



## Premios FLOTAS 2018

P 8



## Ecofleet Meeting Point

P 28

ENTREVISTAS CON GESTORES

P 34



Iván Villa de Mahou San Miguel

ESPECIAL

P 43



Especial Vehículos Comerciales

GESTIÓN

P 40

Flotas, Pymes y Concesionarios

ESPECIAL

P 50

Entrevista con Andrés Orejón de Mercedes-Benz Vans

AEGFA

P 61

Mejor Conductor de Flotas 2018

Audi Empresa

El tiempo avanza  
60 segundos por minuto.  
**Normalmente.**



**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 del nuevo **Audi A6** y **Audi A6 Avant**, lo convierten en tu perfecto aliado. Sus eficientes motores con tecnología mild-hybrid reducen significativamente el consumo y las emisiones mientras sus innovadores sistemas de asistencia te brindan el mayor confort y seguridad, para tomar decisiones instantáneas que rentabilizan cada segundo de tu tiempo. 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.

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

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

### 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  
Roberto Iván Cano  
Sergio López  
José Alberto Puertas

### Diseño y Maquetación:

Guillermo Bejarano  
hola@guillermobejarano.com

### Colaboradores:

Daniel Balcells  
Ramón Bustillo  
Ricardo Lozano

### 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)

Culminamos un año más de AEGFA con las buenas sensaciones que nos dejó la Gala de las Flotas y sobretodo, la cantidad y alto nivel de las candidaturas que se presentaron a los Premios FLOTAS en su edición 2018.

Como ya destacamos en el transcurso de la entrega de los galardones a finalistas y ganadores, cada año los 15 miembros del Jurado que conformamos el equipo responsable de analizar y decidir entre todas las candidaturas recibidas para cada categoría de Premio, y a los que queremos de nuevo agradecer su involucración desde estas líneas, tenemos que hilar más fino en nuestras deliberaciones, dada la profesionalidad y categoría de las presentaciones recibidas.

Prueba de ello fue el número ajustado de votos que logró el Gestor de Flotas del Año, que se llevó Guillem Riba de Aigües de Barcelona, respecto a sus rivales de Endesa, Mahou San Miguel y Codere, dándose en algún momento del transcurso de las votaciones un triple empate entre candidatos, hasta despuntar por tan sólo un par de votos el ganador!

Y ahora a concentrarse en el año que empieza, el doceavo en la historia de AEGFA, en el que publicaremos nuevamente el Directorio de Flotas y las ediciones de la revista como la que tienes entre tus manos, además de organizar los eventos que ya vienen siendo tradición. Destacamos el Congreso de Gestores de Flotas, que se celebrará en Barcelona coincidiendo con el Salón del Automóvil el **jueves 16 de mayo**, fecha que ya podéis reservar en vuestras agendas, así como las convocatorias de la formación Fleet Expert Diploma en Madrid y Barcelona, que ya tienen fecha durante el mes de julio. Antes nos encontraremos de nuevo en el circuito del Jarama para una nueva edición del Día de la Flota y tras el verano las convocatorias del EcoFleet Meeting Point, el programa Mejor Conductor de Flotas del Año y la Gala 2019.

¡Buena entrada de año a todos!

**Jaume Verge**  
Director de AEGFA



Sigue toda la actualidad del sector flotas en

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



## EN PORTADA



**8** Premios FLOTAS 2018

## AEGFA

**26** Congreso AIAFA Brasil



**28** IV ECOFLEET Meeting Point



**61** Mejor Conductor de Flotas 2018

## ENTREVISTAS CON GESTORES



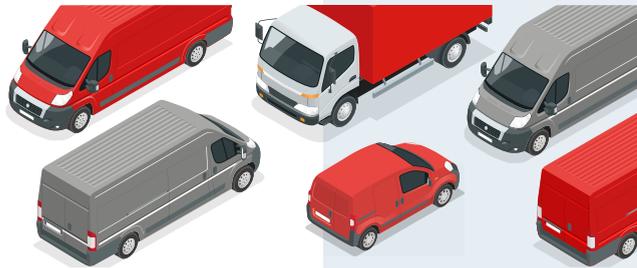
**34** Iván Villa y Cristina Pérez de Mahou San Miguel

## GESTIÓN



**40** Flotas, Pymes y Concesionarios

## ESPECIAL VEHÍCULOS COMERCIALES



**45** El valor residual en los LCV

**46** Estado del segmento LCV

**48** Análisis TCM de los vehículos comerciales



**50** Entrevista con Andrés Orejón de Mercedes-Benz Vans

**53** Mercedes-Benz Sprinter

**53** Ford Transit

**55** Opel Combo

**56** Renault Master ZE

**58** Toyota ProAce

**60** Citroën Berlingo

**EMPRESAS Y ENTIDADES 64**

**FABRICANTES 67**

**OPERADORES 71**

**SERVICIOS A FLOTAS 73**



**73** Endesa X: la apuesta definitiva por la movilidad eléctrica

**NUEVAS TECNOLOGÍAS 76**



[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**



# DIRECTORIO AEGFA 2019

**RESERVA TU ESPACIO**

**T. 902 889 004**

**info@aegfa.com**

**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.

### NUEVOS MÓDULOS DE GESTIÓN

| Conductor              | Siniestros <b>NUEVO</b> | Consumos              | Eventos              |
|------------------------|-------------------------|-----------------------|----------------------|
| Actualización masiva   | Gestionar               | Gestionar             | Carga masiva         |
| Gestionar              |                         | Gestionar Consumos GN | Gestionar            |
| Flota                  | Contratos               | Gestionar tarjetas    | Telemetría           |
| Carga masiva           | Actualización masiva    | Importación BP        | Consumos             |
| Flota histórica        | Gestionar               | Importación Cepsa     | Log comunicación     |
| Flota viva             | Facturas                | Importación Excel     | Puntuación conductor |
| Vehículo               | Carga masiva            | Importación GLP       |                      |
| Actualización masiva   | Gestionar               | Importación GNC       |                      |
| Consulta por matrícula | Sanciones               | Importación Repsol    |                      |
| Gestionar              | Carga masiva            | Documentos            |                      |
|                        | Gestionar               | Gestionar             |                      |
|                        | Seguros <b>NUEVO</b>    | Kilometrajes          |                      |
|                        | Gestionar               | Carga masiva          |                      |
|                        |                         | Gestionar             |                      |

**OPTIMA FLEET** incorpora interesantes novedades en la gestión de la flota.

Gestiona fácilmente todos los datos de tus **pólizas** y controla de forma efectiva la **siniestralidad** de tu flota con los nuevos módulos:

- » SINIESTROS
- » SEGUROS

### TOMA LAS MEJORES DECISIONES

Vehículos por marca



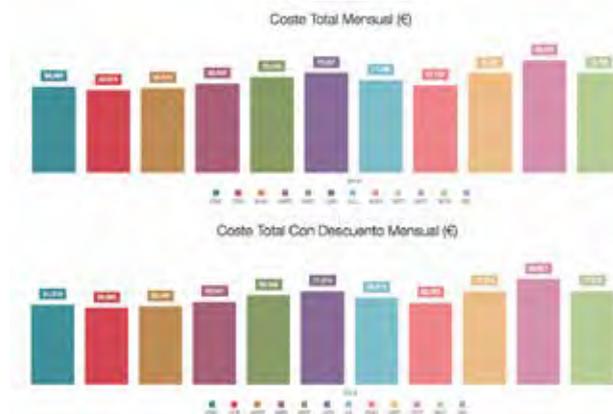
Los **nuevos gráficos detallados** ayudan a tener una visión global del estado actualizado de la flota viva.

Conductores por división empresarial



### CONTROL DE COMBUSTIBLE

Tener un **sistema de control** te permitirá reducir los costes de combustible. **OPTIMA FLEET** te presenta los datos de forma gráfica para que puedas conocer los **costes reales**. La herramienta de tablas dinámicas te permitirá también **exportar** todos los datos fácilmente a **Excel**.



Solicita una Demo en:  
[www.optimafleet.com](http://www.optimafleet.com)  
o llamando al 902 027 736



# GALA DE LAS FLOTAS 2018

La Asociación Española de Gestores de Flotas de Automóviles (AEGFA) celebró el pasado miércoles 28 de noviembre la cuarta edición de la **"Gala de las Flotas"**, en esta ocasión conducido y presentado por la periodista Raquel Atanes en el Hotel Eurostars Tower.

Durante el evento, al que acudieron más de 300 profesionales del sector de las flotas y la movilidad corporativa, se entregaron

los galardones de los **PREMIOS FLOTAS**. Unos premios que, en sus distintas categorías, reconocen las mejores prácticas de las flotas corporativas en materia de sostenibilidad, seguridad y formación vial, eficiencia y respeto medioambiental.

Con cuatro ediciones a sus espaldas, los premios promovidos por AEGFA son los únicos en España que reconocen el trabajo, los proyectos y los planes de movilidad realizados por las empresas, las

administraciones públicas y sus respectivos gestores de flotas.

En este sentido, los PREMIOS FLOTAS nacieron con el objetivo de fomentar y ser el altavoz de la excelencia en lo que a gestión de parques móviles corporativos se refiere. Y, especialmente, para reconocer el trabajo de los mejores profesionales de la gestión de flotas corporativas.

Para Jaume Verge, Director de AEGFA, "los PREMIOS FLOTAS se

han consolidado en el sector del vehículo corporativo. Prueba de ello es que este año hemos conseguido más inscripciones y candidaturas que nunca demostrando que la apuesta de las empresas por la eficiencia, la sostenibilidad y la seguridad es real y tangible. Precisamente, reconocer el trabajo y el esfuerzo de las corporaciones en favor de la movilidad sostenible forma parte de los objetivos de estos galardones." 🍀



**FCA**  
FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES

REPSOL  
**AutoGas**

**TOMTOM**  
TELEMATICS

ToyotaBusiness  
Plus

**Traxall**  
international  
Enteveni





# GALA DE LAS FLOTAS 2018

#premiosflotas2018

#premiosflotas2018



# GALA DE LAS FLOTAS







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

# Nuevo Kia Ceed

El mejor candidato nunca pierde el control.



**CEED**



Si buscas para tu empresa un coche que combine diseño deportivo, prestaciones exclusivas, gran confort y lo último en tecnología, el nuevo Kia Ceed es tu vehículo. Ten la seguridad de tu empresa bajo control gracias a los sistemas de seguimiento de carril o de asistencia de frenada de emergencia.

Consumo combinado (l/100 km): 3,9-6,4. Emisiones CO<sub>2</sub> (g/km): 100-145.  
\*Consultar manual de garantía Kia.

P R E M I O

**GESTOR DE FLOTAS DEL AÑO**

**Guillem Riba, Jefe Compras y Gestión Flota de Aigües de Barcelona**



**G**uillem Riba, gestor de flotas de Aigües de Barcelona, fue galardonado con el **PREMIO GESTOR DE FLOTAS DEL AÑO**. Un premio al que también optaban Pablo Samaura, José Luis Sebastián e Iván Villa, gestores de flotas de Endesa, Codere y Mahou San Miguel, respectivamente, y que también fueron reconocidos como finalistas en la Gala de las Flotas.

Al igual que en ediciones anteriores, fue el gestor de flotas del año anterior el encargado de entregar el premio. En este caso, fue May López quien hizo entrega del galardón a Guillem Riba, "dándole el relevo" de forma simbólica al gestor de flotas de Aigües de Barcelona.

Para el recién nombrado "Gestor de Flotas del Año", este premio "es un reconocimiento al esfuerzo de la compañía para avanzar hacia una gestión cada vez más respetuosa con el medio ambiente y eficiente desde el punto de vista energético, con el fin reducir las emisiones de CO2, fomentar eficiencia energética y mejorar la calidad del aire urbano. En la actualidad, Aigües de Barcelona dispone de 120 vehículos 100% eléctricos, la flota de vehículos eléctricos más importante del área metropolitana. Esto ha permitido en los últimos dos años reducir las emisiones de CO2 en unas 84 toneladas anuales, el consumo de diésel y gasolina en más de 33.000 litros anuales, contribuyendo a la reducción en un 18% de la huella de carbono." 🌱

May López, Gestora de Flotas del Año 2017, y Guillem Riba, Gestor de Flotas del Año 2018



José Luis Sebastián (Codere)



Pablo Samaura (Endesa)



Iván Villa (Mahou San Miguel)



Jaime Verge (AEGFA), Iván Villa, Pablo Samaura, Guillem Riba, José Luis Sebastián, Oriol Ribas (AEGFA)

# Si te gusta, déjate llevar. Literalmente.



## Nuevo Arteon con conducción semiautónoma ACC Predictive.

A lo largo de tu carrera has tomado muchas decisiones que te han llevado a estar donde estás. Elegir el Nuevo Arteon puede hacerte llegar aún más lejos. Analízalo. Es imposible ignorar su línea cupé, sus ventanas sin marco o su icónico frontal. Tampoco pasa desapercibido su espacioso diseño interior. Pero lo realmente increíble es poder disfrutar de la conducción semiautónoma. ¿Qué tal si simplemente te subes y dejas que te lleve hacia una nueva era de la conducción?

**Hacemos realidad el futuro.**

**V4B**  
Volkswagen for Business



**Volkswagen**

## PREMIO

## GESTIÓN EFICIENTE DE LA FLOTA

ACTIVAIS

GANADOR



La empresa **Activais** (Grupo Societario Mercantil Bureau Veritas), especialista en la inspección y control de instalaciones y equipos de gas, electricidad y agua, obtuvo el **PREMIO A LA GESTIÓN EFICIENTE DE LA FLOTA**.

Con 369 vehículos, se propuso el pasado año reducir la siniestralidad en los desplazamientos de sus conductores, mejorar los costes de dichos desplazamientos y reducir las emisiones de CO<sub>2</sub>. A día de hoy, Activais ha reducido más de un 60% la siniestralidad, un 85% los tiempos de excesos de velocidad y un 39% los tiempos en ralentí. Asimismo, ha mejorado los consumos tanto en furgonetas como en turismos, sobrepasando sus expectativas

“Es un honor recibir esta mención que reconoce el trabajo diario de las personas que forman parte de Activais y de Bureau Veritas. Cada día, el Grupo apuesta por mejorar de forma proactiva la seguridad y salud en el trabajo, implantando tecnología útil y eficaz como la que nos aporta TomTom Telematics”, explicó David Rubiales, director de Operaciones de Activais del Grupo Bureau Veritas. 🍀

← David Rubiales (Activais)

FINALISTA

CODERE

**C**odere, compañía especializada en servicios de hostelería, máquinas recreativas y de azar, casinos, bingos y otras actividades de juego privada, consiguió el reconocimiento como Finalista en la categoría de Gestión Eficiente de la flota.

Con un parque móvil de 600 vehículos, Codere presentó un consistente proyecto con el objetivo de reducir y optimizar costes a partir de, entre otras acciones, la implantación de la telemática y la búsqueda de mejoras en el consumo de carburante. 🍀



→ Manuel Álvarez de Toledo (FCA) y José Luis Sebastián (Codere)

# NUEVO PEUGEOT PARTNER

## MAESTROS DE LO IMP SIBLE



## INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR

PEUGEOT i-Cockpit®  
ADVANCED GRIP CONTROL  
ASIENTOS MULTIFLEX

**MOTION & EMOTION**



**PEUGEOT**

PEUGEOT RECOMIENDA **TOTAL** **PSA FINANCE** Atención al cliente: 902 366 247 - 91 347 22 41

Gama Peugeot Partner: Consumo mixto (l/100 km) desde 4,2 hasta 4,5. Emisiones de CO<sub>2</sub> (g/km) desde 109 hasta 119.

## PREMIO

## SELECCIÓN DE VEHÍCULOS / CAR POLICY



CALIDAD PASCUAL

GANADOR

**E**l jurado de los PREMIOS FLOTAS decidió otorgar a **Calidad Pascual** el **PREMIO A LA SELECCIÓN DE VEHÍCULOS/CAR POLICY**. Hay que destacar su valiente política de flota que, entre otras cosas, le ha llevado a apostar por vehículos 100% eléctricos en el 68% de su flota, todo ello manteniendo el nivel de seguridad de los vehículos e incluso bajando la cuota mensual de renting. No es la primera vez que Calidad Pascual consigue ser reconocida en los PREMIOS FLOTAS, una muestra del continuo compromiso de la compañía por la movilidad sostenible y eficiente.

Alejandro Palmarola, Gestor de Compras Indirectas, y Amelia Martín, gestora de flota, recogieron el galardón en nombre de Calidad Pascual. 🍀

← Amelia Martín y Alejandro Palmarola (Calidad Pascual)

FINALISTA

CODERE

**C**ODERE volvió a ser llamada para subir al escenario. En este caso para recoger un nuevo galardón que le acredita como **finalista** en la categoría de **SELECCIÓN DE VEHÍCULOS/CAR POLICY**. La propuesta de esta multinacional española destaca por la racionalización del uso de la flota, la transición de vehículos comerciales a turismos en aquellos casos en los que era posible y la elección de motorizaciones más eficientes.

Carmen López, Asistente de Flotas de Codere, fue la encargada de recoger el premio. 🍀

→ Carmen López (Codere)



## PREMIO

## FORMACIÓN Y EDUCACIÓN DEL USUARIO DE FLOTA

GANADOR

AIGÜES DE BARCELONA

**E**l trabajo realizado por **Aigües de Barcelona** en materia de seguridad vial laboral y conducción eficiente mereció, según el jurado de los PREMIOS FLOTAS, el **PREMIO A LA FORMACIÓN Y EDUCACIÓN DEL USUARIO DE FLOTA**.

Entre las diferentes medidas destacan la elaboración de cursos prácticos in-company, tanto a nivel de seguridad al volante como de eficiencia. En 2020 el 100% de los usuarios de vehículos habrán realizado este curso.

Guillem Riba, gestor de la flota de Aigües de Barcelona, recogió el premio de la mano de Estibaliz Pombo, máxima responsable de Repsol Autogas. 🍀

➡ ➡ Estibaliz Pombo (Repsol AutoGas) y Guillem Riba (Aigües de Barcelona)



TOMT  
TE

PFIZER

FINALISTA

**L**a farmacéutica **Pfizer** fue merecedora, para el jurado de los PREMIOS FLOTAS, del galardón de finalista en la categoría de **FORMACIÓN Y EDUCACIÓN DEL USUARIO DE FLOTA**. Pfizer ha conseguido reducir en un 35% el número de colisiones de sus conductores en solo 6 meses gracias a un completo programa de comunicación, formación y sensibilización en seguridad vial.

Marisol Casasola, del departamento de Prevención de Riesgos de Pfizer, fue la encargada de recoger el premio en la Gala de las Flotas. 🍀

➡ ➡ Marisol Casasola (Pfizer) y Albert Alumà (AEGFA)



## PREMIO

## INICIATIVA PARA UNA FLOTA ECOLÓGICA

### AIGÜES DE BARCELONA

### GANADOR



La clara apuesta por la electrificación de su parque móvil hizo que **Aigües de Barcelona** consiguiera un nuevo galardón en la Gala de las Flotas 2018. En este caso el del **PREMIO A LA INICIATIVA PARA UNA FLOTA ECOLÓGICA**. De hecho, Aigües de Barcelona cuenta con la flota eléctrica más grande del Área Metropolitana de Barcelona y ha electrificado el 100% de aquellas unidades que, por su operativa, lo permitían.

Ramón Sánchez Olmo, Director de compras, contratación y desarrollo comercial de Aigües de Barcelona, subió a recoger el premio en nombre de la compañía. 🌿

← Miquel Armora (Traxall) y Ramón Sánchez Olmo (Aigües de Barcelona)



### FINALISTA

### MAHOU SAN MIGUEL

La compañía cervecera **Mahou San Miguel** mereció el reconocimiento del jurado de los Premios Flotas como Finalista en la categoría del **PREMIO A LA INICIATIVA PARA UNA FLOTA ECOLÓGICA**. Ha iniciado la electrificación de la flota en varias de sus delegaciones como Madrid, Granada, Valencia o Mallorca y está promoviendo el cambio hacia vehículos eléctricos o gasificados con ayudas económicas directas a distribuidores externos.

El responsable de recoger el Premio fue Juan Antonio Cabello, Director servicios generales de Mahou San Miguel. 🌿

→ Juan Antonio Cabello (Mahou San Miguel)

## PREMIO

# INICIATIVA PARA UNA MOVILIDAD SOSTENIBLE

## GANADOR

## MAHOU SAN MIGUEL

**E**l nombre de **Mahou San Miguel** volvió a sonar en boca de la presentadora de la Gala de las Flotas. En esta ocasión para recoger el premio que acreditaba a esta compañía como Ganadora en la categoría de **INICIATIVA PARA UNA MOVILIDAD SOSTENIBLE**.

Con un ambicioso Plan de Movilidad Sostenible que prevé una inversión de casi 5 Millones de Euros hasta 2020, Mahou San Miguel contempla diferentes medidas para conseguir reducir la huella de carbono asociada a la flota de la compañía, tanto a nivel de flota propia como externa, contemplando también la movilidad de los empleados sin vehículo de empresa y apostando de manera decidida por acciones de sensibilización.

En esta ocasión fue Cristina Pérez López, Técnica De Sostenibilidad de Mahou San Miguel, quien subió al escenario para recoger el galardón. 🌿

➡️ Cristina Pérez López (Mahou San Miguel)



## ENDESA

## FINALISTA

**E**l jurado de los Premios Flotas otorgó un merecido reconocimiento a **Endesa**, en este caso consiguiendo el galardón de **Finalista** en la categoría de **INICIATIVA PARA UNA MOVILIDAD SOSTENIBLE**.

La candidatura destaca por el desarrollo de diferentes iniciativas enfocadas a impulsar la movilidad sostenible entre aquellos empleados que no cuentan con vehículo de empresa. Entre las diferentes acciones encontramos un servicio de coche compartido, un pool de bicis eléctricas en diferentes sedes así como un aparcamiento para bicicletas de empleados para promover este tipo de movilidad, uso de taxis con trayectos compartidos o servicios de transporte con conductor mediante vehículos ecológicos.

Carmen Moreno, Responsable de Servicios Generales de Endesa Iberia, recogió el premio. 🌿

➡️ Carmen Moreno (Endesa)

## PREMIO

## MARCAS CON MAYORES VENTAS A FLOTAS



Ángel Campo (Volkswagen) y Jaume Verge (AEGFA)



Carlos Salas (Renault)



Paolo Prinari (Audi)

**E**l Director de Ventas de **Volkswagen España** Ángel Campo recogió el galardón que acredita a la firma alemana como la **Marca con Mayores Ventas a flotas**, durante el periodo medido por AEGFA. Y lo hacía con 29.374 unidades, lo que supone casi 2.000 unidades más que el ganador del pasado año: **Renault**. Sin embargo, la marca del rombo también vendía algunas unidades más respecto al año pasado (27.308 uds.), consiguiendo así la **segunda posición** en esta categoría.

**Audi** completaba el podio, ya que sus 24.341 unidades conseguidas durante el periodo medido por AEGFA le permitieron ser la **tercera marca más vendida** a empresas.

Jaume Verge, Director de AEGFA, fue el encargado de entregar los galardones a Ángel Campo, Director de Ventas de Volkswagen España; Carlos Salas, Director de Ventas de Grupo Renault España; y a Paolo Prinari, Director de Ventas de Audi España. 🍀

## PREMIO

## MODELOS CON MAYORES VENTAS A FLOTAS

**E**l **Premio a los Modelos con Mayores Ventas a Flotas** repetía los protagonistas del año pasado. Eso sí, intercambiando posiciones.

Este año ha sido el **Nissan Qashqai** quién ha conseguido ser el **Modelo con Mayores Ventas a Flotas**, con un total 10.496 unidades netas conseguidas durante el periodo medido por AEGFA, un millar más que el ganador del pasado año: el **Renault Mégane**. El compacto francés se tenía que conformar este año con la **segunda posición** de este ranking con un total de 9.488 unidades.

El **Seat León** repetía la **tercera posición** del pasado año gracias a sus 9.449 unidades vendidas a empresas.

**Jordi Pastor**, Director de Flotas de Nissan Iberia, recogió el primer premio de la mano de Ramón Bustillo, Socio Director de AActividad y miembro del jurado de los PREMIOS FLOTAS, quien también entregó los galardones a **Ana Gema Ortega**, Directora de Ventas a Flotas de Grupo Renault España; y a **Alberto Benito**, KAM Flotas de Seat. 🍀



Ana Gema Ortega (Renault)



Alberto Benito (Seat)



Jordi Pastor (Nissan) y Ramón Bustillo (AActividad)

## PREMIO

## MARCAS CON MAYOR CRECIMIENTO EN FLOTAS

**E**n los últimos años **KIA** está consiguiendo aumentar su presencia en todo tipo de parques móviles. Así lo demuestra el hecho de haber conseguido ser la **MARCA CON MAYOR CRECIMIENTO EN FLOTAS** en los Premios Flotas 2018 gracias a un incremento de ventas del 34,4%.

**Seat** subía hasta el **segundo** escalón del podio con un incremento de las ventas del 28,8% respecto a 2017, un crecimiento espectacular teniendo en cuenta que la marca española ya partía de un excelente volumen de matriculaciones el pasado ejercicio.

**Audi** volvía a recoger galardón en la Gala de las Flotas. En esta ocasión gracias a ser la **tercera** Marca con Mayor Crecimiento en Ventas a Flotas (27,5%), una cifra más que notable teniendo en cuenta el carácter Premium de la firma de los cuatro aros.

Juli Burriel, Secretario General de AEGFA, fue el encargado de entregar los premios a **Santiago Luesma**, Gerente Nacional de Flotas y RAC de Kia Motors Iberia; **Daniel Saenz de Buruaga**, Gerente de Grandes Cuentas y Renting de Seat España; y a **Borja Peña**, Gerente de Audi Empresa. 🍀



Daniel Saenz de Buruaga (Seat)



Borja Peña (Audi)



Juli Burriel (AEGFA) y Santiago Luesma (KIA)

## PREMIO

## MODELOS CON MAYOR CRECIMIENTO EN FLOTAS



Oriol Ribas (AEGFA) y Óscar González (Audi)



Jordi Pastor (Nissan)



Manuel Álvarez de Toledo (Grupo FCA)

**S**i en los últimos años el **Premio a los Modelos con Mayor Crecimiento en Flotas** recaía en modelos SUV, esta edición han sido modelos de pequeño tamaño quienes han copado las tres primeras posiciones en esta categoría.

El **Audi A1**, con un incremento del 135,7% respecto al pasado año, conseguía ser el **Modelo con Mayor Crecimiento en Flotas**.

Por su parte, la última generación del **Nissan Micra** conseguía la segunda posición en esta categoría gracias a un incremento del 94,2%.

El último escalón del TOP 3 era para el **Fiat 500** con un notable aumento de sus ventas a flotas del 91,6%.

Oriol Ribas, responsable de comunicación de AEGFA, se encargó de entregar los premios a **Óscar González**, KAM de Audi Empresa; **Jordi Pastor**, Director de Flotas de Nissan Iberia; y a **Manuel Álvarez de Toledo**, Responsable de Flotas y Renting de Grupo FCA. 🍀

## PREMIO

## MAYORES VENTAS DE VEHÍCULOS ECOLÓGICOS



Vicente Cabello (Toyota) y José Alberto Paniagua (Urban Science)



Javier Olea (Lexus)



Bruno Mourgeon (Renault)

**P**or segunda edición consecutiva, los Premios Flotas entregaban tres galardones a las **Marcas con Mayores Ventas de Vehículos Ecológicos** en el canal empresas. Ello incluye todas las tecnologías alternativas disponibles: híbridos, híbridos enchufables, eléctricos, GLP y GNC. Y por segundo año consecutivo ha sido **Toyota** quien ha conseguido ocupar la **primera posición** en esta categoría. Y lo ha hecho vendiendo casi 6.000 unidades más que el pasado año. En total, 13.061 unidades que le sitúan como la marca preferida por las flotas para contar con motorizaciones más ecológicas.

También repetía posición **Lexus**. Esta marca Premium conseguía la segunda posición del ranking gracias a sus 3.344 unidades vendidas a flotas durante el periodo medido por AEGFA.

El último escalón del podio lo ocupó **Renault** con un total de 1.154 unidades, todas ellas 100% eléctricas.

**José Alberto Paniagua**, Regional Client Services Manager de Urban Science, entregó los galardones a **Vicente Cabello**, Fleet & Remarketing General Manager de Toyota España; **Javier Olea**, Fleet Manager de Lexus España; y a **Bruno Mourgeon**, Responsable de Grandes Cuentas de Grupo Renault. 🌿

## PREMIO

## MEJOR CONDUCTOR DE FLOTAS DEL AÑO

**L**a Gala de las Flotas quiso reconocer un año más el papel de los usuarios de los vehículos de empresa. Y lo hizo nuevamente a través del **"Mejor Conductor de Flotas del Año"**.

Esta iniciativa puesta en marcha por AEGFA con el apoyo de ALD Automotive ha llegado ya a su quinta edición con récord de conductores y empresas inscritas. Su objetivo es poner de relieve la importancia y la influencia de los usuarios de la flota en la gestión de la misma, reconociendo de forma especial a aquellos conductores y compañías que apuesta por la formación vial en seguridad y eficiencia.

Tras superar distintos test, tanto a nivel teóricos como práctico, el **PREMIO AL MEJOR CONDUCTOR de FLOTAS DEL AÑO** fue para **Germán García Díaz** de British American Tobacco, seguido de **Antonio Savoini Cardiel** de Rentokil Initial, y **Javier Pérez Muñiz**, de Fain Ascensores.

Jesús Jimeno, Director Comercial de ALD Automotive, fue el responsable de entregar los galardones. 🌿



Jesús Jimeno (ALD Automotive), Germán García Díaz, Javier Pérez Muñiz y Antonio Savoini.

## PREMIO

## CUADRO DE HONOR DE LAS FLOTAS

**P**resentado como novedad el pasado año, el **Cuadro de Honor** de las Flotas cuenta con un nuevo miembro en este particular "Hall of Fame" del mundo de las flotas. Este premio nace con la voluntad de reconocer públicamente a aquellas empresas y profesionales que por su experiencia y especial aportación al sector, merecen ocupar un lugar especialmente destacado en el mundo de las flotas.

En esta ocasión fue el **Corpotate Vehicle Observatory**, promovido por Arval y que este año ha cumplido 10 años de presencia en España, quien mereció este reconocimiento por parte de AEGFA.

Este estudio permite tener una imagen fidedigna de la actual situación del segmento del vehículo de empresa tanto a nivel europeo como español, permitiendo además ver y analizar las tendencias de futuro.

Los miembros de AEGFA Juli Burriel, Oriol Ribas y Jaume Verge entregaron el premio a **Manuel Orejas**, Director del CVO en España. 🍀



Oriol Ribas, Manuel Orejas, Jaume Verge y Juli Burriel

# GRACIAS



\*205 contactos de Mystery Shopper mediante canales a distancia y 2.000 entrevistas online. Trabajo de campo realizado entre Mayo y Agosto de 2019. Más información en: [www.aldreservicio.com/metodologia/](http://www.aldreservicio.com/metodologia/)

### ALD Automotive lo vuelve a conseguir

TODOS EN ALD AUTOMOTIVE DAMOS LAS GRACIAS A NUESTROS CLIENTES Y CONDUCTORES POR DISTINGUIRNOS UN AÑO MÁS CON EL PREMIO AL SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE. ESTE RECONOCIMIENTO NOS ANIMA A CONTINUAR TRABAJANDO PARA HACERLO MEJOR CADA DÍA.

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

901 210 810

LET'S DRIVE TOGETHER



# VI CONGRESSO AIAFA BRASIL DE GESTORES DE FROTAS 2018

Consolidado como el principal encuentro de profesionales del sector de flotas de Brasil, el **VI Congresso AIAFA Brasil de Gestores de Frotas** reunió, el pasado 8 de noviembre, cerca de 350 administradores de flotas, fabricantes, operadoras y empresas proveedoras. La jornada de conferencias y mesas de debates tuvo lugar en el Expo São Paulo

y destacó temas como soluciones innovadoras, movilidad urbana y tendencias para el sector de flotas.

Organizado por **AIAFA Brasil**, el congreso recibió patrocinio Gold de Arval y de Veltec y tuvo como patrocinadores Silver las empresas ALD Automotive, Easy Carros, Geotab, Ecar Despachante, LeasePlan, Lo-

caliza Gestão de Frotas, Mônaco, Movida Frotas, Pointer Cielo y ValeCard. El evento también recibió el apoyo de Fleet Mobility Brasil y de Abla, la asociación brasileña de operadores de *renting*.

El Congreso fue realizado en colaboración con el **Salón del Automóvil de São Paulo**, el más importante de Latinoamérica.





Siempre buscas  
que tu empresa evolucione



Elige Toyota Hybrid y haz que tu flota evolucione  
con la gama líder en tecnología híbrida, 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>as</sup> marcas



Servicio de vehículo  
de sustitución



Asistencia en carretera  
24h/365 días



## IV ECOFLEET MEETING POINT

El Circuito de Barcelona-Cataluña acogió el pasado 22 de noviembre la cuarta edición del **ECOFLEET Meeting Point**, un evento que AEGFA y la Plataforma LIVE organizan con el objetivo de reunir a todos aquellos profesionales de la gestión de flotas interesados en implementar una movilidad menos contaminante, y adaptada a las ciudades y a sus necesidades de desplazamientos y transporte.

**E**l evento, el más importante en Cataluña relacionado con la gestión de flotas sostenibles, contó con la asistencia de más de 300 profesionales en una jornada que combinó ponencias y conferencias informativas sobre casos de éxito de flotas y de posibilidades de adquisición de vehículos sostenibles.

Las principales marcas y fabricantes de vehículos de bajas emisiones pusieron a disposición de los asistentes todo tipo de modelos y tecnologías





de propulsión alternativas. Es el caso de los miembros directores de la Plataforma LIVE: Audi, Nissan, Renault, Seat y Volkswagen, así como las marcas BMW, Fiat Professional, KIA, Iveco y Skoda. Además también participaron empresas de servicios de movilidad como Endesa, EPS, OptimaFleet o Repsol AutoGas.



**“ El evento, el más importante en Cataluña relacionado con la gestión de flotas sostenibles, contó con la asistencia de más de 300 profesionales. ”**

Más de 25 modelos diferentes equipados con un amplio abanico de tecnologías de propulsión alternativas circularon por el Circuito de Barcelona-Cataluña:





modelos **híbridos, enchufables, de Gas Natural Comprimido (GNC) y GLP (Autogas).**

De esta manera, los asistentes al Ecofleet Meeting Point pudieron conducir y conocer de primera mano aquellos modelos que mejor encajan en los parques móviles corporativos que apuestan por una movilidad más responsable y ecológica de sus flotas.

“Con las cifras de matriculaciones en la mano podemos confirmar la creciente importancia de las tecnologías de propulsión alternativas en los parques móviles corporativos. La oferta de modelos y de tecnologías es más amplia y esto permite que cada flota encuentre las soluciones más eficientes y sostenibles adaptadas a sus necesidades. En estos últimos 4 años el Ecofleet Meeting Point ha permitido a los gestores de flotas comprobar de primera mano las ventajas de la movilidad sostenible. En este sentido, AEGFA y la plataforma LIVE seguiremos colaborando para impulsar una movilidad corporativa más





eficiente y respetuosa con el medio ambiente”, explicó Víctor Noguera, Presidente de AEGFA.

“ Más de 25 modelos diferentes equipados con un amplio abanico de tecnologías de propulsión alternativas circularon por el Circuito de Barcelona-Cataluña: modelos híbridos, enchufables, de Gas Natural Comprimido (GNC) y GLP (Autogas). ”

Previamente a los test-drive, el programa de la jornada contó con diferentes ponencias alrededor de la movilidad sostenible. Oriol Ribas (AEGFA) explicó la evolución del vehículo eléctrico en las flotas. Bernat Rovira (Aigües de Barcelona) presentó los resultados del Reto 2 de la Plataforma LIVE “Introducción del vehículo eléctrico en las





**flotas de empresas".** Este Reto 2, realizado con la colaboración de AEGFA, ha consistido en la realización de un estudio de valoración, viabilidad y asesoramiento posterior a un total de 40 empresas interesadas en electrificar su parque móvil y ha supuesto la introducción de unos 80 vehículos eléctricos en estas corporaciones, superando ampliamente los objetivos iniciales establecidos en el Reto.

**Francesc Narváez**, Delegado de Planes de Movilidad Urbana de la AMB, habló sobre las nuevas Zonas de Bajas Emisiones y de la relevancia de la Movilidad corporativa sostenible en la configuración de ciudades más limpias.

Por su parte, **Xavier Álvarez Doménech**, de ENDESA, explicó las soluciones de movilidad sostenible para flotas, ya sea a través de movilidad eléctrica o para vehículos propulsados con GNV. ■





**RENAULT**  
Passion for life

# KADJAR, KOLEOS & CAPTUR

SUV by Renault



Gama Renault SUV: consumo mixto (l/100km) desde 4,2 hasta 7,5. Emisión de CO<sub>2</sub> (g/km) desde 110 hasta 168.

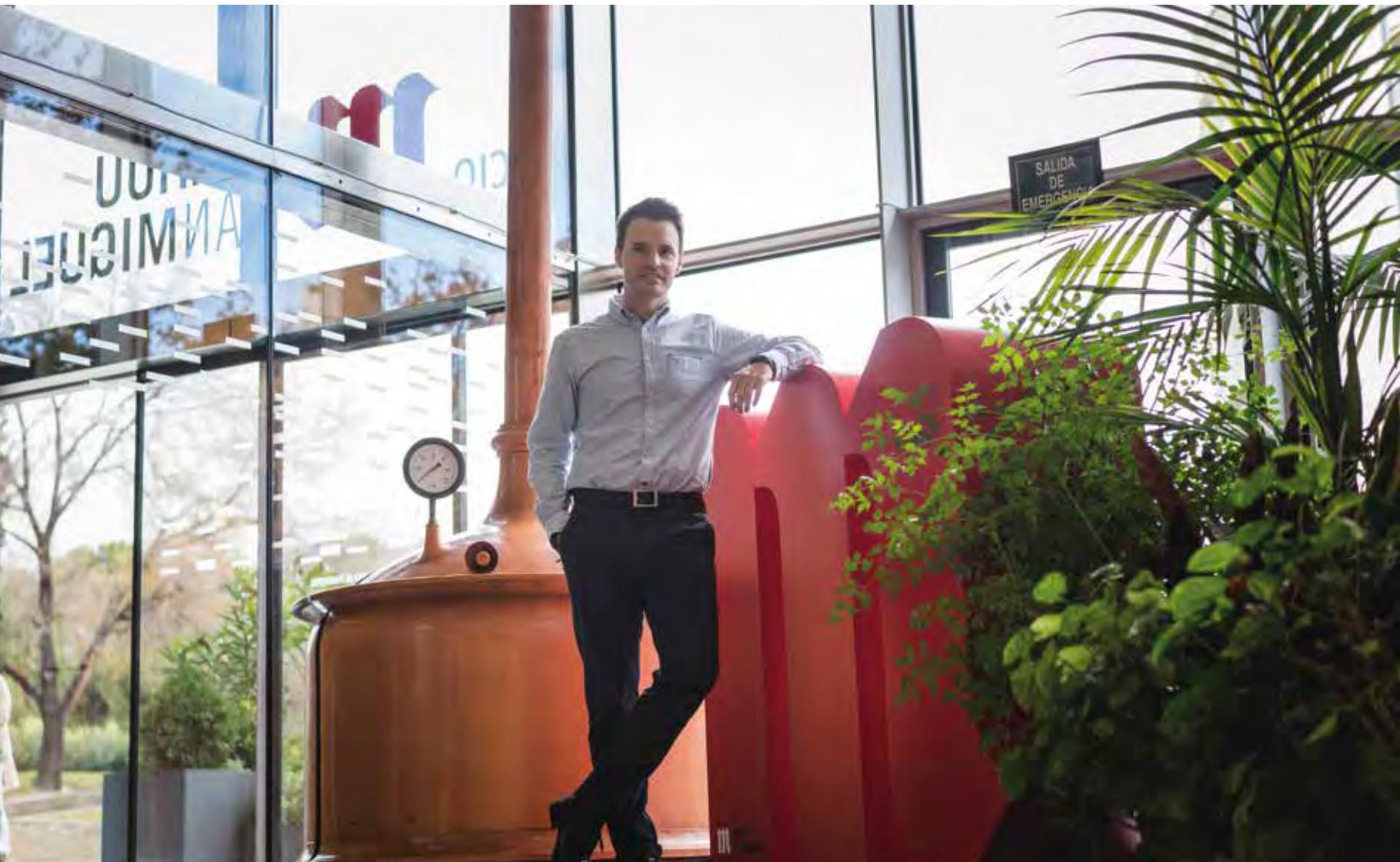
Renault recomienda 

   YouTube [renault.es](http://renault.es)

## Iván Villa y Cristina Pérez

GESTOR DE FLOTAS Y RESPONSABLE DE SOSTENIBILIDAD DE MAHOU SAN MIGUEL

**“Hay que escuchar a los usuarios y adelantarse a sus necesidades, teniendo en cuenta los avances tecnológicos”**



Mahou San Miguel ha apostado por la movilidad sostenible de forma valiente y decidida. Para ello invertirá 4,8 millones de euros hasta 2020, integrando en este proyecto 3 unidades de negocio para trabajar transversalmente e implicando a 7 áreas. El objetivo es que esta movilidad sostenible tenga una triple perspectiva: económica, ambiental y social. No es de extrañar que la compañía haya obtenido el Premio a la Iniciativa para una Movilidad Sostenible en los Premios Flotas.

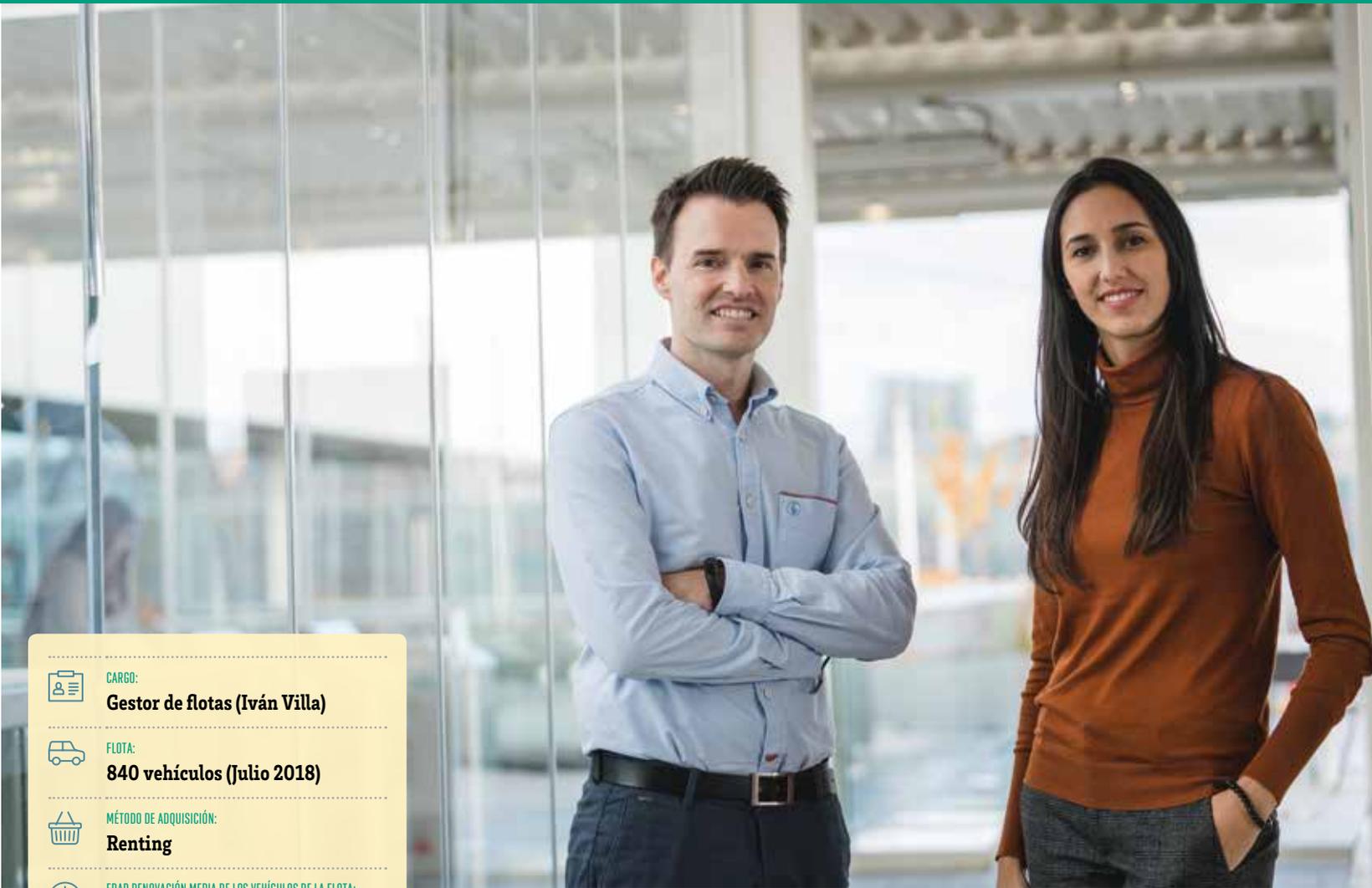
El Plan de Movilidad Sostenible de la compañía pretende que el 100% de la flota propia esté compuesta por vehículos sostenibles en cinco años, ¿con qué tipo de vehículos estará compuesta exactamente la flota?

Nuestro compromiso es conseguir que todos los vehículos de comerciales y directivos sean eléctricos, híbridos o híbridos

**“ Nuestro compromiso es conseguir que todos los vehículos del equipo comercial y directivos sean eléctricos, híbridos o híbridos enchufables. ”**

enchufables. Para conseguirlo hemos modificado nuestros procedimientos internos y nuestra oferta de vehículos.

Por otro lado, desde la Unidad de Negocio de Distribución Propia renovaremos progresivamente nuestros camiones para que sean sostenibles y estamos haciendo pilotos actualmente con tecnología de gas, híbridos eléctricos y transformaciones dual



CARGO:

**Gestor de flotas (Iván Villa)**

FLOTA:

**840 vehículos (Julio 2018)**

MÉTODO DE ADQUISICIÓN:

**Renting**

EDAD RENOVACIÓN MEDIA DE LOS VEHÍCULOS DE LA FLOTA:

**4 años**

AÑOS DE EXPERIENCIA COMO GESTOR DE FLOTAS:

**2 años 9 meses**

OTRAS FUNCIONES:

**Técnico de Servicios Generales Corporativo (telefonía, sistemas de comunicación corporativos, mensajería, catering, eventos internos, vending, etc...)**

fuel (GNC y GLP). Además, los vehículos del equipo comercial de nuestros distribuidores también serán más sostenibles, decantándonos por el vehículo eléctrico e híbridos enchufables para estos.

**Hace unos meses que han implantado un nuevo procedimiento de adjudicación de vehículos de Dirección, ¿de qué forma se incentiva a este tipo de usuarios para que elijan modelos ecológicos?**

En enero de 2018 entró en vigor el nuevo procedimiento de gestión y utilización de vehículos de Dirección con el fin de renovar progresivamente la flota y lograr que sea 100% sostenible. Con este nuevo procedimiento, a medida que vayan venciendo los contratos de renting de los vehículos corporativos de Dirección, podrán sustituirse por modelos eléctricos, híbridos o híbridos enchufables. Con esta iniciativa, se pretende que los líderes actúen como ejemplo para sus equipos y para los clientes y colaboradores externos, con el objetivo de lograr la reducción de la huella de carbono de la Compañía y contribuir a la mejora de la calidad del aire de las ciudades.

**“ A medida que vayan venciendo los contratos de renting de los vehículos corporativos de Dirección, podrán sustituirse por modelos eléctricos, híbridos o híbridos enchufables. Con esta iniciativa, se pretende que los líderes actúen como ejemplo para sus equipos, clientes y colaboradores externos. ”**

En 2018, un 25% de los vehículos de Dirección se han renovado conforme a este nuevo procedimiento y, hasta 2021, se espera renovar el resto de vehículos progresivamente, de un total de 111 vehículos de directivos con los que cuenta la Compañía actualmente.

**Este año han puesto en marcha un plan piloto en Madrid con vehículos eléctricos, ¿en qué consiste este piloto? ¿Cuáles son los objetivos del mismo?**

Para llevar a cabo la renovación de los vehículos del equipo comercial, se ha iniciado en 2018 un proyecto piloto para los 18 comerciales que trabajan en la Almendra Central de Madrid. Para ellos, se han contratado 18 vehículos eléctricos modelo Renault Zoe que implican, por un lado, una reducción de costes debida, entre otras cosas, a la exención del pago de parquímetro para estacionar, y por otro, la eliminación de restricciones

en circulación en los picos de alta contaminación y la adaptación a la normativa de la zona Central de Madrid.

El objetivo del piloto es contribuir a la reducción del impacto ambiental de nuestra Compañía, favoreciendo la mejora de la calidad del aire de la ciudad de Madrid y que nos ayude a poder replicarlo en otras ciudades en las que estamos presentes.

**La apuesta por el vehículo eléctrico de Mahou San Miguel también se ha trasladado a otras ciudades, ¿con cuántos eléctricos cuentan actualmente y cuáles son los planes de crecimiento para este tipo de vehículos en la compañía?**

Sí, por ejemplo en nuestra Unidad de Negocio de Distribución Propia, nuestro plan de crecimiento consiste en la renovación de la flota de vehículos de etiqueta Cero (eléctricos e híbridos enchufables), promoviendo una política de cero emisiones, mejorando así la calidad del aire y reduciendo, además, la contaminación acústica.

Actualmente, el 100% de la flota comercial de nuestro distribuidor propio granadino Aldimer es eléctrica, así como el 35% de la flota de Cermadis (distribuidor de Valencia) y el 18% de los vehículos de la flota de Disbal (distribuidor de Mallorca), con planes para incorporar 19 vehículos en enero de 2019 con el objetivo de alcanzar en 2020 el 100% de la flota.

**¿Cómo se soluciona el capítulo de la recarga de estos vehículos?**

Desde la Compañía facilitamos la instalación de los puntos de recarga para los vehículos en los centros de trabajo.



Además, estamos desarrollando en la actualidad la instalación eléctrica necesaria para dotar a nuestros Centros de Producción de puntos de recarga dirigidos a impulsar la movilidad sostenible entre nuestros colaboradores.

**¿Cuál está siendo la opinión de los usuarios que han cambiado de vehículos de combustión a vehículos eléctricos?**

Para nosotros es muy importante conocer la opinión de nuestros profesionales. Por ello, en julio de 2018 realizamos una encuesta a los usuarios de los vehículos eléctricos del piloto de Madrid y los resultados han sido muy buenos. El 100% de los encuestados se siente más orgulloso de pertenecer a una compañía con este compromiso de sostenibilidad, contribuyendo a la mejora de la calidad del aire, y consideran que es positivo para la misma.

Además, han señalado otros beneficios como la tranquilidad por no tener limitaciones para el aparcamiento o incluso la comodidad por ser un vehículo más silencioso.

**Otro de los capítulos de su Plan de Movilidad son las ayudas a las empresas**

**“ Estamos desarrollando en la actualidad la instalación eléctrica necesaria para dotar a nuestros Centros de Producción de puntos de recarga dirigidos a impulsar la movilidad sostenible entre nuestros colaboradores. ”**

**colaboradoras externas para que apuesten por el gas y la movilidad eléctrica, ¿en qué consisten estas ayudas y qué acogida están teniendo?**

La Compañía se ha comprometido a apoyar a los distribuidores externos para ayudarles en el proceso de renovación de su flota de vehículos de preventa progresivamente hacia vehículos sostenibles. En 2017 se realizó un estudio diagnóstico de los vehículos de gestores preventa de una muestra de distribuidores localizados en Madrid. El objetivo era conocer el estatus para poder definir un plan a varios años de apoyo en la renovación de sus vehículos.

Además, se aprovechará el conocimiento técnico y la experiencia de nuestros distribuidores propios en materia de camiones y furgonetas sostenibles para trasladar a la distribución externa el asesoramiento y las oportunidades de compra o reconversión.

**Encontramos una gran diversificación**

**“ Nuestros usuarios de vehículos eléctricos destacan la tranquilidad por no tener limitaciones para el aparcamiento así como la comodidad por ser un vehículo más silencioso. ”**

**de tecnologías eficientes en su parque móvil, ¿han calculado el ahorro de carburante y emisiones que les puede suponer este cambio hacia una movilidad más sostenible?**

Actualmente estamos en fase de estudio del proyecto piloto de vehículos eléctricos que hemos puesto en marcha este año en la Almendra de Madrid. Esperamos tener, a principios de 2019, un estudio de ahorros no solo de carburante y emisiones, sino también procedente de los costes relativos al pago de parquímetro.

**¿Cuentan con un sistema de seguimiento y gestión telemática de la flota?**

Por el momento no contamos con este sistema, pero está previsto para un futuro cercano.

**Mahou San Miguel ha puesto en marcha una aplicación para compartir coche entre empleados, ¿cómo funciona? ¿está teniendo éxito?**

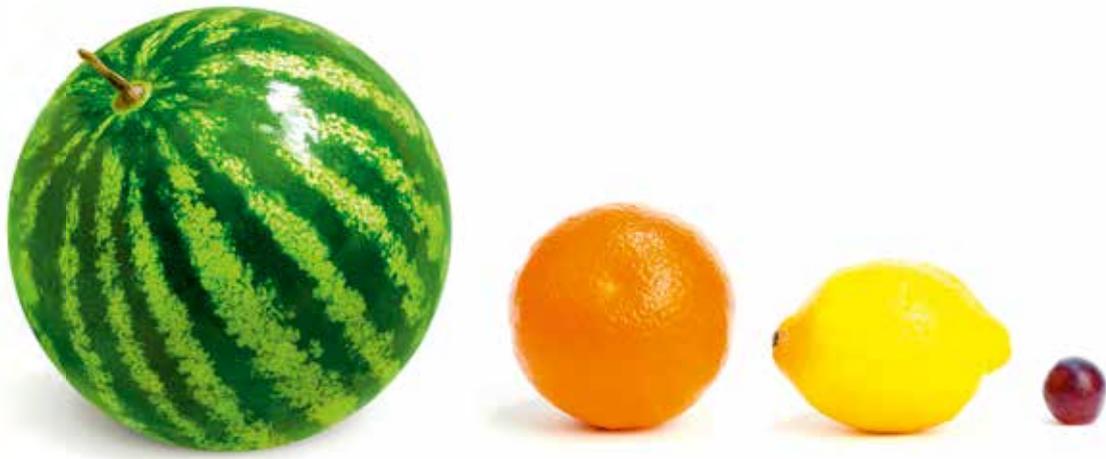
La Compañía ha desarrollado un plan de comunicación interna y externa con el fin de sensibilizar tanto a profesionales como a la sociedad de la importancia de la movilidad sostenible para conseguir que todos los desplazamientos sean menos contaminantes, más económicos y más seguros.

De esta manera, durante la Semana Europea de la Movilidad, la Compañía aprovecha para lanzar algunas iniciativas para concienciar a los empleados sobre la movilidad sostenible.

Se creó para tal fin en 2016 una APP en la intranet corporativa para que los profesionales puedan compartir coche en trayectos entre los distintos centros de trabajo. Los usuarios pueden ofrecerse como conductores o como pasajeros. De esta manera se optimizan los viajes que se realizan a diario.

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

Escuchar a los profesionales, para ayudarles en su día a día y facilitarles al máximo su trabajo. Y adelantarse a las necesidades, siempre teniendo muy presente los avances tecnológicos. ■



# SOLUCIONES A MEDIDA PARA VEHÍCULOS DE EMPRESA.

## **DESCUBRE EN NORTHGATE A TU MEJOR ALIADO EN RENTING FLEXIBLE.**

Si buscas tranquilidad, seguridad e inmediatez, el **renting flexible de Northgate** es la solución que necesitas para una mayor optimización en la **gestión de los vehículos de empresa**. Porque ofrecemos la más amplia gama de vehículos de trabajo, la mayor red de asesores personalizados y un **cambio de gama en cualquier momento**, así como devolución sin penalización.

Además, si necesitas un **vehículo ecológico o de temperatura controlada**, no lo dudes y contacta con nosotros.



**N**  **RTHGATE**  
Renting Flexible

900 923 900 | [www.northgate.es](http://www.northgate.es)



# Integración de la seguridad vial en la gestión de flotas

**D**urante todos estos artículos de esta sección hemos intentado dar distintas pinceladas con el objetivo que el gestor de flotas detenga su mirada en aquella pequeña porción del gráfico del TCO que se refiere a la Formación en Seguridad Vial. Un concepto en el que podemos englobar aspectos formativos referidos a los pequeños mantenimientos del vehículo que incrementan la seguridad, formación o información sobre carreteras a evitar, condiciones meteorológicas cambiantes, etc.

En este sentido, he sido testigo de cómo en la reunión del jurado de los PREMIOS FLOTAS, una de las preguntas de los miembros del jurado a los candidatos a "Mejor Gestor de Flotas 2018" era precisamente cómo integraban la Seguridad Vial en su gestión. Es más, en la Gala de las Flotas dos de los proveedores por excelencia de las mejores tecnologías en el control de flotas nos expresaban su anhelo para encontrar una fórmula en la que se relacionasen de manera científica la Seguridad Vial, entendida como conducción segura y eficiente, en la relación de cuán segura es una conducción basada en los principios de la conducción eficiente; y de cuán eficiente es una conducción basada en los parámetros de la conducción segura. Sólo diferíamos en los porcentajes de mejora en la reducción de la siniestralidad y de los costes de consumo. Pero no entrábamos en los ahorros por menor siniestralidad: desgastes, mantenimiento e inmovilización de los vehículos por causa de un siniestro.

## Llega el momento de integrar la Seguridad Vial en la gestión de flotas, rompiendo esa infranqueable separación entre gestor de flotas y responsable de riesgos laborales

Por todo ello, me atrevo a afirmar que llega el momento de integrar la Seguridad Vial en la gestión de flotas, rompiendo esa infranqueable separación entre gestor de flotas y responsable de riesgos laborales. Y es que existe una relación directa entre ambas figuras en el momento de hablar de 2 conceptos: movilidad y empresa saludable. Porque la mayoría de los accidentes graves de nuestro entorno laboral

están relacionados con la movilidad y el concepto de vehículo en movimiento. Incidentes y accidentes los hay y muchos, pero los graves van relacionados directamente con los vehículos a motor, utilizados ya sea en nuestros desplazamientos "in itinere" o "in labore".

### LOS COSTES

Un simple incidente provoca daños físicos en el vehículo. Pero a ello hay que añadir una "inversión" en horas perdidas para tramitar, llevar a peritar, reparar y recuperar el vehículo en condiciones óptimas. Estas horas representan un coste que normalmente no es cuantificado por la empresa, pero sí por la empresa de renting, quien no solo valora el incidente considerado "accidente de tráfico" sino que también valora, negativamente, esas entradas a taller de las que se puede entender consecuencia de una mala utilización del vehículo, ya sea por falta de un mínimo mantenimiento preventivo, responsabilidad del usuario, etc.





Por otro lado, todos estos incidentes y/o accidentes son contabilizados por la empresa de renting como un "malus" de cara a la próxima negociación. Y está en manos del gestor de flota que este "malus" se convierta en un bonus. Todo ello sin contar con el drama humano en el que puede convertirse un accidente de tráfico grave.

En conclusión, les aconsejo el asesoramiento de un experto externo para la integración de la seguridad vial en la gestión de flotas. No solo para gestionar esa posible cesión de cuota de poder o responsabilidad de distintos departamentos, sino también para que constituya la mesa de movilidad de su empresa e inicie el proceso de integración. ■



Peor aún es que ese incidente se convierta en accidente laboral con baja como consecuencia de una colisión. Un accidente que la empresa no valora en costes, pero que suelen ser elevados si la baja obliga a una reestructuración de las responsabilidades del lesionado entre sus compañeros o si debemos contratar a alguien temporalmente para suplir su ausencia. Solo para dar una cifra, se suele considerar que un accidente laboral vial tiene unos costes que representan la factura de la reparación multiplicada por cincuenta.

**Se suele considerar que un accidente laboral vial tiene unos costes que representan la factura de la reparación multiplicada por cincuenta**



**Albert Alumà**

Consultor y Formador en Seguridad Vial Laboral



**ARVAL**  
BNP PARIBAS GROUP

# FLEET EXPERT DIPLOMA

La titulación de referencia del sector flotas para gestores de flotas y profesionales.

CONVOCATORIAS 2019:

**MADRID**

5 Y 6 DE JULIO

**BARCELONA**

12 Y 13 DE JULIO

**PARA TRABAJAR EN EL SECTOR FLOTAS, HAY QUE SER UN EXPERTO.**

**Nosotros te ayudamos.**

**AEGFA**  
an AIAFA partner

Asociación Española de Gestores de Flotas de Automóviles

[www.aegfa.com/fed](http://www.aegfa.com/fed) | 902 889 004 | [info@aegfa.com](mailto:info@aegfa.com)

**Cursos en Madrid, Barcelona o In Company**



# Flotas, Pymes y Concesionarios

**La evolución del mercado y los servicios de flotas, además de la incorporación de nuevos actores y productos, también ha motivado una evolución en la actividad y modalidad de gestión de los Concesionarios. ¿Qué servicios de valor añadido nos pueden ofrecer actualmente los Concesionarios oficiales? ¿Vale la pena apostar por ellos?**

**T**radicionalmente los concesionarios eran un elemento clave en los servicios a empresas, al ser quien disponía de los vehículos y realizaba la distribución para su entrega, se responsabilizaba del mantenimiento, hacía las funciones y servía de centro para las terminaciones, etc... Como ya comentamos en un anterior artículo sobre la posventa en flotas, con la aparición de multitud de empresas de servicios a flotas, parte de las funciones de los concesionarios entraron en competencia con los nuevos actores.

Unos actores que, aprovechando los años de crisis, ayudaron a consolidar la externalización de servicios como modelo de negocio habitual. Y casi podría decirse que en algunos casos se han convertido en gran medida en coordinadores de los servicios recibidos de empresas externas.

En este contexto, los Concesionarios tenían una clara ventaja competitiva: conocimiento de producto, personal especializado, y un largo etcétera... Pero un inconveniente: los elevados estándares de calidad, formación y utillaje implican un mayor coste y, por tanto, mayor precio. En un entorno de crisis, el factor precio a corto plazo primó sobre el menor coste total a medio/largo plazo que permite una contrastada fiabilidad y calidad de trabajo, por lo que se ha asistido una cierta atomización de los servicios a flotas.

Esto hace que coordinar de forma eficiente la calidad de los servicios que reciben los clientes de empresa, de múltiples proveedores, sea un área con recorrido de mejora para el sector. Y reduciría de forma significativa los costes ocultos que soporta el cliente.

**“ Casi todas las marcas están invirtiendo fuertemente en especializar a sus Concesionarios para atender y captar las flotas, adaptando sus servicios a las necesidades específicas de los clientes de empresa. ”**

El control y reducción de este tipo de costes ocultos es un análisis de creciente importancia para el gestor de flota por la masiva implantación de este modelo de gestión de los servicios que recibe, más económico en cuota mensual pero de superior coste total para la empresa.

#### **La reinención del Concesionario**

Los Concesionarios no han sido ajenos a esta evolución del mercado. Han ido reinventando su misión dentro del sector de

empresas, aunque en muchos casos no ha sido muy visible vista desde fuera.

De hecho, están sabiendo adaptarse e innovar para ofrecer nuevos productos a sus clientes. Y actualmente la gran mayoría están profesionalizándose e incrementando de forma significativa su presencia en este sector.

A ello han colaborado dos factores. Por un lado, el elevado crecimiento del mercado de empresas PYME así como la incorporación al sector de los clientes particulares al contratar sus vehículos en renting. Y por otro, la implantación de los Business Center por parte de la mayoría de las marcas, facilitando la formación y creación de estructuras internas que atiendan a los clientes de empresa con los productos y servicios que estos necesitan. Y ello en su doble vertiente: comercial y de posventa. De esta forma, el Concesionario está así recuperando paulatinamente su papel protagonista en el mercado.

El mercado de empresas es el de mayor y más estable ratio de crecimiento año a año, con un peso total en el mercado superior al 30%; y subiendo. Esto hace que casi todas las marcas estén invirtiendo fuertemente en especializar a sus Concesionarios para atender y captar este mercado, adaptando sus servicios a las necesidades específicas de los clientes de empresa.

Los Concesionarios disponen del buscado servicio integral a los clientes de empresa, pues cuentan con todos los productos y servicios que necesitan sus vehículos.

Y para potenciar su oferta de servicio integral, los Concesionarios se están dotando de las herramientas necesarias.

### Asesoramiento comercial

A nivel comercial, se están formando equipos comerciales especialistas en venta y servicios a empresas. Esto permite a las empresas disponer de un asesor y proveedor de servicios muy accesible y que puede adaptar su oferta a las necesidades de cada momento.

Las grandes empresas flotistas reciben un trato comercial y de asesoramiento preferente de marcas y operadores de renting. Ello facilita que los gestores estén continuamente actualizados con las últimas novedades en productos y servicios, al contactar con ellos también las empresas que ofrecen nuevos servicios.

Para las empresas PYME, cuyo volumen es más del 90% de las empresas (y muy distribuidas geográficamente), recibir su atención es muy difícil: los operadores de renting no cuentan con una red comercial tan extensa como para poder atenderlos, si bien las marcas disponen de redes comerciales propias para atenderlas.

Las PYMEs, que necesitan el mismo o mayor asesoramiento pues no es habitual que cuenten con un gestor de flotas



**“ Los concesionarios han desarrollado una gama de servicios que prioriza a los clientes de empresa y les permite minimizar estancia y costes ocultos de inmovilización. ”**

experto, son las grandes beneficiadas de esta especialización de los Concesionarios. El responsable de la flota de una empresa PYME, que suele compartir diferentes tareas, necesita de asesoramiento y puede encontrarlo en los especialistas B2B de los Concesionarios. De hecho, estas PYMEs pueden utilizar a los Concesionarios como apoyo en diferentes áreas:

EN UN MUNDO EN EVOLUCIÓN,  
LA CONFIANZA ES LA BASE DE  
UNA EXCELENTE RELACIÓN.



#### ARVAL SOLUCIONES DE MOVILIDAD PARA TODOS:

- Más de 20 años de experiencia en España
- Una flota superior a 100.00 vehículos
- 600 expertos cuidando de su vehículo, de usted y de nuestro entorno

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



**ARVAL**  
BNP PARIBAS GROUP

We care about cars.  
We care about you.



### Un referente obligado

En una mesa redonda organizada por AEGFA en su Congreso Anual, cuyo tema de debate era el control y optimización de costes de flota, uno de los temas que surgió fue el de los costes no cubiertos por los contratos de renting y de los que debe hacerse cargo la empresa cliente. Se debatía cómo determinar la forma de evaluar para cada cargo, si había motivo justificado para la refacturación, y cuantificar si el importe era correcto.

En una flota media o grande es un hecho no fijo, pero sí habitual, y no se justifica económicamente acudir a un perito en todos y cada uno de los casos, pues el coste sería superior al posible ahorro producido.

Uno de los participantes, gestor de flota de una gran empresa con más de 250 vehículos, y que ya había dado muestras de controlar de forma muy sencilla pero eficiente tanto su flota como a sus conductores, tomó la palabra y expuso cómo actuaba en esos casos. Contó cómo cogía el teléfono, llamaba al Concesionario de la marca X con quien trabajaba desde hacía años y que se había ganado su plena confianza, y le exponía la situación: le querían refacturar una reparación por tal motivo y por tal importe. Si el Concesionario decía que el motivo y el importe eran correctos, pagaba inmediatamente. En caso contrario, reclamaba/negociaba con el operador la anulación o una rebaja en el importe refacturado.

Y es que disponer de un referente experto y de confianza, en cualquier ámbito, permite la toma de decisiones de forma rápida y eficaz con un margen de aciertos muy elevado, sin costes añadidos. ■

- Conocimiento de los nuevos productos que aparecen en el mercado, nuevas fórmulas de financiación o contratación... Este tipo de empresas no pueden dedicar mucho tiempo y recursos a la gestión de flota. Y llegado el momento de una renovación o ampliación, se le hace difícil conocer la gama de nuevos productos y servicios que van apareciendo en el mercado.
- Planificar a futuro su flota, para prever cómo afectarán en el futuro a su flota los cambios en la normativa; o incorporar vehículos más eficientes y con menor economía de uso.
- Herramientas para la toma de decisiones de las empresas PYME: con la amplia gama de modelos, energías, modalidades de contratación, y las perspectivas de cambios a corto y medio plazo, la correcta planificación de la flota (por pequeña sea) requiere de un análisis de las diferentes alternativas.

En resumen, los Concesionarios, al desarrollar su actividad en todas las áreas de automoción, tienen los conocimientos necesarios y actualizados para poder asesorar a sus clientes.

Si bien los Concesionarios han de ser imparciales al asesorar respecto a la mejor alternativa de contratación o de equipamiento de los vehículos, es muy difícil que lo sean en la elección de modelos pues lógicamente tienden a recomendar los modelos de su marca frente a la competencia.

Para minimizar esa parcialidad hay dos caminos: trabajar con grupos que representen varias marcas (facilita que el

asesoramiento en la elección de modelos sea más independiente, pues encontrará las mejores alternativas entre sus marcas); o trabajar de forma muy estrecha con uno o dos Concesionarios con amplia gama de modelos. Ello permite al responsable de la flota elegir entre diferentes alternativas, manteniendo un poder de negociación mayor que si reparte sus limitadas compras entre un amplio abanico de proveedores.

### Posventa

En estos momentos los concesionarios han desarrollado una gama de servicios que prioriza a los clientes de empresa y les permite minimizar estancia y costes ocultos de inmovilización. Y no solamente en las medias y grandes reparaciones, en las que se acude a sus talleres por su formación y utillaje, sino en cualquier tipo de intervención.

El servicio integral es la mejor alternativa para conseguir la Intervención Única Concurrente (I.U.C.), que es una de los nuevos retos planteados con el cambio de modelo, y del que ya hablamos en un artículo anterior.

En el momento actual, y a corto o medio plazo, los Concesionarios parecen ser la mejor y casi única alternativa de la que disponen los gestores de flota para beneficiarse de los ahorros que pueden obtener aplicando planes de mejora centrados en la cuantificación, control y reducción de los costes siempre citados y nunca atajados costes ocultos.

Como resultado de todo lo anterior, el gestor de flotas tiene en los Concesionarios una muy buena oportunidad para disponer de un asesor externo especializado y cualificado, a coste casi cero, y que le permite complementar la información que recibe del mercado, operadores de Renting, etc... Y ello en el doble ámbito: comercial y de gestión y posventa.

Para el responsable de vehículos en una PYME, tanto el Concesionario como los bróker de renting, pueden ser su aliado para establecer una Car Policy y Fleet Policy que les permita optimizar el uso de su flota, al poder conocer y aplicar aquellas novedades que le faciliten mejorar la gestión de su parque de vehículos. ■



Ramon Bustillo  
Socio Director de AActividad  
rbustillo@aactividad.com

“ El gestor de flotas tiene en los Concesionarios una muy buena oportunidad para disponer de un asesor externo especializado y cualificado, a coste casi cero. ”



# ESPECIAL

## Vehículos Comerciales



### Sumario

|  |    |
|--|----|
| El valor residual en los LCV                       | 45 |
| Estado del segmento                                | 46 |
| Análisis TCM de los vehículos comerciales          | 48 |
| Entrevista con Andrés Orejón de Mercedes-Benz Vans | 50 |
| Mercedes-Benz Sprinter                             | 53 |
| Ford Transit                                       | 54 |
| Opel Combo   | 55 |
| Renault Master ZE                                  | 56 |
| Toyota ProAce                                      | 58 |
| Citroën Berlingo                                   | 60 |

# NATURALMENTE POCO PRO



FIATPROFESSIONAL.ES

# PRO POR NATURALEZA



## LA NUEVA GAMA HÍBRIDA GNC TRABAJA TAMBIÉN POR EL MEDIO AMBIENTE.

Consumo mixto gama GNC desde 4,7 hasta 13,1 (kg/100km). Emisiones de CO<sub>2</sub> entre 85 y 234 (g/km).

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

FCA | FLEET & BUSINESS



# El valor residual en los vehículos comerciales ligeros

**Pensar en el valor residual de nuestra flota de LCV (Light Comercial Vehicle) siempre es importante, especialmente pensando en el cálculo de TCO y, sobre todo, si nuestra flota no está en renting. En cualquier caso, existen una serie de premisas a tener en cuenta para optimizar el valor a futuro de nuestros vehículos.**

**E**l posicionamiento y fortaleza de una marca, la demanda en el mercado de VO de un modelo y su valor actual en el mercado son conceptos principales para calcular el valor residual tanto de un turismo como de un LCV. Pero hay que tener en cuenta que, según los expertos, los valores residuales de los turismos se ven afectados por los indicadores de confianza económica de la Comisión Europea mientras que los residuales de los LCV están más alineados con los pronósticos sobre el PIB. Es decir, a mayor crecimiento industrial, mayor demanda de vehículos comerciales.

## Dinámicas de mercado

Hay que estar atento a los movimientos futuros del mercado, los diferentes sectores y sus distintas tendencias. Por ejemplo, cuando sube la construcción de viviendas aumenta la demanda de grandes furgones y chasis cabina. En cambio, cuando los consumidores aumentan la demanda de productos al detalle, se venden vehículos comerciales más pequeños y compactos. Y es que cuanto mayor es la diferencia entre la tipología de necesidades del primer comprador y las necesidades de los potenciales usuarios posteriores, mayor será el impacto negativo en los valores residuales.

También conviene observar las tendencias de consumo y sectores en los países de nuestro entorno, pues la exportación de vehículos usados y su buen ritmo también influye en el valor residual.

## Versiones específicas

A mayor especificidad y especialización de un vehículo, mayor dificultad para colocarlo en el mercado de un VO. Esta regla básica hay que tenerla en cuenta, pues la mayoría de compradores de segunda mano busca versiones sencillas (paneladas y de color blanco). Si necesitamos equiparla con elementos específicos, apostemos por aquellos fáciles de desinstalar para poder eliminarlos sin costes adicionales cuando queramos renovar la flota.

“**Conviene observar las tendencias de consumo y sectores en los países de nuestro entorno, pues la exportación de vehículos usados y su buen ritmo también influye en el valor residual.**”

## El color

En muchas ocasiones olvidado, el color de los LCV también influye en el valor residual. Especialmente si nuestra flota corporativa va pintada de colores muy específicos o reconocibles con la imagen de la compañía. También los adhesivos repercuten en su valor futuro, ya que al despegarlos nos encontramos con diferentes franjas de coloración, incluso dejando visible el contorno del logo de la compañía.

## Motorización

El diésel sigue siendo el dominador del segmento LCV. Mayor tracción y par motor así como una alta durabilidad del motor siguen atrayendo a los compradores. Sin

embargo, empiezan a ganar terreno tímidamente los modelos gasolina y también eléctricos, especialmente para desplazamientos urbanos, con bajos costes operativos y autonomía suficiente en ciudad.

Debemos pensar que los vehículos comerciales que compremos hoy llegarán al mercado de segunda mano en 4 o 5 años. Es decir, que su próximo ciclo de vida se verá afectado totalmente por las prohibiciones a los diésel en ciudades, lo que afectará directamente al valor de recompra futuro. Eso sí, el motor de gasóleo seguirá siendo un gran protagonista del mercado por lo menos en los próximos 10 años. ■





# Estado del segmento: Vehículos Comerciales Ligeros

**El dominio de las motorizaciones diésel y la demanda del mercado empresas, que representa más de la mitad de las matriculaciones, son las dos constantes que marcan la evolución y el análisis del estado del segmento de los vehículos comerciales ligeros. Un segmento que sigue creciendo, aunque en menor medida que en anteriores ejercicios.**

**E**l canal empresas es y seguirá siendo el que mayor volumen representa en el segmento LCV, con un peso de más del 55% del total de matriculaciones. Por su parte, la demanda de particulares representa el 32% y el canal alquilador se queda con poco menos del 13% del total de nuevas matriculaciones.

Centrándonos exclusivamente en la demanda de empresas, vemos como 2018 sigue con la dinámica de crecimiento descendente ya apuntada en 2016 y 2017. Es decir, el mercado sigue creciendo. Pero cada año en menor medida.

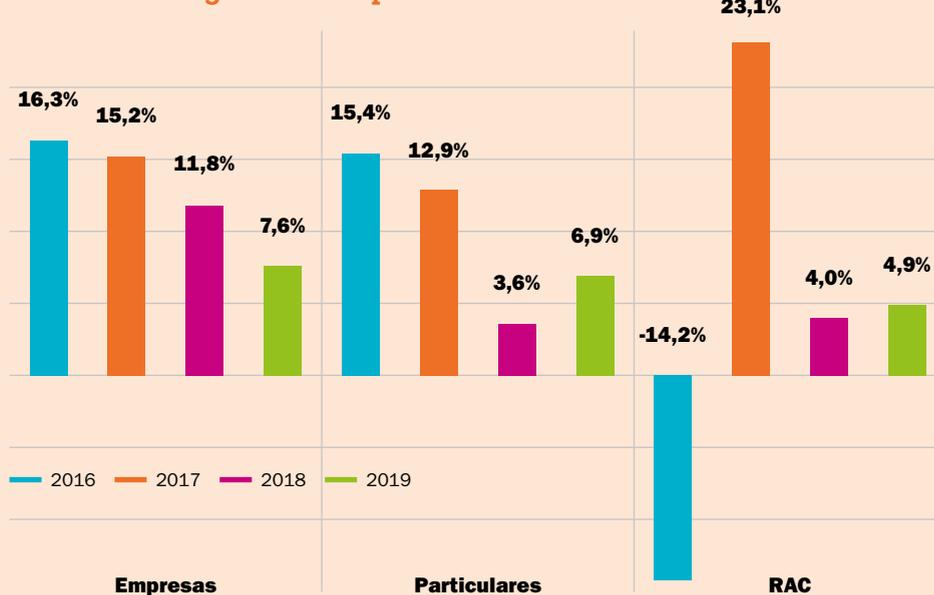
Para 2019 las matriculaciones de LCV's a través del canal empresas seguirán aumentando, pero con menor vigor que en años anteriores, sin llegar al 8%. MSI calcula que las ventas tácticas de LCV dentro del canal empresas en 2019 supondrán el 23% (30.609 uds) del total y el renting tendrá un peso cercano al 30% (38.132).

### El diésel sigue fuerte

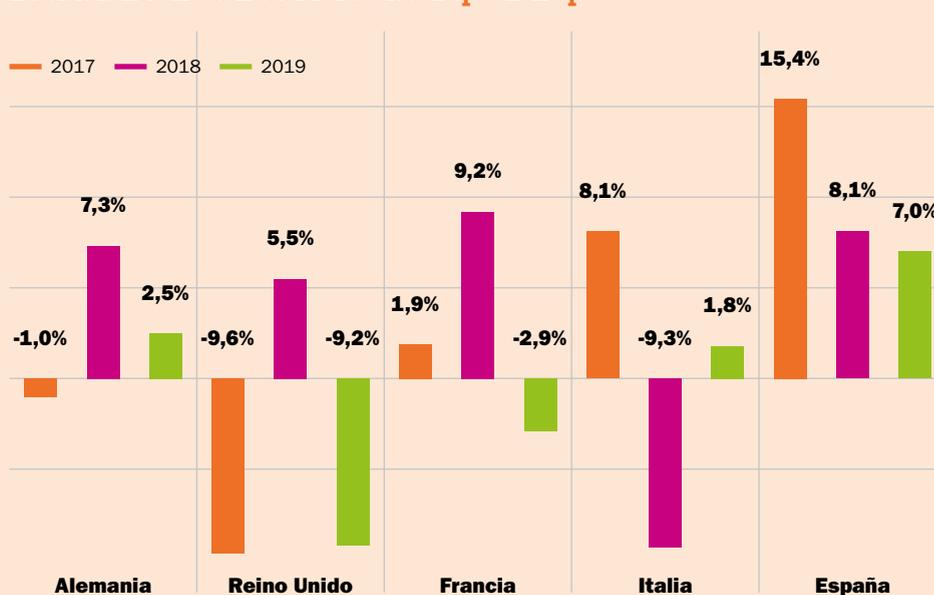
A diferencia del mercado de turismos, donde la demanda de motores diésel está sufriendo importante descensos en los últimos ejercicios, el segmento LCV mantiene la hegemonía del gasóleo como principal tecnología de propulsión. Eso sí, con un tímido retroceso. En 4 años, la cuota de mercado de los motores diésel en los vehículos comerciales ligeros ha pasado del 95% en 2016 a, según las previsiones de MSI, el 88% en 2019.

Las motorizaciones gasolina son las grandes beneficiadas de este pequeño retroceso del diésel, pues doblan su reducida cuota de mercado, pasando del 4% de 2016 al 8,7% en 2019.

Crecimiento segmento LCV por canales



Evolución ventas LCV Mercados Top 5 Europa



**Cuadro I. Evolución Ventas LCV dentro del Canal Empresas**

|                  | 2016          | 2017           | 2018           | 2019           |
|------------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| Empresas Detalle | 45.374        | 50.633         | 54.983         | 60.276         |
| Tácticas         | 16.493        | 22.203         | 26.616         | 30.609         |
| Renting          | 31.191        | 34.407         | 38.327         | 38.132         |
| <b>Total LCV</b> | <b>93.058</b> | <b>107.243</b> | <b>119.926</b> | <b>129.017</b> |

**Evolución Cuota de Mercado Propulsión Vehículos Comerciales**



Los vehículos eléctricos contarán el año que viene con una penetración de alrededor del 1%. El GLP aumenta la demanda y para 2019 conseguirá una cuota del 1,4% mientras que el GNC también empieza a generar cierta demanda. Si en 2016 apenas se matricularon 209 unidades, en 2019 los LCV con este carburante alcanzarán las 1.400 unidades, lo que representa un 0,6% de penetración.

**España, el más fuerte de los "Big Five"**

Si comparamos el crecimiento del mercado español LCV respecto al resto de 4 grandes mercados europeos (Alemania, Francia, Italia y Reino Unido) podemos observar cómo nuestro mercado es quien muestra mayor fortaleza y crecimiento, tanto en 2017 y 2018 como mirando a las previsiones de 2019. De hecho, es el único de los grandes mercados que acumula crecimientos durante estos 4 últimos ejercicios.

Las expectativas de matriculaciones en España para el ejercicio 2019 apuntan a un crecimiento del 7%, mientras que el Reino Unido bajará más de un 9%, Francia retrocederá casi un 3% y Alemania apenas crecerá un 2,5%. ■

Fuente: MSI Iberia



**DAILY BLUE POWER  
MISIONES SIN LÍMITE  
CAMPEONA EN SOSTENIBILIDAD**

**DAILY ELECTRIC**

**DAILY HI-MATIC NATURAL POWER**

**DAILY EURO 6 RDE 2020 READY**

"IVECO siempre ha estado a la vanguardia de la sostenibilidad en el segmento de los vehículos comerciales ligeros. La nueva gama Daily Blue Power confirma esta posición."  
Jarlath Sweeney, Presidente del Jurado International Van of the Year



**IVECO**

Tu socio para el transporte sostenible



# Análisis TCM del segmento LCV

**A la hora de preparar una renovación o ampliación del parque móvil, un correcto análisis del segmento de Vehículos Comerciales Ligeros (LCV) aporta importantes reducciones de costes.**

Los vehículos comerciales ligeros (denominados de esta forma por tener un PMA inferior a 3.5 toneladas y comprender derivados de turismos, furgonetas, furgones y pick-up, significan una parte importante de matriculaciones en España con algo más de 220.000 unidades vendidas. Además, este segmento de vehículos es un motor e indicador de la actividad económica española. De ahí que las ventas de vehículos comerciales ligeros sufrieran un importante descenso durante la pasada crisis económica, pero en periodos de recuperación económica empresarial están experimentando importantes crecimientos (por encima del mercado total) del 8% interanual.

Dentro de esta categoría, las furgonetas han sido la tipología de vehículo con un mayor volumen de matriculaciones: 60% de matriculaciones e incrementos del 10% interanuales.

Por canales de venta, el de empresas es el de mayor peso en las matriculaciones de vehículos comerciales ligeros: 115.000 registros y subidas anuales en el entorno del 15%. En cuanto al canal de autónomos, el segundo de mayor peso en el mercado tras el de empresas, sigue registrando crecimientos por encima del 13%, con un total de 70.000 matriculaciones.

La explicación a estos buenos datos viene de la mejora del clima económico empresarial, el notable incremento de la logística urbana y metropolitana impulsada por el avance del comercio electrónico y la renovación pendiente de las flotas. Estos son algunos de los factores claves que explican la importancia y evolución de este tipo de vehículos.

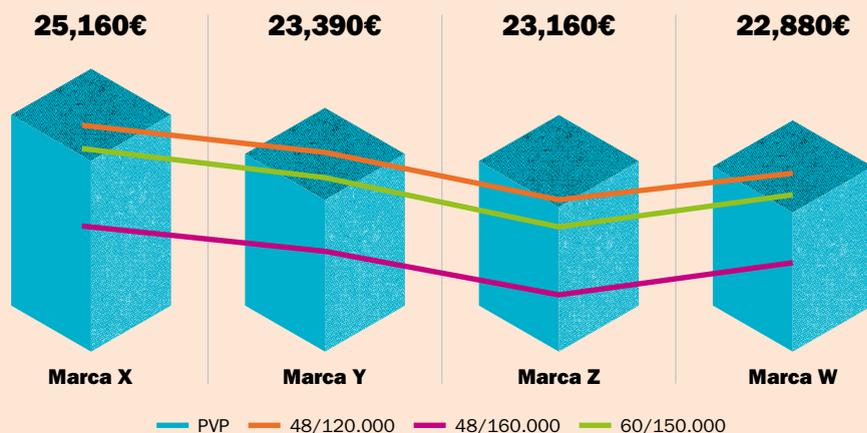
### Analizando costes

Es crucial para los fabricantes de vehículos comerciales ligeros conocer los diferentes

### Coste Mensual TCM Industriales Ligeros Segmento Pequeño



### Evolución TCM vs. PVP



parámetros de costes asociados a la movilidad, para valorar su posicionamiento global en comparación con la competencia directa y de esta manera poder optimizar su oferta en este segmento tan competitivo. Y para un posicionamiento adecuado, los datos que aportan compañías especializadas como REDEX Servicios Estratégicos en sus comparativas, además de ser indepen-

dientes, incluyen todos los costes de movilidad que el cliente estima.

De la misma forma, para los clientes flotistas que estén valorando la adquisición o renovación de una flota de vehículos necesaria para su actividad empresarial, el TCM (Total Cost of Mobility) como herramienta de comparación es crucial para valorar, no sólo el vehículo más com-

| Modelos | Financiero | Consumos | Servicios | Seguros | €/Mes  | Cent/km | Dif. Vs. Mas competitivo | Dif. € Vs. Mas competitivo |
|---------|------------|----------|-----------|---------|--------|---------|--------------------------|----------------------------|
| Marca X | 320,78     | 135,43   | 121,28    | 111,52  | 689,02 | 0,276   | 0,038                    | 4.510,30                   |
| Marca Y | 312,81     | 116,43   | 109,81    | 107,01  | 646,06 | 0,258   | 0,020                    | 2.447,93                   |
| Marca Z | 262,63     | 111,67   | 120,10    | 100,65  | 595,06 | 0,238   | -                        | -                          |
| Marca W | 289,56     | 116,43   | 132,02    | 94,56   | 632,56 | 0,253   | 0,015                    | 1.800,13                   |

petitivo, sino los plazos y kilometrajes adecuados a sus objetivos.

En el ejemplo del gráfico, se han analizado cuatro vehículos del segmento medio de vehículos comerciales ligeros, dejando muy claro que el TCM es indicativo para tomar la decisión de compra y los plazos y kilometrajes óptimos.

Es por lo que realizar una óptima planificación económica en el momento de la adquisición, es crítico a la hora de no sólo beneficiarse de la versatilidad de este segmento, si no que se alcancen los objetivos financieros de la empresa.

Para apoyar esta decisión de compra, REDEX suministra comparativas de TCM de todos los vehículos industriales ligeros. Ello permite conocer cómo afectan plazos y kilometrajes idénticos a los diferentes modelos de un segmento. Ejemplos como

**“ Realizar una óptima planificación económica en el momento de la adquisición, es crítico a la hora de no sólo beneficiarse de la versatilidad de este segmento, si no que se alcancen los objetivos financieros de la empresa. ”**

la valoración a 48 meses y 120.000 kms totales de los 4 vehículos líderes en el segmento, muestran las diferencias encontradas en los costes mensuales.

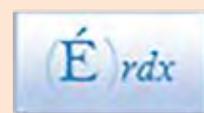
Estas diferencias pueden significar un importante impacto económico tal y como indica el siguiente cuadro comparativo de costes. Se observan diferencias respecto al vehículo más competitivo de hasta

4.724€ por unidad durante los 48 meses y 120.000 kms a recorrer, lo que supone un importante impacto financiero en los balances de las empresas independientemente de su tamaño. Es más, esta diferencia de 4.724€ por vehículo, en una flota de 10 furgonetas, corresponden desde otro punto de vista a que por el precio de 8 vehículos, la empresa adquiere 10.

REDEX Servicios Estratégicos facilita soluciones a las necesidades de los fabricantes de vehículos industriales ligeros y a empresas cuya actividad económica requiera movilidad, realizando estudios de TCM y consultoría a medida de las necesidades del mercado. REDEX aporta valor en el posicionamiento de los vehículos, lanzamientos de nuevos modelos, generar argumentarios de venta, además de seguimientos continuos de las distintas acciones desarrolladas con el fin de evaluar su impacto. ■



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



**diseño,  
montaje y  
legalización  
de equipamientos  
para flotas**

**Erke**  
EQUIPAMIENTO PARA VEHÍCULOS

Accesorios  
**Erke**

**Suministro e instalación de accesorios:**  
Amplia gama de accesorios para el automóvil.



**Sedes propias:**  
Madrid, Barcelona, Valencia y País Vasco.



**Transformaciones:**  
desde un kit estándar de mueble con estanterías a un vehículo de asistencia completo con máquinas, iluminación, etc.



**Concesionarios:**  
Amplia red de asesores técnico-comerciales especializados en diseño y optimización de espacios.



**Homologaciones de todo tipo de transformaciones:**  
Departamento técnico y de homologaciones. Reconocidos por el Ministerio de Industria, tenemos informe H y estamos certificados y auditados por la UCA (Unidad de Certificación del automóvil).



**Centros de montaje:**  
Red de centros de montaje e instalación de todos nuestros productos.



**Acuerdos** con fabricantes de vehículos, instalaciones en PDIs de fabricantes, carroceros, distribuidores de vehículos.



**LA SOLUCIÓN MÁS RENTABLE PARA SUS NECESIDADES DE MOVILIDAD Y SEGURIDAD**  
Concesionarios | Centros de Montaje | Venta On-line | Asesoramiento | Presupuestos 2D y 3D

**www.erke.biz**

**ERKE Central** Polígono Ibaiondo, 3 | 20120 Hernani - Gipuzkoa | erke@erke.biz  
San Sebastián | Bilbao | Madrid | Cataluña | Levante | Chile | Portugal



## Andrés Orejón

Managing Director Mercedes-Benz Vans España

# “La nueva eVito se fabricará en nuestra planta de Vitoria y llegará al mercado en la primavera de 2019”



Andrés Orejón es el máximo responsable de la división de vehículos comerciales ligeros de Mercedes-Benz. Con él hemos hablado de la apuesta definitiva de la marca por las variantes eléctricas que llegarán este año al mercado. Unos modelos que marcarán el ritmo de crecimiento de Mercedes-Benz Vans, aunque sin perder de vista que el gran volumen se lo seguirán llevando a corto plazo las motorizaciones diésel.

¿Con qué cifras cerrará la división de furgonetas de Mercedes-Benz el ejercicio 2018? ¿Y cuáles son las previsiones para 2019?

Tras un año de crecimiento moderado acabaremos el año ligeramente por encima de las 15.000 unidades, destacando el canal individual (particular + autónomo) donde más se han incrementado las matriculaciones.

Junto a los indicadores económicos hay también factores como la antigüedad del parque que se ven reflejados en el ritmo de crecimiento constante de las matriculaciones. Estos factores nos hacen ser optimistas para el año que viene, ya que aún hay margen de crecimiento.

“ La versión de tracción delantera de la nueva Sprinter supone una ampliación de nuestra gama que nos está permitiendo llegar a una parte importante del mercado donde antes no estábamos presentes. ”

¿Cuál es la composición por tipología de cliente de Mercedes-Benz Vans?

Una gama como de la que disponemos nos permite atender las necesidades de prácticamente todo tipo de clientes. En Citan

son principalmente autónomos, mientras que en Vito y Sprinter las pymes y flotas son los mayores clientes. En Clase V y las versiones Tourer de Citan y Vito es el particular que busca un vehículo familiar uno de los principales clientes.

Hace pocas semanas se ha iniciado la comercialización de la tercera generación Sprinter, ¿qué beneficios y novedades aporta respecto a su predecesora?

La Sprinter siempre ha sido nuestra furgoneta más vendida y una referencia en el segmento. La nueva versión de tracción delantera supone una ampliación de nuestra gama que nos está permitiendo llegar a una parte importante del merca-

do donde antes no estábamos presentes. El nuevo modelo incorpora Mercedes PRO connect, un innovador sistema de conectividad que proporciona al cliente profesional un sistema de gestión de flotas. A ello hay que añadir nuevos sistemas de seguridad y asistentes a la conducción, así como un total 1.700 variantes y más de 700 opcionales para cubrir las necesidades de los distintos tipos de clientes.

**¿Qué aceptación ha tenido en el canal empresas el Clase X, el primer pick-up de Mercedes-Benz?**

Este ha sido el primer año completo del nuevo Clase X y en el último trimestre lanzamos su buque insignia, el X 350d 4MATIC con el conocido motor Mercedes V6 de 258 CV. El equipamiento, nivel de acabados y precio nos posiciona de momento un poco lejos de las grandes flotas, pero mantenemos una muy buena posición en la parte alta del segmento.

**La marca ha anunciado una valiente apuesta por motorizaciones 100% eléctricas en su división de LCV, ¿en qué modelos y con qué características estará basada esta estrategia?**

La nueva eVito se fabricará en nuestra planta de Vitoria y llegará al mercado en la primavera de 2019, contará con una potencia de 84 kW y hasta 300 Nm de par y una autonomía de 150 km con una carga útil de 1.000 kg.



**“ Una adecuada política de renovación de parque, teniendo en cuenta que la edad media del mismo supera los 13 años, ayudaría a mejorar la calidad del aire en nuestras ciudades en el camino hacia la movilidad urbana libre de emisiones. ”**

Para la eSprinter tendremos que esperar hasta finales de ese mismo año con datos muy similares, pero con un volumen de carga superior, llegando hasta los 10.5 m<sup>3</sup>.

**¿Qué porcentaje de ventas esperan alcanzar con la gama de vehículos eléctricos?**

Las restricciones del tráfico al centro de las grandes ciudades a los vehículos de combustión interna harán que los vehículos eléctricos sean una necesidad. Cualquier



**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

## Electromovilidad con enfoque al cliente

Mercedes-Benz no solo se limitará a vender furgonetas eléctricas. También quiere aportar un enfoque integral a la movilidad sostenible de las empresas mediante distintas soluciones que van desde el asesoramiento en la selección del vehículo a la infraestructura de carga.

Dos de los ejemplos del desarrollo de soluciones de sistemas "holísticos" son los proyectos piloto que se ejecutan con Hermes y Amazon Logistics.

En el primer caso, esta empresa de logística ya cuenta con 1.500 furgonetas eléctricas de la marca de la estrella, quien también se ha encargado de la integración de una infraestructura de carga eficiente, así como una gestión inteligente de la carga controlada por software, también forman parte del proyecto piloto.

Por otro lado, Amazon Logistics ha empezado a contar con una flota de 100 eVitos en su flota en sus ubicaciones de Bochum y Düsseldorf. Además, Amazon y Mercedes-Benz Vans están trabajando con otros socios en un concepto de operador de largo recorrido para las instalaciones de Bochum. Junto con la infraestructura de carga, esto cubre la gestión del espacio de estacionamiento y la captura automatizada del estado del vehículo.

Toda esta gestión inteligente también cuenta con el apoyo de la conectividad de Mercedes PRO Connect. Este sistema de gestión de flotas permite gestionar todo tipo de servicios y mantenimiento, analizar el estilo de conducción de los usuarios así como garantizar la comunicación entre el administrador de la flota y el conductor. Sin olvidar otras ventajas como la monitorización de puertas y ventanas cerradas o la gestión inteligente de la recarga de las baterías, permitiendo una visión general del estado de carga de cada vehículo. Esto permite un uso óptimo de la infraestructura de carga y puede ayudar a evitar inversiones adicionales en las actualizaciones de las redes energéticas. ■



transportista que tenga que realizar repartos urbanos y quiera hacerlo sin restricciones tendrá que disponer de furgonetas eléctricas en su flota. Pero es pronto para conocer la demanda real sin una política de ayudas a la renovación y una adecuada infraestructura de recarga que facilite su implantación.

“ Podemos atender tanto las necesidades de distribución de última milla como de mediana y larga distancia con unos consumos y costes de mantenimiento que rentabilizan rápidamente la inversión. ”

Actualmente el 90% de los vehículos comerciales que se venden en España equipan motores diésel, ¿de qué forma debe afrontar el segmento LCV y más concretamente Mercedes-Benz las restricciones de acceso al centro de las ciudades?

Los motores diésel modernos han demostrado ser hoy la mejor alternativa para el transporte de mercancías por autonomía y eficiencia. Una adecuada política de renovación de parque, teniendo en cuenta que la edad media del mismo supera los

“ La apuesta de Mercedes-Benz Vans está centrada en la disponibilidad de versiones eléctricas en su gama de furgonetas. No están previstas actualmente variantes de Gas Natural o GLP. ”

13 años, ayudaría a mejorar la calidad del aire en nuestras ciudades en el camino hacia la movilidad urbana libre de emisiones.

Además de los futuros modelos eléctricos, ¿cuáles son las soluciones de MB Vans para las empresas que necesitan la máxima movilidad en desplazamientos urbanos?

Con la gama prevista de furgonetas eléctricas y las distintas variantes con modernos y eficientes motores diésel, podemos atender tanto las necesidades de distribución de última milla como de mediana y larga distancia con unos consumos y costes de mantenimiento que rentabilizan rápidamente la inversión en nuestras furgonetas.

Las motorizaciones de Gas Natural y GLP han desaparecido del catálogo de la marca, ¿está previsto recuperar este tipo de carburantes alternativos?

La apuesta de Mercedes-Benz Vans está centrada en la disponibilidad de versiones eléctricas en su gama de furgonetas. No están previstas actualmente variantes de Gas Natural o GLP.

En diferentes capitales europeas, MB ha puesto en marcha diferentes sistemas ridesharing de movilidad bajo demanda, ¿hay algún proyecto en este sentido para España?

Daimler está trabajando tanto en el transporte compartido tanto de personas como de mercancías. De momento en programas piloto en fase de desarrollo para posteriormente poder implantarlo en las ciudades que por población y densidad de tráfico sea eficaz. España es sin duda candidata a ello, pero todavía es pronto para concretar su disponibilidad.

Con el reparto urbano y recorridos de última milla claramente al alza, ¿está previsto el lanzamiento de un vehículo comercial de tamaño compacto o una nueva generación de la Citan?

La nueva Citan poco tendrá que ver con la actual, aún se está trabajando en su desarrollo y tendremos que esperar a finales de 2020 para conocer más detalles.

¿Qué novedades podemos esperar de MB Vans a corto y medio plazo?

Acabamos de renovar la Sprinter y a lo largo de 2019 estarán disponibles las versiones 4x4 y la furgoneta Vito y el monovolumen Clase V recibirán nuevos motores más eficientes y con mayor rendimiento. ■



# Mercedes Sprinter Furgón: Fiabilidad vanguardista

Respetada por su representatividad y sus más de 20 años de experiencia, la Sprinter en la renovada versión Furgón ofrece una enorme variedad: 4 longitudes, 3 alturas de techo y un volumen de carga de hasta 17 m<sup>3</sup>, con atractivas versiones de acceso u otras lujosamente equipadas.

Su amplia oferta y su gran adaptabilidad permiten configurar una variedad de carrocerías y combinaciones (Furgón, Tourer, Plataforma abierta, Chasis...) que ofrecen soluciones específicas para necesidades de transporte especiales. La nueva Mercedes Sprinter se adapta a cualquier exigencia con un estilo vanguardista y atractivo que sigue el concepto de Claridad Sensual desarrollado en la gama de turismos de la firma de la estrella. De aspecto moderno y sofisticado, se complementa con un puesto de conducción de elevada calidad y excelente funcionalidad que se basa en un concepto de espacios modulares.

En caso de optar por la longitud más larga –7,36 m– de las cuatro disponibles (compacta, estándar, larga y extralarga) y el más alto –2,83 m– de los tres techos (normal, elevado y sobrelevado), el Sprinter Furgón ofrece un volumen útil de hasta 17 m<sup>3</sup>, con una carga máxima en la versión de 5.500 kg de peso de



3.144 kg. Disponible con tracción delantera, trasera o a las cuatro ruedas, si se elige con tracción delantera cuenta con volumen adicional en el compartimento de carga y 50 kg más de carga útil, así como un piso 80 mm más bajo. Además, multitud de soluciones optimizan y facilitan un mejor aprovechamiento, como puede ser el portaequipajes interior para techo, las bandas de LED interiores, el revestimiento de madera en las cajas pasarruedas con capacidad portante, el refuerzo para palets en el peldaño de la puerta corredera (que estabiliza la carga al tomar curvas y permite una fijación más efectiva), el piso de plástico liso y más ligero o las puertas laterales y posteriores con revestimiento integral de plástico.

### Trabajo duro pero cómodo

El puesto de conducción, completamente nuevo, ofrece una visión omnidireccional y ofrece hasta cinco opciones diferentes de asientos

del conductor, incluidos los que cumplen los criterios del organismo alemán de ergonomía AGR. La posibilidad de integrar smartphones y de manejar los sistemas multimedia opcionales mediante pantalla táctil de 10,25", el volante multifunción o las órdenes de voz

“ El avanzado sistema opcional MBUX de interactividad con órdenes de voz mediante comandos intuitivos del nuevo Sprinter es igual al que montan los nuevos Clase A y B. ”

con comandos intuitivos del sistema MBUX de interactividad –igual que el de los nuevos Clase A y Clase B– facilita la transformación del

Sprinter en una prolongación de la oficina. Como complemento, cabe destacar sus compartimentos bien accesibles, con cubierta opcional, y una caja inteligente multiusos sobre la que poder realizar trabajos de “mesa de despacho”.

El comercial alemán se ofrece con cuatro acreditados motores, todos ellos optimizados para operar con menos consumo al haber reducido la fricción de algunos componentes. Elegibles con cambio manual de seis velocidades así como con los automáticos 7G-TRONIC PLUS o 9G-TRONIC, opción exclusiva en su segmento, se trata de un diésel de 4 cilindros y 2,2 litros con tres niveles de potencia (114, 143 y 163 CV) y de un V6 de 190 CV que conjuga fuerza y rentabilidad.

### CONCLUSIONES

Para empresas que desean asociar la imagen corporativa de la compañía a la exclusividad de la marca, o profesionales autónomos que valoran la calidad, el equipamiento superior y el confort y la comodidad en sus viajes, el Mercedes Sprinter ofrece argumentos premium sin competencia. ■



### Mercedes Sprinter 211 CDi Furgón Compacto

|                             |                           |
|-----------------------------|---------------------------|
| Potencia:                   | 114 CV                    |
| Consumo:                    | 7,9 l/100 km              |
| Emisiones CO <sub>2</sub> : | 208 g/km                  |
| Long. / Anch. / Altura:     | 5.267 / 2.175 / 2.356 mm  |
| Mantenimiento:              | 40.000 km o 24 meses      |
| Garantía:                   | 24 meses sin límite de km |

# Ford Transit: Más grande, fuerte y resistente



La Transit se ha ganado su reputación gracias a su utilidad, capacidad y flexibilidad. En su nueva generación, el comercial de Ford aumenta espacio y capacidad para ganar tiempo (y dinero) a empresas y profesionales, a la vez que su mayor eficiencia y bajo coste de uso ayuda a ahorrar.

que más adelante se añadirá a la caja manual de seis velocidades de serie una transmisión automática de 10 velocidades para los modelos de tracción trasera. Este cambio, con Programación Adaptativa de Cambios, ofrecerá una mayor eficiencia al evaluar los estilos de conducción individuales para optimizar los tiempos de cambio de marchas y ahorrar así en combustible.

Además, por primera vez en una Transit, se podrá elegir entre diversos modos de conducción para adaptar el rendimiento según diferentes programas. Además del modo ECO, contará con modos especiales para firmes de baja adherencia en los modelos de tracción a las cuatro ruedas.

### CONCLUSIONES

mejoradas para la gestión de flotas son parte de la evolución de la Transit, cuya gran apuesta es la tecnología *mild hybrid* (mHEV) y la futura electrificación de las versiones enchufables (PHEV). ■



Útil, práctica, poderosa, conectada y electrificada. La nueva Transit de Ford –presentada hace unos meses en el Salón IAA de Vehículos Comerciales en Hannover, Alemania, y que estará disponible en los primeros meses de 2019– es una de las principales estrellas de la gama de vehículos profesionales de la firma del óvalo. Con una gama formada por más de 450 variantes en versiones de tracción delantera, trasera o integral, y con diferentes carrocerías y cabinas de chasis, incluyendo el recientemente introducido chasis de baja altura, contará con una mayor capacidad de carga y motores mejorados que optimizan la eficiencia de combustible hasta en un 7%.

La principal novedad del buque insignia de los comerciales de Ford es su novedoso propulsor híbrido diésel-eléctrico (mHEV) de 48V, pionero en su segmento, que proporciona una mejora adicional en la eficiencia de alrededor de un 3% en comparación con el modelo diésel estándar, y que puede llegar hasta un 8% de mejora en uso urbano, con arranques y paradas frecuentes.

### Funcionalidades tecnológicas

Más allá de un exterior rediseñado (frontal, paragolpes, nuevos faros LED...) lo que resulta totalmente nuevo es el interior, con una clara inspiración en la Transit Custom. Con detalles que buscan una cabina más práctica, como un espacio de almacenamiento mejorado con tres compartimentos abiertos en la parte superior del salpicadero, la instrumentación es nueva, mientras que los servicios multimedia y de conectividad son mejores y más completos al incluir las ventajas de la tecnología FordPass Connect, que ayudará a mejorar la utilización de los vehículos de flotas y a optimizar los costes de funcionamiento. En este mismo sentido, el MyKey de Ford permite a los administradores de flotas programar la llave con parámetros preestablecidos, como la limitación de la velocidad y el volumen de radio, o activar permanente-

mente las funciones de seguridad. Otras tecnologías destacadas son el sistema de comunicaciones y entretenimiento SYNC 3, que puede usarse mediante comandos de voz sencillos, o bien a través de su pantalla táctil capacitativa de 8" empleando gestos cotidianos en smartphones y tablets.

“ La principal novedad del buque insignia de los comerciales de Ford es su novedoso propulsor híbrido diésel-eléctrico (mHEV) de 48V, con ahorros de combustible entre el 3% y el 8%. ”

En el plano mecánico, apuntar que la nueva Transit contará con motores de 105, 130, 170 y 185 CV, y



### Ford Transit Van EcoBlue 2.0L TDCi

|                             |                           |
|-----------------------------|---------------------------|
| Potencia:                   | 105 CV                    |
| Consumo:                    | 6,6 l/100 km              |
| Emisiones CO <sub>2</sub> : | 172 g/km                  |
| Long. / Anch. / Altura:     | 5.531 / 2.059 / 2.490 mm  |
| Garantía:                   | 24 meses sin límite de km |

# Opel Combo Cargo: Compacto e innovador

El Opel Combo Cargo se ha desarrollado con la ambición de ofrecer la máxima eficiencia con los menores costes de propiedad del segmento gracias a una plataforma completamente nueva, una arquitectura inteligente y una amplia gama de tecnologías y sistemas de asistencia al conductor.

El nuevo Opel Combo Cargo celebró su estreno mundial en Salón Internacional IAA de Vehículos Comerciales en Hannover, en septiembre. Elegido "International Van of The Year", el título más codiciado en el negocio de los vehículos comerciales ligeros (LCV) —por tercera vez desde que se instauró en 1992— ofrece innovadores sistemas de asistencia, conducción de turismo y economía y eficiencia de uso como principales argumentos, junto con sus compactas dimensiones.

El nuevo vehículo comercial de Opel se ofrece desde el principio en una versión normal L (4,4 metros) o en una versión XL de 4,75 metros, así como en una espaciosa versión cabina doble con cinco plazas y dos puertas correderas laterales de serie por idéntica tarifa.

Flexible y espacioso, supera a la mayoría de los rivales de su segmento con un volumen de carga



de hasta 4,4 m<sup>3</sup>. Además, puede transportar una carga útil de hasta 1.000 kg y objetos largos de hasta 3.440 mm.

Una característica de gran importancia para muchos profesionales es que la distancia entre los dos pasos de rueda es lo bastante ancha como para poder cargar hasta dos Europalets, tanto en la versión normal como en la versión XL. Y los objetos muy largos, como los tableros de madera, se pueden cargar en ángulo gracias a la trampilla en el techo opcional. La nueva generación del Combo incluye una característica única en el segmento: un indicador de sobrecarga con sensor que permite comprobar si el vehículo está sobrecargado con solo pulsar un botón.

#### Tecnologías a precios asequibles

El nuevo Combo ofrece motores diésel BlueHDi (desde 4,2 l/100 km y 109 g/km) de 75, 100 o 130 CV con cambio manual de 5 o 6

velocidades y automático EAT8 para el más potente; o gasolina 1.2 PureTech de 110 CV.

“ Incluye una característica única en el segmento: un indicador de sobrecarga con sensor que permite comprobar si el vehículo está sobrecargado con solo pulsar un botón. ”

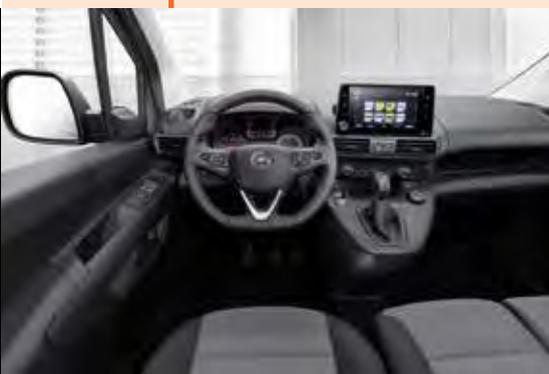
Dispone de hasta 19 sistemas de asistencia que permiten conducir, maniobrar y transportar mercancías de una forma más sencilla, segura y cómoda. Esto incluye Alerta de Colisión Frontal con detección de peatones y Frenada Automática de Emergencia, Asistente de Mantenimiento de Carril y Re-

conocimiento de Señales de Tráfico o Control de Crucero de serie. Adicionalmente, la cámara de visión trasera opcional mejora en gran medida la visibilidad en las furgonetas paneladas o cuando el vehículo está completamente cargado. También puede equiparse con el nuevo sistema Asistente Lateral, un dispositivo que ayuda a la hora de realizar giros cerrados a baja velocidad, y emite un aviso cuando existe el riesgo de colisión lateral con un obstáculo (columnas, barreras, paredes u otros vehículos).

Por otro lado, aquellos profesionales cuyos lugares de trabajo requieren mejor tracción en barro, arena o nieve también pueden mejorar su Combo con el sistema electrónico de control de tracción IntelliGrip.

#### CONCLUSIONES

Con muchas opciones de confort, ofrece además la configuración 'lugar de trabajo' (Pack Obra) para trabajos duros, con más altura libre al suelo (+30 mm), barras estabilizadoras rígidas delanteras y traseras, mayor diámetro de neumático y amortiguadores traseros de carga variable. ■



#### Opel Combo Cargo 1.6 TD Express

|                             |                           |
|-----------------------------|---------------------------|
| Potencia:                   | 75 CV                     |
| Consumo:                    | 4,2 l/100 km              |
| Emisiones CO <sub>2</sub> : | 109 g/km                  |
| Long. / Anch. / Altura:     | 4.403 / 1.848 / 1.783 mm  |
| Mantenimiento:              | 30.000 km o 12 meses      |
| Garantía:                   | 24 meses sin límite de km |

# Renault Master Z.E.: Aliado del e-commerce



**Renault Pro+ completa su gama de vehículos comerciales eléctricos con el Master Z.E., un gran furgón 100% libre de CO2 que constituye una herramienta de trabajo ideal para acceder al centro de las ciudades sin emisiones y es especialmente adecuado para el reparto de "último kilómetro".**

útil de 8 a 13 m<sup>3</sup> y una carga útil de 1 a 1,1 toneladas. Esto es un espacio de carga estrictamente idéntico al de las versiones térmicas gracias a la implantación de la batería debajo de la carrocería. Además, su umbral de carga (de 54 a 56 cm) es uno de los más bajos del segmento, y las puertas se abren 270 grados para facilitar la carga y descarga.

Por otro lado, hay dos piso-cabina, disponibles en L2 y L3, con una carga útil de 1.370 y 1.350 kg, respectivamente, siendo la base ideal para una transformación en carrocería de gran volumen para transportar hasta 22 m<sup>3</sup>.

### CONCLUSIONES

Idóneo para compañías de servicios de entrega de "último kilómetro" en zonas definidas como de 'bajas emisiones' de grandes urbes en un escenario de endurecimiento de las condiciones de acceso. Su versatilidad le permite transportar desde grandes electrodomésticos a pequeña paquetería. ■

El Master Z.E. es la última incorporación a la gama de vehículos comerciales 100% eléctricos de cero emisiones de la firma francesa, compuesta también por Twizy Cargo, ZOE Societé y Kangoo Z.E. A través de ella, Renault ostenta el liderazgo en este segmento, tanto a nivel europeo como a nivel español. Como el resto de vehículos de la familia Z.E., creados para clientes con una alta conciencia medioambiental y para adaptarse a las crecientes restricciones de las grandes ciudades, el Master eléctrico hereda las características de los comerciales ecológicos de la marca del rombo: soluciones y transformaciones a medida, múltiples versiones y una red especializada al servicio de los profesionales del transporte.

### Alta eficiencia energética

Equipado con una batería de nueva generación ión-litio de 33 kWh dotada de una gestión optimizada, esta batería ofrece más densidad energética, no por la incorpora-

ción de módulos adicionales sino por la mejora de la química de las celdas. Esta evolución, lograda sin comprometer la fiabilidad o la seguridad de uso y sin reducir el volumen útil de carga del vehículo, se traduce en una autonomía real de 120 km, una distancia que se adapta a la actividad de reparto diario de proximidad y demás usos profesionales en el entorno urbano. Sus responsables garantizan siempre una autonomía superior a 80 km en los casos de utilización más adversos (fuerte carga de transporte, conducción por el centro de la ciudad con frecuentes paradas, condiciones invernales...).

El motor eléctrico, heredado y probado ya en el ZOE y Kangoo Z.E., ofrece 76 CV de potencia que le permiten circular con gran soltura en entornos urbanos y periurbanos. Alcanza una velocidad máxima de 100 km/h aunque al activar el modo Eco, las prestaciones se ven limita-

das para poder circular más tiempo: aceleraciones reducidas y velocidad máxima limitada a 80 km/h.

Renault anuncia para el Master Z.E. una recarga completa en 6 horas con la WallBox de 32A / 7,4 kW.

“ Su autonomía real es de 120 km aunque la marca garantiza siempre más de 80 km en los casos de utilización más adversos: fuerte carga de transporte, condiciones invernales, etc. ”

### Múltiples versiones

El comercial eléctrico galo propone una amplia gama de seis versiones, con tres longitudes y dos alturas. Por un lado figuran cuatro variantes de furgones, con un volumen



## Renault Master Z.E. Furgón L1H1

|                             |                          |
|-----------------------------|--------------------------|
| Precio:                     | 48.200 euros             |
| Potencia:                   | 76 CV                    |
| Autonomía:                  | 120 km                   |
| Emisiones CO <sub>2</sub> : | 0 g/km                   |
| Long. / Anch. / Altura:     | 5.040 / 2.072 / 2.308 mm |
| Garantía:                   | 36 meses o 100.000 km    |



NISSAN INTELLIGENT MOBILITY



Innovation  
that excites

# QUÉ MEJOR QUE UN BUEN LÍDER PARA CONDUCIRTE AL ÉXITO



## NISSAN QASHQAI. SIEMPRE EL PRIMERO.

No hay mejor forma de llegar al éxito, que ir acompañado de quien lidera todo un segmento, el de los crossovers. Disfruta ahora de su tecnología inteligente para conseguir una empresa capaz de llegar a todo.

**NISSAN** EMPRESAS  
[www.nissan.es/empresas](http://www.nissan.es/empresas)

# Toyota PROACE: Gama simplificada



Toyota España lanza la gama 2019 del PROACE, su propuesta para el mercado de comerciales. Con una renovada gama de motores y transmisiones, incluye dos nuevas opciones 1.5D de 100 CV y 120 CV y una nueva caja automática de ocho velocidades para la variante 2.0D de 180 CV.

La nueva gama 2019 incluye una renovada oferta de motores y transmisiones, con todas las versiones ya bajo la normativa Euro 6.2 –a excepción de PROACE Van, cuya gama de motores se mantiene inalterada (Euro 6.1)–.

En función de la variante, hay disponibles hasta cuatro eficientes motores diésel de última generación. Destaca el nuevo 1.5D de 100 o 120 CV, que reemplaza al anterior 1.6D 95 y 116 CV. Por otra parte, existe una versión de 2.0D de 150 CV mientras que la variante más potente, el 2.0D de 180 CV, estrena una transmisión automática de 8 velocidades.

Con una gama más simplificada, PROACE 2019 divide su oferta en tres tipos de potenciales clientes, y cuenta con una versión adaptada a sus necesidades y actividades habituales. El Van se dirige a empresas y autónomos de logística para el transporte de mercancías: paquetería, construcción, sector agrícola, mudanzas, transporte refrigerado... Son clientes heterogéneos que precisan de gran capacidad de carga y distintas longitudes

de carrocería. Por ello, se ofrecen tres tamaños: Compact, Media y Larga, y dos acabados –Business y Comfort– con tres motores disponibles, 1.6D de 95 y 115 CV y 2.0D 120 CV. Todas las versiones tienen una capacidad de carga de 1.000 kg, aunque quienes necesiten un extra, existe la variante de carga aumentada, con el motor de 120 CV y una capacidad de 1.400 kg. Opcionalmente, el Van admite diferentes tipos de transformaciones, incluida su adaptación a vehículo isoterma.

### Diferentes perfiles de clientes

Por su parte, el Combi y el Shuttle están destinados al transporte de personas. El Combi se ofrece con configuración de 6 ó 9 plazas para clientes que precisan de un vehículo versátil con capacidad para adaptarse e incrementar la capacidad de carga o de pasajeros según el momento. Se comercializa en versión Compact y Media con

6 plazas, y Media y Larga con 9 plazas, en cualquier caso con una puerta lateral (derecha) y doble puerta trasera. La oferta de motores incluye tres opciones: 1.5D 100 CV, 1.5D 120 CV y 2.0D 150 CV.

“Todas las versiones tienen una capacidad de carga de 1.000 kg, aunque quienes necesiten un extra, existe la variante de carga aumentada, con el motor de 120 CV y una capacidad de 1.400 kg.”

El Shuttle ofrece la mejor combinación de transporte de personas y equipaje con confort y equipamiento. Con carrocería Media o Larga y siempre 9 plazas, está destinado a prestar servicio en hoteles,

estaciones, aeropuertos... además de ser una óptima opción como Eurotaxi y VTC. Se comercializa con motor 1.5D 120 CV o 2.0D 150 CV y cuenta con doble puerta lateral, asientos plegables y abatibles, y con el Pack Active opcional añade climatizador bi-zona, sensores de luz y lluvia, sistema de navegación y sensores de parking traseros.

Finalmente, el VERSO Family está enfocado a particulares y familias numerosas como monovolumen grande para el ocio y tiempo libre, o bien para usuarios con mayores a su cargo, ya que puede ser adaptado para personas con movilidad reducida.

### CONCLUSIONES

Adaptabilidad a las circunstancias y actividades profesionales o personales de cada usuario, ya sea empresa o autónomo, mecánicas optimizadas, fiables y prestacionales, y un completo equipamiento con acabados de calidad son los aspectos más reseñables de la gama PROACE de Toyota. ■



### Toyota PROACE Van Media 2.0D

|                             |                          |
|-----------------------------|--------------------------|
| Potencia:                   | 120 CV                   |
| Consumo:                    | 5,3 l/100 km             |
| Emisiones CO <sub>2</sub> : | 139 g/km                 |
| Long. / Anch. / Altura:     | 4.959 / 1.920 / 1.905 mm |
| Mantenimiento:              | 24 meses o 30.000 km     |
| Garantía:                   | 36 meses o 100.000 km    |

# Caddy GNC.

Por **190 €/mes\***  
con My Renting



## Hazte Eco del mejor movimiento.

Cada vez nos mueve más poder ofrecerte alternativas más sostenibles con las que puedas moverte. Ahora, con el Caddy GNC podrás conducir con total libertad por toda la ciudad gracias a su distintivo ECO, con el que también podrás circular en días de alta contaminación reduciendo un 80% las emisiones de NOx, un 15% las de CO<sub>2</sub> y con una autonomía de hasta 700 km solo con gas natural, ahorrando así hasta un 50% en combustible.



Volkswagen

\*Oferta Volkswagen Renting S.A. para un Caddy Profesional Kombi 5-asientos 1.4 TGI EU6 BM 81 kW (110 CV). Plazo 36 meses. Cuota (Sin IVA) de 190,00 € al mes. Entrada (Sin IVA) de 2.318,71 €. Kilometraje: 15.000/año. Incluye mantenimiento y reparaciones, seguro a todo riesgo con franquicia. No incluye cambio de neumáticos. Ofertas válidas hasta 31/12/2018 salvo variación en las condiciones del precio del vehículo. Incompatible con otras ofertas financieras. Gama Caddy con motores EU6 consumo medio: 7,0 m<sup>3</sup>/100km. Emisión de CO<sub>2</sub>: 126 g/km. La imagen incluye equipamiento opcional con sobreprecio. Para otras versiones o equipamientos, consulte en su Concesionario Volkswagen Vehículos Comerciales. Modelo visualizado: Caddy Trendline 5-asientos 1.4 TGI EU6 BM 81 kW (110 CV) con opcionales. Consumo medio: 7,0 m<sup>3</sup>/100 km. Emisión de CO<sub>2</sub>: 126 g/km.

# Citroën Berlingo Van: Competente y cumplidor



El nuevo Citroën Berlingo Van, reciente ganador del premio 'International Van of The Year 2019', es un digno heredero de la saga de vehículos comerciales "Made in Spain", ahora en línea con la nueva identidad de la marca y con avanzadas tecnologías de confort, seguridad y conectividad.

Control con Hill Assist Descent, reforzado por grandes ruedas de 690 mm asociadas a neumáticos Mud & Snow.

En cuanto al Driver, se ha diseñado para responder a las necesidades de profesionales que deben hacer kilómetros durante toda la jornada, tanto en trayectos por carretera como en repartos y entregas en zonas urbanas. Se ha tenido más en cuenta el confort, con una acústica sin rival, asientos con reglaje lumbar, sensor de lluvia y luz, freno de mano eléctrico, radio con pantalla de 8" y tecnologías avanzadas como el sistema de ayuda al estacionamiento Surround Rear Vision.

## CONCLUSIONES

Robusto y audaz, es todo un referente que aumenta prestaciones de confort y modularidad gracias al empleo de la nueva plataforma EMP2 del Grupo PSA -utilizada también en el Opel Combo y el Peugeot Partner- y que ofrece una mejor maniobrabilidad, más capacidad y más seguridad. ■

Lanzado en 1996 y con más de 1,5 millones de unidades producidas, el icónico Citroën Berlingo furgón, destinado al público profesional, deja paso a su 3ª generación: el Berlingo Van, que supone todo un salto generacional, tanto en estilo como en equipamiento y eficiencia, gracias a motorizaciones de última generación potentes y eficientes: diésel 1.5 y 1.6 BlueHDi (75, 100 y 130 CV), gasolina 1.2 PureTech (110 y 130 CV), y la novedosa caja de cambios automática EAT8.

Citroën pone a disposición de empresas y autónomos un amplio abanico de tamaños, cabinas, configuraciones de puertas y portones del Berlingo, con una morfología única pero diferentes tipologías para ajustarse "a la medida" de requerimientos laborales específicos.

Como ocurre en la versión combi, el Citroën Berlingo Van -que se fabrica en la planta de Vigo- está disponible en dos longitudes de carrocería: la Talla M, con 4,40 m de largo, y Talla XL, que mide 4,75 m. La capacidad de carga llega a niveles de referencia en el segmen-

to gracias a su novedosa parte trasera, que permite transportar dos Europalets. Su volumen de carga de 3,3 m3 en la Talla M, y que llega a los 4,4 m3 en la XL, está acompañado por una carga útil de entre 650 y 1.000 kg, respectivamente.

“ Su volumen de carga es de 3,3 m3 en la Talla M, y llega a los 4,4 m3 en la XL, acompañado por una carga útil de entre 650 y 1.000 kg, y espacio para transportar dos Europalets. ”

Igualmente, se comercializa con dos configuraciones de cabina diferentes. Así, la cabina Extenso, pensada para profesionales que trabajan en equipo, ofrece tres plazas en la fila delantera, con un asiento

central de mayor anchura que puede convertirse en una oficina móvil con mesa escritorio orientable. Además, el asiento lateral del pasajero es escamoteable. Por su parte, la versión Doble Cabina permite la máxima modularidad y polivalencia y está pensada para profesionales que necesitan transportar entre una y cinco personas además de grandes volúmenes de carga.

## Dos novedosas versiones

El Berlingo Van estrena una nueva forma de enfocar el concepto "Gama" con dos filosofías, llamadas Worker y Driver, que conviven con los dos acabados Control y Club. El Worker está pensado para usos en los que se transporta tanto material como trabajadores por asfalto o fuera de él. Se distingue por ofrecer zona de carga con suelo antideslizante, una distancia al suelo elevada (+30 mm), además de una placa de protección bajo el motor y un comportamiento óptimo en cualquier terreno, gracias al Grip



## Citroën Berlingo Van BlueHDi 75 Talla M

|                         |                           |
|-------------------------|---------------------------|
| Potencia:               | 75 CV                     |
| Consumo:                | 4,4 l/100 km              |
| Emisiones CO2:          | 114 g/km                  |
| Long. / Anch. / Altura: | 4.403 / 1.848 / 1.825 mm  |
| Mantenimiento:          | 20.000 km o 24 meses      |
| Garantía:               | 24 meses sin límite de km |





**MEJOR CONDUCTOR  
DE FLOTAS DEL AÑO**



## Quinta edición del "Mejor Conductor de Flotas del Año"

**La Escuela de Conducción de ALD Automotive acogió el pasado mes de noviembre la fase final de la quinta edición del "Mejor Conductor de Flotas del Año". Este evento, que tiene como objetivo concienciar sobre la importancia de la actitud al volante de los usuarios de flotas, ha sumado en esta edición un número de inscritos récord.**

La Asociación Española de Gestores de Flotas de Automóviles (AEGFA), con el apoyo de ALD Automotive, ha celebrado por quinto año consecutivo una nueva edición del certamen "Mejor Conductor de Flotas del Año" (MCFA). Esta iniciativa está abierta tanto a entidades públicas como privadas y este año ha contado con un número récord de participantes, con más de 60 conductores de flotas inscritos de una veintena distinta de empresas.

### Una prueba exigente

El MCFA pone a prueba a los participantes en un exigente calendario que consta de 3 fases eliminatorias. La primera es un test online sobre seguridad y





MEJOR CONDUCTOR DE FLOTAS DEL AÑO



conducción eficiente. Aquellos participantes con mejor puntuación pasan a la siguiente fase que consiste en un seguimiento y control de los parámetros de conducción mediante el uso de un sistema telemático embarcado en sus vehículos durante varias semanas.

La tercera y última fase consiste en un examen teórico pero especialmente práctico sobre conducción eficiente y segura, conocimientos sobre funcionamiento del vehículo y normativa de circulación.

Esta fase final se celebró, por quinto año consecutivo, en el circuito de la Escuela de Conducción que ALD tiene en Brunete (Madrid), donde los participantes tuvieron que hacer frente a situaciones comprometidas como el control del vehículo sobre superficies deslizantes, frenadas de emergencia o maniobras de aparcamiento frente con límite de tiempo.

Según **Javier Cabañas**, Director del Área de Conducción del circuito de Brunete, "el nivel medio de los conductores que participan en la fase final de MCFA es elevado. Destacan sobre todo en los conocimientos a nivel de seguridad y en el grado de concienciación sobre los riesgos inherentes a la conducción. Tal vez el punto más débil, como el de la mayoría de los conductores, sea el desconocimiento del comportamiento dinámico del vehículo. Es muy importante que el conductor sepa cómo se comporta un vehículo en función de su peso, la velocidad a la que circula o dependiendo del estado





MEJOR CONDUCTOR  
DE FLOTAS DEL AÑO



de la carretera. Personalmente animo a participar en este evento, porque independientemente del puesto que se alcance en la clasificación final, servirá al conductor para concienciarse de la importancia de realizar una conducción anticipativa y de los beneficios que conlleva: aumento de la seguridad, mayor confort, ahorro de combustible y disminución de las emisiones de gases contaminantes."

#### Los ganadores

Tras el análisis de los resultados de todas las fases **Germán García Díaz** de **British American Tobacco**, fue el primer clasificado del "Mejor Conductor de Flotas 2018". Le acompañaron en el podio **Antonio Savoini Cardiel** de **Rentokil Initial** y **Javier Pérez Muñiz**, de **Fain Ascensores**.

El ganador **Germán García** afirmó que "me encantó la experiencia. Ha sido un placer haber podido disfrutar realizando todas las pruebas, que me han aportado nuevos conocimientos sobre conducción eficiente y respetuosa con la seguridad vial. Por otro lado, me gustaría dar las gracias a mi empresa, **British American Tobacco**, y a **AEGFA** por haberme dado la oportunidad de participar en el concurso y animo a que participen nuevas empresas en las próximas ediciones."

Según **Judith Herrero**, gestora de flota de **AXIÓN**, una de las empresas que siempre ha inscrito conductores en el MCFA, "para nosotros este evento es una oportunidad de poner en valor las habilidades de nuestros trabajadores y hacer un





reconocimiento público de su día a día en el trabajo. Nosotros lo enfocamos como un incentivo, indudablemente es una jornada lúdica en un circuito de pruebas que, al mismo tiempo, nos brinda la oportunidad de compartir con los conductores su experiencia los vehículos de la flota e intercambiar impresiones en un ambiente distendido. Además, todos los trabajadores que han participado a lo largo de las últimas ediciones lo han percibido como una experiencia muy positiva y así nos lo han transmitido. De hecho, año tras año se mantiene el interés por participar. Sin ningún tipo de duda lo recomendaría, la participación es muy positiva no sólo desde el punto de vista de la gestión de flota, sino también de la gestión de personas y desde el propio trabajador."

Para **Jaume Verge**, director de AEGFA, "cada vez son más las empresas que inscriben a sus conductores en el "Mejor Conductor de Flotas del Año", un evento que hemos conseguido consolidar en solo 5 años. Este hecho confirma la cada vez mayor importancia que está tomando la formación en conducción eficiente y segura para los gestores de flotas y sus empresas."

Jesús Jimeno, Director Comercial de ALD Automotive, añade que "como expertos en gestión de flotas, este evento nos involucra directa y activamente en el fomento de las buenas prácticas de conducción de flotas. Además, nuestra participación en los diferentes test a través de la aplicación y del uso de la tecnología ALD, como el ProFleet, nos mantiene en contacto directo con las prácticas de conducción reales en este sentido. Todo ello, junto con nuestra presencia en el circuito de Brunete para tratar directamente con los pilotos participantes y observar de primera mano cómo se preparan los automóviles, nos permite adquirir un mayor conocimiento de todas las situaciones a las que se enfrentan los conductores de flotas, aportando a nuestra experiencia, por tanto, un mayor compromiso con los usuarios y un servicio adaptado a las necesidades reales de la gestión de flotas." ■

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



## 100 unidades del Toyota Land Cruiser para la Ertzaintza



El parque móvil de la Ertzaintza ha incorporado un total de 105 unidades del Toyota Land Cruiser mediante una operación de Renting en la que ha participado Bansacar y Japancar, Concesionario oficial Toyota en Vizcaya. Los nuevos vehículos de la policía autónoma vasca se utilizarán para labores de patrullaje y seguridad en entornos rurales de Euskadi.

En concreto se ha elegido la versión VXL de 5 puertas con motor diésel 2.8 D-4D de 130 kW (177 CV) y caja de cambios automática. Gracias a la tracción total y las habili-

dades off-road del Land Cruiser, la Ertzaintza puede afrontar cualquier dificultad tanto dentro como fuera del asfalto, desde carreteras nevadas y bajo nivel de adherencia hasta pistas y caminos embarrados.

Los 105 nuevos Toyota Land Cruiser han sido modificados para adaptarse a las necesidades de los y las agentes de la policía autónoma vasca. Así, cuentan con rotulación corporativa de la Ertzaintza, puente de luces y compartimentos específicos para material policial en el maletero. ■

## COUP apuesta por los eléctricos de Nissan para su servicio de mantenimiento



La compañía de motosharing COUP acaba de adquirir tres nuevos vehículos eléctricos para utilizar en las labores de mantenimiento de su flota de scooters en Madrid.

COUP, filial 100% de Robert Bosch GmbH y cuyo servicio de motosharing está presente en Madrid, Berlín y París, ha elegido en esta ocasión el modelo Nissan e-NV200.

“Con la incorporación de vehículos cero emisiones para el mantenimiento de nuestra flota de eScooters, COUP da un paso más en

su compromiso hacia la movilidad sostenible, la mejora de la calidad del aire y la salud de los ciudadanos, para reducir el impacto del transporte en el medio ambiente”, dijo Luis González, Director General de COUP Madrid.

Con la adquisición de las furgonetas eléctricas de Nissan, COUP ha querido fortalecer su compromiso con la movilidad sostenible, ofreciendo a sus usuarios un servicio totalmente eléctrico, de principio a fin. ■



## 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.



## Lidl instala la mayor red pública de puntos de recarga de las Baleares



La cadena de supermercados Lidl ha instalado la mayor red gratuita de las Islas Baleares para la recarga de vehículos eléctricos, un proyecto en el que ha invertido más de 600.000 euros.

Se trata de un servicio de carga rápida, gratuito para el consumidor y disponible en horario comercial.

Los puntos de recarga se encuentran repartidos en 19 tiendas de las Islas Baleares, permitiendo a

los usuarios cargar en tan sólo una hora energía suficiente para recorrer hasta 100km.

Gracias a esta infraestructura de Lidl, los propietarios de vehículos eléctricos podrán realizar cargas que, durante el primer año, les permitirán recorrer más de 500.000 kilómetros en total. A nivel medioambiental, esto supone un ahorro anual a la atmósfera de unas 60 toneladas de CO<sub>2</sub>. ■

## Skoda, vehículo oficial del RCD Espanyol



Los jugadores del primer equipo del RCD Espanyol de Barcelona conducirán durante toda la temporada 2018/2019 diferentes vehículos ŠKODA. La plantilla, representada por los capitanes y con su entrenador Rudi, recibió sus nuevos ŠKODA en el RCDE Stadium, donde los modelos KODIAQ y KAROQ han sido los protagonistas.

La marca checa inicia así esta temporada la colaboración con el club blanquiazul como Vehículo Oficial del RCD Espanyol, lo que supone la primera incursión de ŠKODA en el ámbito del fútbol, concretamente en la máxima categoría del fútbol español. Un acuerdo firmado para la actual temporada 2018/19

y también la 2019/20. Así, la marca refuerza y amplía su importante estrategia de patrocinio deportivo, que históricamente se ha focalizado en el ciclismo.

El acto de entrega contó con la presencia Rubi, entrenador del primer equipo, y de los cinco capitanes David López, Javi López, Sergio García, Víctor Sánchez y Esteban Granero, así como de Carlos Calatayud, director de Ventas de ŠKODA España, y Carlos García Pont, vicepresidente del RCD Espanyol. Para Calatayud, "ŠKODA se siente muy identificada con el RCD Espanyol ya que ambas marcas combinan humildad, trabajo y ambición, y miran al futuro con claros objetivos de crecimiento". ■

## Gloobal elige IVECO para su flota de alquiler



La empresa de alquiler y renting flexible de vehículos Gloobal ha incorporado a su flota 50 unidades de IVECO Daily chasis cabina. La operación se ha realizado a través de Auto Distribución, concesionario oficial de la marca italiana, reafirmando la confianza de Gloobal en IVECO. Entre las 50 unidades adquiridas por Gloobal, que ofrece soluciones de movilidad y elevación, vehículos industriales, plataformas y grúas, se encuentran cestas elevadoras, grúas con caja y volquetes del modelo IVECO Daily Chasis Cabina con motor de 156 cv, sin AdBlue y rueda sencilla.

El acto de entrega contó con la presencia de Ivan Papell, Eduard Hervás, Director General y Director de Área de Gloobal respectivamente, junto con Fernando Lechón, Director de Operaciones, Anna Costa, Directora Financiera del grupo y Chantal Cobo, Responsable Comercial de la Delegación de Gloobal de Barcelona. En representación de Auto Distribución, asistieron Carlos Iglesias, Director Comercial, Jordi Brull, Director Comercial de la gama de vehículos ligeros y David Amado, Delegado de ventas, junto a Gabriel Ramos, Responsable de Flotas de vehículos ligeros de IVECO. ■

## El Senado renueva su flota y reduce el número de unidades



La Cámara Alta contará en breve con nuevos vehículos, más seguros pero también más eficientes gracias a la elección de motorizaciones híbridas equipadas por los nuevos modelos. Además, el Senado ha aprovechado esta renovación para reducir también el número de unidades- pasando de 27 a 18 vehículos- y para apostar por el renting en lugar de la propiedad, como venía haciéndose hasta ahora.

El nuevo parque móvil del Senado estará compuesto por 14 Volvo S90 de la empresa Gumar Renting con un coste de 794 euros al mes (más IVA) –el Senado se había fijado un máximo de 900 euros al mes- y

4 Ford Mondeo de Alphabet con un precio de 491,03 euros mensuales (más IVA) –aquí el límite estaba establecido en 700 euros-. En ambos casos el contrato de renting expirará en 2022.

Por otro lado, las empresas ganadoras de la adjudicación también deben hacerse cargo de la retirada de los 27 Peugeot 607 que hasta ahora conformaban el parque móvil del Senado.

Con esta renovación por vehículos híbridos, el parque móvil del Senado podrá acceder sin problemas al centro de Madrid pese a las restricciones que han entrado en vigor recientemente. ■

## Alberto de Aza



Alberto de Aza ha sido nombrado nuevo CEO de FCA España y Portugal en sustitución de Víctor Sarasola. De Aza ocupaba hasta la fecha el cargo de Brand Country Manager Fiat & Abarth en FCA España y cuenta con una dilatada experiencia profesional en el sector de automoción que comenzó en el año 1993 en la empresa MAN (1993-2000), continuando en KIA (2000-2009), donde ocupó diferentes posiciones de responsabilidad en su dirección. ■

## Victor Sarasola



Victor Sarasola ha sido nombrado nuevo director de Marketing de SEAT España, con efectos a 1 de enero de 2019. Sustituye en el cargo a Gabriele Palma, que asumirá el cargo de director de Casa SEAT, el espacio multidisciplinar que la marca española inaugurará en Barcelo-

na durante 2019. Tras 2 años en el Grupo FCA en puestos de la máxima responsabilidad, Sarasola vuelve al Grupo Volkswagen donde ya había ocupado cargos como el de Director de Marketing de Skoda en España y el de Director de Ventas de Volkswagen Turismos. ■

## Toyota deja de vender turismos diésel en España



La marca japonesa dejará de ofrecer versiones diésel para los modelos turismo de nueva producción a partir de 2019 en España. De esta forma, Toyota España refuerza su compromiso con la movilidad sostenible y da un paso más en su objetivo de electrificar progresivamente su gama, ampliando su oferta de vehículos híbridos y ofreciendo al menos una versión híbrida para cada nuevo modelo turismo que

llegue a partir de 2019.

Esta decisión sigue también la tendencia natural del mercado, en el que las ventas de vehículos diésel Toyota han caído en más de un 40% en los últimos cinco años en España, tomando como referencia los datos desde el año 2013. En la actualidad, 8 de cada 10 vehículos entregados por Toyota España son híbridos eléctricos, representando el 71% de las ventas totales de Toyota. ■

## BMW y Daimler acuerdan crear una empresa conjunta de movilidad



Dos de los gigantes alemanes de la automoción han decidido unir esfuerzos con la firma de un acuerdo conjunto que prevé la creación de una joint-venture entre Daimler AG y BMW Group y que empezará a operar en 2019.

Aunque no se han dado a conocer detalles concretos, el objetivo es combinar sus servicios de movilidad en los campos de carsharing,

servicios de vehículo con conductor, estacionamiento, carga y multimodalidad y crear uno de los proveedores líderes de servicios de movilidad. Para ello están abordando los desafíos de la movilidad urbana, así como los requisitos de los clientes y, junto con las ciudades, los municipios y otros grupos de interés, quieren ayudar a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos. ■

## Nuevos planes de mantenimiento Ford para Empresas



La marca del óvalo ha puesto en marcha su nuevo paquete de planes de servicio para vehículos comerciales. Denominados Ford Protect Mantenimiento, los clientes pueden seleccionar planes de servicio para cubrir un determinado número de años, kilómetros o número de citas de servicio y los planes pueden adquirirse como parte de un nuevo paquete de financiación de vehículos. Ford calcula que sus planes pueden reducir hasta un 20% los costes de servicio para las empresas. No solo por su precio ajustado, sino porque la "precompra" de servicios permite ahorrar frente a la compra de servicios de mantenimiento por separado, presupuestando también con mayor precisión.

Todo el servicio y mantenimiento del vehículo es llevado a cabo por técnicos cualificados según los más altos estándares de Ford, utilizando repuestos originales de Ford Motor Company para asegurar la fiabilidad y durabilidad.

Por otro lado, Ford ha establecido 942 Transit Centers especializados en toda Europa, 36 de ellos en España. Cada uno de ellos ofrece un alto nivel de servicio y una serie de ventajas exclusivas para los clientes profesionales. Los Transit Centers ofrecen a las empresas horarios de apertura ampliados y flexibles, servicio de recogida y entrega, servicio móvil, reparaciones al momento y vehículos de cortesía equivalentes. ■

## Martorell supera los 10 millones de vehículos fabricados



La planta de Seat en Martorell, que este año celebra su 25 aniversario, ha marcado en 2018 otro hito y ha superado la cifra de los 10 millones de vehículos producidos. En concreto, la unidad 10 millones ha sido un Arona FR 1.5 TSI.

En este cuarto de siglo, de las líneas de producción de la mayor fábrica de automóviles en España han salido 39 modelos diferentes, desde modelos como la segunda generación del SEAT Ibiza y el primer SEAT Córdoba hasta el SEAT Arona o el Audi A1, que se empezó a fabri-

car hace unas semanas.

La planta fue inaugurada en el año 1993 tras una inversión de 244.500 millones de pesetas (1.470 millones de euros). SEAT trasladó la producción desde la antigua planta en la Zona Franca de Barcelona tras 40 años en esas instalaciones. Desde entonces, en Martorell se han fabricado los principales modelos de la marca, así como dos modelos de Audi, el Q3 y A1. La planta es la tercera mayor fábrica del Grupo Volkswagen en Europa y cuenta con más de 12.500 empleados. ■

## EuroNCAP anuncia los 3 coches más seguros del año



Mercedes-Benz Clase A, Lexus ES y Hyundai Nexa han sido nombrados por EuroNCAP como los coches más seguros del año, siendo los más seguros de su segmento "Best in Class". El Clase A de Mercedes-Benz no solo ha sido el mejor entre los compactos familiares, sino que ha obtenido el mejor resultado absoluto del año. El Lexus Es se ha convertido en el más seguro en la categoría de coches familiares grandes (Large Family Car) así como el que mejores resultados de seguridad ha conseguido entre los diferentes híbridos y eléctricos.

Por su parte, el Hyundai Nexa ha sido el mejor entre los SUV grandes (Larger Off-Roaders).

Los responsables de EuroNCAP destacan que este año se han introducido pruebas nuevas y más duras en lo que a la protección de peatones

se refiere. Y los resultados muestran que los fabricantes de automóviles se esfuerzan por alcanzar los niveles más altos de protección, también para los que no ocupan el vehículo.

Sin embargo, Michiel van Ratingen, secretario general de EuroNCAP, también apuntó que "en Euro NCAP hemos probado por primera vez la tecnología de conducción automatizada y nuestros hallazgos ayudaron a aclarar parte de la confusión que los conductores están experimentando actualmente. Los sistemas de conducción asistida pueden brindar beneficios de seguridad, pero la automatización completa está muy lejos. Seguiremos y evaluaremos estas innovaciones de cerca para asegurarnos que los consumidores tengan toda la información que necesitan sobre estas nuevas tecnologías". ■

## Santander Consumer y Hyundai ya tienen luz verde para su empresa conjunta



La Comisión Europea no ha encontrado ningún problema de competencia de mercado único al proyecto de creación de una empresa conjunta entre Santander Consumer Bank y Hyundai Capital Services.

Esta "joint venture", con sede en Alemania, nace con el objetivo de ofrecer servicios de financiación en Europa para los vehículos de las marcas Hyundai y Kia así como otros servicios relacionados, como seguros. ■

## Nissan inicia la instalación su red de carga rápida en España



El Área de Servicio de Tudanca en la A-1, en Aranda de Duero, a 153 kilómetros de Madrid, ha sido el lugar elegido para la instalación de la primera estación de una amplia red de carga rápida impulsada por Nissan y que permitirá tener una estación en las principales vías cada 150 kilómetros en toda España. Nissan, junto a Easycharge, tienen previsto implantar durante el próximo año 100 estaciones de carga rápida en las vías de servicio y áreas de descanso de las principales vías de España.

Esta red de recarga pública y universal permitirá cargar a cualquier vehículo eléctrico, sea de la marca que sea, eso sí con un precio ventajoso para los clientes de un Nissan 100% eléctrico.

La primera estación se ha instalado en el Área de descanso de Tudanca, de manera que un viaje de Madrid a Bilbao ya es posible en vehículo eléctrico. Además, en este trayecto Madrid-Bilbao en las próximas semanas se contará con otras dos estaciones de carga rápidas situadas

en Burgos y en Miranda de Ebro.

Cada uno de los espacios de carga estará compuesto inicialmente por un equipo de carga semi-rápido de hasta 22kw en trifásico y un equipo de carga rápida de 50kw, aunque dependiendo del flujo de demanda, en algunos emplazamientos se instalarán incluso 4 equipos de 50kw para atender la demanda, con lo que se podría atender hasta a 8 vehículos eléctricos cargando simultáneamente.

La tarifa estándar de recarga para cualquier usuario es de 0,30€/KWh para la recarga rápida en los equipos de 50kw, pero los usuarios de vehículo eléctrico NISSAN, tendrán un descuento del 50% sobre dicha tarifa, por lo que recargar el 80% de la batería de un NISSAN LEAF, en 40 minutos, nos costará menos de 5€. La operativa de carga de la red se hace a través de un aplicativo móvil o web (Easycharge app), y los usuarios Nissan que quieran beneficiarse del descuento en la tarifa deberán registrar su vehículo eléctrico Nissan. ■

## VW amplía su gama SUV con el nuevo T-Cross



La fábrica que Volkswagen tiene en Navarra ha iniciado este diciembre la producción del nuevo T-Cross, siendo el segundo modelo que esta planta se encarga de ensamblar junto al nuevo Polo. De hecho, el nuevo Volkswagen T-Cross comparte plataforma con el Volkswagen Polo, siendo el SUV más pequeño de la familia de los SUV de la marca alemana en Europa y completando la gama compuesta por T-Roc, Tiguan, Tiguan Allspace y Touareg.

Cuenta con una longitud de 4,11 metros (5 centímetros más que un Polo) y una altura de 1,56 metros (11 centímetros más). Su interior ofrece

gran versatilidad, con asientos traseros abatibles y desplazables 14 centímetros longitudinalmente y maletero que puede pasar, dependiendo de la configuración del asiento, de los 385 a los 455 litros.

A nivel mecánico cuenta con dos motores de gasolina (1.0 TSI 95 CV y 1.0 TSI 115 CV) y un motor diésel (1.6 TDI 95 CV), mientras que, en términos de seguridad, el nuevo SUV de Volkswagen ofrece sistemas de asistencia que lo convierten en un referente dentro de su segmento, como el Front Assist, el Lane Assist y el Blind Spot Detection. ■

## Nuevo BMW X7



Será durante la primavera cuando el mercado español reciba las primeras unidades del nuevo BMW X7, el modelo más grande de la gama de todocaminos de la marca.

De tamaño imponente con 5,1 metros de longitud, el nuevo X7 significa la llegada de BMW al segmento de los grandes SUV Premium. Ello le permite ofrecer un espacioso habitáculo con 3 filas de asientos y 7 plazas, todos ellos con ajustes eléctricos, y un maletero que oscila en-

tre 325 y 2.120 litros en función de los asientos utilizados.

De serie, dispone de muelles neumáticos en ambos ejes y suspensión adaptativa con control electrónico de la amortiguación. Por otro lado equipa la última generación de los sistemas de asistencia a la conducción de BMW, pudiendo incluso abrir el vehículo con el smartphone.

Para empezar ofrecerá un motor gasolina de 340 CV y dos diésel de 265 y 400 CV. ■

## Mercedes-Benz inicia la venta del Clase A Sedan y el Clase E PHEV Diésel



La marca de la estrella ha abierto los pedidos del nuevo Clase E con motor híbrido enchufable diésel, el primero de Mercedes-Benz con estas características. Disponible en carrocería berlina y Estate tiene una potencia conjunta de 225 CV y homologa un consumo medio de 1,7 L/100 km con solo 44 g/km de CO<sub>2</sub>, pudiendo recorrer en modo eléctrico 0 emisiones algo más de 50 km.

Por otro lado, también se pueden hacer pedidos del nuevo Clase A Sedán. Esta nueva berlina compacta de 4,55 metros de longitud

cuenta con 2.729 milímetros de batalla, ofrece la mayor altura hasta el techo de su segmento en las plazas traseras y un generoso maletero de 420 litros.

Equipa nuevos motores modernos y eficientes, los sistemas de asistencia a la conducción más avanzados y el sistema de infoentretenimiento MBUX. Con un coeficiente cx de 0,22 el nuevo Clase A Sedán ostenta el menor coeficiente de resistencia aerodinámica del mundo entre los vehículos fabricados en serie. ■

## Novedades para el Mitsubishi Outlander PHEV



El híbrido enchufable más vendido del mundo se actualiza para seguir liderando el segmento de los SUV "verdes". Tecnológicamente hay que destacar el incremento de su capacidad eléctrica con nuevo generador, nuevo motor eléctrico trasero y nueva batería de tracción. A ello hay que sumar un nuevo motor 2.4 Atkinson (que sustituye al 2.0), de funcionamiento más suave pero mayor potencia y par. El resultado es una potencia que pasa de los 203 a los 230 CV. Además, su velocidad máxima en modo eléctrico se incrementa de 120 a 125 km/h.

Por otro lado, cuenta con una nueva parrilla frontal así como con nuevas ópticas bi-Led, y frenos de disco de mayor tamaño.

En el interior encontramos un nuevo cuadro de instrumentos, con mayor información, materiales de mayor calidad, nuevos asientos con refuerzo en la zona lumbar y 2 nuevos modos de conducción: Snow y Sport.

Como curiosidad, también se ha añadido una nueva toma de corriente de 1.500W que permite enchufar cualquier electrodoméstico, incluyendo, por ejemplo, una cafetera. ■

## El nuevo KIA Sportage, con sistema híbrido ligero



La marca coreana ha renovado a fondo su exitoso Sportage. Si bien no se trata de una nueva generación, sí añade algunos retoques estéticos así como importantes modificaciones mecánicas. La más importante es la introducción del nuevo motor diésel 2.0 R, cuya característica es el nuevo sistema de hibridación ligera "mild hybrid". Gracias a una batería de iones de litio de 48V el sistema incrementa la aceleración y aumenta los periodos en los que el motor está detenido, incluso con el vehículo en movimiento si la batería tiene suficiente carga. El sistema vuelve a arrancar el motor, de forma inapreciable, tan pronto como el con-

ductor pisa el pedal del acelerador. Equipado con el sistema activo de control de emisiones, con catalizador SCR, el nuevo sistema de propulsión EcoDynamics+ puede reducir las emisiones de CO<sub>2</sub> hasta en un 4% (WLTP).

Este nuevo motor diésel de 185 CV se combina con tracción total y su nivel de emisiones es de 141 g/km.

Por otro lado, el nuevo KIA Sportage también reemplaza al 1.7 CRDi por el nuevo y eficiente U3 CRDi de 1,6 l, el diésel más limpio de Kia hasta la fecha. Disponible en 115 CV o 136 CV, emite desde 130 g/km en la versión de 115 CV y desde 129 g/km en la más potente. ■

## Skoda asalta el segmento compacto con el nuevo Scala



La marca checa ha presentado el nuevo Scala, un modelo que redefine el segmento de los coches compactos para Skoda y que supone la siguiente fase de desarrollo en su diseño de lenguaje.

Construido sobre la plataforma MQB del Grupo Volkswagen, el nuevo compacto de la marca disfruta de una longitud total de 4.362 milímetros, 1.793 milímetros de ancho y 1.471 milímetros de altura, ofreciendo el maletero más grande del segmento con un volumen de 467 litros.

Llegará al mercado durante la primera mitad de 2019 y con cinco variantes de motores, con potencias desde los 66 kW (90 CV) hasta los 110 kW (150 CV), incluyendo una variante de gas natural (CNG).

Además, el SCALA ofrece un alto nivel de seguridad activa y pasiva, faros delanteros y traseros full-LED de serie, 9 airbags, virtual cockpit y las últimas innovaciones en materia de conectividad y asistencia a la conducción, dignas de berlinas Premium. ■

## Una empresa vasca analiza la ciberseguridad de los coches



EUROCYBCAR

Desde hace años, los automóviles no dejan de incorporar nuevas tecnologías. Bluetooth, GPS, wifi o llaves inteligentes son algunos sistemas ya habituales en los coches. Y en muy poco tiempo, todos los vehículos estarán conectados a Internet y entre sí, y con las infraestructuras. Aparte de las ventajas de estos sistemas, también entrañan un riesgo importante, porque son puertas de entrada al vehículo que pueden aprovechar los ciberdelincuentes.

Una vez que ha accedido -de forma física o remota-, un cracker puede robar los datos del vehículo y sus ocupantes, o tomar el control del propio coche, siempre que

éste no ofrezca un buen nivel de ciberseguridad.

Para ello, la empresa española EUROCYBCAR, ubicada en el Parque Tecnológico de Álava, ha desarrollado el primer test que verifica el nivel de ciberseguridad de los vehículos nuevos. Esta iniciativa nace con un doble objetivo: en primer lugar, comprobar el nivel de protección de un coche frente a ciberataques contra los sistemas conectados del vehículo. Y en segundo lugar, valorar cómo afectan esas acciones a la seguridad de los pasajeros, a su privacidad y también a la propia integridad de los sistemas del propio coche. ■

## FIAT y Naturgy impulsan la movilidad sostenible



El director de Proyectos de Movilidad de Naturgy, Alfonso del Río, y el Brand Country Manager de Fiat Professional, Raffele Brustia, han firmado un acuerdo estratégico para potenciar proyectos de innovación conjuntos y expandir el uso del gas natural en el ámbito de la movilidad en España.

Esta alianza permitirá a la compañía energética y a la automovilística liderar el crecimiento y posicionamiento del gas natural comprimido (GNC) como combustible eficiente y alternativo en el transporte, trabajando para la introducción y comer-

cialización de vehículos comerciales ligeros a gas.

A través de los concesionarios oficiales de Fiat Professional se creará una oferta comercial conjunta para la venta a empresas con flotas de vehículos, con la que ofrecerán beneficios en coches y combustible de vehículos de renting y la garantía de suministro de energía a través de estaciones de carga. Además, se ofrecerá formación a sus comerciales y se analizará el desarrollo de infraestructuras de carga de gas natural en sus instalaciones. ■

## ALD Automotive supera los 100.000 vehículos en España



La operadora de renting de Societé Generale ha superado la cifra de 100.000 vehículos gestionados en España. Con este hito, esta multinacional de renting y gestión de flotas alcanza un volumen total de 1.600.000 automóviles en 43 países y se consolida como primera compañía del sector europea y tercera a nivel mundial.

Para Pedro Malla, director general de ALD Automotive España, "estas cifras son el resultado de mucho

trabajo y mucho esfuerzo. En ALD Automotive siempre hemos puesto al cliente primero: ellos son el alma de la empresa, por eso, adaptarnos a sus demandas de movilidad y contribuir a su seguridad han sido claves en el éxito de la compañía y en el desarrollo del sector". Tal como informa ALD Automotive en un comunicado, "con esta cifra la empresa continúa consolidando su presencia en el mercado español y pone de manifiesto la buena marcha del sector." ■

## Northgate desarrolla un VE frigorífico



La empresa de renting flexible Northgate ha creado una furgoneta frigorífica de cero emisiones sobre la base de una Citroën Berlingo eléctrica. Desarrollado en colaboración con Thermo King y Ingersoll Rand, se ha integrado un equipo frigorífico específico de consumo extremadamente bajo para no interferir en la autonomía del VE. Tras varias semanas funcionando a diario por carreteras españolas, Northgate concluyó que el impacto del equipo frigorífico estaba entre el 5 y el 8,5% en la autonomía del vehículo durante un día de reparto normal de 8 horas con 32 aperturas de puertas de 2 minutos cada una. Esto demostró que la batería auxiliar estándar de 12V del vehículo eléctrico basta para hacer funcionar la unidad frigo-

rífica, sin necesidad de instalar costosas baterías adicionales en la furgoneta eléctrica.

"Esta furgoneta frigorífica sin emisiones desarrollada por Thermo King ofrece a nuestros clientes la posibilidad de realizar un servicio de transporte ininterrumpido con acceso a cualquier zona de la ciudad. Esto les permite olvidarse de las restricciones de tráfico, incluso en el centro de la ciudad, mientras respetan el medio ambiente", comentó Fernando Cogollos, consejero delegado de Northgate.

Tras el éxito de las pruebas, algunos clientes de Northgate ya han hecho llegar a la compañía de renting flexible numerosas solicitudes de esta solución en Barcelona, Madrid y Valencia. ■

## Plus Ultra elige Alphabet para gestionar su movilidad



La aseguradora Plus Ultra ha elegido a la compañía de renting Alphabet para gestionar la movilidad corporativa de su red de agentes. Esta operación incluye además la introducción de 100 unidades de MINI 5 puertas que serán conducidos por dichos agentes de Plus Ultra.

El acto de entrega de esta flota tuvo lugar en el circuito de El Jarama con la participación por parte de Plus Ultra Seguros del director general adjunto comercial, Luis Vallejo; el director de red agencial, ins-

tuciones y marketing la compañía aseguradora, Pablo Sampedro; el director de MINI España, Juan Pablo Madrigal, y la directora comercial y de marketing de Alphabet España, Alicia Gálvez. Durante el transcurso del evento, los especialistas de MINI España y de Alphabet resolvieron dudas técnicas de los agentes de Plus Ultra Seguros, explicaron las características del vehículo y también se impartieron algunas nociones básicas de mecánica relacionadas con el automóvil. ■

## ALD y Nissan impulsan la Mesa de la Movilidad Inteligente como Servicio



La marca Nissan, el operador de renting ALD Automotive y la consultora Grant Thornton han creado un grupo de trabajo para entender las necesidades de las empresas de cara a mejorar la movilidad sostenible y dar respuesta a los retos que se presentan desde el sector empresarial. Esta iniciativa, bajo el nombre de Mesa de Movilidad Inteligente como Servicio (MMiCS), tiene el objetivo de impulsar y optimizar la movilidad global, mediante la cooperación y la participación de diferentes profesionales de la empresa española. De hecho, las empresas se configuran como sus protagonis-

tas y podrán exponer en este nuevo think tank las realidades de movilidad que ofrecen al mercado, pero también sus vivencias alrededor de este nuevo sector. Será además un entorno de colaboración exclusivo entre las compañías que se unan al debate, generándose oportunidades conjuntas, con el foco puesto siempre en la movilidad del futuro.

Hasta el momento la iniciativa ya ha celebrado dos grupos de trabajo que han contado con grandes compañías y entidades del sector público, que trabajan ya conjuntamente para potenciar la movilidad global empresarial. ■

## Arval orienta a sus clientes para afrontar la transición energética



El operador de renting Arval ha puesto en marcha una interesante herramienta con el objetivo de ayudar y asesorar a sus clientes en el difícil reto de implementar una movilidad más sostenible. Para ello ha creado SMaRT, acrónimo de Sustainable Mobility and Responsibility Targets. Se trata de una metodología que en solo 5 fases permite a los clientes de Arval definir e implementar la estrategia de transición energética de su movilidad.

El punto inicial permite a los clientes definir los objetivos de movilidad y la estrategia de flota de su futuro, hacer una evaluación comparativa y obtener, con el asesoramiento de Arval Consulting sobre sus perfiles específicos de movilidad y de su flota, las posibles estrategias a seguir. En el paso 2 se evalúa la flota actual con

los indicadores clave de rendimiento, orientados a la RSC, para determinar la correcta renovación de cada uno de sus vehículos.

Para el paso 3 Arval ha diseñado y desarrollado un nuevo proceso de calculadora SMaRT, que combina los perfiles de conductores para encontrar la mejor opción de propulsión desde la perspectiva energética, teniendo en cuenta la RSC y el TCO (Coste Total de Propiedad) de cada cliente.

El cuarto paso ofrece las opciones de movilidad alternativas que podrían funcionar para el cliente mientras que el paso 5 permite medir el progreso logrado hacia las ambiciones iniciales, permitiendo la configuración de planes de transición. También significa que el ciclo puede repetirse volviendo al Paso 1. ■

## ALD entra en un carsharing eléctrico noruega



ALD Automotive ha firmado un acuerdo con el Grupo NSB para respaldar un servicio de carsharing "freefloat" compuesto exclusivamente por vehículos eléctricos y que formará parte de la red de transporte público de Oslo. En cooperación con GreenMobility y Renault, ALD Automotive se encarga de gestionar la flota compuesta por 250 vehículos Renault Zoe.

Con este servicio de carsharing los usuarios de transporte público noruegos podrán combinar este carsharing con el uso de la red na-

cional de trenes y autobuses.

"Estamos muy orgullosos de ser parte de este servicio único que ilustra nuestro compromiso de proporcionar soluciones de movilidad innovadoras y sostenibles para satisfacer mejor las necesidades de nuestros clientes. ALD Automotive en Noruega es un pionero en el campo de los vehículos alternativos, con la proporción más alta de "autos verdes", y es un precursor en la implementación de ofertas de movilidad responsable", confirma Tim Albertsen, Director Ejecutivo Adjunto de ALD. ■

## SAIC desembarcará sus e-LCV en Europa de la mano de LeasePlan



LeasePlan Corporation y SAIC, el mayor fabricante chino de vehículos, han firmado un acuerdo de colaboración para traer al mercado europeo la gama de vehículos comerciales eléctricos de la marca china.

A través de este acuerdo exclusivo, LeasePlan proporcionará soluciones de Renting para los vehículos eléctricos Maxus de SAIC en la Europa continental. De momento el acuerdo se centra en el modelo Maxus EV80, aunque se extenderá a otros modelos. La oferta de Renting de LeasePlan incluirá financiación, seguro, gestión, personalizaciones, mantenimiento, re-

paraciones, neumáticos y remarketing. Además, también ofrecerá a los clientes de Maxus la posibilidad de instalar puntos de recarga y acceder a una red de carga de 75.000 puntos gracias a su alianza con Allego.

El Maxus EV80 es un furgón 100% eléctrico que puede configurarse como furgoneta panelada, chasis cabina, shuttle o para ser accesible para sillas de ruedas. Dispone de una autonomía de hasta 200 km, una capacidad de carga de hasta 950 kg y un volumen de carga que puede alcanzar los 11,5 m<sup>3</sup> en la variante de techo elevado. ■

## VIII Convención AER



La Asociación Española de Renting de Vehículos celebró en Madrid durante los días 22 y 23 de noviembre su VIII Convención. A través de diferentes ponencias y mesas de debate se analizaron los nuevos entornos urbanos y el papel que desempeña el renting en ellos con la participación de expertos y representantes de diferentes ayuntamientos españoles.

En este sentido, Agustín García, presidente de la AER, quiso tender la mano a las Administraciones locales, quienes encontrarán "en el renting un aliado. Todos estamos concien-

ciados con el tema medioambiental y los vehículos de renting contribuyen a mejorar la congestión, porque tienen más equipamiento telemático y desde el punto de vista medioambiental, los vehículos se formalizan a un plazo medio de cuatro años y el 90% del parque actual son Euro 6".

A su vez, precisó que este año "se pondrán en el mercado de segunda mano unos 180.000 vehículos, que tienen una antigüedad media de cuatro años y pueden ayudar a aquellas economías más débiles y que no pueden invertir en un coche nuevo". ■

# Endesa X: La apuesta definitiva por la movilidad eléctrica

La compañía energética ha puesto sobre la mesa el plan de impulso a la movilidad eléctrica más ambicioso de la historia de nuestro país. Para ello ha creado Endesa X, una nueva línea de negocio que permitirá, entre otras cosas, instalar más de 108.000 puntos de recarga en los próximos 5 años.

Endesa invertirá, a través de Endesa X, alrededor de 65 millones de euros entre 2019 y 2023 con el objetivo de instalar más de 8.500 puntos de recarga pública a los que se añadirán otros 100.000 puntos privados en parkings residenciales y corporativas.

## Dos fases

El Plan de Infraestructuras de Recarga de Endesa X se desarrollará en dos fases. Durante la primera (2019-2020) se instalará una red de 2.000 puntos de recarga que conectarán las principales ciudades (de más de 35.000 habitantes) y carreteras, cubriendo los 15.000 kilómetros de vías principales y áreas urbanas, garantizando que el 75% de la población disponga de infraestructuras públicas de recarga en su municipio. Esto permitirá que los conductores tengan siempre un punto de recarga a una distancia inferior a 100 kilómetros, estén donde estén.

La segunda fase (2021-2023) añadirá más de 6.500 nuevos puntos de recarga de acceso público (en centros comerciales, parkings, cadenas hoteleras, áreas de servicio, vía pública, etc.) para acompañar el crecimiento del mercado del vehículo



## Endesa X: e-mobility for everyone

Endesa X. Esta nueva división "nace para responder a la transición energética y a las necesidades cambiantes de un cliente más consciente y sofisticado, desarrollando y comercializando una gama de productos innovadores y soluciones digitales dirigidos a cuatro líneas de negocio: ciudades, hogares, industrias y movilidad."

Para empezar, toda esta nueva infraestructura estará conectada a la plataforma digital global de Enel X que permitirá la interoperabilidad y control remoto de los puntos de recarga. Ello permitirá ofrecer una experiencia de carga realmente útil y sin lagunas. Y lo hará a través de la aplicación X-Recharge mobile. Esta app permitirá a los usuarios un acceso completo a la información sobre el estado de la infraestructura de carga y les permitirá gestionar las sesiones de carga.

Endesa X desarrollará y comercializará productos y soluciones digitales innovadores dirigidos a cuatro sectores:

**e-Home:** para clientes residenciales. Se centra, además de en la comercialización y prestación de servicios de mantenimiento y reparación de instalaciones energéticas, en impulsar instalaciones eficientes llave en mano de solar fotovoltaica y equipamientos energéticos para el hogar.

**e-Industries:** soluciones y servicios a clientes industriales. El objetivo es maximizar el potencial de los servicios de eficiencia energética aprovechando la flexibilidad del lado de la demanda soportada por las plataformas digitales.

**e-City:** soluciones y servicios para que las administraciones públicas amplíen sus redes de alumbrado público, soluciones de alta eficiencia y ciudades inteligentes, incluida la fibra óptica.

**e-Movility:** soluciones de movilidad eléctrica para clientes residenciales, industriales, comerciales y administraciones públicas.

lo eléctrico, dotando de mayor cobertura de infraestructura las zonas urbanas y los principales nodos estratégicos de comunicación, incluyendo las islas.

Para adaptarse a todo tipo de necesidades, la nueva infraestructura contará con distintas tecnologías y tipologías de puntos de recarga que permiten cargar la batería del vehículo a distintas velocidades

des y en emplazamientos de muy diverso tipo: carga doméstica (3,7 kW), semirápida (22 kW), rápida (50 kW) y ultrarrápida (150 kW).

Además, la energía suministrada en los puntos de recarga de acceso público será 100% certificada de origen renovable, lo que asegura que esta energía procederá de fuentes de generación limpia. ■



## Juan Menor



Autovista Group, especialista en el análisis de datos e inteligencia de mercado del sector de la automoción, ha nombrado a Juan Menor como nuevo Country Manager de

Eurotax en España. Menor sustituye en el cargo a Edwin Acosta, quien a su vez ha sido nombrado Group Regional Managing Director West & South Europe. ■

## Traxall International aterriza en el mercado suizo



La compañía especialista en la externalización de gestión de flotas Traxall International acaba de sumar un nuevo país a su área de cobertura. A través de un acuerdo con el especialista helvético CarNet Management, las empresas que cuenten con filiales o desarrollen alguna actividad en Suiza podrán ahora contar con un aliado imprescindible a la hora

de gestionar su flota en ese país. Actualmente, CarNet gestiona en Suiza más de 3.200 vehículos, siendo uno de los líderes del país en lo que a fleet-management y externalización de flota se refiere. Con la incorporación de la confederación helvética, Traxall International ya se encuentra presente en 17 países de Europa, Latinoamérica y norte de África. ■

## Bosch inicia un servicio de carsharing con furgonetas eléctricas



La multinacional alemana Bosch no quiere perder el tren de la movilidad compartida. Es por ello que, en colaboración con la red de ferreterías alemanas Toom, ha iniciado las pruebas de un servicio de furgonetas eléctricas compartidas. Esta prueba piloto se ha iniciado en diciembre en las ferreterías de Berlín, Frankfurt, Leipzig, Troisdorf y Friburgo.

La reserva puede hacerse en muy pocos pasos y de forma totalmente digital, ya sea con antelación o mi-

nutos antes de la compra en la tienda. Los vehículos se pueden devolver a la misma tienda en la que el comprador las recogió mediante el pago de una tarifa plana por hora que incluye recarga de batería y kilometraje.

Si este servicio de carsharing de furgonetas eléctricas consigue la demanda suficiente, Bosch planea expandirlo para incluir otros socios, ya sean tiendas de muebles, supermercados, alimentos o productos electrónicos. ■

## Estudio sobre los costes de VTC vs. Taxi



Chipi, la aplicación que compara en tiempo real disponibilidad, precios y tiempos de espera de todos los servicios de movilidad de la ciudad, ha comparado los precios de uso de VTC y Taxi, analizando 28 de los trayectos más habituales hacia destinos representativos y emblemáticos de Madrid y Barcelona a partir de los datos extraídos de los viajes gestionados a través de la plataforma.

El resultado muestra que, en Madrid, el VTC suele ser la opción más barata, mientras que en Barcelona no hay un claro ganador. En cualquier caso, la principal conclusión es que no existe una opción necesariamente más barata y que para obtener un ahorro es necesario tener en cuenta el tráfico y la hora del día.

En Madrid, el precio por trayecto en taxi es muy estable durante todo el día, viéndose incrementado durante las horas de madrugada. En cambio, las distintas opciones de VTC, cuyas tarifas son más sensibles a la demanda y el volumen de vehículos disponibles, per-

mite apreciar algunos picos a lo largo del día correspondientes a las horas punta, muy especialmente a las 09.00 de la mañana.

En Barcelona, la tarificación del taxi también es más lineal en comparación con las opciones VTC. Esto explica que el precio de este tipo de servicios sea más alto en momentos clave del día, como a primera hora de la mañana (09.00), mediodía (12.00) o a partir de las 18.00 de la tarde, y más económico durante la madrugada.

Analizando los trayectos más vinculados a desplazamientos profesionales, se observa que la tarifa plana de taxi desde el aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas hasta el centro es más cara que el uso del VTC (30€ vs. 21€).

En la Ciudad Condal, desplazarse desde el aeropuerto Barcelona-El Prat hasta el Distrito 22@ en taxi es, en cambio, más económico que hacerlo en VTC, rozando los 5€ de diferencia en determinadas horas como, por ejemplo, a las 15.00 de la tarde. ■

## Prohibida la venta de los neumáticos menos eficientes



Desde el pasado 1 de noviembre queda prohibida la comercialización en la Unión Europea de neumáticos de turismo y camioneta de clase "F" en resistencia a la rodadura. Tampoco podrán venderse los de Clase "E" para camioneta cuyo coeficiente de resistencia a la rodadura sea superior a 9.

"La legislación europea atribuye a los neumáticos de baja resistencia a la rodadura un papel esencial a la hora de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero derivadas del tráfico por carretera", comen-

ta José Luis Rodríguez, director de la Comisión de Fabricantes de Neumáticos. "No en vano, casi el 20% del consumo de combustible de nuestros vehículos tiene que ver, precisamente, con este factor, por lo que cualquier mejora en las cubiertas se notará rápidamente en nuestro bolsillo. Por ello, la prohibición de comercializar en el territorio de la UE aquellos neumáticos menos eficientes contribuirá no solo a reforzar el papel del consumidor, sino a mejorar la calidad del aire que respiramos". ■

## Seguros Bilbao y Alphabet renuevan su contrato de colaboración



La compañía de renting Alphabet ha renovado junto con Seguros Bilbao su protocolo de seguros por tres años más en un acto al que han acudido representantes de las partes implicadas. Gracias a esta firma más de 45.000 vehículos (que representan cerca de un 80% de la flota de Alphabet) se mantendrán asegurados con Seguros Bilbao, compañía perteneciente al Grupo Catalana Occidente.

La mediación de este acuerdo ha corrido a cargo de Marsh, líder mundial en consultoría de riesgos

y broker de seguros que administra riesgos a nivel global.

Para Rocío Carrascosa, CEO de Alphabet España, "la prioridad de Alphabet es garantizar el mejor servicio a nuestros clientes. Por eso nos sentimos realmente satisfechos de la renovación de este acuerdo, que tendrá un efecto positivo tanto para nosotros como para nuestros clientes, por los que trabajamos en la búsqueda de los servicios de la máxima calidad y que les proporcionen la mejor experiencia posible". ■

## Los patinetes compartidos llegan a las ciudades españolas



Los dispositivos de movilidad personal como los patinetes eléctricos están tomando las calles. A ello también está ayudando la llegada de empresas que ofrecen servicios de patinetes compartidos como Bird y Lime. En el caso de Bird acaba de iniciar su actividad en España con el apoyo y colaboración del Ayuntamiento de Madrid mediante una prueba piloto de patinetes eléctricos compartidos disponibles para personas mayores de 18 años en los barrios de Argüelles y Ciudad Universitaria. El servicio está disponible entre las 7 de la mañana y las 21 horas. Por las noches, se recogen todos los patinetes para cargarlos. Para utilizar el servicio solo hay que bajarse una App gratuita, localizar el

patinete eléctrico más cercano, escanear su código en el manillar para desbloquearlo y conducirlo hacia el destino deseado. Una vez se termina el trayecto, que cuesta 1 euro por desbloqueo y 15 céntimos por minuto, el vehículo debe aparcarse en un lugar seguro que no obstaculice el tráfico rodado o peatonal, como por ejemplo en un punto de aparcamiento para bicicletas.

El objetivo de esta multinacional con presencia en más de 120 ciudades de todo el mundo es expandir su servicio a otros municipios españoles. Por otro lado, Lime también ha iniciado un servicio de patinetes eléctricos compartidos en la capital de España así como en Alcobendas, Málaga y Zaragoza. ■

## Línea Directa identifica a sus clientes por su voz



La compañía aseguradora Línea Directa entra en el mundo del contact center inteligente, siendo la primera compañía de seguros en España que identificará al cliente por la voz con un lenguaje natural, ofreciéndole la posibilidad de hacer las gestiones de su seguro automáticamente desde el teléfono móvil o usando la tecnología chatbot.

La "huella vocal" permitirá reconocer sin errores a los casi 3 millones de asegurados de la compañía

solo por la biometría de sus voces, sin necesidad de trámites innecesarios ni de aportar datos personales cada vez que llamen a la compañía.

El nuevo sistema está operativo desde este mes diciembre y se enmarca dentro del Plan de Transformación Digital de Línea Directa, cuyo objetivo es impulsar la eficiencia, la hiperpersonalización y la flexibilidad en el servicio al cliente, optimizando los más de 9 millones de llamadas que recibe la compañía cada año. ■

## Europcar, Telefónica y Geotab conectarán 1.000 vehículos en Mallorca



Durante 2019 alrededor de 1.000 coches de Palma de Mallorca formarán parte de un avanzado programa piloto de conectividad. Europcar Mobility Group ha elegido España como punta de lanza de este proyecto con el objetivo de implantar soluciones de conectividad en los países y unidades de negocio en los que opera. Para ello contará con la colaboración de Telefónica y la participación de Geotab, su socio estratégico global, quien aporta una tecnología diferencial en el sector para la obtención remota de numerosa información de los vehículos.

La solución implementada permitirá al Europcar Mobility Group un acceso inmediato a los datos del vehículo y controlar de forma telemática su flota en tiempo real: kilometraje, chequeo del nivel de combustible, posibles accidentes o

incidentes, daños en el coche y robos. Con el empleo de la inteligencia artificial que proporciona el Big Data, el Grupo logrará una mejora de su eficiencia operativa, aprovechando sinergias y optimizando procesos internos, como el mantenimiento predictivo de los coches.

Por otro lado, gracias a la integración con Click & Go -una iniciativa del Grupo que verá la luz a principios de 2019 para rediseñar y digitalizar la experiencia del cliente- permitirá automatizar los procedimientos y reducir gran parte de las tareas que actualmente lleva a cabo el cliente o el personal de las oficinas (la recogida del coche o la firma del contrato, entre otros). Igualmente, permitirá a la compañía recompensar la conducción segura y medioambientalmente responsable de los clientes. ■

## Daimler compra celdas de baterías por valor de 20.000 millones de euros



La estrategia de Daimler para la electrificación de su gama sigue avanzando. Después de invertir miles de millones de euros en el desarrollo de la gama eléctrica y en la expansión de su red global de producción de baterías, Daimler ha comprado celdas de baterías por valor de más de 20.000 millones de euros. Y es que el objetivo es conseguir un total de 130 variantes electrificadas en Mercedes-Benz Cars para el año 2022, desde el sistema eléctrico de 48 voltios con EQ Boost hasta los híbridos enchufables; y más de diez vehículos totalmente eléctricos alimentados por baterías o por pilas de combustible. Para el año 2025, las ventas de vehículos eléctricos con batería

aumentarán hasta suponer entre el 15% y el 25% de las ventas totales, dependiendo de las preferencias de los clientes y del desarrollo de la infraestructura pública. A todo ello habrá que añadir furgonetas, autobuses y camiones eléctricos.

Mercedes-Benz Cars contará en el futuro de ocho fábricas de baterías en tres continentes. La primera fábrica, en Kamenz, ya está en la fase de producción en serie, y la segunda fábrica comenzará allí la fabricación en serie a principios de 2019. Se construirán dos plantas más en Stuttgart-Untertürkheim, una en la fábrica de la compañía en Sindelfingen, una en Pekín (China), una en Bangkok (Tailandia) y otra en Tuscaloosa (EEUU). ■

## Alianza de FCA y Generali para fomentar la movilidad conectada



Generali Country Italia y el grupo Fiat Chrysler Automobiles han firmado una declaración de intenciones como primer paso de una colaboración comercial y tecnológica que desarrollará productos y servicios innovadores para los sectores del automóvil y los vehículos conectados, y los ofrecerá al mercado de seguros.

Entre las futuras soluciones estará el Real Time Coaching: una "caja negra" que emite alertas en tiempo real sobre diferentes comportamientos al volante para evitar peligros potenciales, o monitoriza

la dinámica de conducción con la ayuda de algoritmos específicos para permitir a los clientes compartir información sobre su estilo de conducción.

Además, esta colaboración también permitirá ofertar pólizas de seguro Genertel basadas en el uso del vehículo para modelos FCA, conectados comprados a través de FCA Bank. Además, las agencias de Generali Italia ofrecerán paquetes de alquiler a largo plazo para vehículos FCA a través de Leasys así como servicios de mantenimiento y paquetes de garantía extendida de FCA. ■

## Acuerdo entre Vodafone y Hyundai y Kia



Hyundai Motor y Kia Motors han firmado un acuerdo con Vodafone para ofrecer servicios de entretenimiento conectados a sus conductores europeos. De esta forma, Hyundai y Kia utilizarán la red IoT de Vodafone para implementar su servicio exclusivo en toda Europa, lo que permitirá a los clientes beneficiarse de lo último en tecnología telemática en Europa en los nuevos

modelos a partir de 2019.

Los servicios incluyen información actualizada sobre el tráfico, servicios de estacionamiento y ubicación, diagnósticos del vehículo y control de voz. El sistema funciona en paralelo con Android Auto y Apple CarPlay para brindar una integración perfecta de teléfonos inteligentes y acceso a las aplicaciones favoritas de los usuarios. ■

## VW desarrolla los sistemas de alumbrado del futuro



Proyectar hologramas informativos en 3D en la carretera o grupos ópticos traseros interactivos. Estas son solo algunas de las funciones de los sistemas de alumbrado que Volkswagen está desarrollando en su centro de excelencia específico de Wolfsburg. Estos avances no solo mejorarán la seguridad sino que también abre la puerta a vehículos con un diseño cada vez más personalizado.

Los futuros sistemas de alumbrado incluirán faros HD con micropíxeles y hasta 30.000 puntos de luz, así como faros LED de alto rendimiento como alternativa de bajo coste a la luz láser, la opción de mayor precio. Por primera vez, estos faros HD proyectarán infor-

mación directamente sobre la carretera, mejorando así la seguridad.

Otros sistemas como el grupo óptico trasero matricial también van a revolucionar las luces traseras, ya que permitirán incorporar avisos en las luces traseras, por ejemplo, permitiendo que situaciones peligrosas, como la zona al final de un atasco, queden atenuadas mediante la comunicación entre vehículos. Nuevas funciones de asistencia, como el sistema "Optical Park Assist" basado en microlentes, mejorarán la seguridad al maniobrar. Este sistema podrá proyectar en el asfalto la trayectoria del vehículo durante el estacionamiento para avisar a los transeúntes. ■



## 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)





¿Te gusta conducir?



# TODA EMPRESA NECESITA UN REFERENTE: TÚ

**NUEVO BMW X5. BMW EMPRESAS**

Contáctanos en el 900 357 902 o en [venta.empresas@bmw.es](mailto:venta.empresas@bmw.es)

Consumo promedio: desde 6,2 hasta 9,1 l/100 km. Emisiones de CO<sub>2</sub>: desde 162 hasta 207 g/km.