



Entrevista con José Luis Sebastián de Codere

P 6

FABRICANTES

P 44



smart lanza share4business

SUV y 4X4

P 27



Especial SUV y 4x4

GESTIÓN

Renting para particulares P 10
7 Tendencias en flotas 2019 P 14

FABRICANTES P 20

Entrevista con Ana Gema Ortega
de Renault

OPERADORES P 52

Entrevista con Juan V. Cano de Sixt

Audi Empresa



Algunos coches
abren puertas.
**Otros, ciudades
enteras.**



Gama Audi mild-hybrid con distintivo ECO para circular en cualquier centro urbano, sin restricciones.

Reducir el consumo sin renunciar a unas extraordinarias prestaciones es ahora posible gracias a la tecnología Audi mild-hybrid. Este sistema incorpora una batería adicional de iones de litio para así poder alimentar los sistemas del vehículo mientras circula en modo marcha por inercia o apoya al motor de combustión. Una gran variedad de modelos Audi ya incorporan este revolucionario avance. Además puede conllevar ventajas fiscales, descuentos en los peajes y te permitirá moverte por tu ciudad sin restricciones para llegar donde otros no pueden.

Vehículos que incorporan la tecnología Audi mild-hybrid: Audi A6 y A6 Avant, Audi A7 Sportback, Audi A8, Audi Q7 y Audi Q8 en todas sus motorizaciones. El Audi A4, Audi A5 y Audi Q5 solo la incorporan en las motorizaciones de gasolina.

Gama Audi de 110 kW a 250 kW (150 CV a 340 CV). Emisión de CO₂ (g/km): de 139 a 252 (NEDC: de 117 a 217). Consumo medio (l/100 km) de 5,3 a 11,1.

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:

Sergio López,
José Alberto Porras

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
info@aegfa.com
[@AEGFA1](https://twitter.com/AEGFA1)

Asóciate gratis y pasa a formar parte de la AEGFA

www.aegfa.com



Se confirma que los gestores de flotas y las empresas son los principales actores del panorama de la movilidad de nuestro país. No solo porque la demanda de turismos y LCVs por parte del canal empresas es la única que mantiene datos positivos en el mercado, sino porque están siendo precisamente las corporaciones, tanto públicas como privadas, quienes están apostando por transformar la movilidad tal y como la conocíamos hasta ahora.

La movilidad que se avecina, y que en buena medida ya hemos empezado a experimentar, será compartida, conectada, sostenible y bajo demanda. Y son las empresas quienes han empezado a constatar los beneficios de estos nuevos servicios y fórmulas que, más pronto que tarde, terminarán por consolidarse.

En este sentido, este número contiene diferentes contenidos que corroboran precisamente hacia dónde se dirige el sector de la movilidad corporativa. Es el caso del artículo sobre las tendencias en flotas para este 2019; el lanzamiento de share4business por parte de smart, quien se convierte en la primera marca en lanzar un car-sharing corporativo. O las respuestas de la entrevista a Ana-Gema Ortega de Renault, donde se constata la consolidación de la demanda de vehículos eléctricos por parte de las empresas.

En cualquier caso, desde AEGFA siempre estaremos atentos a todos estos cambios, informando puntualmente desde nuestras publicaciones, a través de las distintas formaciones del IFF, Instituto de Formación para Flotas, o tratando con expertos todos estos temas en el Congreso AEGFA de Gestores de Flotas del próximo 9 de mayo en el Automobile Barcelona.


Jaume Verge
Director de AEGFA



AEGFA News

LA REVISTA PROFESIONAL PARA GESTORES DE FLOTAS

ENTREVISTAS CON GESTORES



- 6** Entrevista con José Luis Sebastián de CODERE

GESTIÓN



- 10** Renting para particulares y el Coche de No Empresa



- 14** 7 Tendencias en flotas para 2019

EMPRESAS Y ENTIDADES

- 25** Empresas y entidades

ESPECIAL SUV y 4x4



- 29** Vehículos SUV: historia y evolución



- 32** Cómo configurar una flota de 4x4



- 36** Propulsiones alternativas en el segmento SUV

- 38** Volkswagen T-Cross

- 39** Toyota RAV-4

- 40** Jeep Renegade

- 41** Audi Q3

- 42** BMW X5

- 43** Seat Tarraco

FABRICANTES



- 20** Entrevista con Ana Gema Ortega de Renault España



- 44** Entrevista con Alberto Olivera de smart



- 50** Entrevista Enrique Lacalle, Presidente Automóvil Barcelona

OPERADORES



- 52** Entrevista con Juan V. Cano de Sixt

SERVICIOS A FLOTAS



- 56** Entrevista con Iván Lequerica de Geotab

NUEVAS TECNOLOGÍAS

- 60** Nuevas tecnologías

XII CONGRESO AEGFA 2019 DE GESTORES DE FLOTAS

PALACIO DE CONGRESOS
FIRA BARCELONA – MONTJUÏC
9 DE MAYO DE 2019

HORARIO: DE 9.00H A 14.30H

Programa*

Servicios digitales de movilidad y flotas

Del TCO al TCM. Hacia la integración de todos los costes de movilidad

El papel del renting como aglutinador de servicios multimodales de movilidad

Calidad del aire y movilidad corporativa: cómo compaginarlas

Movilidad eléctrica corporativa: soluciones de recarga eficaces

Ventajas de un software de gestión de flotas

* Programa preliminar – Temáticas y formatos sujetos a modificaciones

INSCRIPCIONES ONLINE
congreso.aegfa.com

(Inscripciones sujetas a aprobación por parte de AEGFA)

Organiza:

AEGFA
an AIAFA partner

Asociación Española de Gestores
de Flotas de Automóviles

Colabora:



Entrevista José Luis Sebastián

GESTOR DE FLOTA CODERE

"El control y el ahorro de la flota pasa por tener herramientas de gestión adecuadas"



José Luis Sebastián cuenta con más de una década de experiencia gestionando vehículos. En estos últimos meses los esfuerzos se han dedicado a optimizar el uso del parque móvil y reducir los costes derivados del mismo. Unos objetivos que, tras la adopción de diferentes medidas, es más que probable se puedan conseguir sin problemas.

En la última renovación del parque móvil de Codere, ha decidido apostar por turismos para sustituir buena parte de vehículos comerciales, a la vez que se ha intentado unificar proveedores, ¿cuál ha sido el motivo? ¿qué se ha conseguido con este cambio?

La principal razón ha sido optimizar la flota y conseguir mejores ofertas y ahorros. Tocamos varias palancas: sustitución de furgonetas por turismos, reducción del número de unidades del parque, concentración de proveedores, implantación de sistemas

“La normativa WLTP tendrá repercusiones impositivas (vía cuotas de renting) en el futuro. Ello nos hará balancear el mix de producto que usamos hacia marcas que estén más preparadas de acuerdo a los nuevos estándares.”

de geolocalización, negociación del combustible, medidas de ahorro en seguros...

El resultado ha sido muy satisfactorio ya que con todas estas medidas estimamos conseguir un ahorro de alrededor de 250.000 €.

¿Qué medidas se están implantando en la flota de la compañía para hacer frente a las restricciones de acceso a los núcleos urbanos?

La primera medida que hemos tomado en Madrid ha sido la de sacar las corres-

“ Hemos realizado ya pruebas con GLP y estamos estudiando diferentes modelos de vehículos eléctricos que nos permitan superar todo tipo de situaciones y contextos. ”

pondientes autorizaciones como empresa para operar en la zona. Sin embargo, esta es una solución temporal que puede cambiar en función de la evolución de la situación en algunos Ayuntamientos. Por ello hemos realizado ya pruebas con GLP y estamos estudiando diferentes modelos de vehículos eléctricos que nos permitan superar todo tipo de situaciones y contextos.

¿Cómo funciona la adjudicación de vehículos en el caso de la flota de directivos?

Los vehículos de directivos son de libre elección con un escalado de cuotas según categorías. Además, en algunas de esas categorías, el directivo puede aumentar hasta en un 25% la cuota para incrementar y complementar el equipamiento del vehículo según sus gustos y necesidades.

La gran cantidad de oferta que hay nos hace trabajar un poco más pero por otro lado pensamos que actúa como palanca de retención de talento.

	CARGO: Category Manager Movilidad, HW, SW, repuestos, AWP y otros
	FLOTA: 610 unidades
	MÉTODO DE ADQUISICIÓN: 95% Renting y 5% Propiedad
	EDAD RENOVACIÓN MEDIA DE LOS VEHÍCULOS DE LA FLOTA: 48 meses
	AÑOS DE EXPERIENCIA COMO GESTOR DE FLOTAS: 12 años

¿Ha afectado de alguna forma la entrada en vigor de la nueva homologación de emisiones y consumos (WLTP) a la ges-

ción y funcionamiento de la flota?

Hasta ahora no. Sin embargo, sin duda tendrá repercusiones impositivas (vía cuotas de renting) en el futuro. Ello nos hará balancear el mix de producto que usamos hacia marcas que estén más preparadas de acuerdo a los nuevos estándares.

Recientemente se ha introducido un nuevo proveedor para gestionar mediante telemetría la flota de Codere, ¿qué se espera conseguir con la implantación de esta tecnología?

En realidad estamos aún en fase de decisión sobre si nos quedamos con el primer

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



ARVAL SOLUCIONES DE MOVILIDAD PARA TODOS:

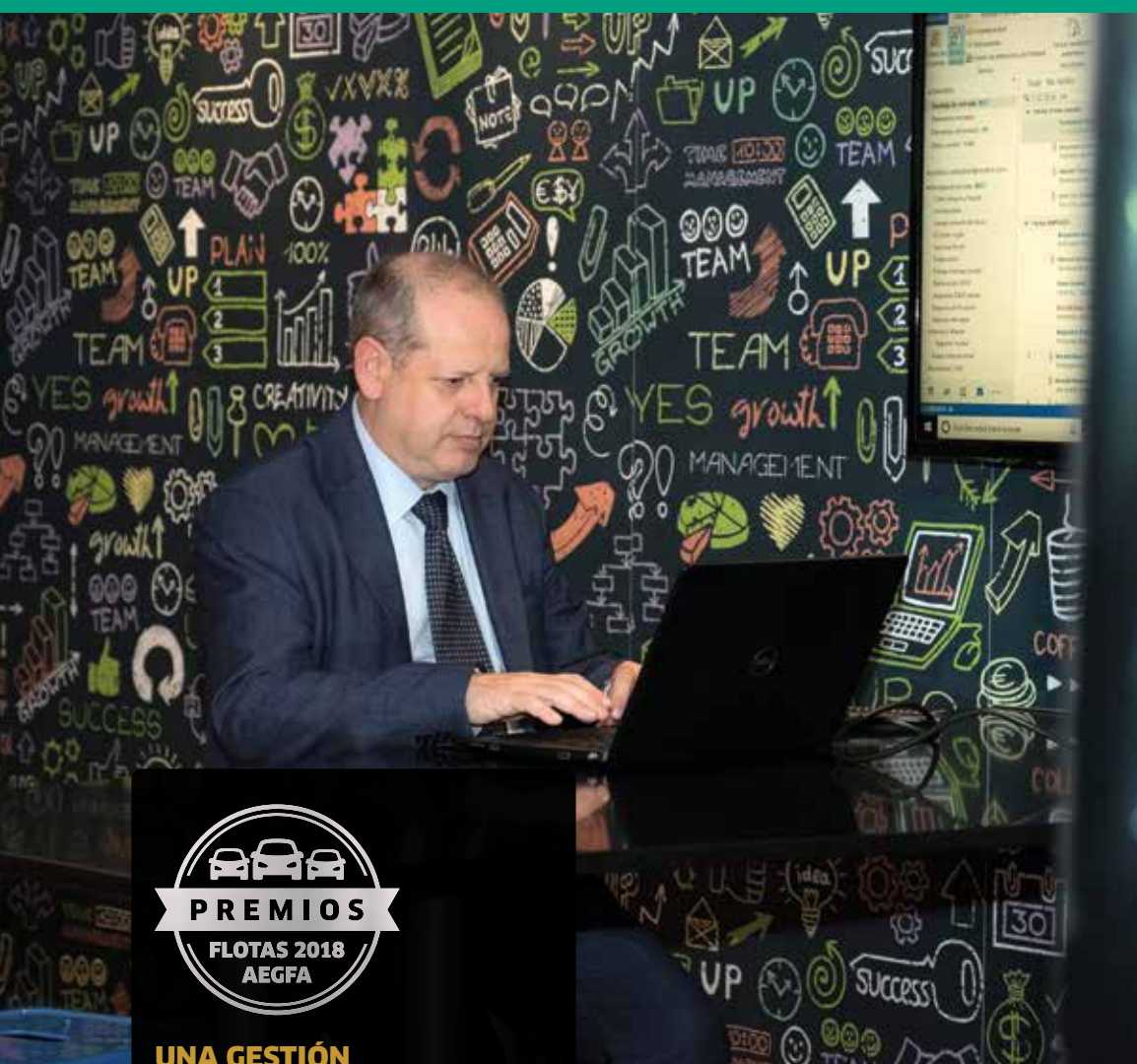
- Más de 20 años de experiencia en España
- Una flota superior a 100.00 vehículos
- 600 expertos cuidando de su vehículo, de usted y de nuestro entorno

arval.es



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

**We care about cars.
We care about you.**



UNA GESTIÓN MERECEDORA DE LOS PREMIOS FLOTAS

Codere fue una de las empresas que más galardones consiguió en la pasada edición de los PREMIOS FLOTAS entregados durante la Gala de las Flotas el pasado mes de noviembre.

La empresa fue premiada como Finalista en la categoría de "Selección de Vehículos" (Car Policy) así como en la categoría de "Gestión Eficiente de la Flota", presentando unas candidaturas en las que se daba cuenta de las diferentes acciones llevadas a cabo y que han dado como resultado importantes ahorros así como una mayor eficiencia en el uso de la flota. Además, José Luis Sebastián fue uno de los Finalistas del "Premio al Gestor de Flotas 2019". ■

proveedor seleccionado o vamos a soluciones más ambiciosas y completas.

La verdad es que son muchas las razones que nos han llevado a implantar una solución de este tipo. Y somos varios los actores y departamentos que estamos implicados en este proyecto internamente.

Hay que aunar las posiciones del departamento de Operaciones, Personas, Seguridad, Compras... Y esto a veces no es fácil. Es por ello que tenemos muchos objetivos dentro de la compañía a este respecto. Pero si lo podemos resumir en una sola frase, todos buscamos la eficacia en el uso de los medios que tenemos a nuestra disposición.

“ Los vehículos de directivos son de libre elección con un escalado de cuotas según categorías. Ello nos hace trabajar un poco más pero por otro lado pensamos que actúa como palanca de retención de talento. ”

¿Está la póliza de seguros del vehículo fuera de la cuota de renting? ¿Por qué se decidió hacerlo así y cuáles son sus beneficios?

En este caso fue un tema de precio. Las condiciones que nos ofrece nuestro actual proveedor, Mutua Madrileña, se muestran como inmejorables cuando hemos salido al mercado.

Por otro lado, a veces las condiciones de un seguro dentro de un renting provocan que el seguro de daños propios se arbitre a través de suplidos u otras fórmulas semejantes, que para nosotros tiene un inconveniente: al ser nosotros una empresa de juego no podemos deducirnos el IVA. Por todo ello, y especialmente a nivel financiero, para la compañía es más positivo contratar con una aseguradora directamente.

¿Cuenta la empresa con alguna iniciativa de flota o de formación de usuarios para fomentar la movilidad sostenible?

En este tema estamos empezando. Y aun no es una de nuestras prioridades. Aun así, estamos muy volcados y hemos puesto es-

GRUPO CODERE

El Grupo Codere es una compañía española referente en el sector del juego privado en España, Italia y Latinoamérica que cuenta con más de 35 años de historia. Es la única empresa española del sector del juego que cotiza en Bolsa.

Codere diversifica su actividad en el área de apuestas deportivas, terminales de juego, salas de juego, hipódromos y juego online. Ética, juego limpio y respeto de las victorias de los apostadores, son pilares fundamentales en los que Codere basa su actividad. ■

pecial énfasis en el uso de la videoconferencia y otras herramientas semejantes de colaboración y comunicación que hagan que los desplazamientos no sean necesarios.

Codere es una empresa española con diferentes filiales por todo el mundo, ¿existen directrices internacionales en lo a que gestión de la flota se refiere?

Sí existe una política general para los vehículos de los directivos y se están dando pasos para llegar a acuerdos marco internacionales con proveedores de renting, marcas, etc.

“ Hemos puesto especial énfasis en el uso de la videoconferencia y otras herramientas semejantes de colaboración y comunicación que hagan que los desplazamientos no sean necesarios. ”

Una regla de oro para gestionar flotas.

El control y el ahorro de la flota pasa por tener herramientas de gestión adecuadas. ■

S ES MÁS.

S-DESIGN



NUEVOS 500X S-DESIGN. DISEÑO QUE EMOCIONA.

NUEVO 500X

DESDE

9,50€* DÍA

(Cuota sin IVA) 48 MESES - 15.000 km/año

Gama Fiat 500X: Consumo ponderado/ciclo mixto: de 5,2 a 8,1 (l/100km). Emisiones de CO₂: de 135 a 182 (g/km), según procedimiento de ensayo WLTP conforme a lo dispuesto en el Reglamento EU 2017/1151 (emisiones CO₂ de 111 a 160 g/km según procedimiento de ensayo NEDC correlado establecido en los Reglamentos EU 2017/1152-1153). Los valores indicados de CO₂ y consumo de combustible han sido calculados en función del método de medición/correlación correspondiente al ciclo NEDC de acuerdo con la norma (EU) 2017/1152-1153 con el fin de permitir la comparación de los datos del vehículo correspondiente. En condiciones reales de conducción estos valores pueden cambiar, ya que dependen de muchos factores como el estilo de conducción, el trayecto, la meteorología y las condiciones de la carretera, así como del estado, el uso y el equipamiento del vehículo. Además, dichos valores pueden variar con la configuración de cada vehículo, dependiendo del equipamiento opcional y/o el tamaño de neumáticos, así como en función de cambios en el ciclo de producción.

*Cuotas Renting sin IVA para contratos de 48 meses y 15.000 km/año. Sin entrada, cuotas para NUEVO 500X URBAN 1.6 E-TORQ 81KW (110 CV) 4X2. Incluye: Seguro de Responsabilidad Civil Voluntaria (hasta 50 millones €), Defensa jurídica, Lunas, Seguro accidente conductor y ocupantes de 30.000 € en caso de fallecimiento o invalidez permanente y absoluta, Asistencia 24h, Daños Propios sin Franquicia (incluye incendio y robo), Neumáticos Ilimitados, Mantenimiento Integral en la Red Oficial de Concesionarios, impuesto de vehículos de tracción mecánica, impuesto de matriculación, gestión de multas. Oferta válida hasta el 31 de Marzo de 2019 o fin de existencias. El modelo visualizado puede no corresponder con el ofertado.

LEASYS
FCA BANK GROUP

www.fcafleet-business.es

FCA | FLEET & BUSINESS



Renting para particulares y el 'Coche de No Empresa'

La preocupación por la huella medioambiental derivada de la movilidad está ampliando sus límites más allá de la flota corporativa. Algunas compañías empiezan a preocuparse también por la sostenibilidad de la movilidad en los desplazamientos particulares de los empleados sin vehículo de empresa. De ahí que la implantación de un Programa de Movilidad para empleados sea un capítulo a tener en cuenta en nuestro Manual del gestor de flota.

Con la aparición de nuevos productos y servicios de movilidad, la misión del gestor de flota se va convirtiendo en una tarea más y más compleja. Esto hace que los Gestores hayan de estudiar y analizar múltiples alternativas de vehículos, equipamientos, motorizaciones, métodos de compra o disponibilidad de uso, financiación, etc... Todo ello complementado con la creciente disponibilidad de información y datos, para su tratamiento como apoyo en la toma de decisiones.

De los sencillos cuadros comparativos de hace años, se ha ido evolucionando a estudios de TCO (Total Cost of Ownership o Coste Total de Propiedad/Uso) y, el más avanzado actualmente: el TCM (Total Cost of Mobility o Coste Total de Movilidad). Estas herramientas facilitan el trabajo del gestor para elegir la forma de movilidad más adecuada para cada necesidad de la empresa y de esta forma asegurarse de que la empresa desarrolla su actividad de la forma más óptima posible.

Pero hay una necesidad de movilidad que no forma parte de las necesidades de la empresa: es la movilidad no empresarial de sus empleados, en los desplazamientos que realiza en su ámbito personal. Aquellos que disponen de coche de empresa, generalmente pueden utilizarlo fuera del horario de trabajo (y tributan por ello). Pero los que no tienen coche de empresa, generalmente tienen uno a nivel particular con el que realizan, o pueden realizar, tanto los desplazamientos a y desde el trabajo como en su vida personal.

El "coche de no empresa"

Con el término de "coche de no empresa" nos referimos al vehículo particular de los empleados de una compañía, con exclusión de sus necesidades adicionales de movilidad (transporte público, car sharing etc...).

La creciente concienciación en términos de responsabilidad social de las empresas hacia factores ajenos a su propia actividad, como pueda ser el bienestar de sus empleados o la contaminación medioambiental, hace que incrementen su interés y esfuerzos por colaborar en la mejora de estas áreas. Cada vez más corporaciones muestran un mayor interés hacia la forma en que su personal interactúa con el medio ambiente en materia de movilidad. Es decir, amplían su radio de acción en términos de responsabilidad so-

cial a la forma en que su personal se mueve. Por el momento centrándose en el vehículo particular de su personal.

Desde hace años algunas empresas ofrecían ya Planes de Compensación Flexible (PCP), al que sus empleados podían acogerse voluntariamente accediendo a determinados beneficios. Habitualmente seguros de vida o pensiones, vehículo de empresa...

El objetivo era básicamente económico, beneficiándose del mejor precio que la empresa podía conseguir gracias a su mayor poder de negociación y, en algunos casos, se podían añadir ventajas fiscales. Lo más habitual era que el vehículo se contratara con una empresa de Renting, lo que facilitaba a la empresa tanto la gestión como la resolución de la relación contrac-



NUEVO PEUGEOT 508

WHAT DRIVES YOU?



PEUGEOT i-Cockpit®

NIGHT VISION

CONTROL DE CRUCERO ADAPTATIVO

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

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

Gama 508: Valores WLTP: Consumo de carburante (l/100 km) mínimo y máximo de 4,72 a 7,78 en ciclo combinado - Emisiones CO₂ (g/km) mínimo y máximo de 123,94 a 175,47 en ciclo combinado. Valores NEDC: Emisiones de CO₂ (g/km) desde 98 hasta 131.
Más información en la sección WLTP de la página web de peugeot.es (www.peugeot.es/marca-y-tecnologia/ciclo-wltp).

tual en caso de que el empleado abandonase la empresa. Pero no eran muchas las compañías que ofrecían este tipo de Planes, pocos los empleados que se acogían y menos aún los que incluían el coche entre los productos que elegía.

“ El apoyo del área de Marketing será muy beneficioso, al dar a conocer a la sociedad los resultados obtenidos que redundan en beneficio de todos. ”

Este nuevo y creciente interés se debe a dos factores fundamentales:

- La mayor concienciación en términos de responsabilidad social de las empresas, entre las que cobra cada vez mayor importancia los elementos contaminantes, con repercusiones en su huella medioambiental.
- La creciente diversidad de motorizaciones, con productos muy dispares en términos de contaminación.

Y es que las consecuencias de elegir un vehículo u otro ya no se miden solamente en términos económicos, sino que cobra una importancia creciente su consumo y nivel de emisiones.

Cómo implantar un Programa de Movilidad

Para ofrecer un **Programa de Movilidad** a los empleados, el Gestor de flota ha de trabajar estrechamente con las áreas necesarias: los departamentos Financieros y de Recursos Humanos, y todos aquellos involucrados según la estructura de cada compañía. Como en todos los planes de una empresa, el pleno apoyo de la alta dirección será pieza importante del éxito.

Los hitos básicos del Programa son:

- **Definición de objetivos y ámbito del Programa**, tanto en términos cuantitativos como cualitativos. Los principales son:
 - Objetivos cualitativos: beneficios sociales para el personal, reducción de emisiones...
 - Cuantitativos: duración, cuantificación de objetivos y KPIs de seguimiento.
 - Quiénes pueden acogerse al Programa, modelos de contratación y recursos asignados por la empresa.
 - Manual operativo: uno para los departamentos involucrados y otro a nivel usuario para los empleados que deseen acogerse al Programa.
- **Selección de proveedores**, entre aquellos cuyos vehículos cumplan con los requisitos de Programa. Dado el carácter voluntario para el empleado, es conveniente elegir un número reducido pero lo suficientemente amplio

que permita que este encuentre un modelo que le satisfaga. La experiencia del Gestor de flota le permitirá gestionar esta negociación de la forma más beneficiosa para la empresa. Esta selección se ampliará a todos los proveedores de los diferentes servicios necesarios para el Programa: operadores de Renting si es el caso, Gestoría, empresas de gestión de servicios (mantenimiento, logística...), etc.

- **Lanzamiento del Programa.** Es aconsejable un acto interno, con presencia de la Dirección, que genere una comunicación de mayor impacto. Un evento con los vehículos expuestos en las oficinas centrales y presentación del Programa con una imagen corporativa específica facilita la divulgación en toda la plantilla.
- **Seguimiento del Programa.** La gestión directa ha de ser responsabilidad del gestor de flota, como experto en el área.



ENDESA: Un caso ejemplar

Endesa acaba de cerrar la cuarta edición del Plan de Movilidad Eléctrica para empleados, al que este año se han adherido 164 nuevos empleados.

De esta forma ya son 663 personas, el 7,4% del total de la plantilla de Endesa, las que circulan por España con un vehículo eléctrico en sus desplazamientos particulares. De hecho, en los últimos cuatro años, 5 de cada 100 turismos eléctricos vendidos en nuestro país están conducidos por empleados de Endesa. Esto ha permitido recorrer 10 millones de kilómetros evitando la emisión de 1.300 toneladas de CO₂ al año.

En esta cuarta edición del Plan no solo se buscaba la apuesta por el VE de nuevos empleados sino también la renovación para quienes ya se habían adherido en las primeras ediciones, logrando que más de un 85% haya renovado.

Para promover la compra de vehículos eléctricos el plan de movilidad contempla acuerdos con diferentes fabricantes de coches eléctricos, facilitando la posibilidad de elegir entre 5 modelos, todos 100% eléctricos y con autonomías homologadas que llegan a alcanzar más de 300 kilómetros en algunos casos. Además, y como muestra del compromiso con la movilidad sosteni-



ble, los participantes han podido optar de nuevo a un incentivo económico que otorga la empresa por la colaboración en la divulgación del plan y que da preferencia a los vehículos eléctricos en el aparcamiento de sus sedes corporativas. Los empleados cuentan también con el apoyo de una Oficina Técnica de Proyecto, creada desde la primera edición del Plan, para atender todas las solicitudes de información y acompañar al empleado durante el proceso.

Asimismo, el Plan ha llevado asociado desde sus inicios la instalación de infraestructuras de recarga en las principales sedes de la compañía para las posibles urgencias que les puedan surgir a los empleados. En estos momentos, hay 461 puntos de recarga en seis sedes de la empresa. En las sedes sociales de Madrid, Zaragoza y Sevilla existe, además, un parking exclusivo de vehículos eléctricos con acceso a cargadores semi-rápidos; y cuentan también con un punto de carga rápida, válido para cualquier modelo de vehículo, con el que el empleado puede cargar el 80% de la batería en menos de 20 minutos.

El objetivo de la empresa es que el 10% de los empleados conduzcan un VE en 2020. ■



Arval For Employee

El pasado año la compañía de renting Arval lanzó un nuevo servicio: *Arval for Employee*.

El objetivo es ofrecer movilidad a un gran número de empleados que no tiene derecho a vehículo de empresa. Las posibilidades son distintas: retribución flexible (*Salary Exchange/Employee Lease*), renting de vehículos, mediación con la empresa, uso compartido de automóviles (*Arval Car Sharing*) y el acceso a la red recomendada de Arval (*Arval for me*).

En definitiva, Arval quiere trasladar al total de los empleados de una empresa los beneficios de sus negociaciones con esa compañía. De esta forma, el departamento de RR.HH. tiene más herramientas de "seducción" para aumentar la satisfacción del empleado, pues le está facilitando movilidad de forma sencilla, adaptada y a un coste asequible. ■

- **Presentación anual de resultados** y comunicación por la Dirección al personal, con actualizaciones que potencien el Programa para el siguiente año.

El componente fiscal podrá ser un beneficio añadido del Programa, en función de cómo se haya elaborado y las características de los vehículos seleccionados (las implicaciones fiscales serán estudiadas en otro artículo).

El apoyo del área de Marketing será muy beneficioso, al dar a conocer a la sociedad los resultados obtenidos que redundan en beneficio de todos. Y potenciará el componente motivacional para los empleados de la empresa, que verán realizada su labor ante la sociedad que le rodea.

El éxito creciente de estos programas será un factor que acelerará y extenderá su implantación, al menos en las grandes empresas.

El papel del gestor de flota en este casi nuevo ámbito de acción es fundamental, por ser quien aglutina el conocimiento necesario tanto para la elaboración de este

“ Cada vez más empresas muestran un mayor interés hacia la forma en que su personal interactúa con el medio ambiente en materia de movilidad. Es decir, amplían su radio de acción en términos de responsabilidad social centrándose en el vehículo particular de su personal. ”

tipo de programas, como para su implantación y puesta en práctica. Sin duda constituirá una carga adicional de trabajo para el Gestor de flota, pero al ser un programa transversal dentro de la empresa, potenciará su imagen facilitándole el desarrollo de su tarea tanto a nivel interno como cara a la Dirección. ■



Ramon Bustillo
Socio Director de AActividad
rbustillo@aactividad.com



GRACIAS



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.

www.aldautomotive.es

☎ 901 210 810

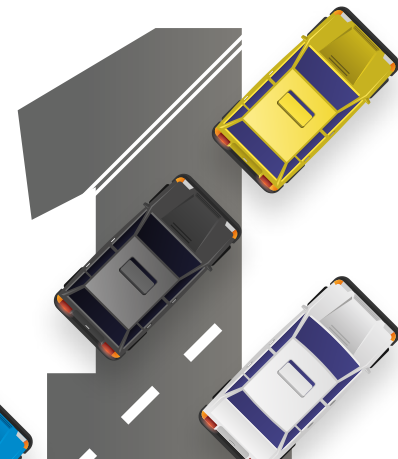
*205 contactos de Mystery Shopper mediante canales a distancia y 2.000 entrevistas online. Trabajo de campo realizado entre Mayo y Agosto de 2018. Más información en: www.lideresenservicio.com/metodologia/

LET'S DRIVE TOGETHER





TENDENCIAS EN FLOTAS PARA 2019



Conocer el futuro es imposible. Pero podemos intentar atisbarlo si estamos atentos a las tendencias. Hemos intentando recopilar algunas de ellas en este artículo, analizando de dónde venimos y teniendo en cuenta aquellos conceptos que más suenan en los informes de previsiones de muchos especialistas.

EL MIX DE MOTORIZACIONES Y LAS VENTAS SE ESTABILIZAN

La cuota de mercado de los motores diésel en el segmento flotas no ha sufrido el descalabro que ha experimentado en el canal particular. Es más, en 2018 el 60% de nuevos turismos destinados a flotas (empresas + Renting) se alimentaba con gasóleo. Para 2019 todo apunta a que la demanda de diésel por parte de las empresas aumentará alrededor del 7%, una cifra parecida al incremento esperado para los modelos gasolina e híbridos.

Por su parte, los eléctricos puros así como GLP y GNC aumentarán su demanda, aunque con un crecimiento porcentual infe-

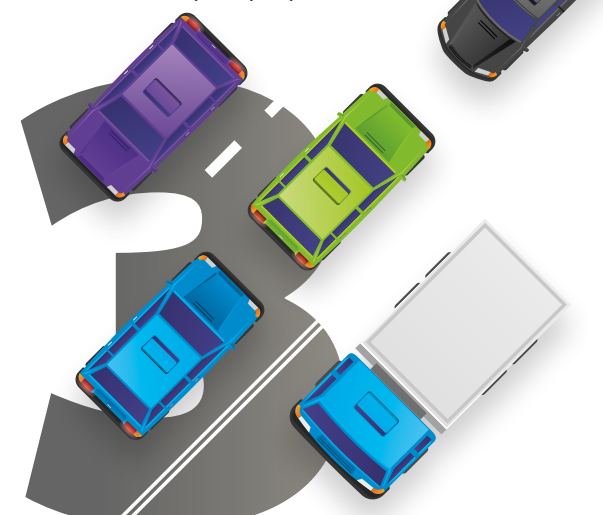
rior al de las motorizaciones convencionales.

La demanda de vehículos por parte de empresas en España seguirá aumentando. Pero de forma mucho menor- entre el 7% y el 8%- que en ejercicios anteriores, mientras el renting de particulares seguirá al alza. También aumentará la demanda de vehículos comerciales ligeros, un aumento derivado del continuo crecimiento de entregas de paquetería procedentes del sector del e-commerce.

ATENCIÓN A LOS RESIDUALES

Quizá es pronto para saber cómo acabará afectando a los valores residuales de los modelos de gasóleo el desplome de la demanda de motores diésel en los mercados europeos. Pero habrá que tenerlo en cuenta si vamos a renovar o ampliar la flota a corto o medio plazo y afinar en la elección de la motorización correcta. El mercado de VO podría llenarse de modelos diésel jóvenes sin potenciales compradores, lo que provocaría un descenso de su valor de reventa. Si la fiebre "antidiésel" siguiera aumentando también podríamos ver un incremento de las cuotas mensuales de renting en aquellos modelos alimentados por gasóleo para compensar precisamente sus residuales. Pero, como hemos dicho, todavía es pronto. Porque si bien las autoridades ahora son favorables a los vehículos con poco NOX- lo que favorece a los gasolina- también podría cambiar el criterio legislativo en favor de reducir el CO2- favoreciendo a los diésel-. Incluso el actual etiquetado ambiental de la DGT podría sufrir modificaciones.

En cualquier caso, todavía es pronto para saber cómo evolucionarán los residuales, tanto de los modelos de gasóleo como de los gasolina e híbridos. Todo dependerá de las decisiones- y las declaraciones- de las autoridades europeas y españolas.



CONECTIVIDAD IMPRESCINDIBLE

En cada nuevo modelo, en cada lanzamiento, los fabricantes centran buena parte de sus esfuerzos en ofrecer unos servicios de

Gama Volkswagen Vehículos Comerciales.

Desde **150€/mes***
con My Renting.



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

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

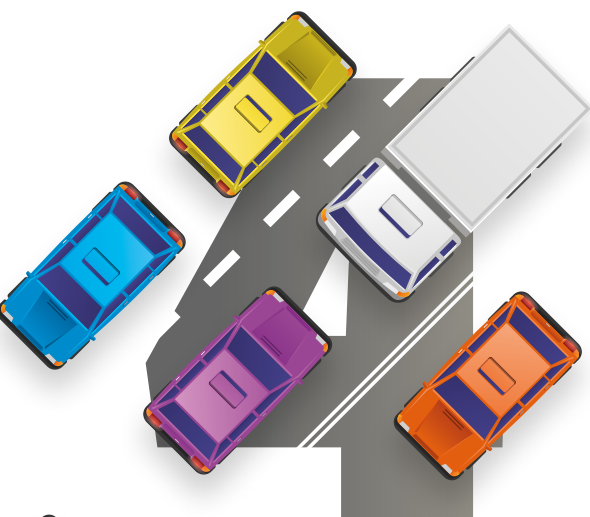


**Vehículos
Comerciales**

* Oferta Volkswagen Renting S.A. para un Caddy Profesional Kombi 5-asientos 2.0 TDI EU6 SCR BMT 75 kW (102 CV). Plazo 48 meses. Cuota (Sin IVA) de 150,00 € al mes. Entrada (Sin IVA) de 3.497,62 €. Kilometraje: 15.000/año. Incluye mantenimiento y reparaciones, seguro a todo riesgo con franquicia. No incluye cambio de neumáticos. Ofertas válidas hasta 28/2/2019 salvo variación en las condiciones del precio del vehículo. Incompatible con otras ofertas financieras. Gama Caddy con motores EU6 consumo medio: 5,3 l/100km. Emisión de CO₂: 138 g/km. La imagen incluye equipamiento opcional con sobreprecio. Para otras versiones o equipamientos, consulte en su Concesionario Volkswagen Vehículos Comerciales.

conectividad cada vez más avanzados. Es necesario y muy interesante equipar esta tecnología siempre que sea posible, incluso en aquellos modelos más básicos. Más allá de informar a los usuarios de los vehículos de las incidencias del tráfico o de la previsión meteorológica, los vehículos conectados aportan mucha información, refuerzan la seguridad, el confort y la eficiencia en la conducción.

Ya sea aprovechando el equipamiento original del vehículo o añadiendo la tecnología de empresas especialistas en gestión y seguimiento telemático, hoy en día resulta imprescindible para todo buen gestor de flotas contar con la conectividad como herramienta de apoyo en su día a día.



APROVECHAR LA INFORMACIÓN

Como hemos dicho en el tercer punto de este artículo los beneficios de la conectividad para los conductores son enormes. Y también lo son para los gestores de flotas. Eso sí, hay que saber manejar con agilidad el elevado volumen de información generado por los vehículos conectados. Un rápido flujo de datos que hay que discriminar, seleccionar y analizar para sacar el máximo provecho a esta tecnología. Para ello debemos saber cuáles son nuestros objetivos (reducir consumos, mejorar la rapidez de actuación, disminuir la siniestralidad) y seleccionar solo aquella información cuyo análisis permita establecer medidas correctoras.

También será de ayuda contar con herramientas que faciliten dicho análisis. Y no estamos hablando precisamente de una hoja de Excel. Existen diferentes plataformas de software online especializadas en la gestión de flotas que rebajan de forma importante el tiempo destinado al análisis del parque móvil, facilitándonos de un vistazo aquellas conclusiones que realmente resultan de interés para optimizar el trabajo del gestor de flotas.



REDUCIR A LA SINIESTRALIDAD

El número de fallecidos en accidentes de tráfico en 2018 fue de 1.180 personas, según la DGT. Ello implica un descenso del 1,5% en el número de víctimas, pese a que el número de accidentes mortales aumentó el 0,7%. A ello hay que añadir que, según la patronal de compañías de seguros UNESPA, se produjeron 1,93 millones de accidentes leves de tráfico en España en 2018. Se trata del mayor número de incidentes de circulación sin heridos registrado desde 2010.

Ante estas cifras es imprescindible centrar los esfuerzos en reforzar la lucha contra la siniestralidad vial corporativa. Es necesario, como punto de partida obligado, ofrecer cursos de formación al volante de los usuarios de flotas a la vez que contar con vehículos con un elevado nivel de seguridad activa y pasiva. Un asunto tan serio como la siniestralidad vial merece todos los esfuerzos de la compañía.



CARSHARING

España ha registrado en los dos últimos años un aumento espectacular en el número de plataformas y empresas que ofrecen servicios de carsharing y motos-haring, especialmente en grandes ciudades. Se trata de un medio de transporte a priori muy eficiente, ágil y más económico que otras alternativas como el taxi. Además, disponen de tarifas específicas para clientes corporativos. A ello hay que añadir que muchas compañías también dispo-

nen de un pool propio de vehículos con el que, mediante un sistema de reservas, han creado (o subcontratado) su propio sistema de carsharing. Es una buena alternativa para dotar de movilidad a empleados que no cuentan con vehículo de empresa e incluso permite reducir un buen número de unidades de la flota. Sin duda, el carsharing es una fórmula que se consolidará y seguirá creciendo como herramienta de movilidad sostenible corporativa.



MÁS BICICLETAS Y PATINETES

Cada vez son más las personas que se mueven en medios de transporte individuales, ya sean bicicletas, patinetes, monociclos eléctricos... Y lo hacen tanto en sus momentos de ocio como para desplazarse hasta su lugar de trabajo. En este sentido, los responsables de movilidad de la compañía deben estar atentos especialmente a 2 aspectos de esta tendencia. Por un lado, dónde se van a "aparcar" estos vehículos. Y por otro, las consecuencias de potenciales siniestros "in itinere" que puedan producirse. Si bien este último aspecto podría corresponder a RR.HH., como responsables de la movilidad de la compañía debemos alertar al departamento correspondiente por si todavía no lo hubiera tenido en cuenta.

Al respecto del aparcamiento de bicicletas y vehículos similares, sería bueno estudiar- si no lo hemos hecho ya- cuántos empleados se desplazan en ellos y cuantos lo harían si dispusieran de la infraestructura adecuada (plazas específicas, taquilla, duchas...). Quizás ha llegado el momento de sacrificar alguna plaza de parking de coche o de buscar acuerdos con plataformas de bicicletas compartidas para potenciar este tipo de movilidad sostenible. ■



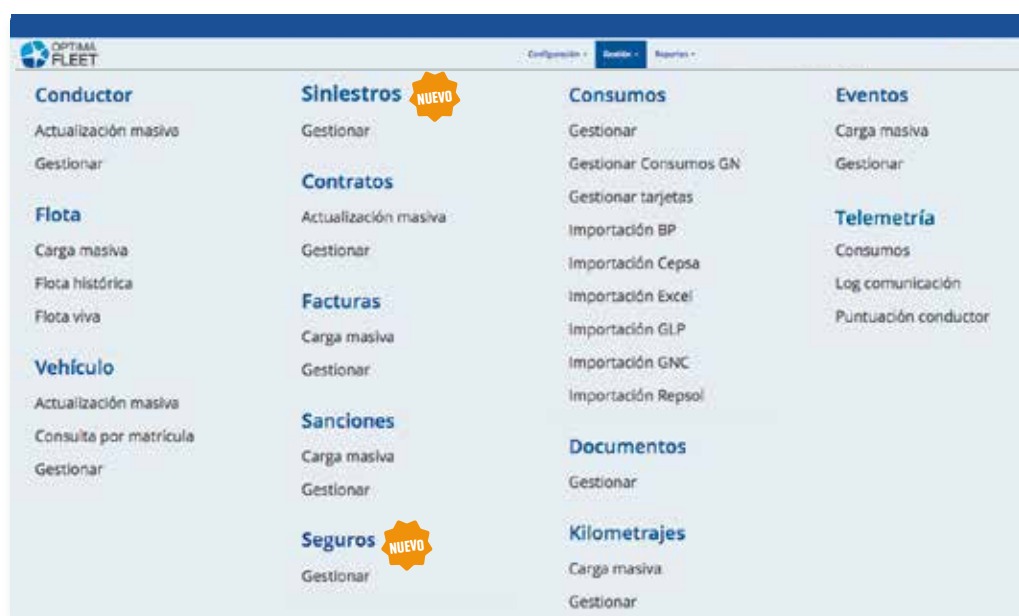
OPTIMA FLEET te permite dejar atrás las hojas de cálculo y profesionalizar la gestión de tu flota con una herramienta de última generación.

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



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
o llamando al 902 027 736

AEGFA
an AIAFA partner

Asociación Española de Gestores
de Flotas de Automóviles



Seguridad Vial
Primero **TU** seguridad

Behaviour

La justificación más sencilla es que el incremento de la movilidad, provocado por un incremento de la actividad económica, conlleva también un incremento de la siniestralidad. Pero este es un planteamiento que traiciona nuestros objetivos de Objetivo Cero - Visión Cero.

A pesar de no aceptar como inevitable el incremento de la siniestralidad en nuestra flota, vamos a analizar su causa, prestando especial atención a la descripción del suceso que podamos recopilar, ya sea a través del propio accidentado, la información aportada por la empresa de renting e incluso por el parte de la mutua de accidentes si este existiera. Analizados los siniestros, un factor se irá repitiendo como protagonista de los sucesos: el comportamiento humano. O mejor dicho el erróneo comportamiento humano.

Este anglicismo define perfectamente en toda su amplitud la reflexión del artículo de este número sobre el incremento en estos dos últimos años de la siniestralidad en nuestras carreteras.

¿A qué obedece? El 85% de los siniestros tiene como causa el factor humano, desde ponerse al volante sin las condiciones físicas o psíquicas adecuadas, a decidir enviar un mensaje o atender una llamada de teléfono, consultar un documento o dirección dentro del coche en marcha, a tomarnos unas copas

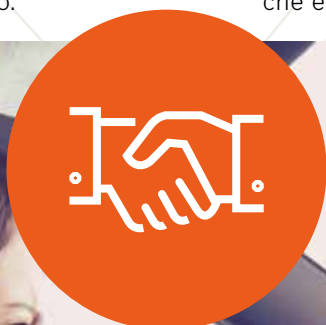
antes de conducir, a no reflexionar sobre nuestra fatiga o cansancio, a exceder la velocidad recomendada, a no prestar atención el mantenimiento mínimo que requiere un vehículo...

Son actitudes que se pueden prevenir. Algo así como decidir usar los EPI's (Equipo de Protección Individual) o no usarlos. Buscar el riesgo convencidos de que no va a suceder nada. Pero no es necesario leerse más de diez declaraciones de accidentes para encontrar un denominador común: "el otro". Y acompañado de otro clásico: "es que..."

No busquemos en los demás. Analicemos esas planificaciones de trayecto "imposible", esa multitarea que desarrollamos mientras conducimos, ese estrés que llevamos al salir tarde para llegar temprano, esos cinco minutos en que salimos tarde de casa y los queremos recuperar en la carretera, etc.

ES IMPOSIBLE SER EDUCADO CON LOS COMPAÑEROS, CON NUESTROS SUPERIORES Y NUESTROS CLIENTES, CON NUESTRA FAMILIA, CON LOS AMIGOS... Y NO SERLO EN LA CARRETERA; Y VICEVERSA.

En definitiva, comportamiento humano: *BEHAVIOUR*. Un comportamiento difícil dentro de una sociedad crispada, en estado de incertidumbre, sin una estabilidad económica y laboral, en una posible crisis de valores, en un nivel de educación por debajo del deseable. No olvi-





demos que "vial" es sólo un adjetivo a la palabra "educación". Es muy difícil entrar en lo concreto si no cumples en lo general. Y la educación vial no deja de ser una parte de cada uno como persona en lo educado que eres en "lo general" y ahí creo que es donde estamos en crisis.

Los radares, las sanciones, las inspecciones... Son remedios a corto plazo, tratamientos puntuales y parciales a una enfermedad amplia y genérica. Nos tomamos la conducción muy poco en serio, cuando es actividad de riesgo que representa un grave índice de siniestralidad en los índices generales de nuestra empresa. Y no tengamos ninguna duda que la conducción defensiva como concepto general nos lleva a una conducción segura y eficiente.

LA SENSIBILIZACIÓN, INFORMACIÓN Y FORMACIÓN SON VÍAS DE MODIFICACIÓN DE HáBITOS Y DE CAMBIO DE CONDUCTAS.

EDUCACIÓN

Es imposible ser educado con los compañeros, con nuestros superiores y nuestros clientes, con nuestra familia, con los amigos... Y no serlo en la carretera; y viceversa: ser muy educado en la vía y no serlo con el resto del entorno. Está claro que es el resultado de una manera de ser y de un estilo de vida, en inglés: *BEHAVIOUR*.

Pero no debemos resignarnos. La sensibilización, información y formación son vías de modificación de hábitos y de cambio de conductas. Todo lo que leemos y todo de lo que nos informamos tiene un eje común: estamos llamados a cambiar nuestro comportamiento en movilidad del último siglo en no más de cinco años y esto no sucederá por arte de magia. Sucederá por iniciativa de la empresa con el liderazgo del gerente de flotas como persona capaz de integrar la seguridad vial en la gestión de flota.

En el año 2020, a 12 meses vista, en las grandes ciudades ya se nos "obligará" a cambiar los hábitos en movilidad, no dejemos que nos sorprenda, preparémonos para afrontarlo y si lo creen oportuno AEGFA puede ser su socio en este proyecto. ■



Albert Alumà

Consultor y Formador en Seguridad Vial Laboral



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

GAMA IVECO NATURAL POWER PENSAMIENTO ALTERNATIVO, CONDUCCIÓN SOSTENIBLE.

CONTRIBUYE A
HACER SOSTENIBLE
NUESTRO PLANETA



IVECO es líder en el mercado y la tecnología de los vehículos comerciales a gas natural, es el socio de las empresas de transporte que ya están viajando hacia el futuro. Un futuro más limpio y más sostenible donde los combustibles alternativos y renovables están disponibles en todas partes y para todo el mundo a un menor coste, con menos emisiones y más beneficios. Vehículos comerciales ligeros y medios, camiones pesados para transporte de larga distancia, autobuses: IVECO es el único fabricante capaz de ofrecer una gama completa de vehículos a gas natural comprimido y licuado para cada misión y negocio.

IVECO

Tu socio para el transporte sostenible

Entrevista Ana Gema Ortega

DIRECTORA ADJUNTA VENTAS FLOTAS RENAULT ESPAÑA

"Queremos ser un *coach* para nuestros clientes y orientarles hacia la motorización que realmente necesitan"



La marca del rombo es una de las referencias para cualquier gestor de flota gracias a una gama completa, tanto en turismos como en comerciales, el catálogo de vehículos eléctricos más amplio del mercado y soluciones adaptadas a todo tipo de clientes corporativos. Renault afronta un año lleno de lanzamientos con los que espera anteponerse a potenciales dificultades.

¿Están satisfechos con las cifras obtenidas en ventas a flotas en 2018? ¿Qué previsiones barajan para este año?

Estamos satisfechos con las cifras realizadas el año pasado. Hemos sabido lidiar con el cambio de homologación que ha impactado en nuestra

gama turismos y seguimos siendo una marca de referencia en el mercado. Este 2019 esperamos que sea de nuevo un buen año para el grupo Renault, lleno de novedades que nos permitirá renovar nuestra gama y volver a arrancar un ciclo de producto nuevo.

Renault lleva muchos años siendo uno de los líderes del canal renting, ¿dónde radica la clave de este éxito? ¿Qué porcentaje de sus ventas a empresas se realizan con operadores de renting?

La clave del éxito se basa en varios aspectos

tos. Por un lado, considerar a los operadores de renting nuestros partners. Es una relación cercana y de colaboración. Con personas en el equipo de ventas flotas del Grupo Renault dedicados a trabajar con ellos.

“ Estamos experimentando cómo el mercado de grandes cuentas se estabiliza y pierde peso y cada vez aumenta más el peso de pymes y autónomos. ”

El otro punto importante es disponer de una gama amplia que se ajusta a las necesidades del cliente final de renting. Y por último, y no menos importante, tener siempre presente la importancia del valor residual de nuestros productos y cuidarlo.

El peso del grupo Renault en renting es equilibrado y en línea con el que tiene el mercado de empresas.

PYMES y autónomos son uno de los motores de las buenas cifras del canal Empresas, ¿ha experimentado Renault un aumento de la demanda por parte de estos colectivos?

En nuestro caso el apoyo a la PYME y al autónomo viene de largo y siempre de la mano de nuestra red de concesionarios. Es un canal privilegiado en nuestra organización con una estructura dedicada y diferenciada. Es a través de este canal donde esperamos crecer en los próximos años. Estamos experimentando cómo el mercado de grandes cuentas se estabiliza y pierde peso (como en el resto del mercado) y cada vez aumenta más el peso de pymes y autónomos. Para impulsar este crecimiento contamos además con una red especializada en venta a empresas que se denomina PRO+ y que consideramos como la excelencia en venta de vehículos y servicios a este tipo de clientes.

La demanda de las motorizaciones diésel sigue descendiendo, ¿cuál ha sido el retroceso en Renault de esta tipología de motores?

En 2018 en el grupo Renault hemos experimentado un retroceso en el mix diésel de las flotas en beneficio de otros carburantes. Una disminución inferior a 8 puntos porcentuales. Si bien el cliente empresa en 2018 ha continuado demandando diésel principalmente.

¿Seguirá apostando la marca por mecánicas de gasóleo?

Nuestro fin es siempre dar respuesta a las necesidades del cliente empresa y hoy en día sigue existiendo esa demanda.

¿Cuál es la elección de los clientes corporativos que deciden dejar de lado el gasóleo? ¿Gasolina, combustibles alternativos, eléctricos?



No hay un patrón único porque cada cliente tiene unas necesidades diferentes. Es algo en lo que nos estamos esforzando mucho, en ser un coach para nuestros clientes y orientarles hacia la motorización que realmente necesitan. Lo bueno de nuestro grupo es que contamos con toda la oferta de motorización y etiquetas posibles: gasolina, diésel, GLP y eléctrico.

“ En el grupo Renault hemos experimentado un retroceso en el mix diésel de las flotas en beneficio de otros carburantes. Pero el cliente empresa en 2018 ha continuado demandando diésel principalmente. ”

Renault es uno de los líderes mundiales en lo que se refiere a ventas de vehículo eléctrico, ¿cuáles son las previsiones

para este año para el mercado empresas en España? ¿Qué porcentaje de ventas de Renault Z.E. correspondieron a flotas en 2018?

Somos líderes absolutos en España porque fuimos pioneros y porque contamos con una gama completa y diversa de vehículos eléctricos: Twizy, Zoe, Zoe Societé, Kangoo eléctrico y, desde el año pasado, también hemos incorporado Master eléctrica.

En 2018 un 4% de nuestras ventas a empresas ya fueron de vehículos eléctricos y con un crecimiento del 90%. El eléctrico es imparable.

¿Cómo pueden afectar a los valores residuales de Renault tanto la normativa WLTP como la disminución de la demanda de motores diésel?

Es una norma que afecta a todo el mercado con lo cual no consideramos que deba afectarnos de forma diferente a nosotros. Es cierto que habrá una variación en valores residuales según motorizaciones pero, en conjunto, nuestra gama seguirá siendo equilibrada en este aspecto.



¿Son fuertes los valores residuales de sus vehículos eléctricos?

Los valores residuales del coche eléctrico hasta hace 2 años han estado en el mercado sembrados de dudas por el desconocimiento del producto y la demanda limitada. Consideramos que estos valores residuales no van a hacer más que aumentar ya que la demanda de VO existe y crecerá fuertemente. Y a día de hoy casi no existe oferta de vehículo eléctrico en el mercado de ocasión.

Algunos de sus modelos cuentan con versiones de GLP, uno de los carburantes al alza en España. ¿Va a aumentar la disponibilidad de modelos de la marca con este carburante?

A día de hoy la marca Dacia ofrece ya todos sus modelos en GLP y también contamos con el Clio GLP. Contamos con la gama que se nos está solicitando actualmente en este carburante ECO.

Dacia se ha consolidado en nuestro país con buenos registros de venta, especialmente en el canal particular, ¿pero cuál está siendo el comportamiento dentro del canal Empresas y renting?

Dacia está entrando con fuerza en el canal de empresas. El año 2018 ha sido un año excelente para nosotros ya que hemos crecido en este canal un 30% en ventas, muy por encima de la evolución del mercado. Consideramos que todavía tiene mucho recorrido y especialmente en autónomos y flotas de proximidad.

“ En 2018 un 4% de nuestras ventas a empresas ya fueron de vehículos eléctricos y con un crecimiento del 90%. El eléctrico es imparable. ”

¿Cuentan con soluciones de conectividad “llave en mano”, pensando especialmente en el segmento de vehículos comerciales?

Renault está trabajando en la conectividad de toda la gama. Este año lanzaremos varias posibilidades, incluido un gestor de flota; y por supuesto será tanto para los turistas como para los comerciales.

“ Este año empezamos con nuestra renovación de ciclo producto en Renault y lanzaremos al mercado Nuevo Clio, Nuevo Captur, Zoe Neo, Nuevo Master y Trafic. ”

¿Ofrece el Grupo Renault algún departamento específico para las empresas españolas que necesiten gestionar flotas fuera de nuestro país?

Renault está organizado de tal forma que las multinacionales tienen un tratamiento global. Esta es una de nuestras fortalezas, que somos capaces de trabajar a nivel nacional e internacional de forma totalmente alineada. Dentro de estas multinacionales tratadas a nivel global tenemos muchas empresas españolas con implantación internacional.

¿Qué novedades interesantes para el mercado corporativo presentarán Renault y Dacia este año?

Este año empezamos con nuestra renovación de ciclo producto en Renault y lanzaremos al mercado Nuevo Clio, Nuevo Captur, Zoe Neo, Nuevo Master y Trafic. Va a ser un año lleno de novedades que nos van a permitir seguir siendo una marca de referencia en el mercado de empresas. ■



FOMENTA EL DESARROLLO PROFESIONAL DE TU EQUIPO

FORMACIÓN PARA GESTORES

FORMACIÓN EN GESTIÓN DE FLOTAS

Para trabajar en el Sector Flotas es importante ser un Experto.

AEGFA cuenta con la oferta formativa más amplia y experimentada del sector, ofreciendo cursos tanto en modo inscripción abierta, como cursos privados realizados en exclusiva para empresas, marcas y rentings interesados en formar un grupo de participantes propio (miembros del equipo, clientes, etc.).

CURSOS PARA PROFESIONALES DEL SECTOR

- **FLEET EXPERT DIPLOMA (FED).**
Formación avanzada para los profesionales de Flotas.
- **IMPLEMENTANDO LA SEGURIDAD VIAL EN MI EMPRESA.**
Elaborarás tu propio Plan de Seguridad Vial.
- **ELABORACIÓN DEL PLAN DE MOVILIDAD.**
Finalizarás el curso con tu propio Plan de Movilidad enfocado.

¡NUEVO!

CURSOS IN-COMPANY [por encargo]

AEGFA ofrece la posibilidad de organizar ediciones de sus cursos por encargo de forma privada para un grupo de participantes de la misma empresa.



FORMACIÓN PARA CONDUCTORES

FORMACIÓN PARA CONDUCTORES DE FLOTAS

AEGFA te ayuda a mejorar las habilidades de tus conductores de flotas.

Promueve la formación de los usuarios de tu flota con cursos teórico-prácticos para contribuir a la mejora de las habilidades de conducción segura y eficiente de tu equipo.

CON LA METODOLOGÍA MÁS ADECUADA PARA CADA PERFIL

- **CHECK-DRIVE PERSONAL.** Formación personalizada en Conducción Segura y Eficiente.
- **CURSOS PARA GRUPOS.** Formación presencial en pista.
- **CURSOS ONLINE.** Formación flexible.



CONVOCATORIA ABIERTA
[PLAZAS LIMITADAS]



+ INFORMACIÓN: AEGFA.COM / FORMACIÓN

Renault Kadjar: Mayor distinción



Tras tres años de andadura comercial en los que ha registrado un notable éxito, el Renault Kadjar inicia una nueva etapa con una evolución que le permite progresar en sus cualidades dinámicas, su confort y su ergonomía potenciando la calidad para resultar más atractivo y distinguido.

El Kadjar, pilar fundamental en la gama Renault, es un sobrio y solviente SUV generalista que desde su lanzamiento, en 2015, acumula más de 450.000 unidades matriculadas en todo el mundo. Ahora, el todocamino galo evoluciona sin perder sus códigos identificativos para ofrecer un aspecto más atractivo y sofisticado y, en especial, un interior en el que resulte más agradable la vida a bordo.

Las novedades en el interior del vehículo son numerosas, destacando especialmente los apartados relativos a la calidad de sus materiales y revestimientos y a la precisión de los ajustes.

El SUV francés incorpora una nueva pantalla táctil de 7" en el centro del salpicadero que ofrece luminosidad, visualización y sensibilidad superiores para operar el sistema de sistema R-LINK 2.

Otros cambios que se presentan ahora en el habitáculo del nuevo Kadjar son los mandos de climatización, más modernos y ergonómicos. También el sistema de calefacción ofrece un mejor

reparto del flujo del aire, gracias a los nuevos aireadores ubicados en la parte posterior de la consola central. Detalles en cromo satinado en algunos elementos decorativos, como las molduras de los aireadores, las empuñaduras de las puertas y la consola central completan la renovación visual interior, junto con nuevos colores de ambiente, tapicerías con efecto 3D y un nuevo acabado Black Edition más deportivo. Los asientos también han sido modificados para que ofrezcan más sujeción lateral y una mejor adaptabilidad a la espalda de sus ocupantes.

Fiabilidad comprobada

En el apartado mecánico, el nuevo Kadjar adopta las últimas evoluciones de la Alianza Nissan-Renault para cumplir las normativas anti-contaminación y reducir el consumo pero sin disminuir el placer de conducción y el rendimiento.

En gasolina, el Kadjar estrena el motor 1.3 TCe, desarrollado en cooperación con Daimler y ya utilizado por modelos como el Scé-

nic, el Captur y el Mégane. Se trata de un bloque de 4 cilindros con un funcionamiento suave y sin vibraciones, con una generosa entrega de par desde bajos regímenes y que se ofrece en dos niveles de poten-

“ Las novedades en el interior del vehículo son numerosas, destacando especialmente los apartados relativos a la calidad de sus materiales y revestimientos y a la precisión de los ajustes. ”

cia: 140 y 160 CV, combinado con cajas de cambio manual o automática EDC de doble embrague.

En diésel, el Kadjar adopta motorizaciones dotadas de un sistema de reducción catalítica selectiva (SCR), que rebajan las emisiones sin perjudicar las prestaciones. Hay

dos opciones disponibles. El primero es el 1.5 Blue dCi de 115 CV, que rinde 5 CV y 10 Nm más que el motor de la generación anterior. Está disponible con caja manual y próximamente con caja automática de doble embrague EDC. El segundo es el 1.8 Blue dCi de 150 CV, con 20 CV más y acoplado a una caja manual.

El Kadjar, con un óptimo desempeño fuera del asfalto gracias a una altura libre al suelo de 200 mm y buenos ángulos de carrocería, se puede elegir con transmisión 4x2 y 4x4. Las versiones con tracción delantera cuentan con el sistema Extended Grip que optimiza la motricidad, mientras que las de tracción total ofrecen los modos de funcionamiento 2WD, Auto y Lock.

CONCLUSIONES

Tras la preceptiva modernización estética de media vida y las modificaciones y actualizaciones en el apartado mecánico y en detalles de acabado interior y equipamiento, el Kadjar es una interesante alternativa *value for money* entre los SUV compactos accesibles con unos ajustados costes de uso. ■



Renault Kadjar Business Blue dCi 115 CV

Precio:	24.373 euros
Potencia:	115 CV
Consumo:	4,3 l/100 km
Emisiones CO ₂ :	113 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.489 / 1.836 / 1.607 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Mantenimiento:	30.000 km o 12 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km



El Audi e-tron mueve el Foro Económico de Davos



La marca de los cuatro aros ha sido la encargada de dotar de movilidad a los asistentes del Foro Económico de Davos, en Suiza. Y lo ha hecho con su primer vehículo eléctrico: el e-tron.

Audi ha proporcionado una flota de 50 unidades de este SUV 100% eléctrico además de instalar diferentes puntos de recarga móviles alimentados por energía de procedencia renovable. De esta forma,

Audi ha puesto a prueba la versatilidad de su e-tron en las nevadas montañas suizas así como en el difícil clima y complicada topografía de la región.

El Audi e-tron es el primer vehículo eléctrico de producción en serie de la marca. Ya se han recibido 20.000 reservas para este modelo, que llega a los concesionarios europeos durante estas semanas. ■

La Diputación de Badajoz electrifica su parque móvil



La marca japonesa ha entregado un total de 78 unidades del Nissan Leaf a la Diputación Provincial de Badajoz que, a su vez, los ha entregado a alcaldes de 67 municipios de Badajoz para su uso. Se trata de la mayor entrega de vehículos eléctricos a un ente público que ha realizado una marca en España, lo que demuestra el interés y apoyo de la administración pública

por la movilidad de cero emisiones. La entrega se enmarca en el Plan de Movilidad de Vehículos eléctricos en Municipios (MOVEM) y ha ido acompañado de la instalación de puntos de carga en todos los municipios que se han adherido al Plan, lo que complementa el impulso a la movilidad cero emisiones a través de vehículo e infraestructura de carga. ■

Seat entrega 240 León ST a la Guardia Civil



La Dirección General de la Guardia Civil ha adquirido un total de 249 unidades del SEAT León con carrocería familiar ST, para su parque de vehículos uniformados y camuflados. En este caso, se trata de la versión 2.0 TDI CR con una potencia de 150 CV, caja de cambios automática DSG y acabado FR. Las 249 unidades del León ST entregadas, cuentan con kits específicos para vehículos patrulleros y camuflados, entre los que destacan un equipo de antenas de comunicación, sistemas de se-

ñalización acústicos y luminosos, y toda el equipamiento necesario para los agentes de la Guardia Civil.

Arantxa Esteban, directora de Ventas Especiales y Vehículos de Ocasión de SEAT España, ha declarado que "el SEAT León ST nos brinda la oportunidad de retomar la confianza en nuestra marca por parte de las fuerzas del Estado, que apoyan al producto nacional tal y como lo hicieron durante años con modelos como el SEAT 124, 131, 132 y Exeo, entre otros". ■

Leroy Merlin integra el carsharing como fórmula de movilidad



Alphabet ha entregado a la cadena de tiendas de bricolaje y construcción Leroy Merlin 76 vehículos con tecnología AlphaCity, el sistema de carsharing de Alphabet.

A través de Alphacity los empleados de Leroy Merlin cuentan con una flota de uso compartido para sus desplazamientos, reservando los vehículos cómodamente a través de una web o una app, y acceder a los coches sin llave.

La nueva flota de carsharing de Leroy Merlin estará compuesta por

76 unidades del modelo Renault Clio Sport Tourer, que dotará de movilidad al nuevo servicio a domicilio de asistencia técnica que ha implantado recientemente en nuestro país. Cada punto de venta de Leroy Merlin contará, como mínimo, con una unidad.

La entrega de esta flota se realizó en un acto celebrado en la sede de Alphabet España al que acudieron representantes de Renault y Leroy Merlin así como el CEO de Alphabet Internacional, Norbert Van den Eijnden. ■

Madrid recibe su gran flota ecológica



El Ayuntamiento de Madrid ha renovado buena parte de su parque móvil apostando por vehículos más eficientes y ecológicos. En concreto ha integrado 183 vehículos eléctricos e híbridos de diferentes marcas.

El Área de Medio Ambiente y Movilidad contará con 75 unidades eléctricas (74 Renault Zoe y 1 Renault Kangoo ZE) así como 27 unidades de Toyota Yaris Hybrid. Se han adquirido mediante un contrato de renting de 4 años, con posibilidad de prórroga de un año adicional, con un coste de 2.158.296 euros. El Área de Economía y Hacienda ha recibido 62 Nissan Leaf así como 5 híbridos enchufables KIA Optima PHEV. También han sido adquiridos mediante contratos de renting de 4 años.

Por otro lado, la Policía Municipal ha renovado un total de 38 unidades, de los cuales 14 son Renault Zoe y 10 son motos eléctricas. La Policía Municipal va a incorporar durante el primer semestre 298 nuevos vehículos, de los cuales 145 serán de renting y los otros 153 en propiedad. 9 de ellos

serán eléctricos y 23 híbridos enchufables. El resto, 266, serán híbridos de cuatro ruedas con categoría ECO híbridos eléctricos; también habrá una pequeña flota de 9 vehículos ECO propulsados por GNC y 6 vehículos ECO propulsados por GLP.

La próxima primavera el Cuerpo de Agentes de Movilidad tendrá 42 nuevos vehículos limpios: 25 eléctricos y 17 ECO, que se sumarán a las 13 motocicletas eléctricas con las que ya cuentan para desplazarse por las calles de la ciudad en los servicios de vigilancia de la circulación.

A fecha 1 de febrero de 2019, la flota 0 emisiones del Ayuntamiento de Madrid está integrada por 242 turismos eléctricos, 5 turismos híbridos enchufables (PHEV), 5 furgonetas eléctricas y 23 motos eléctricas. A estos se añade el parque de turismos eléctricos de otras empresas y organismos municipales como la EMVs (8 turismos eléctricos) y la EMT (17 vehículos eléctricos). El Ayuntamiento también cuenta con 164 vehículos ECO en su flota. ■

Granada renueva su flota de atención sanitaria



La Consejería de Salud de la Junta de Andalucía, a través de la Plataforma Logística Sanitaria de Granada, ha renovado la flota de vehículos de servicio de los centros de atención primaria de la provincia. Estos vehículos son usados habitualmente por los celadores-conductores. En total se han adquirido 48, de los cuales 39 son furgonetas de cinco plazas; seis de dos y hasta tres plazas que se emplearán fundamentalmente para el transporte de mercancías, materiales o el traslado de las muestras analíticas que se recogen en los centros de salud y consultorios.

Además, se han adquirido también tres furgones con plataforma que se entregarán más adelante y que se destinarán al transporte de material fungible, equipamiento y mobiliario estándar.

La renovación se ha llevado a cabo mediante una operación de renting con Alphabet, lo que supondrá una inversión de 751.854 € en cuatro años. Del total de 48 vehículos, en su mayoría Peugeot Partner, 28 unidades se destinarán al Distrito Sanitario Granada Metropolitano, 11 al Área Sanitaria Nordeste y 9 al Área Sanitaria Sur de Granada. ■

MRW apuesta por la gama de VW Vehículos Comerciales



La empresa de paquetería MRW ha incorporado a su flota 3 nuevos modelos de la marca Volkswagen tras la firma de un acuerdo con la división de vehículos comerciales de la marca alemana. Se trata de diferentes unidades de los modelos Caddy, Transporter y Crafter, todos ellos en versión furgón, y con el color azul que caracteriza la nueva imagen corporativa de MRW.

El acuerdo entre ambas compañías forma parte de un Plan de Movilidad conjunto donde destaca la presencia de vehículos sostenibles. En esta línea, MRW ya ha incorporado a su flota, entre otros, nuevas furgonetas de propulsión con Gas Natural Comprimido (GNC). En concreto se trata de cuatro Volkswagen Caddy Maxi y seis Volkswagen Caddy que

ya están en funcionamiento en Barcelona y Madrid.

Con estos Caddy GNC, MRW reducirá un 80% las emisiones NOx y un 23% las de dióxido de carbono respecto a los modelos que sustituyen.

Los nuevos Volkswagen Caddy GNC se suman a la flota de la compañía que también cuenta con otros vehículos sostenibles como furgonetas de energías alternativas, bicicletas, triciclos y eléctricos. Además, MRW hace reparto con mensajeros a pie. Más de un millón de entregas al mes son realizadas con medios sostenibles y esta nueva adquisición ayudará a mejorar esta cifra. Para este 2019, el objetivo de la compañía es llegar al 25% de medios sostenibles utilizados para entregas. ■

La Policía de Castellón añade 9 nuevas motos



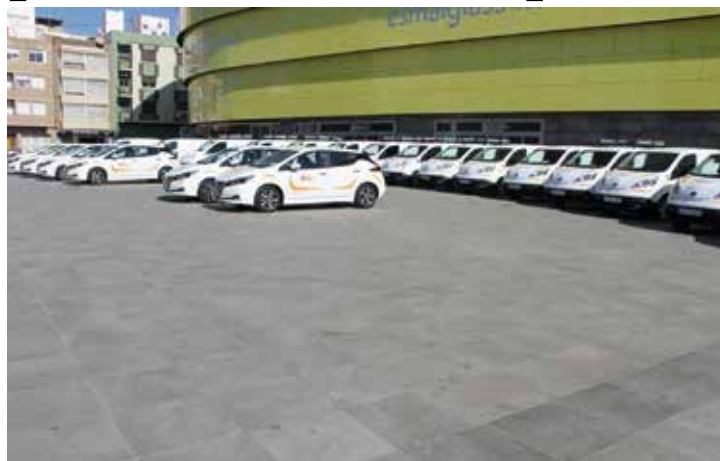
Cooltra, compañía especialista en renting de vehículos de 2 ruedas, ha entregado 9 nuevas motocicletas a la Policía Local de Castellón mediante un contrato de renting para los próximos cuatro años por un valor de 198.288€.

El modelo que se ha incorporado a la flota policial es la Sukuzi V-Strom 650, una moto de alta gama que cuenta con una cilindrada de 645cc y avanzados sistemas de seguridad activa como control de tracción, ABS y suspensión ajustable, entre otras cualidades. Las 9 motos han sido transformadas y equipadas con material policial Vama, incluyendo también linternas y ex-

tintores. Asimismo, se ha ofrecido al ayuntamiento otra V-Strom adicional de sustitución en casos de larga parada como accidentes o daños severos. Estas 9 nuevas unidades Trail incorporan también un baúl trasero y maletas laterales. Con esta nueva adjudicación, Cooltra sigue aumentando su cartera de ayuntamientos y cuerpos policiales que apuestan por el Renting. En los últimos 18 meses, la compañía ha cedido más de 100 motos en régimen de alquiler a cuerpos policiales del Estado y tiene otros 60 vehículos pendientes de ser entregados para inicios de 2019.

Actualmente Cooltra gestiona una flota de 15.000 vehículos. ■

Vila-Real elige Nissan para su flota municipal



Nissan sigue aumentando su presencia en los parques móviles de las administraciones públicas. Muestra de ello es la entrega de 41 vehículos al Ayuntamiento de Vila-real, de los que 29 han sido vehículos 100% eléctricos. Con la colaboración de SATRA, concesionario oficial Nissan de la zona, el consistorio ha adquirido 11 LEAF y 18 e-NV200. A ellos hay que añadir 3 NV300 y 9 NT400 (8 volquetes + 1 grúa).

La flota eléctrica de Vila-Real es la flota de 0 emisiones más grande entregada a un Ayuntamiento fuera de Madrid.

Jordi Pastor, Director de Flotas de Nissan en España declaró que "la apuesta del Ayuntamiento de Vila-real es un indicio más de cómo la sociedad está evolucionando hacia una movilidad eléctrica cero emisiones. Este conjunto de vehículos entregados al Ayuntamiento permitirán a la región minorar las emisiones a la atmósfera, al tiempo que se producen importantes ahorros en el uso de los mismos. Damos la enhorabuena al Ayuntamiento de Vila-real y les agradecemos la confianza en la empresa líder de la movilidad eléctrica 100% cero emisiones, Nissan". ■

ESPECIAL

SUV y 4x4



Sumario

Vehículos SUV: historia y evolución	29
Cómo configurar una flota de 4x4	32
Propulsiones alternativas en el segmento SUV	36
Volkswagen T-Cross	38
Toyota RAV-4	39
Jeep Renegade	40
Audi Q3	41
BMW X5	42
Seat Tarraco	43

Reconoces el éxito con solo mirarlo.



Touareg Pure V6 TDI 4Motion por 583 € al mes con My Renting*.

Míralo, ¿no lo ves? Prestigio, elegancia, innovación... Conducir un Touareg lo dice todo. Pero no solo de ti, también de tu negocio. ¿O es que pensabas que su diseño único y sus tecnologías Innovision Cockpit, Traffic Jam Assist y faros IQ Light-LED Matrix pasarían desapercibidos? Abre los ojos.

V4B
Volkswagen for Business



Volkswagen

Emisión de CO₂ (g/km): 215 (NEDC 173). Consumo medio (l/100 km) de 8,2.

*Oferta Volkswagen Renting S.A. para un Volkswagen Touareg Pure 3.0 V6 TDI 4MOTION 170 kW (231 CV). Plazo 48 meses. 48 cuotas de 583 € (IVA no incluido). Entrada: 0 € (IVA no incluido). Kilometraje: 10.000 km/año. Incluye mantenimiento, reparaciones y seguro a todo riesgo sin franquicia. No incluye cambio de neumáticos. Para otras versiones o equipamientos, consulta con tu Concesionario Volkswagen. Oferta válida hasta 31/03/2019 salvo variación en las condiciones del precio del vehículo. Incompatible con otras ofertas financieras. Modelo visualizado: Volkswagen Touareg R-Line con opcionales.

V E H I C U L O S

historia y evolución

La designación de vehículo SUV, es un acrónimo obtenido de las siglas procedentes del término en inglés *Sport Utility Vehicle*, lo que traducido al español sería vehículo utilitario deportivo. Otras formas actuales de llamarlos es clasificarlos como vehículos deportivos compactos, "todocaminos" o como crossover. Sin embargo, tradicionalmente estos automóviles han sido conocidos como vehículos todoterreno ligeros. En definitiva, los vehículos SUV son coches que reúnen características propias de vehículos de calle utilitarios e incluso familiares, con peculiaridades y versatilidad más propia de coches como los todoterreno.

Un poco de historia

Existen diferentes opiniones sobre cuál fue el primer SUV de la historia, pero lo seguro es que su fabricación empezó a mediados del siglo XX y con un propósito inicial muy diferente al que hoy en día tenemos.

Los orígenes se remontan a la década de los años 30 y 40 cuando, como consecuencia de la 2ª Guerra Mundial, el gobierno estadounidense precisaba disponer de vehículos capaces de desenvolverse con soltura tanto en terrenos pavimentados como en abruptos. Ante esta necesidad, fueron tres los fabricantes de vehículos que optaron a fabricar esta nueva variante de coches: Ford, Bantam y Willys-Overland. De estos tres fabricantes, fue Willys-Overland quien finalmente obtuvo el contrato de producción y fabricación de 300.000 vehículos, bajo un proyecto llamado "Jeep".

Las primeras referencias históricas datan de 1935, cuando el fabricante Chevrolet comercializó una camioneta bajo el nombre de Suburban. Actualmente este modelo se sigue comercializando, siendo el vehículo más longevo que se sigue produciendo a día de hoy. Desde el punto de vista más militar, unas referencias destacables son el GAZ-61 (se fabricó desde el año 38 hasta el 45) y el Willys MB (1941-1945), los cuales disponían de tracción a las cuatro ruedas y estaban diseñados para satisfacer tareas concretas en el conflicto bélico, como el transporte de los soldados o la exploración del terreno.

Tras finalizar la guerra, fueron los militares los que demandaban este tipo de automóvil para utilizarlo en su día a día. Por ello, el fabricante Willys-Overland adaptó las versiones militares a usos más utilitarios. En esta línea, inició en 1946 la comercialización

1941, Jeep-Willys-MA

El sector del automóvil es un sector industrial muy dinámico que se caracteriza por su continua evolución y su alto nivel tecnológico. De forma paralela a estos avances tecnológicos, el diseño y la tipología de los vehículos también ha sufrido variaciones significativas encaminadas a fabricar vehículos más aerodinámicos, con estilos y líneas más deportivas, y más polivalentes que respondan a las nuevas necesidades de los clientes. Y es aquí donde se enmarca el concepto de vehículo SUV.

de su modelo Jeep CJ, en 1947 el Jeep Truck y finalmente en 1948 el Jeepster.

Tras estas primeras versiones de SUV, no fue hasta mediados los años 60 y 70 cuando los fabricantes decidieron dar el paso definitivo en la construcción de estos coches para adecuarlos más al uso civil y utilitario y eliminar las características que, hasta ese momento, los definían e influían negativamente en su conducción: suspensiones demasiado rígidas, carrocerías y bastidores independientes, y motorizaciones limitadas. Con esta decisión estratégica, la intención de los constructores era ampliar su ratio de mercado y llegar a un público más amplio.

El primer SUV que implementó cambios en este sentido, fue el Jeep Wagoneer, el cual inició su comercialización en el año 1962. Otros modelos destacables de estas décadas, algunos de los cuales aún se comercia-

lizan, son el Ford Bronco, el GMC Jimmy, el Chevrolet Blazer, el Toyota Land Cruiser, o el Range Rover.

Aunque los SUV ya contaban con cierta popularidad, no fue hasta los años 90 cuando despegaron del todo, convirtiéndose en la primera opción de los americanos y los asiáticos a la hora de comprar un coche. Será aquí cuando el Jeep Cherokee se convierta en el primer SUV según el entendimiento moderno de la palabra. No cabe duda de que este tipo de vehículos han marcado un antes y un después, tanto en la industria automovilística como en las vidas de los conductores.

En Europa, con entornos mucho más urbanizados y con difícil acceso al aparcamiento, lo último que se necesitaba era un coche de unas dimensiones tan grandes. Pero algunos conductores empezaron a demandar automóviles más sólidos y seguros orientados al estilo de vida urbano. Además, el espacio comenzaba a ser importante junto con una mayor capacidad de carga. Todo esto, junto al atractivo de tener un coche completamente diferente de hasta lo que ahora habían experimentado como consumidores automovilísticos y los precios competitivos que estos ofrecían, hizo que poco a poco subiese la popularidad del SUV entre los europeos. Al mismo tiempo, marcas importantes del automóvil que hasta ahora no habían fabricado vehículos pertenecientes a este segmento comenzaron a hacerlo. El resultado fue que la oferta de este tipo de vehículo comenzó a crecer.

Del monovolumen a la fiebre SUV

No fue hasta los años 90 cuando los vehículos SUV despuntaron en el mercado del automóvil incrementando sus ventas sustancialmente, incremento que a día de hoy se mantiene en este segmento.

Los motivos que propiciaron este avance fue la tendencia de los conductores a buscar un vehículo que aportase solidez y seguridad en carretera así como el espacio interior adecuado a sus necesidades familiares. Este espacio era cubierto por los monovolúmenes pero eran vehículos menos versátiles, poco atractivos y de imagen "aburrida".

Los todoterreno existentes cumplían estos nuevos requerimientos, pero al ser vehículos pesados con un consumo elevado, caros de adquirir, muy altos, con un mantenimiento más caro y menos funcionales en situaciones cotidianas de conducción, el mercado empezó a demandar variantes más acordes al uso diario que se le da al coche sin que ello hiciese perder su esencia.

Así pues, los fabricantes de vehículos encontraron la fórmula perfecta combinando las peculiaridades de los coches urbanos con los de los todoterreno. Esta hibridización le aporta gran polivalencia al vehículo con una estética llamativa y deportiva, un espacio adicional pero a un precio accesible. Además, son capaces de circular con solvencia por asfalto a la vez que se desenvuelven bien por terrenos más pedregosos o bacheados. También gozan de un consumo de combustible aceptable, una mayor sensación de seguridad, amplio habitáculo y presentan un espacio aceptable para la carga.

Costes de propiedad

Los *Sport Utility Vehicle*, híbridos entre turismo y todoterreno, continúan creciendo en ventas pese que su conducta no brilla ni sobre la carretera ni fuera de ella.

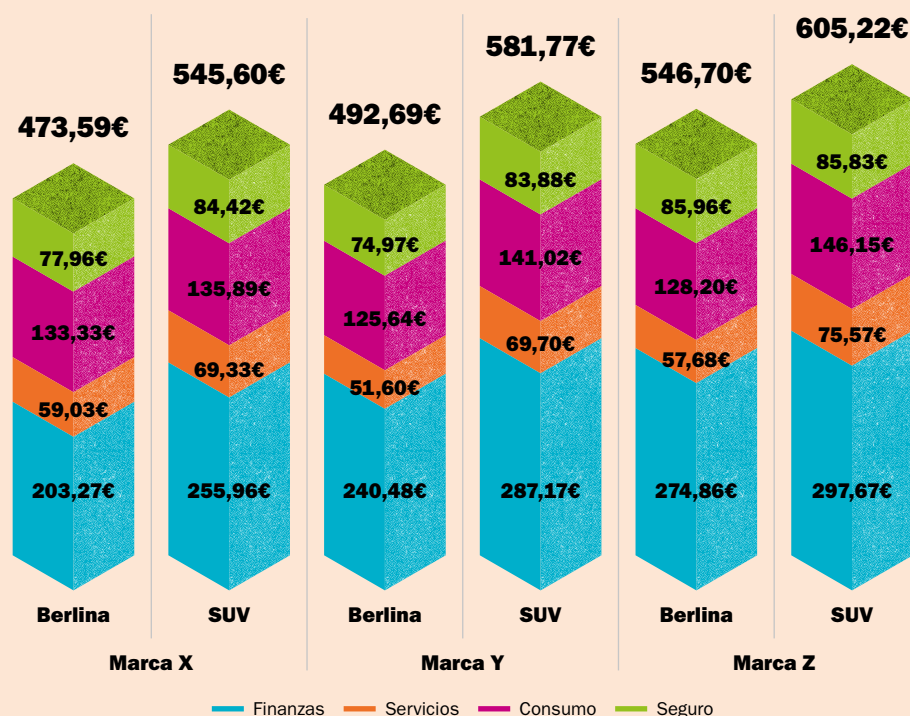
No disponen de más espacio para los pasajeros ni de más capacidad en el maletero que una berlina familiar o que un monovolúmen. No se conducen de forma más dinámica. De hecho, tienen un coeficiente mayor, y consumen más. Pero aún así, las matriculaciones de los SUV no paran de crecer, en especial en los últimos años, cuando ha surgido una verdadera constelación de modelos que pueden encasillarse bajo estas iniciales, desde pequeños urbanos hasta grandes familiares de 7 plazas.

En términos de Costes de Propiedad, por su mayor tamaño y complicaciones técnicas derivadas de su centro de gravedad más alto (lo que también los hace más inseguros), los SUV suelen ser más caros que los turismos de los que derivan, tanto al salir del concesionario como cuando llega el turno de realizar tareas de mantenimiento (cambio de neumáticos, desgastes, etc).

En la parte positiva, al ser más altos ofrecen más sensación de amplitud. Además, las suspensiones más altas y los bajos, que suelen ir reforzados con cubiertas de plástico, otorgan cierta protección al pasar por zonas bacheadas o con piedras. También cuentan a su favor, y debido a la creciente demanda, su valor de reventa (valor residual) es considerablemente más alto que el de sus hermanos "berlinas". Por lo tanto, la depreciación es inferior.

Los estudios de TCM (Total Cost of Mobility) que contemplan absolutamente todos los costes relativos a la adquisición del vehí-

Comparativa TCM mensual SUV vs. Berlina



culo y su uso a diferentes periodos y kilómetros, indican que los costes TCM mensuales de los SUV son sensiblemente superiores a la oferta "Berlina" de la misma marca. No obstante, los SUV aportan mayor versatilidad, espacio, y un valor de recompra superior al de sus "hermanos menores".

El superior coste del TCM no es lo suficientemente diferente como para que la decisión de compra esté clara. Otros factores cualitativos (espacio, altura y comodidad, seguridad, sensación de dominio de la carretera, estética, imagen deportiva y versátil, etc.) del uso del vehículo SUV, tendrán un gran peso en la decisión de adquisición del vehículo.

En los ejemplos de TCM representados por los diferentes cuadros y gráficos podemos ver las pequeñas diferencias en costes de movilidad entre los SUV y su equivalente. Eso sí, esta "pequeña diferencia" puede suponer muchos Euros si contamos con una flota importante. Solo hay que hacer números.

Factores cualitativos como la moda de los SUV, se justifican en la evolución de las necesidades de los conductores. El coche ha sido, y continúa siendo, un reflejo de la sociedad. Y la industria se ha ido adaptando a lo largo de los años a la evolución de la sociedad. Ahora vivimos en la era de los SUV compactos, un segmento que gana terreno porque responde a las necesidades de una familia completa para hacer muchos kilómetros, tanto en terreno urbano como interurbano a unos costes contenidos.

Los pronósticos de ventas de estos mo-

delos SUV es que continuarán creciendo un 25% hasta 2020, superando las 1.550.000 unidades en Europa occidental. No se trata de una tendencia o una moda pasajera, sino que el SUV llegó (sustituyendo a los casi desaparecidos monovolúmenes) para quedarse.

Evolución constructiva de los vehículos SUV

Como hemos dicho anteriormente, los vehículos SUV tienen un origen militar, con lo cual los primeros vehículos de este segmento presentaban una carrocería y chasis separados, estaban dotados de una suspensión muy dura que le restaba suavidad a la conducción, quedaban muy altos respecto al suelo, disponían de motorizaciones muy limitadas, y eran vehículos 4x4.

Cuando los fabricantes decidieron introducir este tipo de coche en el mercado del gran público, se implantaron ciertos cambios que iban encaminados a hacer al SUV un vehículo más polivalente capaz de circular con solvencia por terrenos pavimentados. Para ello, se introdujeron sistemas de suspensión que aportaban mayor suavidad a la conducción, se dio la opción de fabricar modelos con tracción trasera, se limitó la altura de acceso al habitáculo, y aumentaron las opciones de motorización.

Actualmente, los SUV integran un tipo de carrocería monocasco, están disponibles con tracción delantera, trasera o a las cuatro ruedas, se comercializan con motorizaciones diversas en gasolina, diesel e híbrida, se ofrecen paquetes de serie y paquetes opcionales

para incrementar la seguridad y el confort del vehículo, y la caja de cambios puede ser automática o manual.

Pero los SUV no son Todoterrenos puros. Estos, a diferencia de los SUV, están concebidos para moverse con soltura y de forma segura fuera del asfalto. Se sirven de un bastidor lo más rígido posible, que suele estar formado por vigas estructuradas en forma de escalera (longitudinales y transversales), sobre las que se fija la carrocería. Esto permite una gran robustez en situaciones de torsión extremas, como al circular sobre baches o badenes, en los que alguna rueda puede quedar en el aire. Cuentan con una transmisión que impulsa el vehículo a través del eje trasero, pero que también permite engranar el delantero. Suelen ofrecer una caja transfer (o reductora) para multiplicar la fuerza de la transmisión a baja velocidad, y por tanto el empuje del motor.

Los SUV son productos diferentes aunque pueden ofrecer ciertas características

todoterreno, en situaciones levemente complicadas y mostrando esa versatilidad que les ha hecho tan deseados.

El Futuro de los SUV es eléctrico

El proceso de electrificación se extiende a los nuevos SUV. Gracias a las baterías de última generación pueden ya postularse como coche principal de la familia. De los pequeños utilitarios de baterías solo para uso urbano, a los grandes familiares para todo, ciudad o viajes por carretera. Es un ejemplo de la evolución del coche de batería y es también lo que refleja la primera oleada de SUV eléctricos 100% que llegarán al mercado en los próximos meses. Modelos que llegan al mercado con el objetivo de ser el vehículo principal en el núcleo familiar.

La rápida evolución de las baterías está acelerando la electrificación del automóvil aún incipiente por los altos precios de los modelos disponibles y la falta de infraestructuras

públicas de recarga. Pero las perspectivas de futuro son optimistas e incluyen historias de éxito, como la de Noruega, que lo corroboran.

En el caso de las baterías y su evolución, los primeros coches eléctricos que se asomaron al mercado en 2010, tenían 170 kilómetros de autonomía oficial llegando en 2017 a casi 400 kilómetros en los nuevos modelos. La tecnología es imparable y continúa mejorando con baterías de 60KWh de 400 kms en ciclo de medición WLTP para este año.

Lejos de llegar a su techo, las próximas baterías de 100 kWh- e incluso más - superarán con facilidad los 500 kilómetros de uso en condiciones reales. Esa es la frontera que permitirá afrontar viajes de largo radio sin agobios, también con los SUV eléctricos. Y con las futuras baterías ya sin litio, como las de estado sólido o grafeno, se esperan ganancias exponenciales. ■



Ricardo Lozano
Socio Director,
Redex Servicios
Estratégicos



amac
Automotive Services

Fleet Solutions

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

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

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

**Gestión
a medida**



Para llegar donde tú quieras

📍 www.amacautomotive.com
✉ info@amacautomotive.com
☎ +34 902 199 177
🐦 @amacautomotive



Cómo configurar una flota de 4x4

La gran oferta actual de SUVs del mercado no solo ha modificado la configuración de gran parte de los parques móviles corporativos. También ha complicado el trabajo de selección de los gestores de flotas que, debido a la actividad de la empresa, necesitan contar con vehículos todoterreno capaces de llegar a localizaciones apartadas y agrestes.

En ocasiones no somos conscientes de cómo los denominados SUVs y su elevada demanda han cambiado el mercado. Los fabricantes, atentos a las preferencias de los compradores, han trufado todos los segmentos y subsegmentos con este tipo de carrocerías. Ello no solo ha hecho disminuir las ventas de sus equivalentes más "bajitos", los turismos. También ha supuesto la desaparición de la mayoría de lo que podríamos denominar auténticos 4x4: vehículos altos, con reductora y bloqueos de diferencial. Como consecuencia, el gestor de flotas que necesita de vehículos de trabajo robustos y con capacidad de avance debe afinar para seleccionar modelos que no solo aparenten ser buenos todoterrenos. También deben serlo.

UN SUV NO ES UN TODOTERRENO

A excepción de vehículos operativos que deben afrontar trayectos difíciles y abruptos, la inmensa mayoría de SUVs que llegan a las flotas cuentan con tracción a un solo eje. Es por ello que si renovamos o sustituimos nuestra flota de berlinas por SUVs, nunca está de más recordar a los conductores que en sus manos no tienen un auténtico 4x4. A grandes rasgos, y sin desmerecer a los fabricantes, un SUV no deja de ser un turismo con un poco más de altura al suelo que un turismo. Es decir, que la capacidad de avance y posibilidades de salir airoso de barro, nieve o hielo son muy parecidas a las de una berlina (con las excepciones de las versiones más off-road).

De ahí que sea importante insistir, ya sea en el redactado de la política de flotas o mediante recordatorios de comunicación interna, que estos vehículos no son herramientas para adentrarse en caminos tortuosos. Su estética no debe llevar a engaños. Y el cuidado y conducción debe ser la misma que la de un turismo. De lo contrario, los usuarios estarán incurriendo en comportamientos potencialmente peligrosos, tanto para la conservación del vehículo como especialmente para la seguridad de sus ocupantes. ■

“ El gestor de flotas que necesita de vehículos de trabajo robustos y con capacidad de avance debe afinar para seleccionar modelos que no solo aparenten ser buenos todoterrenos. También deben serlo. ”

¿Qué necesitamos?

Preguntemos a los usuarios

Los conductores de este tipo de vehículos conocen mejor que nadie las vías por las que circulan y sus dificultades. Si vamos a renovar la flota, es imprescindible saber de primera mano cuáles son sus necesidades y su experiencia con los modelos utilizados hasta ahora. De esta forma podremos responder a la que seguramente es la gran pregunta en este tipo de gestión: ¿Necesitamos un 4x4 con reductora y bloqueo de diferenciales? ¿O será suficiente con un SUV equipado con neumáticos off-road?

Analizar la ficha técnica

A la hora de configurar una "parrilla" de modelos potenciales que puedan encajar con nuestras necesidades, es necesario conocer y listar ciertas características esenciales que pueden determinar la eficacia, comportamiento y eficiencia de estos vehículos.

1. Consumos y emisiones. Sabemos que el consumo de un modelo es uno de los primeros datos en los que un gestor de flotas



Innovation
that excites

NISSAN **I**NTELLIGENT **M**OBILITY

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.

NISSANEMPRESAS
www.nissan.es/empresas

Consumo mixto WLTP: 5,3 - 7,2 l/100 km. (NEDC-BT: 3,8 - 5,8 l/100 km.) Emisiones de CO₂ WLTP: 138 - 162 g/km. (NEDC-BT: 99 - 134 g/km).



fija su vista. En el caso de los vehículos off-road este dato toma más importancia si cabe, pues el gasto de combustible suele ser bastante más elevado que el de un turismo. Lo mismo ocurre con las emisiones, cuyas cifras se disparan en los modelos de tracción integral. En cualquier caso, tomemos siempre como referencia las cifras WLTP, mucho más reales que las del anterior ciclo de homologación NEDC.

2. Ángulos de ataque, salida y capacidad de vadeo. Las dimensiones del vehículo, especialmente la distancia al suelo tanto frontal como ventral y trasera, determinarán su capacidad para afrontar y superar obstáculos sin que la carrocería toque el suelo. Su capacidad de vadeo es aquella que nos permitirá cruzar ríos o charcos de gran profundidad sin dañar el vehículo. Debemos exigir al fabricante que nos facilite todas estas cotas.

Si estos ángulos son insuficientes no solo pueden detener el avance del vehículo, sino que este puede sufrir importantes daños.

“ Los conductores conocen mejor que nadie las vías por las que circulan y sus dificultades. Si vamos a renovar la flota, es imprescindible saber de primera mano cuáles son sus necesidades y su experiencia con los modelos utilizados hasta ahora. ”

3. Disponibilidad cambio automático. Cada vez son más los vehículos con transmisión automática que se venden en nuestro país, especialmente por su confort de conducción. Sin embargo, en el caso que nos ocupa, la elección de un cambio automático puede ahorrarnos problemas e inmovilizaciones necesarias. Y es que uno de los problemas habituales es la poca duración de los embragues en este tipo de usos y vehículos. El elevado par máximo de estos vehículos a muy bajas revoluciones, la circulación con-

4WD, AWD O 2WD: DIFERENCIAS

4Motion, 4Matic, Quattro, AWD, 4WD... Las denominaciones y apellidos de las versiones con tracción a las cuatro ruedas son innumerables. Sin embargo, siempre es interesante saber qué les diferencia a grandes rasgos.

Los **modelos 4WD** son habitualmente los que cuentan con más capacidad de avance. Su particular sistema de transmisión permite seleccionar manualmente cómo queremos avanzar: con tracción a un solo eje, a los dos, bloqueando diferenciales, con reductor... A ello hay que añadir que en los últimos años también han incorporado tecnología y software que determina la potencia que se traslada a las ruedas cuando el conductor selecciona modos de conducción predefinidos: nieve, tierra, rocas, barro, carretera... Por definición su peso es mayor. También su precio, consumos, mantenimiento o reparaciones. Pero un vehículo 4WD prácticamente no tiene límites.

Los **modelos AWD** (*All Wheel Drive*) también cuentan con tracción integral. Si bien es una tracción total “on demand” (bajo demanda), siendo el software del vehículo quien manda potencia al eje no primario cuando detecta pérdidas de tracción. Aquí el conductor tiene poco que decir, pues es el vehículo quien decide prácticamente cualquier acción. Se trata de la tecnología disponible en la mayoría de SUVs del mercado. Y la clásica “reductora” no suele estar disponible. Sin embargo, ofrecen buenos resultados en superficies deslizantes, aumentando la seguridad y la eficiencia, pues el vehículo funciona como un tracción delantera (o trasera) cuando no es necesaria la presencia de la tracción integral.

Por último, los **vehículos 2WD** son los que cuentan con tracción a un solo eje. En muchos de los modelos SUVs del mercado actual encontramos versiones 2WD que disponen de un modo “**All Road**”. En este caso, los sistemas electrónicos “juegan” con el control de tracción y estabilidad para ofrecer una mayor capacidad de avance, evitando que las ruedas giren inútilmente y obteniendo resultados más que satisfactorios teniendo en cuenta que no estamos conduciendo un 4x4. ■

“ Algunos de los accesorios pueden incluirse dentro de la cuota de renting (si es el caso), aunque hay que valorar si algunos de estos accesorios pueden montarse en futuros vehículos, por lo que sería interesante pensar en su propiedad. ”

tinuada con marchas muy cortas así como el uso del embrague para superar ciertos obstáculos acaba provocando un mayor desgaste de este elemento. Un hecho que queda solucionado de un plumazo si elegimos un cambio automático.

4. Buenos neumáticos. Contar con unos buenos neumáticos puede ser la diferencia entre llegar a un destino o no hacerlo. Por ello es importante asegurarnos que los neumáticos que monta un modelo cuenten con un buen rendimiento fuera del asfalto. Habitualmente un modelo de serie cuenta con ruedas que priorizan la eficiencia por encima de otras cualidades. De ahí que, si es preciso, debemos negociar un cambio de neumáticos con el operador de renting o el fabricante antes de la entrega.

5. Robustez y fiabilidad. Los destinos de estos vehículos suelen ser lugares alejados y de complicado acceso, muchas veces con condiciones meteorológicas adversas, que dificultan el rescate del vehículo y de los conductores ante una posible avería. Por ello es importante asegurarnos de los niveles de fiabilidad del modelo elegido.

Accesorios

No son pocas las flotas 4x4 que añaden accesorios que resultan imprescindibles para llevar a cabo con éxito sus misiones. Bolas de remolque, puente de luces, cabestrante, palas, planchas... Es en el momento de configurar nuestra futura flota cuando debemos tener en cuenta todos estos elementos y cómo influirán tanto en los costes del vehículo como en su comportamiento y capacidades. Algunos de los accesorios pueden incluirse dentro de la cuota de renting (si es el caso), aunque hay que valorar si algunos de estos accesorios pueden montarse en futuros vehículos, por lo que sería interesante pensar en su propiedad. ■





RENAULT
Passion for life

Nuevo Renault KADJAR

SUV by Renault



Faros Full LED

Techo fijo panorámico

Pantalla táctil 17,8 cm (7") con Smartphone Replication

Nuevo Renault Kadjar: consumo mixto (l/100km) desde 4,2 hasta 6,0.
Emisiones de CO₂ (g/km) desde 111 hasta 138.

100
AÑOS
AUTOMÓBIL
BARCELONA
1919/2019

Renault recomienda **elf**

YouTube renault.es



Propulsiones alternativas en el segmento SUV

La oferta de vehículos en el segmento SUV con tecnologías de propulsión alternativas cada vez es mayor. Especialmente en el capítulo de híbridos e híbridos enchufables. Se echan en falta más propuestas de GLP y GNC mientras que el capítulo de eléctricos puros crece año tras año. Eso sí, se trata de vehículos de carrocería SUV y tracción integral, pero con los que es poco recomendable circular sobre terrenos abruptos o subir colinas. Y de reductoras, mejor ni hablamos.



SUV Híbridos

Modelo	Motorización	Potencia ¹	Consumo ²	Dimensiones mm ³	Emisiones ⁴	Etiqueta
Honda CR-V 4x2	Gasolina Híbrido	184	5,3	4.600/ 1.855/ 1.679	120	Eco
Honda CR-V 4x4	Gasolina Híbrido	184	5,5	4.600/ 1.855/ 1.689	126	Eco
KIA Niro HEV*	Gasolina Híbrido	141	3,8	4.355/ 1.805/ 1.535	88	Eco
Lexus NX300h 4x2	Gasolina Híbrido	197	5,5	4.640/ 1.845/ 1.645	127	Eco
Lexus NX300h 4x4	Gasolina Híbrido	197	5,9	4.640/ 1.845/ 1.645	135	Eco
Lexus RX450h	Gasolina Híbrido	313	5,8	4.890/ 1.895/ 1.685	132	Eco
Lexus RX450h L	Gasolina Híbrido	313	6	5.000/ 1.895/ 1.700	138	Eco
Lexus UX 250h 4x2	Gasolina Híbrido	177	4,1	4.495/ 1.840/ 1.540	96	Eco
Lexus UX 250h 4x4	Gasolina Híbrido	177	4,5	4.495/ 1.840/ 1.540	106	Eco
Mercedes-Benz GLE 450 4Matic	Gasolina Híbrido MID	367	8,3	4.924/ 1.947/ 1.796	190	Eco
Suzuki Ignis 1.2 SHVS*	Gasolina Híbrido MID	90	4,3	3.700/ 1.690/ 1.595	98	Eco
Toyota C-HR Hybrid*	Gasolina Híbrido	122	3,8	4.360/ 1.795/ 1.555	86	Eco
Toyota RAV4 4x2	Gasolina Híbrido	218	4,6	4.600/ 1.855/ 1.685	105	Eco
Toyota RAV4 4x4	Gasolina Híbrido	222	4,5	4.600/ 1.855/ 1.685	103	Eco

* No existen versiones 4x4. 1. CV 2. L/100 km 3. Longitud/ Anchura/ Altura 4. CO2 g/km 5. 0 emisiones

SUV 100% Eléctricos						
Modelo	Motorización	Potencia¹	Dimensiones mm³	Emisiones⁴	Etiqueta	Autonomía⁵
Audi e-Tron	Eléctrico	408	4.901/ 1.935/ 1.629	0	0 emisiones	400
Hyundai Kona Electric 39 kWh*	Eléctrico	136	4.180/ 1.800/ 1.570	0	0 emisiones	289
Hyundai Kona Electric 64 kWh*	Eléctrico	204	4.180/ 1.800/ 1.570	0	0 emisiones	449
Jaguar I-Pace EV400 AWD	Eléctrico	400	4.682/ 1.895/ 1.565	0	0 emisiones	480
KIA e-Niro 39 kWh*	Eléctrico	136	4.375/ 1.805/ 1.560	0	0 emisiones	289
Kia e-Niro 64 kWh*	Eléctrico	204	4.375/ 1.805/ 1.560	0	0 emisiones	455
Tesla Model X 100D	Eléctrico	423	5.052/ 1.999/ 1.684	0	0 emisiones	565
Tesla Model X P100D	Eléctrico	612	5.052/ 1.999/ 1.684	0	0 emisiones	542



SUV Híbridos enchufables PHEV							
Modelo	Motorización	Potencia¹	Consumo²	Dimensiones mm³	Emisiones⁴	Etiqueta	Autonomía⁵
KIA Niro PHEV*	Gasolina Híbrido enchufable	141	1,3	4.355/ 1.805/ 1.535	29	0 emisiones	54
Land Rover Range Rover PHEV	Gasolina Híbrido enchufable	404	3,1	5.000/ 1.983/ 1.869	72	0 emisiones	51
Land Rover Range Rover Sport PHEV	Gasolina Híbrido enchufable	404	3,2	4.879/ 1.983/ 1.803	73	0 emisiones	51
MINI Cooper S E Countryman ALL4	Gasolina Híbrido enchufable	224	2,4	4.299/ 1.822/ 1.559	55	0 emisiones	42
Mitsubishi Outlander PHEV	Gasolina Híbrido enchufable	230	1,8	4.695/ 1.800/ 1.710	40	0 emisiones	54
Porsche Cayenne e-Hybrid	Gasolina Híbrido enchufable	462	3,2	4.918/ 1.983/ 1.696	72	0 emisiones	44
Volvo XC60 T8 Twin Engine AWD	Gasolina Híbrido enchufable	392	2,4	4.688/ 1.902/ 1.658	54	0 emisiones	45
Volvo XC90 T8 Twin Engine AWD	Gasolina Híbrido enchufable	392	2,5	4.950/ 1.923/ 1.776	56	0 emisiones	43

SUV GLP y GNC						
Modelo	Motorización	Potencia¹	Consumo²	Dimensiones mm³	Emisiones⁴	Etiqueta
Dacia Duster 1.6 GLP*	Gasolina GLP	114	8,7	4.341/ 1.804/ 1.693	141	ECO
Opel Mokka 1.4 Turbo GLP*	Gasolina GLP	140	4,3	4.275/ 1.781/ 1.658	136	ECO
Jeep Renegade 1.4 GLP*	Gasolina GLP	120	5,1	4.236/ 1.805/ 1.667	148	ECO
Seat Arona TGI*	Gasolina GNC	90	3,5	4.138/ 1.780/ 1.552	100	ECO

Volkswagen T-Cross: El benjamín del grupo



El último miembro en incorporarse a la popular saga crossover de Volkswagen es el T-Cross, un divertido, alegre y versátil SUV urbano de tamaño pequeño que se posiciona por debajo del T-Roc, en el segmento el B-SUV, que no deja de crecer, y culmina la ofensiva de la marca alemana.

los faros de LED diurnos y de carretera también forman parte de la dotación inicial del acabado superior Sport.

Los motores disponibles para el nuevo crossover urbano de VW –como en su "primo hermano" el Polo– son el tricilíndrico 1.0 TSI de 95 CV, que se combina con un caja manual de 5 velocidades, y el mismo bloque de un litro pero con 115 CV de potencia, que está disponible a partir del acabado Advance y permite elegir entre una caja manual de 6 velocidades y una DSG de 7 velocidades. A partir de marzo se añadirá un motor diésel 1.6 TDI de 95 CV con caja manual de 5 marchas.

CONCLUSIONES

Disponer de los estándares de calidad, seguridad, tecnología y equipamiento que VW aplica a modelos de clase superior en un vehículo compacto, ligero y eficiente con más espacio de carga y mayor polivalencia que la de un utilitario puede ser una convincente motivación para algunas flotas. ■

El nuevo T-Cross, que se fabrica en la planta de Volkswagen en Landaben (Navarra), ya ha llegado al mercado español con tres niveles de equipamiento que subrayan su espíritu urbanita pero también sus altos contenidos tecnológicos.

El SUV más pequeño del gigante alemán, que se suma a Touareg, Tiguan y T-Roc, llega para rivalizar con los numerosos contendientes del pujante segmento B-SUV.

Mide solo 4,11 metros de longitud y comparte plataforma con el Arona, el Ibiza y el Polo, "vecino" en la misma línea de montaje. La posición del conductor es 10 cm más alta que en éste, y la diferencia de peso a igualdad de versión es de sólo 95 kg. Su altura libre al suelo es 184 mm, suficiente para circular por caminos no asfaltados con cierta soltura.

El T-Cross destaca por su llamativa imagen y por su generosa capacidad pese a su contenido tamaño: un maletero de 385 litros que

pueden llegar a 455 desplazando la fila de asientos traseros, que es corredera y cuando se repliega libera una gran zona de carga diáfana.

Es precisamente la versatilidad uno de los elementos distintivos de este modelo, junto con su colorida y vitalista presentación. Disponible con una paleta de tonalidades muy viva –y más audaz de lo habitual dentro de la germánica sobriedad de VW–, tanto para el exterior como el interior, llama la atención por su gran carga de dispositivos tecnológicos disponibles. Como si de un modelo de alta gama se tratara, equipa de serie cargador inalámbrico para móviles, cuatro USB, pantalla de 8" y la posibilidad de contar en opción –o de serie a partir de la línea Sport– con la instrumentación VW Digital Cockpit.

Grande en equipamiento

A pesar de ser el más pequeño de los SUV de Volkswagen, el T-Cross no escatima tampoco en equipa-

mientos de seguridad o asistencia a la conducción. De serie cuenta con Front Assist, con detección de peatones y frenada de emer-

“ El nuevo VW T-Cross destaca por su llamativa imagen, muy vital y colorista, y por su generosa capacidad de carga pese a su contenido tamaño, con un maletero de 385 litros. ”

gencia en ciudad, sistema de aviso de cambio de carril Lane Assist, asistente de arranque en pendiente y detección de fatiga. Opcionalmente, puede equiparse además con control de crucero adaptativo ACC y asistente de aparcamiento, mientras que la cámara trasera, o



Volkswagen T-Cross 1.0 TSI 95 CV

Precio:	18.990 euros
Potencia:	95 CV
Consumo:	4,9 l/100 km
Emisiones CO ₂ :	112 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.110 / 1.782 / 1.558 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Mantenimiento:	30.000 km o 24 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km



Toyota RAV4 hybrid: Sostenible por filosofía

Nuevo diseño, más equipamiento de seguridad y confort, mayor eficiencia y mayor potencia; principales rasgos del nuevo Toyota RAV4, el SUV más vendido del mundo y una de las referencias del segmento que en su quinta generación se ofrece ya únicamente con motorización híbrida.

Toyota España comercializa ya la gama completa del nuevo RAV4 hybrid tras el lanzamiento a mediados de noviembre de la variante de tracción delantera en los dos acabados más completos. La quinta generación del creador del segmento SUV llega con un sistema de propulsión híbrido eléctrico renovado, más potente y más eficiente, un diseño vanguardista, los últimos sistemas de seguridad y ayuda a la conducción y un equipamiento sobresaliente. Se puede elegir entre dos sistemas de tracción eléctrica -4x2 y 4x4 (AWD-i)- y cinco niveles de equipamiento: Advance, Advance Plus, Feel!, Luxury y Business, el destinado al cliente de flotas y profesional.

El nuevo todocamino nipón es el primer SUV de la marca con una plataforma derivada de la Toyota New Global Architecture (TNGA), la misma que emplea el Prius. Gracias a un muy bajo centro de gravedad y a una mayor rigidez de la carrocería, el tacto de conducción y el

confort de marcha son más precisos y aplomados. Además, esta arquitectura aporta otros beneficios como un habitáculo más espacioso y un maletero de mayor capacidad, que en el caso de RAV4 hybrid lo sitúa líder entre los todocamino de su tamaño (4,60 m) con casi 500 litros de volumen disponible.

Eficiencia emblemática

El nuevo RAV4 se propulsa gracias a la última tecnología híbrida eléctrica autorrecargable de Toyota, una nueva motorización Dynamic Force de 2.5 litros con cuatro cilindros y 218 CV en configuración 4x2, o 222 CV en configuración 4x4, en este caso con dos motores eléctricos y siempre con un cambio e-CVT de variador continuo. Esto supone un paso más allá tanto en la forma de entregar la potencia como en la respuesta a cualquier régimen, pero, sobre todo, evidencia una considerable mejora en términos de eficiencia energética, presentando unos niveles de consumo de 4,5 l/100 km

de media con emisiones de CO₂ de 103 gr/km, de nuevo, valores líderes en su clase.

“ Gracias a un muy bajo centro de gravedad y a una mayor rigidez de la carrocería, el tacto de conducción y el confort de marcha del nuevo RAV4 hybrid son más precisos y aplomados. ”

Ahora, el pionero de los todocaminos compactos tiene todavía más capacidad para poder circular en modo eléctrico cero emisiones. Y gracias al nuevo sistema de propulsión AWD-i sus capacidades todoterreno son también mayores: en comparación con la anterior generación, el par máximo a las ruedas traseras se ha incrementado un 30%, mientras que los modos de conducción disponibles permi-

ten elegir entre las configuraciones 'Normal', 'Eco' y 'Sport'. Además, el modo 'Trail', mediante un control automático del diferencial de deslizamiento limitado, garantiza el mejor agarre y control en superficies de baja adherencia y tramos off-road.

Primer modelo de Toyota en montar la última variante del Safety Sense, ofrece un cierto grado de conducción automatizada gracias al nuevo Control de Crucero Adaptativo Inteligente, el renovado Sistema de Seguridad Precolisión, con función de detección de peatones y ciclistas, Reconocimiento de Señales de Tráfico, Alerta de Cambio Involuntario de Carril y un nuevo Sistema de Mantenimiento de Trayectoria.

CONCLUSIONES

Como el resto de híbridos eléctricos, cuenta con la etiqueta ECO de la DGT, con los beneficios y ventajas que ello conlleva: circular en episodios de alta contaminación, rebaja de tarifas en autopistas, exención del I.M., autorización para circular por carriles de alta ocupación VAO, etc. ■



Toyota RAV4 hybrid 4x2 Business

Precio:	32.050 euros
Potencia:	218 CV
Consumo:	4,5 l/100 km
Emisiones CO ₂ :	102 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.600 / 1.855 / 1.685 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Mantenimiento:	30.000 km o 24 meses
Garantía:	36 meses o 100.000 km

Jeep Renegade 2019: Esencia de aventura



El Renegade es uno de los crossovers del segmento B con más aceptación del mercado y en su versión de 2019 contribuirá a mejorar aún más los excelentes registros de ventas de Jeep. Su competitividad es ahora mayor con nuevos equipamientos y motores de gasolina optimizados.

velocidad con reconocimiento de señales de tráfico y aviso de colisión frontal plus con control de frenada activo en la versión más alta.

El Renegade 2019, disponible con tracción a dos o cuatro ruedas, ha estrenado también una nueva gama de motores turbo de gasolina que maximizan la eficiencia y el rendimiento dando cumplimiento con los estándares de la norma Euro 6d-Temp. Hay dos disponibles: un 1.0 litros de 120 CV y un 1.3 litros de 150 CV o 180 CV. La oferta se completa con propulsores turbodiésel MultiJet II de 1.6 litros de 120 CV y de 2.0 litros de 140 CV o 170 CV con reducción catalítica selectiva (SCR).

CONCLUSIONES

Las versiones con tracción integral del Renegade –poco frecuentes entre los SUV del segmento B– ofrecen un interesante elemento de seguridad y versatilidad adicional para determinadas empresas o profesionales cuyos vehículos de flota o trabajo discurren habitualmente en entornos exigentes. ■

Jeep superaba en 2018 las 200.000 unidades vendidas en EMEA (Europa, Oriente Medio y África) con un crecimiento del 57%. El mercado español ha sido justamente uno de los que ha experimentado un aumento más acentuado de las matriculaciones (+105%), logrando doblar las ventas respecto a 2017 gracias, en parte, a la buena marcha de los modelos más pequeños de su catálogo, que acumulan los mayores volúmenes en nuestro país.

Las perspectivas para este año 2019 son también favorables dado que la marca americana ha renovado sus productos de acceso al legendario espíritu de aventura y libertad que evoca la firma con nuevos argumentos y equipamientos que mejoran su posicionamiento.

Es el caso del Renegade, presente en el mercado desde 2014, y que el pasado ejercicio fue el modelo más vendido de la marca en Europa gracias al buen rendimiento comercial en mercados como Italia, Francia, España, Alemania y Reino Unido. En su versión 2019

es algo más sofisticado, cómodo, tecnológico y equipado para un uso diario pero sin renunciar a su característica estampa ni a sus reconocidas habilidades montañosas, gracias a sus dos sistemas de tracción total (Active Drive y Active Drive Low), desconexión automática del eje trasero, control de gestión de tracción Selec-Terrain, Hill Start Assist y Hill Descent Control. En la versión Trailhawk –la más off-road, con una altura libre al suelo de 210 mm– alcanzan su máximo exponente y lo convierten en la referencia del segmento con las mejores capacidades 4x4 de su clase.

Urbano rebelde

La principal evolución del modelo –con una clara conexión estética con la nueva generación del mítico Wrangler– es en materia de refinamiento exterior e interior, así como en infoentretenimiento y en dispositivos de asistencia. En este sentido, cuenta con llantas de

hasta 19", faros LED delanteros y traseros, mejores materiales y revestimientos de más calidad y el sistema Uconnect de cuarta generación con pantallas táctiles de alta definición de 12,7 cm (5"), 17,8 cm (7") o 21,3 cm (8.4") e integración

“ Su nueva gama de motores turbo de gasolina maximiza la eficiencia y el rendimiento dando cumplimiento con los estándares de la norma ambiental Euro 6d-Temp. ”

con Apple CarPlay y Android Auto, así como con avanzadas funciones de seguridad que incluyen de serie en toda la gama aviso de salida de carril plus, asistencia inteligente de



Jeep Renegade 1.6 Multijet 120 CV 4x2

Precio:	24.200 euros
Potencia:	76 CV
Consumo:	4,8 l/100 km
Emisiones CO ₂ :	126 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.236 / 1.805 / 1.667 mm
Mantenimiento:	20.000 km o 12 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km



Audi Q3: Transformación integral

La evolución que experimenta la segunda generación del SUV compacto de Audi es más profunda y con más sustancia de la que aparenta. Más allá de su nueva imagen, muy aguerrida y deportiva, el Q3 2019 es más versátil, habitable y tecnológico gracias a un concepto de manejo 'full digital'.

Entre las cualidades que suma ahora el nuevo Q3 figuran destacables aportaciones en materia digital que sitúan al SUV familiar de la firma de los cuatro aros a la altura de los modelos superiores de la marca. También una mayor habitabilidad interior gracias a un significativo aumento general de sus cotas, y finalmente, una presencia más actual, con nuevos recursos estilísticos que lo dotan de un aspecto más notorio y audaz frente al anterior estilo redondeado y algo falto de carisma.

Así, con 4,48 m de largo ahora, 1,85 m de ancho y 1,58 m de alto, cuenta con una distancia entre ejes que aumenta 77 mm, proporcionando más amplitud y mejorando la flexibilidad interior, ya que los asientos traseros se desplazan longitudinalmente hasta 150 mm. Además, los respaldos –divididos en secciones 40:20:40– cuentan con inclinación ajustable en siete posiciones.

El espacio de carga varía, por tanto, entre los 530 y los 675 li-

tros (215 litros más que el anterior Q3) con un volumen máximo de 1.525 litros que lo habilita como una opción más viable para perfiles con necesidades de transporte superiores.

“ Su mayor volumen de carga, con 215 litros más de maletero, habilita al nuevo Q3 como una opción más viable ahora para perfiles con necesidades de transporte superiores. ”

Pantallas por doquier

El protagonismo de las pantallas digitales en el interior es muy notable en el actual Q3, que adopta la configuración tecnológica de los modelos más lujosos de la marca, como el A6, el A7 o el A8, implementando en la clase compacta los

últimos avances digitales en información, gestión y conexión de la compañía alemana.

El eje principal del nuevo interfaz es el sistema MMI touch, con dos pantallas de gran formato desde el acabado básico de 10,25" y orientadas 10° hacia el conductor para una mejor ergonomía; la inferior para climatización y la superior para navegación y el resto de parámetros. Con un intuitivo concepto de manejo, una estructura plana de menús y respuesta háptica, se complementa con el control por voz con reconocimiento de lenguaje natural. En opción, está también disponible el nuevo Virtual Cockpit plus, con tres vistas diferentes, incluyendo una nueva configuración deportiva.

La gama mecánica está formada por 5 motores, todos de 4 cilindros turbo, que proporcionan un excelente equilibrio entre potencia, eficiencia y refinamiento. Así, Audi ofrece desde el lanzamiento tres TFSI y dos TDI, en combinación con

tracción delantera o integral quattro y cambio manual de seis velocidades o automático S tronic de siete relaciones.

El motor de gasóleo es el siempre eficaz 2.0 TDI, con 150 o 190 CV, que certifica un consumo medio de 4,7 o 5,5 litros, respectivamente, mientras que la oferta de gasolina la integran el nuevo 1.5 de 150 CV con desconexión de cilindros (a partir de 5,7 litros de media homologada), y un no menos resolutivo 2.0 TFSI con dos opciones de potencia: 190 o 230 CV, con 7,3 y 7,4 l/100 km cada uno. Como es habitual en la marca, el sistema de conducción dinámica Audi drive select ofrece diferentes programas o modos de conducción, seis en el caso del nuevo Q3.

CONCLUSIONES

Con una enorme evolución tecnológica, más espacio y confort, el Q3 se acerca "peligrosamente" al Q5, siendo una opción quizás más equilibrada que éste para gerentes y directivos que prefieran un estilo de vehículo algo menos sobrio y representativo y opten por la modernidad y el dinamismo. ■



Audi Q3 35 TDI S tronic

Precio:	37.390 euros
Potencia:	150 CV
Consumo:	4,7 l/100 km
Emisiones CO ₂ :	123 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.484 / 1.849 / 1.585 mm
Mantenimiento:	30.000 km o 24 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km

BMW X5: Autoridad y capacidad



La cuarta generación del vehículo que inició, junto con el Mercedes ML, la eclosión de los SUV Premium mejora su confort y dinamismo, aumenta sus dimensiones exteriores, estrena nueva identidad visual e implementa los nuevos y avanzados sistemas de visualización y control de BMW.

Cuando se cumplen 20 años del lanzamiento de la primera generación del X5, el vehículo que en 1999 dio inicio a la exitosa saga de modelos X de BMW, la marca alemana ha reinventado al primer (y mejor) embajador de esta prestigiosa familia: el X5.

El pionero de los Sports Activity Vehicles de lujo acumula más de 2 millones de unidades comercializadas desde entonces gracias a las que se ha granjeado una merecida fama como vehículo de prestigio versátil, capaz y completo. Sin embargo, la creciente competencia y la imparable expansión de modelos polivalentes dentro de la propia BMW le ha obligado a reposicionarse. Como respuesta a esta necesidad, el nuevo X5 es ahora más grande, confortable, dinámico y eficaz –tanto para afrontar aventuras fuera del asfalto como para viajar por autopista y carretera– y, sobre todo, tecnológicamente más sofisticado.

Majestuoso e imponente

Con un aumento de 36 mm de longitud exterior, el X5 2019 mide ahora 4.922 mm, y su distancia en-

tre ejes es 42 mm más larga que la de su predecesor, alcanzando los 2.975 mm, mientras que la anchura crece hasta los 2.004 mm (66 más que antes) y la altura se sitúa en 1.745 mm, con un aumento total de 19 mm. Estas nuevas cotas exteriores –que además le aportan un aire de mayor fuerza, elegancia y robustez– se traducen en un habitáculo aún más espacioso, flexible y práctico que antes. Tanto es así que el X5 puede contar, por vez primera, con una tercera fila de asientos. Con un volumen útil de carga de 645 litros, ampliable a 1.860 abatiendo los respaldos traseros, su maletero cuenta con portón trasero dividido en dos secciones que pueden abrirse y cerrarse ambas automáticamente si equipa el acceso de confort opcional con manos libres.

Pero la estrella en el interior del nuevo X5 es el BMW Live Cockpit Professional (de serie), que permite que los sistemas de visualización y control se ajusten con mayor precisión a las necesidades individuales

del conductor gracias a una pantalla de control digital de 12,3" y a otra central de iguales dimensiones. También cuenta con un HUD con una superficie de proyección mayor: 3,5".

“ Sus nuevas cotas exteriores se traducen en un habitáculo más espacioso, flexible y práctico que antes con opción a incorporar, por vez primera en el X5, una tercera fila de asientos. ”

Las motorizaciones disponibles, todas de seis cilindros y asociadas a la caja automática Steptronic de 8 velocidades, son un bloque de gasolina (X5 40i) que desarrolla 340 CV y dos mecánicas diésel: el X5 30d rinde 265 CV mientras que el X5 M50d –que cuenta con cuatro

turbos– eroga 400 CV. Más adelante se añadirá a la gama la versión híbrida enchufable xDrive 45e.

Paralelamente, hacen su debut en un modelo BMW X todo un conjunto de sistemas de chasis, como la suspensión neumática de doble eje, la dirección activa integral y el paquete Off-Road específico que incluye bloqueo del diferencial trasero con control electrónico para maximizar la tracción, la agilidad y la estabilidad direccional. El nuevo X5 estrena además la última evolución del sistema inteligente de tracción total xDrive, que permite repartir el par motor entre las ruedas delanteras y traseras de un modo más eficiente.

CONCLUSIONES

Tan cómodo para viajar como un Serie 7 pero sorprendentemente habilidoso en el campo, ofrece a altos directivos un compromiso ejemplar de representatividad y prestigio con utilidad y practicidad. Además, su nueva interfaz multimodal y sus sistemas de conducción automatizada son la referencia. ■



BMW X5 xDrive 30d

Precio:	76.000 euros
Potencia:	265 CV
Consumo:	6,0 l/100 km
Emisiones CO ₂ :	158 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.922 / 2.004 / 1.745 mm
Imp. Matriculación:	cada 25.000 km o 24 meses
Mantenimiento:	24 meses o 30.000 km
Garantía:	36 meses o 100.000 km



Seat Tarraco: Todos los caminos llevan al Tarraco

Siete plazas y calidad premium para el nuevo SUV de tamaño grande de Seat. El Tarraco –nuevo buque insignia de la compañía española– aspira a atraer hacia la marca un perfil de cliente más exigente y familiar para culminar la fructífera y exitosa etapa de expansión comercial de la firma.

Diseñado y desarrollado en Martorell, el Tarraco completa la gama SUV de Seat por la parte alta, situándose como nuevo abanderado tecnológico y emblema estético de la firma, con el nuevo lenguaje de diseño que adoptarán los futuros modelos de la marca. Quizás sus volúmenes de ventas no serán tan altos como los del Ateca o el Arona pero el objetivo de este modelo es acercar a nuevos clientes, especialmente de mercados internacionales, y generar imagen de marca.

El SUV grande de Seat emplea la arquitectura de la plataforma modular MQB, caracterizada por su generosa distancia entre ejes –la misma base que utiliza el Tiguan AllSpace, con el que comparte la línea de producción en Wolfsburg– y que lo dota de una excepcional habitabilidad, con hasta 7 plazas disponibles en opción. Mide 4,74 m de longitud y 1,70 de alto y en configuración de 5 asientos, su maletero ofrece nada menos que 760 litros de capacidad que pueden alcanzar

los 1.920 si se abaten los respaldos de la segunda fila, que además es deslizante. Las operaciones de carga y descarga son además fáciles y accesibles gracias a unas butacas que quedan bien enrasadas cuando están plegadas y a una altura del piso del maletero baja.

Familiar pero ágil y tecnológico

En un interior de alta calidad para los estándares de una marca generalista, puede contar con sistemas como el Digital Cockpit de 10,25" para configurar y personalizar toda la información, así como con una pantalla de 8" en la consola central. Además, el sistema de infoentretenimiento Navi Plus del Tarraco incorpora por primera vez en Seat la función de Control Gestual para modificar algunas funciones con un movimiento de la mano "en el aire".

Pese a sus dimensiones y peso (cerca de 1.900 kg) y a una orientación más familiar y confortable que la de otros crossovers de la competencia, como es norma en

el fabricante con sede en Martorell, el dinamismo y la agilidad en su conducción son parte del "sello" de la casa. Así, el Tarraco incorpora control dinámico de chasis (DCC) para ofrecer un tacto deportivo y muy conseguido, pues no sólo no está reñido con el confort sino que demuestra un acertado equilibrio en marcha.

“Pese a sus dimensiones y orientación familiar, como es norma en Seat, el dinamismo y la agilidad en la conducción del Tarraco forman parte del "sello" de la casa”.

La oferta mecánica contempla cuatro alternativas, dos de gasolina y dos diésel, todas con Start&Stop de serie. Entre las primeras figura el bloque 1.5 TSI de 150 CV, con

caja de cambios manual de seis marchas y tracción delantera, y el motor 2.0 TSI de 190 CV, asociado en este caso a una transmisión automática DSG de siete relaciones y tracción integral 4Drive.

En cuanto al gasóleo, las opciones pasan por el solvente 2.0 TDI con las mismas cifras de potencia: 150 o 190 CV. La variante de menor potencia puede equiparse o bien con tracción delantera y una caja manual de seis velocidades, o bien con tracción total 4Drive y un cambio DSG de 7 relaciones. La versión más potente solo está disponible con transmisión automática y 4Drive. Más adelante está previsto que el Tarraco se comercialice –como primicia en Seat– en una versión híbrida enchufable.

CONCLUSIONES

Una opción más grande, representativa y polivalente era necesaria en la gama Seat. Las empresas o profesionales que confiaban en la marca española para sus flotas o vehículos particulares ya tienen a su disposición un 7 plazas versátil y actual (en formato SUV) para no recurrir a un monovolumen. ■



Seat Tarraco 2.0 TDI 150 CV Style

Precio:	33.250 euros
Potencia:	150 CV
Consumo:	4,9 l/100 km
Emisiones CO ₂ :	129 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.735 / 1.839 / 1.658 mm
Imp. Matriculación:	4,75%
Mantenimiento:	cada 30.000 km o 24 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km

Alberto Olivera

Head of smart

"share4business es el primer servicio de carsharing corporativo lanzado por una marca de automoción"



smart se ha convertido, por méritos propios, en sinónimo de movilidad urbana e inteligente. Con su decisión de comercializar solo vehículos eléctricos a partir del año que viene y la puesta en marcha este mes de marzo de su servicio de carsharing corporativo, smart refuerza su apuesta por la movilidad eficiente pensando especialmente en el segmento empresas.

¿Qué resultados ha conseguido smart en el mercado español durante 2018? ¿Y cuáles son las previsiones para este año?

smart cerró el ejercicio 2018 como líder de ventas de turismos eléctricos en España, donde las grandes y medianas empresas fueron los "early adopters" en la adquisición de vehículos eléctricos con más del 60% de las compras. Todo ello hace presagiar que en 2019 la demanda de vehículos

eléctricos seguirá su tendencia alcista y cerrará con un nuevo récord de matriculaciones; y smart no será una excepción.

Debido a las limitaciones de su autonomía, la movilidad eléctrica a día de hoy se circunscribe principalmente a las grandes ciudades, donde el modelo smart, por su reducido tamaño, aporta en la facilidad de aparcamiento y maniobrabilidad sus principales valores añadidos.

“ smart se está convirtiendo en una marca que ya no sólo vende vehículos, sino soluciones de movilidad. ”

Para el año que viene está previsto que toda la gama smart cuente exclusivamente con motorizaciones

eléctricas, ¿cuál es actualmente el mix de eléctricos respecto al total ventas de smart en España? ¿Y en Europa?

A partir de 2020 smart va a ser la primera marca de automoción en pasar a comercializar todos sus modelos exclusivamente en versión eléctrica. En 2018 casi uno de cada cuatro smart vendidos fue eléctrico. En ciudades como Madrid casi el 60% de las ventas ya son smart eléctricos; y

en Europa esta proporción es de uno a cinco.

¿Cuáles son los atractivos y ventajas que pueden suponer para una empresa apostar por una marca como smart?

En el canal de empresas, la marca smart compite principalmente con modelos generalistas destinados a flota de función (para la fuerza de ventas por ejemplo), donde las mecánicas diésel son las más demandadas. Por este motivo smart, que sólo ofrece mecánicas gasolina, no puede responder a las necesidades de este tipo de cliente.

Con la apuesta de smart por versiones eléctricas ha cambiado 180° su propuesta de valor. Los modelos smart eléctricos son muy competitivos en precio y pueden complementar cualquier flota de empresa, ayudando a reducir los niveles de CO₂ y mostrar su compromiso social dentro de su estrategia en RSC.

“ share4business es una aplicación desarrollada en España que permite a los empleados de una empresa alquilar un smart eléctrico de forma ágil y sencilla a través de su smartphone. ”

¿Cuál es el comportamiento de los modelos de la marca en el mercado de segunda mano? ¿Está cambiando en el último año?

En el mercado de segunda mano smart cuenta con una gran aceptación, tanto en su versión gasolina, como en su versión eléctrica. El menor precio del vehículo eléctrico de ocasión permite el acceso a mucha gente que quiere pasarse a la movilidad eléctrica, dado que el coste de adquisición de los vehículos eléctricos nuevos es la principal barrera que está encontrando esta tecnología.

Este mes de marzo smart lanza un carsharing enfocado exclusivamente a las empresas, ¿en qué consiste y cuáles son sus tarifas?

smart lanzará **share4business** el próximo 4 de marzo, un servicio de vehículo compartido para empresas con sus modelos eléctricos. Es la primera vez que una marca de automoción lanza

un servicio carsharing corporativo: un “car2go para empresas”. smart se está convirtiendo en una marca que ya no sólo vende vehículos, sino soluciones de movilidad.

share4business es una aplicación desarrollada en España que permite a los empleados de una empresa alquilar un smart eléctrico de forma ágil y sencilla a través de su smartphone. Con una aplicación se puede reservar el vehículo, abrirlo y cerrarlo todo ello de forma intuitiva. Dicha aplicación permite tres niveles de personalización (Basic, Premium y Luxe) en función de las necesidades de las compañías.

share4business va a permitir a las empresas reducir su flota, reducir sus gastos de movilidad, cumplir con sus compromisos en responsabilidad social corporativa, seguir desarrollando su actividad incluso en ciudades con restricciones de circulación, mejorar la eficiencia en la gestión de la flota al tener un servicio 24/7 y optimizar el uso de la flota al disponer de una monitorización en tiempo real de los vehículos. Además, y a diferencia de otras alternativas en el mercado, **share4business** es un servicio oficial de un fabricante de vehículos, de forma que no afecta a la garantía del vehículo otorgada por el fabricante.

El precio de **share4business** es 1.000 € por vehículo- que solo se paga una vez-, aunque habrá una promoción de lanzamiento de 700 € por vehículo. Por un coste adicional de 30 € al mes por vehículo, smart se encarga de gestionar las altas y bajas de vehículos y usuarios y dar soporte técnico a usuarios y operadores a través de un call center. De esta forma la gestión de la flota se reduce al mínimo, liberando recursos a las empresas para dedicarlos a su “core business”.

¿A qué tipología de empresas y flotas a priori va dirigido este nuevo servicio?

Va dirigido a medianas y grandes empresas que por primera vez van a poder ofrecer a sus empleados un servicio de coche compartido. **share4business** aúna el coche eléctrico, compartido y conectado en una sola aplicación.

El **share4business** dispone adicionalmente de un acceso en entorno web para los operadores de la flota que permite monitorizar en tiempo real la ubicación de los coches para optimizar la gestión de la flota.



“ share4business dispone adicionalmente de un acceso en entorno web para los operadores de la flota que permite monitorizar en tiempo real la ubicación de los coches para optimizar la gestión de la flota. ”

¿Cuáles son los objetivos de implantación para el mercado español?

Las medianas y grandes empresas son las que están mejor preparadas para dar la bienvenida al coche eléctrico; la autonomía y el precio son factores determinantes a la hora de la compra. Mientras que la autonomía puede sol-

ventarse mediante una correcta gestión del tiempo de conducción, el precio puede compensarse con un servicio de vehículo compartido que puede permitir que se reduzca hasta en un 30% el volumen de la flota.

¿Quién es el propietario de esta flota de carsharing?

share4business será un servicio opcional más del coche, y que permitirá integrarlo en cualquier tipo de modalidad de adquisición de vehículo, ya sea renting, propiedad, etc.

¿Qué otras novedades, tanto de productos como de servicios, podemos esperar de la marca a corto y medio plazo?

En los próximos meses smart seguirá lanzado tanto servicios como actualizaciones de los modelos de la marca. A final de año se presentará un facelifting en todos los modelos. ■

Dan García



Maserati nombró a finales de 2018 a Dan García como nuevo Director Comercial y Desarrollo de Red de Maserati Iberia.

Dan García forma parte del plan de desarrollo establecido por Maserati, afrontando el reto de alcanzar los objetivos comerciales y de calidad establecidos por la marca

del Tridente en la región Iberia, que incluye España, Portugal y Andorra. García cuenta con experiencia en el sector de marcas Premium y también conoce de primera mano la filosofía del Grupo FCA, donde ha ejercido diferentes cargos de ventas, marketing y producto para Alfa Romeo, Abarth, Fiat y Lancia. ■

Acuerdo de Volkswagen AG y Ford para el desarrollo de LCV



Volkswagen AG y Ford Motor Company han anunciado la firma de una alianza cuyo principal objetivo es el desarrollo de vehículos comerciales y pickups de tamaño medio para los mercados globales.

En concreto, Ford diseñará y fabricará pickups de tamaño medio para ambas compañías, que está previsto lleguen al mercado a partir del año 2022. También la marca del óvalo será responsable de diseñar y producir vehículos comerciales más grandes para los clientes europeos, mientras que Volkswagen desarrollará y producirá una furgoneta urbana.

La alianza generará economías de escala y eficiencias significativas, y permitirá a ambas compañías

compartir inversiones en arquitecturas de vehículo con capacidades y tecnologías distintas.

Según ambas compañías esta cooperación mejorará el beneficio operativo anual antes de impuestos a partir de 2023.

Además, Volkswagen y Ford han firmado un memorando de entendimiento (MoU) para estudiar una colaboración en el ámbito de los vehículos autónomos, los servicios de movilidad y los vehículos eléctricos, y ya han empezado a buscar oportunidades. Ambas compañías también han anunciado que están abiertas a explorar proyectos de otros vehículos para el futuro. Los equipos seguirán trabajando los detalles durante los próximos meses. ■

Javier Ruiz



Kia Motors Iberia ha nombrado a Javier Ruiz como nuevo Director Comercial de la filial en España asumiendo las áreas de Ventas, Flotas, Vehículo de Ocasión y CRM.

Javier Ruiz se incorporó a Kia Motors Iberia en 2010 como Gerente de Zona y ha ocupado desde 2012 hasta la fecha el cargo de

Gerente Senior Nacional de Ventas. Desde la dirección comercial, Javier liderará la estrategia de ventas de la compañía en España, incluyendo la gestión y la supervisión del equipo de ventas, así como los incentivos de la red de concesionarios, entre otras funciones. ■

Nuevo Toyota Yaris hybrid ECOVAN



El fabricante japonés acaba de lanzar en el mercado español el primer derivado de turismo con motor híbrido. Se trata del nuevo Yaris hybrid ECOVAN. Va destinado principalmente a compañías de asistencia técnica, de auto-venta minorista y de reparto de paquetería en el último kilómetro, así como a comerciales en el sector de la distribución.

Sobre la base del Yaris hybrid Active, se ha eliminado la segunda fila de asientos, se ha instalado un separador de carga, que cumple con la normativa aplicable a este tipo de vehículos, y un suelo técnico específico.

Con 2 plazas delanteras, un volumen de carga de 1 m3 y una carga útil de 350 kg, el nuevo Yaris hybrid ECOVAN tiene clasificación 2400 Furgón en su Ficha Técnica y ha sometido a un proceso de ho-

mologación en multifase. La transformación se lleva a cabo en las instalaciones de Gruau Iberica en Sant Esteve Sesrovires (Barcelona).

Cuenta de serie con 7 airbags, llantas aleación de 15", faros anti niebla, volante, pomo y palanca de cambio en cuero, climatizador automático bi-zona, sensor de lluvia, control de crucero, indicador de baja presión de neumáticos sistema multimedia Toyota Touch 2 con pantalla táctil multifunción de 7" y toma de USB y equipo de sonido con mandos de audio y Bluetooth en el volante. Además, cuenta con el conjunto de sistema de seguridad y ayuda a la conducción Toyota Safety Sense, que incluye Sistema de Seguridad Precolisión, Reconocimiento de Señales de Tráfico, Avisador de Cambio Involuntario de Carril y Control Inteligente de Luces de Carretera. ■

Nueva gama de vehículos sanitarios Nissan



La marca japonesa ha presentado su nueva gama de vehículos especiales en transporte y atención sanitaria. Desarrollados en colaboración con el transformador Bergadana, esta nueva gama sobre la base de los NV300 y NV400 ofrece ambulancias de tipo A1, A2, B y C, que permiten ser adaptadas a las necesidades de cada cliente, consiguiendo la homologación europea. De esta forma,

Nissan sigue siendo una de las principales marcas colaboradoras con los cuerpos de seguridad y emergencias del estado, construyendo vehículos de atestados, patrulleros, antidisturbios, traslado de detenidos, oficina de mando, oficina móvil, vehículos para mantenimiento y asistencia de carreteras, para extracción de combustible y asistencia de baterías o vehículos fúnebres. ■

Acuerdo de VW Vehículos Comerciales con Gasnam



Volkswagen Vehículos Comerciales refuerza su apuesta por el Gas Natural Comprimido (GNC) firmando un acuerdo con Gasnam, asociación que fomenta el uso del gas natural y renovable en la movilidad, tanto terrestre como marítima, en la península ibérica. Con este acuerdo, la marca muestra su férreo compromiso con el desarrollo y a la promoción del GNC

como alternativa real en España.

Actualmente, Volkswagen Vehículos Comerciales cuenta con el Caddy GNC en tres variantes (Furgón, Kombi y Trendline) y un motor 1.4 TGI de 110 CV. Esta versión se ha convertido en el vehículo comercial con esta tecnología más vendido en España durante el 2018, con 443 unidades entregadas. ■

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 y síguenos en:   

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



Audi amplía su gama PHEV



El catálogo de la marca alemana amplía los modelos disponibles con tecnología híbrida enchufable (PHEV). En los próximos meses se iniciará la comercialización de los modelos Q5, A6, A7 y A8 con este tipo de propulsión que combina un potente motor gasolina y un motor eléctrico que les permite recorrer más de 40 kilómetros (ciclo WLTP) en modo 0 emisiones.

Dependiendo de cada modelo, existe una alternativa de dos variantes con diferentes prestaciones y equipamiento: una versión de confort y otra con una configuración deportiva. La configuración deportiva

tiene elementos S line, una suspensión de ajuste más firme y mayor impulso eléctrico, que proporciona una respuesta más dinámica. Desde ahora, las nuevas versiones híbridas enchufables llevarán la identificación "TFSI e".

Audi presentó estos modelos en el Salón de Ginebra conjuntamente con las versiones casi definitivas de sus nuevos modelos 100% eléctricos. Es el caso del coupé e-tron Sportback, que llegará a finales de 2019; y el Audi Q2 L e-tron, que también será entregado a los clientes este mismo año. Para 2020 llegarán el Audi e-tron GT y el Audi Q4 e-tron. ■

BMW Group sigue ampliando su gama electrificada



Con el objetivo de poner en circulación durante este 2019 más de medio millón de vehículos electrificados, BMW sigue ampliando su oferta de motorizaciones alternativas. La marca alemana tiene programado lanzar este año 12 modelos con propulsión eléctrica, ya sean híbridos enchufables o 100% eléctricos. Ello incluye un renovado i3, los i8 Coupé (PHEV) e i8 Roadster (PHEV) así como las versiones híbridas enchufables de los modelos X3, X5, Serie 2, Serie 3, Serie 5 y Serie 7.

A ello hay que añadir también el MINI 100% eléctrico.

En 2020 el X3 contará además con una versión totalmente eléctrica, convirtiéndose en el primer modelo de la marca que se ofrecerá tanto con motores de combustión convencionales, como con un sistema híbrido enchufable y otra versión de 0 emisiones. En el Salón de Ginebra BMW ha presentado el nuevo BMW Serie 3 cuya versión híbrida enchufable permite una autonomía en modo eléctrico de hasta 60 km. ■

Jaguar I-Pace, "Car of the Year 2019"



El modelo 100% eléctrico Jaguar I-Pace ha sido elegido como *Car of the Year 2019* en Europa, el galardón más prestigioso de la industria del automóvil. Es la primera vez de la historia que Jaguar obtiene este premio. Y la tercera que un coche de propulsión eléctrica consigue el galardón tras el Nissan Leaf y el Opel Ampera.

El jurado, formado por 60 periodistas europeos del motor de 23 países distintos, otorgó un total de

250 puntos al I-Pace. El Alpine A110 obtuvo el mismo número de puntos, por lo que el ganador se acabó decidiendo por el mayor número de puntuaciones más altas: 18 para el Jaguar y 16 para el Alpine. Es la primera vez en la historia que dos modelos empatan en número de puntos en la primera posición.

El Kia Ceed consiguió 247 puntos, seguido del Ford Focus (235), Citroën C5 Aircross (210), Peugeot 508 (192) y Mercedes-Benz Clase A (116). ■

La octava generación del VW Passat abrirá los pedidos en mayo



Más cómoda, más digital y más tecnológicamente sofisticada. Así será la 8ª generación del Volkswagen Passat, el primer modelo de la marca que conducirá de forma semiautónoma a velocidad regulada (hasta 210 km/h) gracias a la incorporación de las últimas innovaciones de la marca. Un ejemplo es la función Travel Assist. Además contará con volante capacitivo que detecta un mínimo toque del conductor, proporcionándole una interfaz

interactiva con sistemas como el Travel Assist.

A nivel mecánico dispondrá de un motor híbrido enchufable de 218 CV y autonomía eléctrica de 55 km. Le acompañarán motores gasolina (150, 190 y 272 CV) y diésel (120, 150, 190 y 240 CV), cumpliendo con normativa Euro6d-TEMP.

Además, VW declara unos atractivos TCO. Como ejemplo, el Passat Variant 2.0 TDI SCR 150 tendrá un TCO de 17,3 cts./k. ■

Mercedes-Benz renueva los PHEV de la Clase E



El fabricante de la estrella amplía las opciones sostenibles de su Clase E con la llegada del nuevo E 300e. Se trata de una versión híbrida enchufable, en versión berlina, que combina un motor gasolina de 221 CV con un motor eléctrico de 90 kW para ofrecer un total de 320 CV. Su consumo de combustible es de 2,1 l/100 km y las emisiones de CO₂ en el ciclo mixto 48 g/km.

Su autonomía en modo eléctrico es de 50 km (ciclo NEDC 2.0), lo que le otorga el distintivo ambiental de la DGT "CERO EMISIONES". El E 300 e se suma al E 300 de (PHEV diésel), disponible como berlina y Estate. Para sus vehículos híbridos y eléctricos Merce-

des-Benz España y Endesa han desarrollado el Paquete Carga & Instala, equipo opcional integrado en el proceso de venta para la instalación de un Wallbox (PVP recomendado: 1.600 euros sin impuestos). Así, el cliente puede solicitar la instalación del punto de carga en su domicilio al hacer el pedido de su vehículo. Endesa se encarga de contactar y asesorar al cliente para dicha instalación que cuenta con una garantía de 2 años. Además se ofrece en exclusiva a los clientes la tarifa Tempo Zero smart de la mano de Endesa, que permite disfrutar de 1.500 kWh al año a 0 € para las cargas entre la 1:00 y las 7:00 de la mañana. ■

Nueva generación Renault Clio



La marca del rombo ha presentado uno de los pilares de su catálogo: la quinta generación del Renault Clio. Además de un evolucionado diseño exterior, el nuevo Clio- que estrena en el Grupo la plataforma CMFB- destaca por un habitáculo totalmente rediseñado caracterizado por su carácter tecnológico con pantalla multimedia de 9,3 pulgadas (dos veces más grande que la versión de 7 pulgadas), pantalla digital en lugar de los tradicionales contadores analógicos del cuadro de instrumentos, nuevos asientos, faros delanteros 100% LED desde el primer nivel de equipamiento y maletero de 391 litros.

A nivel mecánico el nuevo Clio dispondrá a partir de 2020 de una motorización híbrida denominada

E-Tech que combina un nuevo motor gasolina 1.6 litros con 2 motores eléctricos, una novedosa caja de velocidad multimodos y una batería de 1,2 kWh.

Mientras llega esta versión híbrida, la nueva gama Clio contará con los gasolina de 3 cilindros 1.0 SCe de 65 o 75 CV; TCe 100 y TCe 130 FAP. En diésel dispone del 1.5 dCi en 85 y 115 CV.

A nivel de asistencia a la conducción, el nuevo Clio destaca por la disponibilidad de una cámara 360°, frenado activo de emergencia con detección de ciclistas y peatones, alerta de cambio de carril y asistencia para el mantenimiento de trayectoria así como control de cruce adaptativo en autopista y atascos (con stop&go). ■

Seat apuesta por la movilidad eléctrica



La marca española ha aprovechado el Mobile World Congress (MWC) y el Salón del Automóvil de Ginebra para dar a conocer que sus planes de futuro pasan por la movilidad de cero emisiones. En el MWC de Barcelona presentó en exclusivo el Minimó, un vehículo biplaza 100% eléctrico desarrollado para dotar de flota a empresas que ofrecen servicios de movilidad urbana,

especialmente pensando en compañías de *carsharing*. Las baterías son intercambiables y su autonomía de 100 km.

El segundo pilar de la electromovilidad de Seat se pudo ver en Ginebra, donde desveló el prototipo El-Born. Su desarrollo está muy avanzado y la llegada al mercado está prevista para 2020 con una autonomía de 420 km. ■

Peugeot presenta sus nuevos híbridos y el e-208



La marca del león acudió al Salón del Automóvil de Ginebra con importantes novedades. Peugeot no solo presentó la nueva generación del Peugeot 208, con un gran salto adelante en calidad y tecnología, sino que también mostró la variante 100% eléctrica de este modelo, con 136 CV y 340 km de autonomía, que llegará tras el verano.

También en Ginebra el fabricante galo mostró sus nuevos variantes híbridas enchufables sobre el nuevo

508 y sobre el 3008, cuya comercialización es inminente.

El 508, disponible en variante berlina o familiar (SW), combinan un motor gasolina 1.6 con 1 motor eléctrico resultando 225 CV y pudiendo recorrer 40 kilómetros en modo eléctrico. El 3008 estará disponible en versión de tracción delantera o integral (Hybrid4). En este último caso la potencia llega a los 300 CV y su autonomía en modo 0 emisiones es de 50 km. ■

Volvo renueva y amplía su catálogo de híbridos

Volvo ha confirmado que en los próximos meses renovará y ampliará su gama de vehículos híbridos, confirmando que habrá versiones enchufables en todos los modelos de su gama.

En los próximos meses presentará también varios semihíbridos, empezando por las versiones diésel y gasolina de los SUV XC90 y XC60. Estos semihíbridos incluirán por primera vez el avanzado sistema de frenado de Volvo con recuperación de energía cinética, que se ha combinado con los actuales motores de combustión interna para

crear un motor eléctrico integrado. Esta tecnología ofrece a los conductores hasta un 15 % de ahorro de combustible y reduce las emisiones en la conducción real.

El motor híbrido enchufable T8 Twin Engine, mejorado hasta 420 CV, lleva una nueva batería y este avanzado sistema de recarga, lo que aumenta su autonomía alrededor de un 15% y está disponible en todos los vehículos de las series 90 y 60.

Las mismas reformas se han trasladado al bloque T6 Twin Engine, con los mismos resultados, y está disponible para el V60 y el S60. ■

Enrique Lacalle

Presidente Automobile Barcelona

"Automobile Barcelona será un certamen atractivo para los gestores de flotas y su ecosistema"



El antiguamente conocido como Salón Internacional del Automóvil de Barcelona cumple su centenario. Desde 2007 bajo el nombre de *Automobile Barcelona*, el *Motorshow* por excelencia de nuestro país prepara para esta edición tan especial un salón repleto de novedades y muchos atractivos.

¿Qué marcas y empresas han confirmado ya su presencia en *Automobile Barcelona 2019*?

En estos momentos (a finales de febrero) estamos en las cuarenta marcas que exhibirán sus novedades en el Centenario de *Automobile Barcelona* del 11 al 19 de mayo. Seguimos trabajando en ello y no dudamos en que vamos a superar esta cifra para que el Salón incluya las firmas más importantes del sector. Invitamos a las marcas a que aprovechen la oportunidad que les brinda el Centenario y la circunstancia de que el Congreso de los Diputados ha calificado el Salón de Acontecimiento de Excepcional Interés

Público, lo que supone además ventajas fiscales para las firmas que participan. La cita del salón es una ocasión inmejorable. Los datos del sector además nos acompañan. Venimos de un año que ha sido bueno en cuanto a resultados y nos encontramos ante un momento clave en el sector.

¿Se presentará alguna novedad mundial?

Este año *Automobile Barcelona* tiene un crecimiento récord de marcas y de pabellones de exhibición en relación a años anteriores. Será el evento automovilístico del año, sin duda. Y efectivamente, aunque todavía es pronto para

anunciarlo, ya le confirmo que sí habrá algunas novedades mundiales y europeas, aparte de las nacionales.

¿Qué atractivos y actividades ofrece el evento en esta edición para el sector del vehículo corporativo?

El Centenario de *Automobile Barcelona* supone un reto para el sector y evidentemente también lo será de cara al vehículo corporativo y a las flotas. De entrada, las novedades que se van a presentar, las innovaciones en la energía que van utilizar los nuevos vehículos también afecta a las flotas de vehículos y al renting de los mismos. Quere-

“Será el evento automovilístico del año, sin duda. Y, aunque todavía es pronto para anunciarlo, habrá algunas novedades mundiales y europeas, aparte de las nacionales.”

mos que también sea un récord de ventas y de ofertas atractivas para los visitantes. Y, por consiguiente, será también un certamen atractivo para los gestores de flota y su ecosistema.

“ Hemos sabido mezclar la esencia de los salones tradicionales con la propuesta tecnológica que representan muestras como el *Mobile World Congress* o el CES de Las Vegas. ”

¿De qué manera formarán parte del *Automobile Barcelona* tecnologías como la conectividad o el coche autónomo?

Es la apuesta del futuro y tendrá un espacio relevante en el Salón. La movilidad sostenible y conectada y la conducción autónoma estarán no sólo presentes en las espectaculares novedades que ofrecerán las marcas más relevantes del mercado. En *Automobile* habrá una zona específica demo, *Connected Street*, en la que los visitantes podrán experimentar personalmente los últimos avances de la tecnología. Podrán viajar en un vehículo del nivel cinco con un sistema de conducción completamente autónoma, que prescinde del conductor.

En los últimos años, la importancia de los salones del automóvil ha ido disminuyendo, ¿de qué forma se puede revitalizar el protagonismo de esta tipología de eventos?

Precisamente por eso iniciamos la reconversión en 2017 y renovamos el Salón Internacional del Automóvil de Barcelona, transformando su identidad. Dimos un salto y pasamos a ser *Automobile Barcelona* para dejar bien claro que apostamos por el futuro y por los avances de la tecnología de la movilidad sostenible, conectada y autónoma. Y ahora en el 2019 –nuestro salón es bienal- la consolidamos además con la celebración del Centenario. Lo hemos hecho como nadie en el mundo. Somos el primer Salón Internacional del Automóvil actualizado y puesto al día- el único de nuestro país que reconoce la OICA (Organización Internacional de Constructores de Automóviles) que además acaba de celebrar también su centenario en París. Hemos sabido mezclar la esencia de los salones tradicionales con la propuesta tecnológica que representan muestras como el *Mobile World Congress* o el CES de Las Vegas. Todo el mun-



do quiere conocer el futuro, y sin lugar a dudas, el futuro pasa por *Automobile*. Todo ello explica que nuestro Salón cumpla este año cien años. Y lo decimos con orgullo. Mientras algunos salones reconocen que en sus últimas ediciones notan una disminución, nosotros en el Centenario crecemos. No es una casualidad. Hay mucho trabajo detrás y quiero agradecer a las marcas su implicación y también a José Vicente de los Mozos, presidente de ANFAC, su compromiso.

“ Tendremos jornadas profesionales de un altísimo nivel como lo será sin duda el XII Congreso AEGFA de Gestores de Flotas. ”

¿Cómo va a celebrar Fira Barcelona el centenario de su salón del automóvil?

Además del Motorshow en el que se exhibirán las espectaculares novedades de las principales marcas, donde ya les he avanzado que habrá varias novedades

mundiales y europeas, y del *Connected Street*, la zona demo de la movilidad conectada y autónoma, *Automobile Barcelona* ofrecerá un amplio programa de actividades propias del Centenario. Queremos que Barcelona sea un año más la capital mundial del motor y que una vez más la ciudad se vuelque en un Salón que va ligado a su desarrollo. El programa se iniciará con *Vive la Moto*, el salón de la Moto de Barcelona del 4 al 7 de abril, donde tendremos una exposición retrospectiva de los vehículos más significativos de la historia del automóvil. Presentaremos un espectáculo audiovisual envolvente que por sí mismo ya será un motivo para visitar el Salón y que enlazará el pasado con las sorpresas que nos deparará el futuro; celebraremos también la *Fiesta de la Noche de Automobile*, que será muy especial por el Centenario... Tendremos jornadas profesionales de un altísimo nivel como lo será sin duda el XII Congreso AEGFA de Gestores de Flotas. Y una vez más, el primer fin de semana del Salón coincidirá con el Gran Premio de F1 en Montmeló. Nuestra pasión es el motor y con motivo del Centenario se va a notar aún más.

¿Se pueden encontrar elementos en común entre aquel primer salón del año 1919 y el que se celebrará en mayo de este año?

Pues precisamente la pasión por el automóvil, por la libertad que supone, aún reconociendo que todo ha cambiado mucho. Curiosamente, habrá un punto de enlace que supone la participación en el 2019 de una marca mítica, Hispano Suiza, que reaparece en nuestro Salón casi 100 años después.

El mundo se ha transformado enormemente y por esta razón también lo ha hecho *Automobile*. Han cambiado los vehículos, las energías que utilizan, las tecnologías, los modelos de consumo, las prioridades de los jóvenes que pueden sentir un cierto desapego del automóvil... Pero los jóvenes tienen el mismo deseo de libertad y siguen enamorados de las nuevas tecnologías. Y de ahí el atractivo de los coches conectados y autónomos, por no hablar de los que pueden llegar a sobrevolar el espacio aéreo. Entre 1919 y 2019 hay un elemento en común: la pasión por el progreso, por el futuro, por el automóvil. Y también una ciudad, Barcelona, que simboliza todos estos valores. ■

Juan V. Guillén

Replacement Sales Manager Sixt Spain

"Queremos ser pioneros ofreciendo todas nuestras soluciones de movilidad en un mismo entorno"



¿Qué balance realizan del ejercicio 2018 en nuestro país?

En Sixt España hemos cerrado un gran 2018 tanto en crecimiento operacional como en los resultados financieros, y seguiremos evolucionando en nuestra expansión en nuestro país, donde todavía tenemos amplio margen de crecimiento.

“ La flota de vehículos también ha continuado su evolución, logrando en 2018 un nuevo récord de vehículos operativos. De las 14.100 unidades que conformaban la flota española de Sixt en 2017, se ha pasado a una cifra de 16.000 unidades en 2018. ”

Hemos alcanzado los 68 puntos de alquiler en España, 14 de los cuales son nuevas aperturas que se han producido en 2018. En Sixt contamos con sucursales que dan servicio a los viajeros de 23 aeropuertos y de 13 estaciones de tren, si bien ya en los primeros meses de 2019 hemos anunciado 3 nuevas aperturas y esperamos llegar a inaugurar un número de sucursales parecido al del ejercicio anterior.

La flota de vehículos también ha continuado su evolución, logrando en 2018 un nuevo récord de vehículos operativos. De las 14.100 unidades que conformaban la flota española de Sixt en 2017, se ha pasado a una cifra de 16.000 unidades en 2018. Un récord cuantitativo, pero también cualitativo, ya que ofrecemos un amplio abanico de posibilidades en 80 categorías diferentes que abarcan: berlinas, monovolúmenes, familiares, SUV, descapotables, coupés, deportivos de altas prestaciones, vehículos comerciales y pequeños camiones de las principales marcas.

Aunque en nuestro país Sixt es todavía una empresa con gran margen de crecimiento, esta compañía de origen alemán se ha consolidado en el resto del mundo como un Rent a Car Premium. Pero al igual que las principales alquiladoras, se encuentra en plena fase de expansión tecnológica para convertirse en un actor principal en el segmento de la movilidad más allá del Rent a Car.

En nuestro país Sixt es reconocida por su fuerte posición en el mercado del rent-a-car, ¿qué diferencia a Sixt de su competencia en este segmento?

Sixt se caracteriza por ser la compañía Premium que dispone de la flota más joven y exclusiva del mercado. Contamos de varios modelos en exclusiva, así como marcas como Jaguar, Land Rover, Porsche, BMW, Audi, Mercedes-Benz y Maserati.

En Sixt trabajamos para ofrecer a nuestros clientes siempre los últimos modelos y por ello renovamos nuestra flota cada 6 meses a través un modelo de compra conocido como Buy Back.

Igualmente apostamos por el factor tecnológico, facilitando que la experiencia de nuestros clientes esté a la altura de los tiempos que vivimos. Fuimos la primera empresa que sacó al mercado la APP móvil y en nues-

tras oficinas, el cliente se puede identificar con un código QR haciendo que el proceso de recogida sea más ágil y eficiente.

Por último, y no menos relevante, somos la empresa de Rent a Car que está viviendo actualmente su fase de expansión más notable. Mientras nuestros competidores son actores ya maduros en el mercado español, nosotros seguimos creciendo año tras año.

En clave financiera y continuando paralelamente con el aumento de flota, hemos alcanzado unas cifras contundentes que nos hacen pensar de una manera muy optimista de cara a 2019, por ello hemos planificado un incremento notable en oficinas, flota y en personal altamente cualificado que, cuya vocación de atención al cliente, es nuestro mayor valor como compañía.

Más allá del rent-a-car, ¿qué otro tipo de soluciones ofrece Sixt relacionadas con la movilidad corporativa y las flotas?

Sixt Leasing es una de nuestras líneas de negocio más reconocidas fuera de nuestras fronteras ya que estamos presentes en unos 30 países actualmente.

En España hemos firmado recientemente un acuerdo con Iberofleet que nos permite fortalecer nuestro negocio de gestión de flotas con clientes internacionales, a la vez que ofrecemos a nuestros clientes actuales con flotas en España y Portugal un partner con un alto nivel de servicio.

¿Qué novedades podemos esperar de Sixt este año en el mercado español, dirigidas al segmento de las flotas?

La novedad más destacable es la creación de un departamento dedicado en exclusiva al segmento del Replacement y del Fleet Management, liderado por mi persona pero con el apoyo de muchos otros Departamentos: Flota, Operaciones y la propia Dirección General de la compañía.

La creación en sí, así como la dedicación de múltiples recursos, es toda una declaración de intenciones por nuestra parte, ya que entendemos el segmento de flotas como un nicho de mercado donde el cliente valora la especialización y la calidad, siendo ambos nuestros pilares fundamentales en el desarrollo de la actividad.

Las principales compañías de rent-a-car están adquiriendo pequeñas empresas de carsharing, movilidad compartida, etc. ¿Qué pasos está siguiendo Sixt en este sentido? ¿Adquisición de empresas o desarrollo de soluciones propias?

En Sixt apostamos por crecer orgánicamente y como he comentado en una pregunta anterior, hemos decidido realizar una inversión muy importante en tecnología que nos permita ser pioneros al ofrecer todas nuestras soluciones de movili-



SIXT SE CONVIERTE EN PROVEEDOR GLOBAL DE SERVICIOS DE MOVILIDAD

El pasado 28 de febrero Sixt realizó en Munich su puesta de largo como proveedor de servicios de movilidad integral. Y como no puede ser de otra forma, estos servicios se podrán gestionar y contratar a través de una nueva App.

Como nos cuenta Guillén "solamente con darse de alta podremos disfrutar de una gama única e integrada de servicios de movilidad en las distintas áreas de oferta de Sixt: alquiler de vehículos con *SIXT rent*, coches compartidos con *SIXT share*; y *SIXT ride* para los usuarios de alquiler con conductor, donde los clientes pueden reservar un proveedor local de taxi o VTC en 250 ciudades principales de Europa y los Estados Unidos."

"A través de *SIXT rent*, la app se convierte en una llave digital. Ya hoy, los clientes pueden seleccionar su vehículo digitalmente en los principales aeropuertos de Alemania hasta 30 minutos antes del inicio del período de alquiler, ir al estacionamiento sin desviarse o pasar por la estación de alquiler, abrir el vehículo directamente a través de la aplicación *SIXT* y disfrutar de la experiencia", explica Juan V. Guillén.

SIXT también ha creado su propia marca de *carsharing*: *SIXT Share*. Ya disponible en prueba en Berlín, se continuará introduciendo progresivamente este año en algunas ciudades alemanas.

Como nos cuenta Guillén, "*SIXT Share* ofrece a los clientes la libertad de devolver sus vehículos de manera flexible, más allá de las áreas comerciales de *SIXT rent*, en más de

2.200 estaciones SIXT en todo el mundo y también en todos los países donde esté presente. Con *SIXT share* no solo estamos lanzando otra marca de automóviles compartidos, sino que también estamos definiendo una nueva categoría de productos, al fusionar el alquiler de automóviles con el uso compartido, creando una flota única y global.

Con el lanzamiento de la nueva App SIXT, nuestra empresa da otro paso en el camino hacia lo que el cliente demanda, movilidad totalmente integrada e ilimitada. Las posibilidades en su fórmula conjunta son enormes y los clientes potenciales actuales crecerán de forma exponencial. En este momento y en grandes núcleos el *carsharing* se usa unas tres veces al mes de media, el alquiler normal unas 2,3 veces al año y el *ride-hailing* varias veces a la semana. A través de la plataforma tendríamos acceso a más de 20 millones de usuarios potenciales que utilizarán nuestra app en cualquier parte del mundo."

El lanzamiento de estos servicios en otros países europeos, entre ellos España, está en proceso y esperamos que pronto también llegue a España. ■



dad en un mismo entorno con el consiguiente beneficio para el cliente final.

En todo caso, siempre estamos atentos a las oportunidades que el mercado nos puede ofrecer y por lo tanto nunca descartamos posibles adquisiciones o alianzas que redunden en mejores servicios para nuestros clientes.

“ Este 2019 hemos realizado una inversión muy importante en vehículos eléctricos e híbridos, de modo que podamos estar a la altura de los nuevos tiempos, especialmente en grandes urbes como Madrid. ”

¿Qué soluciones e iniciativas propone Sixt para aquellas empresas que buscan una movilidad sostenible?

En Sixt estamos plenamente comprometidos con el Medio Ambiente y nos adecuamos a todas las normativas que nos permitan ser sostenibles.

Desde el punto de vista que nos ocupa, puedo adelantar que este 2019 hemos realizado una inversión muy importante en vehículos eléctricos e híbridos, de modo que podamos estar a la altura de los nuevos tiempos, especialmente en grandes urbes como Madrid.

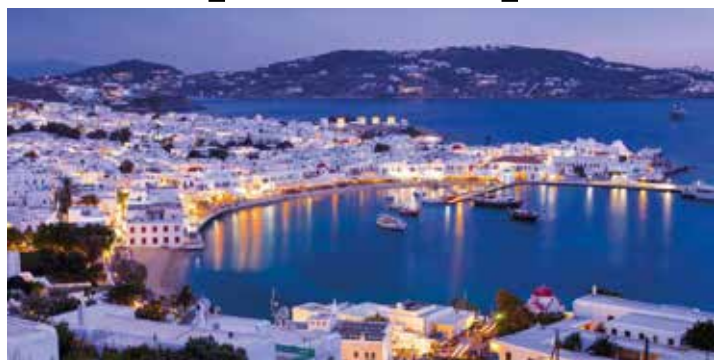
Desde hace tiempo llevamos un control de las emisiones del CO₂ y lo reflejamos en la factura que hacemos llegar al cliente, de modo que ayudamos también a concienciar al usuario de nuestros vehículos. ■

Alain Van Groenendael



Desde el pasado 1 de enero Alain Van Groenendael es el nuevo Presidente y CEO de Arval en sustitución de Philippe Bismut. Con gran experiencia en el sector bancario, forma parte del grupo BNP desde 2008. Desde noviembre de 2017 y hasta junio de 2018, fue Presidente del Opel Vauxhall Finance. Así mismo, fue Presidente de la ASF (Asociación Francesa de Sociedades Financieras) y Presidente de Eurofinas (Federación Europea de Asociaciones de Instituciones de Crédito). ■

Alphabet llega a cuatro nuevos países europeos



La compañía de movilidad y renting Alphabet ha firmado un acuerdo con la compañía de renting Autohellas, con sede en Atenas. Ello permitirá a Alphabet ofrecer sus servicios en Grecia, Chipre, Bulgaria y Croacia, con lo que ya son 28 los países donde Alphabet ya está presente.

Autohellas S.A, franquicia de Hertz Intl., cuenta con una larga tradición y experiencia en todo lo relacionado con el sector del renting, y también es un experto clave

en mercados ubicados en la zona de los Balcanes y en el Mediterráneo.

"El servicio holístico de Autohellas, que combina las soluciones clásicas de renting y su extendida experiencia, se alinean a la perfección con la misión de Alphabet de garantizar y apostar por la satisfacción de sus clientes, así como en ayudar a las compañías a conseguir sus objetivos ofreciendo el mejor mix de productos y servicios", asegura Richard Schooling, Director Comercial de Alphabet Internacional. ■

18.000€, el valor residual medio de un coche de 2 años

El cierre del mercado de VO en 2018 arroja un valor residual medio del 63,8% para un coche de 2 años, cuyo precio promedio se situó en 18.239€ en diciembre de 2018, según el Informe de Evolución de Valores de VO de Eurotax elaborado para Ganvam.

El informe revela que el valor residual de los vehículos con dos años ha descendido ligeramente en porcentaje, situándose 0,6 puntos porcentuales por debajo del cierre del año anterior. Sin embargo, su precio es superior a la media registrada en 2017 y se ha recuperado en el último mes de 2018, después de experimentar una marcada caída en el tercer trimestre y una leve tendencia a la baja a lo largo del año.

El aumento del peso de vehícu-

los jóvenes en los tramos de edad anteriores -de 0 a 2 años- produce un efecto dominó en este segmento, ya que el valor medio de los seminuevos es más alto e influye al alza de precios en los turismos y todoterrenos con dos años. Por tanto, esta foto refleja que en su conjunto se han transferido coches de mayor precio. El valor residual de los vehículos con 5 años es hoy 254€ inferior al de 2017, situándose en 13.846€ y un valor promedio en porcentaje del 46,3% al cierre de diciembre de 2018.

Por otro lado, los coches con 7 años tienen un precio medio de 10.569€ y un valor residual del 37%, lo que supone una diferencia positiva de un punto porcentual y 600€ más que en diciembre de 2017. ■

Northgate inaugura su cuarta sede en Madrid



La compañía de renting flexible ha inaugurado en Getafe su cuarta sede en la Comunidad de Madrid como parte del proceso de expansión en el que se encuentra Northgate.

Con una inversión de más de 1,5 millones de Euros, estas nuevas instalaciones se unen a las delegaciones ya existentes de Algete, Coslada y Leganés. El nuevo centro de Northgate es capaz de gestionar más de 3.500 vehículos nuevos en su área de influencia, siendo precisamente este el objetivo de incremento de flota en la Comunidad de Madrid.

La delegación de Getafe cuenta con más de 2.000 m² de exposición, 4.000 m² de taller, 1.000 m² de ofi-

cina y más de 8.000 m² de campamento para su flota.

El CEO de la compañía, Fernando Cogollos, fue el encargado de inaugurar el acto con unas palabras de bienvenida, donde ha resaltado que "la apertura de esta nueva sede en Getafe es una señal de que seguimos apostando por el sur de Madrid, zona en la que tenemos nuestras oficinas centrales. Queremos seguir creciendo, para estar cada vez más cerca de nuestros clientes. Con esta nueva sede, queremos seguir siendo pioneros de la movilidad profesional, y en ella las empresas encontrarán múltiples soluciones de renting y de compra de vehículos a través de Northgate Ocasión". ■

Acuerdo entre ALD y E.ON para potenciar la movilidad eléctrica



ALD Automotive y la energética E.ON han firmado un acuerdo estratégico para desarrollar y comercializar conjuntamente servicios de energía, financiación y movilidad. Ello permitirá brindar ofertas de movilidad para vehículos eléctricos para clientes corporativos, municipios y particulares en algunos países de Europa.

La oferta conjunta incluirá consultoría, planificación, instalación, operación y mantenimiento de infraestructura de carga.

Además, los socios desarrollarán conjuntamente soluciones de e-carsharing en el marco de la movilidad corporativa sostenible. En principio el acuerdo permitirá desplegar todas estas ofertas en Alemania, Dinamar-

ca, Noruega, Suecia y Reino Unido.

"Estamos comprometidos a proporcionar soluciones de movilidad innovadoras y sostenibles para satisfacer mejor las necesidades de nuestros clientes, lo que incluye la implementación progresiva de ofertas de movilidad responsable. Este acuerdo respalda totalmente la estrategia de crecimiento sostenible de ALD Automotive para trabajar con socios líderes de la industria con el fin de ampliar la oferta de la compañía y nos permite beneficiarnos de la experiencia y experiencia líderes de E.ON en el campo de las soluciones de energía para ser un jugador clave en la transición energética", confirma John Saffrett, Director de Operaciones de ALD. ■

VWFS inaugura sus nuevas oficinas en El Prat de Llobregat



Volkswagen Financial Services (VWFS) ha culminado la remodelación de sus oficinas de El Prat de Llobregat (Barcelona). Las nuevas instalaciones cuentan con una superficie total de 1.500 m² y disponen de espacios de trabajo abiertos, multiusos y cooperativos, que nacen con el objetivo de estimular la colaboración y la comunicación entre los empleados de la compañía y fomentar una nueva forma de trabajar: inspirando, comunicando y compartiendo.

Para celebrar la inauguración de las nuevas instalaciones, la compañía llevó a cabo una jornada de puertas abiertas para empleados y familiares que ha contado con la

asistencia de más de 170 personas.

"Trabajar en Volkswagen Financial Services es hacerlo en una compañía líder, innovadora, con capacidad para adaptarse a las necesidades del mercado y orientada al cliente, gracias a la profesionalidad de su equipo y a la calidad del servicio", aseguró Pedro Catena, presidente de VWFS.

Actualmente Volkswagen Financial Services cuenta con una plantilla de 467 empleados distribuidos en sus instalaciones de Madrid (358) y Barcelona (109), con un total de 13 nacionalidades diferentes. Casi la mitad de la plantilla está formada por mujeres, con un 47% del total. ■

Free2Move Lease incorpora la división de renting de Opel



Free2Move Lease España, la división B2B de Grupo PSA, ha incorporado dentro de su actividad la comercialización del renting de la marca Opel en España. De esta forma, los clientes de empresa de Opel ya pueden disfrutar de las ventajas de Free2Move Lease, una oferta multimarca disponible a través de las redes de concesionarios de las marcas Peugeot, Citroën DS Automóviles y, desde ahora, de Opel en España, al servicio tanto de PYMES como de grandes flotas.

Con su incorporación a Free2Move Lease, la división de renting de Opel refuerza sus puntos fuertes tradicionales, como la flexibilidad, la capacidad de adaptación a las necesidades de cada empresa, y el respaldo de una red comercial extensa y especializada, además de una amplia gama de vehículos de bajas emi-

siones de CO₂, gasolina, diésel y GLP.

La mayor fortaleza de Free2Move Lease es la red de concesionarios, que aporta una gran capilaridad para llegar a las PYMES y autónomos en todo el territorio, y la calidad del servicio postventa, siempre en las redes oficiales. La oferta de Free2Move Lease proporciona a los clientes empresas un servicio "todo incluido" con el mantenimiento y la garantía durante toda la vida del contrato, y siempre con el servicio posventa en redes oficiales, seguro del automóvil, asistencia en carretera, gestión de multas y cambio de neumáticos.

La oferta Free2Move Lease permite a todo tipo de empresas facilitar la movilidad general de sus colaboradores gracias a los servicios asociados tradicionalmente al alquiler a largo plazo y a la gestión de automóviles. ■

Fuerte crecimiento orgánico de Arval en 2018



El crecimiento orgánico de la flota viva de Arval en todo el mundo creció un 8,2% en 2018, alcanzando la cifra de 1.193.910 vehículos de flota financiada. Este crecimiento se ha producido principalmente por los mercados centrales (Francia +5%, UK +5%, España +19% e Italia +8%), así como por el crecimiento en dos dígitos de otras muchas áreas, como Benelux (+12%), Sur de Europa (+16%), Europa Central (+14%) y los países nórdicos (+25%).

Así mismo en este periodo, incrementó un 9% la adquisición de vehículos nuevos (353.302 unidades) y la cifra de vehículos vendidos, una

vez finalizado el contrato, alcanzó las 254.207 unidades.

En 2018 Arval creció en todos los segmentos: +4% en el área Corporativa y de Administraciones Públicas y un +17% en pequeñas y medianas empresas. Los clientes internacionales de Arval representaron un crecimiento orgánico superior al 7% y ahora representan más del 25% del negocio en general. En 2018, Arval lanzó con éxito su oferta de Renting para Particulares en toda Europa, aumentando un 45% la flota de renting a particulares.

Para 2019 el objetivo de la compañía es crecer alrededor de un 9%. ■

ALD sigue creciendo en España



La compañía de renting ALD Automotive cerró el ejercicio 2018 con una facturación bruta de 634 MM de euros, lo que supone un incremento del 30,6% con respecto al año anterior. Durante este periodo, la compañía ha aumentado su flota en un 12%, gestionando un total de 109.606 vehículos, una cartera de 22.451 clientes y alcanzando una penetración de flota en el sector del 17,2%.

Hay que destacar que, con un activo total de negocio valorado en 1.890,5 MM, durante este año la compañía ha adquirido la empresa de renting flexible Reflex, y ha matriculado 31.864 vehículos, un 65% más que en 2017; la adquisición de estos vehículos ha aumentado la inversión de ALD Automotive en un 66,7%, hasta los 631,8 millones de euros. Además, durante 2018 se vendieron 21.752 vehículos y se compraron 144.996 neumáticos.

El plazo medio de contratación de servicios es de 40,2 meses. Además, durante el año pasado, la compañía gestionó 123.710 días de alquiler a corto plazo.

Los modelos de vehículos más solicitados por los clientes de la compañía fueron el Renault Clío, el Ford Kuga y el Peugeot Partner. En cuanto a la preferencia de carburantes, el diésel, aunque ha disminuido en once puntos con respecto al ejercicio anterior, sigue siendo el rey indiscutible de los vehículos de renting con un 79,1% de vehículos, frente al 12% de gasolina y el 8,9% de vehículos eco, un porcentaje este último que se ha visto incrementado en cinco puntos con respecto a 2017.

Por otro lado, ALD Automotive aumentó su plantilla de trabajadores en España un 14,4% en 2018, sumando un total de 476 empleados en nuestro país. ■

Iván Lequerica

Director para la región del Mediterráneo en Geotab

"El futuro de la movilidad es autónoma, compartida, eléctrica y conectada"



Geotab es la empresa de telemática con la evolución más rápida en el mercado, con crecimientos anuales del 40% a nivel mundial y con más de 1,4 millones de vehículos conectados. La compañía tiene su mayor sede europea ubicada en España, gracias a clientes tan importantes como Telefónica, Europcar o Ferrovial, que han confiado en sus soluciones.

¿Cuáles son sus previsiones de crecimiento a corto y medio plazo para el mercado español?

Las previsiones de crecimiento son prometedoras gracias a nuestras apuestas estratégicas en varias áreas que tienen una demanda creciente en el mercado español y europeo. Geotab recoge más de 3.000 millones de puntos de datos cada día. El análisis de estos permite a nuestros clientes obtener ahorros en sus flotas, tener menores gastos de mantenimiento y generar menores emisiones. Nuestros clientes saben que esta inversión les supone una ventaja competitiva y por eso cada vez más confían en nosotros. En segundo lugar, también hemos hecho una

apuesta decidida por los vehículos eléctricos con la adquisición de la compañía Fleetcarma. Con ello, conseguimos posicionarnos como la única compañía telemática capaz de dar servicio a vehículos eléctricos así como ayudar a nuestros clientes en el proceso de migración a la movilidad eléctrica.

¿Qué tipo de impacto ha tenido la GDPR en el sector de la gestión telemática de flotas?

La GDPR asegura que nuestros datos personales son tratados de forma segura, privada y para los fines acordados con los clientes, y la vemos como un avance positivo en materia de privacidad. En Geotab co-

“ Geotab recoge más de 3.000 millones de puntos de datos cada día. El análisis de estos permite a nuestros clientes obtener ahorros en sus flotas, tener menores gastos de mantenimiento y generar menores emisiones. ”

menzamos a trabajar en su implementación dos años atrás asegurándonos el cumplimiento absoluto antes de su entrada en vigor. Desde un poco antes de que entrara en vigor vemos mucho más interés en el merca-

do por entender nuestra política de datos y nuestros mecanismos de privacidad y seguridad, eso para nosotros es muy positivo. Los clientes son conscientes de la nueva regulación y cada vez se preocupan más por los mecanismos de seguridad de la información.

¿Qué diferencia a Geotab de otras compañías del sector?

Resaltaría tanto la calidad de nuestros productos y servicios como nuestra capacidad innovadora. Somos una empresa de ingeniería que aporta tecnología de alto rendimiento de una forma escalable, estable y segura. Nuestras recientes apuestas en tecnologías de aprendizaje auto-

mático (machine learning) y vehículo eléctrico nos han situado a la vanguardia de la industria.

¿Sobre qué tecnología de mapas integran sus soluciones?

Incorporamos varias tecnologías de mapas, dando la libertad a nuestros clientes de usar las que más les convenga. En concreto ofrecemos tanto las más completas y conocidas como GoogleMaps o Here.com, o aquellas abiertas y open source como OpenStreet maps.

“Somos la única compañía telemática capaz de dar servicio a vehículos eléctricos así como ayudar a nuestros clientes en el proceso de migración a la movilidad eléctrica.”

Con presencia en todos los continentes y en todo tipo de parques móviles, ¿en qué nivel sitúa Geotab los ahorros que puede generar la implantación de un sistema de gestión de flotas?

Un buen ejemplo son los resultados obtenidos por Telefónica de España, gracias a la aplicación de la tecnología de Geotab para los más de 600 vehículos de su flota interna. Telefónica de España logró una reducción de un 10% del consumo total de su flota. Actualmente la media de consumo de sus vehículos es de 6,3 L/100km, lo que supone algo menos que las estimaciones mínimas de consumo de los fabricantes. Además, también lograron una disminución muy relevante en sus emisiones de CO₂: 6.353 toneladas menos de emisiones al año.

Por otro lado, la tecnología de Geotab les permite monitorizar el perfil de conducción midiendo variables como las aceleraciones, los frenazos y los giros bruscos, además del uso de cinturón. Nuestra solución ofrece la posibilidad de establecer un parámetro para cada uno de los indicadores mencionados y obtener una puntuación para cada vehículo. Después, a cada conductor se le puede enviar un reporte detallado con sus puntuaciones para que considere por sí mismo

LOS CINCO PILARES DE GEOTAB

Iván Lequerica explica que desde Geotab “impulsamos la innovación a través de cinco pilares que representan los principales beneficios” para las empresas. El primer pilar es el aumento de la productividad de la flota a través de la medición de tiempos y la optimización de rutas. El segundo pilar es la seguridad gracias a la información avanzada que Geotab proporciona sobre el comportamiento al volante. Según Lequerica, “nuestras soluciones ayudan tanto a reducir accidentes como a detectarlos en tiempo real y ser capaces de reconstruirlos. Esto es posible mediante la detección del estilo de conducción así como de los cinturones de seguridad y el aviso a los conductores en tiempo real mediante alertas sonoras.” Con la conectividad de Geotab también se optimizan los costes, ayudando a reducir el uso de combustible con el seguimiento de los factores que afectan al mismo como excesos de revoluciones y otros. “En paralelo, mejoramos el mantenimiento del vehículo, extendiendo la vida útil mediante el diagnóstico en tiempo real de posibles averías”, explica el responsable de la compañía en España. Además, las herramientas de Geotab permiten a los gestores de flotas comprobar si los conductores cumplen con la normativa, tanto pública como corporativa, reduciendo así el número de infracciones y multas. Por último, Geotab proporciona una solución abierta, flexible y segura con la capacidad de integrar sistemas de terceros. ■

cuáles son sus áreas de mejora. Gracias a esto, Telefónica de España ha conseguido reducir la siniestralidad de su flota de forma considerable.

Soluciones y compañías como Geotab serán partners imprescindibles para la implantación del coche conectado y autónomo, pero ¿existe un buen nivel de seguridad para garantizar posibles ciberataques al funcionamiento de los vehículos?



La ciberseguridad es uno de los grandes retos en el mundo IoT y cobra especial importancia en el coche conectado. Geotab es una empresa con un enfoque security by design en el que, ante cualquier nueva funcionalidad o servicio, lo primero que se hace es definir los requisitos de seguridad. Creemos que es compatible esta preocupación por la seguridad con la capacidad de innovar al más alto nivel.

En Geotab implementamos un paquete completo de recomendaciones de ciberseguridad incluyendo por ejemplo cómo cifrar la comunicación entre dispositivo y servidor, firmar las actualizaciones de firmware o utilizar números aleatorios criptográficamente fuertes para evitar prácticas de ingeniería inversa.

Por otro lado, como parte de nuestra cultura corporativa de ciberseguridad promovemos los tests de vulnerabilidades y penetración por parte de terceros.

Por último, nuestros usuarios disponen de un modo de privacidad, que puede ser configurado de manera manual o automática, para aquellos profesionales que utilizan su vehículo con dispositivo de Geotab en intervalos de tiempo libre y que no desean compartir sus datos. Cuando el modo privado está activado en un vehículo dejan de mostrarse las funciones que utilizan GPS, la localización, los trayectos o la velocidad.

¿En qué año prevé Geotab la implantación masiva del coche totalmente autónomo?

“Nuestros usuarios disponen de un modo de privacidad, que puede ser configurado de manera manual o automática, para aquellos profesionales que utilizan su vehículo con dispositivo de Geotab en intervalos de tiempo libre y que no desean compartir sus datos.”

Es muy difícil predecirlo porque hay dos componentes necesarios: la tecnología y la regulación. Desde el punto de vista tecnológico se está avanzando muy rápidamente pero todavía existen retos para asegurar que la tecnología es 100% segura, escalable y confiable. Desde el punto de vista regulador hay grandes diferencias de visión entre las autoridades. Hay países que lo están impulsando con proyectos pilotos o inversiones en despliegues; mientras que otros lo consideran un gran riesgo, no solo desde el punto de vista de la seguridad sino también desde un posible impacto socio-económico en la destrucción de empleos relacionados con la conducción. De lo que no hay duda es que va a llegar. El futuro de la movilidad es autónoma, compartida, eléctrica y conectada. ■

VWFS adquiere el 60% de FleetLogistics

VOLKSWAGEN
FINANCIAL SERVICES
THE KEY TO MOBILITY



Volkswagen Financial Services (VWFS) ampliará su oferta en el ámbito de la gestión internacional de flotas y movilidad a través de una alianza estratégica con TÜV SÜD. Para ello ha adquirido una participación del 60% en FleetCompany GmbH, que opera con la marca FleetLogistics a nivel mundial en más de 70 países. El 40% restante de las participaciones de la compañía quedan bajo el control del hasta ahora único accionista, TÜV SÜD AG.

Los dos accionistas han acordado mantener la neutralidad de la marca de FleetLogistics. El objetivo es crear una gama completa de productos y servicios para el cliente en la que gestión de viajes y flotas estén combinados. La conclusión de la transacción está pendiente de la aprobación de las autoridades antimonopolio competentes. Ambas partes han acordado no hacer público el precio de compra.

"Esta alianza estratégica nos permite ofrecer un valor añadido significativo a nuestros clientes de flotas. Hemos decidido transferir el actual modelo de negocio a la movilidad

intermodal. Para ello, en el futuro seremos capaces de ofrecer servicios adicionales a partir de la Joint Venture. También hemos acordado conservar la neutralidad de marca de la cartera de vehículos y la independencia de las compañías de leasing", dijo Patrick Fruth, consejero delegado de la División de Movilidad de TÜV SÜD.

En el contexto del reenfoque estratégico, está previsto transferir el negocio de CarMobility GmbH, una filial controlada al 100% por Volkswagen Financial Services, a FleetLogistics. CarMobility operaba en Alemania como compañía de gestión de flotas independiente desde 2006 con cerca de 40.000 contratos en sus cuentas.

Fundada en 1996, FleetLogistics emplea a 360 personas en todo el mundo y opera en más de 70 países. Sus clientes incluyen grandes gestores de flotas nacionales e internacionales con una cartera de cerca de 200.000 vehículos, siendo uno de los mayores proveedores mundiales de servicios de gestión de flota. ■

Entra en vigor el nuevo límite de velocidad en carreteras convencionales



El próximo 29 de enero entrará en vigor la modificación del artículo 48 del Reglamento General de Circulación por el que se reduce a 90 km/h la velocidad en carreteras convencionales. Esta medida de la DGT tiene como objetivo reducir la siniestralidad en este tipo de carreteras, donde se producen 7 de cada 10 accidentes con víctimas y donde fallecen un millar de personas cada año, siendo la velocidad inadecuada la causa concurrente en el 20% de los accidentes de tráfico. La medida afecta a unos 10.000 km de carretera.

Esta modificación supone la desaparición de los diferentes límites de velocidad genéricos establecidos anteriormente en 90 y 100

km/h para turismos y motocicletas, en función de si la vía disponía o no de un metro de arcén. Ahora, todos a 90 km/h.

La nueva normativa también uniformiza la velocidad de los camiones en este tipo de vías a 80 km/h, límite común en la gran mayoría de países europeos. En el caso de los autobuses, la limitación genérica de velocidad es de 90 km/h, si bien aquellos autobuses que no tienen cinturón de seguridad no podrán circular a más de 80 km/h.

Con estos cambios, la normativa de circulación española se alinea con la gran mayoría de países europeos en cuanto a límites de velocidad en este tipo de vías. ■

Quikly, el primer car sharing exclusivo para concesionarios



Baiback, empresa especializada en gestión de flotas, ha desarrollado Quikly. Se trata de una plataforma dirigida e ideada para los concesionarios con la que podrán contar y ofrecer movilidad, tanto interna como a sus clientes.

Con Quikly, los concesionarios podrán evitar los coches parados y sin uso, convirtiéndolos en un sistema de carsharing. De esta forma se consigue eliminar la improductividad y se ponen los coches a disposición de los usuarios a través de un APP, con la que podrán reservar y pagar por el uso del vehículo.

La plataforma es polivalente y muy adaptativa, pudiendo instalarse en cualquier vehículo y ofrecer dicho carsharing tanto en modo "road

trip" como en modelo "free floating".

Además, Quikly integra todos los servicios para cubrir las necesidades tanto de concesionario como de usuario. Junto con el servicio de car sharing, se incluye el ready to rent, recogida y entrega, entrega a domicilio, limpieza y recarga de vehículos, mantenimiento, valoración de daños, recolocación de vehículos, control y gestión de la flota de vehículos y soporte de call center para el usuario final.

Quikly ha empezado su actividad en Pamplona con el Grupo de concesionarios Mundomovil. En los próximos 3 meses se integrarán otras 28 concesiones en ciudades como Zaragoza, San Sebastián, La Coruña y Salamanca. ■

Endesa X gestionará 400 puntos de recarga en los parkings Saba



Saba y Endesa X han llegado a un acuerdo para desplegar 400 puntos de recarga en la red de aparcamientos de Saba y Saba Barcelona Bamsa. Este acuerdo incluye la implementación de los puntos de carga en 36 aparcamientos, 18 de la red de Saba y 18 de la red de Bamsa (compañía de capital público-privado participada en un 60% por Saba y en un 40% por el Ayuntamiento de Barcelona).

El despliegue inicial contempla la puesta en funcionamiento de 144 puntos de recarga, que ya están operativos, en 36 aparcamientos de 14 ciudades de España (Madrid, Barcelona A Coruña, Alicante, Marbella, o Pamplona, entre otras). Todos los puntos funcionarán con tecnología de 22 kW (semirrápida), por lo que los usuarios podrán recargar el 80% de la batería de su VE en aproximadamente 1 hora. Además, contarán con el conector universal para este tipo de carga, y estarán disponibles para cualquier cliente -tanto de ro-

tación como abonados- que aparque en los estacionamientos de Saba.

Los puntos de recarga están conectados a una plataforma digital de Endesa que permitirá la interoperabilidad y el control remoto de los puntos. A través de la aplicación para móviles ecaR, disponible en iOS y Android, los usuarios podrán localizar la estación de carga, conocer su estado e incluso pagar el servicio con su tarjeta de crédito sin necesidad de ser cliente de Endesa.

Saba y Bamsa asumen el desarrollo e inversión de esta red de recarga que operará Endesa, aprovechando las subvenciones previstas en el Plan de Apoyo a la Movilidad Alternativa del Ministerio de Energía (Plan Movalt).

El acuerdo forma parte del plan que presentó Endesa a mediados de noviembre, que incluye la instalación de 108.000 puntos de recarga en los próximos cinco años, de los que más de 8.500 puntos serán de acceso público. ■

El Think Tank de Automoción de IE propone una secretaría nacional reguladora de la movilidad



El Think Tank del Automoción del IE Business School ha presentado recientemente sus conclusiones y reflexiones sobre la transformación, a gran velocidad, de la movilidad y los nuevos negocios surgidos alrededor. Para este grupo de expertos independientes es necesaria una armonización en la regulación de la movilidad que pueda aplicarse a necesidades distintas en el territorio español, ya que en este momento existen importantes diferencias en los planes de movilidad urbana, dependiendo en gran medida de la ciudad o localidad de la que se trate.

Es en este punto donde Ricardo Conesa, Director del Programa

Avanzado en Dirección de Empresas del Automóvil del IE Business School, y José Luis Criado, Director Académico del mismo, ambos coordinadores del Think Tank de Automoción de esta escuela, coinciden en su apuesta por la creación de una secretaría nacional de movilidad que "pueda actuar de manera independiente y que esté conectada con el cambio cultural que supone el futuro de la movilidad. Una entidad estatal que no parta de premisas establecidas, pero sí capaces de observar el impacto en la sociedad o la industria y proponer medidas de mejora", apunta el Think Tank en un comunicado. ■

Bridgestone adquiere TomTom Telematics



Bridgestone Europe ha llegado a un acuerdo con TomTom para adquirir, por la cantidad de 910 millones de euros, su parte telemática del negocio: TomTom Telematics.

Con esta adquisición el objetivo del fabricante de neumáticos es convertirse rápidamente en líder de soluciones de movilidad en la región. Además, la combinación de ambas compañías permitirá a Bridgestone realizar ventas cruzadas de neumáticos y soluciones a una base de clientes más amplia. Por otro lado, tener acceso a los datos, mejorará el desarrollo y testeo virtual de neumáticos, así como la innovación de los neumáticos conectados, que beneficiará a todos los clientes, incluidos los fabricantes.

Las soluciones de movilidad digital y las soluciones para flotas son una prioridad estratégica para Bridgestone. Y en este sentido, la empresa de origen japonés ha trabajado mucho para fortalecer sus capacidades digitales en EMEA.

Esta última inversión es un paso más junto al desarrollo de funcionalidades para la recopilación de datos gracias a sensores, plataformas de datos y análisis de datos. Todo ello ha dado como resultado el lanzamiento de una línea de soluciones y aplicaciones digitales, como son Tirmatics, Mobox, FleetPulse y Bridgestone Connect.

Paolo Ferrari, CEO y Presidente de Bridgestone EMEA y Vicepresidente Ejecutivo del Grupo Bridgestone, ha comentado que "reconocemos y respetamos el talento y capacidades de la directiva TomTom Telematics y sus 670 empleados. Tenemos intención de fomentar y hacer crecer el negocio y apoyar los planes que ya existen actualmente. Queremos que TomTom Telematics continúe trabajando para sus clientes con el éxito con el que lo ha estado haciendo en los últimos años."

Se prevé que la transacción de compra se complete, como máximo, en el segundo trimestre de 2019. ■

Acuerdo exclusivo entre IBEROFLEETING y Sixt Leasing



Iberofleeting, empresa especializada en externalización de la gestión de flotas corporativas, ha sido seleccionada por Sixt Leasing para prestar servicios y dar soporte a sus clientes en el ámbito geográfico de la Península Ibérica. A su vez, y en base al principio de reciprocidad recogido en el acuerdo de colaboración exclusivista suscrito entre ambas compañías, los clientes de Iberofleeting disfrutarán de las ventajas de la amplia implantación de Sixt Leasing a nivel internacional, con presencia en más de 30 países.

Para Vera Asam, Head of International Business Development & Sales de Sixt, "este acuerdo con Iberofleeting permite fortalecer nuestro negocio de gestión de flotas con clientes internacionales a la vez que ofrecemos a nuestros clientes actuales con flotas en España y Portugal un partner con un alto nivel de servicio."

Con casi una década de vida, Iberofleeting gestiona una flota supe-

rior a los 12.000 vehículos y contando con delegaciones en Madrid, Barcelona, Valencia y Lisboa lo que le permite prestar servicios de manera directa tanto en nuestro país como en Portugal. Además, cuenta con su plataforma tecnológica "ESQDO" que en su reciente versión 3.0 alcanza nuevas prestaciones mejorando su funcionalidad como herramienta de seguimiento y monitorización del uso diario de los vehículos que componen una determinada flota de empresa. La nueva versión destaca por una integración total con los sistemas propios de gestión empresarial de los diferentes clientes que disfrutan de una nueva interfaz mucho más atractiva. Las últimas funcionalidades implementadas, permiten disponer de una visión aún más estratégica de la flota obteniendo nichos de ahorro realmente importantes, posibilitando tomar decisiones claves en pos de la mayor rentabilidad del cliente. ■

MSI Insight elabora el "Libro Blanco de la Distribución Oficial"

La consultora MSI Insight ha elaborado para Faconauto el "Libro Blanco de la Distribución Oficial 2018. El Juego de la Nueva Automoción".

Durante las 158 páginas de este libro, el lector podrá encontrar tanto un análisis de la situación actual de la Distribución Automovilística como un marco para la previsión de su futuro a medio y largo plazo.

Este libro pretende ser un análisis actualizado de la situación del sector en términos de estructura empresarial, marco regulatorio, dimensión de mercado y principales resultados de gestión de las empresas que lo configuran. También ofrece un análisis de previsión a medio y largo plazo que, a partir de un marco económico y legal probable, determine los volúmenes de negocio esperables para el sector.

En todas las áreas analizadas se refiere siempre a España, como un mercado unitario, ofreciendo, dentro de lo posible, toda la información disponible para cada una de las Au-



tonomías en los diferentes anexos de cada capítulo.

El libro está a la venta en la web de MSI Insight (msiberia.org) y tiene un precio de 45€. ■

Primer sistema de airbags de colisión múltiple del mundo



Hyundai Motor Group ha desarrollado el primer sistema de airbags de colisión múltiple del mundo que mejorara significativamente el rendimiento de los airbags en accidentes de colisión múltiple. Este tipo de accidentes son aquellos en los que el impacto primario es seguido por colisiones con objetos secundarios, como árboles, postes eléctricos u otros vehículos, que tienen lugar en 3 de cada 10 accidentes.

Los actuales airbags actuales no ofrecen protección secundaria cuando el impacto inicial es insuficiente para hacer que se desplieguen. Sin embargo, el sistema de airbags de colisión múltiple permite que las airbags se desplieguen de manera efectiva en un impacto secundario al calibrar el estado del ve-

hículo y los ocupantes.

Esta nueva tecnología detecta la posición de los ocupantes tras una colisión inicial. Cuando los ocupantes se ven obligados a ocupar posiciones inusuales, la eficacia de la tecnología de seguridad existente puede verse comprometida. Mientras que esta tecnología está diseñada para desplegarse aún más rápido cuando los sistemas de seguridad iniciales pueden no ser efectivos. Al recalibrar la intensidad de colisión requerida para el despliegue, el sistema de airbag responde más rápidamente durante el impacto secundario, lo que mejora la seguridad de los ocupantes de vehículos con múltiples colisiones.

Hyundai Motor Group implementará el sistema en los nuevos vehículos Hyundai y Kia en un futuro. ■

Porsche expande a España su servicio de recarga para eléctricos



El servicio de carga para vehículos enchufables y eléctricos Porsche Charging Service ya está disponible en España. Esta plataforma de la marca alemana está presente en 12 países con 49.000 puntos de carga. Hasta ahora el servicio estaba disponible en Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Países Bajos y Suiza.

Además, se le han añadido nuevas características como la función de clasificación. Indica cuándo el vehículo se ha cargado por última vez en una estación y también permite que los usuarios sepan lo actualizada y fiable que es la información de cada punto de carga. También muestra la utilización diaria de la capacidad de la estación de carga. Además, se ha mejorado la interfaz de usuario en la aplicación y después de seleccionar un punto de carga, ahora es más fácil enviarlo a la navegación, tanto al móvil como al vehículo.

El Porsche Charging busca las es-

taciones de carga adecuadas y lleva a cabo la facturación mediante los datos de pago almacenados centralmente. Por lo tanto, no es preciso registrarse en diferentes proveedores. Esto tiene lugar en los países cubiertos y con un precio unitario garantizado en cada mercado.

La información sobre la localización de las estaciones de carga, su disponibilidad y el precio para cargar el vehículo están disponibles en tiempo real. En la estación de carga, la identificación del usuario se realiza bien con un código QR mediante la aplicación o bien con la llamada "Porsche ID Card". En Alemania, la cuota por usar el Porsche Charging Service es 2,50 € al mes. El coste real de recarga se suma a esa cantidad: depende del proveedor y de la cantidad de electricidad descargada. El servicio está disponible para los conductores de todos los vehículos híbridos o eléctricos, no está limitado a los modelos Porsche. ■

Continental combina vehículos autónomos con robots de reparto



La empresa tecnológica Continental presentó durante el CES 2019, celebrado en Las Vegas, un vehículo sin conductor que transporta robots capaces de entregar paquetes directamente a los consumidores, incluso cuando no puedan recibirlos físicamente.

La perfecta integración de un vehículo sin conductor - en este caso la Continental Urban Mobility Experience (CUBE)- y la utilización de un robot de reparto, supone una manera eficaz y eficiente en la distribución de mercancías. CUBE, la plataforma autónoma de desarrollo eléctrico de Continental, es considerada como una solución para la movilidad urbana de "primer o último tramo". Este tipo de vehículo (a

menudo denominado «robotaxi» o taxi autónomo) formará parte de la cadena de valor de la movilidad integral y se utilizará en la entrega de mercancías para aprovechar mejor la capacidad de transporte disponible y reducir así los tiempos de inactividad. "Con la ayuda del reparto robótico, la visión de Continental para una movilidad integral puede incluso extenderse hasta la puerta de la casa del receptor. Nuestra visión del reparto robótico en cascada se sirve de un vehículo sin conductor para transportar robots, creando un equipo eficiente de transporte", explicó Ralph Lauxmann, Jefe de Sistemas y Tecnología y de la división de Chasis y Seguridad de Continental. ■

Joint-venture entre Daimler y BMW para unificar servicios de movilidad



Si hace unos años alguien hubiera dicho que BMW y Mercedes-Benz (Daimler) firmarían una alianza, nadie lo hubiera creído. ¿Dos de los gigantes alemanes de la automoción, máximos rivales en el segmento Premium, llegando a un acuerdo? Así es. Se trata de una joint-venture entre Daimler AG y BMW Group y que empezará ya a operar este año. Pero el acuerdo no es para compartir costes en la construcción de vehículos (al menos de momento). Esta alianza inédita e histórica tiene como objetivo crear un ecosistema de movilidad urbano, una plataforma global y holístico de servicios de movilidad inteligentes, sostenibles

y perfectamente conectados.

En los últimos años ambas compañías han creado o adquirido diferentes empresas de servicios de movilidad. Ahora estarán bajo un mismo y único paraguas. Un paraguas que incluye servicios de carsharing, de vehículo con conductor, estacionamiento, recarga de vehículos eléctricos y sistemas multimodales (incluyendo los servicios públicos: metro, bus, etc.)

Esta joint-venture controlará compañías como moovel, ReachNow, Car2Go, DriveNow, mytaxi, Chauffeur Privé, Clever Taxi, Beat, ParkNow, ParkMobile, Charge Now y Digital Charging Solution. ■



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





seat.es/empresas

La zona de confort no es una zona por descubrir.

Nuevo
SEAT Tarraco.

¿Por qué no ahora?

Llega el Nuevo SEAT Tarraco para aquellos que hacen que las oportunidades sucedan. El SUV más versátil con hasta 7 plazas, un diseño icónico y la última tecnología en conectividad y seguridad. Nunca es tarde para convertir las ideas en éxitos.

SEAT **FOR BUSINESS.**



Consumo medio combinado de 5,7 a 9,5 l/100 km. Emisiones ponderadas de CO₂ de 148 a 214 g/km. (Valores WLTP). Emisiones ponderadas de CO₂ de 129 a 166 g/km. (Valores NEDC). Imagen acabado SEAT Tarraco Xcellence con opcionales.