión, ¿el coche eléctrico reemplazará completamente al coche de combustión térmica?



En ciertos países, está prevista la regulación referente a la prohibición de la venta de vehículos térmicos (gasolina, diesel, híbridos) en 10 o 15 años para luchar contra la contaminación del aire.

¿Está usted de acuerdo o no, con cada una de las siguientes afirmaciones relativas a la prohibición de la venta de vehículos térmicos?

% de totalmente de acuerdo + bastante de acuerdo.



EL 80 POR CIENTO DE LOS CONDUCTORES EUROPEOS CONSIDERA LA PROHIBICIÓN DE LA VENTA DE VEHÍCULOS CON MOTORES DE COMBUSTIÓN COMO UNA NORMA INJUSTA

ra el 62% la medida es completamente irrealizable y considera que no tiene futuro, por lo que deberá ser derogada. Sólo un 57% la consideran adecuada y necesaria y un 58% que es una medida insuficiente.

Respecto de los tan criticados y hasta el momento ineficaces planes de ayudas, el 46% de

los conductores europeos afirman conocer su existencia e incluso el 76% considera que son indispensables para ayudar a los conductores a dar el paso. Pero igualmente, un 75% las ve muy complicadas y confusas de conseguir, un 74% considera que no están al alcance de todos por igual y un 72% afirma que no son tan conocidas como se piensas y que no se comunican lo suficiente.

Casi 8 de cada 10 europeos tiene fe en que las ayudas van a perdurar e incluso se van a aumentar. El 37% de los conductores españoles incluso piensa que aumentarán sus cuantías, aunque un 53% cree que se mantendrán estables y tan sólo un 10% piensa que se van a eliminar o, como poco, a reducirse.

LO QUE
NO SON
CUENTAS,
SON

CUENTOS.

merca**2**

www.merca2.es

Lleva a tu empresa más lejos con Hyundai.



En Hyundai sabemos lo importante que es la movilidad para tu empresa. Por eso te ofrecemos los vehículos que mejor se adaptan a tus necesidades para que tu negocio nunca se detenga. Como el Nuevo Hyundai KONA, que además de su elegante y futurista diseño, tecnología y gran espacio interior, está disponible en versión híbrida 48V, híbrida eléctrica y, ahora, también en versión 100% eléctrica. Es por eso, que ha sido elegido Mejor Coche del Año 2024.

O el Hyundai TUCSON, que en sus distintas versiones híbrida 48V, híbrida eléctrica o híbrida enchufable, encontrarás todo el espacio y la polivalencia que buscas en un superventas.

Además, para que tu empresa no deje de avanzar con total seguridad, en Hyundai te damos 5 años de garantía, sin límite de kilometraje.



Nuevo KONA
Híbrido 48V.
Híbrido eléctrico.
100% eléctrico**.



TUCSON
Híbrido 48V.
Híbrido.
Híbrido enchufable.



Con etiqueta ECO y 0 emisiones.



8 AÑOS Garantía de **Batería**

Gama Nuevo Hyundai KONA EV: Emisiones CO₂ combinadas (gr/km): 0 durante el uso. Consumo eléctrico (Wh/km): 146 (batería 48 kWh) – 166 (batería 65 kWh). Autonomía en uso combinado (km)*: 377 (batería 48 kWh) – 514 (batería 65kWh 17"). Autonomía en ciudad (km)*: 512 (batería 48 kWh) – 683 (batería 65kWh 17"). Gama Nuevo Hyundai KONA: Emisiones CO₂ combinadas (gr/km): 126-159. Consumo combinado (l/100km): 5,6-7. Gama Nuevo Hyundai TUCSON: Emisiones CO₂ (gr/km): 136-162. Consumo mixto (l/100km): 5,2-7,1.

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