



## Entrevista con Pablo Samaura de Endesa

P 8

### FLOTAS ECOLÓGICAS

P 27



### GALA DE LAS FLOTAS

P 7



### GESTIÓN

Intervención Única Concurrente P 12

### FABRICANTES

Entrevista con Santiago Luesma de KIA P 52

### OPERADORES

Entrevista con Conceição Machado de Athlon P 63



[seat.es/empresas](http://seat.es/empresas)

# Gama SEAT. **Llegar más lejos no es solo hacer kilómetros.**

- **Asistente de frenada en ciudad.**
- **Sensor automático de luz y lluvia.**
- **Sistema de navegación Navi System Plus con pantalla táctil de 20,3 cm (8").**
- **Conectividad Full link.**

## **Nuevo SEAT Ibiza y SEAT León ST.**

Kilómetros, kilómetros... Lo sabemos, hace falta mucho esfuerzo para que tu empresa llegue cada día un poco más lejos. Eso no podemos cambiarlo, pero si podemos hacer que sea un poco más fácil ofreciéndote soluciones de movilidad, seguridad y toda la tecnología SEAT para que cada trayecto sea más cómodo y seguro.

SEAT **FOR BUSINESS.**



**SEAT**

**Edita:**

AEGFA  
CIF G64763410  
C/ Horaci 14-16  
08022 Barcelona  
Tel: 0034 932 042 066  
Fax: 0034 932 057 373

**Coordinación de Publicación:**

ORIBEX TEN, S.L.

**Director:**

Jaume Verge  
jverge@aegfa.com

**Director de Redacción:**

Oriol Ribas  
oribas@aegfa.com

**Fotografía:**

Nacho Aguilar  
José Alberto Puertas

**Diseño y Maquetación:**

Guillermo Bejarano  
hola@guillermobejarano.com

**Colaboradores:**

Daniel Balcells, Ramón  
Bustillo, Ricardo Lozano,  
Francisco Pontón

**Impresión:**

INGOPRINT

**Distribución:**

GIROMAIL, S.A.

**Publicidad & Marketing:**

Juli Burriel  
jburriel@aegfa.com

**Depósito Legal:**

B-52069-2008

Esta publicación no comparte necesariamente las opiniones expresadas en los artículos de la misma. Prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización expresa del editor.

AEGFA NEWS es la publicación oficial de la Asociación Española de Gestores de Flotas de Automóviles (AEGFA).



El papel utilizado para imprimir esta revista proviene de bosques con gestión forestal ambientalmente responsable, socialmente beneficiosa y económicamente viable.

**AEGFA**

Asociación Española de Gestores de Flotas de Automóviles

an AIAFA partner

**10 años**

C/ Horaci 14-16  
08022 - Barcelona  
Tel: 0034 902 889 004  
Fax: 0034 932 057 373  
[www.aegfa.com](http://www.aegfa.com)  
[info@aegfa.com](mailto:info@aegfa.com)  
[@AEGFA1](https://twitter.com/AEGFA1)

## Asóciate gratis y pasa a formar parte de la AEGFA

[www.aegfa.com](http://www.aegfa.com)



Afrontamos el último tramo del año con una agenda apretada y marcada inevitablemente, desde el punto de vista de AEGFA, por la celebración de la GALA DE LAS FLOTAS. Será el próximo 28 de noviembre en Madrid, y nos volveremos a reunir para celebrar una noche muy especial, en la que haremos entrega de los Premios FLOTAS 2018.

En este sentido, queremos destacar la inscripción récord, tanto en número de empresas como en número de candidaturas, a las diferentes categorías de los Premios FLOTAS. Desde AEGFA queremos agradecer el interés, la implicación y el esfuerzo de todos los candidatos, de entre los que además saldrá elegido el Gestor de Flotas del Año. Si queréis saber su nombre, sólo tenéis que anotar en la agenda esta fecha: 28 de noviembre. Os esperamos a todos!

Unos días antes, el calendario de eventos también pasará por el Circuito de Barcelona-Catalunya. Allí tendrá lugar, el 22 de noviembre, la cuarta edición del ECOFLEET Meeting Point. Una jornada coorganizada con la Plataforma LIVE, que permite conocer de primera mano el funcionamiento y las características de gran parte de los vehículos ecológicos disponibles en el mercado.

Por último, AEGFA y su matriz internacional AIAFA, se reunieron en el recién celebrado Salón del Automóvil de París con diferentes asociaciones europeas de gestión de flotas y movilidad. Esta iniciativa quiere sentar las bases de una colaboración paneuropea entre las distintas asociaciones nacionales de Fleet Management. Encontraréis más detalles de sus objetivos y finalidad en la página 6 y esperamos poder anunciar en los próximos meses detalles más concretos a medida que se articule la agrupación!

**Jaume Verge**  
Director de AEGFA



# AEGFA News

LA REVISTA PROFESIONAL PARA GESTORES DE FLOTAS

## ENTREVISTAS CON GESTORES



**8** Entrevista con Pablo Samaura de Endesa

## GESTIÓN



**12** Intervención Única Concurrente

**16** Consultoría de Movilidad en un entorno dinámico (II)



**18** Utilización del CTM como herramienta de compra inteligente de la flota

## EMPRESAS Y ENTIDADES 24

## ESPECIAL FLOTAS ECOLÓGICAS 27



**29** Estado del segmento

**34** Hacia una política de flota más sostenible



**38** Entrevista con Vicente Cabello de Toyota

**36** Toyota C-HR

**42** Lexus UX250h

**44** Hyundai Kona EV

**45** Jaguar IPace

**46** Fiat Tipo GLP

**47** Seat Ibiza GNC

**48** Iberdrola tiene un plan (para el VE)

**49** Endesa apuesta por la movilidad eléctrica

**50** El AutoGas, cada vez más presente

## FABRICANTES



**52** Entrevista con Santiago Luesma de KIA

**55** KIA e-Niro

**56** Fiat 500X

## OPERADORES



**63** Entrevista con Conceição Machado de Athlon

**66** ¿Qué tienen que ver la estética exterior de un coche y la seguridad vial?

## SERVICIOS A FLOTAS



**72** Anteveni se convierte en Traxall Iberia

## NUEVAS TECNOLOGÍAS 76

# Lo último en conectividad para tu empresa te va a impresionar.



## Tiguan con la tecnología más avanzada.

Ya puedes conectarte con una reunión de última hora, una conferencia en Japón, un mail urgente o un documento actualizado. Pero además, puedes hacerlo mientras conduces el Tiguan equipado con lo último en innovación que te permite estar conectado a todo lo que te importa: tu familia, tu trabajo, iOS y Android.

**V4B**  
Volkswagen for Business



**Volkswagen**

# Primera reunión de las asociaciones europeas de Fleet & Mobility Management



Victor Noguera (AEGFA, España), Caroline Sandall (ACFO, Reino Unido), Laurent Jolivet (ARFA, Francia), Tiziana Maniezzo (AIAGA, Italia), Matthieu Echallier (GAC), Axel Schäfer (BVF, Alemania y Austria), Ralf Käser (SMV, Suiza), Jaume Verge (AIAFA, Latam) y Pierre Maisonneuve (Agora Fonctions).

**A**EGFA y su matriz internacional AIAFA, participaron en este encuentro, con el objetivo de sentar las bases de una colaboración paneuropea entre las distintas asociaciones nacionales de *Fleet Management*.

Se trata de un importante primer paso para que estas asociaciones actúen de forma coordinada ante los diferentes reguladores, tanto a nivel local como europeo, cuyas decisiones afectan el marco legal y fiscal de los parques móviles corporativos, y por extensión, condicionan la labor de los gestores de flotas. De igual forma, la agrupación conformaría un interlocutor común con los proveedores de productos y servicios a flotas, para hacer llegar las necesidades e inquietudes de todos los colectivos asociados.

Otro de los propósitos de la agrupación es articular paulatinamente un programa homogéneo y certificado a nivel europeo de formación en gestión de flotas y movilidad, aportando cada asociación nacional las experiencias, contenidos y metodología que ya está llevando a cabo en su propio país.

De esta forma, la finalidad de esta iniciativa es establecer una organización "paraguas" que permita homogeneizar metodologías, compartir inquietudes,

**El pasado 4 de octubre tuvo lugar en París, coincidiendo con la celebración del Salón Internacional del Automóvil de la capital francesa, la primera reunión de las diferentes asociaciones nacionales europeas de gestión de flotas y movilidad.**

herramientas y servicios para gestores de flotas, así como elaborar un calendario de eventos del sector a nivel europeo. Y facilitar el intercambio de buenas prácticas en gestión de flotas, al tiempo que unificar datos e informaciones relativos a flotas corporativas en Europa.

Además de AEGFA en representación de España, la reunión contó con la participación de las asociaciones de *Fleet Management* de Alemania, Austria, Francia, Italia, Reino Unido y Suiza, estando prevista

la incorporación futura de asociaciones de Bélgica, Holanda o Polonia.

Adicionalmente, AIAFA aportará su conocimiento y experiencia de la administración de flotas en Latinoamérica.

La reunión se pudo realizar gracias a los medios facilitados por la entidad Agora Fonctions, organización que ha articulado ARFA en Francia, y la colaboración de la empresa GAC Technology.

Para Víctor Noguera, presidente de AEGFA, "este es un primer paso muy importante para el sector y del que esperamos poder compartir más noticias en breve. Las empresas, y por extensión las flotas y la movilidad corporativa, trabajan condicionadas por entornos cada vez más transfronterizos. De ahí la importancia de conocer y compartir conocimientos y prácticas más globales."

Jaume Verge, vicepresidente ejecutivo de AIAFA, afirma que "una de las prioridades de esta incipiente colaboración es la articulación de formaciones avanzadas en movilidad y gestión de flotas, reconocidas y estandarizadas a nivel europeo, que luego pueden ser adaptadas también para los administradores de flotas en Latinoamérica."

Está previsto que las distintas asociaciones vuelvan a reunirse a principios de 2019 para determinar los siguientes pasos de la agrupación. ■



# GALA DE LAS FLOTAS

**MADRID, 28 DE NOVIEMBRE**

**HOTEL EUROSTARS MADRID TOWER, 20.00H**

La Asociación Española de Gestores de Flotas de Automóviles organiza los PREMIOS FLOTAS 2018. Con ellos, AEGFA quiere premiar las buenas prácticas en la gestión de flotas de automóviles en España, tanto a nivel individual como empresarial. Estos premios también quieren reconocer los esfuerzos para la promoción de la movilidad sostenible y de una flota más ecológica.

## CATEGORÍAS

**PREMIO GESTOR DE FLOTAS DEL AÑO**

**PREMIO A LA GESTIÓN EFICIENTE DE LA FLOTA**

**PREMIO A LA FORMACIÓN Y EDUCACIÓN DEL USUARIO DE FLOTA**

**PREMIO A LA SELECCIÓN DE VEHÍCULOS (CAR POLICY)**

**PREMIO A LA INICIATIVA PARA UNA MOVILIDAD SOSTENIBLE**

**PREMIO A LA INICIATIVA EMPRESARIAL PARA UNA FLOTA ECOLÓGICA**



[www.premios.aegfa.com](http://www.premios.aegfa.com)

**AEGFA**  
an AIAFA partner

Asociación Española de Gestores  
de Flotas de Automóviles

## Entrevista Pablo Samaura

GESTOR DE FLOTA DE ENDESA

**“Estamos trabajando para que en el horizonte 2020-2021 la mitad de nuestra flota sea electrificada”**



**Gestionar una flota de más de 2.000 vehículos no es una tarea fácil. Y si además debemos convertir este parque móvil en punta de lanza de la movilidad eléctrica a nivel global, el mérito es doble. Por ello hemos querido hablar con Pablo Samaura, gestor de la flota de Endesa, y conocer con más detalle cómo gestiona la transición hacia una movilidad corporativa de cero emisiones.**

### ¿Cómo funciona a grandes rasgos la política de flota de Endesa?

Tenemos tres tipologías de flota: Operativa, Comercial y Managerial. En la Operativa y Comercial existe una lista cerrada de vehículos por segmento, que se escogen en modalidad de renting. Disponemos de un pequeño porcentaje de vehículos especia-

les en propiedad, camiones de bomberos, laboratorios móviles, Subestaciones portátiles, etc...

En la flota Managerial, el Manager dispone de hasta tres cuotas, la primera y más básica permite seleccionar libremente vehículos con emisiones no mayores a 150 gr/CO<sub>2</sub> por Kilómetro recorrido. La segunda

cuota permite escoger vehículos PHEV; y la tercera cuota daría acceso a vehículos 100% eléctricos.

Para 2020 tenemos fijada una revisión para las emisiones de los vehículos térmicos de la flota Managerial, con un nuevo límite máximo de 120 gr/CO<sub>2</sub> por Kilómetro recorrido.



CARGO:

**Responsable de flota de Endesa**

FLOTA:

**2.287 unidades**

MÉTODO DE ADQUISICIÓN:

**95% en renting y 5% en propiedad**

EDAD RENOVACIÓN MEDIA DE LOS VEHÍCULOS DE LA FLOTA:

**5-6 años**

AÑOS DE EXPERIENCIA COMO GESTOR DE FLOTAS:

**2 años**

OTRAS FUNCIONES:

**Miembro del Comité de Innovación de Medios Iberia**

### ¿Cuál es actualmente el volumen de vehículos 100% eléctricos o enchufables de la flota? ¿Cuáles son las previsiones a corto y medio plazo?

Actualmente disponemos de 100 vehículos 100% eléctricos (EV) en todas las tipologías de flota, tanto operativa, como comercial y Managerial.

A ello hay que añadir alrededor de 80 vehículos híbridos enchufables (PHEV), repartidos entre la flota comercial internacional y la Managerial.

Ya en el 2008, fuimos pioneros introduciendo 450 vehículos híbridos (no enchufables) en nuestra flota comercial, de los cuales a día de hoy tenemos unos 430 vehículos, que migrarán en breve a tecnología híbrida enchufable (PHEV) o 100% eléctrica (EV). Estamos definiendo actualmente el porcentaje, pero una posible estimación sería un escenario a finales del

2019 de 400 vehículos aproximadamente híbridos enchufables y 250 vehículos 100% eléctricos.

Estas estimaciones conformarían una flota electrificada de 650 vehículos a finales de 2019 y estamos trabajando para que en el horizonte 2020-2021 la mitad de nuestra flota (1.100 vehículos) sea electrificada.

### ¿Qué beneficios ha comportado la introducción de vehículos enchufables? ¿Es rentable operar una flota con esta fuente de energía?

Uno de los ejes de actuación de ENDESA para promover la movilidad sostenible es el referido a la gestión de la flota. Por ello, desde hace años, ENDESA lleva implementando medidas orientadas a optimizar su flota, reducir el número de vehículos de combustión y promover su electrificación. De este modo, a finales de 2017, en ENDESA disponíamos de un total de 94 vehículos eléctricos y 485 vehículos híbridos que, en conjunto, suponían casi el 24% de la flota (1820 vehículos de combustión), un 4,5 % superior a 2016 (en 2016 la flota disponíamos de 78 vehículos eléctricos, 424 híbridos y 2062 de combustión).

Esta optimización de la flota ha supuesto una reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero respecto a 2016 de casi 400 tnCO<sub>2</sub>eq.

Somos conocedores del sobrecoste económico de una flota electrificada, entre un 10% y un 20% más respecto a una flota térmica convencional pero debemos dirigirnos, sí o sí, hacia un nuevo modelo energético de cero emisiones.

### ¿Cómo solucionan el capítulo de la recarga de vehículos?

Tenemos en marcha un plan de desarrollo interno de infraestructura eléctrica de recarga. Es decir, en función de nuestra planificación de renovaciones de vehículos de flota térmicos por electrificados vamos instalando puntos de recarga en nuestras oficinas o zonas de aparcamiento contratadas.

**“ A finales del 2019 queremos tener aproximadamente 400 vehículos híbridos enchufables y 250 vehículos 100% eléctricos. ”**

Actualmente disponemos de más de 200 puntos de recarga. Consideramos que el modelo de recarga óptimo se debe componer de un 80% de carga vinculada y un 20% de puntos de recarga rápida o semi rápida. Este modelo es el más óptimo y eficiente desde nuestro punto de vista técnico-económico, dado que nos permite instalar mayoritariamente puntos de recarga lenta (3,7 kW-7 kW), en menor medida carga semi rápida trifásica de hasta 22 kW y en lugares muy concretos puntos de carga de más 50 kW. Si aprovechamos las horas de no utilización de los vehículos (12 horas) con cargas de potencia lenta, cubrimos la gran mayoría de autonomías del día a día de los vehículos eléctricos 100%.



### Carsharing en Endesa

En estos momentos Endesa cuenta con 2 sistemas distintos de carsharing. El primero se encuentra en funcionamiento desde 2016 y ha continuado su desarrollo durante 2017-18. Ahora disponemos de 23 vehículos 100% eléctricos repartidos en las principales sedes de Endesa (Tenerife, Las Palmas de Gran Canaria, Sevilla, Málaga, Madrid, Zaragoza y Mallorca), con el fin de que todos los empleados de determinadas sedes de ENDESA en España dispongan de vehículos eléctricos para sus desplazamientos laborales.

Ya se han recorrido 259.855 km con estos vehículos, lo que ha supuesto un ahorro de más de 13 tnCO<sub>2</sub>eq respecto a si los desplazamientos se hubiesen realizado en taxi.

Por otro lado, se está introduciendo un proyecto piloto sobre 5 vehículos (cuatro eléctricos y uno térmico) de la flota viva operativa para implementar en una misma solución hardware un servicio de carsharing con la telemática de los vehículos.

Como nos explica Pablo Samaura "el piloto se inició a principios de 2018, y estamos muy satisfechos con los resultados del mismo. Nuestro siguiente paso es escalar el proyecto a aquellos usuarios/vehículos que nos solicitan una herramienta digital para flexibilizar el uso de los vehículos, mejorar la movilidad de los empleados, y al mismo tiempo, obtener información básica para una correcta gestión de flota." ■

“ Si aprovechamos las horas de no utilización de los vehículos (12 horas) con cargas de potencia lenta, cubrimos la gran mayoría de autonomías del día a día de los vehículos eléctricos 100%.”

### Endesa forma parte del Grupo Enel, ¿existen directrices a nivel internacional en lo que a política de flota se refiere?

Endesa, como parte del grupo Enel, sigue liderando la movilidad sostenible en sus mercados como un elemento estratégico de su Plan de Negocio y de Sostenibilidad, dando respuesta a las principales necesidades de la sociedad relacionadas con el cambio climático y la calidad de vida, promoviendo el cambio modal y la movilidad eléctrica como uno de los principales drivers hacia un nuevo modelo energético de cero emisiones.

En paralelo al desarrollo de las energías renovables, la electrificación de la demanda debe contemplar un fuerte desarrollo de la movilidad eléctrica. Este desarrollo de la movilidad eléctrica pasa por la implantación de forma definitiva del vehículo eléctrico en todo el territorio y el despliegue de la infraestructura de recarga eléctrica necesaria asociada.

La Unión Europea necesita acelerar la electrificación de su flota de vehículos para lograr los objetivos establecidos en el «Libro Blanco del transporte», que establece el objetivo de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero del sector del transporte en un 60% en 2050, en comparación con los niveles de 1990, y un 20% en 2030 respecto a los niveles de 2008.

### ¿Está geolocalizada la flota de Endesa?

Actualmente no. En la próxima licitación solicitaremos a los proveedores de renting una solución telemática que permita disponer de diferentes niveles de servicio (seguridad, kilómetros, comportamientos, etc...) en función de nuestras necesidades, en todos los vehículos renovados o de nueva adquisición.

### ¿Cree que afectará de alguna forma la nueva normativa WLTP a la política de flota de la compañía?

Sí, como os indicaba anteriormente la flota Managerial se guiará en 2020 por un límite de emisiones de 120 gr/CO<sub>2</sub> por Kilómetro recorrido del ciclo de homologación WLTP, al igual que el resto de nuestra flota a renovar.

### Una regla de oro para una buena gestión de flotas.

Escuchar con atención al cliente interno y conocer de primera mano el producto y soluciones que ofrece el mercado. Si eres capaz de unir ambos extremos, podrás gestionar de manera exitosa la flota. ■

### ¿Hay algún segmento de la flota que todavía no puede cubrirse con vehículos enchufables?

Sí, el mercado todavía no ofrece opciones 100 % eléctricas en el segmento del todo terreno puro, tanto de carga (pick up) como vehículos para terrenos de especial dificultad, aunque empezamos a observar algún pequeño fabricante con prototipos en fase de pruebas. En el resto de nuestros segmentos ya existen opciones electrificadas para turismos de largo y corto recorrido, LCV's, y SUV's.

### ¿Cuál es la opinión de los usuarios de estos vehículos?

La gran mayoría de los usuarios, en cuanto migran a la movilidad eléctrica, no quieren dar un paso atrás hacia el vehículo térmico. Una vez superado el "Range Anxiety", no vuelven a pasar por una gasolinera, se conciencian más de la no emisión de gases contaminantes, tienen una conducción cómoda y silenciosa, disponen de etiqueta 0 emisiones que les permite asegurar la movilidad en caso de episodio de alta con-

“ La gran mayoría de los usuarios, en cuanto migran a la movilidad eléctrica, no quieren dar un paso atrás hacia el vehículo térmico.”

taminación ambiental, además de las ventajas económicas a corto plazo en el aparcamiento y/o peajes.

Otro factor clave en la satisfacción del usuario, es el mantenimiento y el índice de averías, mucho menor en comparación con un térmico.



Nuevo Clase C con Mercedes 

## Nunca dejes de superarte.

**Dinamismo e inteligencia en un estilo más deportivo.**

Su tecnología y su diseño superior trabajan para darte mayor control. Porque gracias al DYNAMIC BODY CONTROL, puedes pasar de una conducción deportiva a una más confortable. Además, el nuevo Clase C incorpora una nueva generación de motores de cuatro cilindros que aumentan el dinamismo y la eficiencia en todos tus viajes. ¿Preparado?



Cómo conseguir ahorros con la gestión de la posventa

# Intervención Única Concurrente



**Con la evolución del mercado de flotas y la aparición de nuevos proveedores, los servicios de flota han experimentado un gran crecimiento y especialización, creándose espacios nicho en diferentes áreas. Una de ellas ha sido en la posventa de los vehículos. Esta evolución, unido al creciente volumen del sector de las flotas de empresa con su mayor poder de negociación y compra, han facilitado obtener importantes ahorros de escala y, por tanto, de costes. Lo cual ha beneficiado prácticamente a todas las partes implicadas, con el gestor de flotas y su empresa como beneficiario último de toda la cadena.**

**C**entrándonos en el área de posventa, se han desarrollado multitud de empresas que prestan todos los servicios de taller que requiere el vehículo: especialistas en mecánica ligera, en reparación y cambio de cristales, para cambio de neumáticos, trabajos de carrocería...

Algunos de los principales clientes de estos especialistas eran operadores de Renting y grandes empresas con flota en compra que los seleccionaban por ser especialistas con un buen nivel de calidad, y que cumplían con los criterios y condiciones económicas a las que se adherían: su menor nivel de estándares frente a los Concesionarios y su atomización permitían obtener mejores precios.

De una utilización puntual y específica, se ha evolucionado a su utilización de forma extensiva y continua en todas las áreas de posventa, con el consiguiente ahorro de costes. Ahorro de costes directos, pues su uso genera nuevos costes indirectos o, como se conocen en el sector, costes ocultos: costes no visibles y de difícil previsión y cuantificación. Motivo: el conductor ha de convertirse en chófer para acudir a los diferentes talleres.

**“ El ahorro de costes que puede obtener un Gestor en cuya flota se realice el mantenimiento aplicando el método de Intervención Única Concurrente en las reparaciones es muy elevado. ”**



Los principales nuevos costes se producen por tres motivos:

- Incremento de los costes de los diferentes desplazamientos.
- Mayor tiempo consumido por el conductor en desplazamientos, recepción de los diferentes talleres y recogida de su vehículo. Para un particular el tiempo no es coste, pero para una empresa sí lo es el de sus trabajadores.
- Mayores tiempos de inmovilización y tiempos muertos entre intervenciones en diferentes especialistas.

El estudio detallado de los costes ocultos nos lleva a desarrollar un nuevo método de trabajo, cuyo objetivo es reducir tanto los costes ocultos como el impacto que tienen en la actividad diaria del conductor. Reduciendo a la vez el impacto negativo que tiene, para su actividad profesional, el dedicar un tiempo excesivo al mantenimiento y reparación de su vehículo de empresa.

El ahorro de costes que puede obtener un Gestor en cuya flota se realice el mantenimiento aplicando el método de Intervención Única Concurrente en las reparaciones es muy elevado, como veremos más adelante.



Siempre buscas que tu empresa evolucione



Elige Toyota Electric Hybrid y haz que tu flota evolucione con la gama líder en tecnología híbrida, desde 250 €/mes con Toyota Renting Plus.



Etiqueta ECO



Baterías Autorrecargables



Sin restricciones por protocolo



Cambio Automático



Mínimo consumo



Modo Eléctrico

Conduce como piensas

Cuenta con todos los servicios para empresas de Toyota Renting Plus:



Mantenimiento y reparaciones



Seguro todo riesgo sin franquicia



Sustitución de neumáticos de 1<sup>er</sup> marcas



Servicio de vehículo de sustitución



Asistencia en carretera 24h/365 días

Infórmate en [toyota.es/empresas](http://toyota.es/empresas)

Gama Híbrida: Consumo medio (l/100km): 3,7 – 5,1. Emisiones CO<sub>2</sub> (g/km): 84 – 118. \* Oferta financiera de Toyota Kreditbank GmbH sucursal en España. Toyota Yaris 100H Automático (e-CVT) 5P Active [2019] Active Blanco Classic. Cuota mensual sin IVA para alquilar en renting a 48 meses y 15.000 kilómetros anuales. Incluye gastos de entrega, impuesto de matriculación y municipales, revisiones de mantenimiento establecidas por el fabricante del vehículo, sustitución de elementos de desgaste, reparación de averías, cambio de neumáticos, seguro a todo riesgo sin franquicia, asistencia en carretera 24hrs., vehículo de sustitución y gestión de sanciones de tráfico, según contrato Toyota Renting Plus. Pintura metalizada y equipamiento opcional no incluido. Los modelos visualizados pueden no coincidir con los modelos ofertados. Oferta válida hasta el 31/12/2018 en Península y Baleares, aplicable a personas físicas y jurídicas. Sujeto al estudio de valoración crediticia del cliente por parte de Toyota Financial Services. Oferta ofrecida por Toyota España, S.L.U. (Avda de Bruselas, 22. 28108 – Madrid) y su red de concesionarios. Para más información consulta en tu concesionario habitual. Por favor, tenga en cuenta, que, debido a la entrada en vigor de la Nueva Normativa Europea, este vehículo será re - homologado. En consecuencia, los valores oficiales de Consumo y Emisiones CO<sub>2</sub> podrían ser actualizados antes de la matriculación del vehículo. No obstante, a día de hoy, esta web informa de las cifras de emisiones de CO<sub>2</sub> y consumo de combustible actuales de acuerdo con la normativa aplicable.



### Qué es la UIC

Denominamos Intervención Única Concurrente (UIC) a la entrada en taller de un vehículo con trabajos previstas en diferentes áreas: mecánica, carrocería, neumáticos, cristales...

La entrada en taller de un vehículo con diferentes intervenciones requiere una adecuada planificación y coordinación de las tareas a realizar, para lo que el personal ha de contar con el personal especializado, estocaje y logística de recambios, aplicaciones de gestión eficientes, etc.

El objetivo es reparar el vehículo en el menor tiempo posible, minimizando los tiempos de inmovilización del vehículo, y de esa forma los costes indirectos para el cliente. Hay una serie de requisitos que son fundamentales para que el taller pueda trabajar aplicando la IUC. Los dos principales son:

- Poder realizar todas las intervenciones que necesita un vehículo: mecánica ligera y grandes averías, suspensiones, carrocería, cristales, neumáticos, electricidad y electrónica, etc...
- Disponer de sistemas y métodos de trabajo que coordinen las diferentes tareas y necesidades de piezas de repuesto. La mayoría de los talleres que cumplen con estos requisitos son Concesionarios de marca, y es por lo actualmente son casi los únicos en poder ofrecer esta nueva modalidad de servicio.

La dispersión en proveedores específicos para cada intervención permite el ahorro de costes, al trabajar los proveedores como una mini cadena de montaje: solamente cambio de cristales, solamente cambios de aceite y reparaciones ligeras... Ello facilita menores costes por personal menos cualificado (al ser de especialización restringida), menor gasto de estocaje de piezas, etc. Esa economía de costes es

“ El estudio y análisis de las intervenciones realizadas en los vehículos, con las herramientas necesarias para detectar y aflorar los costes ocultos de su flota, permitirán cuantificar y beneficiarse de las alternativas existentes. ”

clara e inmediata. El inconveniente es que ese ahorro genera una serie de costes que se trasladan al cliente, al ser éste quien tiene que hacerse cargo de unos costes que con un servicio integral con IUC no se hubieran producido.

Veamos el ejemplo práctico que citamos en el artículo:

Un conductor tiene que realizar la revisión de su vehículo, cambiar dos neumáticos y realizar una pequeña reparación en una aleta. Veamos las dos alternativas:

#### Alternativa 1

En caso de tener que llevar el vehículo a un taller diferente para cada intervención, una vez coordinadas las fechas y consiguiendo que encajen directamente las citas sin tiempos intermedios, el desglose de costes ocultos por desplazamiento e inmovilización serían los siguientes:

#### Desplazamientos Alternativa 1

1. Llevar el vehículo al taller de mecánica.
2. Recogerlo y llevarlo al taller de neumáticos.
3. Recogerlo y llevarlo al taller de carrocería.
4. Recogerlo y disponer de su vehículo.

Es decir, cuatro desplazamientos de su vehículo y 6 necesidades de despla-

miento: Para volver tras dejar su vehículo (1); para ir a recogerlo y tras llevarlo al siguiente taller (2); para ir a recogerlo y tras llevarlo al siguiente taller (2); para ir a recoger su vehículo (1). Como hemos dicho, 6 necesidades de desplazamiento.

Si estimamos un coste de 10€ por desplazamiento, el total son 60€. Es una estimación válida para grandes capitales y el gestor de flotas ha de calcular una media para las ciudades donde está presente.

#### Productividad Alternativa 1

A ello habría que añadir el tiempo utilizado: en caso de que fueran 45 minutos por desplazamiento, es un total de 4,5 horas, algo más de media jornada de trabajo.

Su cuantificación económica puede calcularse sobre el salario/hora del empleado conductor o, con criterio más ajustado a resultados de empresa, con la pérdida de ingresos que genera cada empleado de su nivel por hora. Para facilitar la elección, realizamos los cálculos atendiendo ambos criterios con un cómputo de horas laborales de 1.800.

Coste con base salarios		
Salario anual	40.000 €	Coste de 4,5 h
Coste por hora	22,22 €	100 €

Coste con base ingresos generados por el conductor		
Ingresos generados/año	100.000 €	Pérdida de ingresos 4,5 h
Ingresos por hora	55,55 €	250 €

#### Total Costes ocultos

Criterio con base salarios	
60 € + 100 € =	160 €

Criterio con base ingresos	
60 € + 250 € =	310 €

En cualquiera de los casos, y sin tener en cuenta el posible coste de vehículo de sustitución, la cuantía de los costes ocultos es demasiado elevado como para no tenerla en consideración.

#### Alternativa 2

En caso de poder aplicar la Intervención Única Concurrente, los costes serían los siguientes, solo existen 2 desplazamientos: 1 para llevar el vehículo al taller de mecánica y 1 para volver al taller y recogerlo.

Aplicando el coste de 12€ por desplazamiento- incluso con 2€ más que en la alternativa 1-, son un total de 24 €.

#### Productividad Alternativa 2

Dos desplazamientos suponen la pérdida de solo 1,5 horas de producción. Para hacer los cálculos también establecemos un cómputo de 1.800 horas laborales al año.

Coste con base salarios IUC		
Salario anual	40.000 €	Coste de 4,5 h
Coste por hora	22,22 €	<b>33,33 €</b>

Coste con base ingresos generados por el conductor IUC		
Ingresos generados/año	100.000 €	Pérdida de ingresos 4,5 h
Ingresos por hora	55,55 €	<b>83,33 €</b>

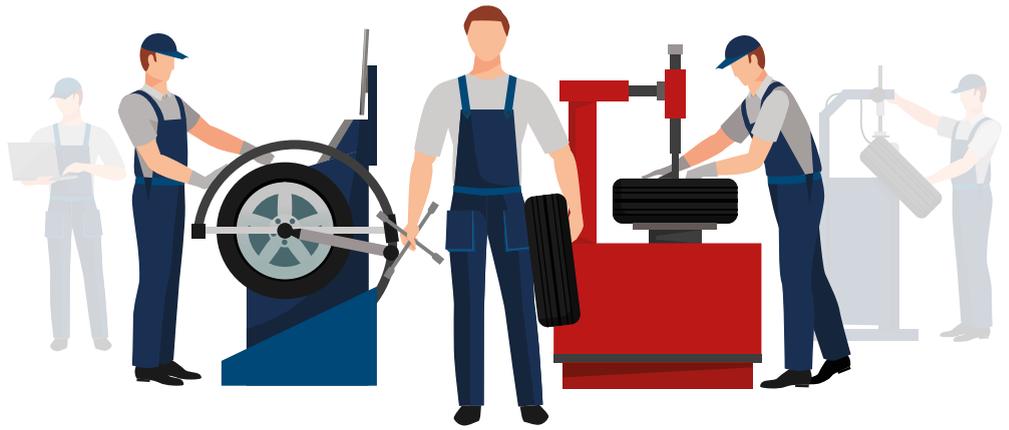
### Total Costes ocultos IUC

Criterio con base salarios	
24 € + 33,33 € =	57,33 €
<b>Ahorro vs. Alternativa 1 = 102,67 €</b>	

Criterio con base ingresos	
24 € + 83,33 € =	107,33 €
<b>Ahorro vs. Alternativa 1 = 202,67 €</b>	

El ahorro es muy importante con independencia del criterio utilizado, de ahí la creciente importancia de exigir de los proveedores la gestión aplicando criterios I.U.C.

No se cuantifica el incremento en tiempo de inmovilización, por la dificultad de coordinar trabajos y tiempos de inicio/final entre diferentes proveedores.



En el momento actual, los centros que pueden facilitar una I.U.C con garantías son por regla general Concesionarios: los elevados estándares que fijan las marcas en instalaciones, formación de personal, material y herramientas... hace que el coste sea ligeramente superior al de talleres multimarca sin ese nivel de exigencia. Pero el incremento de coste que supone queda compensado muy claramente por los ahorros que genera en desplazamientos, tiempo y productividad.

El estudio y análisis de las intervenciones realizadas en los vehículos, con las herramientas necesarias para detectar y aflorar los costes ocultos de su flota, permitirán cuantificar y beneficiarse de las alternativas existentes.

En estos momentos en que la integración de las diferentes alternativas de movilidad con una gestión única para las diferen-

tes necesidades de la empresa, la aplicación de esta modalidad de gestión es un área prioritaria y que permitirá un importante ahorro de costes totales, al tiempo que facilita el trabajo diario de sus empleados sin distracciones ajenas a su cometido. ■



**Ramon Bustillo**  
Socio Director de AActividad  
rbustillo@aactividad.com



# GRACIAS A TI YA SOMOS

# 100.000

## CONDUCTORES

**MEJORAMOS DIARIAMENTE PARA SEGUIR CRECIENDO JUNTOS**

**ALD AUTOMOTIVE** LE OFRECE NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA GARANTIZAR EL MEJOR SERVICIO EN SOLUCIONES DE MOVILIDAD.

[aldautomotive.es](http://aldautomotive.es)

LET'S DRIVE TOGETHER





# La Consultoría de Movilidad en un entorno dinámico (II)

En el pasado número planteábamos la necesidad de elaborar una consultoría de movilidad respecto a la flota corporativa. En este segundo artículo, los expertos de Planet-A analizan y recomiendan poner el foco también en la movilidad no adscrita a la flota de compañía, es decir, la de los empleados sin coche de compañía. El objetivo es buscar y encontrar soluciones a la movilidad global de la empresa.

Los objetivos de una consultoría de movilidad total- o lo que en Planet-A denominamos Consultoría de Movilidad para Empleados sin coche de compañía o PMES (Plan de Movilidad de Empresa Sostenible)- van enfocados a garantizar un mayor bienestar de los empleados (menores tiempos de desplazamiento, ahorros económicos sobre situación actual, mejora de los parámetros medioambientales corporativos, incremento del bienestar social y por lo tanto, mejora en los ratios productivos, mejora en los ratios de fidelización de empleados, etc.) y la sostenibilidad de las necesidades de movilidad.

## Variables y soluciones

Dado que los desplazamientos a y desde el centro de trabajo caen en el ámbito individual, existen una serie de variables que deben ser tenidas en cuenta si queremos que los resultados sean satisfactorios:

- Transparencia en la comunicación a los empleados
- Claridad de los objetivos que se persiguen
- Carácter voluntario
- Disposición al cambio por parte de la empresa y los empleados

La participación activa del colectivo a analizar será fundamental para la recogida de datos, horas, lugares, métodos de transporte, etc. A pesar de no ser una carga de trabajo para los participantes, sí requiere de su participación activa para la recogida de los datos que luego serán objeto de un exhaustivo análisis y que permitirá la realización de mapeos para poder elaborar propuestas de racionalización.

Las soluciones que se aportarán serán diversas, en función del análisis detallado de los mapeos de rutas, horarios, tiempos de intervalo, etc. Pero pueden incluir:

- Soluciones de transporte colectivo
- Soluciones de transporte colectivo corporativo
- Car-sharing
- Car-pooling
- Tarjetas de transporte intermodal
- Soluciones de transporte alternativo
- Flexibilización de horarios a.m. y p.m.
- Teletrabajo
- Alianzas para la movilidad

“ Las propuestas finales siempre irán acompañadas de una memoria económica que permita visualizar de forma clara y objetiva las mejoras frente a la situación actual. ”

Las propuestas finales siempre irán acompañadas de una memoria económica que permita visualizar de forma clara y objetiva las mejoras frente a la situación actual, las medidas detalladas para la implementación de las soluciones aportadas y el método para un correcto seguimiento de la evolución, análisis y control de todas las acciones implementadas.

Para concluir podemos resaltar que en cualquiera de las modalidades de consultoría de movilidad, los beneficios para la empresa son múltiples y visibles desde la misma implementación y recurrentes en

el tiempo. Por el contrario, la inversión es mínima y no recurrente.

## Beneficios

La puesta en marcha de una Consultoría de Movilidad de Flota Corporativa así como de una Consultoría de Movilidad para Empleados sin coche de compañía garantiza múltiples beneficios, entre los que destacan:

- Ahorro de costes en una horquilla del 15% al 25%
- Revisión y actualización de procedimientos
- Adaptación a los cambios regulatorios y de mercado
- Optimización y Control de proveedores
- Control de precios
- Análisis de posicionamiento sectorial y de mercado
- Incremento de la productividad
- Mayor fidelización de empleados
- Imagen corporativa
- Responsabilidad social

¿Alguien duda de la importancia y conveniencia de llevar a cabo este tipo de acciones? ■



Francisco Pontón  
Socio Planet-A



APROVECHA LAS BUSINESS WEEKS DE FORD  
CONDUCE TU NEGOCIO HACIA EL FUTURO



## Nuevo Ford Focus

Elegante, con un diseño cuidado y mayor espacio. Además de otorgar a tu flota flexibilidad y dinamismo, comprobarás que la seguridad y la eficiencia son el motor de la conducción del futuro. Disfruta de la tecnología inteligente Ford Co-Pilot360 y descubre otro nivel de conectividad gracias a FordPass Connect. Prepárate para llevar tu negocio más lejos visitando **ford.es**



**Go Further**

NUEVO FOCUS: GAMA NUEVO FOCUS CONSUMO COMBUSTIBLE COMBINADO DE 3,5 A 6 L/100 KM. EL CONSUMO DEPENDE DE LA CONDUCCIÓN QUE SE HAGA DEL VEHÍCULO. EMISIONES DE CO<sub>2</sub> DE 91 A 136 G/KM. Valores de consumo y emisiones de CO<sub>2</sub> medidos según ciclo NEDC (directamente o por correlación de WLTP/ CO<sub>2</sub>MPAS) y Reglamento UE 2017/1151, podrían variar en función de los procedimientos de homologación.



# La utilización del CTM\* como herramienta de compra inteligente de la flota de vehículos

## \*Coste Total de Movilidad

Escuchamos frecuentemente sobre el valor que tiene la realización de un TCO para la ayuda a la toma de decisiones cuando llega la hora de adquirir vehículos

para el desarrollo de la actividad de nuestra empresa. Desde aquí no vamos a contradecir dicha aseveración, todo lo contrario, la realización de este tipo de análisis es primordial, tremendamente práctico y de suma importancia.

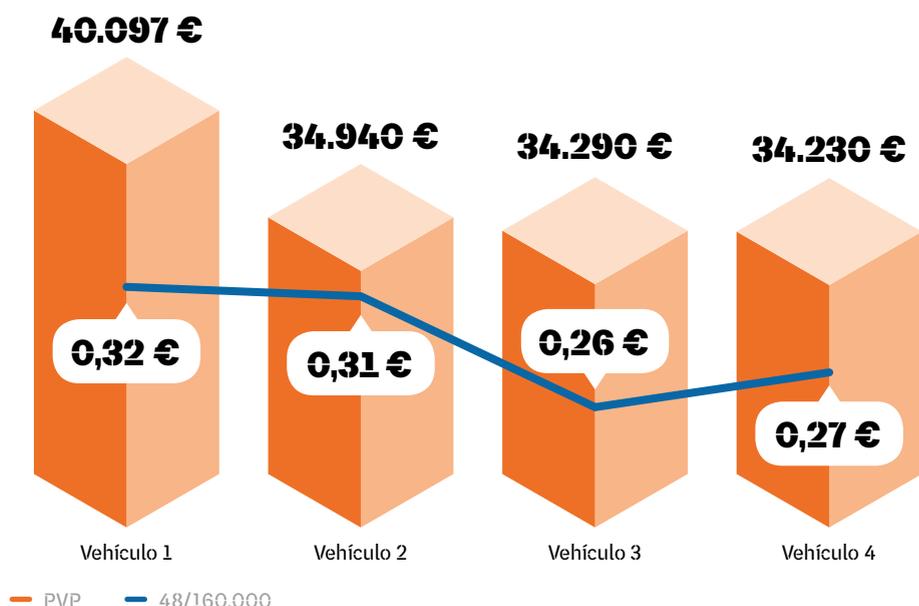
Es especialmente importante que en la realización de este análisis TCO se cuente con información real, actualizada y contrastada, ya que, sin ésta, el resultado de dicho análisis puede derivar a cometer importantes errores. Errores que afectan directamente a los costes inesperados de la flota.

Desde Redex hemos evolucionado el concepto de TCO y desarrollado nuestra propia metodología CTM (Coste Total de Movilidad), un sistema de cálculo de costes basado en datos reales, actualizados e independientes, especializado en el sector de automoción. Para explicar su funcionamiento les mostramos un pequeño ejemplo.

Como hipótesis, pongamos una flota de 10 vehículos que fueran a recorrer 160.000 kilómetros cada uno de ellos. Una diferencia de 0,01 céntimos de euro por kilómetro nos daría una variación de 16.000€. Como vemos, una pequeña desviación nos da una cifra considerable.

Y estas diferencias de céntimos de euro por kilómetro son determinadas por un correcto análisis de CTM, por segmento de vehículo y son concluyentes para tomar una decisión óptima de compra de flota.

Vehículo Segmento Medio (CTM vs PVP)



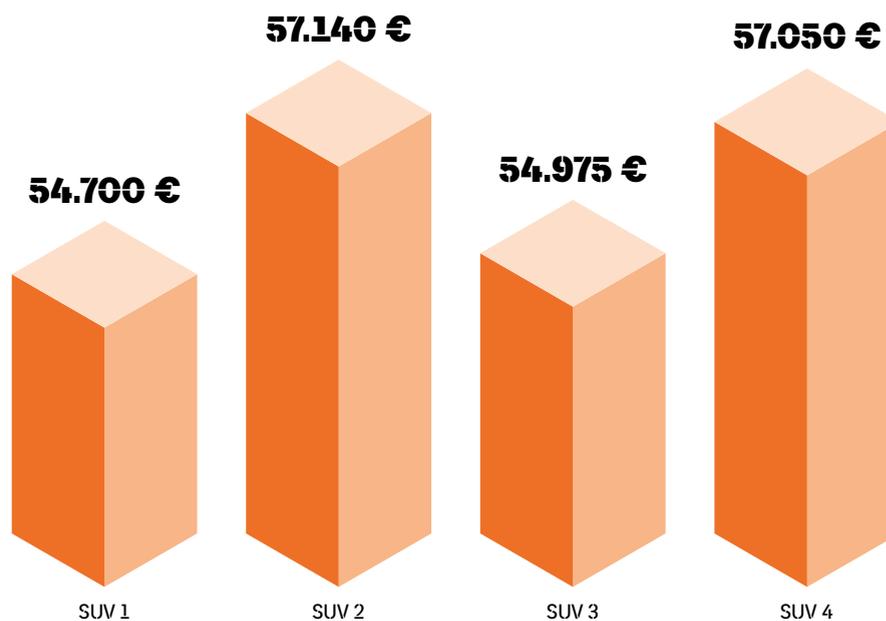
### Variables del CTM

Una diferencia de 1 céntimo puede provenir de cualquiera de las variables que se contemplan en el CTM. Los ítems que analizaremos en cada CTM cambian constantemente en la realidad del mercado. Por ejemplo:

- El precio de compra. Puede variar mensualmente por las campañas o descuentos que ofrezcan los diferentes fabricantes de vehículos.
- Los costes del mantenimiento. En este apartado no todos los vehículos tienen la misma periodicidad de revisiones. Es más, algunos preconizan el mantenimiento según el uso que se le dé al vehículo. Y los costes de mano de obra de cada marca varían en función de la propia marca y del lugar donde se realicen.
- Variación en los consumos de carburante, tanto en el consumo propio de cada vehículo, como en el coste del carburante que utilice.
- El valor residual del vehículo produce innumerables variaciones, ya sea por marca y modelo, por la época del año en que se matricule, en la época del año en que se valore, por la utilización que hubiera tenido...
- Las emisiones de CO<sub>2</sub> y la nueva normativa WLTP.

Estas son solo cinco variables de las más de veinte que podríamos analizar de

### PVP modelos SUV medio



**“ En la realización del TCO hay que contar con información real, actualizada y contrastada, ya que, sin ésta, el resultado de dicho análisis puede derivar a cometer importantes errores. ”**

cada vehículo en un CTM. Con ello podemos asegurar que la hipótesis de la variación de 1 céntimo por kilómetro y vehículo es muy posible que se pudiera producir. Todo ello en condiciones normales de uso, sin incidencias.

El riesgo no se puede eliminar, pero sí se puede reducir de forma muy importante. Para ello debemos contar con la información necesaria y real, sin estimaciones y contrastada en el mercado. La obtención



# Gama Eco de Kia

Prepara tu empresa para el futuro.

[www.kia.com](http://www.kia.com)



Kia Soul EV

---

100% ELÉCTRICO

Kia Niro HEV

---

HÍBRIDO

Kia Optima PHEV

---

HÍBRIDO ENCHUFABLE

Kia Niro PHEV

---

HÍBRIDO ENCHUFABLE



**Empresas**

**La gama Eco de Kia ofrece múltiples ventajas para tu empresa.**

Desde el ahorro en combustible al usar energía eléctrica, hasta la libertad para acceder y estacionar en el centro de las grandes ciudades. A su vez, el compromiso con el cuidado del medio ambiente orientará tu empresa hacia el futuro. Es la opción perfecta para optimizar costes en tu flota mientras respetas el planeta.

Kia Niro HEV: Consumo combinado (l/100km): 3,7-4,3. Emisiones CO<sub>2</sub> (g/km): 86-100. Kia Niro PHEV: Consumo combinado (l/100km): 1,3. Emisiones CO<sub>2</sub> (g/km): 29. Kia Optima PHEV: Consumo combinado (l/100km): 1,6. Emisiones CO<sub>2</sub> (g/km): 37. Kia Soul EV: Consumo combinado (l/100km): 0. Emisiones CO<sub>2</sub> (g/km): 0.

\*Consultar manual de garantía Kia.

de esta información es un trabajo continuo y que contempla diferentes áreas:

- Vehículos nuevos (precios, campañas, impuestos, emisiones, consumos, datos técnicos, etc.)
- Información de costes de seguros en diferentes alternativas.
- Información de planes, tareas y costes de mantenimiento tanto preventivo como correctivo.
- Neumáticos y medidas, así como costes de las posibles alternativas.
- Consumos en sus diferentes posibilidades: medio, carretera y ciudad.
- Valores residuales, o bien valor futuro a la terminación para conocer dónde está el momento óptimo de terminación.
- Previsión de tiempo de no utilización por acciones de mantenimiento.

En cada uno de estos apartados existen a su vez subapartados que se pueden valorar y que inciden directamente en el coste total de utilización.

**“ El análisis de CTM muestra una gran diferencia entre el precio de compra y los costes totales del ciclo de vida. La diferencia puede ser especialmente grande cuando la propiedad cubre un largo período de tiempo y un número elevado kilómetros. ”**

En consecuencia, para las flotas de vehículos, el análisis de CTM muestra una gran diferencia entre el precio de compra y los costes totales del ciclo de vida. Y la diferencia puede ser especialmente grande cuando la propiedad cubre un largo período de tiempo y un número elevado kilómetros. Como resultado, el análisis CTM envía un mensaje muy potente a compradores corporativos, grupos de revisión de capital y administradores de activos.

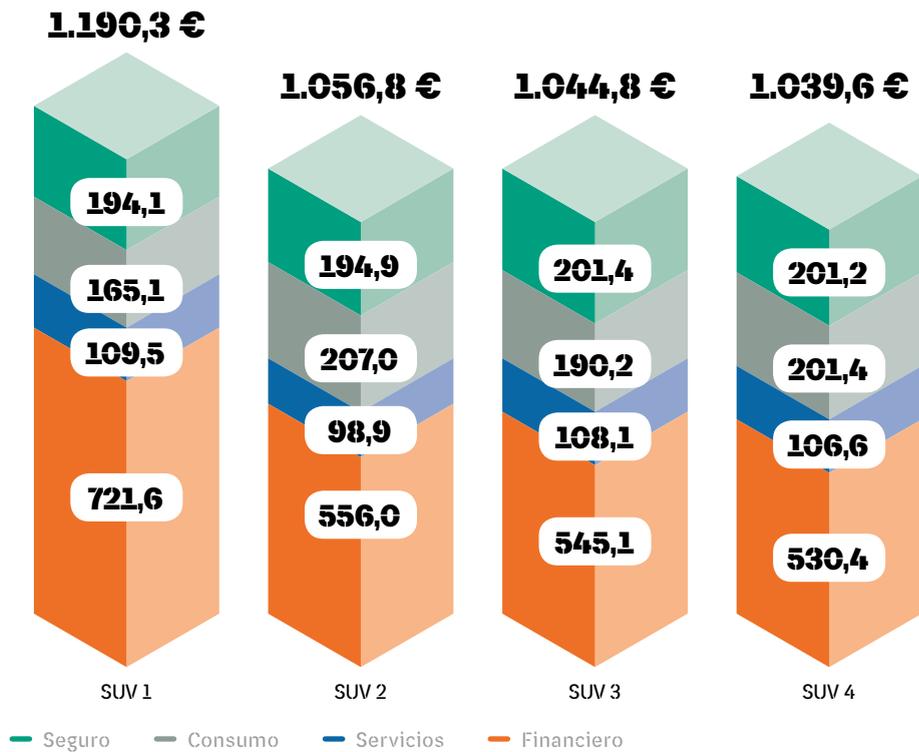
Otro tema para destacar es responder a la pregunta ¿para cuantos vehículos se tiene toda la información necesaria para realizar un CTM?

¡Considerar el CTM en lugar del precio de compra al tomar decisiones de compra es lo correcto a la hora de optimizar los presupuestos de costes operativos de la empresa!

**¿Quién usa CTM?**

Aquellos que compran o administran flotas de vehículos han tenido un gran interés en CTM. REDEX, compañía de consultoría de flotas, ha comenzado a analizar y publicar estudios que muestran una gran diferencia entre los precios de los vehículos para flotas y los costes asociados a su utilización y propiedad. Y, como era de esperar, pronto han llamado la atención tanto a fabrican-

CTM €/mes (segmento SUV medio)



tes (con el objetivo de posicionar sus productos adecuadamente) como de los clientes finales (para hacer la compra de su flota más racional).

Los fabricantes de vehículos compiten por un mercado con una alta sensibilidad al precio y al CTM, para poner en el mercado una oferta competitiva. Por ejemplo, usando sus propios resultados de CTM para argumentar que sus vehículos representan la compra "más inteligente". Este tipo de argumento es posible porque el coste total de propiedad para las diferentes duraciones y kilometrajes de la flota -de cualquier proveedor- puede ser del doble del valor de inversión de la compra del vehículo.

**“ El coste total de propiedad para las diferentes duraciones y kilometrajes de la flota -de cualquier proveedor- puede ser del doble del valor de inversión de la compra del vehículo. ”**

Como ejemplo y en el gráfico que representa a cuatro de los modelos más importantes del segmento SUV medios, el modelo SUV 4 tiene uno de los PVP más altos del mercado pero mediante unos descuentos en la compra apropiados, unos valores residuales superiores que apoyan la baja depreciación, unos costes de mantenimiento y desgastes inferiores y unos consumos homologados más ajustados que su competencia, logra que los costes total de movilidad (CTM) sean de los más competitivos del segmento.

Por tanto, ese vehículo representa la compra más racional del segmento.

Hoy en día el análisis de CTM respalda las decisiones de compra para una amplia gama de activos. Estos incluyen especialmente activos con grandes costes de mantenimiento y operación a lo largo de la vida de la propiedad. El coste total de propiedad es por lo tanto el centro de atención cuando nos enfrentamos a las decisiones de compra de activos, vehículos, edificios, equipos de laboratorio, equipos médicos, máquinas de fábrica y aviones privados, por ejemplo.

De esta forma, queda claro que el CTM para activos de vehículos debe ser un enfoque central en el presupuesto y planificación, gestión del ciclo de vida de los activos, priorización de las propuestas de compra de capital, evaluar propuestas de proyectos de capital, selección del proveedor o decisiones de arrendamiento vs. compra.

Ahora, estos análisis (con actualizaciones cuatrimestrales) están disponibles a través de REDEX ya no sólo para los fabricantes de vehículos o redes de concesionarios que deseen argumentar las ventajas competitivas de sus productos, sino para los clientes finales que quieran evaluar los costes totales antes de tomar la decisión en la adquisición de su flota de vehículos. ■



**Ricardo Lozano**  
Socio Director,  
Redex Servicios  
Estratégicos



# Conduce tu empresa con la máxima inspiración.



## K O N A

B Y H Y U N D A I

Marcar la diferencia es atreverte a ser tú mismo y decidir tu propio camino. También en los negocios. Por eso tu mejor socio es el Nuevo Hyundai KONA. Su elegante diseño y su asombroso dinamismo combinan a la perfección con tus objetivos. Disfruta del sistema Apple CarPlay™ y Android Auto™. Contrólalo, gracias a su Head Up Display. Y conéctate sin cables, con su Cargador Inalámbrico. El Nuevo Hyundai KONA te conducirá al éxito con la máxima inspiración.

- 5 años de garantía **sin límite de km.**
- 5 años de asistencia en carretera.
- Actualización gratuita de cartografía de navegación durante 6 años.
- Seguro de automóvil con excelentes coberturas.
- Servicio de sustitución.\*

Hyundai sabe que **tu empresa** debe estar siempre en continuo movimiento. Por eso te ofrece la mejor flota profesional para que nunca te detengas.

Hyundai Empresas



**5** AÑOS  
DE GARANTÍA  
SIN LÍMITE DE  
KM

Gama Hyundai KONA: Emisiones CO<sub>2</sub> (gr/km): 117-153. Consumo mixto (l/100km): 5,2-6,7.

Modelo visualizado: KONA Style. \*Consulta las condiciones específicas en tu Concesionario. El servicio de sustitución puede no ser gratuito. \*La garantía comercial de 5 años sin límite de kilometraje ofrecida por Hyundai Motor España S.L.U a sus clientes finales es sólo aplicable a los vehículos nuevos vendidos por la red oficial de Hyundai según los términos y condiciones del pasaporte de servicios. Ver condiciones de la garantía en [www.hyundai.es](http://www.hyundai.es)



# ¿Es aceptable el índice de siniestralidad de mi flota?

Existen barómetros realmente subjetivos que nos llevan a declarar con cierta ligereza que nuestro índice de siniestralidad es "normal". Indudablemente lo que es "normal" para uno no es necesariamente "normal" para los demás. Debemos alejarnos de estar valoraciones tan poco concretas como: muy bajo, bajo, normal, alto, muy alto... Y en cualquier caso, debemos situar el ansiado objetivo "0 Accidentes" en su lugar. Y fijarlo tal y como debe ser un propósito: un objetivo de excelencia.

## PREGUNTAS CLAVE

Debemos empezar en fijar unos objetivos y previamente unas preguntas clave:

- ¿Tengo un control y un seguimiento riguroso de la siniestralidad de mi flota?
- ¿Qué debo considerar como una siniestralidad media aceptable en la flota?
- ¿Qué sería para nosotros una siniestralidad óptima?
- Los protagonistas de mi siniestralidad, ¿son siempre los mismos?
- ¿Qué tipología tengo de accidentes?
- ¿En que grandes grupos los agrupo? ¿Y qué porcentaje del mismo representa sobre el total?
- ¿Qué objetivo marco de cara al próximo año?
- ¿Qué medidas correctoras aplico?
- ¿Lo reporto a la dirección?
- ¿Lo reporto con RRHH para discriminar los siniestros con los accidentes con baja que son lo que importan a RRHH?
- Y seguro que podríamos añadir más elementos...

Es posible que no tengamos recursos suficientes para dedicarnos al análisis de la siniestralidad de la flota en nuestra empresa. Pero no lo dude ni un minuto: consiga los recursos que le permitan no

**Muchos nos preguntamos, una vez superada la contrariedad que supone que nos reporten un accidente de tráfico de uno de los vehículos de nuestra flota, si los índices de siniestralidad y el control de la misma están dentro de los márgenes aceptables.**

solo dar respuesta a las preguntas anteriores sino relacionarse con índices de eficiencia, de reducción de días de baja y rebajar considerablemente el coste de su flota.

## LAS RESPUESTAS

Vamos a dar respuestas concretas a las preguntas anteriores, asesorados por el equipo de ARVAL y por las experiencias vividas en nuestros años en el sector.

- **¿Tengo un control y un seguimiento riguroso de la siniestralidad de mi flota?** Esta respuesta solo puede contestarla usted mismo, reconociendo si analizamos los reportes de nuestro proveedor de flota o simplemente se nos acumulan en ese maligno archivo de correos por leer.
- **¿Qué debo considerar como una siniestralidad media aceptable en la flota?** Un 70% sería el porcentaje aceptable, 7 de cada 10 coches pasan un parte al año.
- **¿Qué sería para nosotros una siniestralidad óptima?** Alcanzar el 50% es el objetivo necesario y por debajo de esta cifra el índice idílico.
- **¿Los protagonistas de mi siniestralidad son siempre los mismos?** Si analizamos en una tabla la siniestralidad mensual y mantenemos el acumulado, sabremos aquella famosa regla tan útil en todos los sectores: el 80% de la siniestralidad la acumulan el 20% de los conductores.
- **¿Qué tipología tengo de accidentes?** Si analizamos en una tabla la siniestralidad mensual y mantenemos el acumulado, sabremos qué tipo de accidente / siniestro sufren nuestros conductores y podemos aplicar los mensajes y acciones correctoras apropiadas.
- **¿En qué grandes grupos los agrupo y que porcentaje del mismo representa sobre el total?** Para nosotros hay





4 grupos interesantes a estudiar: los relacionados con el estacionamiento; los relacionados con la conducción Defensiva(o Segura y Eficiente); los de uso diario/ desgaste; y guardamos el capítulo comodín de "otras causas" para todo aquello que sale de lo normal y merece la pena estudiarlo individualmente.

- **¿Qué objetivo marco de cara al próximo año?** Teniendo en cuenta que a partir del 80% de siniestralidad entraremos en conflicto con la compañía de renting, el 70% es apropiado y el 50% es ideal. Márcate con más o menos severidad que en 5 años has de bajar de tu actual índice de siniestralidad al del 50% y darte un par de prórrogas para moverte del 60% al 50% que son ese remanente de siniestros que tanto cuesta de reducir.
- **¿Qué medidas correctoras aplico?** Mientras no tengas tu propia causalidad, asóciate con las marcadas por las autoridades de tráfico:
  - Distracciones: Teléfono, navegadores, conducir automatizado...
  - Alcohol, Drogas y medicamentos: Prestamos poca atención al medicamento y su mezcla con bebidas alcohólicas.
  - Velocidad y respeto por las señales de tráfico
  - Distancia de seguridad.

- Cuando tengas tu propia causalidad asóciate con un experto y elabora programas específicos para combatirla.
- **¿Lo reporto a la dirección?** Imprescindible que estas cifras estén dentro del programa de sostenibilidad, prevención de riesgos laborales y salud laboral. Sin el apoyo de la dirección no tendrás los recursos necesarios para conseguir ese ahorro de costes humanos y de flota al que aspiramos.
- **¿Lo reporto con RRHH para discriminar los siniestros (llamados accidentes en el ámbito del tráfico) con los accidentes con baja que son lo que importan a RRHH?** Debes recoger la versión del conductor afectado y aprovechar para lanzarle el mensaje de seguridad apropiado a tu organización, cerrando con aquella pregunta que tanto nos hace

reflexionar ¿Qué hubieras podido hacer para evitar este accidente?

Y ahora hazte la siguiente pregunta: ¿Le estoy prestando suficiente atención al Control y Seguimiento de la siniestralidad de la flota de mi empresa? ■



Albert Aluà

Consultor y Formador en Seguridad Vial Laboral



**ARVAL**  
BNP PARIBAS GROUP



## Bosch Car Service: confianza Bosch para su empresa y sus clientes.



Descubra las ventajas para el **mantenimiento de flotas** que le ofrece Bosch Car Service, la red de talleres elegida por las más importantes empresas del sector:

- Red homogénea de alta calidad y competencia técnica.
- Cobertura nacional con más de 600 talleres, incluidas las islas.
- Red multimarca y multiservicio.
- Recambios de calidad.
- Prioridad para los clientes de flotas.
- Minimización del tiempo de inmovilización del vehículo: atención prioritaria y reparación más rápida.
- **Ahorro de costes:** precios competitivos (misma mano de obra para todas las marcas).
- **Adaptación a las SLA (Service Level Agreement) de cada operador:** estándares de calidad garantizados por contrato.



Más información en el 902 442 400, en [boschcarservice.es](http://boschcarservice.es) y síguenos en:   

**Bosch Car Service:** para todo lo que tu automóvil necesita.

## Ahembo pasa su flota a GLP



Ahembo, empresa canaria productora y distribuidora de bebidas como Clipper, Pepsi, 7up, Schweppes, Mahou, La Asturiana, Lanjarón o Bodegas Vicente Gandía, ha añadido a su flota un total de 114 vehículos de GLP (gas licuado), convirtiéndose en la mayor flota corporativa de Canarias que utiliza este carburante.

En concreto, la flota está compuesta por 84 Opel Corsa, 9 Opel Astra y 21 Dacia Dokker que irán rotulados con el logo corporativo y la imagen de algunas de las marcas más importantes que la compañía produce o distribuye.

Por otro lado, Ahembo ha llegado a un acuerdo con DISA para el repostaje de gas licuado en sus estaciones de Gran Canaria, Tenerife, Fuerteventura y Lanzarote, de todos los vehículos GLP de su red comercial.

Responsables del área de Autogas de DISA y los encargados de las estaciones se encargarán de impartir una pequeña formación a los conductores en la que se explicará la forma de repostar, así como las medidas de seguridad a la hora de hacer estos repostajes.

La inversión en la nueva flota ha sido de 1.300.000€. ■

## Iberdrola incorpora 50 Volkswagen e-Golf



El parque móvil corporativo de Iberdrola ha recibido las primeras 13 unidades de Volkswagen e-Golf, la versión 100% eléctrica del compacto alemán y que cuenta con una autonomía de 300 kilómetros. En los próximos meses la compañía líder en energías renovables seguirá ampliando su flota de e-Golf hasta un total de 50 unidades.

El acto de entrega de las primeras unidades tuvo lugar en el Campus

Iberdrola de San Agustín de Guadalupe, un centro de formación e innovación orientado a impulsar el talento.

La incorporación de este modelo totalmente eléctrico en la flota de Iberdrola se inscribe dentro del Plan de Movilidad Sostenible impulsado por la compañía para un uso racional de los medios de transporte. En este sentido, uno de los objetivos de este plan es la promoción del vehículo eléctrico entre sus empleados. ■

## Los planes de futuro de IKEA pasan por el VE



La multinacional sueca de muebles y decoración ha anunciado que a partir de 2020 sus repartos a domicilio se realizarán con vehículos eléctricos. En ese momento la flota eléctrica estará presente en Ámsterdam, París, Los Ángeles, Nueva York y Shangai.

Esta iniciativa, que se irá extendiendo a otros países, forma parte del objetivo de IKEA de alcanzar un nivel de emisiones 0 en sus repar-

tos entre 2025 y 2030. Dentro de este plan de sostenibilidad también se incluyen otras iniciativas como la instalación de puntos de recarga para VE, en los próximos 2 años, tanto en tiendas como en sus oficinas y centros de distribución. A ello hay que añadir el compromiso de reducir a la mitad las emisiones derivadas de los desplazamientos a sus instalaciones, tanto de empleados como de clientes. ■

## Revoolt se hace cargo del reparto sostenible de Auchan Retail España



Revoolt, la start-up española especializada en soluciones Zero CO2 para la logística urbana, ha comenzado a prestar sus servicios en los 24 supermercados Alcampo y Simply de Zaragoza, con el objetivo de optimizar sus entregas y reducir su impacto ambiental.

Tras los buenos resultados de un año de operaciones en Madrid, la compañía inicia así su expansión nacional. Ángel Sánchez, CEO de Revoolt, confirma que "con esta primera expansión hemos duplicado nuestra flota y lo mismo va a suceder con el número de servicios realizados. Además, vamos a comenzar a trabajar a modo de pruebas con nuevos formatos, como el triciclo eléctrico, un vehículo que llevamos tiempo deseando incorporar".

"Hemos aprendido mucho y aplicado esa experiencia a la optimización de nuestra plataforma, por lo que nos enfrentamos a este nuevo reto con mucha seguridad y ganas de seguir sumando en nuestro proceso de mejora. Además, estamos inmersos en el desarrollo de algoritmos de inteligencia artificial que nos permitan predecir cuestiones como la demanda de servicios y poder planificar con más seguridad los recursos que necesitaremos en cada zona", indica Sánchez.

Con la plataforma de Revoolt, los supermercados también aumentan la transparencia con sus clientes, ya que éstos reciben información constante sobre la hora de entrega en sus domicilios gracias a un sistema de seguimiento de los pedidos en tiempo real. ■

NO INVENTAMOS LA FAMILIA,  
PERO SÍ EL COCHE QUE VA CON ELLA.



## NUEVO CITROËN BERLINGO

DE LOS CREADORES DEL BERLINGO



2 tallas con 5 y 7 plazas  
19 ayudas a la conducción  
4 tecnologías de conectividad  
Volumen de maletero de hasta 1.050 l  
3 asientos individuales escamoteables  
28 espacios guarda objetos ingeniosos  
incluyendo Modutop®  
Luneta trasera abrible

POR  
**265** €/MES<sup>(1)</sup>



INSPIRED  
BY YOU

**CITROËN prefiere TOTAL** (1) PVP recomendado en Península y Baleares de Nuevo Berlingo Talla M BlueHdi 75 LIVE 12.450€ (Impuesto no incluidos, Transporte y Operación Promocional incluidos), para clientes empresas o profesionales. Cuota sin IVA de 265€ a 48 meses y 60.000 km. Incluye mantenimiento y cambio de 4 neumáticos, asistencia en carretera 24 h, gestión de multas e impuestos de circulación según contrato FREE2MOVE LEASE, y seguro a todo riesgo con la Compañía MM Globalis, S.A.U. de seguros y reaseguros, sujeto a normas de contratación, suscripción, condiciones generales y cláusulas limitativas e intermediado por PSA Financial Services Spain, EFC, S.A., agente de Seguros vinculado inscrito en el Registro de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones con la clave AJ-171. Oferta de PSA Financial Services Spain, EFC, S.A. hasta el 31 de diciembre 2018. Condicionado a aceptación financiera. Oferta válida para pedidos a partir del 1 de septiembre y matriculados antes del 31 de diciembre de 2018. PVP recomendado para el cliente que no financie: 12945€. Modelo visualizado Nuevo Citroën Berlingo talla M SHINE con Pack XTR y pintura metalizada desde 14860€. Automóviles Citroën España, S.A. c/ Dr. Esquerdo, 62 - 28007 Madrid. CIF: A-82844473

Gama NUEVO BERLINGO: Consumo medio\* (L/100Km): 4 a 6. Emisiones de CO<sub>2</sub>\* (g/Km): 108 a 130

\*Datos provisionales pendientes de homologación

## 50 híbridos Toyota para Chocolates Lacasa



Toyota España ha entregado el primer lote de la nueva flota de vehículos híbridos que ha incorporado la empresa Chocolates Lacasa. A finales de 2019 la flota comercial de la compañía aragonesa dispondrá de más de 50 híbridos de la marca

japonesa. Las primeras 22 unidades, entre Auris hybrid y Auris hybrid Touring Sports, ya han sido entregadas a la empresa especializada en chocolates a través de Toyota Arta, Concesionario Oficial Toyota en Zaragoza. ■

## Telefónica promueve la movilidad sostenible entre sus empleados



Coincidiendo con la celebración de la Semana Europea de la Movilidad, Telefónica puso en marcha entre sus empleados diferentes iniciativas para fomentar el uso de distintos modos de transporte sostenibles y alternativos al coche entre para llegar al trabajo.

En el ámbito de la bicicleta Telefónica apoya la iniciativa #aDistritoenbici, promovida por un grupo de empleados para fomentar llegar a Distrito Telefónica en bicicleta. En este sentido se organizaron diferentes rutas desde varios puntos de Madrid hacia las instalaciones; se instaló un taller móvil y de asesoramiento; y además, los empleados tendrán a su disposición las bicicletas compartidas de Mobike, que amplía su cobertura a los alrededores del complejo.

Por otro lado, Telefónica pondrá en marcha el nuevo servicio de vehículo compartido "ComparteCoche DT" junto con la compañía Jojob. Esta plataforma de carpooling será gratis y con unos pocos clics permitirá compartir coche a varios empleados con lo que ello supone de reducción del gasto en combustible y emisión de gases contaminantes. De hecho, al compartir el vehículo se

puede ahorrar cerca de 1.600 euros en combustible y reducir las emisiones de gases contaminantes un 75%. En paralelo, Telefónica contará con una promoción para sus empleados de la compañía de carsharing emov.

Todas estas iniciativas se ven reforzadas con el estudio realizado por LUCA, la unidad de datos de Telefónica, en el cual se han analizado los trayectos de los 11.000 empleados que trabajan en Distrito T: de dónde vienen, dinámica horaria de entrada y salida al complejo, en qué medios de transporte se desplazan, cuánto tiempo tardan... Este trabajo permite hacer un diagnóstico cuantitativo, muy preciso, sobre la movilidad diaria de los trabajadores y permite descubrir grupos de trabajadores y alternativas de transporte sostenible que pueden ser mejor opción que el uso individual de coche. Así mismo, los resultados obtenidos apoyan la elaboración de un Plan de Movilidad Sostenible para Distrito con líneas de trabajo específicas enfocadas, por ejemplo, a reducir el transporte individual en vehículo privado, fomentar el uso del transporte público o impulsar el uso de la bicicleta como solución a la "última milla". ■

## Mahou San Miguel adquiere 18 vehículos eléctricos



La empresa cervecera Mahou San Miguel ha añadido a su parque móvil comercial de Madrid 18 unidades del modelo Renault Zoe, vehículo 100% eléctrico y con 300 kilómetros de autonomía. Esta operación se enmarca dentro de su Marco Estratégico de Sostenibilidad "Somos2020".

La entrega de la flota se ha llevado a cabo, coincidiendo con la Se-

mana Europea de la Movilidad, con la presencia de Peio Arbeloa, Director General de la Unidad de Negocio España de Mahou San Miguel, Agustín Muñoa, Director del Vehículo Eléctrico de Renault y Paz Valiente, Coordinadora General de Medio Ambiente, Sostenibilidad y Movilidad del Ayuntamiento de Madrid. ■

## 1.000 bicis eléctricas para el Bicing de Barcelona en 2019



Bicing, el servicio municipal de bicicletas compartidas de la ciudad de Barcelona, contará a partir del año que viene con 1.000 unidades de bicis eléctricas. Estos vehículos de 2 ruedas de pedaleo asistido se desbloquearán para su uso a través de una aplicación móvil, una tarjeta inteligente o la tecnología NFC del teléfono móvil.

Las nuevas unidades han sido diseñadas por PBSC Urban Solutions, empresa de soluciones sostenibles de movilidad urbana, que ha formado una unión temporal de empresas (UTE) con Ferrovial Servicios, adjudicatarias de un contrato de diez años para el aprovisionamiento de 7.000 bicicletas-1.000 de ellas eléctricas- con el Ayuntamiento de Barcelona.

Las bicicletas Boost de pedaleo asistido, de motor trasero y una sola velocidad, disponen de una batería integrada en el cuadro de aluminio con una autonomía de más de 60 kilómetros.

La carga de las baterías se lleva a cabo en las estaciones de anclaje patentadas por PBSC, lo que hace posible que las bicicletas estén siempre cargadas para su uso. Además, estas estaciones controlan de manera continua el estado de las bicicletas, la carga de la batería y el uso del sistema y reportan esta información. La utilización de estas bicicletas se lleva a cabo a través de una aplicación móvil sencilla que, además, incluye función de gamificación para motivar a los usuarios y fomentar un estilo de vida saludable. ■

# ESPECIAL

## Flotas Ecológicas



### Sumario

Estado del segmento	29
Hacia una política de flota más sostenible	34
Entrevista con Vicente Cabello de Toyota	38
Toyota C-HR	41
Lexus UX250h	42
Hyundai Kona EV	44
Jaguar IPace	45
Fiat Tipo GLP	46
Seat Ibiza GNC	47
Iberdrola tiene un plan (para el VE)	48
Endesa apuesta por la movilidad eléctrica	49
El AutoGas, cada vez más presente	50

# WELCOME TO



## NUEVO 500X URBAN LOOK

1.6 E-TORQ 81KW (110 CV) 4X2 POP SERIE ESPECIAL

**227€\*** CUOTA MES  
48 MESES / 30.000 km

**NUEVO 500X URBAN LOOK 1.6 E-TORQ 81KW (110 CV) 4X2 POP SERIE ESPECIAL:** Emisiones de CO<sub>2</sub> de 99 g/km. Consumo mixto: de 6,7 l/100 km.

\*Cuotas Renting sin IVA para contratos de 48 meses y 7.500 km/año. Sin entrada, cuotas para NUEVO 500X URBAN LOOK 1.6 E-TORQ 81 KW (110 CV) 4X2 POP SERIE ESPECIAL. Incluye: Seguro de Responsabilidad Civil Voluntaria (hasta 50 millones €), Defensa jurídica, Lunas, Seguro accidente conductor y ocupantes de 30.000 € en caso de fallecimiento o Invalidez permanente y absoluta, Asistencia 24h, daños propios sin franquicia (incluye incendio y robo), Mantenimiento Integral en la Red Oficial de Concesionarios, impuesto de vehículos de tracción mecánica, Impuesto de matriculación, Gestión de multas. Oferta válida hasta el 31 de diciembre de 2018 o fin de existencias..

**LEASYS**  
FCA BANK GROUP

[www.fcafleet-business.es](http://www.fcafleet-business.es)

FCA | FLEET & BUSINESS



# Estado del segmento: Vehículo ecológico

**La apuesta de la sociedad y del sector del automóvil por el medio ambiente debe ir en paralelo, a pesar de lo cual, el crecimiento del sector del vehículo ecológico está siendo lento aunque sostenido.**

La concienciación por tener un coche ecológico año tras año aumenta, la gama de productos poco contaminantes cada vez es mayor (ya todas las marcas tienen algún modelo o versión ecológica), aunque cada marca se decante por una solución distinta: eléctricos puros, eléctricos con autonomía ampliada, híbridos eléctricos, híbridos gasolina, híbridos diésel, GLP, GLN, Bifuel, GLC, hidrógeno... Pero a pesar de ello, no se dan las condiciones necesarias para que toda esta propuesta ecológica se transmita al ciudadano. No solo por el precio de estos vehículos, que suelen ser un poco más caros que sus homónimos de gasolina o diésel, sino también y, sobre todo, por la dificultad que existe a la hora de la recarga del combustible correspondiente.

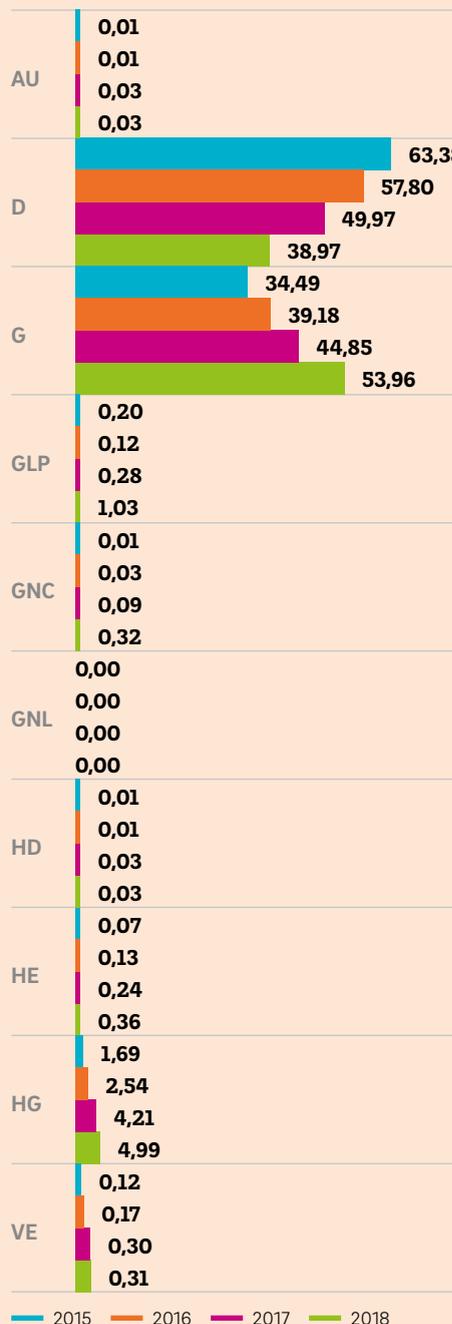
Hoy día en España tanto los puntos de recarga eléctrica como los puntos de recarga de gas (GLP, GNC, GLN) o para el abastecimiento de los vehículos de hidrógeno, la infraestructura para su abastecimiento es todavía mínima, por lo que los vehículos con combustible alternativo no tienen otra que ir entrando muy poco a poco, a pesar de los incentivos propuestos por las administraciones.

Incentivos que han llevado a las marcas a desarrollar vehículos denominados Mild-hybrids, que se ven beneficiados por estos incentivos al obtener la catalogación de vehículo ecológico, pero que no ofrecen una mejora en la cantidad de residuos contaminantes expulsados, como la que aportan los híbridos convencionales o el resto de combustibles anteriormente apuntados. Precisamente por eso, no están incluidos dentro del análisis que vamos a hacer a continuación.

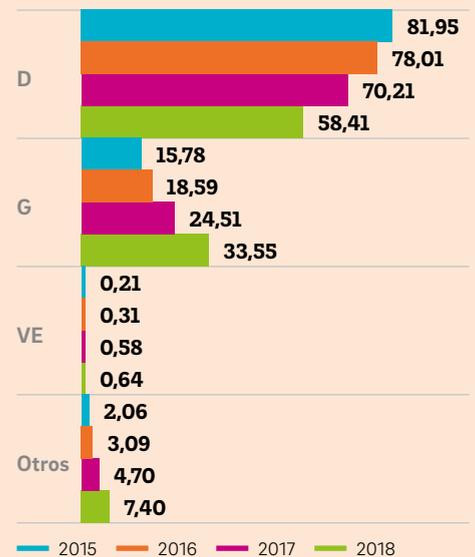
### Una visión general del mercado

En líneas generales, el vehículo ecológico está comenzando a asentarse como una opción de compra válida para el consumi-

**Gráfico 1.**  
Evolución por tipo de combustible  
Mercado Total España



**Gráfico 2.**  
Evolución por tipo de combustible  
Canal Empresas



dor. Hoy en día, el conjunto de los llamados coches ecológicos supone un 7,08% de las ventas de automóviles en nuestro país. Eso sí, el peso de esta cuota recae sobre los vehículos híbridos y especialmente sobre los híbridos gasolina, que representan por sí solos el 4,21% del mercado total, como podemos ver en el gráfico 1.

Sin embargo, con lo que nos tenemos que quedar es con el constante y continuo crecimiento del sector. Este ha pasado de representar el 2,12% del mercado total en 2015, al 7,08% actual. Y está claro que esto no va a parar. En todo caso, y debido al puntillazo que se le está dando y que va a seguir sufriendo el diésel, el crecimiento será más rápido.

Las opciones se abren para mucha gente que teniendo como primera opción los diésel, ven ahora como se demoniza este carburante, siendo amenazado desde todos los puntos. Todas estas personas pensarán si merece la pena comprarse un dié-

AU-Autonomía Extendida, D-Diésel, G-Gasolina, HD-Híbrido Diésel, HE-Híbrido Eléctrico, HG-Híbrido Gasolina, VE-Vehículo Eléctrico

sel en estos momentos. Y se plantearán seguramente una opción más ecológica. En muchos casos, el difícil abastecimiento del carburante o recarga será la causa principal para desechar algunas opciones, pero en el caso de los híbridos no existe esta penalización, por lo que aunque resulten un poco más caros, es la opción más lógica para los que rechacen finalmente la compra de un diésel.

El vehículo híbrido en 2010 suponía solamente el 0,7% del mercado, a día de hoy ya supone el 5,4%. Es con mucho, la solución ecológica más aceptada entre el público y, posiblemente después de la gasolina, la que obtenga un crecimiento más fuerte en los próximos años, ayudada por la consecuente caída del diésel.

### El canal empresas

Teniendo en cuenta el canal de empresas como los vehículos matriculados por una persona jurídica, NO RAC, podemos observar una situación muy parecida a la del mercado global pero con algún apunte que hacer. Es decir, descenso progresivo del diésel y ascenso asimétrico de la gasolina y los combustibles ecológicos. Eso sí, con las peculiaridades del sector, donde la cuota del diésel sigue siendo mayor que la de la gasolina y donde la suma de eléctricos y otras alternativas ecológicas se sitúan por encima del 8%.

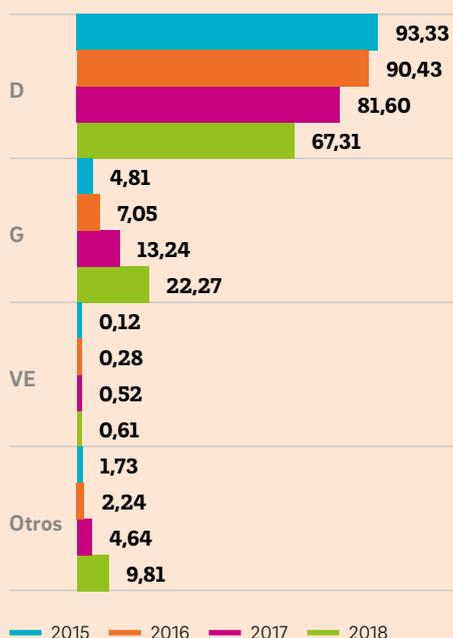
Históricamente el diésel suponía alrededor del 85% de la demanda del canal, por lo que a pesar del continuo retroceso de este combustible, sigue representando más del 50% del mercado de Empresas (58,4%). Los vehículos eléctricos obtienen un punto porcentual más, gracias sobre todo al eléctrico, que consigue el doble de cuota que en el total mercado (0,64% vs. 0,31%), mientras que el peso de la gasolina es solo del 33,5%.

También cabe indicar que los vehículos eléctricos del canal empresas representan el 61,1% de todos los eléctricos vendidos en nuestro país. De ahí que doblen la cuota conseguida por el total de matriculaciones de este pequeño mercado, mientras que la gasolina solo representa el 18,2% de todos los vehículos de gasolina matriculados en España.

El panorama futuro sin embargo no parece que vaya a ser el mismo que para el Total Mercado. En este canal tendrán más influencia las penalizaciones económicas que vaya a sufrir el diésel que la concienciación ecológica (que también). Las empresas deberán hacer sus cálculos antes de comprar una nueva flota de vehículos, por lo que seguramente el diésel continuará su descenso. Aunque en este caso es más factible que se tengan en cuenta otras opciones ecológicas, no solo el híbrido. Los coches eléctricos y los movidos por cualquier tipo de gas posiblemente vean incrementado su peso en el sector.

Si nos centramos en el mercado del Renting (sin RAC) observamos cómo las

**Gráfico 3. Evolución (%) por tipo de combustible Renting**



peculiaridades del canal empresas se intensifican aún más. El peso histórico del diésel en este canal es aún mayor que en el de Empresas, llegando en 2015 a estar por encima del 90% (93,3%), siendo actualmente del 67,3%. Del mismo modo, el peso de los combustibles alternativos (incluidos los VE) está por encima del 10% (10,42%). En éste canal, el porcentaje de vehículos híbridos matriculados se acerca bastante al de gasolina y posiblemente sean los más beneficiados por la situación actual del diésel.

### Las marcas se especializan

En cuanto a las marcas, siguen siendo Toyota y Lexus quienes más centran sus esfuerzos en el mercado de vehículos ecológicos.

Solamente Toyota ostenta el 45,3% de este mercado que supone el 53% entre las 10 más vendidas. Pero quien más ha crecido en estos últimos años es FIAT que de un 0,04% que tenía en 2015, ha pasado en 3 años a obtener el 9,88% del mercado y el 11% entre los Top 10.

Sin embargo, como decíamos al principio, cada marca se ha centrado en una solución distinta.

Si hablamos de vehículos eléctricos puros (VE) quién está a la cabeza es Renault.

En cuanto a la solución Híbrida, Toyota obtiene el 62,2% del mercado.

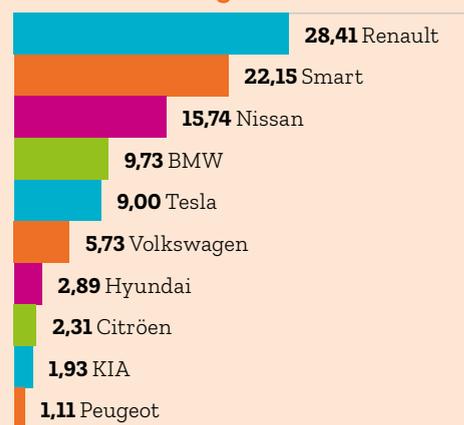
Y tratándose de los vehículos que utilizan GLP o GNC como solución ecológica, el líder es FIAT.

Como vemos, cada marca apuesta por una solución distinta aunque para algunos casos como el GLP/GNC debe seguir aumentando el número de estaciones de servicio para ser una alternativa a los híbridos.

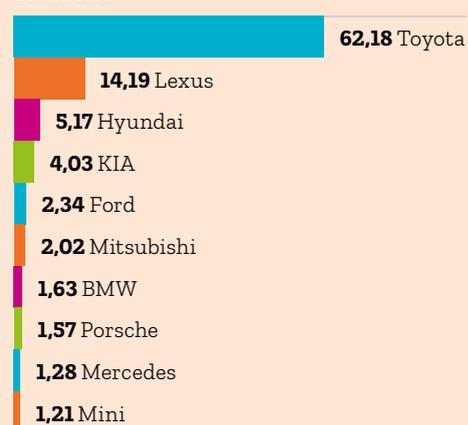
### SEGMENTOS

También es interesante ver el comportamiento de estas tecnologías en función de los segmentos de vehículo.

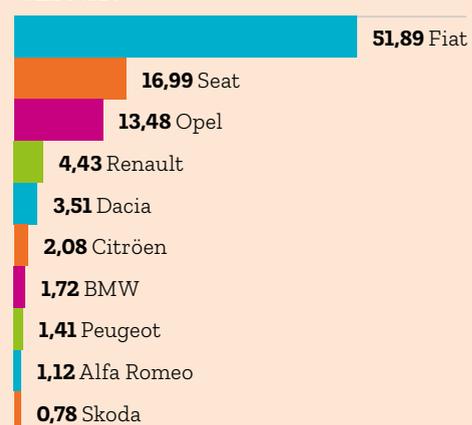
**Ranking (%) Marcas Top 10 Vehículos Ecológicos**



**Ranking (%) Marcas Top 10 Híbridos**



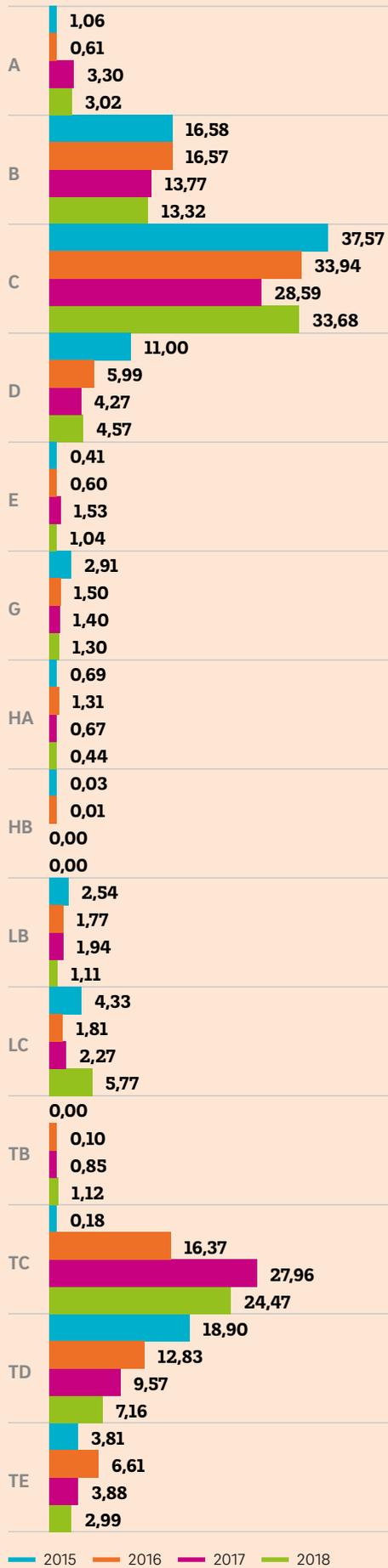
**Ranking (%) Marcas Top 10 GLP/GNC**



Como vemos en el Cuadro sobre el "Vehículo ecológicos por segmentos en el Canal Empresas" llama la atención el peso del segmento compacto tanto en turismos como en SUV, ya que entre los 2 consiguen el 58,2% del mercado. Interesante es también el crecimiento de este último (TC Compacto) que de estar por debajo del 1% en 2015 ha pasado a obtener el 24,47% en 2018. Sin duda es el segmento que más está apostando por estas soluciones.

Al mismo tiempo, cabe destacar el peso de los SUV en general aun cuando en el segmento SUV familiar se observa un descenso continuado desde 2015, a pesar de lo cual supone el 7,16% del mercado. En el lado contrario, los vehículos deportivos y Monovolumen (LB y LD sobre todo), son los que menos cuota de mercado consiguen, estando por debajo del 1,2% en todos los casos.

**Evolución vehículo ecológico por segmentos Canal Empresas (Enero-Agosto 2018)**



A-Superutilitario, B-Utilitario, C-Compacto, D-Familiar, E-Berlina, G-Gran Lujo, HA-Deportivo Alto, HB-Deportivo Bajo, LB-Monovolumen, LC-Monovolumen, TB-TTE Pequeño, TC-TTE, TD-TTE Familiar, TE-TTE Superior

**Peso Combustibles alternativos por segmentos Canal Empresas (Enero-Agosto 2018)**



A-Superutilitario, B-Utilitario, C-Compacto, D-Familiar, E-Berlina, G-Gran Lujo, HA-Deportivo Alto, HB-Deportivo Bajo, LB-Monovolumen, LC-Monovolumen, TB-TTE Pequeño, TC-TTE, TD-TTE Familiar, TE-TTE Superior

¿Pero qué peso tienen las tecnologías ecológicas dentro de cada segmento? Como vemos en el gráfico sobre el "Peso de Combustibles Alternativos por segmentos en el canal empresas", el segmento G (Gran

lujo) y el LC (Monovolumen polivalente) son los únicos que logran una penetración aceptable respecto al resto de combustibles dentro de su segmento, situándose el primero por encima del 30%, consiguien-

do una cuota de mercado mayor incluso que el de la gasolina; y el segundo por encima del 20% (21,72%), en este caso superior a la cuota conseguida por los diésel.

En todos los casos podemos observar cómo la cuota de mercado obtenida en lo que llevamos de año es superior a la de años anteriores, lo que nos indica que el crecimiento continuo del que hablábamos al principio del artículo es válido para todos los segmentos, con la excepción del LD Monovolumen familiar que no tiene presencia en este mercado.

Sin duda alguna, el peso que el segmento G obtiene en el global del mismo se debe a la marca LEXUS cuya apuesta por los híbridos es clara desde hace muchos años.

**CONCLUSIÓN**

Analizado el comportamiento de los combustibles alternativos a lo largo de los últimos años y su situación a día de hoy con datos a Agosto de 2018, podemos decir, haciendo un símil educativo, que el sector progresa adecuadamente.

Mantiene un crecimiento lento pero constante, crecimiento que se acentúa un poco más en 2018 y que previsiblemente, dado el golpe definitivo que parece quieren dar al diésel, se acelere en los próximos meses y años.

En cuanto al canal de Empresas, es sin duda uno de los motores y soporte de este crecimiento, siendo de capital importancia, sobre todo si hablamos de eléctricos puros.

En definitiva, a pesar de la concienciación de la sociedad y del sector, le está costando hacerse un hueco en el mercado. Pero este hueco no deja de crecer y seguramente muy pronto sea pieza clave en el sector de automoción.

Sin embargo, tenemos que hacer hincapié en un hecho que puede influir en el futuro del sector ecológico: el crecimiento de los vehículos denominados Mild-Hybrid que posiblemente puedan poner freno al crecimiento esperado para este mercado. ¿Por qué? Pues debido a que aunque no tienen las ventajas medioambientales que ofrecen los combustibles analizados, sí disponen de la categorización de vehículo ecológico ofrecido por la administración, lo que supone aprovecharse de todas las ventajas económicas y no económicas ofrecidas por ayuntamientos, gobiernos o comunidades, con lo cual es una competencia directa y yo diría que hasta desleal contra los que verdaderamente cumplen con el propósito de mejora medioambiental, que es el objetivo final que demandan tanto la sociedad como las administraciones. ■

Fernando Gómez  
Data Manager



URBAN SCIENCE

# Nuevo BMW Serie 2

## Active Tourer PHEV



**Hace apenas 4 años BMW lanzaba al mercado el primer monovolumen de su historia, si bien en BMW este segmento de vehículo es denominado Sports Activity Tourer (SAT). De entre sus diferentes variantes destaca por su dinamismo y eficiencia el nuevo BMW 225xe iPerformance Active Tourer, el único coche de su segmento con tecnología híbrida enchufable PHEV (Plug-in Hybrid Electric Vehicle) y tracción integral.**

**G**racias a su innovadora tecnología PHEV- híbrida enchufable-, el nuevo BMW 225xe iPerformance Active Tourer combina como nadie la deportividad y la eficiencia energética. Prueba de ello es su consumo de combustible de solo 2,3 l/100 km y sus emisiones de CO<sub>2</sub> de apenas 52 g/km.

Para conseguirlo, el nuevo BMW Serie 2 Active Tourer Híbrido Enchufable combina un motor gasolina TwinPower Turbo de 3 cilindros y 1.5 litros (100kW/136 CV), encargado de mover las ruedas delanteras. Por su parte, el motor eléctrico de 65 kW/88 CV impulsa el eje trasero y es capaz de proporcionar una autonomía en modo eléctrico de hasta 45 kilómetros y de la

que podremos disfrutar incluso circulando a 125 km/h. Para ello cuenta con una batería de iones de litio de 7,6 kWh.

“ Su consumo de combustible de solo 2,3 l/100 km y sus emisiones de CO<sub>2</sub> de apenas 52 g/km. ”

La potencia total combinada es de 165kW (224 CV), fuerza que otorga un excepcional dinamismo al vehículo. Así lo demuestran los escasos 6,7 segundos que necesita para acelerar de 0 a 100 km/h.

Para sacarle el máximo partido al avanzado sistema de propulsión, BMW ha incorporado el sistema *Driving Experience Control* que no solo permite al conductor elegir entre los modos de conducción SPORT, COMFORT y ECO PRO, sino que añade los modos AUTO eDRIVE- máxima efectividad combinando los 2 motores-, MAX eDRIVE- modo 100% eléctrico- y SAVE BATTERY- mantiene y recarga el nivel de autonomía de la batería para que el conductor utilice el modo eléctrico en recorridos urbanos o atascos.

Además, el sistema BMW ConnectedDrive- en el que por ejemplo se encuentra el navegador-también colabora con la gestión proactiva de la energía, optimi-

zando el funcionamiento de la tecnología PHEV en función del perfil de conducción y de los trayectos.

### Espacio para todo

Más allá de su eficiente modo de propulsión, el nuevo BMW Serie 2 Active Tourer Híbrido Enchufable destaca por su eminente carácter familiar. Desde su diseño inicial ha sido pensado para viajar con espacio y confort. Todo ello en unas dimensiones exteriores compactas, con poco más de 4,3 m de longitud, y unas líneas aerodinámicas y deportivas.

El habitáculo puede recibir hasta 5 pasajeros sin estrecheces. La posición elevada de los asientos añade una buena visibilidad y su generosa distancia entre ejes (2.670 mm) garantiza mucho espacio para las piernas y una fácil entrada y salida del vehículo.

La capacidad del maletero es de 400 litros, ampliables hasta los 1.350 litros si aprovechamos la versatilidad de la banqueta trasera: deslizable y con respaldos plegables en proporción 40:20:40. Todo ello acompañado de materiales y acabados de excelente calidad visual y táctil.

### Todo bajo control

Como buen BMW, el nuevo BMW Serie 2 Active Tourer Híbrido Enchufable ofrece las últimas innovaciones en materia de



# Híbrido enchufable

## Espacioso



seguridad, asistencia a la conducción y conectividad. Empezando con el control de crucero activo con función Stop & Go. Con este sistema, disponible hasta 140 km/h, el vehículo frena y acelera de forma autónoma en función del tráfico, manteniendo la distancia con los coches que le preceden e incluso deteniendo el vehículo si es necesario. En caso de atascos y tráfico denso, el

“ Es el único modelo de su segmento con sistema PHEV y tracción total. Además dispone de un espacioso interior y avanzada tecnología de seguridad. ”

asistente de retenciones es capaz de controlar la velocidad del vehículo- por debajo de 60 km/h-, dirigirlo de manera automática y mantenerlo en su carril. A ello se puede añadir Head-up Display, aviso de salida del carril y la función de frenado en ciudad, que frena de forma automática a velocidades de hasta 60 km/h ante posibles colisiones o atropellos. No faltan tampoco el asistente de aparcamiento o el asistente de previsión



que, en combinación con el sistema de Navegación Plus, sugiere al conductor a dejar de pisar el acelerador con antelación suficiente al aproximarse a curvas, intersecciones, rotondas y restricciones de velocidad.

### Conclusiones

El nuevo BMW Serie 2 Active Tourer Híbrido Enchufable es un coche único. No solo porque es el único modelo de su segmento con sistema PHEV y tracción total. También por su espacioso interior y avanzada tecnología de seguridad. Un vehículo perfecto como coche de empresa para niveles medios y de dirección. Además, su condición de híbrido enchufable le permite acceder al centro de las ciudades durante episodios de restricción por contaminación. ■

## EN UN MUNDO EN EVOLUCIÓN TU MOVILIDAD DE 1 A 24 MESES

### ARVAL RENTING FLEXIBLE, DE 1 A 24 MESES

Arval Renting Flexible es la respuesta a las necesidades temporales de movilidad. Simplemente selecciona la duración de 1 a 24 meses y tendrás todos los servicios de movilidad incluidos con la calidad Arval. FLEXIBLE, RÁPIDO y SENCILLO. En una palabra: ¡Fácil!

arval.es



**ARVAL**  
BNP PARIBAS GROUP

We care about cars.  
We care about you.



# Hacia una política de flota

## más sostenible

**R**educir los costes operativos de la flota, poder acceder a núcleos urbanos durante episodios de restricción, rebajar la huella medioambiental de la compañía... Son muchas las ventajas de elaborar y estructurar una política de flota "verde". Una política que debe ir mucho más allá de introducir un par de vehículos eléctricos al parque móvil y que debe intentar anticiparse tanto a las necesidades operativas como a las consecuencias de modificaciones legales en el ámbito medioambiental.

### El objetivo

La elaboración de una política de flota "verde" debe siempre tener un objetivo.

Lo más habitual y sencillo es marcar un límite de emisiones de CO<sub>2</sub> por debajo del cual deberemos elegir los vehículos que formarán parte del parque móvil. Este límite puede ser general- para todos los vehículos- o específico- para cada departamento o nivel de vehículo-. Teniendo en cuenta además que los niveles de NO<sub>x</sub> son un factor de creciente relevancia e importancia, será también interesante establecer un límite de NO<sub>x</sub> para los vehículos. La elección se complicará un poco más, pero nuestro cálculo de huella contaminante será más real y transparente.

**La realidad es tozuda. Y es esta realidad la que está llevando a las empresas, quieran o no, hacia una configuración de parques móviles cada vez menos contaminantes. Llegados a este punto, es momento de actualizar la política de flota y aprovechar los beneficios, ahorros y ventajas que puede generar el hecho de tener vehículos de bajo impacto ambiental.**

En cualquier caso, y teniendo en cuenta el entorno cambiante en el que nos encontramos, es recomendable plantear 2 metas cronológicas sobre nuestros límites y su cumplimiento: a 2/3 años y a 5/6 años (en función de nuestros periodos de renovación).

### Definir los usos y operativa de la flota

Es importante contar con un informe detallado sobre las características de la flota y sus usos en función de factores como consumo medio, kilometraje diario medio, tipología de recorridos (urbanos, larga distancia, etc), tiempo en el que los vehículos no están siendo utilizados, dónde están aparcados cuando no se utilizan, optimización de la capacidad de carga (en furgonetas), etc.

Solo así podremos saber si existen unidades infrautilizadas, si en el caso de los vehículos comerciales ligeros podemos optar por modelos de dimensiones más pequeñas o en qué casos es recomendable o no la utilización de vehículos híbridos o eléctricos. Por ejemplo, en este último caso, los híbridos pierden parte de su eficiencia cuando se utilizan en recorridos extraurbanos, siendo más recomendables cuando su uso urbano es más intensivo. Lo



mismo ocurre con los eléctricos. Dada su limitada autonomía (hasta el momento), debemos pensar en ellos especialmente para aquella parte de la flota que realice recorridos inferiores a los 200 km. Y también hay que tener en cuenta que necesitan unas horas de inactividad para recargarse.

En el caso de vehículos GLP o GNC será también importante analizar la cercanía o disponibilidad de EESS en las que se puedan repostar estos carburantes alternativos. Y si tenemos espacio en nuestras instalaciones incluso podemos contemplar la posibilidad de instalar depósitos propios.





Innovation  
that excites

NISSAN INTELLIGENT MOBILITY



DEJA ATRÁS A TU COMPETENCIA  
CON LA MEJOR TECNOLOGÍA

NISSAN  
CORPORATE SALES

NISSAN MICRA  
POR 130€ /MES\*

ENTRADA: 3.873,01€  
CUOTA FINAL: 3.102,35 €  
TIN: 5,65%,  
TAE: 6,87%  
DURACIÓN: 48 MESES



SISTEMA INTELIGENTE  
DE ANTICOLISIÓN FRONTAL



CÁMARA  
DE VISIÓN 360°

INNOVANDO PARA AYUDARTE EN TU NECOCIO

Consumo mixto: 5,3l/100 km. Emisiones de CO<sub>2</sub>: 121g/km. Consumo y emisiones homologados de conformidad con la normativa europea aplicable.

\*Oferta leasing para Península y Baleares, válida para empresas con un parque inferior a 10 vehículos financiando con RCI Banque SA Sucursal en España. Ejemplo de financiación para Nuevo MICRA 1.5dci 66KW (90CV) ACENTA. Precio Franco Fábrica 11.948,81€ (IVA no incluido. Incluye transporte, Nissan Assistance y promociones soportadas por Nissan). Precio total a plazos: 13.417,26€. Una entrada de 3.873,01€. Importe Total Adeudado de 9.544,24€. Cantidad financiada 8.075,80€. 48 cuotas de 130€/mes y una última cuota de 3.102,35€. TIN 5,65%. Comisión de Apertura. 2,50%. TAE 6,87%. Importe mínimo a financiar 7.000€. Permanencia mínima 24 meses. Válido hasta 30/10/2018. Promociones ofrecidas por Nissan. Incompatible con otras ofertas financieras. Para otros canales de venta o condiciones dirigirse a su concesionario Nissan. La imagen visualizada puede no coincidir con el vehículo ofertado.



**Implicación corporativa**

No siempre será fácil implantar una política de flota más sostenible. Podemos encontrar muchas barreras, desde los propios usuarios a la de algunos directivos que no ven con buenos ojos renunciar a según qué tipo de prestaciones. Es por ello que debemos asegurarnos que las personas con mayor peso en la dirección de la empresa están alineados con nuestros objetivos. Para convencerlos bastará con enumerar los beneficios y ventajas que comportará una flota más sostenible: desde la reducción de costes, hasta las necesidades operativas relacionadas con accesos a zonas restringidas, pasando por una mejor imagen de la compañía y un compromiso real y transparente con la sociedad.

Por otro lado, una política de flota siempre debe ser un documento vivo, actualizándose y mejorando constantemente. Para ello debemos contar con las aportaciones y el feed-back de los implicados, tanto en positivo como en negativo, y analizar las novedades tecnológicas, legislativas y medioambientales que se vayan produciendo.

**Formación**

Tan importante es contar con vehículos eficientes como que nuestros conductores también lo sean. De ahí que sea de vital importancia que los usuarios de los vehículos sean conscientes de su enorme influencia

**¿Y DENTRO DE 2 AÑOS?**

El gobierno español, al igual que otros gobiernos europeos, ha ampliado hasta finales de 2020 el periodo de transición entre la normativa de emisiones NEDC y la WLTP mediante unos valores que correlacionan los valores de CO2 de ambos métodos. Unos valores correlacionados que, por cierto, todavía no se conocen. En resumen, que ni la industria automovilística ni los gobiernos estaban preparados para asumir un cambio de estas características. Como siempre los perjudicados son los compradores de vehículos, ya sea un particular o una empresa. Pero en el caso de las compras corporativas el problema es todavía mayor, pues nadie sabe a día de hoy qué impacto fiscal, medioambiental y económico puede tener esta prórroga y hacia donde evolucionará.

Llegados a este punto, ¿qué debe hacer un gestor de flota? ¿Alargar los contratos un par de años más? ¿Renovarla y cruzar los dedos? ¿Hacer un contrato flexible a 2 años con nuevos vehículos? Lamentablemente no existe la respuesta perfecta. Todo dependerá de la casuística de cada empresa y su flota. Eso sí, a la hora de elaborar la política de flota siempre deberemos contabilizar las cifras del nuevo ciclo WLTP (si disponemos de ellas). Es la mejor forma de asegurarnos que nuestra huella medioambiental es la más correcta y aproximada a la realidad. ■

en el consumo. Y la mejor forma es que los conductores cuenten con la formación adecuada al volante, tanto en eficiencia como en seguridad. Todo ello sin descuidar aspectos básicos y esenciales como el correcto inflado de los neumáticos, seguir el mantenimiento correcto y en intervalos recomendados por el fabricante, no sobrecargar el vehículo, etc.

**Telemática y gamificación**

Actualmente existen diferentes herramientas y servicios que pueden complementar la política de flota y su objetivo de conseguir una movilidad más limpia.

El caso más claro es el de la telemática, una herramienta ya habitual en muchas flotas y que ofrece muchas posibilidades: desde la elección de la ruta correcta a la monitorización de la flota, pasando por la infinidad de datos que proporciona la telemática y con los que podremos analizar minuciosamente el funcionamiento de nuestro parque móvil.

De hecho, podremos conocer con todo tipo de detalles quienes son los peores- y también los mejores- conductores. Ello no solo permite incidir directamente en la raíz del problema sino también motivar a los usuarios a través de la gamificación: premiando a los conductores más eficientes, elaborando diferentes juegos/competiciones que bonifiquen de alguna manera a los usuarios que más reduzcan su huella ambiental... Si aquellos conductores menos implicados visualizan que un mejor comportamiento al volante puede reportarles algún tipo de beneficio, seguramente corregirán su actitud al volante. ■



**NUEVO OPEL:**

# COMBO LIFE

**Hechos, no palabras**

- ✓ Hasta 2.126 litros de maletero\*
- ✓ 5 o 7 asientos
- ✓ Hasta 19 ayudas a la conducción



Categoría 1,0 - 1,4 litros  
Motor 1.2 tres cilindros turbo (Grupo PSA)  
Engine Technology International:  
[www.ukimediaevents.com/engineoftheyear](http://www.ukimediaevents.com/engineoftheyear)

\*Cargado hasta el techo con los respaldos de los asientos traseros abatidos, según ISO 3832.  
Equipamientos opcionales disponibles según versiones y acabados.  
Consumo mixto (l/100km) / Emisiones de CO<sub>2</sub> (g/km) – Gama Combo Life: 5,55-7,52 / 104,88-132,04.



EL FUTURO ES DE TODOS

## Vicente Cabello

Fleet & Remarketing General Manager Toyota España

# “Los híbridos Toyota siguen conservando las ventajas anteriores a la implementación del WLTP”



Vicente Cabello se encuentra al frente de las ventas corporativas de Toyota en uno de los mejores momentos de la marca japonesa tanto en nuestro mercado como a nivel mundial. La pionera apuesta por la tecnología híbrida y una fiabilidad fuera de toda duda les ha permitido ganar la confianza del cliente empresa.

En estos momentos el canal empresas es el verdadero motor del mercado de vehículos nuevos, ¿cómo espera cerrar Toyota el ejercicio 2018 en lo que a ventas a flotas y renting se refiere? ¿Con qué previsiones trabaja para 2019?

2018 está siendo para Toyota el año de aceleración en el canal de empresas y más concretamente en el canal de renting. El canal flotas está creciendo en un 22% (el más fuerte del mercado) y nosotros estamos en un crecimiento cercano al 40%. En el canal renting tenemos un crecimiento

“ Tenemos una solución híbrida para cada uso y necesidad del cliente corporativo, todas ellas con la etiqueta ECO de la DGT. ”

del 103%, duplicando volumen respecto al año anterior. Esto es fruto de la confianza de las empresas y operadores de renting en Toyota y en la tecnología híbrida para renovar sus flotas.

Para el año 2019 buscamos consolidar este crecimiento, siendo una referencia en el mercado de flotas y reforzando nuestra cuota en el canal de renting.

¿Qué modelos y motorizaciones son los más demandados por las empresas?

La imagen de Toyota es “hybrid”, en concreto electric hybrid, teniendo un modelo en cada segmento. Esta variedad y diferenciación ha provocado que las variantes híbridas de Yaris, Auris, C-HR y RAV4 sean nuestros modelos más demandados



en el canal empresa, situándose algunos de ellos con cuotas por encima del 10%. Tenemos una solución híbrida para cada uso y necesidad del cliente corporativo, todas ellas con la etiqueta ECO de la DGT. Por otro lado no debemos olvidarnos de Hilux y Land Cruiser, líderes en el segmento Pick up y 4x4.

“ Si analizamos las matriculaciones de Toyota en julio y agosto, podemos ver que somos uno de los fabricantes con menor número de “automatriculaciones”. Esto quiere decir que la llegada del WLTP nos ha afectado poco. ”

Uno de los elementos críticos del sector en estos momentos es la llegada de la homologación WLTP, ¿cómo ha afectado este nuevo ciclo a las emisiones y consumos de los modelos Toyota?

Si analizamos las matriculaciones de Toyota en julio y agosto, podemos ver que somos uno de los fabricantes con menor número de “automatriculaciones”. Esto quiere decir que la llegada del WLTP nos ha afectado poco, ya que nuestros modelos están homologados y no hemos sufrido apenas variaciones por saltos impositivos. Podemos decir que los híbridos han salido muy beneficiados con NEDC correlacionado. Los operadores de renting y las empresas nos lo preguntaban de cara a las cotizaciones y renovaciones de flota futuras. Pero con la escasa incidencia del WLTP en la gama Toyota, quedaron gratamente sorprendidos y tranquilos.

¿Está preparada y homologada la gama Toyota bajo la nueva normativa WLTP?

La gama Toyota está preparada y homologada bajo la nueva normativa WLTP y los vehículos híbridos Toyota siguen conservando las ventajas anteriores a la implementación del WLTP. Deberes hechos y trabajo bien realizado.

El diésel se ha convertido en el carburante a evitar por los compradores particulares y empresas en estos últimos meses, ¿se ha beneficiado Toyota y su tecnología híbrida de esta demonización del gasóleo?

En el ADN de Toyota no está demonizar ninguna tecnología. Nosotros apostamos por la tecnología híbrida en 1997 con el lanzamiento de Prius. Han sido muchos años solos, sin ningún apoyo y convenciendo a muchos clientes de los beneficios de un vehículo híbrido.

“ Un vehículo híbrido Toyota de segunda mano es una joya. Cuando activamos híbridos usados en nuestro canal de remarketing, en menos de 30 segundos se agotan. ”

En el año 2015 decidimos abandonar el diésel en el segmento B con Yaris y en este 2018 ya no comercializamos ningún vehículo turismo diésel. La apuesta por la tecnología electric hybrid es clara y el crecimiento que estamos teniendo tanto en el canal retail como en el canal flotas es gracias a la confianza del cliente en la fiabilidad, garantía y placer de conducción que experimentan cuando conducen un ve-

hículo híbrido Toyota. No hay retorno, el cliente se siente más feliz y disfruta de la conducción en un vehículo híbrido Toyota.

Para los gestores de flotas que todavía no estén convencidos sobre si apostar por las motorizaciones híbridas, ¿cuáles son los principales beneficios de esta tecnología?

Los gestores de flotas cada día están más convencidos que la tecnología híbrida es una excelente solución para renovar su flota. Las cuotas que obtienen de renting son muy buenas, ya que el TCO es muy competitivo y los valores residuales altos, tratándose de un vehículo automático y full hybrid (puedes circular en modo eléctrico y combina ambos motores en carretera).

Los híbridos Toyota presentan unas las cifras más bajas de coste de mantenimiento de su categoría, gozan de una depreciación reducida, un bajo consumo de combustible y un mantenimiento y revisiones mínimos. Además, las emisiones de CO2 son muy reducidas y por ellos disponen de la etiqueta ECO de la DGT, estando prácticamente exentos del impuesto de circulación.

Además, el nuevo Protocolo Anticontaminación de Madrid trae importantes novedades para los híbridos Toyota/Lexus. Tienen autorización para aparcar en la zona SER, desde los primeros escenarios de activación, que serán los más recurrentes. Y disfrutan de libre circulación en los 5 escenarios previstos, en total igualdad con los vehículos ‘cero emisiones’. En este sentido, invito a los gestores a hacerse 2 preguntas: ¿Qué coste supone para una empresa que sus comerciales no puedan acceder a las grandes ciudades durante estos protocolos? ¿Y qué ahorro supone que la zona de aparcamiento regulado tenga un 50% de bonificación para los híbridos?



**¿Cuál es el comportamiento de los modelos híbridos Toyota en el mercado de segunda mano?**

Este es uno de los puntos más importantes de los modelos híbridos Toyota, la fortaleza en los valores residuales. Un vehículo híbrido Toyota de segunda mano es una joya. Hay varias causas para explicar esta fortaleza. Por un lado, nuestra apuesta por productos como Pay per Drive en el canal retail y renting en el canal empresas ha fomentado que el cliente pague por el uso y decida en 4 años qué hacer con su coche, con un valor residual garantizado por Toyota.

Esto hace que el cliente confíe en Toyota, renueve su coche en un plazo inferior y que dotemos a los departamentos de usados de vehículos híbridos Toyota de calidad y en un excelente estado de uso.

Por otro lado, hemos controlado la comercialización de nuestros coches, sin hacer locuras o ventas poco productivas, dotando de un equilibrio entre descuento, fiabilidad, bajo coste de mantenimiento y alto valor residual para convencer que la apuesta por un híbrido Toyota es ganadora.

Por último, la profesionalización de nuestra red de concesionarios donde el proceso,

la atención y la garantía en la venta de un vehículo usado es igual a la de un vehículo nuevo. La satisfacción del cliente para nosotros lo es todo, sea nuevo, usado o taller. Por dar un dato, cuando activamos híbridos usados en nuestro canal de remarketing, en menos de 30 segundos se agotan.

**“ Con el nuevo Corolla, sustituto del Auris, vamos a dar una solución para cada tipo de uso y necesidades de las empresas, con tres tipos de carrocería: compacto, Touring Sport y sedan. ”**

**En breve llegarán los nuevos Corolla y RAV4, ¿qué puede avanzarnos de estos 2 modelos? ¿Con qué atractivos cuentan para las empresas?**

Tendría muchas cosas que decir, pero las voy a resumir en una expresión: “impresionantes”.

Ambos modelos están fabricados sobre la plataforma global TNGA que iniciamos

con Prius y hemos continuado con C-HR.

Ambos modelos ganan en diseño, placer de conducción, consumos, potencia y menores emisiones. Y si ya la calidad de los modelos actuales es muy alta, con los nuevos nos superamos. Tanto para RAV4 como Corolla tenemos muchos clientes de empresas que están deseando que lleguen para renovar su flota.

**“ Nuestro objetivo es introducir el Toyota Mirai en 2019. Pero necesitamos apoyo para poder crear una red de abastecimiento de hidrógeno como la que existe en el resto de países europeos. ”**

El primero en llegar será el RAV4, que estoy seguro que va a ser líder en su segmento. Es el D-SUV perfecto para flotas y para renting. Mejores prestaciones, consumos, calidad percibida, mejora el TCO y sube el valor residual. Estoy convencido que la cuota de renting va a ser muy competitiva.

Con el nuevo Corolla, sustituto del Auris, vamos a dar una solución para cada tipo de uso y necesidades de las empresas, con tres tipos de carrocería (compacto, Touring Sport y sedan), una mejora en las emisiones y consumos, además de la calidad y un comportamiento dinámico.

**¿Lanzará Toyota a corto y medio plazo vehículos enchufables en el mercado español?**

Nosotros estamos centrados en la tecnología electric hybrid, que es la que nos demanda el cliente y es la mejor opción para el uso y las infraestructuras que a día de hoy disponemos en España. Un modelo híbrido Toyota siempre está cargado y puede funcionar en modo 100% eléctrico. Cuando el mercado nos demande vehículos enchufables, Toyota introducirá esta tecnología. Nosotros creemos que el futuro a corto y medio plazo es multitecnológico, habrá una tecnología adaptada para cada tipo de cliente y el uso que se necesite.

**¿Tiene previsto Toyota comercializar el modelo de hidrógeno Mirai en nuestro país?**

Una de nuestras grandes apuestas es Mirai. Hemos tenido a muchos clientes que han podido experimentar la conducción de un coche de hidrógeno y nos han transmitido que es el futuro: un vehículo eléctrico utilizando el hidrógeno para alimentar la pila de combustible, generando electricidad y emitiendo vapor de agua. Con una autonomía de 500 Km. y una recarga de 3 minutos. Nuestro objetivo es introducir Mirai en 2019. Pero necesitamos apoyo para poder crear una red de abastecimiento de hidrógeno como la que existe en el resto de países europeos. ■



# Toyota C-HR hybrid 2019: Un líder alternativo

La gama 2019 del C-HR se renueva con más equipamientos de confort y seguridad. El audaz crossover híbrido de Toyota ha sido líder de ventas entre los modelos con tecnologías alternativas en la primera mitad del año en España, uno de los mercados donde está cosechando más éxitos.

Toyota España lanzaba este verano la gama 2019 del C-HR hybrid, uno de los modelos de mayor éxito dentro del segmento crossover desde que llegó al mercado a finales de 2016 gracias a su diseño rompedor, cercano al de un cupé. Entre sus novedades, además del exclusivo color exterior Bi-Tono Azul Santorini con techo negro –sólo disponible con el acabado Dynamic Plus–, el habitáculo de color negro con línea decorativa en plata y nuevas llantas de aleación en tono negro mate, destaca la incorporación del Detector de Ángulo Muerto y la Alerta de Tráfico Trasero, que son de serie en el acabado Advance, el más vendido.

Toyota España lanzaba este verano la gama 2019 del C-HR hybrid, uno de los modelos de mayor éxito dentro del segmento crossover desde que llegó al mercado a finales de 2016 gracias a su diseño rompedor, cercano al de un cupé. Entre sus novedades, además del exclusivo color exterior Bi-Tono Azul Santorini con techo negro –sólo disponible con el acabado Dynamic Plus–, el habitáculo de color negro con línea decorativa en plata y nuevas

llantas de aleación en tono negro mate, destaca la incorporación del Detector de Ángulo Muerto y la Alerta de Tráfico Trasero, que son de serie en el acabado Advance, el más vendido.

El Toyota C-HR –que toma su nombre de tres palabras en inglés: Cool Hybrid Revolution– equipa como única motorización disponible un sistema de propulsión híbrido eléctrico autorrecargable de 90 kW (122 CV) que presenta un consumo combinado de 3,8 l/100 km y sólo 98 g/km de CO<sub>2</sub>. Está asociado a un cambio CVT (engranaje planetario) sin opción de poder montar una caja manual. Sin embargo, su oferta única de motor-transmisión no le ha restado interés por parte del público.

## Fenómeno comercial

Muy al contrario, el C-HR atesora más de 175.000 unidades vendidas en Europa, su principal mercado, en menos de dos años de vida. España es además uno de los países donde está registrando una mayor aceptación, con más de 18.000 unidades matriculadas, casi 11.000 en su primer año com-

pleto (2017) y más de 7.200 en los seis primeros meses de este 2018.

“ Equipa como única motorización disponible un sistema de propulsión híbrido eléctrico que rinde 122 CV y presenta un consumo medio de 3,8 l/100 km con 98 g/km de CO<sub>2</sub>. ”

Estos datos sitúan al representante de Toyota en el segmento C-SUV como líder entre los modelos propulsados con tecnologías alternativas: todas aquellas incluidas en las etiquetas ECO y Cero Emisiones de la Dirección General de Tráfico, es decir, híbridos, híbridos enchufables, eléctricos, GLP y GNC. Los C-HR comercializados igualan prácticamente las ventas de todos los GLP juntos y más que duplican las matriculaciones de eléctricos y GNC. Además, las ventas del crossover de propulsión combinada se sitúan por delante de otros tres vehículos de la firma nipona: el Auris

hybrid, el Yaris hybrid y el RAV4 hybrid. La superioridad de Toyota entre los modelos de alta eficiencia (casi 27.000 unidades en lo que va de año) es tal que las ventas del fabricante japonés representan el 70% de todos los híbridos e híbridos enchufables del mercado español y el 52% del total de automóviles con tecnologías alternativas en España.

Como el resto de híbridos eléctricos del mercado, el C-HR comparte factores de "discriminación positiva", como poder circular en episodios de alta contaminación, gozar de una rebaja en las tarifas de algunas autopistas (como en Catalunya), en el Servicio de Estacionamiento Regulado (SER) de Madrid, y beneficiarse de la exención del pago del Impuesto de Matriculación en determinadas comunidades autónomas.

## CONCLUSIONES

Pese a que sus ventajas se atenúan en carretera, donde no es especialmente vivaz –lo que le hace aumentar su consumo hasta los 6 l de media–, cuenta con un completo equipamiento de seguridad, una intachable reputación en fiabilidad y el aval del liderazgo tecnológico de Toyota en hibridación. ■

## Toyota C-HR hybrid Active

Precio:	25.050 €
Potencia:	122 CV
Consumo:	3,8 l/100 km
Emisiones CO <sub>2</sub> :	86 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.360 / 1.795 / 1.555 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Mantenimiento:	cada 30.000 km o 24 meses
Garantía:	36 meses o 100.000 km

# Lexus UX 250h: Híbrido estimulante e imaginativo

Lexus ha iniciado en España la fase de pre-venta de su nuevo UX 250h, un crossover compacto premium que se comercializará con el nuevo sistema híbrido autorrecargable de la marca, basado en un bloque 2.0 gasolina de 4 cilindros y 178 CV de potencia con tracción delantera o total.

Tras el éxito de la ofensiva SUV En marzo de 2019 llegarán a nuestro país las primeras unidades del nuevo UX 250h de Lexus, primer SUV urbano desarrollado sobre la plataforma global GA-A de la firma de lujo de Toyota que promete sensaciones ágiles, veloces e intensas pero confortables con una marcada personalidad deportiva. Su nombre describe su enfoque Urbano + X-over (crossover, mixto), mientras que su objetivo es ofrecer una visión nueva, contemporánea y eficiente del lujo al volante para que más clientes puedan acceder no sólo a la marca sino también al segmento de los vehículos premium.

Mide 4,49 metros de longitud, 1,84 de anchura y 1,54 de altura con una distancia entre ejes de 2,64 metros y luce los habituales rasgos de identidad de la marca –parrilla en doble punta de flecha, volúmenes angulosos y fuertes líneas de tensión– que enfatizan su agresividad y lo acercan estéticamente a su hermano mayor, el NX. Entre las novedades visuales destaca la trasera, con una nueva firma lumínica formada por una fina línea de LED que atraviesa la zaga y une los pilotos.



## Sistema híbrido refinado

El UX –sustituto del CT– estará disponible en la versión 250h, con un sistema híbrido autorrecargable de cuarta generación que incorpora un nuevo y eficiente motor de gasolina de 2.0 litros y cuatro cilindros diseñados expresamente para esta plataforma. Desarrolla 178 CV y 180 Nm de par y está asociado a una transmisión D-CVT (direct CVT) que mejora notablemente las sensaciones que transmiten las cajas de variador continuo 'normales', ya que en esta ocasión cuenta con un piñón que actúa como si de una primera velocidad se tratara, reduciendo la molesta sensación de "patinamiento" en las fases iniciales de aceleración. Además, la sonoridad es más acorde a la velocidad y las revoluciones del motor, otra factor característico de estas transmisiones.

Con este nuevo sistema híbrido, el UX acelera de 0 a 100 km/h en 8,5 segundos y alcanza una punta

de 177 km/h con una media homologada de sólo 4,1 l/100 km. Más allá de ser más compacto (+20%), ligero (-10%), suave –y contar con opción de tracción 4x4 eléctrica (E-Four)– permite emplear únicamente energía eléctrica, apagando el motor térmico cuesta abajo, hasta los 115 km/h.

“ Con una estructura ligera pero muy rígida y el centro de gravedad más bajo de la categoría, el UX se caracterizará por una conducción dinámica y estimulante para un SUV híbrido. ”

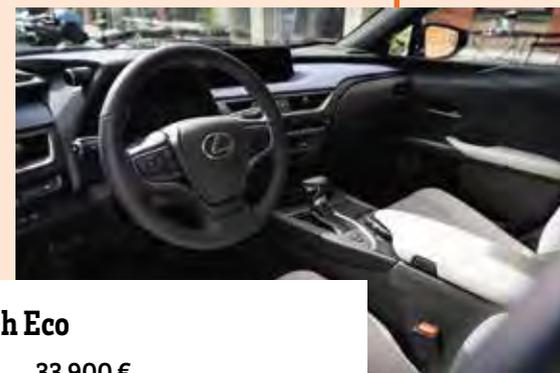
## Solidez y dinamismo

Con una estructura ligera pero excepcionalmente rígida, el centro de gravedad más bajo de la categoría

(594 mm) y un minucioso ajuste de la suspensión –variable adaptativa en la versión F Sport–, el UX se caracterizará por una conducción dinámica y estimulante lejos de lo que se esperaría de un SUV híbrido. Contará con Asistencia Activa en Curva, una función del VSC que ayuda a seguir la trazada marcada con más precisión aplicando cierto grado de control sobre el freno en las ruedas interiores, lo que elimina la tendencia al subviraje, así como con tres posiciones de selección de modo de conducción: Normal, ECO y Sport.

## CONCLUSIONES

Refinamiento y calidad de acabados artesanal, tecnología híbrida de alta eficiencia evolucionada, y un interior flexible pero con un tamaño compacto y funcional son los argumentos que propone Lexus para su nuevo UX, el sustituto en formato SUV de su modelo de acceso a la gama. ■



## Lexus UX 250h Eco

Precio:	33.900 €
Potencia:	178 CV
Consumo:	4,1 l/100 km
Emisiones CO2:	96 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.495 / 1.840 / 1.540 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Garantía:	36 meses o 100.000 km



**RENAULT**  
Passion for life

# Gama Renault TALISMAN

Premium by Renault



## MULTI-SENSE®

Sistema exclusivo que permite elegir hasta cinco modos diferentes de conducción. Una nueva dimensión del placer de conducir.



## 4CONTROL®

4 ruedas directrices para disfrutar de la agilidad y la seguridad de conducción.



## AMORTIGUACIÓN PILOTADA

Sistema integrado en el 4CONTROL®, la amortiguación pilotada ajusta el comportamiento de la suspensión al modo de conducción MULTI-SENSE® seleccionado.



## PANTALLA TÁCTIL CON SMARTPHONE CONNECTION

Un auténtico centro de control con pantalla táctil de 22,1 cm (8,7") que simplifica tu vida a bordo gracias a la conectividad y sus numerosas aplicaciones.

**Gama Renault Talisman: consumo mixto (l/100km) desde 3,6 hasta 5,8. Emisiones CO<sub>2</sub> (g/km) desde 95 hasta 130.**

Renault recomienda **elf**

[reault.es](http://reault.es)

# Hyundai Kona EV: Compromiso y liderazgo

Hyundai refuerza su consolidada estrategia eléctrica y demuestra –una vez más– su liderazgo tecnológico con el nuevo Kona Eléctrico, la versión de 0 emisiones de su SUV urbano, disponible con dos versiones de rendimiento y autonomía para dar respuesta a nuevos usos y clientes.

El gigante coreano, muy comprometido con la ecomovilidad, fue pionero en 2016 con el lanzamiento del IONIQ, el primer automóvil disponible con tres versiones electrificadas diferentes en una misma carrocería. El éxito de su multipremiada berlina de alta eficiencia (eléctrica, híbrida e híbrida enchufable) puede tener continuidad ahora con el nuevo estandarte ecológico de la marca: el Kona Eléctrico.

Este B-SUV de cero emisiones no llega como 'avanzadilla' de nuevas tecnologías ni como una promesa de futuro. Tampoco es un coche para "tomar posiciones" en la categoría de los vehículos ecológicos. Es una realidad, asequible y utilizable por cualquier perfil de conductor, que desafía por autonomía y usabilidad a otros eléctricos premium, mucho más sofisticados y costosos. Así, Hyundai se convierte en el primer fabricante en Europa en construir y comercializar un SUV del segmento subcompacto completamente eléctrico y accesible a una gran mayoría de usuarios. El Kona EV se ofrece con dos versiones de potencia, que lógicamente cuentan con distintas autonomías

reales y precios. La versión con mayor capacidad de batería (64 kWh) desarrolla una potencia máxima de 204 CV o 150 kW y puede alcanzar hasta 482 km con una sola carga calculados según el ciclo WLTP, aunque si se toma como referencia el anterior ciclo NEDC la cifra sería de 546 km. Por su parte, la variante de "acceso" rinde 136 CV (100 kW), equipa una batería de 39,2 kWh y su autonomía alcanza los 312 km WLTP, o 345 en ciclo NEDC.

### Futurista pero realista

La marca asiática afirma que las baterías del Kona Eléctrico se recargan al 80% en menos de 55 minutos empleando una toma rápida de 100 kW, o bien entre unas 6 y 9 horas (según el modelo) utilizando un enchufe convencional de 7,2 kW. El puerto de carga, ubicado en el frontal del vehículo, se esconde bajo la parrilla cerrada, que conserva la trama de tipo cascada,

habitual en los modelos de la firma, pero con un aire mucho más 'limpio' y futurista.

“ El Kona EV se ofrece con dos opciones diferentes de rendimiento de motor: 136 o 204 CV, y con dos autonomías: 482 o 312 km según equipa baterías de 64 o 39,2 kWh. ”

En cuanto a prestaciones, ambas versiones entregan 395 Nm de par, mientras que la aceleración de 0 a 100 km/h es de 7,6 segundos para el más potente y 9,5 para la variante menos potente. La velocidad máxima que alcanzan vuelve a diferir: 167 o 155 km/h, respectivamente. Eso sí, independientemente del rendimiento, el Kona EV ofrece un alto nivel de satisfacción en la conducción gracias a su bajo nivel acústico, su gran suavidad de funcionamiento y su elevado confort de marcha. Además, el sistema de frenada regenerativa es ajustable y puede regularse según tres

niveles de actuación –con mayor o menor retención– y así poder efectuar una conducción casi sin necesidad de recurrir al pedal del freno en las deceleraciones. Por otro lado, su plataforma ha permitido la integración del paquete de baterías sin apenas comprometer la habitabilidad y la capacidad de carga. Mide 4,18 m de largo y 1,57 m de alto (15 y 20 mm más que sus homónimos de combustión) y su maletero puede albergar hasta 322 litros, ampliables a 1.114, por los 361 de las versiones gasolina o diésel.

### CONCLUSIONES

El Kona EV –con una versátil carrocería tipo SUV-B– es una interesante alternativa ya que permite rangos de uso superiores a los de la mayoría de eléctricos. Además, su precio en relación a la autonomía real que proporciona es muy favorable, sin olvidar los 5 años de garantía de Hyundai. ■



### Hyundai Kona EV 100 kW Tecno

Precio:	33.200 €
Potencia:	136 CV
Autonomía:	312 km
Emisiones CO2:	0 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.180 / 1.800 / 1.570 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Garantía:	60 meses sin límite de km



# Jaguar I-PACE: Deportividad libre de misiones

La firma británica asesta un golpe de autoridad a la competencia con el lanzamiento de su primer eléctrico puro, el I-PACE, un SUV versátil, elegante, amplio, lujoso y tan ecológico como deportivo. Con 400 CV de potencia ofrece hasta 480 km de autonomía con el clásico ADN Jaguar.

Es 100% eléctrico pero, ante todo, es un Jaguar. Encarna la combinación de conceptos ideal –en apariencia imposible– tantas veces anhelada y deseada tanto por la industria como por los conductores, ya que ofrece en un mismo vehículo la seguridad y el confort de una berlina de representación, el dinamismo y el rendimiento de un deportivo, y la polivalencia y eficacia off-road de un SUV con tracción total. Y todo ello en un entorno de absoluto sigilo con el máximo respeto medioambiental al tratarse de un vehículo eléctrico de cero emisiones.

Además, se puede afirmar con plena convicción que es de uno de los pocos vehículos limpios de alta eficiencia –sino el que más– que resulta francamente atractivo y deseable por sus bellas formas y su útil planteamiento.

### Velocidad silenciosa

Diseñado desde cero como modelo eléctrico y con una gran amplitud de miras, el I-PACE está dotado de dos motores eléctricos situados en posición transversal, uno en cada eje, lo que le proporciona tracción



a la cuatro ruedas y además amplía la disponibilidad interior de espacio. Así, con las baterías ubicadas en el centro y en una posición baja, también logra una perfecta distribución de pesos (50:50) y un centro de gravedad incluso 130 mm menor que el del SUV F-PACE.

“ Su potencia total alcanza unos notables 400 CV con unos no menos impresionantes 696 Nm de par disponibles de forma instantánea al tratarse de motores eléctricos. ”

Su potencia total alcanza unos notables 400 CV con unos no menos impresionantes 696 Nm de par disponibles de forma instantánea al tratarse de motores eléctricos. El resultado de semejante prodigio de la ingeniería es una aceleración de 0 a 100 en sólo 4,8 segundos y una velocidad máxima real de nada menos que 208 km/h, todo un hito para un eléctrico puro que además supera las 2,2 toneladas de peso.

Su paquete de baterías de ion-litio de última generación y 90 kWh –compuesta por 432 celdas– ofrece en el I-PACE hasta 480 km de autonomía (en el ciclo WLTP) con un tiempo de recarga de 0 al 80% en 40 minutos con un cargador rápido de corriente continua de 100 kW, o bien en 10 horas si se utiliza un cargador doméstico convencional de corriente alterna de 7 kW.

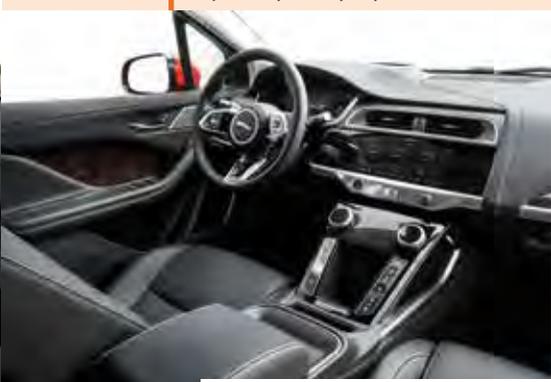
### Lujo para cinco

Con su peculiar arquitectura, generada al desplazar la cabina hacia delante, un chasis de aluminio, y una trabajada aerodinámica (sólo 0,29 de Cd, un registro muy favorable para un SUV), el felino eléctrico es además de elegante y estilizado, amplio y espacioso. Mide 4,68 m de longitud, 1,89 de ancho y 1,56 de alto, y sus cinco

pasajeros disfrutan de una distancia entre ejes de casi 3 metros, con 890 mm de espacio para las piernas atrás y un gran cajón de almacenamiento de 10,5 litros delante gracias a la ausencia de túnel de transmisión. En cuanto a capacidad de carga, el I-PACE cuenta con dos maleteros: un pequeño espacio en el frontal de 27 litros, y el trasero, de 656 litros y hasta 1.453 abatiendo los asientos.

### CONCLUSIONES

Con sensaciones de auténtico deportivo, una autonomía real superior a los 350 km, cero emisiones (y cero gasto en carburante), una ambientación interior futurista con la habitual exquisitez de la firma del felino, el sofisticado y tecnológico I-PACE es el coche ecológico "total": un sueño real. ■



### Jaguar I-PACE EV400 S AWD Auto

Precio:	79.100 €
Potencia:	400 CV
Autonomía:	480 km
Emisiones CO <sub>2</sub> :	0 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.682 / 1.895 / 1.565 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Garantía:	36 meses sin límite de km



# Fiat Tipo 5P 1.4 GLP: Sencillez eficiente



**Simplicidad frente a alternativas híbridas de alta tecnología y ahorro directo frente a reducción de costes a largo plazo. Las principales ventajas del GLP o AutoGas se ponen de manifiesto en modelos como el Fiat Tipo 5P GLP, un funcional compacto utilitario ideal para minimizar el gasto.**

mociona con 4 años de garantía desde 13.490 euros. Con etiqueta ECO de la DGT, no se ve afectado por restricciones al tráfico, y tampoco tiene limitado su uso según disponibilidad de gasolineras con GLP (unas 600 en todo el territorio nacional), ya que puede funcionar indistintamente con ambos.

“ Además de respetar el medioambiente, su conducción es agradable y silenciosa porque la combustión de un híbrido gasolina y GLP es gradual y garantiza una marcha cómoda. ”

### CONCLUSIONES

Considerando cifras de consumo reales, entorno a los 9 litros, el consumo por kilómetro es de unos 5,9 o 6,0 euros cada 100 km, un argumento sólido como para estimar la viabilidad del GLP frente a otras alternativas. Eso sin tener en cuenta sus beneficios complementarios en movilidad urbana. ■

**El Gas Licuado de Petróleo o AutoGas es un combustible alternativo con grandes ventajas sobre otros carburantes. Cuesta menos de la mitad que otros combustibles (unos 0,71 euros por litro frente a los 1,35 euros por litro que cuesta en la actualidad la gasolina de 95 en España), y por su composición – se obtiene de la extracción y la destilación del gas natural y el petróleo y no contiene ni azufre ni plomo– reduce los gastos de mantenimiento al sufrir los motores un menor desgaste, lo que se traduce a la vez en número de averías inferior.**

Además, su uso prácticamente no conlleva la emisión de partículas y reduce la cantidad de NOx que se libera a la atmósfera casi en un 90% respecto al diésel.

Utilizado por más de 13 millones de vehículos en el mundo, y con

una gran presencia en países de nuestro entorno, como Italia, con un parque de unos dos millones, ofrece un gran potencial a particulares y empresas por la mayor autonomía de estos vehículos, que al contar con dos depósitos, alcanzan un mayor rango de uso con importantes ahorros energéticos.

### Gama creciente

Diversos fabricantes apuestan decididamente por el AutoGas como una óptima solución para flotas.

Por sus características, este modelo ofrece un buen compromiso en la relación precio-producto. Simple pero completo, sencillo pero no de baja calidad, funcional y amplio en su interior, el hatchback italiano en su versión adaptada a gasolina o GLP equipa un motor 1.4 Turbo que desarrolla 120 CV con 215 Nm.

Además de respetar el medioambiente, es agradable y silencioso

porque la combustión de un híbrido GLP es gradual y garantiza una marcha cómoda. Se ofrece sólo con un cambio manual de 6 velocidades, alcanza los 200 km/h de velocidad máxima con una aceleración de 10,1 segundos en el 0-100. Certifica 4,7 litros de media con unas emisiones de 135 gramos y gracias a sus depósitos de 50 litros de gasolina y 30 kilos de gas proporciona una autonomía teórica superior a los 1.500 km (unos 1.000-1.200 reales) de los que unos 400 se realizan con el tanque de gas, cuyo llenado se sitúa por debajo de los 20 euros.

### Adiós a las restricciones

Con un rápido cálculo y considerando un kilometraje anual de unos 25.000 km, el ahorro en carburante sería de unos 1.400 euros/años. Y en caso de adquirir el vehículo en propiedad, a los 7 años el ahorro alcanzaría los 10.000 euros, nada mal para un vehículo que se pro-



### Fiat Tipo 5P 1.4 GLP Pop

Precio:	15.288 €
Potencia:	120 CV
Consumo:	4,7 l/100 km
Emisiones CO2:	135 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.368 / 1.792 / 1.495 mm
Imp. Matriculación:	4,75%
Mantenimiento:	cada 30.000 km o 24 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km



## Seat Ibiza TGI: El campeón en costes



La llegada de la tecnología híbrida de Gas Natural Comprimido a la quinta generación del popular subcompacto español ha convertido al Ibiza TGI en la versión más eficiente y ecológica de la gama. A la venta desde 17.110 euros, presume de un coste por kilómetro sin competencia.

Tras el lanzamiento de las variantes CNG y TGI del Mii y el León, desde hace unos meses está disponible en nuestro mercado el Ibiza, la versión compatible con gasolina y Gas Natural Comprimido del utilitario de Martorell. El gas natural es más eficiente que otros combustibles, ya que requiere una menor cantidad para producir la misma energía. Así, en la energía en 1 kg de GNC equivale, aproximadamente, a 2 litros de GLP, a 1,5 litros de gasoil, o a 1,3 litros de gasolina.

Gracias a esta tecnología híbrida que Seat está implementando cada vez en más modelos (el próximo será el Arona), el nuevo Ibiza 1.0 TGI de 90 CV certifica un consumo medio homologado de 3,3 kg/100 km en modo GNC o, lo que es lo mismo, necesita de una inversión de tan solo 3,22 euros para recorrer 100 km (teniendo en cuenta que el precio medio del GNC es de 0,975 €/kg). Estos datos hacen que resul-

te más económico que otros modelos equivalentes que emplean gasoil, gasolina e incluso que otros híbridos eléctricos no enchufables.

### Sin comparación: todo ventajas

Las cifras así lo demuestran. Sus valores de homologación son 5 l/100 km de consumo medio en modo gasolina y 4,9 m<sup>3</sup>/100 km -3,3 kg/100 km- con tan solo 88 g/km de CO<sub>2</sub> en modo gas. Así, comparado con su homólogo de gasolina, el 1.0 TSI de 95 CV, con su consumo medio de 4,7 l/100 km, necesita una inversión de 5,87 euros por cada 100 km si tomamos como referencia un precio medio de 1,25 €/litro para la gasolina 95. Es decir, la variante TGI resulta un 45,14% más económica que el Ibiza TSI.

Por su parte el Ibiza de GNC y gasolina es un 31% más económico que la versión diésel 1.6 TDI de 95 CV. Si se emplea como referencia un coste medio de 1,22 €/litro de gasóleo, con su media de 3,8 l/100

km el diésel necesita 4,64 euros de inversión para cubrir 100 km.

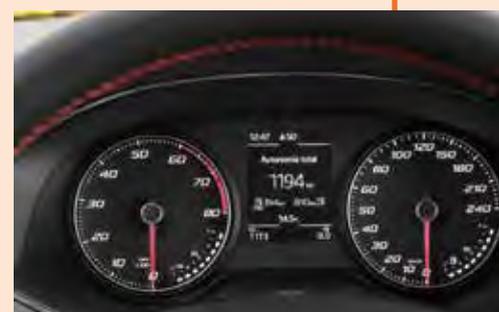
“ El Gas Natural Comprimido es más eficiente que otros combustibles, ya que requiere de una menor cantidad para producir la misma energía y permite autonomías superiores. ”

Además, la autonomía total que ofrece el Ibiza TGI es de 1.194 km sin repostar haciendo uso de los dos depósitos: GNC -13 kg- y gasolina -de 40 litros, idéntico al de las versiones de gasolina-. En resumidas cuentas, no sólo se consigue mayor autonomía sino también un significativo ahorro: llenar su depósito de gas natural requiere sólo de 12,6 euros.

Con 90 CV, un par máximo de 160 Nm y una velocidad máxima de 180 km/h con 12,1 segundos para acelerar de 0 a 100 km/h, el rendimiento y las sensaciones de la versión GNC no presenta variaciones significativas (apenas apreciables) respecto a sus hermanos de gama "convencionales". Por otra parte, todos los modelos TGI de Seat incluyen la etiqueta 'ECO' de la DGT que da acceso a importantes ventajas, como la bonificación de hasta el 75% del impuesto sobre vehículos de tracción mecánica en Barcelona o la exención del impuesto de matriculación en España. Asimismo, otras ventajas son una regulación más favorable para el acceso a los centros de las grandes ciudades con limitaciones de acceso y de las tarifas en plazas de aparcamiento regulado.

### CONCLUSIONES

Seat equipara las tarifas de modelos GNC con los de gasolina con descuentos específicos (3.300€ en este caso) para potenciar su accesibilidad. Lástima que la disponibilidad de estaciones de servicio que provean este combustible es aún escasa en nuestro país. Si no, sería el coche de flota ideal. ■



### Seat Ibiza 1.0 TGI 90 CV Reference

Precio:	17.110 €
Potencia:	90 CV
Consumo:	3,3 l/100 km
Emisiones CO <sub>2</sub> :	88 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.059 / 1.780 / 1.444 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Mantenimiento:	cada 30.000 km o 24 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km



# Iberdrola tiene un plan

para el VE

**E**n poco más de un año, Iberdrola instalará más de 200 estaciones de recarga rápida, súper rápida y ultra rápida (50kW, 150kW y 350kW), al menos una cada 100 km en las principales vías, lo que supone duplicar la red nacional actual. Antes de finalizar el año ya estarán operativas 30 estaciones y el resto entrarán en funcionamiento a lo largo de 2019. Esta ambiciosa acción se enmarca en el plan de Iberdrola de instalación de 25.000 puntos de recarga para uso residencial, empresas y espacio público en los próximos cuatro años.

“La compañía mantiene conversaciones con otros socios internacionales para que los usuarios de su red en España puedan también recargar su vehículo eléctrico cuando viajen al extranjero.”

Esta red permitirá recargar la mayor parte de la batería entre 20 y 30 minutos y, en el caso de la recarga ultra rápida, entre 5 y 10 minutos, siempre que el coche lo permita. En cada estación se podrán cargar entre 2 y 7 vehículos a la vez, lo que eleva el número total de tomas de recarga rápida a más de 400 en toda la red.

Además, en línea con la apuesta por la sostenibilidad de Iberdrola, la electricidad suministrada en estos puntos de recarga será 100% verde, al contar con un certificado de garantía de origen renovable, que asegura que esta energía proviene de fuentes de generación limpia.

### Puntos estratégicos

Iberdrola ha identificado ubicaciones en las seis radiales: Autovía del Norte (A1); Autovía del Nordeste (A2); Autovía del Este (A3); Autovía del Sur (A4); Autovía del Suroeste (A5); y Autovía del Noroeste (A6).

**La empresa energética presidida por José Ignacio Sánchez Galán ha anunciado una inversión superior a los 10 M€ para desplegar la mayor red de estaciones de recarga rápida para vehículos eléctricos en las principales autovías y corredores de España. Según la compañía energética, esta infraestructura eliminará las barreras actuales de la movilidad sostenible interurbana y permitirá recorrer España de punta a punta con un VE.**



“Antes de finalizar el año ya estarán operativas 30 estaciones y el resto entrarán en funcionamiento a lo largo de 2019. Esta ambiciosa acción se enmarca en el plan de Iberdrola de instalación de 25.000 puntos de recarga para uso residencial, empresas y espacio público en los próximos 4 años.”

Asimismo, incluirá los tres principales corredores de la península: Autovía del Mediterráneo (A7), la Autovía del Cantábrico (A8) y la Autovía Ruta de la Plata (A66) y otras vías nacionales.

Junto a este plan de despliegue en vías interurbanas, Iberdrola está instalando también estaciones de recarga en espacios de acceso público en las principales ciudades.

Para ello, se han alcanzado acuerdos y se mantienen conversaciones con socios -hoteles, cadenas de restauración y estaciones de servicio, principalmente- para el despliegue de la red, que priorizará ubicaciones próximas a la carretera y que ofrezcan una alta variedad de servicios (restaurantes, cafeterías, etc.).

Además, la compañía mantiene conversaciones con otros socios internacionales para que los usuarios de su red en España puedan también recargar su vehículo eléctrico cuando viajen al extranjero.

### Abierta a todos

Esta red de recarga rápida podrá ser utilizada por todo tipo de usuarios, sean o no clientes de Iberdrola. Para ello se ha desarrollado la App Recarga Pública Iberdrola, a través de la cual podrán geolocalizar, reservar y pagar sus recargas a través del móvil. Dicha App también permite hacer uso de otros puntos de recarga de compañías asociadas. ■

## PLAN DE MOVILIDAD SOSTENIBLE





# Endesa apuesta por

# la movilidad eléctrica

**E**l 25% de las emisiones de CO<sub>2</sub> en España son debidas al sector del transporte. De hecho, solamente el vehículo turismo ya representa el 15% de la energía final consumida en nuestro país. Este sector tiene una escasa diversificación energética, ya que más del 95% de las necesidades son cubiertas por derivados del petróleo, repercutiendo en la calidad del aire en las ciudades.

De hecho, la eficiencia energética del vehículo eléctrico es casi el doble que la del de combustión interna y, a día de hoy, con el mix energético de nuestro país, un vehículo eléctrico ya emite un 77% menos de CO<sub>2</sub> que un coche normal, y emitirá un 99% menos en unos años conforme la integración de las energías renovables en nuestro país siga creciendo.

### Analizando necesidades

La movilidad eléctrica es fundamental para la transición energética. De ahí que Endesa ofrezca una solución a esta realidad, formando una red de Gestores Personales que analizan las necesidades de los clientes ofreciendo una solución a la renovación de las flotas o de los vehículos particulares, permitiendo ahorros importantes. Así, ha trabajado durante estos últimos años para seguir evolucionando en su posicionamiento de ser un proveedor de soluciones de movilidad integrales, más allá de un proveedor de infraestructura de recarga. Una estrategia que ha llevado a la compañía a lanzar soluciones que facilitan la instalación de equipos de recarga para todo tipo de viviendas, a ofrecer servicios de recarga en vía pública, además de proveer soluciones para empresas y trabajar en el desarrollo de proyectos de nuevas tecnologías de recarga inteligentes.

### Soluciones para flotas

Junto a la habitual oferta para cliente residencial/particular, Endesa ha desarrollado una oferta completa para Empresas/Grandes Clientes, ya sean flotas, aparcamientos, centros comerciales, etc.

Se trata de una oferta ad-hoc con punto de recarga, instalación, mantenimiento, suministro eléctrico con tarifas 100% renovables, gestión de subvenciones, gestión con empresa distribuidora y reportings entre otros. Adicionalmente, Endesa

**La movilidad eléctrica es fundamental en el proceso de transición energética. De ahí que compañías como Endesa fomenten soluciones y servicios con el objetivo de promover la movilidad eléctrica como instrumento para lograr un modelo energético de cero emisiones.**

TIPO EQUIPOS	COMUNICACIONES	POTENCIA MÁXIMA	CONECTOR	CABLE INTEGRADO	UBICACIÓN RECOMENDADA	USO PARA FLOTAS
Wall Box no comunicable	Bluetooth	22 kW (AC)	Mennekes	Sí	Interior	Pequeñas Empresas
Wall Box comunicable	Ethernet (3G opcional) OCPP	22 kW (AC)	Mennekes	Sí	Interior / Exterior	Mediana Empresa
Pilona	Ethernet (3G opcional) OCPP	2 x 22 kW (AC)	Mennekes	No	Exterior	Mediana Empresa Uso Intensivo
Carga Rápida	Ethernet (3G opcional) OCPP	2 x 50 kW (DC) 1 x 43 kW (AC)	CHAdEMO CCS Combo2 Mennekes	Sí	Exterior	Grandes Empresas Uso Intensivo

propone la utilización de infraestructura de recarga telegestionada, que permitirá tener información del uso de dicha infraestructura, y a su vez, permite realizar la gestión de los usuarios.

Endesa ofrece diferentes configuraciones, desde las más básicas hasta las más avanzadas para comunicar y gestionar la energía consumida. Desde el área B2B, se acometen tanto las Empresas como las Grandes Corporaciones, con cuatro soluciones paquetizadas (ver tabla).

“Un vehículo eléctrico ya emite un 77% menos de CO<sub>2</sub> que un coche normal, y emitirá un 99% menos en unos años conforme la integración de las energías renovables en nuestro país siga creciendo.”

Para el sector privado “Gama Private Management (PM)” se parte desde el producto más simple, PM Básico, hasta el más complejo, PM Premium, que incorpora el sistema CDP de Endesa, donde se podrá disponer de una red de recarga inteligente, realizando un Control Dinámico de las Potencias aportadas a cada estación de recarga, haciendo de esta red un sistema eficiente de la energía.

Y en función de las necesidades de los clientes, la compañía ofrece diferentes modalidades de pago, incluyendo el Arrendamiento Operativo a 3 o 5 años.

Además de las infraestructuras privadas, Endesa invierte en crear una red pública de carga para que cualquier coche eléctrico pueda cargar en estos puntos y permitir que el número de coches eléctricos en las carreteras aumente. ■



# El AutoGas



**En los últimos meses la compra de vehículos propulsados por AutoGas (GLP) está creciendo de forma espectacular, convirtiéndose en el carburante alternativo que más está incrementando su demanda. De hecho, durante el pasado mes de agosto las matriculaciones de vehículos GLP se han multiplicado por seis con respecto al mismo mes del año anterior.**

Según las cifras de la DGT, recogidas por la consultora de automoción MSI, durante el mes de agosto se han matriculado un total de 2.165 vehículos de AutoGas, frente a los 335 del mismo mes de 2017. Es más, esta cifra también supone que se han matriculado más del doble de vehículos AutoGas que de eléctricos puros (382) y GNC (440) juntos. Este incremento se ve reafirmado cuando echamos un vistazo al acumulado anual. Las ventas de vehículos GLP entre enero y agosto de este año superan las 12.000 unidades, frente a las 3.930 de los eléctricos puros y las 4.019 del GNC.

Sin duda, hay que preguntarse por las razones de este liderazgo. En primer lugar, su precio de compra es similar al de un diésel. Además, frente al coche eléctrico, el AutoGas ofrece una gran autonomía y fácil y rápido repostaje; y frente al GNC, dispone de una amplia red de estaciones de servicio. Como explica Estíbaliz Pombo, responsable de AutoGas de Repsol, este carburante alternativo dispone de "una creciente red de estaciones de servicio de las diferentes operadoras (Repsol, Cepsa, Galp, BP, Disa) que ronda las 600 en todo el mercado español, y con una clara apuesta por seguir aumentándola. Sólo Repsol tiene casi 400 estaciones de servicio en la Península y Baleares que suministran AutoGas".

"La industria tiene que ofrecer al ciudadano soluciones, no dilemas. Su tecnología permite autonomías de hasta 500 km sin necesidad de repostar, y su doble depósito de gasolina y gas permite alargar esa autonomía al menos hasta los 1.200 km", concluye Pombo.

“ El GLP reduce las emisiones de NOx en un 70% y de partículas en un 90%, según datos de AOGLP. ”

### Todo ventajas

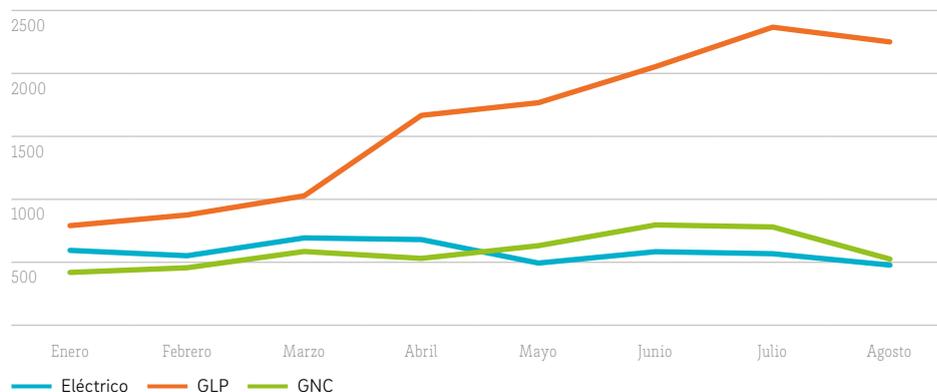
Si bien el uso del AutoGas o GLP en nuestro país es relativamente creciente, estamos ante el combustible alternativo más utilizado en el mundo, con 25 millones de vehículos, de los cuales 15 millones circulan por Europa y casi 60.000 por nuestro

país. Este volumen y gran penetración se explica por el sinfín de ventajas que presenta dicho carburante.

A nivel medioambiental, los coches con AutoGas tienen etiqueta ECO de la DGT, por lo que están libres de las restricciones de tráfico por alta contaminación en grandes ciudades como Madrid y Barcelona. Además, el GLP reduce las emisiones de NOx en un 70% y de partículas en un 90%, según datos de AOGLP, minimizando así el efecto invernadero por sus reducidas emisiones de CO2. A ello hay que añadir que su utilización es más silenciosa, suave y sin vibraciones.

Por otro lado, los vehículos GLP se conducen y se disfrutan como cualquier coche propulsado por carburantes tradicionales. De hecho, el AutoGas se emplea con motores de gasolina por lo que cuentan con la misma tecnología, las mismas prestaciones

Crecimiento GLP vs. GNC y VE Enero-Agosto 2018

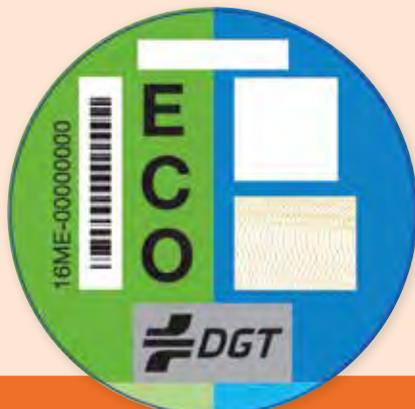


nes y los mismos tiempos de repostaje que los vehículos convencionales.

La **practicidad es otra de las ventajas** de este carburante gracias a la ampliada autonomía. Este tipo de vehículos, denominados bifuel, disponen de dos depósitos (gasolina y AutoGas) que se pueden utilizar indistintamente sin alterar la conducción, proporcionando al automóvil una mayor autonomía.

Dicha autonomía depende lógicamente del tamaño del depósito instalado y de la potencia del coche. Para motores de 100 CV con un depósito de gas de 74 litros se obtienen autonomías en combinaciones de recorridos urbanos y extraurbanos de entre 500 y 600 kilómetros. Además, al poder combinarlo con el depósito de ga-

“ Uno de los puntos fuertes del GLP es sin duda el capítulo económico. Es posible conseguir ahorros de hasta el 40% respecto a los carburantes convencionales. ”



solina, un vehículo de estas características podría realizar alrededor de 1.200 kilómetros sin necesidad de repostar. Además, el conductor puede cambiar de gasolina a AutoGas en cualquier momento con solo pulsar un conmutador instalado en el salpicadero del vehículo, independientemente de que el vehículo esté en marcha.

Uno de los puntos fuertes del GLP es sin duda el **capítulo económico**. Es posible conseguir ahorros de hasta el 40% respecto a los carburantes convencionales. Por si fuera poco, su óptima combustión proporciona un menor desgaste del motor, lo que reduce los costes de mantenimiento y confiere gran longevidad tanto al lubricante como al motor. Además, el precio de un vehículo nuevo propulsado con AutoGas es la mitad que un eléctrico en igualdad de potencia, equipo y prestaciones.

Cada vez son más las marcas y fabricantes que comercializan modelos compatibles con este carburante alternativo. Actualmente se comercializan más de 40 modelos de vehículos de marcas como Fiat, Alfa Romeo, Opel, Dacia – Renault, Ssang-Yong, Subaru, Ford, Citroën o Peugeot.

Es más, por unos 1.200€ también existe la posibilidad de **transformar los vehículos de gasolina a bifuel con AutoGas**. Basta realizar una sencilla adaptación del vehículo en uno de los 800 talleres transformadores que existen en España. Si el vehículo es Euro 4, 5 o 6 con esta adaptación se obtiene la etiqueta ECO. ■

# cada vez más presente



**BRIDGESTONE**  
Your Journey, Our Passion

Controla Tu Viaje Durante Todo El Año



**NUEVO**  
**WEATHER CONTROL A005**

EL MEJOR ETIQUETADO EN AGARRE SOBRE MOJADO



**Mejor agarre en mojado de su categoría**

Puntuación "A" en el etiquetado de la UE, la mayor puntuación posible para agarre en mojado



**Certificado para su uso en nieve**

Cuenta con el certificado 3PMSF (montaña de 3 picos y copo de nieve)



**Alta vida útil**

Ofrece el mismo kilometraje que nuestros neumáticos Premium de verano

**Bridgestone España**  
Para encontrar a tu especialista de neumáticos Bridgestone más cercano visita nuestra web [www.bridgestone.es](http://www.bridgestone.es)



## Santiago Luesma

Gerente Nacional de Flotas y RaC Kia Motors Iberia

# “Kia quiere ser una marca líder en el segmento de vehículos electrificados”



La marca coreana ha sabido captar las necesidades y demandas de los conductores europeos en los últimos años. Prueba de ello es el éxito de la marca en el viejo continente y especialmente en España. Ahora su objetivo es hacerse con un hueco importante en los parques móviles corporativos con una gama atractiva y productos llenos de virtudes que poco a poco están convenciendo a gestores de flotas y operadores de renting.

**KIA se ha situado entre las 10 marcas que más matriculan en España y es una de las que en porcentaje más ha crecido en el segmento Empresas en el último año. ¿Cómo explica estos excelentes resultados?**

Kia es una de las marcas que más han crecido en España en

los últimos años. En mi opinión estos resultados se basan en varios pilares como son la calidad, el atractivo diseño y la fiabilidad de nuestros coches.

Los 7 años de Garantía continúan siendo un sólido argumento y creemos que así lo están percibiendo nuestros clientes. Esta-

**“ El segmento de flotas, empresas y renting continuará siendo en 2019 uno de nuestros retos y vectores de crecimiento en el mercado español. ”**

mos en un magnífico momento de Producto, con una gama actual y renovada en cada segmento de mercado. Sin ir más lejos, en el recién celebrado Salón de París hemos dado a conocer el nuevo ProCeed, la carrocería “shooting brake” del Nuevo CEED, y el e-Niro, con una autonomía



de 485 km con una sola carga (homologado bajo la nueva normativa WLTP).

Por último, pero no por ello menos importante, me gustaría destacar el extraordinario equipo, y me refiero al formado por los Responsables de Ventas Empresa de nuestros Concesionarios (Centros Kia Empresa) y el de Kia Motors Iberia.

**¿Cuál es el objetivo de ventas y crecimiento de KIA para el canal empresas y renting, a corto y medio plazo?**

Nuestro objetivo es mantener el ritmo actual de crecimiento para seguir contribuyendo desde el Departamento de Flotas a los éxitos de Kia Motors Iberia. El segmento de flotas, empresas y renting continuará siendo en 2019 uno de nuestros retos y vectores de crecimiento en el mercado español.

**¿Con qué herramientas y políticas esperan conseguir estos objetivos?**

Nuestra estrategia en el segmento corporativo, sin tener en cuenta aquí el ámbito del Rent a Car, seguirá basándose en tres "pilares" fundamentales: la Acción Comercial "Local" a través de nuestros Centros Kia Empresas (42 actualmente) apoyados

#### Dos novedades en París

La marca coreana desveló las versiones definitivas de 2 importantes modelos: el ProCeed y el e-Niro.

El nuevo Kia ProCeed es un auténtico "shooting brake", un familiar deportivo que convivirá con el Ceed SW, pero que apuesta por el diseño y el dinamismo de líneas de inspiración coupé sin perder la practicidad que le otorga un maletero de 594 litros. Llegará exclusivamente al mercado europeo durante el primer

trimestre de 2019. Por otro lado, Kia ha confirmado la autonomía definitiva del e-Niro que llegará en pocos meses al mercado. La variante 100% eléctrica de este exitoso SUV ofrecerá 2 versiones con 2 baterías. Una de 204 CV y batería de 64 kWh con 485 km de autonomía homologados bajo test WLTP (hasta 615 km en ciclo urbano). La versión menos potente tendrá 136 CV y batería de 39,2 kWh de 312 km de autonomía.

por nuestros Gerentes de Zona de Empresas; nuestra relación con las compañías de renting; y el incremento de nuestra presencia en las Grandes Flotas.

**“ Hemos conseguido asentarnos de manera permanente en la “Lista de la Compra” de los Gestores de Flota. ”**

**La transformación en estos últimos años ha sido destacable, ¿también ha cambiado la percepción de los gestores de flotas sobre la marca?**

Sin duda, hemos conseguido asentarnos de manera permanente en la "Lista de la Compra" de los Gestores de Flota pero, como comentaba antes, nuestra intención es conseguir estar más y en más sitios.

**¿Cuáles son los 3 modelos KIA más demandados por las empresas?**

Sobre todo destacaría: Sportage, Ceed y Stonic. Este último ha sido una de las últimas incorporaciones y estamos muy contentos de la magnífica acogida que ha tenido en el segmento de Empresas.





“ **Todos nuestros modelos están bajo homologación WLTP. Se ha hecho un esfuerzo importante en toda la Organización, local e internacionalmente, para iniciar esta nueva etapa con todas las garantías.** ”

**¿Cuál es el “cliente-tipo” de KIA en el segmento Empresas?**

El perfil de nuestro cliente empresa actual es el de una PYME con una flota de 1 a 10 vehículos pero empezamos a tener también presencia relevante en las Grandes Flotas Corporativas y en las de la Administración Pública.

**¿Con qué argumentos convencería a un gestor de flotas para apostar por la introducción de KIA en su flota?**

Los argumentos son los mismos que han marcado nuestro camino hasta aquí como marca y que

comentábamos antes: Calidad, Diseño y Fiabilidad.

**¿En qué situación se encuentran actualmente los valores residuales de la marca?**

Si nos atenemos a la referencia EUROTAX, a cómo venden nuestro Equipo de Remarketing y nuestra Red de Concesionarios, y a la aceptación de nuestros coches en el Mercado de VO, te diría que la situación es buena. Dicho esto, tenemos que seguir trabajando para que el sector del Renting, que ya lo está haciendo porque ya tiene Histórico de “Comportamiento” y de venta de usado, nos dé un empujón más en su posicionamiento.

**¿Se encuentra toda la gama KIA homologada bajo los nuevos criterios WLTP?**

Sí, todos nuestros modelos. La verdad es que se ha hecho un esfuerzo importante en toda la Organización, local e internacionalmente, para iniciar esta nueva etapa con todas las garantías.

**¿Cuál es el posicionamiento y los planes de futuro de la marca res-**

**pecto a las motorizaciones diésel?**

La respuesta nos la irán dando nuestros clientes, la pauta nos la marcará el mercado y su demanda. Por poner un ejemplo, si nos demanda el 30% de diésel, tendremos el 30% de diésel; si es de gasolina, estaremos preparados y también daremos respuesta. Afortunadamente la marca y sus fábricas pueden adaptarse rápidamente a cualquier circunstancia.

“ **En 2025 queremos tener 5 modelos HEV, 5 vehículos PHEV, 5 EV y uno de Célula de Combustible (Hidrógeno).** ”

**KIA fue una de las marcas que antes apostó por vehículos enchufables, ¿cuál ha sido la acogida por parte de las empresas de modelos como el Soul o el Optima**

**PHEV? ¿Qué otros modelos podemos esperar con esta tecnología?**

La acogida ha sido francamente buena y, de hecho, el futuro lo vemos “electrificado”; hablamos de Vehículos Híbridos, Híbridos Enchufables, Eléctricos y Pila de Combustible.

Kia va a hacer una importante apuesta de cara a 2025, año el que queremos tener 5 modelos HEV (ahora tenemos 1), 5 vehículos PHEV (ahora tenemos 2), 5 EV (ahora tenemos 1) y uno de Célula de Combustible, por Hidrógeno.

Kia quiere ser una marca líder en el segmento de vehículos “electrificados”.

**¿Qué otros lanzamientos apropiados para flotas están previstos en los próximos meses?**

En el mes de julio presentamos el Nuevo CEED, uno de nuestros modelos de mayor éxito, y en pocos meses contaremos con el e-Niro que forma parte de un ambicioso plan de posicionamiento en el segmento de vehículos “eficientes” y respetuosos con el medio ambiente. ■



# Kia Niro PHEV: Nuevas posibilidades

Kia aumenta su gama de versiones ecológicas con la incorporación de la variante híbrida enchufable del Niro, un SUV compacto disponible hasta ahora sólo con motorización híbrida. Con 58 km de autonomía eléctrica, rebaja consumos y emisiones hasta 1,3 l/100 km y 29 g/km de CO<sub>2</sub>.

Kia combina en este modelo dos de las tendencias más en boga del mercado actual: la creciente fiebre por modelos de tipo crossover o SUV, y la propulsión combinada con recarga de baterías mediante conexión externa, conocida como plug-in o PHEV (plug-in hybrid electric vehicle). Los híbridos enchufables ofrecen el mejor compromiso que la industria puede ofrecer hoy en día en materia de sostenibilidad y ecología si consideramos factores como la usabilidad real –autonomía y rango– y el precio. No es una tecnología sencilla ni barata pero sí que proporciona un equilibrio más adecuado ya que compatibiliza las ventajas de un eléctrico puro pero sin sus limitaciones, y la comodidad de un vehículo "convencional" con efectos nocivos para el medioambiente reducidos.

Diseñado desde sus inicios como un vehículo híbrido, el Niro añade en esta versión la posibilidad de recarga externa de las baterías, con capacidad de 8,9 kWh y que alimentan un motor eléctrico de 44,5 kW. De esta forma, ofrece una au-



tonomía en modo totalmente eléctrico (cero emisiones) de hasta 58 km. Su conjunto de propulsión híbrida gasolina-electricidad cuenta con un eficiente motor GDI 1.6 de 105 CV y 147 Nm, de modo que la potencia total combinada es de 141 CV y 265 Nm de par, lo que le permite acelerar de 0 a 100 en 10,8 segundos (0,7 s más rápido que el Niro HEV).

Por otro lado, su maletero es de 324 litros, 77 litros menos que las versiones de combustión debido al espacio ocupado por las baterías.

#### Gestión eficiente de combustible

El resultado son unos registros de consumo y emisiones excepcionalmente bajos, con una media homologada de sólo 1,3 litros a los 100 km y 29 gramos por km de CO<sub>2</sub>. Semejantes datos le permiten beneficiarse la etiqueta ECO de la DGT, que posibilita circular sin restricciones en los episodios de alta contaminación en las grandes ciudades, además de obtener bonificaciones al estacionar en zonas reguladas. Asimismo, otra de las

particularidades del Niro enchufable, es que la transmisión de la potencia se realiza a través de una caja de cambios automática de doble embrague (6DCT), mucho más eficiente y cómoda que las CVT de

“ A plena carga el Niro PHEV ofrece una autonomía en modo totalmente eléctrico (cero emisiones) de hasta 58 kilómetros, a lo que contribuye su bajo coeficiente Cx, de sólo 0,29. ”

variador continuo que equipan la mayoría de rivales híbridos. En la práctica, esto se traduce en una conducción ágil y dinámica pero suave, con una agradable respuesta y unos bajos índices NVH (niveles de ruido, vibraciones y asperezas).

#### Compromiso decidido

Kia es uno de los fabricantes más

implicados con una movilidad más sostenible. Aspira a ser líder en bajas emisiones en 2020 con el objetivo de una reducción del 25% en el consumo global de su flota. Para ello ofrece todos los sistemas de propulsión, con mecánicas gasolina y diésel, variantes híbridas e híbridas enchufables y también una alternativa eléctrica, el Soul EV, que a principios de 2019 tendrá continuidad con otro modelo 100% libre de emisiones: el Niro EV, con hasta 485 km de autonomía. De momento comercializa la variante enchufable –con tres niveles de equipamiento, Concept, Drive y Emotion y la habitual garantía de 7 años o 150.000 km de Kia.

#### CONCLUSIONES

Con el diésel a la baja y una oferta todavía escasa de eléctricos de amplio rango a precios "razonables", los híbridos enchufables pueden ser una solución válida para complementar flotas con combinaciones de largo recorrido con trayectos de 'última milla' o como vehículo RSC de gerencia. ■



#### Kia Niro 1.6 PHEV Concept

Precio:	30.460 €
Potencia:	141 CV
Consumo:	1,3 l/100 km
Emisiones CO <sub>2</sub> :	29 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.355 / 1.805 / 1.535 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Garantía:	84 meses o 150.000 km



# Fiat 500X: El crossover italiano

La versión SUV de la familia 500 se renueva a fondo. Una renovación que agrega tecnología, eficiencia y capacidad de personalización para seguir siendo uno de los crossover más deseados y vendidos de su segmento.

La apuesta de la marca italiana por el renacimiento del 500 se ha demostrado más que exitosa. Un éxito al que ha contribuido la configuración de una gran familia 500, con modelos adaptados a diferentes necesidades. Pero si hay una variante que ha dado en el clavo, esta ha sido la del 500X. Así lo demuestra el hecho de que el 62% de nuevos clientes Fiat son generados por la compra de este SUV.

### Renovación profunda

Fiat ha renovado este SUV empezando por su diseño exterior. Ahora dispone de 3 versiones claramente diferenciadas: Urban, Cross y City Cross. La primera variante, y la más urbana, presenta un diseño totalmente nuevo de los paragolpes delantero y trasero, mientras que las versiones Cross y City Cross cuentan con placas de protección que reafirman su identidad aventurera. Además, la variante Cross está disponible con tracción total.

En cualquier caso, la estética del 500X disfruta de sutiles pero elegantes modificaciones como su nueva firma visual a partir de los faros Full LED, que aportan un 20% de luminosidad.

En el interior también ofrece un habitáculo de mayor calidad y atractivo visual, con un nuevo volante e instrumentación así como



una mayor ergonomía de botones y conmutadores.

### El más avanzado

Este compacto SUV llega cargado de tecnología, convirtiéndose en el Fiat más avanzado tecnológicamente de la historia y uno de los mejores del segmento. Su equipamiento de serie incluye el reconocimiento de señales de tráfico y el aviso de cambio de carril. A ello hay que añadir como equipamiento opcional otros sistemas como el detector de ángulo muerto, el control de crucero adaptativo (ACC), frenado de emergencia automático, faros adaptativos, detección de tráfico cruzado posterior y cámara de visión trasera entre otros.

Por otro lado, el nuevo 500X ofrece la máxima conectividad gracias al sistema UconnectTM HD LIVE con pantalla táctil de 17,7 cm (7"), con integración de Apple CarPlay y compatibilidad con Android AutoTM. Este sistema se combina

con el servicio MOPAR Connect, un completo sistema telemático que ofrece datos de los vehículos para la gestión de flotas.

“ Su equipamiento de serie incluye el reconocimiento de señales de tráfico y el aviso de cambio de carril. ”

### Nuevos motores

Otra de las grandes novedades del 500X es el estreno, por primera vez en la marca, de la nueva familia de motores gasolina FireFly de 3 y 4 cilindros turboalimentados, que ofrecen hasta un 20% más de ahorro energético respecto a sus antecesores y son un 20% más silenciosos que sus homólogos turbodiésel.

En gasolina encontramos los nuevos 1.0 120 CV y 1.3 150 CV así como el ya conocido 1.6 E-Torq de

110 CV. Las variantes diésel son el 1.3 95 CV, 1.6 120 CV y 2.0 150 CV, esta última con tracción integral y cambio automático.

Toda la gama mecánica cumple con la normativa Euro 6/D-TEMP.

En cuanto a costes operativos, Fiat afirma que ha rebajado los costes de mantenimiento un 25% para un periodo de 36 meses y 90.000 km. Y que el valor residual mejorará un 4% respecto al anterior 500 X.

### CONCLUSIONES

Compacto, eficiente, equipado y de agraciada estética. Fiat refuerza los argumentos del 500X para seguir siendo uno de los SUV más vendidos del mercado y que se adapta perfectamente a diferentes categorías de políticas de flota. De hecho, desde la marca italiana afirman que este modelo ya se encuentra en la Car Policy de 300 empresas europeas. ■



### Fiat 500X 1.0 Firefly Urban

Precio:	18.193 €
Potencia:	120 CV
Consumo:	5,8 l/100 km
Emisiones CO <sub>2</sub> :	133 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.264/ 1.796/ 1.595 mm
Imp. Matriculación:	4,75%
Garantía:	24 meses

## Ford inicia la producción de un VE para Deutsche Post



La planta de Ford en Colonia ha iniciado la producción de un vehículo de reparto eléctrico especialmente desarrollado para la empresa postal Deutsche Post y bajo las especificaciones de la marca StreetScooter.

El vehículo, denominada WORK XL, está basado en el chasis de una Ford Transit y es el vehículo de reparto más grande de la gama StreetScooter. Disfruta de un volumen de carga de 20 m<sup>3</sup>, espacio para más de 200 paquetes y una carga útil de hasta 1.275 kg. Ford fabricará este vehículo con una gama de motores eléctricos y baterías de

ion-litio de hasta 90 kW (122 CV) y un par máximo de 276 Nm. Con una capacidad de batería de hasta 76 kWh, la WORK XL tiene una autonomía de hasta 200 kilómetros. En comparación con los modelos diésel, cada vehículo eléctrico ofrecerá una reducción de emisiones de CO<sub>2</sub> de 5 toneladas al año y un ahorro de 1.900 litros de combustible. Deutsche Post DHL utiliza el WORK XL como apoyo para su servicio de paquetería urbana en Alemania, y se está considerando la futura disponibilidad de este vehículo eléctrico para otros clientes. ■

## Opel lanzará ocho modelos nuevos o renovados



La marca del rayo ha hecho públicos sus planes de producto a corto plazo dentro de su plan estratégico PACE! con el objetivo de garantizar el cumplimiento de las pautas de emisiones de CO<sub>2</sub> a nivel europeo que entrarán en vigor en 2020.

Desde principios de 2019 hasta finales de 2020, la compañía lanzará ocho modelos completamente nuevos o renovados, invirtiendo principalmente en los segmentos más rentables y de mayor volumen.

El año que viene lanzará la nueva generación del Corsa y el sucesor del exitoso Vivaro como LCV y como versión de pasajeros. Otras versio-

nes y novedosos equipamientos para el recién lanzado Opel Combo, también se pondrán a la venta, lo que renovará significativamente la gama de LCV. Para 2020 se espera el sucesor del Opel Mokka X. Por otro lado, la marca alemana abrirá el próximo verano el periodo de pedidos para el nuevo Corsa 100% eléctrico y el Grandland X PHEV. La electrificación de la gama irá en aumento y para 2024 habrá una versión electrificada de cada línea de modelos de Opel. Además, para cumplir con los futuros límites de emisiones los modelos ADAM, KARL y Cabrio dejarán de venderse a finales de 2019. ■

## A la venta el nuevo VW Touareg



Ya está disponible en el mercado la tercera generación del Volkswagen Touareg: más tecnológico, más amplio y más confortable. Respecto a su predecesor, el nuevo Touareg crece en longitud y anchura, y rebaja su altura. De esta forma se consiguen unas proporciones más dinámicas y se optimiza su espacio interior con un maletero que pasa de 697 a 810 litros. Y todo ello reduciendo el peso del vehículo en 106 kg.

También es nuevo el tren de rodaje, con chasis de última generación y sistemas como la nueva compensación activa del balanceo (opcional) y la dirección a las cuatro ruedas.

El nuevo Volkswagen Touareg se consolida como el buque insignia de la marca alemana. De ahí que equipé avanzada tecnología en seguridad y asistencia a la conducción. Desde detector de fatiga y sistemas de asistencia como el mantenimiento de carril, hasta asistente de visión nocturna, Traffic Jam Assist para conducción en atascos o el puesto de conducción totalmente digitalizado con control gestual.

A nivel mecánico, el nuevo Touareg dispone de un TDI 3.0 V6 en variantes de 286 CV y 231 CV. En los próximos meses la oferta se completará con otro diésel TDI 4.0 V8 de 421 CV y un gasolina 3.0 TSI 340 CV. ■

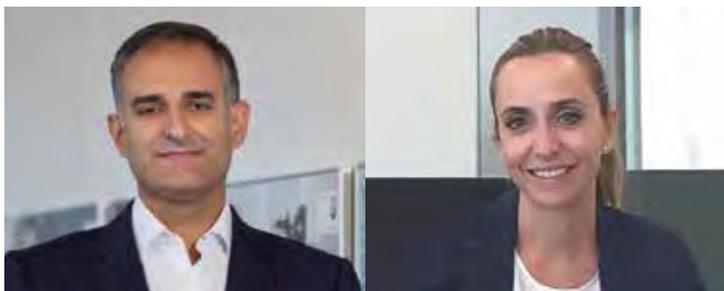
## Primer Jeep híbrido enchufable para 2020



La planta de Melfi de FCA en Italia está comenzando los preparativos para producir la versión con motor híbrido enchufable del Jeep Renegade, cuyo lanzamiento al mercado está previsto a principios de 2020. El nuevo motor ha requerido una inversión de más de 200 millones de Euros y se fabricará junto con los productos Renegade y 500X con motor de combustión interna que se producen actualmente en la planta de ensamblaje de vehículos de Melfi. El futuro Jeep Renegade híbrido enchufable es el

siguiente paso en el despliegue de la electrificación de FCA, tras los lanzamientos en EEUU del Pacifica minivan híbrido enchufable y de la tecnología e-Torque semihíbrida lanzada en el furgón Ram 1500 a principios de este año. Para 2022, FCA ofrecerá un total de doce sistemas de propulsión eléctrica (coche eléctrico de batería, híbrido enchufable, totalmente híbrido y semihíbrido) en arquitecturas globales, con treinta modelos diferentes equipando uno o más de estos sistemas. ■

## Alberto Copado y Esther Barreiro



BMW Group España ha nombrado a Alberto Copado como nuevo Director de Ventas de la compañía. Desde 2016 Copado ocupaba el puesto de Director de Postventa de BMW Group España, cargo que ahora desempeñará Juan Luis Fernández de la Llama, que a su vez

deja la posición que ahora asume Copado.

Por otro lado, Esther Barreiro se ha convertido en Jefe de Ventas Corporativas de BMW España. Barreiro sustituye a Miguel Molina, que desde el pasado 1 de julio es el nuevo Jefe de Ventas de BMW i. ■

## Acuerdo entre Mitsubishi y Endesa para facilitar la movilidad eléctrica

Los clientes de Mitsubishi podrán aprovecharse de la Solución Integral de Recarga de Vehículo Eléctrico de Endesa gracias al acuerdo alcanzado entre ambas empresas. De esta forma, Endesa ofrece a los propietarios de un Mitsubishi Outlander PHEV, con tecnología híbrida enchufable, una solución de recarga que contempla todo el proceso de instalación del punto de carga, desde el primer contacto en el concesionario de Mitsubishi, hasta la instalación final.

Además, los clientes de Mitsubishi pueden optar por una oferta especial de suministro eléctrico, con la que se benefician de la tarifa Tempo Zero Vehículo Eléctrico, por la que cada mes los primeros 100 kWh de carga (unos 450 km en modo eléctrico), son a cero euros si se carga por la noche (en horas Tempo, de 1h a 7h). El resto de cargas tendrán además una bonificación del 60% en el término energía. Además, la energía cuenta con certificado de procedencia renovable. ■

## Renault fabricará en España las versiones PHEV de Captur y Mégane



Las factorías Renault de Palencia y Valladolid serán las encargadas de fabricar las futuras versiones con tecnología híbrida enchufable de los modelos Mégane y Captur, respectivamente. La producción se iniciará en 2020, año en el que también llegará al mercado un Clio híbrido (no enchufable). Estos lanzamientos anunciados en el Salón de París

se enmarcan dentro de la estrategia de electrificación de la compañía del rombo. Una estrategia que incluye el lanzamiento del K-ZE, un nuevo vehículo eléctrico del segmento A, asequible e inspirado en el estilo de los SUV, contando con una autonomía de 250 km (NEDC). Primero se lanzará en China y posteriormente llegará al mercado europeo. ■

## Audi e-tron, el primer Audi 100% eléctrico



La marca de los cuatros aros ha presentado la versión definitiva de su primer modelo 100% eléctrico. Se trata de un SUV de tracción integral y una longitud de 4.901 milímetros, posicionado entre el Q5 y el Q7. Con una batalla de 2.928 milímetros, el Audi e-tron cuenta con espacio para 5 ocupantes y un maletero de 660 litros. Sus dos motores eléctricos entregan una potencia combinada de 300 kW y 664 Nm de par máximo, con unas prestaciones excelentes: 5,7 segundos de 0 a 100 km/h desde parado y velocidad máxima limitada electrónicamente a 200 km/h.

La batería de alto voltaje es la base para una autonomía de más de 400 kilómetros en el ciclo de conducción WLTP. El nuevo e-tron aprovecha su

máxima capacidad de recuperación de energía en combinación con el nuevo sistema de frenado electrohidráulico integrado (brake-by-wire), siendo el primer coche del mundo en serie que lo utiliza. También destacan como primicia mundial los espejos retrovisores virtuales "Audi VirtualMirrors" (opcionales).

Las primeras entregas a clientes europeos están previstas para finales de 2018. El precio de partida en España es de 82.400 euros.

Este modelo es el primero de la ofensiva de electrificación de Audi que tiene previsto ofrecer en 2025 12 automóviles con propulsión completamente eléctrica en todos los segmentos del mercado. El próximo modelo será el e-tron Sportback que debutará en 2019. ■

## Industria amplía "in extremis" el periodo de transición hacia el WLTP

Horas antes de la entrada en vigor del Reglamento (UE) 2017/1151 que obliga a la aplicación del nuevo protocolo de ensayos WLTP, el Ministerio de Industria aprobaba ampliar el periodo de transición entre la anterior normativa de medición de emisiones NEDC a la actual WLTP hasta el 31 de diciembre de 2020.

El gobierno español se acogió a una herramienta, contemplada en el reglamento europeo, que correlaciona los valores de CO<sub>2</sub> del WLTP con los valores del NEDC de manera que se cuente con una base comparable mientras conviven ambos tipos de medición, hasta finales del año 2020. El Ministerio de Industria, Comercio y Turismo permitirá utilizar el valor correlado hasta esa fecha para dar un tratamiento homogéneo a la fiscalidad de los vehículos y mitigar el impacto directo sobre la

demanda de automóviles del WLTP.

Sin embargo, con esta medida, "no se exige a ningún vehículo de cumplir con las emisiones establecidas en la nueva homologación, aunque con la aplicación del índice correlado se gradúa el impacto fiscal del cambio de procedimiento y se promueve la renovación del parque móvil", según los responsables de Industria.

La medida está en línea con el marco europeo y con las políticas de otros países del entorno. Así, los países que tienen una fiscalidad directamente ligada a las emisiones de CO<sub>2</sub> están tomando medidas de este tipo para mitigar, en la medida de lo posible, el impacto directo del WLTP. Es el caso de Francia, Austria, República Checa, Suecia o Bélgica, que utilizarán este mecanismo de correlación durante 2019 y 2020. ■

# Gama Volkswagen Vehículos Comerciales.



**Los candidatos perfectos para tu empresa.**  
Innovadores, flexibles y fiables. La gama Volkswagen Vehículos Comerciales cumple con todos los requisitos para sumarse a tu negocio.

Todos los modelos Volkswagen Vehículos Comerciales se presentan como los **candidatos ideales** para llevarte hasta el éxito. Y ahora, representan un gran salto en cuanto a innovación y seguridad ya que vienen equipados con la última tecnología. Además, los múltiples sistemas de asistencia a la conducción facilitarán tus desplazamientos.



**Vehículos  
Comerciales**

## El London Taxi eléctrico llega a España



La empresa LEVC (London EV Company) presentó su nuevo modelo TX eléctrico en la Feria del Taxi de Madrid el pasado septiembre.

Conservando el clásico diseño británico del taxi londinense, este vehículo disfruta de la tecnología eCity. Se trata de un avanzado sistema de propulsión eléctrica por batería con un pequeño generador de reserva de gasolina. De esta forma, el vehículo cuenta con una autonomía en modo eléctrico de 129 km y una autonomía combinada de hasta 606 km con su pequeño generador de gasolina.

LEVC quiere que su taxi eléctrico anime a los operadores de taxi y movilidad a abandonar los vehículos convencionales que funcionan con combustibles fósiles.

El TX eléctrico cuenta con punto de carga para teléfonos móviles, Wi-Fi y espacio para 6 pasajeros. A ello hay que añadir un sistema multifiltro, que elimina gases y partículas del aire entrante. El nivel de seguridad es elevado, con advertencias de colisión frontal, frenado de emergencia autónomo y la asistencia en frenada de emergencia. Al mismo tiempo, el TX combina una carrocería de aluminio rígido extremadamente resistente.

Además, conserva las prestigiosas funciones de acceso para discapacitados de su predecesor: rampa retráctil, bucles de inducción para audífonos y asideros y bordes de asientos en colores contrastantes para ayudar a las personas con visión limitada. ■

## Presentado el Seat Tarraco



La marca española presentó oficialmente en Tarragona su nuevo buque insignia: el Seat Tarraco. Construido en Wolfsburg y con las primeras entregas previstas para principios de 2019, el Tarraco es un SUV de 4,7 m de longitud con un habitáculo de 5 o 7 plazas.

Mecánicamente habrá 2 motores gasolina y 2 diésel, de 150 CV y 190 CV en todos los casos, y con tracción integral para las variantes más potentes. Seat anunció la futura llegada de motorizaciones alternativas sin concretar cuales, aunque probablemente se trate de tecnología híbrida enchufable buscando mayor penetración en las flotas.

Por otro lado, el Seat Tarraco inaugura el nuevo lenguaje de diseño

de la marca. En el interior destaca la instrumentación digital de 10,25" y la pantalla de infoentretenimiento de 8" con tecnología de control de gestual.

A nivel de equipamiento, dispone de la última tecnología en seguridad y asistencia a la conducción con sistemas como el asistente de carril, asistente de frenada automática de emergencia Front Assist con reconocimiento de peatones y ciclistas, detección de Punto Ciego, Reconocimiento de Señales de Tráfico, Asistencia de Atasco de Tráfico y Control de Crucero Adaptativo, sistema de llamada de emergencia automática (eCall), o el asistente de precolisión y detección de vuelco, entre muchos otros elementos. ■

## La gama i3 amplía su autonomía



BMW ha aumentado la capacidad de la batería de su gama eléctrica i3. Así, el nuevo i3 amplía su batería a 120 Ah con 42,2 kWh. De esta forma, gracias a una mejorada eficiencia del motor eléctrico y la mayor capacidad de la batería permiten aumentar un 30% la autonomía. En concreto el i3 (120 Ah) pasa de 255 km a 310 km según WLTP. Para el BMW i3s (120 Ah), se ha calculado un rango de autonomía de 270 a 285 kilómetros (anteriormente 235 -245 km) según WLTP. En condiciones cotidianas, ambos modelos tienen una autonomía de 260 kilómetros (anteriormente, 200 km).

Al mismo tiempo que se introduce la nueva batería, también están disponibles nuevos acabados de la ca-

rrocería, un color opcional para el diseño interior Loft, así como faros LED adaptativos. En el futuro estará disponible un paquete deportivo para el BMW i3 que incluirá pasos de rueda con bordes acabados en negro y una suspensión deportiva con amortiguadores, muelles y estabilizadores específicos, suspensión más baja, vías ensanchadas y llantas de aleación ligera de 20 pulgadas. El nuevo sistema de navegación optimizado del sistema operativo iDrive, ahora también está disponible junto con el sistema de navegación opcional Business. En el futuro, la opción de carga inalámbrica para el Smartphone y punto de acceso inalámbrico LAN también estarán disponibles para los BMW i3 y BMW i3s. ■

## Nissan instalará 100 puntos de carga rápida en 2019



La marca japonesa anunció, en el marco del IV Nissan de Movilidad Sostenible, que en el próximo año a través de un Acuerdo con Easycharger y gracias en parte al Plan Movalt de Infraestructuras, habrá 100 nuevos puntos de carga rápida en las principales vías de toda España, es decir, un punto cada 150 kilómetros.

Además Nissan también anunció nuevas iniciativas como la proliferación en los Parkings de Indigo de puntos de carga para todos los usuarios del vehículo eléctrico o el sistema de generación de energía para carga de vehículos eléctricos instalados en las Oficinas Centrales de Nissan en Barcelona.

Por otro lado, en el marco de este foro se presentó un estudio de "Transport and Environment" en el que se concluye que la electrificación del transporte podría proporcionar a España impactos muy positivos. En un escenario en el que el 50% de los vehículos fueran eléctricos, el PIB español crecería en 3.200 millones de €, se crearían 23.000 nuevos puestos de trabajo, habría mayor renta disponible para los ciudadanos gracias a los ahorros del vehículo electrificado, lo que significaría una mayor atracción para inversiones por parte de la industria hacia nuestro país y conllevaría una importante reducción de emisiones: 28% de CO<sub>2</sub> y 89% de NO<sub>x</sub>. ■

## Hyundai Nexo, primer coche de hidrógeno matriculado en España



Hyundai se ha convertido en la primera marca en matricular un vehículo con pila de combustible de hidrógeno en España. Se trata del Hyundai Nexo, cuya comercialización en nuestro país se ha iniciado este mes de septiembre con un precio de 69.000€.

Este SUV Premium de 4,67 m de longitud cuenta con la mayor eficiencia en pila de combustible a nivel mundial y un tiempo de carga de tan solo 5 minutos, además de una autonomía máxima estimada de 666 kilómetros (ciclo WLTP). Su motor eléctrico disfruta de una po-

tencia de 120 kW (equivalente a 163 CV) y un par de 395 Nm. Es capaz de acelerar de 0 a 100 km/h en 9,2 segundos y de alcanzar una velocidad máxima de 179 km/h. Y lo que es mejor, solo emite vapor de agua.

El Hyundai Nexo disfruta de las últimas tecnologías en materia de asistencia en la conducción. Es el caso del sistema de aparcamiento autónomo Remote Smart Parking Assist (RSPA). Gracias a él, el vehículo puede estacionar o salir de la plaza de aparcamiento en batería sin necesidad de que el conductor se encuentre en el interior del coche. ■

## Groupe PSA gana el Premio "International Van of the Year 2019" (IVOTY)



La nueva generación de vehículos comerciales Peugeot Partner, Citroën Berlingo, Opel/ Vauxhall Combo han obtenido el "International Van of the Year", un prestigioso galardón que desde 1992 reúne a 25 periodistas y editores de revistas independientes europeos, especializadas en vehículos comerciales ligeros.

Los modelos del grupo francés se diseñaron como parte de un programa transversal en el que las prestaciones se adaptan de forma sistemática a las necesidades de los clientes profesionales. Se desarrollaron utilizando la plataforma EMP2 y se beneficiaron de los grupos motopropulsores y equipos

de asistencia a la conducción de última generación. Ofrecen una gama de servicios para clientes profesionales, que cumplen con los más altos estándares en el mercado en términos de habitabilidad, amplitud y modularidad, con una capacidad de carga de 1.000 kg. Para cubrir todas las necesidades del cliente, los vehículos estarán disponibles en dos longitudes y en versiones de 2, 3 y 5 plazas.

El premio es un reconocimiento a la estrategia de producto establecida en el plan Push to Pass y fortalece la posición de Groupe PSA como líder en Europa de vehículos comerciales con más del 30% del mercado. ■

**amac**  
Automotive Services

### Fleet Solutions

Sabemos que todas las empresas son diferentes. Por eso te ayudamos a gestionar tu flota adaptándonos a tus necesidades.

Ponemos a tu disposición un gran equipo de profesionales, experiencia, infraestructura y tecnología.

Nuestro software AMAC Fleet Manager permite controlar eficazmente la flota de tu empresa.

Gestión  
a medida



Para llegar donde tú quieras

📍 [www.amacautomotive.com](http://www.amacautomotive.com)  
✉ [info@amacautomotive.com](mailto:info@amacautomotive.com)  
☎ +34 902 199 177  
🐦 @amacautomotive

## FCA y Targa Telematics presentan Mopar® Connect Fleet



Mopar, la marca de FCA dedicada a ofrecer productos y servicios posventa para los vehículos del Grupo, ha elegido Targa Telematics como proveedor de servicios para el desarrollo de una solución IoT (Internet of Cars) para el segmento de las flotas de empresa: Mopar® Connect Fleet. Combinando dispositivos telemáticos, pantallas táctiles, aplicaciones y plataformas web, este conjunto de servicios conectados permite a los gestores de flotas monitorizar todos sus vehículos, localizarlos en tiempo real, recibir alertas de posibles robos o manipulaciones y mejorar la gestión del vehículo, la experiencia de conducción y la se-

guridad del conductor. Hay dos versiones, Basic y High, que ya están disponibles en 5 idiomas. Los servicios que se ofrecen incluyen asistencia en carretera, ayuda en caso de accidente y localización del vehículo después del robo.

A través de Mopar® Connect Fleet, es posible controlar de forma remota numerosas funciones útiles para el gestor de flotas, que recibe datos e información en tiempo real sobre los parámetros de uso de los vehículos, como el nivel de combustible, el estado de carga de la batería o la presión de los neumáticos y recibe una alerta si se requiere mantenimiento ordinario y extraordinario. ■

## Homologación WLTP de todos los turismos de Groupe PSA



La totalidad de la gama de turismos del Groupe PSA, que incluye las marcas Peugeot, Citroën, DS, Opel y Vauxhall, está homologada bajo el nuevo Procedimiento Mundial Armonizado para Ensayos de Vehículos Ligeros (WLTP, por sus siglas en inglés).

De esta forma, el 100% de la gama de turismos de estas marcas está disponible para su venta, tal y como marca la legislación europea, aplicándose este nuevo protocolo de medición de consumos y emisiones a todas las nuevas matriculaciones a partir del 1 de septiembre. Y todo ello sin importar el tipo de motorización (gasolina, diésel, GLP...).

Para cumplir con la WLTP, los vehículos se han equipado con tecnologías como los sistemas de Reducción Catalítica Selectiva (SCR) para automóviles diésel y Filtros de Partículas de Gasolina (GPF) para las unidades de gasolina de inyección directa.

El siguiente paso vendrá con la futura normativa Euro 6.d-Temp, que será aplicable a partir de septiembre de 2019. También tendrá en cuenta las emisiones contaminantes (NOx y número de partículas) medidas en condiciones reales de conducción en carreteras abiertas o RDE (Real Driving Emissions). ■

## Nuevo Mercedes-Benz EQC



A mediados de 2019 llegará al mercado el nuevo Mercedes-Benz EQC, el primer modelo Mercedes-Benz de la nueva marca de productos y tecnología EQ. De carrocería SUV atípica y 4,7 metros de longitud, está propulsado por 2 motores eléctricos- uno en cada eje- que proporcionan 300 kW (408 CV) y unas prestaciones de primer orden: 5,1 segundos de 0 a 100. La marca de la estrella anuncia una autonomía superior a los 450 km, todavía

sin homologar. El nuevo EQC ofrece al conductor 5 programas de conducción de diferentes características: «COMFORT», «ECO», «MAX RANGE», «SPORT» y un programa adaptable individualmente. También dispone de pedal acelerador háptico, que ayuda al conductor a practicar un estilo de conducción económico. Además contará con la última tecnología en materia de asistencia a la conducción, seguridad y conectividad. ■

## Ford prepara nuevas soluciones para flotas



La marca del óvalo anunció en el marco del Salón de Vehículos Comerciales de Hannover que introducirá dos nuevas soluciones de vehículos conectados en Europa a principios de 2019 para los clientes flotas.

Por un lado, proporcionará a los operadores de flotas la capacidad de ver los datos de los vehículos Ford conectados en su flota a través de la aplicación Ford Telematics. Utilizando la información recogida del vehículo, un portal web intuitivo proporciona información útil para ayudar a mejorar la eficiencia de la flota y la seguridad de los conductores, permitiendo a los propietarios, gerentes y empleados ver las flotas casi en tiempo real y obtener información rápida sobre su rendimiento.

Para aquellas flotas más grandes que prefieren trabajar con sus propios proveedores de sistemas internos o proveedores externos, Ford ha diseñado los Servicios de Datos Ford que ofrecen acceso directo a los datos de los vehículos de grado OEM. Aprovechando el módem integrado de los vehículos Ford, los servicios de datos de Ford transfieren los datos del vehículo directamente desde el vehículo a la nube sin necesidad de hardware, gestión o tiempo de inactividad adicional de terceros. Desde allí, los datos del vehículo se transmiten al sistema informático interno de la flota o a un proveedor externo. Ford lanzará estos servicios en la primavera de 2019, llegando primero al Reino Unido y Alemania, y luego a otros mercados. ■

## Conceição Machado

Directora general Athlon España y Portugal

**“No queremos simplemente responder a necesidades de nuestros clientes. Queremos superar sus expectativas”**



Ligada a Mercedes-Benz- y por lo tanto a Daimler- desde hace 20 años, Conceição Machado dirige la región Iberia de Athlon desde que Daimler Financial Services compró esta compañía de renting. El objetivo es crecer, pero no a cualquier precio. Y buscando la excelencia en el servicio al cliente que siempre ha definido la filosofía corporativa de Athlon.

Con la vista puesta ya en el cierre del ejercicio 2018, ¿Cómo esperan cerrar el año, tanto en España como a nivel europeo? ¿Sobre qué previsiones están trabajando de cara al año 2019?

Para nosotros 2018 esta siendo un año de éxito. En España estamos experimentando un crecimiento del 17% en el número de nuevos contratos, es decir más de 4 puntos respecto al merca-

do, y así es como prevemos cerrar el año.

Acabaremos el ejercicio con una flota viva en España de unos 12.500 vehículos; y en Europa, donde operamos en 12 países, contaremos con más de 355.000 vehículos, con un crecimiento de la flota gestionada en línea con el del mercado.

De cara al año 2019, esperamos seguir con esta tendencia,

**“ Athlon sigue caracterizándose por su carácter multimarca y por su objetividad a la hora de asesorar al cliente. ”**

tanto a nivel internacional como a nivel local, donde se estima un crecimiento del mercado de las matriculaciones en renting en torno al 8%.

¿Tienen previsto aumentar su cuota de mercado del renting en España?

Queremos crecer, pero no a toda costa. Tenemos un enfoque cliente que siempre nos ha definido y ahora estamos poniéndole aún más énfasis para ser ante



todo una empresa referente en el sector en cuanto a excelencia en el servicio. No queremos simplemente responder a necesidades de nuestros clientes. Queremos superar sus expectativas. Queremos sorprender.

**¿Se ha completado la integración en Daimler?**

Estamos ya en la última fase de la integración y hasta ahora se ha completado con éxito. Gracias a un equipo de proyecto dedicado, la integración con Daimler está prácticamente finalizada y podemos decir que somos ya 100% parte del grupo, aprovechando todas las sinergias que ello permite.

Formar parte del grupo Daimler es entrar en la casa de un gigante del sector de la automoción y sobre todo de un grupo referente mundial en términos de movilidad.

**¿Qué beneficios ha aportado esta absorción a las empresas clientes de Athlon?**

Para los clientes, elegir a Athlon para la gestión de sus vehículos es tratar con un partner muy sólido y pionero en soluciones de movilidad. Daimler es el creador de soluciones como Mytaxi, Moovel o Car2go. Y en este sentido, como parte de la casa Daimler, desde Athlon vivimos de

**“ Car2Use es actualmente la solución de car-sharing corporativa más completa, no sólo por ser compatible con cualquier marca y modelo, sino también por dar solución a casuísticas muy particulares de algunas empresas que hasta la fecha no encontraban respuesta en el mercado. ”**

primera mano esta innovación, contagiándonos a la vez que beneficiándonos de las capacidades de la compañía.

Además, Daimler es una empresa con especial foco y atención en el cliente; estar en el origen del desarrollo de soluciones innovadoras de marcas como Mercedes-Benz, lo que significa tener las capacidades internas de atender altas exigencias de clientes. Si a ello le sumamos que Athlon es conocida en el mercado de renting por haber sido siempre una empresa dedicada a la financiación de vehículos premium, la

combinación de las 2 empresas ofrece posibilidades increíbles en términos de calidad de servicio. La exigencia de nuestros clientes nos ha hecho trabajar y especializarnos en un cuidado y en una atención especial en todo momento, y es eso precisamente lo que nos diferencia de otros competidores. Lo tenemos tan interiorizado en Athlon que hoy en día lo hacemos con cada cliente, sea cual sea su perfil, la categoría de su coche (premium o no) o la marca del coche contratado. Athlon sigue caracterizándose por su carácter multimarca y por su objetividad a la hora de asesorar al cliente sobre el tipo de flota que mejor se adecue a las necesidades de su negocio así como a su política de flota.

**Las matriculaciones de vehículos diésel están en descenso, especialmente en el canal Particulares, pero también en el de Empresas, ¿Qué futuro auguran para la demanda de este carburante en el segmento flotas?**

El debate es constante y hoy no se puede ofrecer una solución de movilidad al cliente sin profundizar en el tema del carburante o de la motorización que más se adecue a sus objetivos. El futuro dependerá siempre de varios factores como las regula-

ciones y normativas de los ayuntamientos o los criterios de contaminación. Pero consideramos que el mayor criterio siempre va a ser el TCO. Y este es el que hará que la demanda se estabilice o se reduzca.

**“ El futuro dependerá siempre de varios factores como las regulaciones y normativas de los ayuntamientos o los criterios de contaminación. Pero consideramos que el mayor criterio siempre va a ser el TCO. ”**

**Uno de los capítulos más complejos que deberán afrontar las empresas en los próximos años es el cambio del ciclo NEDC al WLTP, ¿qué recomendaciones están dando a sus clientes en este sentido al renovar su flota?**

Al igual que asesoramos a nuestros clientes sobre tipos de combustible basándonos en un análisis del TCO, también lo estamos haciendo para las emisiones e impuestos. Lo cierto es que en este asunto tenemos que ir muy de la mano y apoyarnos en los fabricantes, quienes tienen un reto importante. La transición aplazada de 2 años nos permite tanto al sector como a las instituciones anticiparnos mejor. Y, sobre todo, dotar a nuestros equipos comerciales y consultores de las herramientas más avanzadas para que puedan ofrecer al cliente los modelos que les permitan optimizar al máximo sus costes de flota a la vez que optar por la mayor eficiencia.

A pesar de que vemos que los clientes están ya muy concienciados sobre el tema, lo fundamental es que nuestros equipos estén formados e informados en todo momento de los retos, de los avances y de los impactos que supone el cambio de ciclo al WLTP en la comercialización y matriculación de los vehículos. En este sentido contamos dentro de la casa con expertos en normativas y procedimientos especializados en el sector automoción. En todo caso, nuestras

recomendaciones están siempre alineadas con la casuística particular de cada cliente: objetivos de flota, presupuestos, uso de los vehículos, categoría del empleado, tipo de actividad, zona de trabajo y de desplazamientos, etc.

**¿Cómo creen que puede afectar esta nueva normativa sobre emisiones y consumos al sector del renting en España?**

Detrás de estas normativas existe un reto real para el sector en cuanto a Responsabilidad Social Corporativa. Y en este sentido, el ciclo WLTP nos ofrece mayor información y mayor transparencia a todos. De esta forma, como compañía de renting, podemos asesorar aún mejor sobre la eficiencia real de la flota de nuestros clientes. Es también una oportunidad para seguir manteniendo tasas de emisiones y de consumos menores a las medias del parque español y en cierta medida resulta un trampolín, siempre que encaje con las necesidades reales de negocio de los clientes, para dar mayores pasos hacia motorizaciones alternativas al diésel o la gasolina.

De hecho, el porcentaje de matriculaciones de este tipo de motorizaciones en Athlon es bastante más alto que la media del sector.

**Hace unos meses Athlon puso en marcha Car2Use, su propio sistema de carsharing corporativo. ¿Cuál ha sido su acogida?**

**“ La llegada de nuevos competidores con nuevos modelos de negocio hace que el cliente exija soluciones diferentes. Y nuestra dimensión y estructura hacen posible que nos adaptemos a esta nueva demanda. ”**

Efectivamente, antes del verano, lanzamos nuestra solución de car-sharing con muchas ganas y mucha ilusión. Se trata de una solución muy potente, flexible y personalizable, que se adapta a todo tipo de política de flota o de planes de movilidad de las compañías. La realidad es que nuestra propuesta ha despertado un alto interés tanto en el sector como entre las empresas y ha tenido y está teniendo muy buena acogida.

Iniciamos el proyecto realizando varias pruebas en clientes para que pudieran conocerlo antes de comprometerse. Y definitivamente todos coinciden: es actualmente la solución de car-sharing corporativa más completa, no sólo por ser compatible con cualquier marca y modelo, sino también por dar solución a casuísticas muy particulares de algunas empresas que hasta la fecha no encontraban respuesta en el mercado. Es una solución

que además permite controlar de forma muy sencilla los usos de los vehículos. Aun así, y de la mano de nuestros clientes, seguimos estudiando nuevas funcionalidades que nos permitan ir más lejos, mejorando aún más nuestra propuesta.

**¿Es el carsharing un sistema de movilidad al alza?**

Sin duda el car-sharing es una solución de movilidad al alza que se presenta como un complemento perfecto al renting tradicional, ya que se ofrece tanto como solución idónea ante costes importantes derivados de taxis u otros transportes, así como para la implementación de nuevos modelos de movilidad. El car-sharing va asociado a una tecnología potente que permite responder a demandas de clientes que en algunos casos, según estamos observando, quieren incluso desarrollar nuevas formas de optimizar su propio negocio y su actividad.

**Son muchas las empresas de renting que se están lanzando a la conquista del mercado PYME, autónomo e incluso al particular, ¿Cómo prevén abordar estos segmentos de clientes?**

La oferta “todo incluido” del renting con la que inicialmente se comercializaba este modo de financiación es conocida ya entre las empresas medianas y grandes. El público que quizás menos lo conoce es el particular, el

autónomo o la pequeña empresa. Ya medida que lo van conociendo, se decantan por el renting como la alternativa perfecta respecto a la compra directa.

El sentimiento de propiedad está evolucionando y los cambios legislativos en muchas de las grandes ciudades contribuyen a ello. Pero en muchos casos el cliente y decisor sobre la elección del vehículo es también el propio conductor que, en la gran mayoría de los casos, utiliza su coche tanto para uso privado como profesional. Es importante tener eso en cuenta y mantener un trato de tú a tú, cercano, personalizado, cosa que en Athlon siempre nos ha caracterizado.

**¿Qué novedades y nuevos servicios podemos esperar de Athlon a corto y medio plazo?**

La digitalización es uno de los focos de nuestro grupo. Las posibilidades que nos da el “ser digital” son enormes: ahorro de tiempo y dinero, conexión en todo momento... El cliente tiene más por menos. En este sentido empezamos el año pasado en Athlon con un plan de digitalización que iniciamos con la firma digital. En 3 simples pasos en el móvil, y en cuestión de segundos, los contratos y los pedidos nos llegan firmados por el cliente, lo cual agiliza mucho los trámites, acorta el plazo de la entrega del vehículo y supone un ahorro considerable en tiempo y papel.

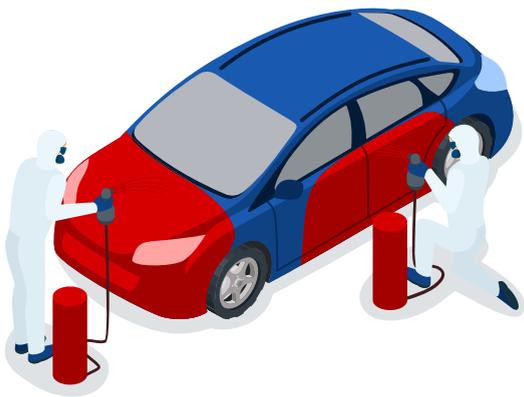
Para el cliente, estamos en pleno desarrollo de soluciones digitales de acceso online a información de valor sobre su flota y KPIs claves para la optimización del uso de la misma. En concreto en una plataforma con la que también tendrá acceso a todas sus facturas y documentación útil digitalizada.

Por otro lado, el servicio flexible. El saber que en cada momento puedes disponer del coche que más se adecuó a tus necesidades y por el plazo de tiempo que lo necesites. El sector está cambiando y los clientes exigen cada vez más servicios y productos que den soluciones de movilidad de una forma más flexible, según sus necesidades. La llegada de nuevos competidores con nuevos modelos de negocio hace que el cliente exija soluciones diferentes a las que tradicionalmente ofrecen los operadores de renting. Y nuestra dimensión y estructura hacen posible que nos adaptemos a esta nueva demanda. ■



# ¿Qué tienen que ver la estética exterior de un coche y la seguridad vial?

**A todos nos gusta que el vehículo que conducimos esté limpio, sin abolladuras, sin rayadas... En definitiva, que luzca. Pero la importancia de la estética en un vehículo va mucho más allá de la percepción visual del mismo, pues puede afectar de forma importante a la seguridad. Y desde A.L.D Automotive nos lo recuerdan.**



## Carrocería

Una abolladura de chapa no solo es un problema visual. Además de poder influir en la aerodinámica y la eficiencia del vehículo, puede ser el origen de problemas de seguridad muy serios. Es el caso de óxidos y perforaciones que acaban deteriorando la chapa y la propia estructura del vehículo. También puede provocar la aparición de aristas cortantes, deterioro de anclajes, fijaciones defectuosas del paragolpes e incluso pueden llegar a permitir la entrada de humos al interior del habitáculo.

“ Una abolladura de chapa no solo es un problema visual. Puede influir en la aerodinámica y la eficiencia del vehículo; y puede ser el origen de problemas de seguridad muy serios. ”



## Luces y espejos

Otro de los aspectos de vital importancia en la seguridad son las luces. No solo para asegurar nuestra visibilidad durante las horas sin luz solar, sino también para ser vistos por el resto de conductores y peatones. Debemos tener en cuenta que existe un gran número de luces en nuestro vehículo: intermitentes, luces cortas, largas, de cruce, antiniebla, freno, marcha atrás... Hay que asegurarnos periódicamente que todas funcionan correctamente, pues de ellas depende en buena medida nuestra seguridad y la capacidad de indicar futuras maniobras al resto de vehículos.

Relacionados claramente con el capítulo de la visibilidad nos encontramos con los espejos. Son nuestros ojos y nos permiten ver lo que viene por detrás y/o por los lados. Circular con un espejo dañado, descolgado o descuidado no solo es motivo de sanción en la ITV, sino que es muy peligroso.



## Limpieza

Los vehículos siempre deben estar limpios, tanto por dentro como por fuera. Y no solo por higiene y estética. También por seguridad. Y es que lavar el automóvil periódicamente incide en el correcto mantenimiento del mismo, en la visibilidad y en la comodidad a la hora de ponerse al volante.



## Una cuestión económica

Más allá de la seguridad, el buen estado y mantenimiento estético de un vehículo influye directamente en los costes del mismo. Si es de propiedad, un coche “maltratado” perderá valor en el mercado de segunda mano. Y si está en renting, es más que probable que debamos pagar alguna penalización al finalizar el contrato si devolvemos un vehículo en malas condiciones. ■



## Lunas

¿Sabías que el 30% de la resistencia de la estructura del vehículo procede de las lunas? Con un dato así queda clara la importancia de asegurarse que estos elementos estén en buen estado. De ahí que lo más recomendable sea sustituir la luna al primer signo de grietas y especialmente ante cualquier marca si se ve afectada la visibilidad del conductor.

# ECOFLEET MEETING POINT



BARCELONA, 22 DE NOVIEMBRE 2018, DE 9 A 13:30H

CIRCUIT DE BARCELONA-CATALUNYA

**AEGFA** y **Plataforma LIVE**, con su clara apuesta por promover la movilidad sostenible, organizan el EcoFleet Meeting Point, evento de carácter profesional para Gestores de Flotas de empresas interesadas en fomentar una movilidad menos contaminante, adaptada a las características de las ciudades y adecuada a sus necesidades de transporte.



EL PUNTO DE  
ENCUENTRO  
DE LAS FLOTAS  
SOSTENIBLES



Organiza:

**AEGFA**  
an AIAFA partner

Asociación Española de Gestores  
de Flotas de Automóviles  
**10 años**

**Live**  
🚗 🚲 🚚 🚚

## Nueva sede de Northgate en Euskadi



El operador de Renting flexible Northgate ha inaugurado unas nuevas instalaciones en Bilbao. La nueva sede de Northgate en el País Vasco cuenta con más 11.000 m<sup>2</sup> y está ubicada en Zarátamo.

La compañía de renting ha invertido más de 1,8 millones de euros, dotándola de los últimos avances tecnológicos. Cuenta con un espacio destinado a oficinas y formación para el equipo comercial y de administración de la compañía, así como una zona de taller mecánico con un área de chapa y pintura, y un espa-

cio para la exposición y recepción de vehículos.

El desarrollo en la zona es una de las grandes apuestas de Northgate, que quiere trabajar y acercar sus soluciones de movilidad a las empresas y profesionales del País Vasco.

Actualmente Northgate gestiona más de 2.000 vehículos en la región y espera duplicar su flota en el País Vasco, superando los 4.000 vehículos, gracias a la nueva sede ubicada en el polígono industrial de Landetxe, e incrementar la plantilla en más de un 20% en un corto periodo de tiempo. ■

## LeasePlan facilita el acceso al renting de jóvenes empresarios



El Presidente de la Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios (CEAJE), Fermín Albaladejo, y el consejero delegado de LeasePlan España, Alberto Sáez, han suscrito un acuerdo de colaboración con el objetivo de facilitar el acceso al renting de vehículos a jóvenes empresarios.

La firma de este acuerdo permite a LeasePlan, por un lado, ganar visibilidad entre los jóvenes empresarios, a quienes ofrecerá importantes ventajas y descuentos exclusivos que les animen a probar la alternativa de movilidad más eficiente del momento, el renting de vehículos.

Los trabajadores de las empresas asociadas a CEAJE también podrán beneficiarse de estos descuentos y facilidades.

Fermín Albaladejo ha asegurado que en la sociedad actual y en el contexto de la economía colaborativa "los jóvenes ya no buscan tanto la compra directa de vehículos como soluciones de movilidad más inteligentes y sostenibles. El renting es la alternativa a la compra directa de vehículos que necesitan los jóvenes empresarios y el acuerdo con LeasePlan les permitirá disponer de una fórmula de movilidad que responde perfectamente a sus necesidades". ■

## Alphabet llega a Rusia, Turquía y Serbia



La compañía de renting y movilidad corporativa Alphabet sigue con su imparable ritmo de expansión internacional, abriendo nuevos mercados en Rusia, Turquía y Serbia.

Gracias a la asociación con la compañía Major Profi, la principal empresa rusa de renting, Alphabet ha empezado a ofrecer sus servicios en Rusia. Dependiendo de las necesidades específicas, las empresas pueden contar con servicios como traslados del vehículo, tarjetas de combustible, vehículos de sustitución, asistencia en carretera y seguro.

Alphabet también ha empezado a operar en Turquía de la mano de Hedef Filo, compañía de renting bien establecida con más de 6.300 clien-

tes y que ofrece sus servicios a través de 6 oficinas.

Además, se ha añadido a Serbia como nuevo mercado europeo a través de un acuerdo de colaboración con la compañía local AKS Fleet Solution, una de las 5 compañías mejor posicionadas dentro del mercado del renting en Serbia. De esta forma, las pymes serbias así como las empresas internacionales con oficinas en la región de los Balcanes podrán disfrutar de la cartera de servicios de Alphabet como el renting personalizado, el renting flexible, alquiler de coches a corto plazo, ventas y lease-back así como otros servicios complementarios.

Con esta alianza, Alphabet continúa con su expansión internacional llegando a un total de 24 países. ■

## EcoScooting elige Arval como proveedor de renting



EcoScooting, empresa del Grupo Cooltra dedicada a la entrega de paquetería de manera sostenible en las ciudades, ha elegido a Arval como nuevo proveedor de vehículos de 4 ruedas bajo la fórmula de renting flexible. De esta forma, EcoScooting ha decidido incorporar 2 vehículos de 4 ruedas eléctricos y GNC que se ampliarán con 5 unidades más en los próximos meses. Estos nuevos vehículos permitirán a EcoScooting au-

mentar el volumen de los repartos, frente a los realizados en la actualidad con motos eléctricas, sin perder su carácter ecológico y pudiendo seguir garantizando la satisfacción del cliente final.

Además, EcoScooting pretende cerrar el año implantando su servicio de "green last mile delivery" en Francia, "para lo que será muy positivo contar con la ayuda de un partner internacional como Arval". ■

## Movelco entrega 7 eléctricos al Ayuntamiento de Barcelona



La empresa de soluciones globales de movilidad eléctrica Movelco ha entregado una flota de coches 100% eléctricos al Ayuntamiento de Barcelona, tras adjudicarse la licitación pública de VE en renting que convocó el consistorio de la capital catalana, e imponiéndose así a los principales operadores.

En concreto se trata de 6 unidades del Nissan Leaf y una furgoneta Nissan eNV200 que se integrarán

en la flota de la Gerencia de Ecología Urbana, encargada de implementar el Plan Estratégico de Sostenibilidad Interna 2015-2022 de Barcelona.

Los coches entregados por Movelco responden a uno de los primeros concursos de vehículos eléctricos en renting del Ayuntamiento de Barcelona. Los seis coches se ceden en renting por espacio de cuatro años, tal y como recogían las bases. ■

## El renting crece un 10,51% hasta septiembre

	ACUM. SEPTIEMBRE 2018		ACUM. SEPTIEMBRE 2017		VARIACIÓN	
	RENTING	TOTAL MERCADO	RENTING	TOTAL	RENTING	TOTAL MERCADO
Turismos	173,061	1.038,699	156,318	929,563	10,71%	11,74%
Todoterrenos	580	3,973	684	3,579	-15,20%	11,01%
Derivados, furgonetas y pickup	23,155	98,638	21,826	90,178	6,09%	9,38%
Veh. Comerc. Ligeros <=3,5TN	11,612	62,523	9,726	57,075	19,39%	9,55%
Veh. Industriales >3,5TN	1,547	17,351	1,436	16,775	7,73%	3,43%
<b>TOTAL MERCADO</b>	<b>209,955</b>	<b>1.221,184</b>	<b>189,990</b>	<b>1.097,170</b>	<b>10,51%</b>	<b>11,30%</b>

Según los datos facilitados por la AER, las compañías de renting han matriculado 209.955 unidades hasta el tercer trimestre de 2018, lo que supone un crecimiento del 10,51% respecto al mismo periodo del año pasado. Hay que destacar que este incremento se ha mantenido de forma notable teniendo en cuenta que en septiembre el renting de vehículos contabilizó 13.642 unidades, un 15,32% menos que en el mismo mes de 2017.

El peso del renting sobre el total de las matriculaciones se sitúa en un 17,19% mientras que su peso dentro del canal de empresas es del 32,50%.

Volkswagen fue la marca más comprada por los operadores de Renting seguida de Renault, Peugeot, Audi y Toyota. Por modelos, el

liderazgo es para el Nissan Qashqai seguido de Renault Kangoo, Renault Clio, Citroën Berlingo y Peugeot Partner.

Por otro lado, en el periodo de enero a septiembre de 2018 se han matriculado en renting 2.589 unidades de las distintas modalidades de eléctricos (eléctrico puro, de autonomía extendida, híbrido enchufable gasolina e híbrido enchufable diésel), lo que supone el 1,23% del total de las matriculaciones en renting; mientras que las 8.589 unidades de eléctricos matriculadas en el total del mercado significan un 0,70%. El peso que aporta el renting a las matriculaciones totales de eléctricos, hasta septiembre, es del 30,14%. ■

## Estudio de movilidad de ALD

ALD Automotive ha analizado los datos para España de su estudio sobre "Los europeos y las nuevas formas de movilidad", del que se desprende que el uso del coche compartido, con un 25%, es la opción más aceptada en nuestro país entre las nuevas formas de movilidad a disposición de los usuarios. Y que son las mujeres menores de 35 años las que más utilizan esta alternativa.

Casi un tercio de las españolas han compartido vehículo en alguna ocasión, frente al 20% de los hombres; y 4 de cada 10 usuarios, además, son menores de 35 años. Precisamente, esta franja de edad está impulsando las nuevas formas de movilidad en España, ya que al menos 2 de cada 10 jóvenes son usuarios también de vehículos de renting, coches privados con conductor, coches autoservicio y alquiler de automóviles entre particulares, una cifra que se rebaja a medida que se incrementa el rango de edad.

Por otro lado, a la hora de ir al trabajo, los españoles se decantan por el transporte público como primera opción (60%), seguido del coche compartido (31%) y de la bicicleta (23%).

Si se trata de ir de vacaciones utilizando nuevas opciones de movilidad, los usuarios prefieren el alquiler de vehículos (47%) y el transporte público (46%), seguido del alquiler entre particulares (23%).



En el caso de ir de visita a casa de familiares, los usuarios eligen como primera opción el transporte público (58%) seguido del alquiler de vehículos (26%) y de la bicicleta (22%).

También a la hora de ir a una zona comercial, si tienen que optar por alguna de las nuevas formas de movilidad, eligen el alquiler de un vehículo y del transporte público, con un 40%.

Para impulsar las nuevas formas de movilidad, los españoles mayores de 35 años y, sobre todo, los mayores de 50, priorizan una buena red de transporte público y un abono único con acceso a diferentes medios de transporte, así como una mejor interconexión entre ellos.

En cambio, los más jóvenes consideran prioritario la creación de más carriles bici y los usuarios de hasta 49 años, más vehículos autoservicio, sobre todo en las grandes ciudades. Además todos coinciden en señalar como prioridad la creación de más aparcamientos disuasorios y una amplia red de puntos de recarga para vehículos eléctricos.

Por último, hay que destacar que

España es el país europeo líder en el uso de aplicaciones móviles relacionadas con la movilidad, sobre todo entre los más jóvenes. La mitad de los usuarios utilizan apps para el transporte público y un tercio tienen instaladas aplicaciones de tráfico en carretera. Además, el 20% es usuaria de apps de carsharing, porcentaje que asciende al 36% entre los menores de 35 años. También nuestro país está a la cabeza en el uso de apps para el uso bicicletas públicas, con un 12% frente al 8% de media en Europa. Entre los jóvenes la cifra asciende al 20%. ■

# Anteveni se convierte en Traxall Iberia

Tras 15 años a la cabeza del sector de la externalización de la gestión de flotas en España, Anteveni evoluciona y sigue creciendo fuera de nuestras fronteras. A partir del 1 de enero pasará a denominarse Traxall Iberia, convirtiéndose en una de las divisiones más importantes de Traxall International.



Y es que, como nos comenta Prado, "prácticamente ninguna empresa del sector flotas, ni siquiera las compañías de renting, cuentan con nuestra implantación y estructura en los países del continente sudamericano."

## Implantación local, enfoque global

El éxito de Traxall Iberia se basa en su flexibilidad y adaptabilidad. Una adaptabilidad que no solo pasa por dar respuesta a las demandas concretas de los clientes y sus flotas, sino también a la casuística de cada país.

De ahí que desde el primer momento de implantación en un mercado se busque un socio local y, en paralelo, se vaya generando una sólida estructura, tanto personal como tecnológica, que permita unos elevados estándares de calidad y servicio adaptados al cliente y sus necesidades locales. Solo así es posible dar respuesta y conocer a fondo las necesidades y características legales, fiscales, financieras y de modelo de gestión de flotas de cada mercado. En este sentido, no es lo mismo gestionar una flota de renting en España que gestionar una flota de propiedad o leasing en Colombia, donde las necesidades de seguimiento y control necesitan de mayor esfuerzo administrativo y humano por vehículo. De ahí que la plantilla destinada a la gestión en Colombia sea prácticamente la misma que en España, a pesar de que en Colombia la flota gestionada sea casi 5 veces menor.

"A diferencia de la inmensa mayoría de compañías de externalización de flotas, Traxall Iberia no obliga al cliente a adaptar su gestión a nuestras herramientas. Es el cliente quien define y acaba configurando cómo quiere gestionar su flota, siendo nosotros quienes adaptamos nuestras herramientas a las necesidades de su parque móvil y modelo de gestión. Prueba de ello es que disponemos de un departamento IT en España que se coordina con el departa-

Como parte de la nueva estrategia global y corporativa de Traxall International, Anteveni cambiará a partir del año que viene su denominación a Traxall Iberia. Bajo este nuevo nombre, la compañía seguirá ofreciendo su amplia cartera de servicios en España y Portugal. También estarán bajo su responsabilidad los mercados latinoamericanos de Colombia, Perú, Chile, Argentina y Brasil.

Como nos explica Miquel Àngel Prado, Director de Gestión, "no se trata de una absorción ni de una compra. Anteveni es socio fundador de Traxall International. Y como tal, se integra con voz propia dentro de la estructura accionarial y en línea con la nueva estrategia de crecimiento global de la compañía."

Desde 2009 y con una flota gestionada de más de 180.000 vehículos, Traxall International se ha convertido en uno de los líderes mundiales del segmento de la externalización de flotas gracias a su fuerte implantación en los principales países europeos, pero especialmente gracias al

**“Prácticamente ninguna empresa del sector flotas, ni siquiera las compañías de renting, cuentan con nuestra implantación y estructura en los países del continente sudamericano.”**

importante crecimiento conseguido en Latinoamérica en los dos últimos años. Un crecimiento aportado prácticamente en su totalidad por Anteveni.



mento local IT para adaptar conjuntamente las herramientas de gestión y servicio”, explica el Director Técnico de Traxall Iberia.

De esta forma, Traxall International no solo permite externalizar la gestión a las grandes flotas de multinacionales con presencia en diferentes continentes, sino que también es un excelente aliado para parques móviles cuyo negocio se limita a un único mercado.

### El futuro

Actualmente, Traxall International se encuentra en pleno proceso de consolidación y crecimiento en los mercados latinoamericanos donde ya se encuentra presente.

El objetivo, aunque siempre en función de la demanda, es abrir nuevas oficinas en Ecuador en 2019, sin perder de vista México, Panamá y otros países centroamericanos. A ello hay que añadir nuevos países europeos que en breve se unirán a la red de servicio de la compañía que ya incluye Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Holanda, Italia, Irlanda, Reino Unido además de España, Portugal y también Marruecos.

La externalización de la gestión de la flota es un sector claramente al alza y en continua evolución, especialmente con un mercado que está cambiando rápidamente hacia la “movilidad múltiple”. Según los responsables de Traxall International, “no se trata solo de automóviles, sino de la mejor manera de utilizar todos los medios dis-



“ El éxito de Traxall Iberia se basa en su flexibilidad y adaptabilidad. Una adaptabilidad que no solo pasa por dar respuesta a las demandas concretas de los clientes y sus flotas, sino también a la casuística de cada país. ”

ponibles: bicicletas, carsharing, alquiler de automóviles, transporte público...

Pero no siempre es posible aplicar esta movilidad para todos los empleados dentro de una empresa debido a dónde viven o trabajan. Y los gestores de flotas deben trabajar con más y más requisitos individuales. Por otro lado, la elaboración de políticas, los contratos con partners o trabajar con sistemas de automatización necesitan de una actualización continua para cumplir con las últimas tendencias.” ■

## FLOTA ECOLÓGICA

**AEGFA** | Asociación Española de Gestores de Flotas de Automóviles  
an AIAFA partner

Con la colaboración de:



## ACREDITACIÓN FLOTA ECOLÓGICA

### PRESENTACIÓN DEL SERVICIO

AEGFA con la colaboración de IDAE, presenta la Acreditación “Flota Ecológica”, un servicio dirigido a las flotas corporativas y públicas que deseen distinguirse por la realización de mejoras en la eficiencia energética y la disminución de emisiones contaminantes y de efecto invernadero.

### OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Ayudar a fomentar medidas para la mejora en la eficiencia energética y disminución de emisiones contaminantes y de efecto invernadero en las Flotas públicas y privadas.

Acompañar a la empresa a implementar medidas de mejora mediante un Programa asistido de trabajo, supervisado por un equipo técnico especializado.

Dar reconocimiento a las flotas que participan en el programa dando cumplimiento a los objetivos de mejora, mediante una acreditación de Flota Ecológica.

### BENEFICIOS PARA LAS FLOTAS PARTICIPANTES

- Participar en un programa de mejora estructurado
- Ahorro económico y ahorro energético
- Contribuir a la mejora del medio ambiente
- Reconocimiento público y social
- Reconocimiento interno (satisfacción de los empleados)
- Disponer de la acreditación de “Flota Ecológica”
- Acreditación de ámbito nacional

### CATEGORÍAS

Dos niveles en función de los objetivos fijados: “Flota Ecológica” y “Flota Ecológica Máster”

Solicita más información: **902 027 736**

## Sergio Hernández



Europcar Mobility Group ha anunciado el nombramiento de Sergio Hernández como nuevo director de Flota de Europcar Mobility Group en España a partir del 1 de noviembre, cargo que compaginará desde esa fecha con su actual posición de director de Flota de Goldcar.

Hernández sustituye a Ángel Remacha y desde su nuevo cargo se focalizará en la optimización de la gestión de la flota en los tres segmentos de mercado en los que opera: el premium con Europcar, el intermedio con InterRent y el low cost con Goldcar. ■

## Málaga acogió el III Congreso de Movilidad y Turismo Sostenible



El pasado 13 de septiembre tuvo lugar en Málaga la tercera edición del Congreso de Movilidad y Turismo Sostenible, el mayor encuentro público-privado del sector.

Este evento abordó los retos actuales en el ámbito de la movilidad sostenible, segura e inteligente y la digitalización de las ciudades. El objetivo es buscar soluciones a las inquietudes de las administraciones, las empresas y la sociedad, ante el nuevo escenario de movilidad urbana sostenible que se presenta en las principales ciudades españolas.

Dentro de los objetivos del congreso, cabe destacar la importancia de la formación de los líderes tanto políticos como directivos del sector privado, como base, a la hora de la toma de decisiones estratégicas, alineadas con la consecución de los objetivos de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y en especial al ODS.11, Ciudades y Comunidades Sostenibles. Para ello, el congreso contó este año con la participación

especial del Instituto de las Naciones Unidas para la Formación Profesional e Investigaciones (UNITAR), a través de sus dos centros especializados en turismo, CIFAL Málaga, y movilidad sostenible y seguridad vial, CIFAL Madrid-RACE, que otorgaron un certificado de participación a todos los asistentes, convirtiéndose en el primer congreso en que se realiza esta acción.

El congreso contó con la asistencia de unos 300 profesionales y la participación de CALIDAD PASCUAL, ENDESA, BMW España, FAMP, UNITED, United Nations Institute for Training and Research de la ONU, la DGT, Grupo Español Crecimiento Verde, AECOC, UNO Logística, Deloitte, Correos, Arval, Telefónica, AEDIVE, Pacto Mundial, Red Española, RACE, y Parques Nacionales; y la colaboración de AEGFA.

Las ponencias y charlas del congreso están disponibles en la web [www.congresomovilidadyturismo-sosteniblemalaga.com](http://www.congresomovilidadyturismo-sosteniblemalaga.com) ■

## Bluemove se implanta en Badalona



La compañía de carsharing de Europcar Mobility Group sigue ampliando su zona de servicio. En esta ocasión Bluemove aterriza en Badalona, siendo esta la segunda ciudad catalana con presencia de la compañía, después de implantarse en Barcelona hace algo más de año y medio.

Este servicio de 'coche compartido' permite alquilar coches y furgonetas por cortos periodos de tiempo (normalmente horas) bajo el sistema 'round-trip', que supone devolver el vehículo en el mismo punto donde se recoge. De esta manera se garantiza, que el usuario pueda

reservar con antelación y se evita el tener que buscar aparcamiento al final de la reserva.

Por el momento, Bluemove está presente en dos parkings de Badalona, en Plaça Plana y en la Avinguda de Martí Pujol, y está estudiando llegar en breves a nuevos puntos de la ciudad.

Los coches de Bluemove se pueden alquilar desde 2,5€ por hora y 0,25€ por kilómetro, con gasolina y seguro incluido. La reserva se puede gestionar en cualquier momento del día y de la semana a través de la App de Bluemove o de la página web de la empresa. ■

## MAPFRE refuerza su oferta para flotas de pymes



La aseguradora MAPFRE refuerza su abanico de servicios para Pymes con el lanzamiento de un seguro para las flotas de pequeñas y medianas empresas. Para ello ha creado un producto específico para asegurar las flotas de empresas con un mínimo de 5 vehículos y hasta un máximo de 40.

Este seguro está dirigido a flotas de clientes que usen el vehículo para directivos, usos comerciales o para empresa, para transporte o para uso agrícola y ganadero. Asimismo, se ha desarrollado un nuevo sistema que permitirá a los clientes conseguir el precio de su seguro de flotas des-

de la propia oficina del mediador, a través de una gestión ágil y sencilla.

Así, el mediador, validando el historial del cliente, podrá ofrecer de forma inmediata el precio del seguro y unificar todos los datos del cliente en un documento único, con lo que se agilizan y simplifican todas las gestiones, tanto para los clientes como para los mediadores.

Además, los clientes de MAPFRE que ya tengan otras pólizas en la compañía podrán beneficiarse de descuentos adicionales a la hora de contratar este seguro, que ofrece importantes coberturas y servicios a precios muy competitivos. ■

**OPTIMA FLEET** te permite dejar atrás las hojas de cálculo y profesionalizar la gestión de tu flota con una herramienta de última generación.

Con **OPTIMA FLEET** obtendrás un gran ahorro en tiempo, mejorarás la calidad de gestión y el control de todos los ámbitos de tu flota.

## PROFESIONALIZA LA GESTIÓN DE TU FLOTA

Escoge los módulos que necesitas, importa fácilmente los datos de tu flota y en tan sólo 48 horas podrás estar gestionando tu flota en **OPTIMA FLEET**, todo ello con el apoyo de nuestro equipo de atención al cliente.

### MÓDULOS DE GESTIÓN DISPONIBLES



## ANALIZA Y TOMA LAS MEJORES DECISIONES

Evitar costes innecesarios y aumentar la eficiencia es sencillo con **OPTIMA FLEET**.

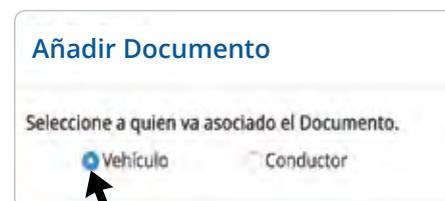
La herramienta de **tablas dinámicas**, los datos presentados en gráficos visuales y la facilidad de exportar fácilmente a Excel te ayudarán a tomar decisiones.

- » Reportes de Flota
- » Reportes de Conductores
- » Reportes de Vehículos
- » TCO – Análisis de Costes
- » Reportes de Facturas
- » Control de Emisiones
- » Reportes de Consumos
- » Reportes de Contratos
- » Reportes de Sanciones
- » Reportes de Telemetría

## GESTIÓN DOCUMENTAL DE TU FLOTA

Sustituye tus archivos de papel por documentación digital gracias a la funcionalidad **“Gestionar Documentos”** de Optima Fleet.

Contratos, fichas técnicas, actas de entrega, autorizaciones, facturas, sanciones... todo ordenado y a un solo click.



**Solicita una Demo en:**  
[www.optimafleet.com](http://www.optimafleet.com)  
o llamando al 902 027 736

## Avancar renueva su acuerdo con Hyundai



La empresa de carsharing Avancar y Hyundai han ampliado su acuerdo de colaboración hasta 2019.

Esta renovación ha implicado que la flota de Avancar cuente ya con un 20% de vehículos híbridos a través del modelo Ioniq Hybrid y la intención es añadir modelos 100% eléctricos a finales de este año.

El nuevo acuerdo, firmado el pasado mes de abril, también añade a

la flota de la compañía de carsharing los modelos i10, i20, i30, i40, Tucson, Santa Fe y las furgonetas H1 Travel y H1 VAN.

Avancar es una empresa subsidiaria de Zipcar, la mayor red de carsharing del mundo. Actualmente ofrece su servicio en la ciudad de Barcelona y en su área metropolitana, ubicando sus vehículos en más de 160 aparcamientos. ■

## Cada día se realizan 14.200 reservas de vehículo compartido en Madrid



Un estudio elaborado por la plataforma de movilidad Chipi concluye que en la ciudad de Madrid se realizaron un promedio diario de 14.203 trayectos de carsharing y motosharing entre el 16 de julio y el 10 de septiembre. Durante este periodo se han realizado un 24% más de reservas en servicios de carsharing que de motosharing.

El parón vacacional se ha traducido en un descenso del volumen de tráfico en Madrid y, por extensión, del uso de las distintas opciones de movilidad. Así queda patente al comprobar que, mientras que la media de reservas de carsharing durante todo el periodo estival ha sido de 8.770 diarias, se han superado las 10.000 con la llegada de septiembre, hasta alcanzar las 13.077 el pasado día 7, el máximo de todo el periodo.

Por otro lado, cada coche compartido ha realizado una media de 5,43 trayectos al día durante este periodo, mientras que, en el caso de las motos, con una flota superior, la cifra se sitúa en 3,60. Los datos extraídos también permiten saber qué zonas

de la ciudad concentran un mayor tránsito asociado al carsharing y motosharing: Chamberí-Cuatro Caminos, Atocha, Retiro-Puerta de Alcalá, Chamartín, San Blas-Canillejas y Ciudad Jardín. Los datos relativos a las horas de reserva también arrojan diferencias y semejanzas reveladoras con respecto a los hábitos de los usuarios de servicios de carsharing y motosharing.

Los usuarios de carsharing tienen picos de uso a las 8:00 y a las 14:00, que coinciden en gran medida con los horarios de entrada y salida de las oficinas que aplican la jornada intensiva de verano. A partir de las 14:00, la demanda se mantiene estable hasta las 20:00, cuando comienza a descender más pronunciadamente.

Por otro lado, el horario laboral también condiciona significativamente a los usuarios de motosharing, aunque este servicio registra un tercer pico más intenso entre las 19:00 y las 18:00. Esto sugiere unos hábitos de uso más asociados al ocio y en aprovechamiento de las horas de menor volumen de tráfico en términos generales. ■

## Aliara Energía abre 3 nuevas EESS de GNV



La empresa de servicios energéticos Aliara Energía consolida su apuesta por el GNV (Gas Natural Vehicular) al inaugurar el pasado mes de septiembre en Madrid tres nuevas estaciones de repostaje en los distritos de Latina, Fuencarral-El Pardo y Usera.

Esta nueva implantación se engloba dentro de la estrategia de la empresa encaminada a la optimización de recursos, el ahorro, la eficiencia y la mejora y disminución de emisiones, apoyándose fundamentalmente en la utilización del gas natural como combustible.

El Director General de Aliara Energía, Francisco Javier Sáez, ha destacado que "la apertura de estas gasineras es parte de nuestro compromiso por reducir el impacto

medioambiental. Cada una de ellas está ubicada en zonas urbanas de gran tránsito consiguiendo así que más residentes apuesten por el Gas Natural Vehicular". Además, para la inauguración de estas gasineras se convocó un concurso de Graffiti urbano apostando por la expresión cultural y artística de jóvenes talentos españoles, adjudicando un ganador a cada una de las EESS.

Aliara Energía tiene prevista la construcción de otras cuatro estaciones de repostaje de GNV dentro de la Comunidad de Madrid a lo largo de 2019, iniciativa alineada con el compromiso de Madrileña Red de Gas en la actividad de distribución de gas natural como combustible para el uso vehicular. ■

## Viasat Group adquiere Grupo Detector



La compañía de servicios telemáticos europea Viasat Group ha anunciado la adquisición del 100% de Grupo Detector. De esta forma, el grupo italiano fortalece su presencia en el mercado español, en el cual estaba ya presente a través de su filial MobileFleet.

Viasat Group, con sede Turín, gestiona en el mercado los servicios telemáticos para compañías aseguradoras, servicios de movilidad y gestión de flotas, Big Data, IoT (Internet of Things), servicios 24/7 para la seguridad, protección y asistencia a soluciones de ciudades, personas y edificios inteligentes conectados.

Con la adquisición de Grupo Detector, Viasat Group incrementa en

torno a 10 millones de euros su facturación e incorpora a 70 profesionales de Detector a los más de 650 trabajadores del grupo.

"La península Ibérica es un mercado de gran interés para nuestro Grupo", según el Presidente de Viasat Group, Domenico Petrone – "y así lo demuestran nuestras últimas adquisiciones. En otros países, a través de nuestras filiales, estamos introduciendo todas estas soluciones y en aquellos mercados donde no estábamos presentes, nos implantamos a través de adquisiciones. Desde esta perspectiva, la adquisición de Grupo Detector en un país donde ya contábamos con MobileFleet, implica multitud de sinergias especializadas pero a la vez complementarias". ■

## Premios a la Mejor Práctica en Movilidad Sostenible y Accesible



La Fundación Renault para la Movilidad Sostenible (FRMS) entregó los distintos galardones de la sexta edición de los Premios a la Mejor Práctica en Movilidad Sostenible y Accesible.

Mahou San Miguel recogió el premio en la categoría de Gran Empresa por el proyecto de Movilidad Sostenible de la compañía, que tiene como objetivo alcanzar una flota 100% sostenible en cinco años. El Alcalde de Murcia, recibió el Premio en la categoría de Administración Pública por la "Estrategia Local del Vehículo Eléctrico del Municipio de Murcia". En la categoría de Pymes/Emprendedores, Passion Motorbike Factory fue premiada por su vehículo eléctrico Scoobic, un scooter con la capacidad de carga de una furgoneta y con autonomía de hasta 8 horas.

Es el Único vehículo que se inclina en las curvas sin inclinar su carga y primer vehículo que se transforma en transpalet eléctrico y permite acceder a calles peatonales.

Como novedad en la sexta edición, se ha incorporado una nueva categoría que pretende reconocer los trabajos de final de carrera o master de mujeres universitarias, relacionados con la movilidad sostenible. Las premiadas fueron Irene Beisti por su "Estudio y simulación térmica de un proceso de inyección a alta presión de aluminio" y Sonia Sainz, que plantea las pautas a seguir para el diseño y puesta en marcha de una instalación en una vivienda de un sistema de recarga óptima para vehículo eléctrico basada en el uso de energías renovables. ■

## Bridgestone lanza MOBOX, una suscripción mensual de neumáticos y posventa



El fabricante de neumáticos Bridgestone ha puesto en marcha en nuestro país, a través de su red First Stop, MOBOX. Se trata de un plan de suscripción mensual que proporciona neumáticos nuevos, garantía total y otros servicios premium para el vehículo.

Los usuarios de MOBOX pagarán una tarifa fija mensual (a partir de 7 euros/mes) por una variedad flexible de servicios que pueden personalizarse en función de las necesidades y el presupuesto de cada cual.

Los packs incluyen neumáticos premium nuevos, accesorios y garantía total, en cuanto a daños en los neumáticos. Además, estos packs traen consigo servicios adicionales como la inspección y rotación de neumáticos, alineación, recarga de aire acondicionado, cambio

de limpiaparabrisas...

La garantía implica que si sufrimos un pinchazo o los neumáticos sufren cualquier otro tipo de daño, éste será reparado o sustituido sin coste alguno. También se ofrece a los clientes la posibilidad de adaptar sus distintos packs, en los que se pueda incluir productos y servicios extras, como, por ejemplo, el cambio de neumáticos de verano/invierno, servicios de depósito y el mantenimiento del automóvil a elección del usuario.

Los packs que MOBOX ofrece cubren las principales marcas de neumáticos premium, pudiendo los clientes acceder a la plataforma web central de MOBOX, desde la que podrán administrar, de manera online y de forma sencilla, sus suscripciones. ■

## Bip&Drive se transforma en plataforma integral de servicios de movilidad



La compañía de telepeaje Bip&Drive, participada por Abertis, CaixaBank, Cintra e Itinere, inicia su transformación hacia una plataforma integral de servicios de movilidad. Tras recibir el informe favorable preceptivo del Banco de España, la compañía, líder del sector del telepeaje en España, se constituye como Entidad de Dinero Electrónico (EDE).

De esta forma, Bip&Drive da un giro a su estrategia para ofrecer nuevos servicios de movilidad a sus clientes, más allá de la gestión del consumo en peajes y aparcamientos. El objetivo es convertirse en una plataforma integral de servicios de movilidad, que gestione globalmente las necesidades de los conductores, adoptando distintas tecnologías existentes en el mercado y ofreciendo una única experien-

cia de usuario a través de su app.

Josep Jové, director general de Bip&Drive, destaca que la nueva estrategia implementada por Bip&Drive responde "a una demanda real detectada entre clientes y conductores, que buscan una gestión más eficiente y unificada de sus consumos de movilidad a través de las nuevas tecnologías. Los gastos de movilidad asociados a cada vehículo (gasolina, recarga eléctrica, peajes, aparcamientos, lavados, reparaciones, ITV...) superan los 3.000€ anuales. El conductor es desconocedor de ese hecho. En este sentido, queremos ayudarle a conocer esa realidad y a gestionar de manera más eficiente y beneficiosa sus gastos de movilidad, siempre de la mano de la innovación tecnológica". ■

## MM Globalis asegura la flota de Northgate



La empresa de renting flexible Northgate ha seleccionado a la compañía aseguradora MM Globalis para gestionar la póliza de su flota.

A partir de ahora, la sociedad especializada en seguros de flota de empresas del Grupo Mutua Madrileña gestionará los seguros de los 50.000 vehículos de Northgate repartidos por todo el territorio nacional.

En concreto, será responsable de la póliza de Responsabilidad Civil

Obligatoria y Voluntaria, así como la de Accidentes del Conductor.

Uno de los valores añadidos de este acuerdo es que los conductores/usuarios de Northgate contarán con un servicio de atención directa de asesoramiento en caso de lesión por accidente de circulación, ofreciendo así un servicio más personalizado, ante una de las situaciones que más estrés generan a los conductores tras un percance. ■

## Cataluña inicia pruebas reales de un autobús sin conductor



Durante los meses de septiembre y octubre las poblaciones catalanas de Sant Cugat del Vallès, Terrassa, Sabadell, Girona, El Vendrell, Reus, Martorell y Vic podrán ver circulando e incluso utilizar un autobús autónomo sin conductor.

Bautizado como ÈRICA- acrónimo de Eléctrico, Revolucionario, Inteligente, Compartido y Amable-este minibus es totalmente eléctrico, tiene capacidad para 12 personas, 6 sentadas y 6 de pie, y es accesible para personas con movilidad reducida. Pese a que el vehículo funcionará sin conductor, en él viajarán operadores técnicos que en todo momento acompañarán y asesorarán a los

viajeros y solucionarán cualquier incidencia.

El objetivo de esta iniciativa es doble. Por un lado, los ciudadanos podrán ver cómo funciona un vehículo autónomo, cómo interactúa con la ciudad y entender qué comportará la nueva cultura de la movilidad. Y por otro lado, los ayuntamientos podrán comprobar cómo se comporta el vehículo y qué cambios hay que realizar en la ciudad para adaptarse a su funcionamiento.

El minibus permanecerá 7 días en cada ciudad: 2 para la realización de las pruebas del recorrido para registrar el trayecto; y 5 días más en las que admitirá pasajeros. ■

## Contratación de servicios de drones de Acciona Energía



La multinacional española GAM (General de Maquinaria de Alquiler), a través de Aerón, su línea de negocio especializada en el suministro de servicios con drones (RPAS\*) será la encargada de ejecutar los proyectos con tecnología dron en las instalaciones gestionadas por la división de energía de Acciona. Este acuerdo incluye varios tipos de servicio que abarcan la toma de datos con diferentes sensores: multispectrales, termográficos y fotogramétricos; trabajos de videograbación, cartografía por fotogrametría y sistema LIDAR, así como su posterior tratamiento y emisión de informes técnicos certificados.

Los servicios se realizarán dentro de la Península utilizando drones de diferente tipología: multirrotores, de ala fija, específicos para espacios confinados...

Jorge Arias, director técnico de Aerón by GAM, afirma que "las oportunidades en el uso de drones para el sector industrial son enormes, como también lo son en agricultura, forestal o inspecciones en espacios confinados o de difícil acceso por citar algunos ejemplos". Quizá algunos gestores de flotas empezarán a necesitar también formación en gestión de drones. Al fin y al cabo, también es movilidad corporativa. ■

## Primera prueba en España de comunicación vehicular C-V2X en entorno real



La ciudad de Segovia ha acogido la primera prueba bajo un entorno real de circulación en la que una infraestructura vial intercambia información con un vehículo. Este test se ha realizado gracias a la colaboración de Telefónica, Seat, FICOSA, SICE y Nokia, siendo el primer paso hacia las comunicaciones vehiculares V2X (Vehicle 2 everything) sobre redes móviles en un entorno urbano real.

El test ha permitido que un semáforo se comunicara con un Seat Ateca. Por un lado, avisando al vehículo por parte del semáforo de que existe un peatón cruzando por un paso de cebra en curva ciega a la derecha. Y por otro, avisando al vehículo por parte del semáforo de que va a cambiar a rojo de forma inminente. Es el vehículo el que decide, según su ubicación, velocidad y trayectoria, si le da tiempo a cruzar el semáforo. En caso negativo muestra un mensaje de aviso en el cuadro de instrumentos del coche de forma que el conductor pueda realizar una frenada controlada.

Ambos casos de uso están basados en el protocolo estandarizado C-V2X, usado por primera vez en España con este demostrador, para permitir las comunicaciones vehiculares haciendo uso de la infraestructura móvil existente. Se muestra así el potencial que existe al combinar el protocolo C-V2X con la información recogida de sensores adicionales (una cámara de detección de presencia de peatones instalada en un semáforo), para proporcionar información sobre el entorno del vehículo y aumentar la seguridad en la carretera.

Esta experiencia se enmarca en el proyecto Ciudades Tecnológicas 5G, puesto en marcha por Telefónica el pasado mes de enero, para convertir Talavera de la Reina y Segovia en escenarios reales de 5G donde realizar en paralelo tanto el despliegue tecnológico como los casos de uso que permitan poner en valor las capacidades de la nueva generación de telefonía móvil. ■

## Alianza entre Google y Renault-Nissan-Mitsubishi



RENAULT NISSAN MITSUBISHI

La Alianza Renault-Nissan-Mitsubishi y Google han firmado un acuerdo de colaboración tecnológica para equipar los vehículos de la Alianza con el sistema operativo Android. Este acuerdo permitirá ofrecer, a partir de 2021, servicios inteligentes de infotainment y aplicaciones al servicio de los clientes en múltiples modelos y marcas.

En este sentido, los vehículos vendidos por la Alianza en la mayoría de los mercados utilizarán Android, el sistema operativo más extendido. Ofrecerán la navegación por Google Maps; el acceso a las aplicaciones para automóviles de Google Play Store; y el control por voz gra-

cias a Google Assistant. Este último permite responder llamadas y SMS, gestionar el sistema multimedia, buscar información y gestionar las funciones del vehículo.

Esta colaboración se inscribe dentro del plan a medio plazo «Alliance 2022» que tiene entre sus objetivos equipar cada vez más vehículos con servicios de conectividad a bordo. También prevé el lanzamiento de 12 nuevos modelos 100% eléctricos, así como el desarrollo de tecnologías de conducción autónoma y de la Alliance Intelligent Cloud, esta última integrando el diagnóstico remoto de los vehículos de la Alianza. ■



# FLOTAS

## Servicio personalizado según **sus necesidades**

### RENTING

Este servicio ofrece ventajas como la asistencia 24 horas, el seguro a todo riesgo, el cambio de neumáticos, ¡y mucho más!

### LEASING

Se trata de otra modalidad de alquiler en la que cuando finalice el contrato, podrá decidir si quiere comprar el vehículo utilizado.

### MANTENIMIENTO INTEGRAL

Su vehículo siempre a punto gracias a este servicio que incluye el mantenimiento preventivo y revisiones periódicas.

### VEHÍCULO DE SUSTITUCIÓN

De forma completamente gratuita dispondrá de un vehículo de sustitución mientras su coche está en uno de nuestros talleres.

### FINANCIACIÓN

Financiamos la compra de su vehículo para que pueda disfrutar de un coche nuevo o de sustitución de la forma más fácil.

### SERVICIO DE ÁMBITO NACIONAL

Disponemos de presencia en todo el país, podrá contratar nuestros servicios de flotas y renting en cualquier ciudad de la península.



## Servicio experto **en flotas**

RBLA. GUIPÚZCOA, 83  
08020 BARCELONA  
TEL. 93 313 38 00

[www.m-automocion.com](http://www.m-automocion.com)



Mogauto



Mogauto

ŠKODA



Mogadealer



Mastertrac



Wir leben Autos.  
Mosternou  
Mostergos  
Motor Repris



Motor Repris

SAAB  
Barcelona



M-Car



MOGAMOTOR



Masterclas



M-Motor

Audi Empresa

El tiempo avanza  
60 segundos por minuto.  
**Normalmente.**



**Nuevos Audi A6 y A6 Avant.**  
This is your time.

Unas veces se escapa de las manos. Y, otras, se desliza lentamente. Es la magia del tiempo. Ahora, la avanzada tecnología de los nuevos **Audi A6 y A6 Avant**, lo convierten en tu perfecto aliado. Sus innovadores sistemas de asistencia te brindan el mayor confort y seguridad. Así, de repente, tendrás la sensación de que cada minuto tiene segundos de sobra para hacer lo que deseas hacer.

**#TimeForWhatYouLove**

Gama Audi A6 de 170 kW a 210 kW (231 CV a 286 CV). Emisiones de CO<sub>2</sub> (g/km): de 146 a 155. Consumo medio (l/100 km) de 5,6 a 7,4.