

Actualizar la política de flota en tiempos de pandemia

P 12

GESTIÓN

P 6



¿Prórroga o devolución? Qué hacer con la flota parada por el COVID-19

ESPECIAL VEHÍCULOS DE DIRECCIÓN P 23



FABRICANTES

P 35



Álvaro Aparicio de Toyota

Audi A la vanguardia de la técnica

LIFESTYLE.

llámalo talento, llámalo carácter.



Audi Q3 Sportback.

Lifestyle, slow life, real life... El Audi Q3 Sportback combina la deportividad de un SUV coupé con la funcionalidad y versatilidad que se necesita a diario, logrando convertirlo en un must have. Must have, tendencia o puedes llamarlo como quieras porque lo importante no es el nombre que le des a cada cosa, sino lo que cada cosa es para ti.

Audi Q3 Sportback de 110 - 169 kW (150 a 230 CV). Emisiones CO₂ (g/km): 150 a 206 (NEDC: 123 a 174). Consumo (l/100 km): 5,9 a 9,1.

Asóciate gratis y pasa a formar parte de AEGFA

www.aegfa.com

Edita:

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

Coordinación de Publicación:

ORIBEX TEN, S.L.

Director:

Jaume Verge
jverge@aegfa.com

Director de Redacción:

Oriol Ribas
oribas@aegfa.com

Fotografía:

David Vega

Diseño y Maquetación:

Guillermo Bejarano
hola@guillermobejarano.com

Colaboradores:

Ana Azofra
Ramón Bustillo
Daniel Balcells

Impresión:

INGOPRINT

Distribución:

GIROMAIL, S.A.

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 y de Movilidad (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 y de Movilidad

an AIAFA partner

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)

Hola de nuevo a todos, esperamos que estéis todos bien.

¡Poco nos podíamos imaginar, al redactar la anterior Editorial de la pasada edición de Marzo, cómo iban a cambiar las cosas en pocas semanas!

No sólo en lo profesional, respecto a vehículos de empresa y movilidad corporativa, que son el foco de nuestra Asociación, también en los aspectos personales, familiares, de relaciones sociales, afectando nuestras costumbres, rutinas y procesos.

AEGFA no podía quedar al margen de este seísmo, y en seguida tuvimos que 'cambiar de chip', al igual que la mayoría. De buenas a primeras, suspendimos el calendario de eventos que os habíamos anunciado y reforzamos todos los contenidos y servicios online, a la vez que organizamos webinars y articulamos un Grupo de Trabajo. Todo ello orientado a analizar el impacto de la pandemia y sus consecuencias en la gestión de flotas y la movilidad corporativa. El contenido de esta edición recoge buena parte de lo que se ha discutido y avanzado en dichos aspectos; esperamos que las conclusiones alcanzadas por el GdT y las recomendaciones respecto a adecuar vuestra *Car Policy* y calcular si conviene o no cancelar flota ociosa, en función de vuestras condiciones contractuales y necesidades futuras, os sean de utilidad práctica en vuestra gestión actual.

A la vez, y a raíz de la necesidad de higienizar y hacer más seguros los vehículos de empresa, sobretudo los compartidos, desde AEGFA hemos desarrollado y ofrecemos un KIT de Higienización que os puede interesar, del que podéis encontrar más detalles en nuestra web, así como en la página 5 de esta edición.

Finalmente destacar las nuevas Formaciones online que hemos articulado, destacando los Principios Básicos para certificar a conductores de vehículos de empresa y los Fundamentos de Seguridad Vial Laboral para vuestros empleados sin coche de empresa.

¿Y qué pasa con los eventos presenciales?, os preguntáis.

Veremos sobre la marcha, intentaremos celebrar en Madrid el **XIII Congreso AEGFA** de Gestores de Flotas a finales de octubre, junto con la **Expo** de novedades para flotas, a la vez que a principios de noviembre no renunciamos a organizar en Barcelona una **Jornada de Movilidad Corporativa Sostenible**, junto con el **EcoFleet Meeting Point**.

Igualmente, nos gustaría poder celebrar la **Gala de las Flotas**, un momento muy especial de reencuentro tras este convulso año, y hacer entrega de los **Premios FLOTAS**, que en esta edición premiarían las iniciativas solidarias y mejores prácticas en gestión de flotas para hacer frente a la crisis que esta pandemia ha comportado.

Cuidaros, ¡nos vemos pronto!


Jaume Verge
Director AEGFA



AEGFA News

LA REVISTA PROFESIONAL PARA GESTORES DE FLOTAS Y DE MOVILIDAD

EN PORTADA



12 Actualizar la **política de flota** en tiempos de pandemia

GESTIÓN



6 ¿Prórroga o devolución? Qué hacer con la flota parada por el Coronavirus



16 El impacto del COVID-19 en los valores residuales

EMPRESAS Y ENTIDADES

22 Empresas y entidades

ESPECIAL VEHÍCULOS DE DIRECCIÓN



23 Gestión de **Vehículos de Dirección**

25 Opel Astra

30 Mitsubishi Outlander PHEV

31 Audi e-tron Sportback

32 Alfa Romeo Stelvio

33 Mercedes-Benz Clase E

34 BMW Serie 5

FABRICANTES



35 Entrevista con **Álvaro Aparicio**, Fleet & Used Car General Manager Toyota España

38 Toyota PROACE City

39 Seat León

MOVILIDAD

43



43 Entrevista con **Antonio Cruz**, Subdirector General ALD Automotive



46 Entrevista con **Carlos Ruiz**, CEO de Iberofleeting

NUEVAS TECNOLOGÍAS

52 Nuevas tecnologías

KIT DE HIGIENIZACIÓN DE VEHÍCULOS AEGFA

AEGFA ha iniciado la comercialización de su **KIT DE HIGIENIZACIÓN** para que los usuarios de flotas puedan realizar una desinfección preventiva antes de utilizar el vehículo, de forma rápida y segura. Se trata de un pack especialmente recomendado para flotas con vehículos multisusuario. Cuenta con productos efectivos para higienizar el vehículo así como con elementos de protección personal. Además, el KIT viene en un estuche isotérmico para evitar que el calor del verano pueda dañar los productos de higienización.

El KIT viene acompañado de un **VIDEO TUTORIAL** (de 5 minutos de duración) que muestra cómo realizar la limpieza de los puntos más críticos del vehículo siguiendo los pasos aconsejados.

Opcionalmente, mediante su plataforma de Formación Online, AEGFA también ofrece la posibilidad de controlar que los empleados hayan visualizado el video previamente antes de utilizar el KIT. AEGFA recomienda especialmente optar por esta posibilidad para evitar que determinados conductores utilicen el vehículo y los productos sin haber obtenido las indicaciones necesarias.

OPCIONES Y PRECIOS

KIT HIGIENIZACIÓN

50

50 usos mínimos

49€*

KIT HIGIENIZACIÓN

100

100 usos mínimos

59€*

OPCIÓN

FORMACIÓN ONLINE

Curso tutorial online de higienización de vehículos

220€**

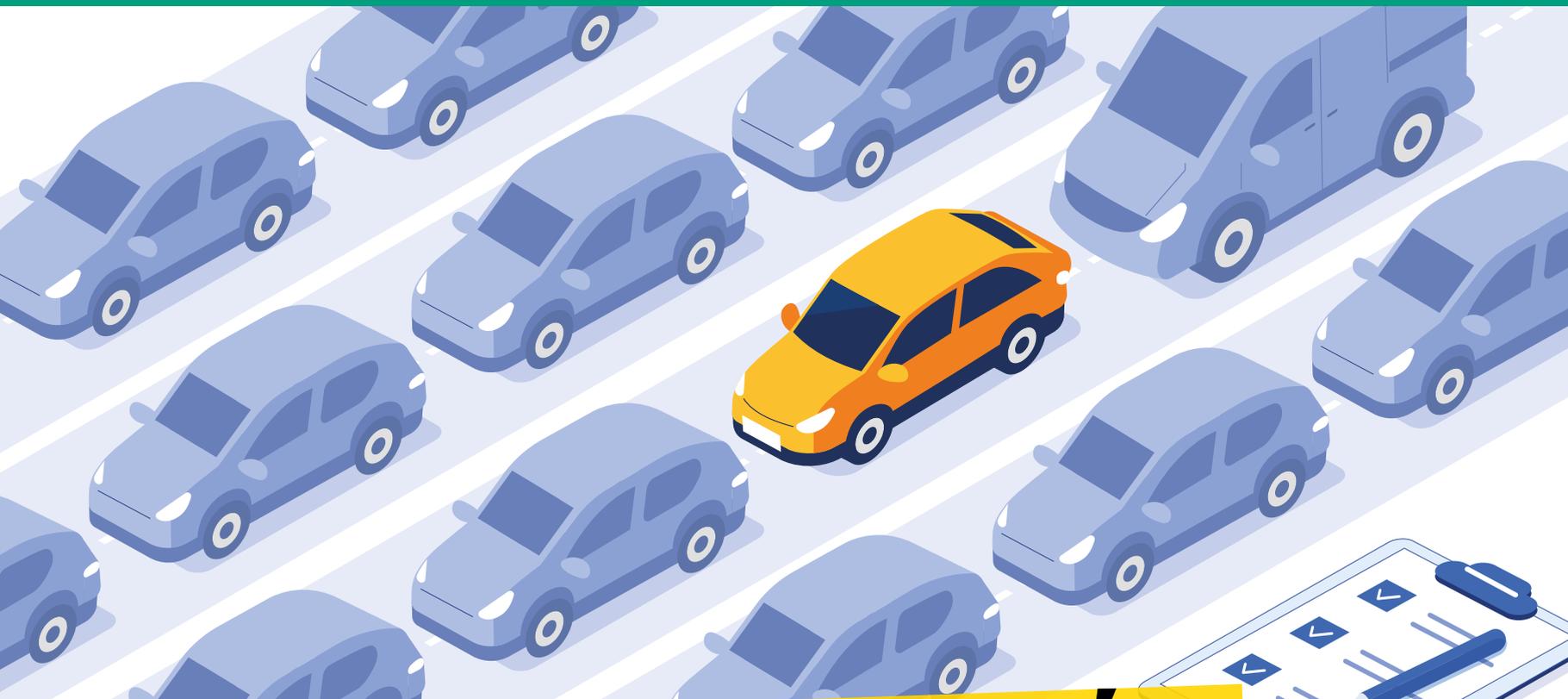
12€***

IVA no incluido | * Transporte no incluido | ** De coste de configuración | *** Por participante

CONTENIDO DEL KIT

- Guantes Desechables de Protección (a escoger pack de 50 o 100 pares)
- Gafas de Seguridad (1 ud)
- Gel Hidroalcohólico 100ml
- Desinfectante Multisuperficies en Pulverizador 750 ml (válido para SARS COVID-19)
- Desinfectante en Spray 400ml
- Papel de limpieza desechable (a escoger pack de 50 o 100 usos)
- Bolsas para residuos (a escoger pack de 50 o 100 uds)
- Ficha de control y registro de Higienizaciones
- Enlace mediante código QR al Vídeo-tutorial (duración 5 minutos)
- Bolsa /estuche isotérmico del KIT





PRÓRROGA O DEVOLUCIÓN:

¿Qué hacer con la flota parada por el Coronavirus?



Prácticamente todos los operadores de renting están ofreciendo soluciones y herramientas para intentar minimizar el impacto en sus clientes que ha provocado el decreto del Estado de Alarma para contener el COVID-19. Desde **Traxall Iberia**, empresa especialista en externalización de gestión de flotas, explican que *“actualmente vemos que todas las compañías de renting están adoptando soluciones con los clientes que así lo solicitan. Estas soluciones son personalizadas, dependiendo del tipo de flota, volumen, cliente y de la necesidad o relación que tengan con cada uno de ellos. En cualquier caso es importante destacar que todas estas medidas están enfocadas a aliviar las tensiones económicas que ha generado el parón de actividad por el COVID-19.”*

Negociar mejor que devolver

Los distintos expertos y profesionales que integran el Grupo de Trabajo especial de AEGFA sobre la afectación del Coronavirus en las flotas coinciden que, **a priori, la devolución de vehículos no es la mejor opción.** *“No se puede establecer una norma, pero la devolución no sería nuestra primera opción, ya que contractualmente pueden existir penalizaciones considerables”,* apuntan desde **Traxall Iberia**.

Al inicio de la pandemia, AEGFA creó un Grupo de Trabajo compuesto por expertos para analizar el impacto del COVID-19 sobre las flotas y responder a las consultas que iban llegando. La principal duda de los gestores fue qué hacer en un escenario de paralización de la actividad: **¿rescindir contratos de vehículos de renting o renegociar condiciones con el operador?**

Ramón Bustillo, socio director de la consultora **Aactividad**, añade que *“el hecho de que la flota esté inmovilizada no afecta, a priori, a los contratos. Por ello, la empresa puede negociar la devolución*

de los vehículos que considere, pero estará sujeto a su capacidad negociadora y su posición de fuerza (volumen de flota, nº de vehículos a devolver, antigüedad y calidad de su relación con el operador, etc...), sin





Nueva gama SUV Híbridos Enchufables **EQ** POWER.

Sin límites dentro y fuera de la ciudad.

Muévete sin emisiones y sin restricciones por la ciudad con un motor eléctrico y disfruta de la libertad que te aporta, en trayectos largos, un motor de combustión. Descubre nuestros SUV Híbridos Enchufables y conduce un **Etiqueta 0** capaz de darte absoluta libertad tanto en espacios urbanos como en carretera.

GLE 350 de 4MATIC: Emisiones CO₂ (NEDC/WLTP): 34-30/28-17 g/km.
Consumo combustible combinado/eléctrico ponderado (WLTP): 0,7-1,1 l/100 km / 31,2-37,8 kWh/100km.

*GLE 350 de 4MATIC: autonomía en modo eléctrico (WLTP/NEDC): 82-100/100-106 km.

**Oferta válida hasta el 30/09/2020.

GLC, GLE y GLA Híbridos Enchufables.

- Disponible en diésel y gasolina en los modelos GLC y GLE.
- Hasta 106 km de autonomía eléctrica.*
- Sin impuesto de matriculación.
- Paquete Plug&Go: incluye cargador doméstico Wallbox con instalación gratis y 3 años de garantía.**



Mercedes-Benz Empresas
Éxito diseñado a medida.





relación con las condiciones del contrato. Además, **algunos contratos ya prevén la posibilidad de devolver sin coste un determinado porcentaje de vehículos** (p.e. un 10%). En este caso, deberemos negociar solamente si la cantidad a devolver es superior a este porcentaje."

Para **José Luis Criado**, "la flota más cara e ineficaz es la que no se usa. Por lo tanto, hay que hacer el cálculo económico de las alternativas y negociar con el proveedor. La devolución se puede negociar, pero tiene un coste. Si existe la posibilidad que los vehículos vuelvan a usarse, posiblemente se pueda llegar a un acuerdo más económico que la cancelación."

Si decidimos mantener los vehículos, Criado "recomienda **renegociar con el renting elementos como el kilometraje (menos kms, menor cuota), reducir o aplazar la cuota por 3 o 4 meses y alargar el contrato por el mismo número de meses; o incluso prorrogar el contrato 6 meses o 1 año, con la consiguiente reducción de cuota.**"

“ Hay que hacer el cálculo económico de las alternativas y negociar con el proveedor. La devolución se puede negociar, pero tiene un coste. Si existe la posibilidad que los vehículos vuelvan a usarse, posiblemente se pueda llegar a un acuerdo más económico que la cancelación. ”

Esta es una de las fórmulas más habituales y que muchos operadores de renting están ofreciendo con bastante frecuencia. Esto es, solicitar una carencia (de 2 a 4 meses) y fraccionar el pago de estas en las cuotas futuras. Aunque en algunas ocasiones esta carencia va asociada a una prórroga del contrato de entre 6 y 12 meses. Y

es que si algo no desean las empresas de renting en estos momentos es que les devuelvan vehículos.

Es recomendable, durante la negociación, establecer nuestras condiciones pero no hacer oídos sordos a las del proveedor. Al fin y al cabo se trata de una negociación.

“ Debemos adoptar una mirada estratégica, a medio y largo plazo, intentando aislarse- sabemos que es difícil- de la presión de la reducción de costes inmediata. Una decisión errónea y precipitada puede salir cara. ”

En este sentido, un **gestor de flota de un importante laboratorio farmacéutico**, también recomienda como solución "diferir el pago mientras dure el estado de alarma. Contablemente es una solución que sería más difícil de adoptar pero que no perjudicaría a uno más que a otro. Al menos si la situación no se alarga demasiado en el tiempo. Lo que no se puede hacer es denunciar el contrato para ponerle fin porque la situación actual no está definida (de momento) como fuerza mayor. Por tanto, no acabaría con nuestras obligaciones de pago."

Su opinión personal es que "los contratos de flota en renting deben hacerse pensando en el largo plazo y en los que se construyan unas relaciones sólidas entre las partes. Por ello siempre apostaré por una negociación antes de poner en marcha medidas más drásticas."

Ramón Bustillo también añade el factor de la siniestralidad como baremo para la negociación porque "durante este ejercicio la siniestralidad bajará. Ello puede generar una reducción de prima, si así está contemplado, y una posible reducción en la cuota de seguro por menor siniestralidad."

Por otro lado, si durante el periodo de inmovilización están previstas terminaciones de contrato es recomendable extender dichos contratos, excepto en los casos que un elevado kilometraje lo desaconseje.

Flotas y ERTE

El gestor de flotas del laboratorio farmacéutico añade que "se puede negociar la devolución, pero quizá no sea la mejor opción. **El ERTE es temporal y la devolución es definitiva. Creo que la mejor opción es quedarse con los coches**, ajustando kilómetros y meses, y posiblemente tengamos unas cuotas mejores. En cambio, si devolvemos los coches, cuando el ERTE finalice- y si no ha acabado en un ERE- necesitaré iniciar otra vez todo el proceso: pedir coches, firma de contratos, plazos de espera... Y mientras todo esto pasa, tendremos fuerza comercial



Fórmula para la devolución (o no) de vehículos en renting

Te presentamos una práctica fórmula para conocer el punto exacto en el que es recomendable cancelar o mantener un determinado número de vehículos en renting.

La decisión de mantener o cancelar vehículos de la flota dependerá lógicamente de su grado de utilización. Para ello será necesario conocer:

- Las necesidades futuras según el tipo de vehículos a utilizar
- El volumen mínimo de flota requerido para cada tipo de servicio (tipología de vehículos) para adecuar el volumen del parque móvil a las nuevas necesidades de la empresa.

Ejemplo práctico

Supongamos una flota que cuenta, a día de hoy, con 38 vehículos. Todos ellos del modelo (imaginario) Tipo 1.

En este ejemplo, la vuelta a la actividad va a ser progresiva y el gestor de flotas ha calculado cuántos vehículos necesitará en los próximos meses. Recordamos, esto es un ejemplo y cada empresa y gestor debe calcular sus necesidades de movilidad.

En el caso del ejemplo de la flota de 38 unidades, hemos hecho una estimación para los próximos meses. En el cuadro podemos ver que en mayo y junio solamente necesitaremos 21 vehículos. Por lo tanto, 17 unidades quedarían sin utilizar. En julio, hemos estimado que necesitaremos 24 y no utilizaremos 14 vehículos. Y así sucesivamente. Podemos ver la serie en el Cuadro 1.

Cuadro 1. CRONOGRAMA PREVISIÓN USO DE LA FLOTA

Flota actual	38	
	Necesarios	No necesarios
Mayo 2020	21	17
Junio 2020	21	17
Julio 2020	24	14
Agosto 2020	26	12
Septiembre 2020	26	12
Octubre 2020	27	11
Noviembre 2020	28	10
Diciembre 2020	28	10
Enero 2021	28	10
Febrero 2021	28	10
Marzo 2021	32	6
Abril 2021	32	6

Calculando el punto exacto

Para saber si es más económico mantener un vehículo o cancelarlo, hemos de calcular el punto de corte. Es decir, conocer el número de meses de inmovilización en que deja de ser rentable mantener el vehículo en flota y, por lo tanto, es mejor cancelar el contrato de renting.

Para los vehículos de renting, el factor principal a considerar, por su cuantía, es el coste de la indemnización por cancelación anticipada de contrato. En este ejemplo consideremos que es del 40% de las cuotas pendientes. Para minimizar ese importe, en caso de cancelar algún vehículo, lo haremos priorizando los de vencimiento más próximo.

Para calcular el punto de corte entre la alternativa **Mantener** el vehículo frente a **Cancelar**, vamos a calcular el coste de cada alternativa en los próximos 12 meses, como se muestra en el Cuadro 2.

Como podemos ver, los cálculos determinan que el punto de corte es el mes 8. Por lo tanto, los vehículos con utilización antes de ese plazo los mantendremos en la flota.

Para aquellos que sean necesarios solamente después de los 8 meses, cancelar es la opción más económica, incorporando un nuevo vehículo en la fecha en que sea necesario. Para la decisión final también hay que tener en cuenta algunos condicionantes. Los elementos principales para

ajustar el cálculo son: los gastos de inmovilización y custodia en el caso de vehículos inmovilizados, y seleccionar aquellos vehículos que por su antigüedad y kilometraje sean los prioritarios para la cancelación.

Dado que los cálculos muestran que cancelar anticipadamente es más económico si el vehículo no se necesita en los próximos 8 meses, el número de vehículos a cancelar en este ejemplo sería de 10: el mes 8 sería Diciembre 2020. Y a esa fecha no son necesarios 10 vehículos (ver Cuadro 1). Las necesidades adicionales desde Enero 2021 se cubrirían con nuevas contrataciones de flota.

En los cuadros 4 y 5 tenemos el mismo ejemplo pero calculando qué ocurre en los meses 7 y 9. ■



Ramon Bustillo
Socio Director de AActividad
rbustillo@actividad.com



Cuadro 2. ESCENARIO A 12 MESES

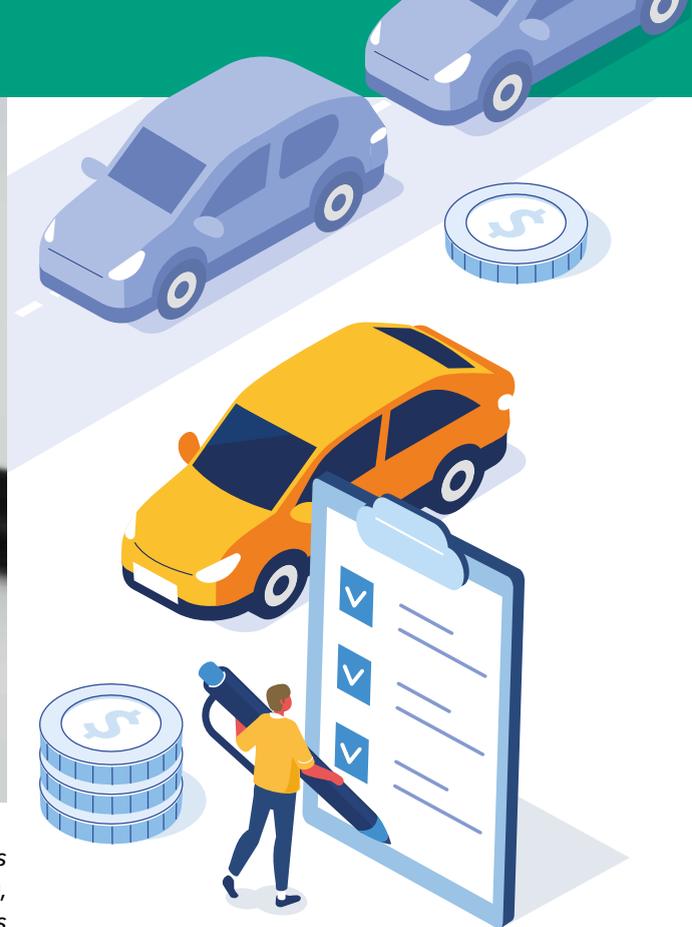
ALTERNATIVA CANCELACIÓN		
Cuota mes	300,00 €	
Meses anticipación de cancelación	20	meses vs. plazo contratado
Importe cancelación anticipada	40%	de las cuotas pendientes
Importe cancelación anticipada	2.400,00 €	
Vehículo a utilizar desde el mes	8	hasta el 12 y en adelante
Meses uso del futuro nuevo veh.	4	para el cálculo a 12 meses
Cuotas futuras (mes 8 a mes 12)	1.200,00 €	
COSTE DE LA ALTERNATIVA	3.600,00 €	en próximos 12 meses

ALTERNATIVA MANTENER VEHÍCULO EN FLOTA		
Cuota mes	300,00 €	
Utilización completa	12	meses
Coste total	3.600,00 €	
COSTE DE LA ALTERNATIVA	3.600,00 €	en próximos 12 meses

Cuadros 4 y 5. ALTERNATIVA CANCELACIÓN 7 Y 9 MESES

ALTERNATIVA CANCELACIÓN 7 MESES		
Cuota mes	300,00 €	
Utilización completa	12	meses
Coste total	3.600,00 €	
COSTE DE LA ALTERNATIVA	3.300,00 €	en próximos 12 meses
Vehículo a utilizar desde el mes	7	hasta el 12 y en adelante
Meses uso del futuro nuevo veh.	5	para el cálculo a 12 meses
Cuotas futuras (mes 7 a mes 12)	1.500,00 €	Nuevo veh. desde mes 7
COSTE DE LA ALTERNATIVA	3.900,00 €	en próximos 12 meses

ALTERNATIVA CANCELACIÓN 9 MESES		
Cuota mes	300,00 €	
Utilización completa	12	meses
Coste total	3.600,00 €	
COSTE DE LA ALTERNATIVA	3.300,00 €	en próximos 12 meses
Vehículo a utilizar desde el mes	9	hasta el 12 y en adelante
Meses uso del futuro nuevo veh.	3	para el cálculo a 12 meses
Cuotas futuras (mes 9 a mes 12)	900,00 €	Nuevo veh. desde mes 9
COSTE DE LA ALTERNATIVA	3.300,00 €	en próximos 12 meses



sin flota o con flota temporal. Tengo claro que mi opinión es mantener la flota, ajustando los contratos a la nueva realidad y diferir el pago mientras dure el ERTE o al menos todo el tiempo que sea posible."

Cancelaciones anticipadas

Sonia Ceña, Mobility Manager & Facility Services de T-Systems Iberia, confirma que "incluir en los contratos marco una cláusula que regule este tipo de situaciones no suele ser aceptado por el Arrendador. Como máximo podemos abordar condiciones preferentes de Cancelación Anticipada excepcionales. Si lo habitual es, por ejemplo, un 5% de cancelación a coste cero, que podríamos aplicar en estos casos, es po-

“ El suministro de vehículos nuevos va a tardar unos meses en normalizarse -debido a las paradas de las plantas de producción-, lo que podría provocar el retraso de nuevos vehículos o vernos obligados a tener que cambiar a modelos poco idóneos. ”

sible negociar un incremento de ese porcentaje en condiciones de ERE. O bien una rebaja de los costes de cancelación que, a grandes rasgos, suelen estar en un 35% de las cuotas pendientes. Hablaríamos pues de poder dejarlo en un 20% e incluso en porcentajes inferiores."

Entrando en más detalle, Ceña añade que "el estudio de **las opciones de Devolución vs. Continuidad del Renting depende de la duración de la excepcionalidad y del ROI vs. Coste de Cancelación**. En la mayoría de estudios de cancelación, el **ROI aceptable es 1 año**. Pero en caso de ERTEs deberíamos mirarlo a más corto plazo (quizá 5 meses), lo que no nos ayudará con el número de devoluciones viables. Si las perspectivas a medio plazo son de reinicio de

actividad, lo ideal es mantener los coches (ajustados a volúmenes previstos futuros), dado que si en el reinicio de actividad vamos a precisarlos, muy posiblemente su nueva contratación será más cara."

Planificando el retorno a la "normalidad"

Antes de tomar cualquier decisión sobre un posible redimensionamiento de nuestra flota debemos **adoptar una mirada más estratégica, a medio y largo plazo**, intentando aislarse- sabemos que es difícil- de la presión de la reducción de costes inmediata. Una decisión errónea y precipitada puede salir cara.

Para Ramón Bustillo "la clave está en saber cuántos vehículos necesitará la empresa al reanudar la actividad. En este sentido, si está previsto volver a utilizar el 100% de la flota, recomendamos mantenerlos."

Y es que el suministro de vehículos nuevos va a tardar unos meses en normalizarse -debido a las paradas de las plantas de producción-, lo que podría provocar el retraso de nuevos vehículos o vernos obligados a tener que cambiar a modelos poco idóneos, por características o por no ser iguales al resto de conductores.

Si nuestras previsiones apuntan a un retorno de actividad progresivo, es recomendable elaborar un cuadro de "Flota vs. Disponibilidad por Meses". Esta matriz nos permitirá saber cuántos vehículos iremos necesitando (por tipo de vehículo/utilización).

El responsable de AActividad Consulting recomienda "tener en cuenta la fecha de renovación de los vehículos. Debemos priorizar devolver prioritariamente aquellos con fecha de renovación más inmediata (evaluando el cambio de vehículo entre usuarios, sobre todo en caso de que tributen IRPF por uso personal). Una posible forma de calcular qué vehículos devolver y cuáles no, sería realizar una proyección, a 18 o 24 meses, con la evolución de la necesidad de vehículos en flota. Puede hacerse el cuadro para cada tipo de vehículos, y/o ampliar el periodo de cálculo a mayor plazo."

“ El estudio de las opciones de Devolución vs. Continuidad del Renting depende de la duración de la excepcionalidad y del ROI vs. Coste de Cancelación. En la mayoría de estudios de cancelación, el ROI aceptable es 1 año. Pero en caso de ERTEs deberíamos mirarlo a más corto plazo. ”

ERTE's: La afectación sobre los conductores

Ramon Bustillo añade también la problemática adicional en el caso de vehículos de uso mixto, empresarial y personal, cuando los conductores están afectados por un ERTE, pues la relación laboral se mantiene.

"Nuestra recomendación es que el Gestor de Flota siga las indicaciones de la Dirección de Recursos Humanos, para alinear la gestión de los vehículos a las directrices derivadas de la situación de cada caso", comenta Bustillo.

En caso de que no se haya realizado ERTE para algunos o todos los conductores, la situación de alarma no cambia las relaciones empresa/empleador, aun cuando estos hayan realizado su actividad en teletrabajo.

La problemática de su posible uso en los supuestos contemplados en la normativa (asistencia a mayores, desplazamiento por fuerza mayor, etc...), hace que las posibles medidas de apoyo de la empresa hayan de venir marcadas por la Dirección de Recursos Humanos. ■





TOYOTA

SIEMPRE
MEJOR

TOYOTA C-HR ELECTRIC HYBRID

RENTING KINTO One

295€ AL MES*

CON TODO INCLUIDO Y SIN ENTRADA

TOYOTA RAV4 ELECTRIC HYBRID

RENTING KINTO One

380€ AL MES*

CON TODO INCLUIDO Y SIN ENTRADA



Elige bien.



ToyotaBusinessPlus



Asesor especializado para empresas



Análisis de costes de propiedad



Pruebas de vehículo + 24 horas



Gestor Toyota Empresas



Mantenimiento Express en 1 hora



Recepción inmediata y prioridad en el taller

Emisiones de CO₂: 108 - 118 g/km (WLTP). Consumo medio: 4,8 - 5,2 l/100 Km (WLTP). Para un Toyota C-HR 125H Advance con pintura Azul Nébulas.

Emisiones de CO₂: 125 - 131 g/km (WLTP). Consumo medio: 5,5 - 5,8 l/100 Km (WLTP). Para un Toyota RAV4 220H 4X2 Advance con pintura Negro Cosmo.

*Oferta de Toyota Fleet Mobility para cuota de renting a 48 meses y 10.000 kilómetros anuales sin IVA. Incluye mantenimiento y reparaciones, asistencia en carretera, seguro a todo riesgo sin franquicia, vehículo de sustitución básico por inmovilización. Cambio de neumáticos y pintura metalizada no incluido. Modelos visualizados pueden no coincidir con los ofertados. Oferta válida hasta el 31 de Julio 2020 en Península y Baleares. Oferta ofrecida por Toyota España, S.L.U. (Avda de Bruselas, 22. 28108 - Madrid) y su red de concesionarios. En caso de que hubiera variación en el precio franco fábrica del vehículo, en sus opcionales y transporte y/o impuestos, dicha variación supondría modificación en el importe convenido. Los niveles de consumo de combustible, así como de emisiones de CO₂ se miden en un entorno controlado, de acuerdo con los requisitos de la normativa Europea. Para más información o si está interesado en los valores de un vehículo con distinto acabado, por favor contacte con Toyota España, S.L.U. o su concesionario Toyota. El tipo de conducción junto con otros factores (condiciones de carretera y meteorológicas, tráfico, conducción del vehículo, equipo instalado después de la matriculación, carga, número de pasajeros, etc.) juega un papel en el consumo de combustible y emisiones de CO₂.

Más información en www.toyota.es o en tu concesionario habitual.



Actualizar la POLÍTICA DE FLOTA en tiempos de pandemia

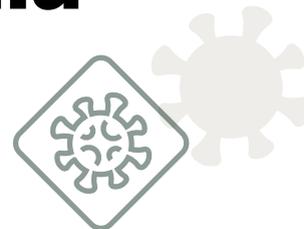
Son muchos los artículos que hemos dedicado a la elaboración de políticas de flota. Un documento imprescindible que define un marco de actuación así como una serie de medidas y protocolos que los usuarios del parque móvil de cada corporación deben seguir.

Un documento vivo

Todos los expertos coinciden en que una política de flotas debe "estar viva". Solo así será posible contar con la flexibilidad y adaptabilidad necesaria que requiere un documento de estas características. Y es que una buena *Fleet Policy* necesita ser un reflejo del entorno, tanto corporativo como social. Y evolucionar con dicho entorno. De no hacerlo, esta flota acabará por no cumplir con los requisitos mínimos para poder circular con eficacia, eficiencia y seguridad.

Históricamente las políticas de flota se han ido adaptando a nuevas normativas, tecnologías y legislaciones. Y los procesos de implantación siempre han sido parecidos. Primero se establecían recomendaciones, que parecían temporales. Pero estas recomendaciones se acababan convirtiendo en obligaciones legislativas. El caso más claro es el uso del teléfono móvil durante la conducción. Ahora es impensable que una *Fleet Policy* no contemple la prohibición de hablar por el móvil durante la conducción (si no se hace mediante *bluetooth*).

Las consecuencias del COVID-19 afectan y afectarán a las flotas y a la movilidad durante un buen tiempo. Es por ello que como gestor de flotas debes actualizar la política de flota de la compañía, si no lo has hecho todavía.



Grupo de trabajo

La actual pandemia requiere medidas especiales de higiene para reducir el riesgo de contagio del COVID-19. Unas medidas y protocolos que también deben ser introducidos en nuestra política de flota si queremos garantizar la seguridad de nuestros conductores.

Antes de establecer los protocolos concretos y comunicarlos a los usuarios de los vehículos, nos aseguraremos que estas medidas cumplen con la legislación actual así como con las directrices corporativas de nuestros departamentos de salud, medio ambiente y riesgos laborales (cada empresa tiene su propia idiosincrasia).

La forma más efectiva es elaborar un grupo de trabajo con los responsables de todos los departamentos implicados y elaborar estos protocolos en base a:

- Legislación y directrices de salud y riesgos laborales
- Productos y EPI's homologados y autorizados
- Disponibilidad y capacidad de suministrar EPI's por parte de la empresa
- Comunicación y formación a los usuarios



ELÉCTRICO & MÁS



PUNTO CARGA
GRATUITO



**OUTLANDER
PHEV**

/ desde **36.300€**



Un coche para gente única, desde 36.300 €.

El Mitsubishi Outlander PHEV es Eléctrico&Más porque es el mejor SUV 4x4 híbrido enchufable, el único de su clase con etiqueta azul "cero emisiones", sin restricciones ambientales, que se carga en cualquier enchufe y que funciona en eléctrico hasta 54 kilómetros NEDC (45 km WLTP) proporcionándote MÁS libertad y MÁS ahorro.

Además, es auto-recargable, como cualquier otro híbrido, con una autonomía de hasta 600 km, con MÁS potencia, MÁS seguridad y MÁS silencio. Todo ello a un precio sorprendente.

Si eres de esas personas que buscan lo diferente, tu forma de moverte ahora puede ser única.



Consumo medio (l/100 km): 2,0. Emisiones de CO₂ (g/km): 46 (40 NEDC).

Precio del Outlander PHEV Motion 4WD válido para Península y Baleares para clientes particulares que financien a través de Santander Consumer EFC SA por un importe mínimo de 12.500€ a un plazo mínimo de 48 meses y una permanencia mínima de 36 meses. Esta oferta incluye promoción, garantía de 5 años o 100.000 km, IVA, IM y transporte. Financiación sujeta a estudio y aprobación de la entidad financiera. Oferta válida hasta el 30/06/2020. Asistencia 24h en Europa. Mitsubishi recomienda lubricantes **REPSOL**. Punto de carga gratuito: consultar condiciones en el concesionario o en www.mitsubishi-motors.es



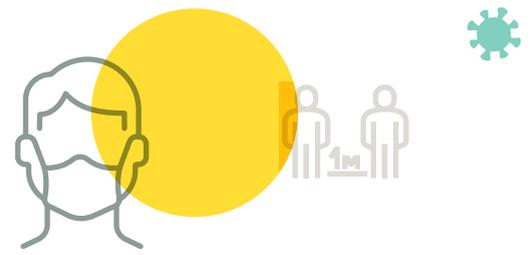
OZONO Y RADIACIÓN UVC, ¿EFICACES CONTRA EL COVID-19?

En estas últimas semanas hemos visto como muchas empresas anunciaban limpiezas de vehículos con ozono o lámparas de rayos ultravioleta (UV). Sin embargo, la Organización Mundial de la Salud así como la Agencia Europea de Productos Químicos, el Ministerio de Sanidad y la Sociedad Española de Salud Ambiental han aclarado que la eficacia contra el COVID-19 de estos métodos no tiene todavía evidencias científicas. En el caso del ozono, la UE está evaluando su efectividad.

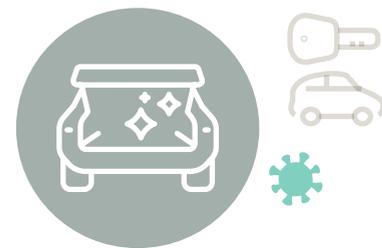
Por otro lado, la aplicación del ozono o de rayos UVC, ya sea en vehículos y otros elementos, siempre debe ser llevada a cabo por expertos y con maquinaria y herramientas debidamente homologadas por la UE. Y es que estos productos son nocivos para la salud humana si no se aplican con los protocolos, la intensidad y las indicaciones requeridas. De hecho, el uso del ozono en vehículos no es nuevo. Hace muchos años que se viene utilizando en la limpieza de vehículos, siendo especialmente eficaz en la eliminación de olores. Pero como indican las autoridades sanitarias, no se ha demostrado todavía que eliminen este virus.

Respecto a los llamados túneles de desinfección, el Ministerio de Sanidad ha aclarado que "no existe ningún producto virucida que esté autorizado para su uso por nebulización sobre las personas. Por tanto, esta técnica de aplicación que se anuncia en los denominados túneles desinfectantes de ningún modo puede ser utilizada sobre personas."

En cualquier caso, en la web del Ministerio de Sanidad encontramos un extensísimo listado de productos virucidas, tanto de uso doméstico como profesional, que sí están autorizados y que han demostrado su eficacia contra el COVID-19. ■



Protocolos para el conductor: La nueva Fleet Policy debe establecer una serie de protocolos que cada conductor debe seguir antes de iniciar un trayecto. Desde AEGFA hemos elaborado un video, que encontréis en nuestro canal de Youtube, donde realizamos unas prácticas recomendaciones al respecto. En cualquier caso, por su constante uso, es importante desinfectar con productos adecuados los siguientes elementos:



- **Antes de subir al vehículo:** Desinfectar la llave así como manetas de las puertas, el maletero y la compuerta y tapón del carburante o toma de carga.



- **Con la puerta abierta:** Marcos de las puertas, lunas así como los conmutadores que se encuentre en los paneles de las puertas (elevalunas, seguro de puertas...)



- **Una vez sentados en el vehículo:** Palanca de cambios, freno de mano, botonera consola y climatización, panel de instrumentación, cinturón de seguridad y anclaje, volante, palancas de intermitente y luces, ajustes de posición del asiento, reposabrazos... También limpiaremos radio, navegador o sistema de entretenimiento. Cuidado con las pantallas táctiles. Hay que utilizar productos adecuados y de forma suave para no dañar su funcionamiento.

También habrá que tener en cuenta la opinión de los empleados para conocer sus miedos, dudas y opiniones al respecto. Al fin y al cabo, serán ellos quienes conducirán y quienes deben tener la seguridad de que el vehículo es un lugar seguro, libre de riesgo de infección.

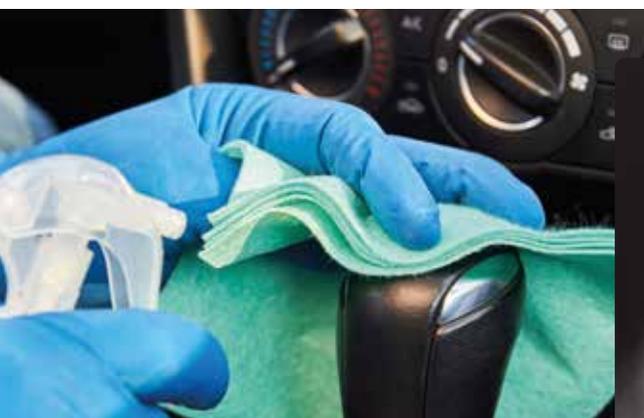
Además, siempre será más fácil que los conductores cumplan con la nueva política si ven reflejadas sus aportaciones en la misma.

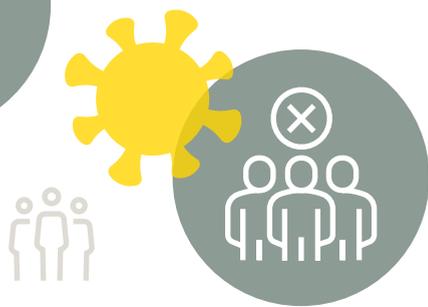
¿Qué debe incluir la nueva política de flotas?

Os proponemos algunos puntos que debe contemplar la actualización de la Fleet Policy con el objetivo de evitar contagios de COVID-19 entre usuarios de vehículos:

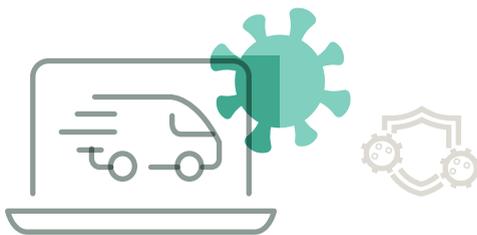


Uso de EPI's: Conjuntamente con el departamento de riesgos laborales/RR.HH. deberemos establecer con qué EPI's deben contar los conductores (gel, guantes, mascarilla...) y dónde deben estar ubicadas: parking, interior del vehículo... Por descontado, los usuarios deben haber recibido una formación sobre el uso de los mismos.





Número de ocupantes. En el caso de aquellos vehículos usados para trasladar equipos de empleados habrá que considerar el número de ocupantes máximo por vehículo. Y no solo teniendo en cuenta las diferentes órdenes ministeriales publicadas en el BOE que establecen, en función de cada Fase, cómo deben viajar los ocupantes y el número de ocupantes permitido.



Uso privado de vehículos multiusuario: Son muchas las empresas que, hasta ahora, permitían a empleados llevarse el vehículo corporativo a casa (cuando dicho vehículo no forma parte de la retribución del empleado). En estos momentos es recomendable limitar este tipo de utilizaciones ya que, una vez el vehículo no se utiliza para trabajar, perdemos el control de quién ha viajado en el mismo: familiares, amigos... Incrementándose el riesgo de introducir el virus en el vehículo.



Hoja de higienización: Hasta la llegada de una vacuna, los vehículos multiusuario deberán disponer de una hoja de higienización. En ella deberá constar cuándo y quién realizó la higienización del vehículo. De esta forma el conductor que va a coger el vehículo sabrá si el vehículo está libre de contagio.



¿CUÁNTO TIEMPO SOBREVIVE EL COVID-19 EN SUPERFICIES?

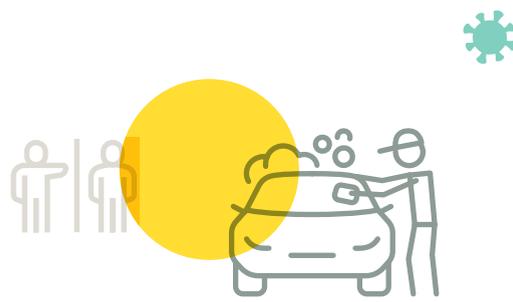
La supervivencia del COVID-19 sobre superficies y materiales depende de la composición de cada uno de ellos así como de la temperatura ambiente.

Según la Organización Mundial de la Salud, "diversos estudios han demostrado que el virus de la COVID 19 puede sobrevivir hasta 72 horas en superficies de plástico y acero inoxidable, menos de 4 horas en superficies de cobre y menos de 24 horas en superficies de cartón."

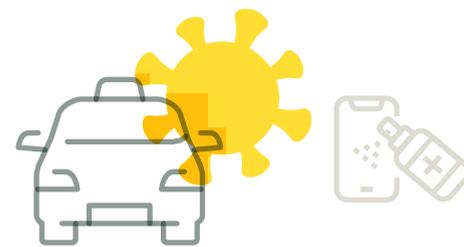
Por su parte, el Ministerio de Sanidad también confirma que con una temperatura por encima de 22°C con un 60% de humedad, el virus solo permanece activo tres horas en superficies de papel.

Entre los 21-23°C y con un 40% de humedad, el virus puede permanecer activo hasta cuatro horas en superficies como el cobre, 48 horas en acero inoxidable y hasta 72 horas en el caso del plástico, billetes y mascarillas quirúrgicas.

En superficies de madera, ropa o vidrio, el virus puede sobrevivir entre uno y dos días de media. ■



Recogida de vehículos: Debemos ponernos en contacto con compañías de renting, fabricantes y talleres habituales para informarnos de cuáles son los protocolos y los pasos a seguir cuando tenemos que devolver un coche que ha terminado contrato, recoger uno nuevo o hay que ir al taller para hacer un mantenimiento. Trasladaremos esta información a nuestros conductores. No solo para que sepan cómo deben actuar sino también para garantizarles que todos estos procesos cuentan con toda la seguridad e higiene necesarias.



Uso de servicios de movilidad externos: Aunque no es estrictamente un capítulo de *Fleet Policy*, es recomendable afrontar la limitación o uso de taxis, carsharing externos, VTC's, coches de alquiler... Para hacer un seguimiento de un posible contagio es recomendable estar informados de quién y cuándo ha hecho uso de estos servicios.

No sabemos si todos estos protocolos han llegado para quedarse. O incluso si deberemos ampliarlos. En cualquier caso, su puesta en marcha es imprescindible para garantizar la seguridad de la movilidad de la empresa y de los conductores. ■



Herramientas: Si nuestra flota se dedica al servicio técnico o reparación, es más que probable que en su maletero encontremos herramientas, recambios y elementos varios. Si estos vehículos son multiusuario (sin conductor fijo asignado) deberemos establecer un protocolo de limpieza y desinfección de herramientas y elementos de uso frecuente. También podemos añadir una hoja de higienización específica para estas herramientas.

Repostaje: Es recomendable establecer un protocolo para repostajes (o recarga de coches eléctricos). En estos casos debemos obligar a utilizar guantes y pagar con tarjeta.





El impacto del COVID-19 en los valores residuales

Los concesionarios europeos pierden 2,6 billones €

A lo largo de las últimas semanas, convertidas ya en meses, hemos estado cubriendo el impacto del parón de la actividad productiva y económica en el mercado de VN y, muy especialmente, en el de VO. En estos momentos, **la industria está abandonando lentamente el bloqueo en muchos mercados.** El primero fue Austria, después Alemania y ahora, otros países se están sumando a esta aceleración de sus economías. Estos pasos, aunque parezcan pequeños, son cruciales, ya que **necesitamos volver a una cierta normalidad**, principalmente, por la dimensión de las pérdidas económicas que se han ido acumulando durante el confinamiento. En concreto, **las pérdidas de los concesionarios en Europa sólo referidas a su actividad comercial en el VO, han ascendido a 2,6 billones de euros**, como se puede ver en la Tabla 1.

La tentación del descuento

La actividad se está reanudando lenta y prudentemente. Los mercados empiezan a salir de los bloqueos, pero la desescalada es un proceso largo y asegurar el bienestar de los trabajadores es ahora lo esencial.

Además de una evaluación exhaustiva de medidas de prevención en las cadenas de montaje y la reanudación de la logística transfronteriza, vuelve a estar encima de la mesa otra conversación importante: **los planes de renovación del parque** para

Autovista Group ha realizado un seguimiento del impacto de la crisis del COVID-19 sobre los valores residuales de los vehículos en Europa, publicando periódicamente diferentes *White Papers*. Os dejamos el resumen de sus últimas previsiones.

todas las categorías de vehículos. Hay un gran consenso en que **la industria automotriz requiere un paquete de estímulos**, pero en muchos mercados, todavía se está debatiendo cómo será ese plan. Las incertidumbres en torno a este plan reducen la disposición de los clientes a comprar un automóvil, que postergan la decisión a la espera de posibles mejores oportunidades.

vil, que vive tiempos angustiosos. **Es muy fácil caer en la tentación del descuento**, especialmente en los mercados más afectados por la pandemia y el cese de actividad, aunque debería tratar de evitarse a toda costa. Al menos, deberían trasladar la oportunidad a mejores condiciones de financiación, renting, prestaciones de servicio gratuitas, retraso de primera cuota, etc... Incluso, beneficios interesantes como ofrecer derecho a desestimiento, renting flexible, renting de usados y suscripciones de movilidad.

En períodos de incertidumbre económica, **la flexibilidad es clave.** Los compromisos financieros a largo plazo son difíciles de obtener. Ya se observa un aumento de la demanda de modelos de alquiler y renting de automóviles usados, y varias empresas de nueva creación están capitalizando esta línea de negocio. Si los concesionarios se integran en estas nuevas líneas de negocio, suavizarían su crisis durante este período de transición.

La pandemia de coronavirus ha demostrado que la falta de digitalización en la venta de vehículos es un lastre que la industria debe superar. Al no tener acceso a las tiendas y concesionarios, **los clientes**

“ En España ya abandonamos la idea de recuperación en V a mediados del mes de abril. El escenario más probable es un escenario de riesgo medio: recuperación lenta en forma de U. ”

Mientras tanto, los concesionarios se encuentran bajo una gran presión, por las tensiones de caja agravadas por el envejecimiento y la acumulación de stock. Los planes de ayuda son necesarios para esta parte de la cadena de valor del automó-

Tabla 1: PÉRDIDAS CAUSADAS POR EL CONFINAMIENTO EN EL NEGOCIO DE VO EN LOS CONCESIONARIOS

	Media de precio de coche usado (EUR)	Pérdida de VR desde el inicio del confinamiento	Número adicional de días en stock desde el inicio del confinamiento	Coste diario por cada vehículo en stock (EUR)	Pérdida por envejecimiento por vehículo desde el inicio del confinamiento (EUR)	Número de vehículos ofertados por los concesionarios	Estimación de las pérdidas causadas por el confinamiento en los concesionarios (EUR)
Francia	17.543	0,01	40,00	10	308,40	550.000	457.157.929
Alemania	21.246	0,01	11,00	10	186,75	1.150.000	561.153.836
Italia	17.133	0,01	36,00	10	301,19	350.000	273.391.539
España	17.643	0,02	28,00	10	206,25	232.000	174.208.072
Reino Unido	17.457	0,00	45,00	10	176,46	460.000	324.966.294
Big 5	19.038	0,01	27,15	10	218,67	2.829.914	1.790.877.670
EU 28							2.558.396.671

Fuente: Web portal data, Autovista Group analysis





**Su flota
preparada
para el futuro**

**Nuestros servicios
telemáticos**

Ready?



**vodafone
business**



Tabla 2: **ESCENARIOS DE RIESGOS POR EL IMPACTO DEL CORONAVIRUS**

	Riesgo bajo (5-7)	Riesgo bajo a medio (8-10)	Riesgo medio (11-13)	Riesgo medio a alto (14-16)	Riesgo alto (>16)
	"Recuperación rápida en forma de V"	"Recuperación moderadamente rápida en forma de V"	"Recuperación lenta en forma de U"	"Recesión profunda, recuperación lenta"	"Recesión muy profunda, recuperación en forma de L"
Francia	5%	30%	55%	10%	0%
Alemania	0%	50%	35%	15%	0%
Italia	0%	35%	40%	25%	0%
España	0%	30%	50%	20%	0%
Reino Unido	0%	5%	0%	65%	35%

Fuente: Autovista Group analysis

han centrado su atención en el comercio electrónico, que se ha disparado durante el confinamiento. La estrategia de sostenibilidad para la red pasa necesariamente por ser una estrategia omnicanal. Los distribuidores necesitan trabajar en una estrategia inclusiva; será crucial para poder responder a las necesidades de los clientes en el futuro, independientemente del modelo de negocio.

Escenarios ante el coronavirus: ¿con qué rapidez se recuperarán las economías?

Desde Autovista Group hemos desarrollado una serie de escenarios en función de los riesgos asociados a los siguientes cinco parámetros, así como en otros factores específicos del país que influyen en la evolución de los valores residuales.

- Tiempo esperado hasta que se contenga la propagación de las infecciones
- Perspectivas económicas para 2020, 2021 y 2022
- Por el lado de la oferta, los problemas previstos en la cadena de suministros en la producción de vehículos nuevos
- Por el lado de la demanda, el desarrollo del consumo privado en los próximos años
- Evaluación de la eficacia de las medidas de políticas fiscales y monetarias

Las previsiones sobre la economía mundial se oscurecen

Desde la publicación de nuestro primer análisis del impacto del COVID-19 a principios de abril de 2020, la visión de la crisis y su impacto económico se ha agravado. En ese momento, las previsiones de crecimiento del PIB eran de alrededor del 2% en 2020 a nivel mundial y ligeramente inferiores al 1% en la zona euro, una perspectiva que ya apuntaba una caída en comparación con las previsiones de enero y febrero. En sólo dos semanas, las previsiones cayeron considerablemente y, todavía lo hacen, aunque de forma más gradual. Parecen ya estar tocando fondo. En estos momentos, Moody's ha reducido sus perspectivas hasta -4,5% para 2020. El FMI es ligeramente más positivo, y otras agencias de calificación son algo más negativas.

Para la zona euro, Moody's espera una contracción de -7% en 2020 y una recuperación sustancial pero parcial en 2021 (+4,8%). El FMI pronostica niveles similares, -7,5% en 2020, en su previsión de abril. En España, al igual que otros países del Sur de Europa, esta caída será mayor, alrededor del 8%-9%, lo que nos situará en unos niveles de paro que creíamos ya olvidados.

“ España es uno de los países con perspectivas más negativas sobre la evolución de los valores de usados. Así, esperamos una caída importante en 2020, en torno al 5,4% en comparación con los valores de marzo de 2020, que se mantendrá estable en 2021. ”

Según Christof Engelskirchen, Chief Economist de Autovista Group, autor del informe, "los modelos estadísticos existentes no proporcionan previsiones económicas consistentes en las condiciones actuales, en particular debido al impacto desconocido de las muchas variables que rodean la pandemia". Una de las mayores preocupaciones económicas es la posibilidad de una segunda o tercera ola de la pandemia, que tendría un impacto prolongado en la capacidad adquisitiva de los consumidores. El resurgimiento del conflicto entre

China y los EE.UU. puede crear una todavía mayor presión económica.

Algunos gobiernos ya han anunciado medidas de estímulo y apoyo al sector y han presionado mucho para que se flexibilizaran las restricciones y se permitiera la vuelta a la actividad del mayor número posible de personas. Pero el turismo, los viajes, el ocio y los eventos seguirán viéndose afectados, lo que podría tener un efecto prolongado en el lado de la demanda y el consumo privado, que nos llevaría a recuperaciones en forma de W: una fase de recuperación temporal por la liberación de la demanda acumulada y una segunda caída hacia el final del año. Que esta W sea más o menos pronunciada, depende mucho de lo exitosas que sean las medidas de contención de la infección que se están implantando. La única solución verdadera sería un gran avance en la búsqueda de una vacuna o un tratamiento eficaz para los que enfermen.

Escenario más probable: "Riesgo medio"

En España ya abandonamos la idea de recuperación en V a mediados del mes de abril. Al igual que otros mercados que también han variado su estimación, entendemos ahora que el escenario más probable es un escenario "de riesgo medio: recuperación lenta en forma de U", estimación que compartimos con la mayor parte de los mercados europeos, entre ellos Italia, Francia y Portugal.

En el Reino Unido, que sitúa sus previsiones en un escenario de recesión profunda y recuperación lenta, asigna un 35% de

Tabla 3: **IMPACTO PREVISTO EN LOS VR RESPECTO A MARZO 2020**

	Variación prevista de los VR entre marzo 2020 y diciembre 2020, 2021 y 2022		
	2020	2021	2022
Francia	-1,5%	-5,3%	-5,3%
Alemania	-2,2%	-1,7%	-1,7%
Italia	-1,0%	-4,8%	-4,6%
España	-5,4%	-5,3%	-3,7%
Reino Unido	-0,8%	-1,7%	+0,5%

Fuente: Autovista Group analysis

Nota: Variación media en porcentaje (no p.p.) de cada año respecto a marzo 2020.





probabilidad al peor escenario **"recesión muy profunda, con recuperación en forma de L"**. La combinación de las consecuencias económicas de la pandemia y el Brexit es la causa de este panorama tan sombrío. Por el contrario, para algunos países la recuperación en forma de V todavía es posible, como es el caso de Alemania. Tras varias semanas abiertos, los concesionarios están registrando una alta actividad. Sin embargo, la demanda no se ha recuperado totalmente. Las discusiones no resueltas en torno a un posible plan de incentivos, están provocando cierta reserva en los compradores. Si el plan de incentivos se pone finalmente en marcha, aumentará la presión en los Valores Residuales.

Impacto en los valores residuales

El impacto en los valores residuales depende del escenario más probable y de las circunstancias específicas del país. Entre los 18 mercados analizados, las diferencias pueden oscilar entre caídas del 2% para los más optimistas y de casi el 6% para los que presentan un impacto más pesimista.

España es uno de los países con perspectivas más negativas sobre la evolución de los valores de usados. Así, esperamos una caída importante en 2020, en torno al 5,4% en comparación con los valores de

marzo de 2020, que se mantendrá estable en 2021. Incluso en 2022, los valores residuales no se habrán recuperado totalmente (-3,7% a finales de 2022 en comparación con marzo de 2020).

“ A pesar de que el impacto será inevitable, nos encontramos lejos de la sacudida que ocasionó la crisis de Lehman Brothers en los precios de los vehículos usados. ”

Como explica **Ana Azofra, Valuation & Insights Manager de Eurotax España**, una de las principales razones es **el buen rendimiento de los valores residuales a lo largo de los últimos años**, que hará que la corrección a la baja sea más pronunciada y se prolongue durante un período más largo, a pesar de la recuperación económica prevista.

Otro efecto muy negativo en los valores residuales lo traerá consigo el **fuerte incremento en la actividad promocional** que ya se ha empezado a observar. Esta actividad de-

bería evitar orientarse a descuentos directos y focalizarse en acciones que tengan menor impacto en los valores residuales, como son la mejora en las condiciones de financiación, opciones de financiación más flexibles, retraso de la primera cuota, aplazamientos, derecho a desestimiento o la inclusión de servicios que supongan un valor añadido.

A pesar de que el impacto será inevitable, nos encontramos lejos de la sacudida que ocasionó la crisis de Lehman Brothers en los precios de los vehículos usados. Superados los primeros meses y una vez que los concesionarios hayan conseguido dar salida al stock, habrá una menor acumulación de oferta por el corte de producción. Igualmente, la situación en los países que ya se encuentran en fase de recuperación podrá insuflar algo de oxígeno a mercados más afectados, como es el nuestro. En las últimas semanas, **emergen también otros signos positivos**, como la propuesta de la Comisión Europea de ayudas directas para la reconstrucción y la –al menos aparente– situación de control de la pandemia en el continente. ■

Eurotax....

Part of Autovista Group

Toda la información y datos en esta publicación son propiedad de Autovista Group y están incluidos en el Whitepaper How will COVID-19 shape used car markets? Scenarios for residual value development in Europe for 2020, 2021 and 2022, en su tercera edición, junio 2020. El autor del Whitepaper es el Dr. Christof Engelskirchen, Chief Economist del Grupo Autovista. Los datos y referencias al mercado español, así como la traducción y adaptación del informe, corresponden a Ana Azofra, Valuation & Insights Manager de Eurotax España.

Trabajando en la digitalización



Nos esforzamos diariamente para que la relación con nosotros sea más fácil y accesible.

En ALD Automotive damos prioridad a nuestros clientes, por eso intentamos que nuestra comunicación sea más fluida, rápida y sencilla.

Ready to move you

aldautomotive.es



ALD
Automotive



Flotas eficientes, seguras e higiénicas

En esta serie de artículos publicados durante los últimos años siempre hemos querido integrar la Seguridad y Salud laboral en nuestros desplazamientos, tanto *in itinere* como en *misión*. Hemos abordado muchos temas sobre actitud y aptitud del conductor así como su repercusión en los costes de desplazamientos vinculados a esa difícil decisión de encontrar el mejor modelo de automóvil y el que mejor se adapta a nuestra flota. También hemos valorado los sistemas de seguridad pasiva y activa, la formación del conductor, el mantenimiento...

Y cuando parecía que las temáticas futuras tenderían a centrarse sobre la calidad del aire y la influencia del uso de motorizaciones impulsadas con combustibles sólidos o las electrificaciones de flotas, aparece un virus que nos destruye algunos criterios generales y que nos hace plantear algo que seguramente no habíamos aplicado: la higiene de los vehículos.

LIMPIEZA INTERIOR: UN NUEVO RETO

¿Tienen garantía de higiene los vehículos que nos va a entregar el operador de renting? ¿Qué ocurre cuando dejamos el vehículo en el taller? ¿O si utilizamos un coche del pool de la empresa? ¿Puede contratar un coche de alquiler con seguridad? Por suerte, los principales proveedores del sector (renting, talleres, fabricantes...) han puesto en marcha

La pandemia del COVID-19 ha convertido los conceptos de limpieza e higiene de los vehículos en un nuevo factor de riesgo que debe tenerse en cuenta en el ámbito de la seguridad y salud laboral. Al menos hasta la llegada de una vacuna.

estrictos protocolos para garantizar la higiene y la seguridad de los vehículos y de las personas que van a interactuar con ellos durante cualquier proceso.

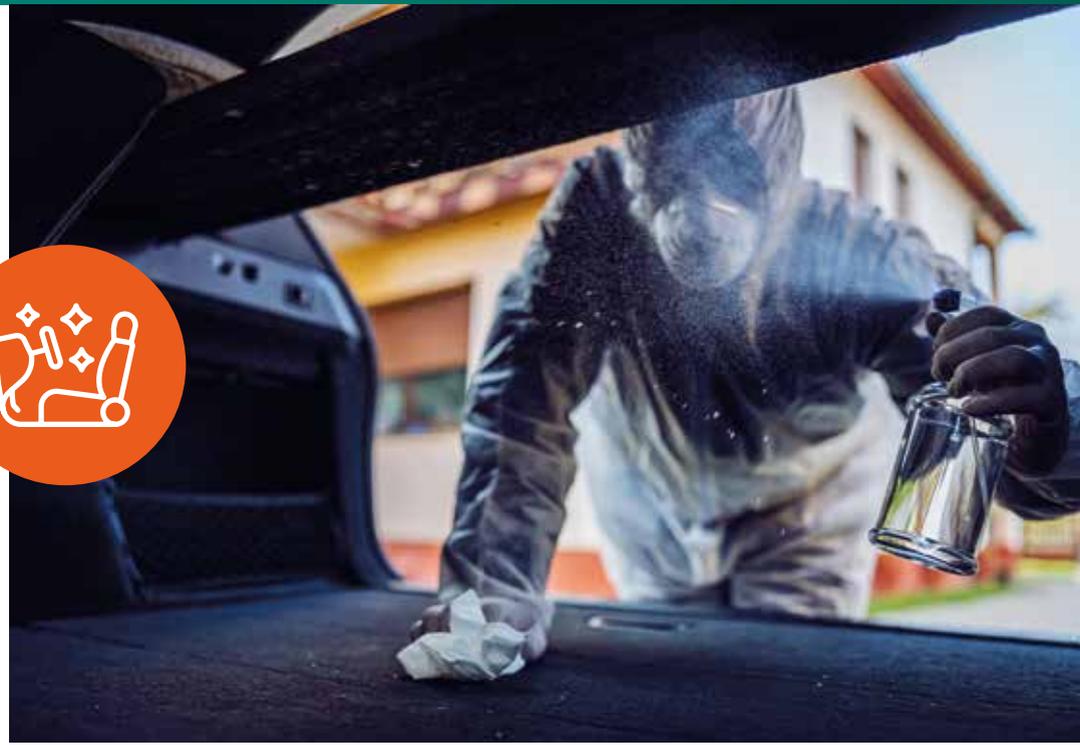
En cualquier caso, la higiene de los vehículos, especialmente la interior, ya no es un tema banal. Al menos hasta que no contemos con una vacuna del COVID-19 o un tratamiento terapéutico eficaz. Así pues, solo por poner el ejemplo más importante, ¿cómo garantizamos la higienización de los circuitos de climatización de un vehículo? ¿Quién entrará y conducirá un vehículo que no sabe de dónde viene y quién se ha subido en él?

¿OZONO?

En estos momentos parece que la tendencia es limpiar los habitáculos de vehículos mediante "sesiones de ozono". Pero hay que ser cautos. Algunas compañías, sin rigor ni conocimiento, se aventuran a insinuar unos tiempos de "inundación" de los habitáculos con



ozono que no son los adecuados. Ni por resultados ni por seguridad para la salud. Parece que con poder decir que lo "hemos hecho", ya hemos cumplido. Y me parece una aberración. Así, en mayúsculas. El tema es mucho más serio de lo que parece. De hecho, los errores son incluso lingüísticos. Se habla de procedimientos antibacterianos, ¿para eliminar un virus? Y se utilizan anglicismos que ni la RAE ni la Academia de Medicina recomiendan. Es el caso de "santitización" como incorrecto sinónimo de desinfección y esterilización.



La higiene, especialmente interior de los vehículos, ya no es un tema banal. Al menos hasta que no contemos con una vacuna del COVID-19 o un tratamiento terapéutico eficaz.

No podemos permitirnos un rebrote de este mortífero virus que ha paralizado la economía mundial y se ha llevado en esta primera oleada a seres queridos, proyectos de vida, actividad económica, empleos... Y algo tan importante como las reuniones de trabajo, los viajes de empresa y también nuestras

flotas. Flotas eficientes, seguras y algo nuevo a añadir: "higiénicas". Y no solo en la entrega o devolución de los vehículos. Necesitaremos programar como un gasto o inversión la higienización periódica de nuestras flotas. Pero atención. No todo vale. Debemos asegurarnos que los encargados de realizar estas limpiezas sean expertos y eficaces. Por la seguridad de los conductores y usuarios de nuestro parque móvil. Y por la seguridad de todos. ■



Albert Alumà
Consultor y Formador en Seguridad Vial Laboral



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP



www.kia.com

Elegir electrificación es elegir un Niro.



Kia Niro Híbrido

0 **Kia Niro Híbrido Enchufable**

0 **Kia e-Niro 100% Eléctrico**

KIA | **Empresas**

Elige entre el Kia Niro híbrido, un crossover espacioso con el máximo confort y bajas emisiones, el Kia Niro híbrido enchufable con tecnología inteligente y la posibilidad de conducirlo en modo eléctrico y el e-Niro, 100% eléctrico, con su elegante diseño y hasta 485 km de autonomía.

Niro HEV: Emisiones CO₂ combinadas WLTP correlado a NEDC (g/km): 86-100. Emisiones CO₂ combinadas WLTP (g/km): 110-119. Consumo combinado WLTP (l/100km): 4,8-5,2. Niro PHEV: Emisiones CO₂ combinadas WLTP correlado a NEDC (g/km): 29. Emisiones CO₂ combinadas ponderadas WLTP (g/km): 31. Consumo combinado ponderado WLTP (l/100km): 1,4. E-Niro: Consumo combinado WLTP (kWh/100 km): 15,3-15,9. Emisiones CO₂ WLTP (g/km): 0. *Consultar manual de garantía Kia.

El 10% de los empleados de Endesa ya ha adquirido un vehículo eléctrico



La compañía de servicios energéticos ha cerrado la quinta y última edición de su Plan de Movilidad Eléctrica para Empleados. Una iniciativa con la que ha conseguido que más de 1.000 trabajadores de Endesa hayan adquirido un vehículo eléctrico para sus desplazamientos particulares. Es decir, en cinco años, más del 10% de la plantilla ha apostado por la movilidad eléctrica, cumpliéndose así con el objetivo inicial del Plan. De hecho, 5 de cada 100 turismos eléctricos vendidos en España desde 2015 han sido adquiridos por trabajadores de Endesa. Madrid es la Comunidad Autónoma con mayor acogida y porcentaje de penetración (un 40% de los vehículos adquiridos por los empleados han sido vendidos en ella), seguida de Baleares, Cataluña, Andalucía y las Islas Canarias en ese orden.

En estos cinco años, los vehículos eléctricos particulares de los empleados de Endesa han recorrido más de 23 millones de kilómetros y han evitado la emisión a la atmósfera de más de 5.000 toneladas de CO₂, así como la emisión de partículas y NOx, contribuyendo a la mejora de la calidad del aire en las ciudades.

Además de acuerdos ventajosos con los fabricantes (ofertando hasta 7 modelos 100% eléctricos) los empleados han contado, por ejemplo, con otros incentivos: preferencia en los aparcamientos de sus sedes corporativas, una ayuda económica por la colaboración en la divulgación del Plan y sobre todo, el apoyo de una oficina técnica de proyecto, creada desde la primera edición, para atender todas las solicitudes de información, acompañar al empleado y solucionar todas sus dudas durante el proceso. ■

2,8 millones de euros para sustituir los taxis más contaminantes de Madrid



El Ayuntamiento de Madrid ha aprobado la puesta en marcha una línea de subvenciones para el sector del taxi con unos fondos de casi 2,8 millones de euros procedentes del presupuesto del Área de Medio Ambiente y Movilidad.

Se trata de la primera línea de ayudas dentro de las anunciadas en la Estrategia de Sostenibilidad Ambiental Madrid 360 para la renovación del parque circulante hacia una flota no contaminante.

Con las ayudas "Cambia 360", un total de 1.620 taxis se podrán beneficiar de estas ayudas para el sector:

1.600 para la adquisición de vehículos ECO y 20 para la compra de vehículos CERO emisiones.

Como novedad en esta edición, se reservan grandes cuantías fijas para cada taxista. Mientras en años anteriores se beneficiaba a todos los solicitantes con importes de 100 y 200 euros repartiendo el presupuesto total de las ayudas, en esta ocasión se establece un máximo de beneficiarios, 1.620, con cantidades que llegan hasta los 6.000 euros por demandante. Estas ayudas son compatibles con otras subvenciones de otras administraciones públicas. ■

Hyundai introduce la sostenibilidad en las policías de toda Europa



Los cuerpos de policía no están quedando fuera de los planes de las administraciones públicas para reducir la contaminación atmosférica y acústica. De hecho, los cuerpos de seguridad cuentan con parques móviles de generoso tamaño. De ahí que todavía sea más importante que apuesten por vehículos más sostenibles.

Hyundai es una de las marcas más elegidas por las diferentes policías europeas gracias a su variada oferta de modelos electrificados. De hecho, la marca coreana está presente en cuerpos de seguridad de España, Alemania, Italia, Países Bajos, Reino Unido o Suiza.

El SUV eléctrico más vendido de Hyundai, el Kona Eléctrico, es una de las elecciones más habituales por los gestores de flotas policiales. Es el caso de la policía del cantón suizo de San Galo, que incorporó

13 unidades. También optaron por este modelo las fuerzas policiales de Ámsterdam, Holanda Oriental y Holanda Central.

Además de su generosa autonomía, este vehículo también cuenta con un gran atractivo como coche de vigilancia, ya que los delincuentes "no pueden oír el coche cuando se aproxima."

El Kona Eléctrico también está siendo utilizado por la policía de Valencia. Y en el Reino Unido, la policía de Sussex y la del Norte de Gales ya tienen un Kona eléctrico en cada una de sus flotas. Además, la policía de Hampshire ha pedido nueve modelos de Kona Eléctrico para su flota, que serán entregados a principios del mes que viene. El Hyundai IONIQ, en su versión eléctrica, también ha sido elegido por algunas fuerzas policiales. Es el caso de las policías de Guadalet y Bilbao. ■

Redexis suministra GNC a las ambulancias de Murcia



La empresa especializada en infraestructuras y distribución de gas natural ha puesto en marcha una nueva red de 7 estaciones de repostaje de gas natural (GNC) en la Región de Murcia. Esta infraestructura está destinada a suministrar este combustible a la flota de 400 ambulancias del Servicio Murciano de Salud.

Redexis ha realizado la infraestructura de este nuevo proyecto de gas vehicular, considerado estratégico para la región de Murcia: desde las plantas de gas natural licuado (GNL) a las redes de gas, pasando por aco-

metidas, surtidores, etc. En total, ha construido 7 gasineras que suman 16 puntos de repostaje y aporta un caudal punta de 3.200 m³/hora, teniendo capacidad para un consumo anual mínimo de 1,28 toneladas de GNC.

Esta acción forma parte de la estrategia global de Redexis quien ya tiene un acuerdo con Cepsa para la creación de la mayor red de estaciones de repostaje de gas natural en España. Esta alianza pretende alcanzar las 80 estaciones de servicio antes del fin de 2023, con una inversión total de 60 millones de euros. ■

ESPECIAL

Vehículos de dirección



Sumario

Gestión de vehículos de dirección en contextos de crisis	25
Opel Insignia Grand Sport 2020	28
Mitsubishi Outlander PHEV	30
Audi e-tron Sportback	31
Alfa Romeo Stelvio MY2020	32
Mercedes-Benz Clase E	33
BMW Serie 5	34



Viaja en business cada día

Elijas el que elijas, conducir un SUV Volkswagen, la gama más amplia del mercado, es una experiencia de otro nivel. Por el confort, por la tecnología y por el prestigio. Por la sensación de conducir un Tiguan, T-Cross, T-Roc, Touareg o Tiguan Allspace con 7 plazas... O simplemente, por disfrutar de tu trabajo.



V4B
Volkswagen for Business

Gama Volkswagen SUV: Consumo medio WLTP (l/100km): de 5,3 a 10,7. Emisión CO₂ WLTP (g/km) (NEDC) de: 133 (107) a 242 (205). Modelos visualizados: Volkswagen T-Cross, Volkswagen T-Roc, Volkswagen Tiguan y Volkswagen Touareg.



GESTIÓN DE

VEHÍCULOS DE DIRECCIÓN

EN CONTEXTOS DE CRISIS

Con horizontes económicos poco optimistas, los gestores de flotas tienen ante sí un periodo complicado. Una complejidad que aumenta en el caso de los vehículos de dirección, capítulo ya de por sí delicado en contextos de bonanza económica. Pero los momentos de crisis son momentos de oportunidades. También para la gestión de flotas.

No siempre es sencillo establecer los criterios que deben definir la política de flotas en la parcela de los ejecutivos y directivos de la compañía. Y más concretamente en lo referente a la *Car Policy*: franjas salariales, disponibilidad de vehículos, capacidad de elección, cumplimiento con objetivos de límite de emisiones, upgrades...

Teniendo en cuenta que en el caso de los directivos el vehículo forma parte del paquete retributivo y cuenta con un gran componente emocional y, en consecuencia, de retención de talento, no es fácil establecer límites en estos casos. Por ello, y fruto seguramente de años de crecimiento económico, es probable que los vehículos de los directivos no cumplan con los criterios establecidos en la política de flotas. En muchas ocasiones los coches de dirección sobrepasan los límites de CO2 establecidos para el resto del parque móvil, equipan motores demasiado potentes o poco eficientes, o su estilo y carrocería no es la más adecuada para "dar ejemplo".

¿POR QUÉ AHORA?

En un contexto de recesión y con perspectivas negativas de crecimiento como el actual, es posible que sea más fácil introducir "rebajas" en lo que a la flota de dirección se refiere.

Si la compañía ha iniciado un ERTE o se han realizado despidos, si los balances provisionales no son optimistas o si en RRHH están planteando modificaciones en los planes de retribución, no entra dentro de ninguna lógica empresarial que los ejecutivos cambien su vehículo en estos momentos. Y menos aún, que disfruten de un modelo mejor que el anterior.

En momentos de crisis la remuneración de los ejecutivos y directivos debería seguir la tendencia que hayan seguido las remuneraciones del resto de la plantilla. Una falta de coherencia en este sentido, y ello también incluye a los vehículos, no solo puede comportar conflictos internos en la compañía. También puede tener consecuencias de carácter reputacional

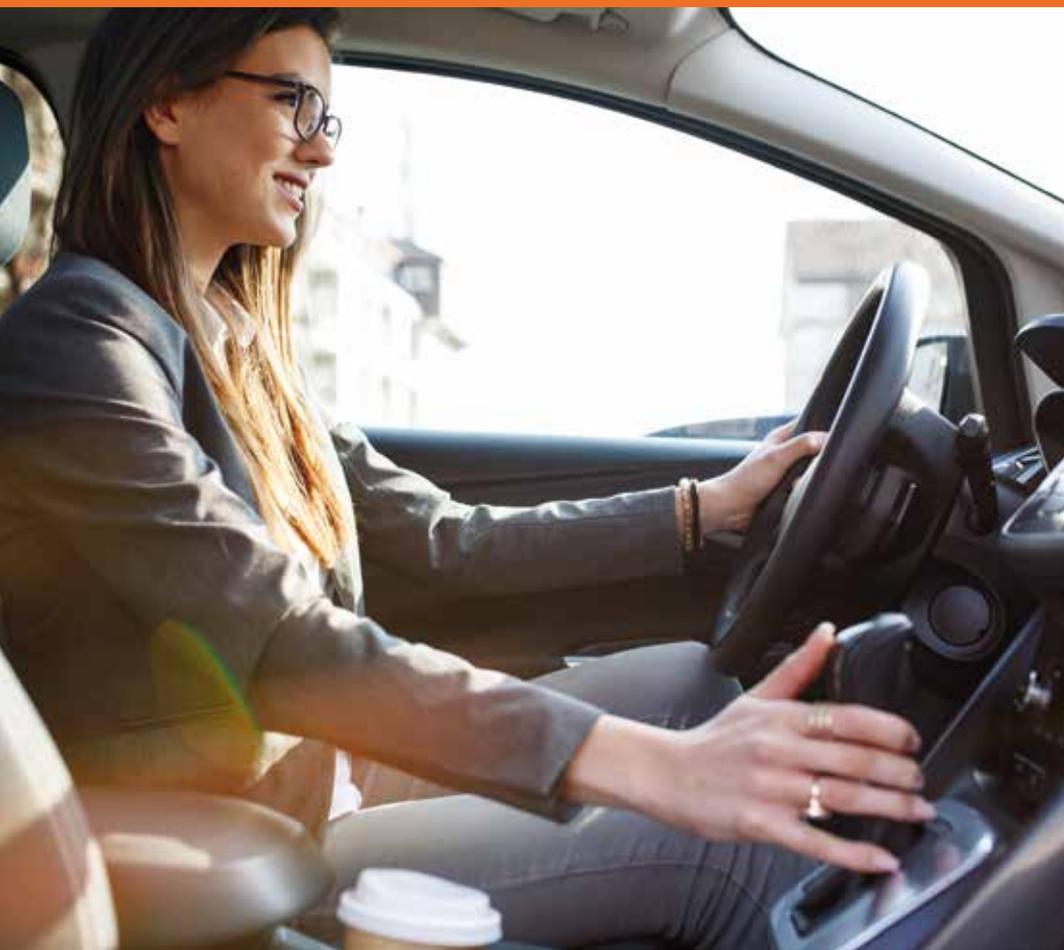
nada recomendables en las relaciones e intenciones de accionistas e inversores.

No es bueno tomar decisiones cortoplacistas acotadas únicamente a las consecuencias del COVID-19. Pero sí debemos tener preparado un plan de acción y una nueva *Car Policy* para que pueda empezar a aplicarse en cualquier momento. Porque no se trata de reducir el aspecto motivacional del coche, sino de alinear la flota de dirección con el resto del parque móvil.

“ Teniendo en cuenta que en el caso de los directivos el vehículo forma parte del paquete retributivo y cuenta con un gran componente emocional no es fácil establecer límites en la política. ”

En este sentido, elaboraremos una nueva política en línea con unos objetivos preestablecidos: límite de potencia y de emisiones de CO2 y NOx, prioridad a los vehículos enchufables, no elegibilidad de algunas carrocerías... En resumen, todo aquello que consideremos óptimo y coherente con los objetivos de sostenibilidad y reputación corporativa de la compañía.





Como siempre decimos cuando se trata de introducir cambios, contar con la colaboración y la confianza de la dirección general facilitará muchísimo las cosas. Si el primero en rebajar las exigencias relacionadas con el vehículo es el máximo responsable de la compañía, pocos se atreverán a levantar la voz ante los cambios que queremos introducir.

UN BUEN MOMENTO PARA

EL MOBILITY BUDGET

Prácticamente inexistente en España hasta el momento, el *Mobility Budget* está empezando a tomar relevancia en países del centro de Europa. A grandes rasgos, con un *Mobility Budget* las empresas ofrecen a sus empleados un presupuesto anual, normalmente equivalente al coste de uso de un coche de empresa convencional. Y son los empleados quienes decidan en qué tipo de movilidad quieren gastarse este *Budget*. Pueden seguir apostando por un vehículo de empresa. O bien optar por un vehículo de coste más bajo y gastar el resto en moverse en transporte público, taxi, bicicleta o fórmulas de movilidad como el *carsharing*. Además, en caso que los empleados no gasten todo el presupuesto asignado, la empresa suele abonar este sobrante como parte de un sueldo adicional.

Está claro que no todas las empresas ni todos los usuarios de vehículos de empresa pueden optar por esta fórmula. No tiene sentido que un servicio técnico de urgencia o un repartidor tengan un *Mobility Budget*. Pero sí puede ser una buena alternativa para algunos empleados, especialmente para las nuevas generaciones de

ejecutivos más acostumbrados al *pay per use* para los que la multimodalidad en el transporte no es ningún tabú.

También la mayor implantación del teletrabajo podría ayudar en esta generalización del *Mobility Budget*. En este sentido, algunos operadores de renting como Arval, ALD, Athlon o Alphabet han empezado a ofrecer fórmulas parecidas en nuestro país, contando con la experiencia acumulada del trabajo ya realizado en otros países europeos.

“ En un contexto de recesión y con perspectivas negativas de crecimiento como el actual, es posible que sea más fácil introducir “rebajas” en lo que a la flota de dirección se refiere. ”

Las principales ventajas de esta fórmula son la flexibilidad, concepto muy valorado en estos momentos tanto por las empresas como por empleados, así como una reducción directa de las emisiones asociadas a la movilidad de la compañía.



EL ASCENSO DEL

MOBILITY MANAGER

Las empresas, especialmente las grandes corporaciones, han empezado a entender o deberían haberlo hecho ya- que la movilidad es uno de los capítulos más trascendentales para asegurar su viabilidad. Y no solo hablamos de aquellas empresas para los que su flota es crítica para el buen funcionamiento de la misma. Como venimos diciendo desde hace tiempo, las derivadas de la movilidad de una compañía van mucho más allá de su parque móvil. Es un concepto transversal que influye en elementos como la huella medioambiental, siniestralidad y riesgos laborales, impacto en la movilidad del entorno de sus centros de trabajo, carácter reputacional de la misma...

“ No es bueno tomar decisiones cortoplacistas acotadas únicamente a las consecuencias del COVID-19. Pero sí debemos tener preparado un plan de acción y una nueva Car Policy. ”

Todas estas derivadas toman todavía más relevancia si tenemos en cuenta los potenciales cambios que la pandemia del COVID-19 provocará, en mayor o menor medida, en los planes de movilidad de una empresa. Por un lado, todo apunta a que se incrementará el uso del vehículo privado (por miedo al contagio en el transporte público). Pero por otro, el teletrabajo, tan extendido desde la llegada de la pandemia, también provocará un descenso en el flujo de movimientos de empleados.

En cualquier caso, y a la espera de la consolidación definitiva de ciertas tendencias, algunos expertos apuntan la necesidad de que el *Mobility Manager* forme parte de los órganos de dirección de las empresas. Y es que la relevancia y transversalidad de la movilidad corporativa, desde los viajes de negocios al parque móvil, pasando por cómo llegan y se van los empleados, las consecuencias en materia de seguridad vial o la sostenibilidad, son hoy en día lo suficientemente importantes para contar con un representante de peso en la dirección de la compañía. ■



RENAULT
Passion for life

Nuevo Renault CAPTUR



- Próximamente disponible en híbrido enchufable
- Conducción semiautónoma
- Seguridad 5 estrellas EuroNCAP

Gama Nuevo CAPTUR: consumo mixto WLTP (l/100km) desde 4,6 hasta 6,7. Emisiones de CO₂ WLTP (g/km) desde 122 hasta 152. Emisiones de CO₂ NEDC (g/km) desde 106 hasta 131.

Renault recomienda

[renault.es](https://www.renault.es)

VALDERRAMA MASTERS

Opel Insignia Grand Sport 2020: Equilibrio renovado



El nuevo Opel Insignia incorpora motores de nueva generación con un consumo reducido hasta en un 18% y una mejor aerodinámica que lo sitúan como una de las berlinas medias más eficientes de su clase. Estará disponible con carrocería Grand Sport (sedán de 5P) o Sports Tourer (familiar)

Y en cuanto a las tecnologías de seguridad, mencionar la nueva iluminación matricial IntelliLux LED Pixel completamente adaptativa. Ahora cuenta con un total de 168 diodos de LED, en lugar de los 32 anteriores (84 por faro), lo que permite diseñar unas ópticas ultrafinas con una capacidad de iluminación y reacción con mayor rapidez y precisión que antes sin deslumbrar a otros vehículos.

El chasis adaptativo FlexRide, los asientos ergonómicos con certificación AGR –ahora disponibles con varios tapizados de tela, piel y Alcantara–, junto con la evolucionada gama de sistemas de infoentretenimiento con compatibilidad Apple y Android, y los sistemas de asistencia adicionales como el control de crucero adaptativo conforman una propuesta aún más sólida y competitiva.

CONCLUSIONES

Eficiencia, transmisiones evolucionadas y seguridad avanzada constituyen las fortalezas de una berlina de reconocida trayectoria como coche de empresa para directivos y mandos intermedios. ■

El buque insignia de la marca alemana estrena motores de nuevo desarrollo y elevada eficiencia tanto en gasolina como en diésel. Las mecánicas de su predecesor pertenecían a tres familias de motores diferentes, mientras que ahora, tanto los bloques de tres como los de cuatro cilindros pertenecen a una sola generación.

Por eso Opel no sólo ha reducido la complejidad de la gama con el nuevo Insignia sino que ha mejorado la oferta para el cliente. El gasolina de 1,4 litros con 145 CV y el diésel de 1,5 litros con 122 CV representan el escalón de acceso. A final de año se introducirá un diésel de cuatro cilindros y 2.0 litros como tope de gama de gasóleo, mientras que el propulsor 2.0 Turbo de gasolina de 200 CV (230 CV en el GSi) anima a las opciones más prestacionales. Son los primeros motores de Opel con desactivación selectiva de cilindros. A menos que el conductor demande una gran potencia, el control variable del árbol de levas

desactiva dos cilindros y, por lo tanto, reduce significativamente el consumo de combustible.

Frugales pero alegres

Además de esta medida –y de un peso hasta 50 kg inferior respecto al anterior modelo en el caso de las unidades de 3 cilindros– se han implementado otras soluciones para rebajar consumos y emisiones. Así, la parrilla frontal es completamente activa, pudiendo cerrar tanto la parte superior como la inferior según una estrategia global de control inteligente para mejorar la eficiencia. Este mecanismo ofrece también ventajas térmicas al retrasar el enfriamiento después de apagar el motor o al acelerar su calentamiento tras el arranque en frío, lo cual proporciona en invierno beneficios significativos tanto en consumo como en confort de climatización del habitáculo. Todo ello se traduce en una reducción de hasta un 18%, esto es, medias WLTP desde 6,0 l/100 km en ga-

solina y 4,8 l/100 km en diésel, con emisiones de CO₂ desde 138 y 127 g/km, respectivamente.

“ La nueva familia de motores permite reducir los consumos hasta en un 18% en ciclo WLTP respecto al anterior Insignia. ”

Otro de los elementos evolucionados en aras de un menor consumo y un mayor agrado de conducción en el Insignia 2020 son las nuevas cajas de cambios de baja fricción. Se podrá optar entre una caja de cambios manual de seis velocidades, particularmente económica, o las nuevas transmisiones automáticas sin escalonamientos, por convertidor de par, de 8 o 9 velocidades.



Opel Insignia Grand Sport 1.5D

Potencia:	122 CV
Consumo:	4,6 l/100 km (WLTP)
Emisiones CO ₂ :	127 g/km (WLTP)
Long. / Anch. / Altura:	4.897 / 1.863 / 1.455 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Mantenimiento:	cada 30.000 km o 12 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km



AEGFA Formación **ONLINE**

La Asociación Española de Gestores de Flotas y de Movilidad (AEGFA) empezará a ofrecer en breve diferentes cursos de formación online. Se trata de una oferta formativa especialmente dirigida a usuarios de flotas que podrán realizar estos cursos sin necesidad de desplazarse.

A diferencia de los cursos realizados hasta ahora, más enfocados al ámbito del fleet management, la **formación online va dirigida a los usuarios y conductores de coches de flota** así como a aquellas empresas que quieran reforzar los conocimientos de sus empleados en materia de **seguridad vial como parte de sus políticas de RSC y HSE**. Además, debido al excepcional momento en el que nos encontramos, con muchos empleados teletrabajando, la formación online es una excelente herramienta para reforzar y aumentar los conocimientos de los usuarios de flotas.

Por otro lado, la plataforma virtual sobre la que se realizan los cursos cuenta con una estudiada usabilidad que garantiza una buena experiencia para el usuario y un efectivo aprendizaje. Además, la plataforma permite controlar la realización de los cursos y obtener un **certificado personalizado una vez se ha visionado el curso y realizado el test correspondiente**.

OFERTA FORMATIVA CURSOS ONLINE AEGFA



Principios Básicos del Conductor de Flotas

En este compacto curso, de poco más de 30 minutos de duración, se repasan los conceptos básicos que todo usuario de un vehículo de empresa debe tener en cuenta cuando se pone al volante. Se repasan los principios esenciales de la conducción preventiva y la conducción eficiente, sin olvidar los factores de responsabilidad corporativa y actitud que un usuario de flotas tiene que interiorizar.



Higienización de vehículos en parques móviles corporativos

Coincidiendo con la pandemia del COVID-19 y la importancia de contener su contagio, este curso establece los procedimientos y hábitos de higiene y seguridad que deben adoptarse antes, durante y después de conducir un vehículo del parque móvil.



Fundamentos de seguridad vial laboral

Para las empresas preocupadas por la movilidad integral de la compañía, tan importante son los conductores de su flota como los empleados que llegan a los centros de trabajo con su vehículo particular. Es por ello que AEGFA ha elaborado un compacto curso enfocado a reforzar los conocimientos en conducción segura y eficiente de los conductores sin coche de empresa. En un momento en el que muchos estudios de movilidad auguran como tendencia un mayor uso del vehículo privado, este curso aumenta su importancia en el actual contexto.

La oferta de cursos se irá incrementando progresivamente en función de las necesidades de las corporaciones así como de la evolución del sector de la movilidad corporativa. Además, el departamento de formación de AEGFA también puede adaptar los **cursos para aquellas empresas interesadas en realizar un curso a medida o reforzar un área concreta de la formación de sus conductores**.

Mitsubishi Outlander PHEV: El más vendido en España



El Mitsubishi Outlander PHEV es el híbrido enchufable más vendido en España, pero también en Europa y en el mundo, superando ya con creces las 250.000 unidades matriculadas desde 2013. Pero ¿cuáles son los motivos para que el Outlander PHEV mantenga esta posición incontestable y de privilegio?

Tracción total y amplitud

El Outlander PHEV fue el primer SUV híbrido enchufable con tracción eléctrica a las cuatro ruedas del mundo. Su sistema S-AWC (Super All Wheel Control) proporciona una tracción excelente, gran estabilidad y seguridad incluso en las situaciones más difíciles.

Además, como vehículo de grandes dimensiones, presenta un interior con gran habitabilidad y un maletero de 498 litros, capaz de satisfacer las necesidades de sus ocupantes.

Precio imbatible

Todas las versiones del Outlander PHEV ofrecen un excelente nivel de equipamiento. Prueba de ello es su elevado nivel de seguridad con tecnologías como el de mitigación de colisión frontal (FCM), control de velocidad de cruce adaptativo (ACC), alerta de salida de carril (LDW), detección de ángulo muerto (BSW) o el sistema de mitigación de aceleración no intencionada (UMS).

Su precio de salida es 36.300€. Además, ofrece una amplia garantía de 5 años o 100.000 km y de 8 años o 160.000 km para la batería. ■

Tras su última actualización, el Outlander PHEV ha mejorado todavía más sus prestaciones y eficiencia. Sus dos motores eléctricos, uno en cada eje, se combinan con un motor de gasolina 2.4 de ciclo Atkinson. El conjunto rinde una potencia estimada de 230 CV y, al mismo tiempo, arroja unos excelentes datos de emisiones, consumo y autonomía.

Las emisiones de CO2 se han reducido a 40 g/km (NEDC correlado) o 46 g/km (WLTP), con un excelente dato de consumo de combustible combinado de 1,8 l/100 km (NEDC correlado) o 2,0 l/100 km (WLTP), y un rango de autonomía en eléctrico de 54 km (NEDC correlado) o 45 km (WLTP).

Tres modos de conducción

Este vehículo, único en su categoría que carece de caja de cambios CVT, puede circular la mayor parte del tiempo en modo eléctrico. Además, puede recargarse en cualquier enchufe doméstico o bien en un punto de carga rápida.

Es también el único PHEV que combina 3 modos de conducción: Eléctrico puro (54 km), Híbrido en Serie, donde el motor tan solo actúa moviendo el generador para cargar la batería, siendo movido el coche únicamente por los motores eléctricos, e híbrido en paralelo, donde a partir de 65Km/h es capaz de engranar su única mar-

“ Cuando el vehículo no puede circular en modo eléctrico puro, funciona como un híbrido convencional, pero con mayor eficiencia. ”

cha para junto con los motores eléctricos mover el vehículo a altas velocidades. Esto es una gran ventaja, ya que, al poder circular

como híbrido en serie, su eficiencia en recorridos urbanos una vez que la batería se encuentra por debajo del 30%, es superior a la de un híbrido convencional.

Cuando el vehículo no puede circular en modo eléctrico puro, funciona como un híbrido convencional, pero con mayor eficiencia ya que es el único de su categoría que posee el modo de funcionamiento de híbrido en serie.

Etiqueta 0 Emisiones

Dependiendo de la localidad de residencia, este vehículo goza de todos los privilegios de la etiqueta Cero Emisiones, como el aparcamiento gratuito en las zonas verde y azul, el acceso ilimitado al centro de las ciudades y áreas de prioridad residencial (APR) aunque se hayan activado los protocolos de contaminación, grandes descuentos en peajes o libre acceso al carril Bus/VAO, además de descuentos en el impuesto de circulación.



Mitsubishi Outlander PHEV

Precio:	36.300 euros
Potencia:	230 CV
Consumo:	2,0 l/100 km (WLTP)
Emisiones CO2:	46 g/km (WLTP)
Long. / Anch. / Altura:	4.695/ 1.800/ 1.710 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Garantía:	5 años



Audi e-tron Sportback: El SUV cupé ecológico

Audi amplía su compromiso con la electrificación aumentando la familia e-tron, que añade la versión Sportback. El SUV de 0 emisiones luce espléndido en un dinámico formato cupé y conserva intactas sus credenciales deportivas y ecológicas: 313 o 408 CV y 446 km de autonomía eléctrica.

El segundo modelo 100% eléctrico de Audi se mantiene fiel a la interpretación del futuro de la movilidad según la marca de los cuatro aros: "eficiencia con expresividad, ecología con deportividad, sostenibilidad con emoción".

El nuevo e-tron Sportback no renuncia a la identidad de Audi: es un dinámico SUV con una elegante y estilizada carrocería de estilo cupé de cuatro puertas que replica las reconocidas virtudes de prestaciones, rendimiento y comportamiento de los vehículos del fabricante alemán aunque con propulsión exclusivamente eléctrica.

Como el e-tron en el que se basa, el Sportback posee unas dimensiones contundentes: 4,90 m de longitud, 1,93 m de anchura y 1,61 m de altura con una capacidad de carga total de 615 L. Su principal característica diferenciadora es un techo que se extiende de forma casi plana sobre la musculosa carrocería a partir del pilar B y desciende de forma marcada en su zona posterior, junto con una zaga escultural y unos pronunciados pasos de rueda.

Algunos de los rasgos que denotan su naturaleza eléctrica son

su parrilla Singleframe octogonal cerrada en su mayor parte, la ausencia de escapes, los acentos de color naranja en la toma de carga, sus tecnológicos faros Matrix LED digital y, sobre todo, los futuristas "retrovisores" exteriores virtuales opcionales. Unas pequeñas

“ El e-tron Sportback se ofrece con dos niveles de potencia: la versión 55, con hasta 408 CV, y la 50, con 313 CV, que ofrecen autonomías WLTP de 446 y 347 km, respectivamente. ”

cámaras situadas en unos soportes de ala han sustituido a los clásicos espejos de forma que las imágenes obtenidas se proyectan en unas pantallas OLED de alto contraste

ubicadas en el panel interior de las puertas. Esta solución junto con su esbelta silueta lo dotan de un excelente coeficiente aerodinámico de 0,25 que contribuye a optimizar la duración de la carga almacenada en su batería.

Dos potencias disponibles

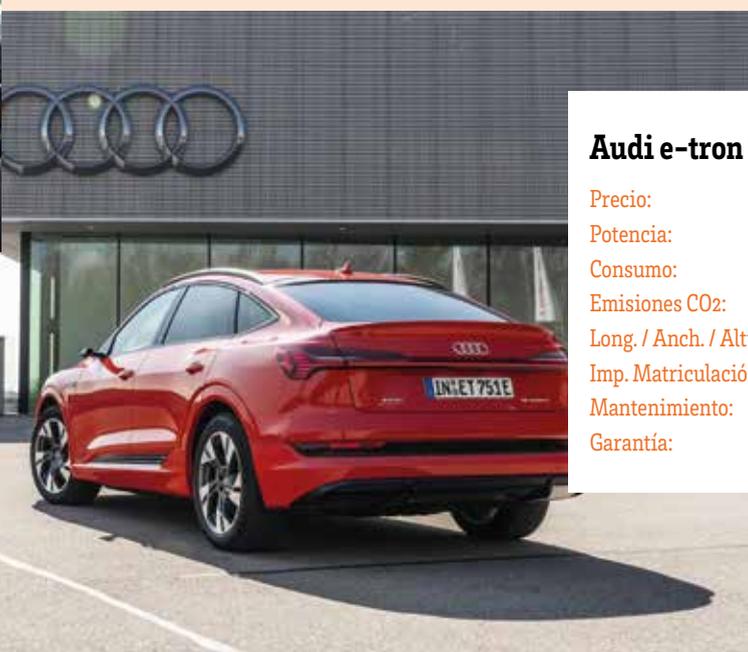
Con un motor eléctrico asíncrono en cada eje (tracción total, pues), el e-tron Sportback se ofrece con dos niveles de potencia. La versión 55 quattro, con una capacidad total de 95 kWh, desarrolla 265 kW (360 CV) y 561 Nm de par, precisando apenas 6,6 segundos para alcanzar los 100 km/h desde 0 y con una velocidad máxima autolimitada a 200 km/h. Pero al cambiar el selector de D a S, y pisar el pedal a fondo, se activa durante 8 segundos el modo "boost" generando hasta 300 kW equivalentes a 408 CV de potencia y 664 Nm de par, cubriendo entonces el hectómetro con salida parada en sólo 5,7 segundos. Por su parte, la variante 50 quattro está equipada con una

batería de 71 kWh. Rinde 313 CV, su punta es de 190 km/h y acelera de 0 a 100 km/h en 6,8 segundos.

La marca asegura que el e-tron Sportback 55 cuenta con una autonomía en ciclo WLTP de hasta 446 km con una sola carga de la batería, mientras que el 50, con un conjunto de baterías menor que pesa 120 kg menos, puede cubrir distancias de hasta 347 km en ciclo WLTP. Entre las opciones de carga figurarán la corriente continua de hasta 150 kW para el 55 (o 120 para el 50) en estaciones rápidas –con lo que bastaría menos de media hora para alcanzar el 80% de la capacidad–, hasta la corriente alterna de las estaciones públicas de recarga (de 11 a 22 kW).

CONCLUSIONES

Con un extraordinario rendimiento eléctrico, autonomías reales de entre 300 a 400 km, una altísima carga tecnológica y un estilo dinámico que no limita su funcionalidad, compagina prestaciones y ecología para poder simultanear pasión deportiva y valores de RSC empresarial desde la gerencia. ■



Audi e-tron Sportback 50 quattro

Precio:	75.340 euros
Potencia:	313 CV
Consumo:	22 kWh/100 km (WLTP)
Emisiones CO ₂ :	0 g/km (WLTP)
Long. / Anch. / Altura:	4.901 / 1.935 / 1.618 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Mantenimiento:	dato no disponible
Garantía:	24 meses sin límite de km

Alfa Romeo Stelvio: Conexión emocional reforzada



El renovado SUV italiano incorpora en la evolución de 2020 nuevos equipos de infoentretenimiento, sistemas de asistencia a la conducción más avanzados, revestimientos interiores de mayor calidad y una estructura de gama con niveles de acabado mejor definidos.

El dinamismo del Stelvio estaba fuera de toda consideración. Desde su lanzamiento acreditó unas credenciales deportivas innatas que lo situaban entre los modelos más divertidos y eficaces de su categoría.

Pocos SUV hay en el mercado que con sus características, tamaño y precio ofrezcan sensaciones semejantes en cuanto a agilidad y comportamiento se refiere. En el plano mecánico, el crossover transalpino tampoco iba mal servido con la oferta de motores existente hasta ahora: gasolina 2.0 Turbo de 200 y 280 CV, y diésel 2.2 de 160, 190 y 210 CV asociados todos ellos a una transmisión automática de 8 velocidades con tracción trasera o integral Q4, según versión.

Prestaciones y rendimiento no le faltaban al pasional todocamino de la firma milanesa; un verdadero Alfa Romeo que hace honor a la tradición deportiva centenaria del fabricante italiano. Sin embargo, incluso los "alfistas" más entusiastas,

reconocían que el Stelvio presentaba ciertas carencias en lo referente a la calidad de sus acabados y su equipamiento tecnológico. No estaba a la misma altura que otros rivales de gama alta y precisaba de una dotación más completa y sofisticada para posicionarse definitivamente por encima de la competencia generalista hasta situarse a un nivel comparable al que ostentan los competidores Premium de prestigio en su clase.

Impulso de calidad

Sin modificaciones sustanciales en su presencia exterior, su tren de rodaje ni sus cadenas cinemáticas, el Stelvio MY2020 incide en tres áreas básicas: conectividad, conducción autónoma y seguridad. En primer lugar, destaca la interfaz HMI, que evoluciona hacia una mayor funcionalidad, simplicidad y facilidad de uso. Más intuitiva, emplea nuevas pantallas –de 17,8 cm (7") en el cuadro de instrumen-

tos y de 22,3 cm (8.8") la central– que además es táctil y adopta gráficos optimizados.

“ Las mejoras implementadas en el Alfa Stelvio MY2020 –comunes también a la berlina Giulia– inciden en tres áreas principales: conectividad, conducción autónoma y seguridad. ”

Su mayor interacción, que también puede realizarse a través del mando giratorio, permite ahora acceder a nuevos servicios conectados, desde el control remoto de varias funciones del vehículo, pasando por el control de diferentes parámetros del coche, llamadas de emergencia y asistencia, has-

ta servicio WiFi para compartir la conexión a internet con hasta 8 dispositivos.

En el interior, la selección de materiales, tapizados y guarnecidos ofrece una calidad percibida superior, haciéndolo más agradable a la vista y al tacto. Así, la ergonomía de la consola central se ha revisado para lograr más espacio para alojar pequeños objetos, junto a un cargador inalámbrico, mientras que la palanca de cambios es totalmente nueva. También la botonadura del volante se ha adaptado para albergar nuevas funciones y dispositivos.

Entre éstos figura la actualización del conjunto de sistemas ADAS de seguridad activa que permiten ahora conducción autónoma de nivel 2, gracias a asistentes como la ayuda de mantenimiento de carril, el control de ángulo muerto, el control de cruce activo, la ayuda en atascos, la asistencia en autopista y la ayuda de atención al conductor.

CONCLUSIONES

Quienes valoran una conducción más emocional y disfrutan al volante sabrán apreciar el estilo dinámico del Stelvio, que potencia ahora los valores tradicionales de la marca con evocadoras versiones en su gama de terminaciones y colores vinculadas al rico pasado histórico de la firma. ■



Alfa Romeo Stelvio 2.2 Diésel

Precio:	46.895 euros
Potencia:	160 CV
Consumo:	6,1 l/100 km (WLTP)
Emisiones CO ₂ :	159 g/km (WLTP)
Long. / Anch. / Altura:	4.687 / 1.903 / 1.671 mm
Imp. Matriculación:	4,75%
Mantenimiento:	cada 15.000 km o 12 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km



Mercedes-Benz Clase E: Prestigio ejecutivo

El Clase E se somete a una profunda actualización y se convierte en el primer representante de la conducción inteligente en la firma de la estrella. De su ingente carga tecnológica destacan la nueva generación de volantes con detección capacitativa y las aplicaciones de inteligencia artificial.

La serie de turismos que desde 1946 precedieron al Clase E y las diferentes generaciones (10 hasta la actualidad) que desde entonces se han comercializado de la prestigiosa berlina alemana representan un bagaje inigualable en el segmento ejecutivo y de representación en cuanto a volúmenes de ventas, con más de 14 millones de unidades.

Ningún otro fabricante ostenta cifras similares ni atesora una trayectoria tan notable en la categoría de lujo. Además de ser la serie más vendida en la historia centenaria de Mercedes-Benz y conformar el auténtico "corazón" de la marca, la Clase E es un referente continuado por sus innovaciones y estándar de la capacidad tecnológica del fabricante de la estrella. Su importancia histórica y comercial es capital para la firma –desde la introducción en 2016 de la generación actual acumula 1,2 millones de matriculaciones– y la última actualización vuelve a poner de nuevo en valor su liderazgo, audacia y capacidad transformadora.

Elegancia y modernidad

Más allá de un diseño más dinámico, con nuevos faros delanteros LED integrales de serie (o MULTI-BEAM LED como equipo opcional), pilotos traseros de nuevo cuño y renovación estética de la calandra del radiador y del parachoques delantero, el nuevo Clase E brilla por sus contenidos de seguridad. Desarrolla la generación más reciente de sistemas de asistencia e implementa nuevas funciones de la inteligencia artificial aplicadas a la conducción. En este sentido destacan sobremanera dos elementos. El primero es el asistente activo de distancia DISTRONIC con adaptación de la velocidad en función del trayecto. Este dispositivo de control de crucero ajusta la velocidad en función de la ruta aprovechando la información disponible sobre el tráfico para responder a las restricciones de circulación antes de que el propio conductor las perciba. Al detectar un atasco cuando se está circulando por una vía rápida, el propio vehículo ralentiza la velo-

cidad de modo automático a 100 km/h, con el fin de advertir a la persona que se encuentra al volante.

“ El nuevo Clase E brilla por sus contenidos de seguridad al desarrollar la generación más reciente de sistemas de asistencia e implementar nuevas funciones de inteligencia artificial. ”

La otra primicia es la detección capacitativa del volante. Los botones de control táctil colocados en los radios del volante –en dos superficies operativas, una para el panel de instrumentos y otra para la pantalla de medios, integradas a ras en los radios del volante– también funcionan ahora con tecnología de sensor capacitivo, como en un smartphone. Ya no son, por tanto,

botones físicos sino áreas que responden a gestos de deslizamiento y ligera presión. Las pulsaciones son registradas por sensores y permiten una operativa más intuitiva pues el sistema detecta automáticamente dónde se encuentra el dedo y el movimiento ejecutado. Esto hace más fácil y comfortable la operatividad de funciones y supone un paso más hacia un nivel conducción autónoma superior.

Cuando la gama se haya desplegado al completo, las cadenas cinemáticas incluirán hasta siete modelos híbridos –ligeros (con red de a bordo de 48 voltios) o enchufables– con motores gasolina y diésel, y tracción trasera o integral, en versión berlina, Estate, Coupé, Cabriolet y All-Terrain.

CONCLUSIONES

Excelsa calidad, innata elegancia, confort sobresaliente, eficiencia ejemplar y las tecnologías más vanguardistas de la industria en materia de infotainment (MBUX con *widescreen*), seguridad y conducción autónoma configuran una oferta global de prestigio sin igual para altos directivos. ■



Mercedes Clase E 220 d

Potencia:	194 CV
Consumo:	5,0 l/100 km (WLTP)
Emisiones CO ₂ :	131 g/km (WLTP)
Long. / Anch. / Altura:	4.959 / 1.860 / 1.447 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Mantenimiento:	cada 15.000 km o 12 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km

BMW Serie 5: Prestigio ejecutivo consolidado



La influencia de la electrificación en la mejora de la eficiencia y las nuevas funciones y sistemas de control, visualización, operación y conectividad convierten al nuevo Serie 5 de BMW en una de las más sofisticadas, progresivas y particularmente distinguidas berlinas premium de la clase ejecutiva.

go de uso máximo con electricidad es de 57 km. En ambos casos, la velocidad máxima en modo eléctrico ha sido autolimitada a 140 km/h.

Otra de las novedades mecánicas del Serie 5 es la incorporación de la tecnología de hibridación ligera (Mild Hybrid) de 48 voltios en toda la gama de motores de 4 y 6 cilindros, tanto diésel como gasolina. Un motor de arranque-generador con picos de potencia de hasta 11 CV se encarga de apoyar al bloque térmico (para mejorar la respuesta y reducir el consumo), en el arranque, así como al recuperar energía cuando el vehículo pierde velocidad. La oferta de gasolina queda pues conformada por las versiones 520i de 184 CV, 530i de 252 CV y 540i de 333 CV, mientras que las alternativas de gasóleo son el 520d de 190 CV, el 530d de 286 CV y el 540d de 340 CV.

CONCLUSIONES

Ampliamente reconocido como uno de los modelos más prestigiosos y reputados de la categoría premium por su representatividad, comodidad y deportividad, el nuevo Serie 5 añade funciones tecnológicas de vanguardia y soluciones avanzadas de electrificación para mejorar su eficiencia. ■

Julio de 2020 marca el inicio de un nuevo capítulo en la exitosa trayectoria comercial del Serie 5 de BMW, introducido por primera vez en 1972 y que sólo de la generación actual acumula unas ventas mundiales de más de 600.000 unidades sumando las carrocerías Berlina y Touring.

Su acreditado pedigrí se verá mejorado y ampliado en esta actualización que imprime un carácter dinámico y elegante a su presencia exterior. Discretamente modernizado, luce acertados cambios en el frontal, con una parrilla más grande, nuevas ópticas y pilotos posteriores y nuevos diseños de llantas de 18, 19 o 20".

Los cambios principales de esta evolución se encuentran sin embargo en el interior y bajo el capó. La pantalla de control de serie es ahora más grande, de 12,3", los mandos de la consola central han sido rediseñados, al igual que los botones multifunción que presentan una disposición distinta en el nuevo volante deportivo. Repleto

de refinados detalles, el habitáculo se completa con funciones añadidas para el climatizador automático, asientos multifunción M con una amplia gama de regulaciones, nuevas molduras decorativas y tapicerías. De especial relevancia es el nuevo sistema operativo 7.0 para el BMW Live Cockpit Professional, de serie, con servicios digitales adicionales vía inalámbrica: asistente personal inteligente, integración de *smartphone* Apple y Android, actualización de software a distancia, sistema de navegación basado en la nube BMW Maps, etc.

Hibridación suave y enchufable

El Serie 5 pasa a tener ahora dos opciones híbridas enchufables en su gama mecánica. El 530e ofrece 292 CV de potencia combinada y se ofrece tanto con tracción trasera como total (xDrive), lo que incide ligeramente en su autonomía eléctrica: 53 km el primero y 56 el segundo. La presencia de las baterías

también resta capacidad de carga al maletero, cifrada en 410 litros por los 530 de las versiones "convencionales" gasolina o diésel. Tanto las variantes de combustión como las "plug in" podrán contar con el eficaz sistema de dirección activa integral a las 4 ruedas de la marca.

“ BMW incorpora a toda la gama mecánica diésel y gasolina del Serie 5 la tecnología Mild Hybrid de 48 V y añade a su oferta electrificada una segunda variante híbrida enchufable. ”

La nueva variante 545e rinde 394 CV de potencia total conjunta y sólo se podrá solicitarse en combinación con la tracción total. Su ran-



BMW 520d Berlina

Potencia:	190 CV
Consumo:	4,7 l/100 km (WLTP)
Emisiones CO ₂ :	124 g/km (WLTP)
Long. / Anch. / Altura:	4.963 / 1.868 / 1.479 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Mantenimiento:	cada 30.000 km o 24 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km



Álvaro Aparicio

Fleet & Used Car General Manager Toyota España

“La demanda de tecnología híbrida y nuestras opciones de movilidad nos ayudarán a mantener un buen volumen de ventas”

Este va a ser un año anómalo en cuanto a ventas, ¿cuáles son las perspectivas de ventas de Toyota en España en el canal empresas y renting para 2020? ¿Esperan que la demanda de empresas sea mayor que en el canal particular y Rent a Car?

Nuestras estimaciones de mercado son similares a las de ANFAC que estima una caída del 35%. En el caso de Toyota no esperamos esa caída ya que la demanda de la tecnología híbrida eléctrica y nuestras opciones de movilidad ayudarán a mantener un buen volumen de ventas.

Históricamente en momentos de crisis el mercado de empresas, y por ende el de renting, se ha mostrado más estable que el de particular o RAC. Entendemos que en este caso también mantendrá este comportamiento.

“ No hemos sufrido por ahora un aumento notable en las cancelaciones de pedidos. ”

Es probable que muchas empresas realicen prórrogas de sus contratos de renting y aplacen renovaciones, ¿qué feed-back tienen por parte de los operadores de renting en este sentido? ¿Se han cancelado operaciones?

Tanto los operadores de renting como Toyota estamos haciendo un esfuerzo para dar facilidades a nuestros clientes flexibilizando nuestros servicios como es el caso de las ampliaciones de contratos en el caso las compañías de renting, si bien es verdad que no hemos sufrido por ahora un aumento notable en las cancelaciones de pedidos.

¿Se están tomando medidas especiales desde el área de ventas corporativas de Toyota para neutralizar los efectos del COVID-19?



Dejando de lado el impacto del COVID-19, Toyota se encuentra en uno de los momentos más dinámicos y apasionantes de su historia. Con un nutrido calendario de lanzamientos a corto y medio plazo y su imparable transformación hacia una empresa de servicios de movilidad- con el despliegue de Toyota KINTO-, la marca japonesa seguirá aumentando su presencia en los parkings corporativos.

Estamos reforzando más que nunca el contacto con nuestros clientes corporativos a través de videoconferencias. Hemos desarrollado un protocolo que garantiza la seguridad nuestros clientes ante el COVID-19 durante todo el proceso comercial.

En el caso de los vehículos Toyota, el valor residual se mantiene fuerte gracias al atractivo de nuestra tecnología híbrida eléctrica y al no tener grandes volúmenes de remarketing de operaciones RAC's este año.

¿Habrán retrasos en la entrega de

“ El valor residual de nuestros vehículos se mantiene fuerte gracias al atractivo de nuestra tecnología híbrida eléctrica y al no tener grandes volúmenes de remarketing de operaciones RAC's este año. ”

modelos Toyota este año fruto del parón provocado por la pandemia mundial del COVID-19?

Afortunadamente no hemos sufrido muchos retrasos en las entregas de los coches.

En el caso de Toyota España,



¿cómo cambiará el COVID-19 la operativa en cuanto a entrega de vehículos nuevos y servicio pos-venta para garantizar la higiene y la seguridad del usuario?

Con el objetivo de garantizar la máxima seguridad, se ha desarrollado un protocolo de cara la vuelta paulatina a la normalidad. Este protocolo incluye tanto la protección de los empleados de nuestra Red Oficial de Concesionarios como de los clientes. Se han adaptado las instalaciones para cumplir con la normativa y ofrecer la mejor experiencia a los clientes.

El plan incluye otras medidas para flexibilizar la comunicación directa con el cliente y priorizando la comunicación telemática, de forma que se entregará todo el material que sea posible por esta vía —fotografías, presupuestos, documentación asociada a la compra o reparación...— y reduciendo el número de visitas al concesionario. En definitiva hemos adaptado todos los procesos para proteger tanto a clientes como a empleados de las exposiciones

¿Cuáles son actualmente los modelos más demandados por el cliente corporativo?

Corolla, Yaris y CH-R son los de mayor volumen de ventas al ser los modelos más polivalentes con varias motorizaciones híbridas eléctricas disponibles. Y en el apartado de vehículos comerciales Proace y Hilux tienen mucha demanda.

Con la crisis del Coronavirus, el sector parece haberse olvidado de la normativa europea sobre límite de emisiones (CAFE) y las millonarias multas a los fabricantes. ¿Cuáles son las previsiones y objetivo de CO2 de Toyota para 2020?

En Toyota llevamos muchos años apostando e invirtiendo en una movilidad sostenible. Gracias a ese esfuerzo vamos por buen camino de cara a cumplir con los límites de 95 gr/km de la normativa europea de emisiones.

A día de hoy la mayor parte de nuestras ventas cuenta con

tecnología híbrida eléctrica con un gran rendimiento medioambiental, que el cliente demanda de una forma natural por su accesibilidad y funcionalidad.

¿Qué consecuencias puede tener esta normativa sobre emisiones en el precio de los vehículos así como en los valores residuales?

Sin duda la normativa hará más accesible al cliente las tecnologías más sostenibles y mejorará su valor residual como ya ocurre con la tecnología híbrida a día de hoy.

“ La normativa europea sobre emisiones hará más accesible al cliente las tecnologías más sostenibles y mejorará su valor residual como ya ocurre con la tecnología híbrida a día de hoy. ”

Con la reciente llegada del PROACE CITY, fabricado en España, Toyota completa su gama de vehículos comerciales, ¿qué aceptación están teniendo entre las empresas su catálogo de vehículos comerciales ligeros?

Muy buena. Hemos lanzado una nueva marca “Toyota Professional” que engloba todos los productos y servicios de nuestros





vehículos comerciales. Toyota ha hecho un gran esfuerzo en completar una gama de industriales de las más completas del mercado con modelos como PROACE CITY, PROACE, Yaris Electric Hybrid ECOVAN, Hilux y Land Cruiser. Además contamos con "Toyota Se Adapta", el programa de vehículos profesionales adaptados de Toyota España que es el mejor complemento para responder a todas las necesidades específicas de nuestros clientes.

A principios de año Toyota lanzó KINTO, su nueva marca de servicios de movilidad. ¿Qué es exactamente y qué servicios asociados a la movilidad corporativa ofrece? ¿Se está desplegando ya en España esta nueva división?

Como parte de su estrategia de evolucionar hacia una compañía de movilidad, Toyota ha lanzado KINTO, una nueva marca bajo la que prestará servi-

cios de movilidad a usuarios de toda Europa. Toyota ampliará su oferta de servicios de movilidad, complementarios a las ventas tradicionales de vehículos, mediante una estrategia sustentada en base a cuatro pilares: crear una marca diferenciada específica para atraer a nuevos

usuarios de movilidad, aumentar su cuota en el mercado del renting, aprovechar la conectividad de datos y vehículos para lanzar servicios de vehículos compartidos o de suscripción y estar preparada para integrar los futuros avances en la conducción automatizada.



Toyota es una de las marcas que está apostando por el hidrógeno, ¿qué planes tiene la marca para el despliegue de esta tecnología en el mercado español?

En Toyota creemos que se pueden derivar grandes beneficios medioambientales y sociales de la consecución de una sociedad futura basada en el uso de hidrógeno y otras fuentes de energía renovables, sin emisiones de CO₂.

“ El hidrógeno es un vector energético que puede permitir a España convertirse en exportador de energía, en lugar de importarla. Debería ser un plan estratégico de país. ”

Por tanto, los vehículos de pila de combustible, como el Toyota Mirai, jugarán un papel muy importante en la movilidad del futuro gracias a que sus únicas emisiones son vapor de agua y presentan algunas ventajas como el hecho de que se repostan entre 3 y 5 minutos, como un vehículo de combustión convencional, y ofrecen una gran autonomía.

Además, la tecnología de pila de combustible se puede utilizar no solo para proporcionar energía a los vehículos – particulares pero también autobuses, taxis, carretillas elevadoras y otros–, sino también para generar la electricidad de los hogares e, incluso, de las fábricas.

El hidrógeno es un vector energético que puede permitir a España convertirse en exportador de energía, en lugar de importarla. Tenemos los recursos, grandes superficies para energías renovables y agua. Debería ser un plan estratégico de país.

¿Qué novedades podemos esperar de Toyota a corto y medio plazo enfocadas al canal empresas?

Después del verano lanzaremos el Nuevo Toyota Yaris y adaptaremos gran parte de nuestra gama híbrida eléctrica para ofrecer nuevos acabados a nuestros clientes.

Tendremos que esperar a 2021 para poder ver rodar por nuestras carreteras los nuevos Toyota RAV4 Plug-in Hybrid, Toyota Yaris Cross y Toyota Highlander Electric Hybrid. ■

Toyota Proace City: Solución pragmática



Toyota lanza en España el Proace City, modelo que supone el debut de la marca en el segmento de los vehículos comerciales compactos. Fabricado en la planta de PSA de Vigo en virtud de un acuerdo de colaboración industrial con el grupo francés, llega con dos variantes de carrocería.

Toyota Professional es la nueva submarca que la firma japonesa ha implementado para centralizar su oferta de modelos orientados a profesionales y autónomos (también particulares), que crece con la llegada del nuevo Proace City y se suma a los disponibles hasta el momento: Hilux, Land Cruiser y Yaris Hybrid Ecovan. Es el primer vehículo "made in Spain" de Toyota, pues se produce en la fábrica que PSA tiene en Vigo junto con las variantes homólogas comercializadas bajo las marcas del Grupo: Citroën, Peugeot y Opel.

El Proace llega para competir en una de las categorías de mayor crecimiento en los últimos años y se presenta con una gran variedad de opciones y configuraciones para lograr el mejor encaje posible con todo tipo de perfiles de usuarios. Así, está disponible con hasta 21 combinaciones diferentes de carrocería, número de asientos (2, 3, 5 o 7 plazas), motor, transmisión y nivel de acabado. Posee dos enfoques claramente diferenciados,

uno destinado al cliente particular, de la mano del City Verso (18.500 €) –un monovolumen versátil, amplio, capaz y con mayor equipamiento–, y otro para clientes profesionales, el City Van (desde 12.500 €), para el transporte de mercancías, o el City Combi (a partir de 13.262 €), para combinar varias distribuciones de asientos junto con un amplio espacio para bultos y paquetería.

La gama Proace se enmarca en una nueva estrategia de Toyota en España que tiene entre sus objetivos aumentar el volumen de ventas y la base de clientes autónomos y pymes. Por ello, Toyota Professional ha diseñado una oferta de lanzamiento que permite acceder a una City Van por 120 €/mes o a una City Combi por 130 al mes, ambos casos en un leasing con opción a compra que incluye el Pack Servicios Professional (5 años o 160.000 km de garantía, mantenimientos y asistencia en carretera). Además, los profesionales tienen a su disposición la opción

de un renting con una competitiva tarifa: 265 €/mes para la Van y 279 €/mes para la Combi, ambos con mantenimiento, seguro, neumáticos, asistencia y vehículo de sustitución incluidos.

“ Las versiones para profesionales y autónomos parten de los 12.500 euros mientras que la versión para particulares, tipo monovolumen, más equipada, arranca desde los 18.500 euros. ”

Ocio y negocio

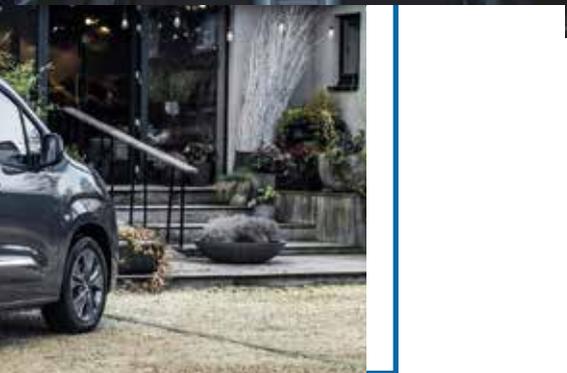
La versión City Verso es la más polivalente para el uso diario y familiar o bien para empresas de *shuttle* VIP y traslado de pasajeros. Puede elegirse con dos longitudes de carrocería: corta de 4,40 m con un maletero de 597 litros, y larga de 4,75 m con 850 litros. Opcio-

nalmente, la versión larga puede tener hasta siete plazas con una segunda fila de asientos plegable. Todas las versiones City Verso Family cuentan con cuatro puertas laterales, portón trasero y techo panorámico. La gama de motores incluye dos opciones de gasolina 1.2 (110 y 130 CV) y un diésel 1.5 de 130 CV. Otra novedad destacable es la disponibilidad del cambio automático EAT8 del grupo PSA.

El mixto City Van es capaz de transportar 650 o 1.000 kg de carga útil, según versión, y se puede elegir entre tres potencias del motor diésel 1.5D (75, 100 o 130 CV) siempre con caja manual. La tercera opción mixta, el Combi, puede ser 100 CV manual o 130 CV automático.

CONCLUSIONES

Con el Proace, Toyota Professional busca ofrecer una atención especializada para apoyar a pymes, autónomos y particulares interesados en vehículos profesionales, con packs específicos (isotermo, paquetería, construcción...), financiación personalizada y condiciones adaptadas a mercado. ■



Toyota Proace City Verso Family 1.2 Active

Precio:	20.500 euros
Potencia:	110 CV
Consumo:	6,5 l/100 km (WLTP)
Emisiones CO ₂ :	147 g/km (WLTP)
Long. / Anch. / Altura:	4.403 / 1.848 / 1.880 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Mantenimiento:	cada 15/20.000 km o 12 meses
Garantía:	60 meses o 160.000 km

SEAT León: El más avanzado y preparado

Es el SEAT más completo, innovador y tecnológico en la historia de la marca española, que acaba de celebrar su setenta aniversario. El flamante León llega cargado de tecnología y con nuevas variantes de alta eficiencia en camino para reeditar los éxitos de las tres generaciones precedentes.

Más de 2,2 millones de unidades fabricadas desde su lanzamiento en 1998, el modelo más vendido de la marca, líder del ranking en España durante los últimos tres años y con una envidiable salud comercial en Europa incluso en su último año previo al cambio de ciclo.

Un éxito rotundo. El León ha sido uno de los principales responsables de la dulce y plácida etapa empresarial –récord absoluto de producción en 2019 con 570.000 vehículos– que atravesaba la firma de Martorell hasta la crisis del COVID-19. Su esperado lanzamiento se ha visto comprometido y retrasado por la irrupción de la pandemia y nadie sabe cómo reaccionará el mercado a la llegada de la nueva generación del León, cuyo inicio de comercialización comienza finalmente a vislumbrarse.

El fabricante español no ha escatimado esfuerzos ni recursos (la inversión realizada supera los 1.100 millones de euros) para su planificación, desarrollo y producción. El resultado final augura, sin duda, prometedores argumentos para que sea el nuevo orgullo de la compañía.

Nueva imagen de marca

Sus nuevas formas, más angulosas, agresivas y poderosas, inauguran el estilo de diseño que lucirán los futuros modelos de SEAT a partir de ahora, con una imagen frontal basada en la del Tarraco y llamativos rasgos de identidad visual como una fina tira de luz a lo largo de toda la parte trasera. Basado en la plataforma EQB Evo del Grupo VW, que ya emplean los nuevos Audi A3 y VW Golf 8, el nuevo León crece en dimensiones exteriores 9 cm hasta los 4,37 m de longitud (y nada menos que +26 cm en el Sportstourer, que alcanza los 4,64 m). Esto se traduce en el 5P en un interior más espacioso pero con la misma capacidad de carga que antes: 380 litros.

La propuesta mecánica se actualiza debidamente adecuándose a la variedad de tecnologías actuales que imperan en el mercado de hoy en día: así, incluye motores gasolina, diésel, de gas natural

comprimido (TGI), micro híbrido (o mild hybrid) eTSI y también híbrido enchufable PHEV. En total son cuatro alternativas TSI de gasolina (90, 110, 130 y 150 CV) y dos

“ El nuevo León crece en dimensiones exteriores 9 cm hasta los 4,37 m de longitud, lo que se traduce en un interior más espacioso pero con la misma capacidad de carga de antes, 380 litros. ”

bloques de gasóleo TDI (110 y 150 CV). Las versiones básicas llevan cambio manual de 6 velocidades y las más potentes cuentan con el cambio de doble embrague DSG de 7 relaciones.

En cuanto a la versión de gas, especialmente interesante para flotas

de empresa por sus favorables costes de utilización, emplea un motor de 130 CV que ofrecerá una autonomía sólo con GNC de hasta 440 km. La micro hibridación de 48 V, para las variantes 1.0 TSI de 110 CV y 1.5 TSI de 150 CV, proporciona al León una mejor eficiencia con la etiqueta ECO de la DGT.

Finalmente, la primera versión PHEV de SEAT, que llegará en otoño y cuya denominación comercial será eHybrid, dispondrá de una potencia total conjunta de 204 CV y una autonomía de 60 km con 0 emisiones. Asociada a una caja DSG de 6 velocidades, se beneficiará de la etiqueta CERO.

CONCLUSIONES

Presencia moderna, mayor amplitud interior, apreciable salto de calidad interior, avanzados equipamientos de seguridad y conectividad, tecnologías de propulsión variadas y eficientes y la solvencia y dinamismo habitual del modelo deberían situarlo en lo más alto del ranking en renting. ■



SEAT León 1.0 TSI 110 CV Style Launch Pack

Precio:	24.110 euros
Potencia:	110 CV
Consumo:	5,4 l/100 km (WLTP)
Emisiones CO ₂ :	119 g/km (WLTP)
Long. / Anch. / Altura:	4.368 / 1.800 / 1.456 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Mantenimiento:	cada 30.000 km o 24 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km

Miu Kato



Honda ha nombrado a Miu Kato Presidente de Honda Motor Europe España y Portugal. Kato, que sustituye en el cargo a Marc Serruya, se convierte en el máximo ejecutivo de la división de automóviles y motocicletas de Honda en España y de la di-

visión de motocicletas en Portugal. Tras su paso en las filiales de Honda en Japón, Rusia, América Latina y EEUU, Kato llegó a España en 2019 donde ha ejercido como Vicepresidente de la marca en la Península Ibérica. ■

2040, fecha límite para vender coches que emitan CO2 en España



El primer proyecto de la anunciada Ley de Cambio Climático y Transición Energética ya va camino de las Cortes. El objetivo de esta ley es que España alcance la neutralidad de emisiones en 2050, como muy tarde.

El conjunto de las Administraciones Públicas –Administración General del Estado, comunidades autónomas y entidades locales– podrán en marcha medidas que posibiliten en 2050 un parque de turismos y vehículos comerciales ligeros sin emisiones directas de CO2. Ello supone adoptar las “medidas necesarias para que los turismos y vehículos comerciales ligeros nuevos, excluidos los matriculados como vehículos históricos, no destinados a usos comerciales, reduzcan paulatinamente sus emisiones, de modo que no más tarde del año 2040 sean vehículos con emisiones de 0 g CO2/km.”

Lógicamente las medidas que deben tomarse desde el ámbito local están muy presentes en esta ley. Por ejemplo, establece que los municipios de más de 50.000 habitantes “introducirán, en la planificación de ordenación urbana, medidas de mitigación que permitan reducir las emisiones derivadas de la movilidad, incluyendo la implantación de zonas de bajas emisiones no más tarde de 2023; acciones para facilit-

tar los desplazamientos a pie, en bicicleta u otros medios de transporte activo; y la mejora y fomento del uso de la red de transporte público. También se deberá impulsar la movilidad eléctrica compartida y el uso de medios de transporte eléctricos privados.”

Además, las Comunidades Autónomas podrán instar al Estado el establecimiento de medidas de promoción de movilidad limpia, consistentes en restricciones en su ámbito territorial de la circulación de turismos y furgonetas, de acuerdo con la normativa comunitaria.

El PLCCTE (Proyecto de Ley de Cambio Climático y Transición Energética) prevé la instalación progresiva de puntos en las estaciones de servicio con mayor volumen de venta, que representan en la actualidad el 10% de la red. Estos puntos de recarga deberán tener una potencia igual o superior a 50 kW.

Por otro lado, con el fin de conseguir un transporte más limpio en las ciudades, el Código Técnico de la Edificación (CTE), articulará la instalación de sistemas de recarga en edificios de nueva construcción, en intervenciones en edificios existentes y en los edificios de uso distinto al residencial privado que cuenten con una zona de uso aparcamiento con más de veinte plazas. ■

Enrique Lorenzana



La marca de automóviles de lujo Genesis ha nombrado a Enrique Lorenzana como nuevo Head of Sales and Aftersales en Europa. Esta marca, propiedad de Hyundai Motor Company para luchar contra las marcas Premium, aterriza ahora en

Europa y Lorenzana será el encargado de pilotar el desarrollo comercial. Su trayectoria le avala teniendo en cuenta que ha ocupado puestos de responsabilidad europea en marcas como Aston Martin y Maserati. ■

Volkswagen flexibiliza sus fórmulas financieras



Con el objetivo de afrontar el impacto del COVID-19, Volkswagen ha lanzado al mercado diferentes alternativas de financiación para adaptarse a la situación particular de cada tipo de cliente y que ofrecen la posibilidad de modificar las condiciones cuando la situación lo requiere.

Uno de estos nuevos productos es Step Renting. A través de esta fórmula, el cliente pagará únicamente el 50% de la cuota durante los ocho primeros meses a partir de

la primera mensualidad. Esta campaña es válida para los modelos Polo, Golf, Passat, Touran, T-Cross, T-Roc, Tiguan, Tiguan Allspace y los eléctricos e-up! y e-Golf.

Para aquellos clientes que necesiten mayor flexibilidad y un producto sin compromisos, Volkswagen lanza Easy Renting, una nueva fórmula que permite la cancelación del contrato a partir de los 12 meses. Con una entrada inicial mínima, esta modalidad es aplicable para el Golf VII. ■

Seat podría salir de Respiro



Dos años después de adquirir la compañía de carsharing Respiro, la marca española estaría buscando un potencial comprador para esta compañía de vehículos compartidos.

Según apuntan diferentes medios, Seat se estaría replanteando su estrategia de servicios de movilidad, dejando de apostar por el carsharing debido a las negativas previsiones de la demanda de este tipo de

servicio, con importantes caídas del número de usuarios a raíz del miedo al contagio del COVID-19.

Sin embargo, y pese a la potencial salida del negocio del carsharing, Seat ha confirmado su apuesta por ofrecer soluciones de movilidad, especialmente centradas en el ámbito urbano, tras la creación a finales de 2019 de la división Seat Urban Mobility. ■

Kia alcanza el medio millón de coches electrificados



La dinámica y amplia gama electrificada de Kia le ha otorgado excelentes resultados. Así lo demuestran los más de 500.000 vehículos electrificados que ya ha comercializado en todo el mundo. En el caso de España, en 2019, estos modelos ya supusieron el 17% de sus ventas totales. De esta forma, la marca coreana se coloca como uno de los cinco fabricantes con un mayor parque de vehículos electrificados del mundo.

Estos buenos resultados le han llevado a lanzar el Plan S, con una inversión de 22.500 millones de euros. Un plan que tiene previsto disponer en 2025 de una gama de 11 vehículos eléctricos, alcanzar una cuota del 6,6% del merca-

do mundial de vehículos eléctricos y vender anualmente medio millón de VE y 1 millón de vehículos eco friendly en todo el mundo (excluyendo a China).

En este momento KIA es una de las marcas de nuestro mercado que mayor oferta de vehículos ecológicos dispone, con cuatro tecnologías de electrificación (eléctrica, híbrida enchufable, híbrida y Mild Hybrid de 48V). En total son 6 modelos con etiqueta 0 Emisiones de la DGT (Kia e-Soul y e-Niro eléctricos, y el Niro Híbrido Enchufable, Kia Ceed Tourer Enchufable, Kia XCeed Enchufable y Kia Optima híbrido enchufable) y dos con la etiqueta ECO (Niro híbrido y Sportage Híbrido de 48V). ■

La gama E-Tech de Renault llega al mercado



La electrificación de modelos de combustión llega al catálogo de Renault de la mano del CLIO E-TECH y la gama CAPTUR E-TECH Plug-in, fabricada en Valladolid.

El nuevo CLIO E-TECH, con etiqueta ECO de la DGT y disponible desde 21.500€, es un modelo híbrido (HEV) "full hybrid" de 140 cv de potencia (104 kW), a través de la combinación de un motor térmico de 91cv y dos motores eléctricos de 36kW y 15kW, respectivamente. Incorpora una batería de ión-litio de 1,2 kWh y dispone de un sistema de regeneración de la batería, en fase de deceleración y de frenada, similar al de un vehículo 100% eléctrico.

Por su parte, el CAPTUR E-TECH Plug-in, etiqueta Cero, es un modelo híbrido enchufable (PHEV) de 160cv de potencia que combina un motor térmico de 91cv y dos motores eléctricos de 49kW y 15kW. Con respecto a CLIO E-TECH, incorpora, además del motor principal eléctrico de mayor potencia, un enchufe de carga a la red eléctrica, un cargador integrado de 3,6kW y una batería de ión-litio de capacidad superior, de 9,8kWh, de sólo 115 kgs de peso. En modo eléctrico es capaz de alcanzar 50 km y hasta 65 en ciclo urbano.

El Captur PHEV está disponible desde 31.000€. ■

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 140.000 vehículos
- 700 expertos cuidando de su vehículo, de usted y de nuestro entorno

arval.es



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

For the many
journeys in life

Versiónes eléctricas en toda la gama de VW Vehículos Comerciales



Volkswagen Vehículos Comerciales se ha convertido en la primera marca en disponer de un modelo eléctrico en todos los segmentos de transportes de vehículos comerciales ligeros. Tras la llegada en 2019 de la e-Crafter, la marca alemana lanza ahora las versiones cero emisiones de Caddy y T6 (Transporter), a través del experto en transformaciones ABT.

El nuevo e-Caddy ABT 100% eléctrico, estará disponible como Maxi, batalla más larga, para las versiones Furgón, Kombi y Trendline, y el e-Transporter ABT 100% eléctrico, estará disponible con batalla larga en la versión Furgón.

Ambos modelos contarán con una autonomía superior a 120 Km (WLTP) gracias a la incorporación de una batería de iones de litio de 37,3

kWh de capacidad. Se podrán cargar en corriente alterna AC a una potencia de hasta 7,2kW y en carga rápida continua CCS hasta 50kW.

Los dos modelos ecológicos ofrecen 83kW (113CV) de potencia y un par de 200 Nm y cuentan con tracción delantera y cambio automático DSG. La capacidad de carga del e-Caddy ABT es de hasta 651kg y 4,2 m³ y en el caso del e-Transporter asciende hasta los 1.091kg y 6,7 m³.

La velocidad máxima está limitada de serie a 90 Km/h, pero opcionalmente se puede subir la limitación hasta los 120 Km/h. El número de plazas será de 2 ó 3 en el furgón y hasta 5 en Kombi y Trendline.

Los precios PFF son de 31.700€ para la e-Caddy ABT y 40.300€ para e-Transporter ABT, incluyendo campañas y descuentos. ■

Ford Fiesta, ahora con tecnología Mild Hybrid



Con etiqueta ECO y una mejora de la eficiencia del 5%. Así es el nuevo Ford Fiesta con tecnología EcoBoost Hybrid 48V. Disponibles en versiones gasolina de 125 y 155 CV, las versiones híbridas cuentan con un arrancador/generador integrado impulsado por correa (BISG) en lugar del alternador estándar. Ello permite recuperar y almacenar la energía que normalmente se pierde durante el frenado y el arranque para cargar una batería de 48 voltios de ion-litio refrigerada por aire. El BISG también actúa como motor, integrándose con el motor

y utilizando la energía almacenada para proporcionar asistencia de par durante la conducción normal y la aceleración, así como para hacer funcionar los auxiliares eléctricos del vehículo.

Además de las versiones con tecnología de hibridación suave, la gama Fiesta incluye novedades como la mejora de la eficiencia en el motor gasolina EcoBoost 1.0 y una nueva transmisión automática así como nuevas tecnologías como el control de crucero adaptativo con Stop & Go o el reconocimiento de señales de velocidad. ■

Los planes para reactivar el mercado del automóvil de Alemania y Francia



El gobierno de Angela Merkel ha hecho públicos sus planes para reactivar el sector de la automoción. En concreto destinará alrededor de 2.200 millones de Euros a incentivar la compra de vehículos "cero emisiones", con ayudas de hasta 6.000€ por vehículo, y dejando fuera de las ayudas directas a los modelos con motor de combustión.

Sin embargo, la reducción del IVA del 19% al 16% sí rebajará el precio de compra de vehículos con motor diésel y gasolina.

A ello hay que añadir un fondo de 2.500 millones de euros al desarrollo de infraestructura de recarga y a la producción de baterías, además de 7.000 millones de euros más para el desarrollo del hidrógeno como energía alternativa.

Francia también ha hecho públicos sus planes de apoyo a la auto-

movión. Subvenciona con 7.000€ la compra de un vehículo 100% eléctrico para particulares y con 5.000€ en el caso de las empresas (para PVP inferior a 60.000€).

Para los PHEV la ayuda será de 2.000€ y las rentas más bajas recibirán una ayuda de 3.000€ para la compra de un coche térmico.

Además, el Gobierno de Macron se compromete a instalar hasta 100.000 puntos de recarga en todo el país hasta 2021.

El paquete de ayudas al sector del automóvil en Francia asciende a 8.000 millones de euros. A cambio, las marcas francesas deben relocalizar la producción de vehículos limpios a territorio galo. El objetivo de Macron es que Francia sea el primer productor europeo de vehículos eléctricos, marcando como objetivo el millón de unidades en 5 años. ■

Iveco Daily, con carencia de pago hasta 2021



El fabricante de vehículos comerciales e industriales ha lanzado una nueva campaña para su gama Daily. De esta forma, Iveco quiere apoyar a los clientes que necesiten relanzar su actividad. Para ello, los que adquieran un Iveco Daily antes del 31 de julio podrán disfrutar de una carencia que posibilita aplazar el pago de la primera cuota hasta enero del 2021, convirtiéndose así en la primera y única marca del sector en ofrecer en la actualidad un aplazamiento

de pago por un periodo tan amplio. Además del aplazamiento del pago, también se ofrecen una gran variedad de opciones de compra a través de la financiera de la marca, IVECO CAPITAL, que permite al cliente elegir entre financiación y leasing.

Asimismo, y como parte del servicio completo ofrecido por IVECO, los contratos de Mantenimiento y Reparación se verán beneficiados en la misma línea que las operaciones financiadas. ■

Antonio Cruz

Subdirector general ALD Automotive España

“La industria del renting tendrá que ajustar servicios y cuotas en función del grado de impacto de la crisis”



Las empresas de renting se enfrentan a un periodo de alta complejidad. Restricciones de movilidad, potenciales devoluciones de vehículos, problemas de liquidez de clientes y proveedores... Hablamos con Antonio Cruz para saber cómo afronta ALD Automotive este incierto escenario provocado por la pandemia del coronavirus.

¿De qué forma y con qué medidas ha respondido ALD en España durante esta crisis provocada por la pandemia del COVID-19?

Con el fin de dotar liquidez a todos nuestros proveedores y colaboradores, ALD Automotive ha puesto en marcha una medida para el pago inmediato de facturas con independencia del plazo pactado con cada provee-

dor, adelantando su pago sin esperar al vencimiento de estas. En esta misma línea, la empresa también está siendo muy sensible con nuestros clientes ofreciendo distintas soluciones de movilidad y ayudas a sus clientes, proponiendo, por ejemplo, la prórroga del contrato, independientemente de que se encuentre ya vencido.

¿Han calculado qué impacto tendrá en los resultados de ALD España este episodio?

De momento, y hasta que no se dé por finalizado el Estado de Alarma y se levanten todas las medidas restrictivas en cuanto a movilidad se refiere, es bastante complicado predecir o estimar el impacto definitivo en los resultados, pero es obvio que

caerá. Nosotros somos un sector que vamos muy paralelos a la economía del país así como a los ratios de empleo.

¿Cómo afectará al sector del renting este potencial parón de la demanda de vehículos por parte de las empresas en los próximos meses?

Indudablemente esta situación tendrá consecuencias en todos

LA EXPERIENCIA EN LATAM

Con más de 5 años de experiencia al frente de la compañía en Chile, Antonio Cruz ha acumulado una considerable experiencia en el mercado LATAM. Un mercado de gran tamaño, en el que "existen numerosas diferencias en función de los países de LATAM y, por supuesto, en relación a España y Europa", afirma Cruz.

"Por un lado, uno de los retos a los que se enfrentan las flotas en Latinoamérica es el coste del mantenimiento del vehículo. El clima, la altitud, las infraestructuras y el combustible provocan unos niveles de desgaste excesivamente altos, lo que supone un mayor impacto en la operatividad de los clientes. En este sentido, es de vital importancia apostar en la región por el servicio postventa especializada en empresas."

La diferencia entre los carburantes utilizados en los continentes latinoamericano y europeo es muy importante. Cruz explica que en LATAM no hay un parque importante de diésel debido a la falta de disponibilidad de este carburante y su baja calidad (con muchos aditivos). "Asimismo, no existe todavía un compromiso medioambiental que propicie la introducción de combustibles alternativos en el parque automovilístico de LATAM" por lo que la presencia de vehículos eléctricos o híbridos es todavía testimonial en los parques corporativos de los países latinoamericanos.

Cruz apunta otro factor importante: "la siniestralidad en la región es uno de los principales desafíos a los que las empresas tienen que enfrentarse en Latinoamérica y que impacta directamente sobre su productividad. Por eso, además de una especial formación en seguridad vial, hacemos hincapié, aún más si cabe, en el desarrollo y la implementación de las nuevas tecnologías en el vehículo como una solución rápida y eficaz en este sentido." ■

los sectores. Por supuesto la automoción no es una excepción y la industria del renting tendrá que ajustar servicios y cuotas también en función del grado de impacto de la crisis en nuestros proveedores, que en su mayoría pertenecen al sector de la automoción, tan castigado por las restricciones de movilidad. Desde el punto de vista de nuestros clientes, como indicaba antes, es quizá demasiado pronto para decirlo. Lo que sí parece claro es que el impacto no será el mismo en todos los sectores.

Por otra parte, ¿prevén retrasos en el suministro por el parón que han sufrido las fábricas?

Aunque las fábricas están arrancando lentamente tras el completo parón sufrido por el COVID-19, evidentemente la industria del renting tendrá que adaptar los tiempos a la evolución del mercado y a la llegada de piezas, suministros, etc. Poco a poco, el sector irá cogiendo el ritmo en paralelo al aumento de la demanda, que a su vez irá de la mano del levantamiento progresivo de las restricciones de movilidad.

“ Estamos muy sensibles con nuestros clientes ofreciendo distintas soluciones de movilidad y ayudas, proponiendo por ejemplo la prórroga del contrato, independientemente de que se encuentre ya vencido. ”

Desde ALD, ¿se van a reforzar o potenciar áreas específicas, como el renting flexible o el car-sharing corporativo, más adaptadas a momentos de incertidumbre como este?

Evidentemente hay productos y servicios que son más propicios en la "nueva normalidad". El renting flexible es uno de ellos, ya que permite adaptar la flota en cada momento en función de las necesidades y sin sufrir penalizaciones. Además, tiene también las ventajas del renting "tradicional", por lo que las empresas pue-

den mantener el control de sus costes en este sentido. Así que en un momento de incertidumbre como este, este tipo de servicios se postula como uno de los más atractivos para las empresas.

¿Qué procedimientos y protocolos ha establecido ALD para garantizar la seguridad y la higiene cuando se entregan vehículos nuevos o cuando pasan por el taller?

Además de medidas organizativas con control de aforo, turnos, señalizaciones, adaptaciones de pomos para abrir puertas con el antebrazo, o instalación de mamparas y cámaras termográficas; ALD ha establecido un protocolo de seguridad para empleados y clientes, tales como el uso obligatorio de guantes y mascarilla, distancia social, uso de gel hidroalcohólico y desinfección profesional de vehículos con los productos recomendados por sanidad, entre otras medidas para garantizar la seguridad y la higiene, incluso una certificación que así lo atestigua.

¿Opina que se producirán cambios importantes en la movilidad corporativa a raíz de esta crisis?

Al menos, hasta que haya un tratamiento contra el virus, nuestros hábitos van a cambiar. Y las empresas no van a poner en riesgo la salud de sus trabajadores. Es posible que en esta "nueva normalidad" la movilidad corporativa se reduzca a lo esencial. Sin embargo, habrá compensación entre sectores. Es cierto que habrá empresas que puedan apostar por las nuevas tecnologías para desempeñar sus actividades a distancia. Pero otras industrias, como la de reparto y logística, estarán obligadas a aumentar la movilidad por el incremento de la demanda. Además, el temor al uso del transporte público hará que mucha más gente pueda preferir el uso de vehículo particular.

El nuevo slogan de la compañía, "Ready to Move", es toda una declaración de intenciones. Ya no son solo una compañía de renting, sino de movilidad integral. Pero, ¿en qué servicios se traducirá a corto y medio plazo este nuevo posicionamiento?

Desde ALD Automotive seguimos trabajando para formar parte de la revolución de la movilidad como servicio y nos esforzamos para que los diferentes modelos sostenibles al respecto sigan desarrollándose en carretera y en las grandes ciudades. En con-

creto, nuestra compañía seguirá apostando por el renting y por soluciones de movilidad mucho más flexibles adaptadas a lo que nuestros clientes necesitan en estos momentos. Y que además de ahorrar costes a empresas y particulares, contribuya al cuidado medioambiental y al compromiso con la seguridad vial. En otros países, ALD ya está uniendo diferentes modalidades de renting como bici, moto, coche e incluso tren. ¿Por qué no traerlo en el futuro a España?

“ ALD ya está uniendo diferentes modalidades de renting como bici, moto, coche e incluso tren. ¿Por qué no traerlo en el futuro a España? ”

Parecía que este año iba a ser el de la electrificación generalizada de los parques corporativos, ¿cree que la pandemia del COVID-19 ralentizará dicha evolución a incorporar vehículos eléctricos a las flotas de empresa?

No tiene por qué. El proceso de electrificación de los vehículos ya no tiene marcha atrás, pero ciertamente la pandemia ralentizará la incorporación de los mismos al parque automovilístico en general y, en concreto, al corporativo. Con unos precios de los carburantes tradicionales bajo mínimos y con una mayor relajación de los compromisos medioambientales, ya que lógicamente las crisis sanitaria y social monopolizan las preocupaciones gubernamentales, no sé si la mayoría de las empresas apostarán en los próximos meses por el vehículo eléctrico de una forma tan decidida como venían haciendo antes de la pandemia. Pero lo que está claro es que esto pasará y volveremos al punto donde nos encontrábamos reactivándose esa electrificación.

Si los fabricantes repercuten en el precio de los vehículos las potenciales multas que la UE les impondrá por superar los límites de CO2 establecidos (normativa CAFE), ¿se trasladarán a las cuotas de renting?





“ El proceso de electrificación de los vehículos ya no tiene marcha atrás, pero la pandemia ralentizará la incorporación de los mismos al parque automovilístico en general y, en concreto, al corporativo. ”

El tejido empresarial en la automoción está muy interconectado entre sí. Es factible pensar que, efectivamente, el grado de impacto en nuestros proveedores se traducirá en una variación en la oferta de todas las industrias que tratan directamente con el consumidor final, también en el caso del renting. A mayor precio del vehículo, mayor precio de cuotas eso. Pero ya encontraremos las fórmulas adecuadas para minusvalorar ese efecto. Por ejemplo, con el renting de vehículos seminuevos todavía en muy buen estado y con larga vida por delante. ■



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 **911759053**, en boschcarservice.es y síguenos en:   

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

Carlos Ruiz

CEO Iberofleeting

“No queremos ser solo una compañía de servicios, sino un socio operacional de nuestros clientes”



Con una flota gestionada de 12.000 vehículos y más de 200 clientes, Iberofleeting cumple 10 años en plena forma, a pesar del Coronavirus. Esta compañía valenciana se ha consolidado como uno de los líderes en la externalización de la gestión de flotas y es un excelente referente para analizar qué nos espera en el mundo de la movilidad corporativa a corto y medio plazo.

¿Qué os diferencia de vuestra competencia?

Somos una empresa que se adapta a las necesidades de nuestros clientes, no queremos dar un servicio “empaquetado y cuadrado”. Nuestra cercanía con los clientes nos permite detectar sus necesidades. Nuestra prioridad es la movilidad, rentabilidad y eficiencia de la flota.

Hay un dato muy revelador y es que somos la primera compañía que introdujo, hace diez años, el concepto “FLEETING” (que tenemos registrado a nivel europeo) y que hoy está completamente asumido por el sector como sinónimo de servicio integral en el sector. Siempre es-

cuchamos a nuestros clientes y tomamos medidas proactivas que puedan solucionar sus necesidades. No queremos ser simplemente una compañía de servicios, sino un socio operacional de nuestros clientes.

Cuando un nuevo cliente quiere contratar vuestros servicios, ¿cuál es la razón principal? ¿Reducir costes o liberarse de trabajo administrativo?

Principalmente el cliente lo que contrata es la administración y control de la flota, porque es consciente que el control repercutirá, por sí mismo, en la reducción de costes. Uno de los pilares de Iberofleeting es su

“ La realidad ha demostrado que externalizar la flota con un profesional especializado es algo que aporta valor a sus objetivos y les permite poner sus esfuerzos de atención directamente en su actividad principal. ”

plataforma informática ESQDO, diseñada para la gestión y control de la flota que consigue

satisfacer las dos motivaciones para contratar nuestra gestión: el control y ahorro de costes; y la reducción al máximo de la dedicación interna a la gestión de la flota. En definitiva, el cliente lo único que quiere es tener una flota bien controlada, reducir sus costes y “cero dedicación” por su parte.

Iberofleeting acaba de cumplir 10 años, ¿qué ha cambiado en el sector desde el nacimiento de la compañía?

Hace una década la figura del gestor de flota externo era algo extraño y desconocido en un gran porcentaje de empresas. No se entendía la necesidad de esa figura de control de la flota

ya que, en la mayoría de los casos, predominaba la creencia de que los proveedores habituales de flota "ya hacían ese trabajo". Pero la realidad ha demostrado que externalizar la flota con un profesional especializado es algo que aporta valor a sus objetivos y les permite poner sus esfuerzos de atención directamente en su actividad principal.

Hemos demostrado que nuestro objetivo es el objetivo de nuestros clientes y trabajamos juntos para alcanzarlo. Esto significa que han puesto su confianza en nosotros para conseguir que la movilidad de su flota siempre se encuentre activa. Y para nosotros, esa confianza depositada es nuestra razón de ser. Por este motivo, nunca nos hemos considerado una empresa de prestación de servicios de flotas sino una empresa que realiza "FLEETING", asumiendo que ello aporta mucho más valor en la flota.

¿Qué diferencias destacaríais entre las demandas del gestor de flotas de ahora con el de hace dos décadas?

Principalmente nos solicitan más especialización, un programa de gestión cada vez más potente y cercano a *Big Data*, con App, plataformas de última generación y contactos múltiples. Todo ello con el fin de que el usuario tenga distintos canales para contactar con su gestor.

Pero sobre todo, la gestión de la flota ha sufrido un salto cualitativo: ha dejado de ser una gestión local para pasar a ser gestión internacional. Una gestión e información unificada de forma internacional permite tomar decisiones globales y, de esa manera, podemos conseguir que las economías de escala funcionen con mayor eficacia. En este sentido, Iberofleeting está presente en Portugal desde 2013 y desde el año pasado somos partners de un prestigioso grupo internacional especializado en la gestión de flota para dar un servicio unificado y uniforme en todos los países que nos encontramos.

¿Y qué previsiones hacéis para la próxima década?

Estamos convencidos que el mercado de gestión de flotas seguirá creciendo a un ritmo anual de entre el 7% y el 10%. Las empresas son conscientes que deben dedicar sus esfuerzos a su actividad principal y realizar una externalización de los servicios secundarios.



El gestor interno de la flota cada vez es más habitual y requiere información mucho más específica y especializada para su toma de decisiones lo que conlleva poder acceder a toda la información de la flota de forma rápida y prácticamente "on-line". A todo ello hay que sumar a las empresas que, con sede en otros países, tienen esta figura mucho más asentada y están solicitando este servicio.

“ **La filosofía de un experto en gestión de flotas debe ser convertirse en centro de inversión y eliminar ser un centro de coste.** ”

¿Qué cambios creéis que se producirán en el mundo de la movilidad corporativa?

El mercado está ofreciendo múltiples opciones de movilidad y, tras el estado de alarma que estamos viviendo, nos hemos dado cuenta de que debemos admitir cambios. Creo que en los próximos 5 años tenderemos a un movimiento lateral por el que combinaremos la utilidad del vehículo, en su forma más eficiente posible, buscando el punto de equilibrio donde el TCM nos dé un resultado óptimo.

La sensibilidad hacia el medio ambiente provocará una mayor búsqueda de opciones de "cero emisiones". Y en este sentido es muy importante la involucración

del gobierno con planes de ayudas a las empresas que apuesten por VE o de hidrógeno y la planificación de una red de cargadores e "hidrogeneras".

Todos estos cambios se podrán consolidar si se cumplen las ayudas, se valora en su justa medida su valor residual y los fabricantes ofrecen VE con costes muy similares a los de combustión. Si le sumamos que contaremos con autonomías superiores a 500kms y más puntos de recarga, en 2025 habremos conseguido que las flotas de las empresas tengan entre un 15 y 30% de su flota de VE. Pero hablar de 2025 significa tomar decisiones en los contratos del próximo año ya que la mayoría de ellos se firman por 48 meses.

Del 2025 al 2030 todo dependerá mucho de la situación que tengamos en el año 2025. Los gestores de flotas nos solicitarán información más relevante sobre la flota, donde la comunicación con el vehículo será en tiempo real y donde las decisiones de renovación se hagan con unos parámetros distintos, como consecuencia de nuevas variables. Nos esperan 10 años muy intensos y con muchos retos por delante. Pero somos conscientes y estamos preparados.

¿Qué soluciones habéis adoptado y qué medidas habéis recomendado a vuestros clientes durante la crisis provocada por esta pandemia?

Nuestra primera decisión ante el COVID-19 fue permanecer operativos continuando con la atención a nuestros clientes y adoptar todas las medidas de seguridad, ya que un 15% de nuestra flota gestionada seguía en marcha.

El teletrabajo no ha sido una

opción impuesta por el COVID-19 para Iberofleeting sino que en nuestros planes de contingencia ya se había contemplado esta posibilidad. Desde ese momento estuvimos en contacto con nuestros clientes, viendo las consecuencias que tendría en su flota. Una vez conocidas las preocupaciones de nuestros clientes, elaboramos un protocolo de actuación con medidas encaminadas a superar esta situación.

Ciertamente, los proveedores afectados han dado un paso al frente proporcionando diferentes opciones, buscando las mejores para nuestros clientes. Con todas las comunicaciones que mantuvimos con nuestros clientes, tanto a nivel nacional como europeo, elaboramos un decálogo de actuación ante el COVID-19 donde recomendábamos: Anticipar el impacto en la flota, Aprovechar los recursos actuales, Actualización y control del TCO/TCM, Recalcular los km a la nueva realidad, Mayor asesoramiento y fluidez en la información, Posponer algunos tenders, Extensión de los contratos, Reducir costes y Actualizar la *Car Policy*.

¿Qué os están pidiendo los clientes en estos momentos?

El cliente pide ayuda, que le asesoremos con transparencia, que le demos soluciones y que seamos muy proactivos. En resumen, el cliente actual y potencial cliente nos está solicitando aplicar el decálogo y hacer seguimiento para poder tomar decisiones que eviten las desviaciones. En definitiva, la filosofía de un experto en gestión de flotas debe ser convertirse en centro de inversión y eliminar ser un centro de coste. ■

El precio medio del kilometraje

sube a

0,28€

El informe confirma que el precio del kilometraje viene determinado por diversos factores. La antigüedad de los trabajadores, las políticas de gastos de viaje o el sector de actividad de las compañías son algunas de las variables que entran en juego en la ecuación. Pero es el convenio colectivo empresarial el que marca la cantidad a abonar por cada kilómetro recorrido en coche.

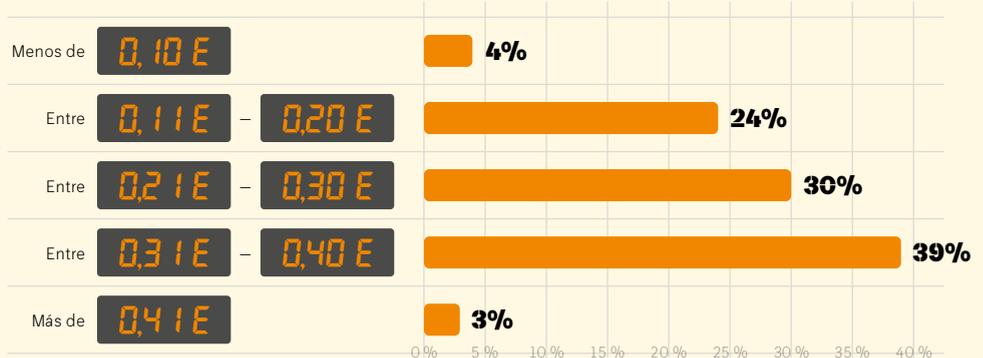
“ El 40,04 % de las empresas españolas fija el promedio del precio del kilometraje en una franja de entre los 0,31 y 0,40 euros. ”

El precio mínimo en 2019 fue de 0,05 euros. El máximo fue de 0,85 euros, lo que supone un incremento de 3 céntimos con respecto a 2018.

El 40,04 % de las empresas españolas fija el promedio del precio del kilometraje en una franja de entre los 0,31 y 0,40 euros. En la edición anterior de este informe, la mayoría de las empresas pagaban entre 0,21 y 0,30 euros. Solo el 17 % se situaban en la horquilla de los 0,31 a los 0,40

Según la 6ª edición del Informe del Kilometraje elaborado por Captio, las empresas españolas pagan una media de 0,28€ por kilómetro en concepto de dietas. Esto supone un aumento de 6 céntimos respecto a los datos del anterior informe publicado (0,22 euros).

¿A qué precio pagan las empresas españolas el kilometraje?



céntimos. Además, se continúa detectando un descenso del número de empresas con el promedio establecido por debajo de los 0,10 euros, pasando del 16 % al 3,85 %.

Según podemos deducir de las conclusiones arrojadas por el informe, en 2019 el importe fue de 8.880.694,84 euros. Eso supone un gasto medio por tique de 29,04 euros.

136 km: trayecto medio

Por otro lado, el informe también concluye que en 2019 el trayecto medio por trabajador se situó en los 136 kilómetros, eso son 60 kilómetros menos de media que los contabilizados en 2018.

El estudio concluye que los empleados de las grandes empresas realizan menos kilómetros. Los profesionales en movilidad de las compañías grandes viajaron una media de 105 km por trayecto, frente a los 147 km de los de empresas medianas y los 156 km de las pequeñas empresas.

El documento publicado por Captio destaca que noviembre y octubre fueron los meses en los que se registraron mayor número de desplazamientos. Esto confirma la tendencia iniciada en 2017, ya que en ediciones anteriores los meses de mayor movilidad fueron los primeros del año y especialmente marzo.

El informe también arroja luz sobre cuáles son los sectores empresariales españoles en los cuales se paga mejor el kilometraje. En 2019, los sectores que mejor han pagado el kilometraje, han sido, por este orden: Turismo, Industria y Alimentación.

Los datos han sido extraídos a partir de un registro de 300.000 tiques anonimizados de viajes de negocios registrados en la aplicación de Captio durante 2019, por lo que todavía no se ha calculado el impacto de la crisis del COVID-19. ■

Evolución precio 2014-2019



Evolución trayecto medio



ALD Automotive amplía su cobertura en Asia



ALD Automotive, junto a su partner global Wheels, han llegado a un acuerdo con Mitsubishi Auto Leasing Coporation (MAL) para proporcionar servicios de gestión de flotas en Japón. De esta forma, ALD Wheels continúa con su plan de expansión en Asia.

El acuerdo contempla proporcionar servicios de renting/leasing y gestión de flotas a multinacionales con presencia en Japón, incluyendo servicio adicionales como tarjetas de carburante, telemática, pólizas de seguro, gestión de siniestros, mantenimiento de vehículos e informes de flota a través de la plataforma ALDNet.com.

Tanto ALD Wheels como MAL han acordado invertir los recursos nece-

sarios para proporcionar un servicio de primer nivel a sus clientes.

Por otro lado, también ha cerrado un acuerdo con Shouqi Car Rental & Leasing (Shouqi) para proporcionar servicios de gestión de flotas a multinacionales en China.

ALD está presente en Asia desde hace más una década a través de su filial en India. Y recientemente, ALD y Mitsubishi UFJ Lease & Finance Company Limited, importante accionista en MAL, anunciaron el establecimiento de su primera empresa conjunta en Malasia para establecer negocios de gestión de flotas y arrendamiento operativo multimarca para clientes corporativos como parte de una estrategia de crecimiento conjunto en el sudeste asiático. ■

Geotab y Webfleet Solutions unen fuerzas para analizar la Recuperación de la Movilidad



Los líderes mundiales en transporte conectado y telemática, Webfleet Solutions y Geotab, han unido esfuerzos en una iniciativa inédita que permite visualizar el impacto del COVID-19 sobre la movilidad así como la recuperación de la misma en Europa y Norteamérica.

Según este estudio, la actividad de los vehículos comerciales en Europa se redujo hasta un 36% durante la pandemia. Por otro lado, a partir del 18 de mayo la actividad alcanzó el 86% de sus niveles normales de actividad.

En el caso de España, la actividad de los vehículos comerciales comenzó a disminuir en abril (ca- yendo al 42%). A día 22 de mayo

se empezó a recuperar la actividad, alcanzando el 68%. Nuestro país, que ha mostrado los niveles de actividad más bajos en comparación con otros países europeos, no sólo fue uno de los más afectados por la pandemia sino que también implementó estrictos procedimientos de confinamiento y cierre de las actividades empresariales.

El estudio analiza datos agregados y anonimizados de más de 3 millones de vehículos conectados, de más de 100.000 clientes de flotas combinadas de Geotab y Webfleet Solutions, incluyendo vehículos de entrega de última milla, camiones de transporte de mercancías de larga distancia y vehículos de emergencia. ■

Para llegar donde tú quieras

amac
Automotive Services

Tu empresa es única. Tus necesidades de movilidad también.

Descubre cómo nuestro innovador software **AMAC Fleet Manager** y un gran equipo de profesionales podemos ayudarte a gestionarlas.

Amac Fleet Manager®

Fleet Solutions



www.amacautomotive.com



info@amacautomotive.com



+34 933 704 077



[amacautomotive](https://www.amacautomotive.com)

Parking exclusivo para carsharing en IFEMA



La ciudad de Madrid ha puesto en marcha el primer aparcamiento reservado en exclusiva para las empresas de vehículos de uso compartido junto al recinto ferial de IFEMA. De esta forma, Share Now, Emov, Zity, Wible, Wishilife y Ubeeqo contarán con una zona reservada en exclusiva para sus vehículos compartidos. En concreto, 12 plazas que ocupan 25 metros de la avenida Capital de España, comprendidas entre la avenida del Partenón con Estrasburgo (impares) y entre Partenón con Turín (pares).

El objetivo es facilitar a los ciudadanos la posibilidad de que dejen su coche en casa y que apuesten por realizar sus desplazamientos combinando transporte público y los vehículos de uso compartido.

El emplazamiento elegido no es casual. Situado junto a una de las salidas de metro de Feria de Madrid (Línea 8), se encuentra en una gran

zona empresarial que mueve diariamente más de 16.600 viajes diarios de entrada, de los cuales 10.000 se realizan en vehículo privado.

Este es el primer parking exclusivo para carsharing en Madrid. Tras analizar el resultado de su funcionamiento, está previsto implantar más zonas de este tipo, incluida la alameda central, con el propósito de que cada vez sea menos necesario el uso del vehículo privado para moverse por el municipio, uno de los retos que se ha fijado el Ayuntamiento de Madrid en la Estrategia de Sostenibilidad Ambiental Madrid 360 para cumplir con los objetivos de calidad del aire que marca la Unión Europea.

Los nuevos aparcamientos disuasorios que se construyan a lo largo de este mandato también contarán con espacio reservado para el vehículo de uso compartido y se estudiará su implementación en grandes nodos de transporte. ■

BP ha repostado gratuitamente la flota de Cruz Roja durante la pandemia



BP España ha repostado de forma gratuita durante los dos últimos meses a todos los vehículos de la Cruz Roja en su red de más de 750 estaciones de servicio, lo que ha supuesto más de 100.000 litros de carburante.

Además, y hasta el 15 de abril, los clientes de BP podían donar sus puntos de la tarjeta de fidelización "Mi BP" a Cruz Roja Española. Por cada 200 puntos canjeados, los clientes esta-

ban donando 3€ que BP se encargaba de multiplicar por tres para la ONG y en solo tres semanas se consiguieron recaudar más de 200.000€.

A nivel internacional, la Fundación BP anunció una donación de 2 millones de dólares a la Organización Mundial de la Salud, una donación destinada al tratamiento de pacientes, a la investigación contra el COVID-19 y a suministros para empleados en primera línea. ■

El confinamiento hace perder 90€ por vehículos a los talleres



El confinamiento y la caída brusca de la movilidad supondrá que la posventa pierda este año alrededor de 90 euros por coche, según datos de Solera, experta en inteligencia del automóvil. Según Solera, por cada kilómetro que se ha dejado de recorrer, el impacto para la posventa es de tres céntimos. Si a ello le multiplicamos los 3.000 kilómetros de media que se han dejado de hacer -un 15% menos- por el confinamiento entre mediados de marzo y mayo, son 90 euros por coche, o lo que es lo mismo, 2.600 millones de euros por todo el parque de turismos, to-

doterrenos y comerciales ligeros, un 17% menos respecto a los ingresos previstos para 2020.

Por otro lado, la parte de reparación de carrocería prevé una senda en forma de "V" debido a la caída en picado de la movilidad y de los siniestros por el confinamiento. Sin embargo, en el caso de la mecánica, se prevé una recuperación en forma de "W" para dar respuesta en un primer momento a los mantenimientos retenidos y a la campaña estival, que caerán posteriormente por el menor desgaste de los vehículos al haber estado confinados. ■

Correos adjudica su primer contrato de renting a BBVA Autorenting



BBVA Autorenting se ha adjudicado por concurso el primer contrato de arrendamiento de furgonetas y turismos convocado por Correos. Es la primera vez que la empresa estatal de servicio postal apuesta por la fórmula del renting como solución de movilidad. Se trata de una apuesta dentro de su política de transformación con el objetivo de mejorar la eficiencia en la gestión de sus vehículos.

Según este contrato, BBVA Autorenting suministrará a Correos, durante los próximos 5 años, 814 vehículos, de los que el 25% serán de tecnología eléctrica o híbrida. Este acuerdo supondrá el suministro de estos vehículos de Correos en varias provincias de España.

Pese al importante volumen de vehículos contratados, Correos considera esta operación como una

prueba piloto para ajustar el modelo de 'renting' a las necesidades de la corporación, con la vista puesta en extender esta fórmula a todos sus territorios.

En total, BBVA Autorenting distribuirá 753 furgonetas y furgones y 61 turismos, una quinta parte de su flota de cuatro ruedas, que llegarán a 14 regiones.

El acuerdo también incluye que BBVA Autorenting se haga cargo de realquilar 289 vehículos propiedad de Correos, adquiridos a lo largo del año pasado.

BBVA Autorenting ya era anteriormente contratista del lote de furgonetas según el acuerdo marco de 'renting' flexible de Correos para las campañas de Navidad y otras, con las que ha podido atender los picos estacionales que requiere el auge actual del comercio online. ■

"The Journey Goes On", la respuesta Post-Covid de Arval



Como respuesta a las nuevas tendencias y hábitos de movilidad surgidos a raíz del COVID-19, Arval ha lanzado "The Journey Goes On". Se trata de una oferta de servicios, dirigidos tanto para particulares como para profesionales y empresas, con la que apoyar la reapertura de negocios y el regreso al trabajo de forma segura, sostenible y con soluciones de movilidad rentables.

En el caso de las empresas, la oferta "The Journey Goes On" está basada en tres pilares. El primero, una solución de renting flexible e inmediata gracias a un gran stock de vehículos higienizados con disponibilidad inmediata por solo unos meses, especialmente pensados para empleados con gran movilidad y

trabajadores que deseen trasladarse con seguridad. Una opción de "rotación de personal" que permite el intercambio seguro entre conductores con un mismo vehículo (cada semana o más). También disponible en fórmula de carsharing.

El segundo pilar es el renting de bicicletas eléctricas, como una alternativa segura y eco-friendly para trayectos diarios: para los empleados que viven hasta 15 kms de distancia de su lugar de trabajo.

Y en tercer lugar, la adaptación de la operativa para cumplir con el distanciamiento social y la seguridad del conductor: recogida y entrega del automóvil en el hogar o en el lugar de trabajo con higienización del vehículo. ■

Pagar el repostaje desde el coche ya es posible



Bip&Drive y Galp han desarrollado un sistema de pago para el repostaje de carburantes a través del móvil y del dispositivo Vía-T de Bip&Drive.

Este proyecto se implantará como piloto en tres estaciones de servicio de Galp localizadas en Sancharro (Comunidad de Madrid), Montcada Norte (Barcelona) y Compostela TEO (Galicia).

El nuevo sistema proporciona no solo una mayor comodidad sino también un mayor nivel de seguridad para el consumidor, ya que el proceso evita el contacto directo con el personal de la estación, la espera para pagos en caja y el uso de dinero en efectivo, tres fuentes de contagio del COVID-19.

Para usar este método de pago, el conductor deberá tener instalado el dispositivo Vía-T en el vehículo y la aplicación de Bip&Drive en el móvil. Al realizar el repostaje, únicamente deberá seleccionar como método de pago el Vía-T, elegir el producto, el importe y teclear el número PIN de su App de Bip&Drive. El proceso se completa automáticamente gracias a la instalación de antenas que realizan la lectura del dispositivo Vía-T.

Con esta iniciativa, Bip&Drive consolida su apuesta como hub de pagos asociados a la movilidad y a la industria de los in-car payments o sistemas de pagos desde el vehículo. ■

Cita previa online para los talleres de Northgate



La compañía de renting flexible Northgate ha habilitado un nuevo sistema de cita online previa para todos sus talleres propios.

Mediante esta nueva herramienta, los clientes de Northgate tendrán acceso a cuatro tipos de solicitudes: mantenimiento del vehículo, diagnóstico de averías, cambio de neumáticos y revisión pre-ITV.

Esta medida impactará positivamente tanto en la planificación y eficiencia de la red de talleres propios de Northgate como en la seguridad sanitaria, donde se junta a medidas ya implantadas como la incorpora-

ción de máquinas de ozono en los talleres para limpiar de forma eficiente los vehículos o la nueva plataforma web de interacción con los clientes para evitar el contacto y reforzar la seguridad.

Las citas se podrán solicitar tanto a través de la web corporativa como de su aplicación para móviles.

Este nuevo servicio ofrece la facilidad de solicitar una cita en el mismo día en caso de diagnósticos de avería, además de preavisar con un máximo de antelación de 48 y 72 horas las revisiones de mantenimiento o pre-ITV. ■

Leasys lanza su plataforma de carsharing U-Go



La filial de movilidad y renting de FCA, Leasys, ha puesto en marcha en nuestro mercado U-Go. Esta plataforma de movilidad nace como para "responder a las nuevas demandas de movilidad y de economía compartida dentro del marco económico y social sostenible actual, en el que la propiedad se sustituye por el uso", informa Leasys en un comunicado.

En este sentido, Leasys intenta que un único vehículo se convierta en una solución de movilidad para muchas personas. Por un lado, los clientes de Leasys que han contratado un coche de renting pueden reducir sus costes (U-Go Player) en los momentos en los que no hacen uso del vehículo. Por su parte, aquellas personas que no poseen un coche, pero que lo necesitan, lo pueden alquilar durante horas o días a un precio asequible. Son los llamados U-Go User. Los clientes deben registrarse, siempre gratuitamente,

en la plataforma ugo.leasys.com. Los U-Go Players deben indicar los detalles de sus coches y los períodos disponibles. De esta forma, los U-Go Users- a partir de 21 años de edad- podrán realizar una búsqueda geolocalizada, encontrar el vehículo que mejor se adapte a sus necesidades y acordar con los players el precio y el momento en que podrán recogerlo.

Al finalizar el período de alquiler, los U-Go Users devolverán el vehículo a los U-Go Players en el lugar acordado para concluir el intercambio a través de la aplicación U-Go. Además, la plataforma pone a disposición de sus usuarios un sistema de comentarios y valoraciones en los que comentar la experiencia de conducción. De esta manera, U-Go se convierte en una comunidad, dando un verdadero significado a la palabra social y creando mecanismos de compensación y reputación online. ■

BMW Group multiplicará por 7 su demanda de litio en 2025



Teniendo en cuenta el aumento de la movilidad eléctrica, BMW Group ha estimado que dentro de 5 años necesitará siete veces más litio del que usa ahora. Asegurarse su abastecimiento y garantizar que la extracción y el procesamiento de materias primas se realizan de un modo éticamente responsable es una de las máximas prioridades de la compañía. Y es que el grupo germano estima que ya para el año 2023 dispondrá de 25 modelos electrificados de los que la mitad serán 100% eléctricos.

Es por ello que BMW Group se

ha garantizado estratégicamente el acceso a las materias primas necesarias para producir movilidad eléctrica. Gracias a un contrato firmado con la compañía china Ganfeng Lithium por valor de 540 millones de euros, la compañía se ha asegurado directamente el suministro de litio.

Por otro lado, el cobalto, también necesario en la electromovilidad, se obtendrá directamente de las minas en Australia y Marruecos en el futuro. Los contratos de suministro garantizarán la seguridad del suministro de la empresa hasta 2025 y más allá. ■

Honda intensifica su apuesta por el reciclaje de baterías



Honda Motor Europe amplía su colaboración para el reciclaje de baterías con SNAM (Société Nouvelle d'Affinage des Métaux). Gracias a este acuerdo paneuropeo, SNAM recogerá y reciclará las baterías de los automóviles híbridos y eléctricos de Honda, y las preparará para destinarlas al almacenamiento de energía renovable en una "segunda vida", o, en caso de no ser adecuadas para ese fin, extraerá de ellas materiales valiosos para su reciclaje.

Honda y SNAM colaboran desde 2013 y la ampliación de este acuerdo permitirá a SNAM recoger baterías de iones de litio y níquel-hidruro metálico (NiMH) de toda la Red de Concesionarios Oficiales Hon-

da y de las Instalaciones de Tratamiento Autorizadas (Authorised Treatment Facilities - ATF, por sus siglas en inglés) en 22 países, antes de analizar su idoneidad para el reciclaje y procesarlas según corresponda.

Los Concesionarios Oficiales Honda pueden organizar y solicitar la recogida de las baterías al final de su vida útil para su tratamiento y reciclaje a través de la plataforma web específica de SNAM. Se puede organizar la recogida desde centros de almacenamiento centralizados en un plazo de 15 días laborables, para evitar que los concesionarios tengan que almacenar las baterías en sus instalaciones. ■

Reparto de medicamentos en vehículos sin conductor



Las pruebas con vehículos sin conductor siguen multiplicándose. Un buen ejemplo es el proyecto piloto puesto en marcha en Houston (Texas) por Nuro, start-up de vehículos autónomos, y la red de farmacias CVS. A través de esta iniciativa los clientes que hagan pedidos de medicamentos con receta a través de la web o la App de CVS podrán elegir la opción de entrega autónoma y añadir otros artículos sin receta a su pedido.

El vehículo sin conductor llegará al domicilio en menos de 3 horas y el usuario deberá confirmar su identidad para desbloquear el receptáculo que contiene el pedido.

De momento, este servicio de reparto "sin humanos" se realizará con

Toyota Prius equipados con la tecnología de conducción autónoma de Nuro. Más adelante será una flota de vehículos R2, los vehículos construidos por esta empresa, quienes realizarán la entrega de los pedidos.

Durante la duración de esta prueba piloto, este tipo de servicio será gratuito para los clientes.

La generalización de este tipo de entregas de medicamentos podría tener un impacto importante para CVS y la movilidad si tenemos en cuenta que alrededor del 76% de la población de los EEUU vive a menos de 5 millas de una farmacia CVS y que esta red de farmacias sirve cada día 4,5 millones de medicamentos. ■

Toyota avanza en la actualización instantánea de mapas de alta definición



Toyota Research Institute - Advanced Development (TRI-AD) y Dynamic Map Platform (DMP) están investigando una nueva forma más rápida y eficaz de actualizar los mapas de alta definición. Y es que la demanda de este tipo de mapas ha ido creciendo al mismo tiempo que aumenta el uso de los sistemas de conducción automatizada y los sistemas avanzados de asistencia al conductor -ADAS.

Uno de los problemas a los que se enfrenta el desarrollo de vehículos automatizados es adaptarse a los constantes cambios que sufren las vías. Es por ello que TRI-AD y DMP han desarrollado un prototipo en Japón que detecta los cambios que se producen en la vía a partir de

imágenes y otros datos recogidos por los sensores del vehículo, permitiendo avanzar en el desarrollo de la conducción automatizada.

De esta forma, los cambios se detectan con una mayor rapidez, acelerando la actualización de los mapas a disposición de los usuarios, mientras que los costes disminuyen al utilizar tecnologías que actualmente ya equipan una parte de los nuevos modelos. Hasta ahora, los mapas HD se actualizaban empleando costosos vehículos técnicos y a partir de los avisos de proyectos de obra pública previstos, lo que suponía una ralentización de todo el proceso y que los cambios no fueran tan ágiles como los que demanda el uso de un vehículo automatizado. ■

“Nuestros conductores, nuestros coches y nuestras cuentas están mejor con BP”



Tarjeta de crédito aceptada en más de 2.000 estaciones de servicio, servicios digitales gratuitos, condiciones comerciales a medida y la calidad diferencial de BP.

Pídala gratis en www.bpflota.es

Fleet Solutions



Único, como todo lo nuestro.

El Nuevo SEAT León es especial. Quizás sea por su amplia gama de motores que incluye el TGI con Etiqueta Eco y una versión e-Hybrid para que ahorres a la vez que cuidas del planeta. O igual es por su tecnología SEAT CONNECT, sin cables, sin llaves, sin complicaciones. Sea por lo que sea, el Nuevo León es más León que nunca. Y tu negocio, después de este tiempo, volverá más preparado que nunca.

SEAT **FOR BUSINESS**



Nuevo **SEAT**
León