



Entrevista con María José Martínez de Uriach

P 6

GESTIÓN

P 10



Estudio AEGFA: Impacto
en las flotas del COVID-19

ESPECIAL FLOTAS ECOLÓGICAS

P 23



FABRICANTES

P 18



Entrevista con Marcos Grant de VW

Asóciate gratis y pasa a formar parte de AEGFA

www.aegfa.com

Hola de nuevo, deseamos que todos sigáis bien.

La humanidad se encuentra en estos momentos frente a una situación sin precedentes recientes. Desde la Segunda Guerra Mundial, no nos enfrentáramos a un desafío global sanitario, social y económico de la magnitud que ha acarreado la pandemia del covid-19. Y la industria del automóvil y de la movilidad no son ajenos a este contexto.

Hemos visto cómo la movilidad corporativa de muchos sectores se paraba totalmente. Pero también hemos comprobado cómo precisamente la eficiente movilidad de los sectores esenciales ha permitido el transporte y consumo de bienes y productos sin prácticamente incidencias. Y si esto ha sido posible, en parte ha sido gracias al esfuerzo de conductores y gestores de flotas. Sin olvidar a talleres, operadores de renting y servicios a flotas, que han seguido trabajando para que todo pudiera seguir funcionando en un escenario de paralización impensable hace pocos meses.

En este número encontraréis precisamente un Estudio elaborado por AEGFA, en colaboración con Geotab, sobre cómo han afrontado y afrontan a corto plazo los gestores de flotas la actual situación. Las respuestas de los profesionales del fleet-management no apuntan a cambios radicales ni inmediatos. Pero sí paulatinos e irreversibles. La flexibilidad y la adaptación serán claves. Y así también nos lo han confirmado tanto Rocío Carrascosa (Alphabet) como Marcos Grant (Volkswagen), que hemos entrevistado en este número.

Está claro que las empresas disminuirán el número de kilómetros. A priori ello implicará una reducción del parque móvil y la adopción de nuevas fórmulas, aunque todavía está por ver cómo impactarán todos estos cambios en las políticas de flotas a medio plazo. Eso sí, la práctica totalidad de la movilidad corporativa se realizará en coches de eficiencia cada vez mayor e impacto ambiental cada vez menor. Y es que la electrificación de las flotas es una realidad impararable. Quizás llega más tarde de lo esperado, pero no tiene marcha atrás.

Desde esta columna, dedicamos un recuerdo a las víctimas de la pandemia y enviamos un fuerte abrazo a sus familiares y amigos.

Hasta pronto!



Jaume Verge
Director AEGFA

Edita:

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

Coordinación de Publicación:

ORIBEX TEN, S.L.

Director:

Jaume Verge
jverge@aegfa.com

Director de Redacción:

Oriol Ribas
oribas@aegfa.com

Fotografía:

Nacho Aguilar

Diseño y Maquetación:

Guillermo Bejarano
hola@guillermobejarano.com

Colaboradores:

Daniel Balcells
Irene Benavides

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)

Consumo de corriente en ciclo mixto en kWh/100 km: 24,9-20,5. Emisiones de CO₂: 0 g/km.

Nuevas eVito Furgón y eSprinter Furgón 100% eléctricas.

Deja que tu negocio se una a la "e" de experiencia, de eficiencia y, sobre todo, de electricidad con las nuevas eVito Furgón y eSprinter Furgón de Mercedes-Benz. Cuando se trata de ser 0 emisiones, cada minuto cuenta.



Mercedes-Benz

AEGFA News

LA REVISTA PROFESIONAL PARA GESTORES DE FLOTAS Y DE MOVILIDAD

EN PORTADA



6 Entrevista con **María José Martínez** de Uriach

GESTIÓN



10 Estudio **AEGFA- GEOTAB:** Impacto del COVID-19 en las flotas



14 Vehículos eléctricos: Los números empiezan a salir

FABRICANTES



18 Entrevista con **Marcos Grant**, Rac & Fleet National Sales Manager Volkswagen

39 Volkswagen Golf

EMPRESAS Y ENTIDADES

22 Empresas y entidades

ESPECIAL FLOTAS ECOLÓGICAS



25 Estado del segmento: Vehículos Ecológicos



29 Del Litro al kW: Conceptos básicos del VE

- 32 Seat Mii
- 33 Renault Captur E-TECH Plug-in
- 34 Ford Kuga Plug-in Hybrid
- 35 Hyundai IONIQ Plug-in
- 36 Mercedes-Benz A250 e
- 37 BMW X2 xDrive 25e
- 38 Audi A6 55 TFSIe

MOVILIDAD



44 Entrevista con **Rocío Carrascosa**, CEO Alphabet España



47 Baiback: la gestión de flota más digital

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.

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 Video-tutorial (duración 5 minutos)
- Bolsa /estuche isotérmico del KIT

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



Oriol Botey, Jairo Ramos y María José Martínez

GESTORES DE FLOTA DE URIACH

“En Uriach creemos de verdad en la sostenibilidad. No es postureo”



La primera pregunta es obligada, ¿ha estado parada la flota de Uriach durante el estado de alarma decretado estos últimos meses? ¿Qué procesos/protocolos se pusieron en marcha tras el Decreto de Estado de Alarma?

Como empresa farmacéutica, nuestro principal cliente ha estado muy cerca de la zona crítica durante la pandemia: centros hospitalarios, farmacias, consultas médicas... Por lo que, con el objetivo de proteger la salud de los colaboradores, su entorno y también la de los profesionales de la salud, se cancelaron las visitas comerciales presenciales y nos adaptamos a realizar las acciones comerciales y formativas que fuesen oportunas vía teleconferencia. La consecuencia directa es que, efectivamente, la flota ha estado parada durante estos meses.

¿Han tenido algún tipo de incidencia destacable durante este parón?

Afortunadamente, no hemos sufrido grandes incidencias. Destacaría únicamente el plazo de entrega de los vehículos que se debían haber entregado en el primer trimestre. Aunque una pandemia y la consiguiente parada de la flota de vehículos es algo que nadie tenía previsto, sí que creemos que la apuesta que hicimos en su momento primando la calidad y fiabilidad de los vehículos a otros aspectos como podría ser el precio unitario, nos ha ayudado.

“ Durante la crisis, tuvimos que hacer frente a la renovación y entrega de nuevos vehículos. Negociar vehículos en modalidad de renting en medio de tanta inestabilidad no ha sido nada fácil. ”

¿Se ha tomado algún tipo de decisión relacionada con la flota a raíz de esta crisis?

Durante la crisis, tuvimos que hacer frente a la renovación y entrega de nuevos vehículos. Negociar vehículos en modalidad de renting en medio de tanta inestabilidad no ha sido nada fácil. El impacto económico de las nuevas cuotas nos obligó a valorar muchos escenarios. Nos apoyamos mucho en nuestros Partners, especial-

La mayoría de los gestores de flotas no tuvieron unas semanas fáciles tras el Decreto del Estado de Alarma. En el caso de Uriach cambiaron la movilidad de su parque móvil por videoconferencias. Y en medio de este contexto, negociaron la renovación de la flota. Toda una experiencia que su equipo de flotas - formado por Oriol Botey (Head of Procurement), Jairo Ramos (Indirect Procurement Manager) y María José Martínez (Indirect Spend Buyer)- nos cuenta en esta entrevista.



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



bridos. Esta disminución en desplazamientos tendrá un impacto directo en las cuotas (menos km contratados) pero también en la gama (donde la duración de la batería actualmente es un hándicap). Sin duda, este contexto se podría convertir en una oportunidad para acceder a este tipo de vehículos.

Actualmente para la flota comercial se ha optado por una estrategia monomarca y con un solo operador de renting, ¿qué beneficios les genera esta fórmula de gestión? ¿Se han planteado añadir más operadores de renting o marcas?

La estrategia "monomarca" no fue un objetivo de la negociación, sino una consecuencia de un extenso análisis y trabajo de Category Management. Llegamos a un acuerdo de partnership con la marca, que además nos podía ofrecer toda la gama de vehículos y con las suficientes opciones de personalización que requeríamos. Lo mismo sucedió con el operador de renting: la oferta de precio y servicio fue la mejor y también optamos por convertir al proveedor en un partner.

¿Qué ventajas hemos tenido? Pues más allá de las más evidentes, como podría ser la económica o la simplificación operativa, hemos podido desarrollar acuerdos y una relación estrecha con ambos proveedores. Somos un cliente importante para ambos, mientras que si hubiésemos optado por la diversificación seguramente no hubiésemos podido conseguir un nivel de interlocución tan eficiente ni muchos de los acuerdos y ventajas posteriores.

Como en cualquier relación, nos queda mucho camino por recorrer y esperamos que este partenariado nos permita también conseguir las mejores condiciones por parte de nuestros proveedores; pero, sobre todo, consejo, innovación y flexibilidad.

Uriach ha hecho una apuesta decidida por la sostenibilidad y el respeto medioambiental, ¿cómo se traduce esta apuesta en la flota?

“La flota va a seguir siendo un recurso clave en nuestra actividad. Pero viendo que la tecnología nos va a ayudar a reducir viajes y desplazamientos, lo tendremos en cuenta de cara a la nueva política y a la renovación de la flota.”

La flota va a seguir siendo un recurso clave en nuestra actividad, pero viendo que seguramente la tecnología nos va a ayudar a reducir viajes y desplazamientos, vamos a tener esto en cuenta de cara a la nueva política y a la renovación de la flota. El compromiso de Uriach con la sostenibilidad es absoluto. Si reducimos en cierto modo los kilómetros a recorrer, y por ende la huella de carbono, será más fácil y tendrá más sentido optar por vehículos eléctricos o hí-

mente en la marca (BMW), que se mostraron muy proactivos al respecto. Así que un poco a contracorriente, durante la pandemia contratamos más vehículos, pero también revisamos la duración de los contratos vigentes y lo más importante: empezamos a construir la estrategia de renovación que llevaremos a cabo a partir del próximo año, apostando el todo por el todo a la sostenibilidad.

¿Qué medidas se han implantado desde la compañía para garantizar la seguridad e higiene de los vehículos y sus conductores en lo que al contagio del COVID-19 se refiere?

De nuevo ha sido un trabajo complejo y que nos ha supuesto muchas horas de dedicación, tanto al departamento de Compras como al resto de departamentos: Personas, Comercial, PRL,... Hemos dedicado muchos recursos a la compra de material sanitario para la higiene y desinfección de los vehículos así como de todo el material que nuestros vendedores llevan encima y que utilizan en su día a día. También ha habido mucha pedagogía por parte de nuestro departamento de Seguridad y Salud para asegurar que en la "vuelta a la nueva normalidad" los colaboradores, especialmente los delegados de ventas, sepan en todo momento cómo actuar y qué medidas adoptar para mantener la salud propia y la de las personas con las que interactúan en el día a día.

La crisis del coronavirus, ¿modificará de alguna forma, ya sea a corto o a largo plazo, la gestión de la movilidad o la política de flota en el caso de Uriach?

Indudablemente, la tecnología se ha convertido en un aliado. La videoconferencia no solo ha servido para ayudarnos a trabajar y poder seguir con nuestra actividad en el día a día. También ha permitido a nuestro equipo de visitadores seguir desarrollando una de sus principales funciones: la de asesorar y ayudar a nuestros Clientes.



La apuesta por la sostenibilidad es un mantra en Uriach. Se están llevando a cabo numerosas iniciativas y queremos ser un referente de sostenibilidad en nuestro entorno y también en el sector farmacéutico.

Una de las iniciativas con más visibilidad es la flota de vehículos y la transición a vehículo eléctrico que queremos llevar a cabo de cara la próxima renovación del contrato. A corto plazo queremos empezar a incorporar el mayor número posible de vehículos eléctricos o híbridos enchufables. Con la reciente implementación de la telemática obtendremos datos mucho más reales de nuestra flota, nos permitirá conocer el nivel de emisiones, comportamiento en la conducción, etc... Identificando aquellas áreas de mejora para aprovechar al máximo la eficiencia que nos ofrece el vehículo.

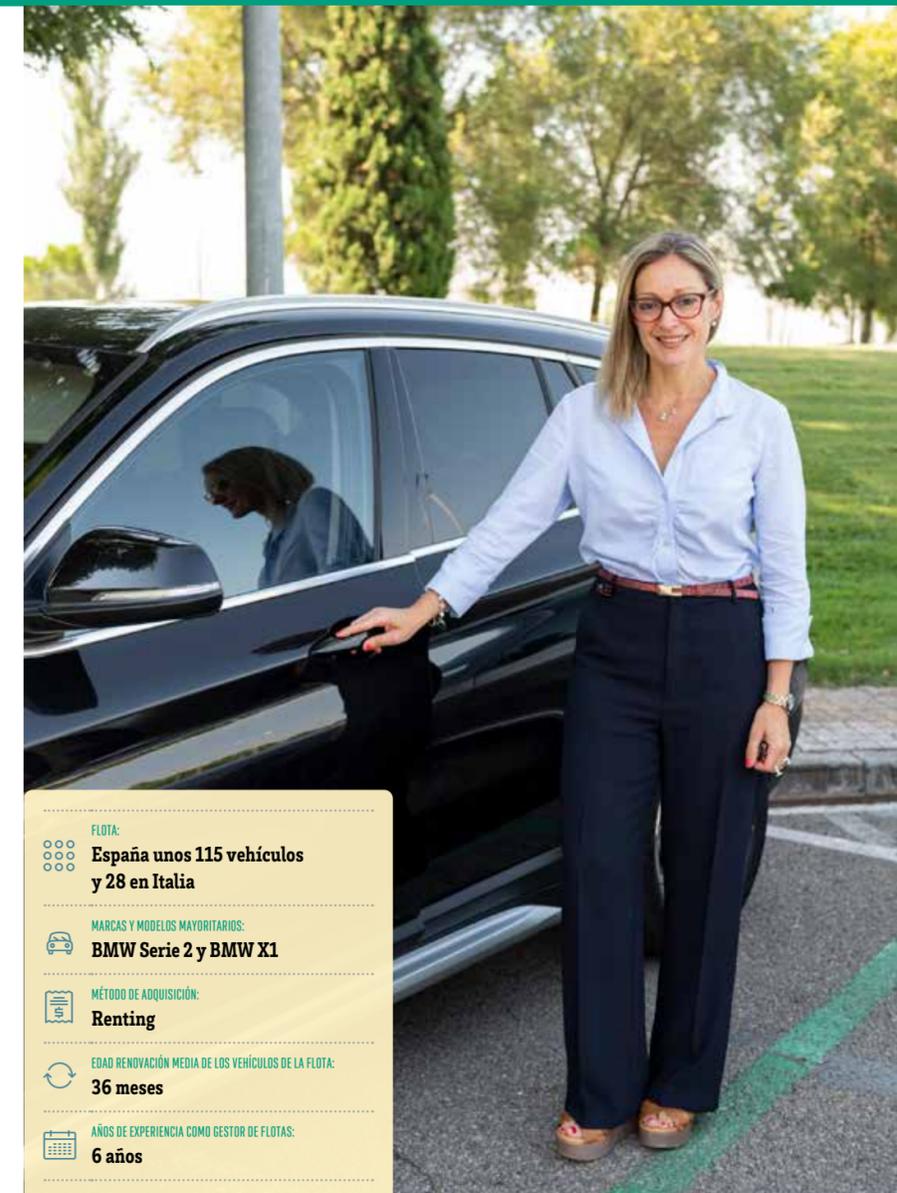
La involucración y compromiso de todos, desde la propiedad hasta los conductores, pasando por todos los directivos implicados en la toma de estas decisiones, ha sido total. Como decía, no es postureo: en Uriach de verdad creemos en la sostenibilidad y cualquier cosa que podamos hacer en pro de ser 100% sostenibles, será fácil de implementar.

“Los trabajadores son el mayor activo de Uriach y los debemos cuidar. Por eso, los vehículos de nuestra flota deben tener las mejores evaluaciones en los tests de seguridad.”

¿Cuenta la compañía con alguna otra iniciativa o proyecto de futuro para reducir el impacto medioambiental de la movilidad de los empleados sin vehículo de empresa?

Estamos intentando implementar y desarrollar tantas iniciativas de movilidad sostenible como nos sea posible: contamos con aparcamiento para bicicletas, acabamos de cerrar un acuerdo para la instalación de una primera prueba piloto de cargadores para vehículos eléctricos (tanto para flota profesional como para vehículos personales de trabajadores y visitas). Ponemos a disposición de los colaboradores transporte colectivo subvencionado por la empresa y tenemos en marcha un proyecto para fomentar el car-sharing entre los empleados. También estamos trabajando para poder contar con vehículos eléctricos para el desplazamiento de trabajadores entre "sites" a modo de transporte lanzadera.

Al estar ubicados lejos de un núcleo urbano, muchos colaboradores no tienen más remedio que acudir en vehículo privado, por eso la Dirección de la empresa está motivada a ayudarles a que ellos también hagan la transición a vehículo eléctrico o que puedan reducir su impacto medioambien-



FLOTA:
España unos 115 vehículos y 28 en Italia

MARCAS Y MODELOS MAYORITARIOS:
BMW Serie 2 y BMW X1

MÉTODO DE ADQUISICIÓN:
Renting

EDAD RENOVACIÓN MEDIA DE LOS VEHÍCULOS DE LA FLOTA:
36 meses

AÑOS DE EXPERIENCIA COMO GESTOR DE FLOTAS:
6 años

OTRAS FUNCIONES:
Negociación de las Categorías de Compras de Servicios e IT

tal compartiendo vehículo o incluso reduciendo el número de trayectos gracias a la flexibilidad que tenemos con el teletrabajo.

Desde el Departamento de Compras tenemos que ayudar a conseguir que todos estos proyectos se implementen lo antes posible, aportando el mayor valor a la Compañía. Sin embargo, la llegada del COVID-19 ha provocado un parón en la implementación de algunas iniciativas.

¿De qué forma afronta Uriach el capítulo de la seguridad vial laboral?

Como decía antes, cuando llegamos a la conclusión de colaborar con una sola marca, uno de los principales criterios de evaluación fue la seguridad. Los trabajadores son el mayor activo de Uriach y los debemos cuidar. Por eso, la primera decisión es obvia: los vehículos de nuestra flota deben tener las mejores evaluaciones en los tests de seguridad.

Por otro lado, la formación y comunicación constante con los conductores es muy importante. Recurrentemente se realizan cursos de conducción y ahora con la telemática esperamos personalizar mucho más esa comunicación y ayudar a nuestros conductores a que sean más eficientes y, especialmente, a que viajen mucho más seguros.

“Hay que poner al usuario siempre en el centro de la gestión y rodearlo de una estrategia basada en la sostenibilidad y la eficiencia.”

Una regla de oro para una buena gestión de flota.

Poner al usuario siempre en el centro de la gestión y rodearlo de una estrategia basada en la sostenibilidad y la eficiencia. ■

Estudio AEGFA-GEOTAB: Impactos del COVID-19 en la movilidad de las empresas

El COVID-19 ha marcado y marcará, al menos a corto y medio plazo, la manera en que se mueve la sociedad. Y especialmente la forma en que las empresas desarrollan su actividad en el ámbito de la movilidad.

Sin embargo, más de la mitad de los encuestados (54%) opina que la movilidad de su empresa recuperará la normalidad una vez superada la pandemia a pesar del incremento del teletrabajo y las reuniones virtuales. Un 10% cree que se reducirá el tamaño de la flota y un 13% que descenderá la movilidad de los empleados sin coche de empresa. Además, el 23% considera que se producirán ambas consecuencias de forma conjunta. De hecho, casi la mitad de los encuestados (46%) opina que la movilidad corporativa descenderá de forma generalizada tras esta crisis.

Por otro lado, llama la atención que todavía un 27% de las empresas encuestadas no ha modificado su política de flotas para introducir nuevos protocolos de higiene y seguridad. Aunque el 73% ya lo ha hecho o lo hará en breve.

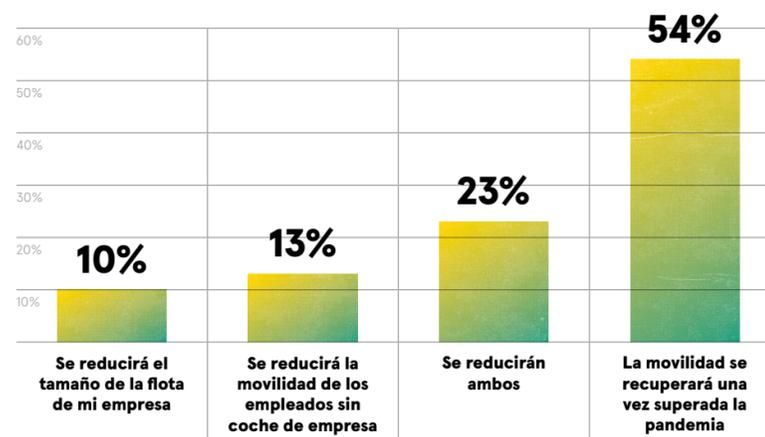
El 56% ha pospuesto las renovaciones

Ante el escenario de incertidumbre provocada por esta pandemia, una de las cuestiones que los gestores de flotas se han planteado es la de retrasar las renovaciones de flotas previstas. Según la encuesta de AEGFA, el 43% no ha decidido posponer estas renovaciones. Pero un 36% sí ha decidido retrasar esta acción 6 meses o más; y un 20% al menos entre 3 y 6 meses.

Con la reducción de la movilidad y muchas flotas paradas, era necesario valorar la conveniencia de rescindir algunos contratos de renting en el caso de las flotas que

La pandemia del COVID-19 y la declaración del Estado de Alarma en España han afectado de forma importante a la movilidad de las empresas. Pero, ¿qué consecuencias ha tenido sobre la gestión de la flota? ¿Se reducirá el tamaño de los parques móviles? ¿Se adoptarán nuevas fórmulas? AEGFA, con la colaboración de GEOTAB, ha elaborado una encuesta entre gestores de flotas y de movilidad de nuestro país para conocer el alcance real del impacto de esta crisis.

¿Cómo afectará esta crisis a la movilidad de la compañía?



cuentan con esta fórmula. Pero a la hora de la verdad **las devoluciones de vehículos no han sido una opción mayoritaria**. De hecho, solo un 6% de los encuestados confirma haber realizado cancelaciones de contrato. Un 70% ni se lo ha planteado y el 25% lo haría si las condiciones de devolución fueran más ventajosas que las actuales. En este sentido, el 59% ni siquiera ha iniciado conversaciones para renegociar estas condiciones.

En cuanto a las razones de esta cancelación de contratos, el **52% afirma hacerlo para adaptar la flota a las necesidades actuales de movilidad**. El 25% lo ha hecho para reducir costes y el 23% a raíz de procesos de reducción de plantilla.

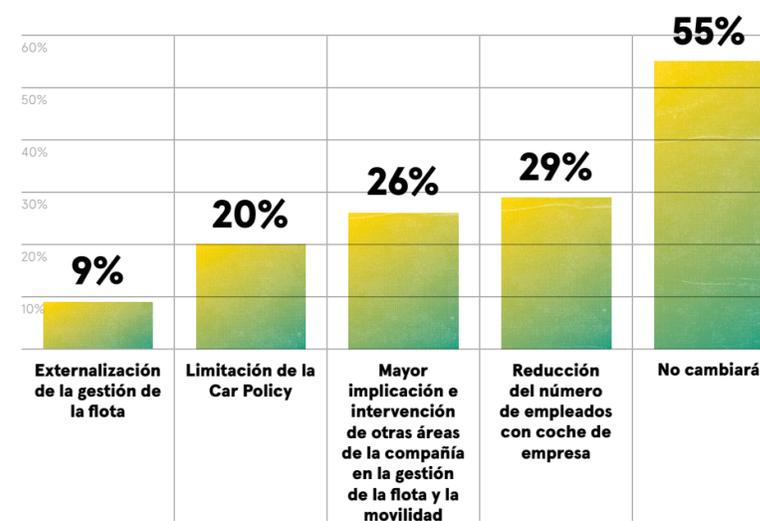
Como podemos comprobar, los *fleet-managers* no han dejado de trabajar durante el parón de la actividad provocado especialmente por el Estado de Alarma. De hecho, el 51% afirma que su trabajo ha aumentado mientras que el 26% admite que ha disminuido y el 23% ha mantenido el mismo volumen de trabajo pre-COVID.

El 54% opina que la movilidad de su empresa recuperará la normalidad una vez superada la pandemia a pesar del incremento del teletrabajo y las reuniones virtuales.

El modelo de gestionar la flota

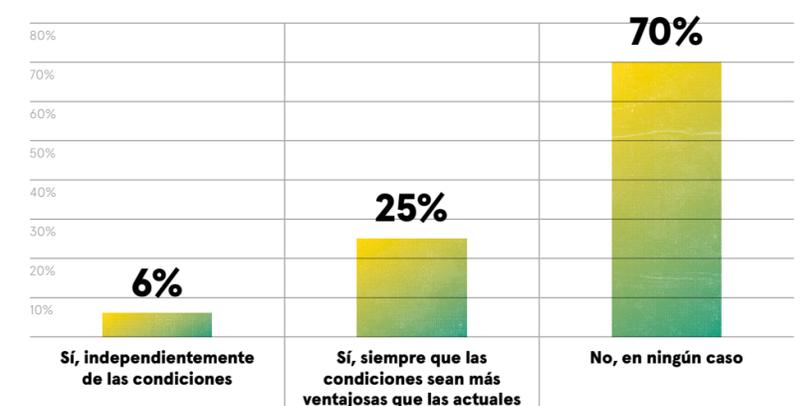
Los gestores de flotas también fueron preguntados sobre la forma en que podría cambiar el modelo de gestión del parque móvil. Más de la mitad de los gestores encuestados (55%) opina que el modelo de gestión no cambiará. Sin embargo, el 29% opina que se reducirá el número de empleados con derecho a coche de empresa.

¿Cómo cambiará el modelo de gestión de la flota de tu compañía?*



* Multirespuesta

En caso de tener vehículos de renting, ¿se ha planteado realizar devoluciones de vehículos?



Las devoluciones de vehículos no han sido una opción mayoritaria. De hecho, solo un 6% de los encuestados confirma haber realizado cancelaciones de contrato.

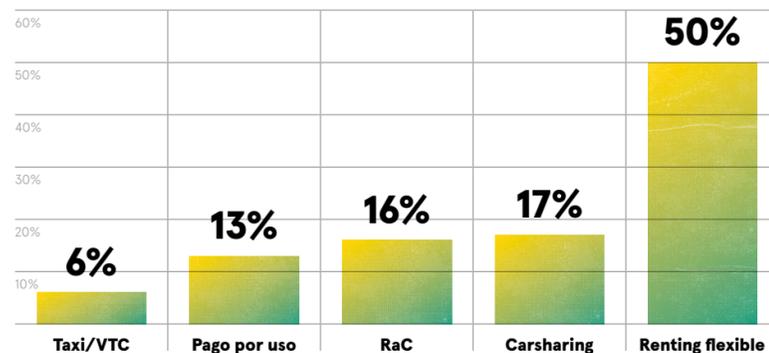
Hay que destacar que 1 de cada 4 gestores apunta a que una de las consecuencias será una mayor implicación e intervención de otras áreas de la compañía en la gestión de la flota y la movilidad.

Además, el 20% afirma que se limitará la Car Policy (elegibilidad de modelo y marca) y solo el 9% marcó la opción de una mayor externalización de la gestión de la flota.

Más flexibilidad

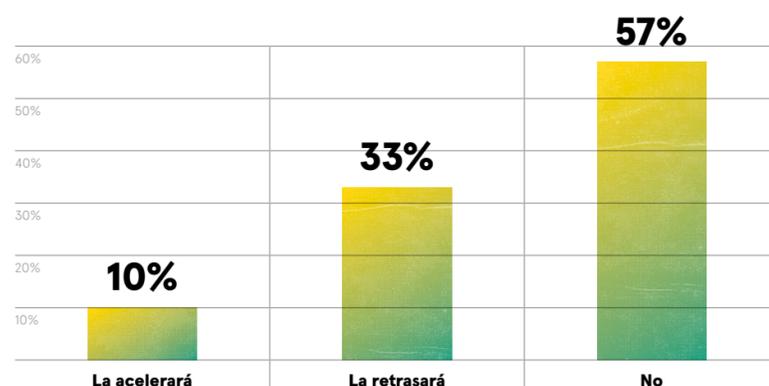
En cuanto a las medidas adoptadas a raíz de esta crisis para adaptarse a las necesidades de movilidad actuales, el renting flexible es la fórmula más mencionada por los encuestados. Al menos la mitad ya ha

¿Qué medidas se están planteando o se han implantado para adaptar la flota a las necesidades reales de movilidad debido a la crisis del coronavirus?*

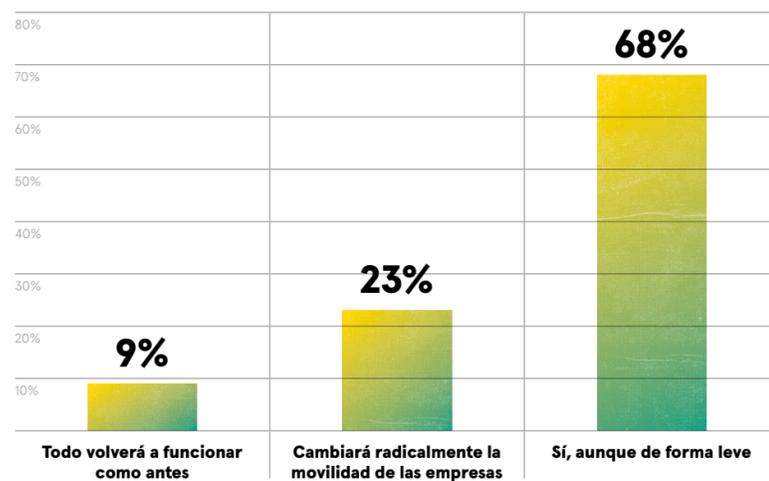


* Multirespuesta

¿Ha impactado el COVID-19 en la estrategia de electrificación de la flota?



¿Crees que esta crisis acabará modificando los hábitos y fórmulas de movilidad corporativa?



apostado por esta modalidad o tiene previsto hacerlo en breve. El 17% también se decanta por un mayor uso del carsharing, seguido del RaC (16%) o de fórmulas de pago por uso (13%). Solo un 6% confirmó un mayor uso de taxi o VTC.

En este sentido, el estudio también ha preguntado acerca de la satisfacción de los gestores con sus proveedores. El 42% se siente satisfecho con las soluciones y alternativas que le están proporcionando. Pero un 26% afirma no haber recibido ningún tipo de apoyo y el 32% solo ha recibido información acerca de limitaciones o restricciones de servicios.

El renting flexible es la medida más implantada a raíz de la pandemia. Al menos la mitad ya ha apostado por esta modalidad o tiene previsto hacerlo en breve.

Tendencias

El estudio de AEGFA y Geotab también quiso saber la opinión de los gestores, a nivel general y no específicamente sobre la actuación concreta en su flota, acerca de la implantación en el sector de algunas fórmulas y herramientas. Cabe destacar que el 64% cree que aumentará la integración telemática en las flotas así como la adopción del vehículo eléctrico (57%).

Electrificación y oportunidades

Muchas empresas cuentan con un ambicioso calendario para electrificar su parque móvil. Y la crisis provocada por la pandemia podría interferir de alguna forma en estos planes. Sin embargo, el 57% de los encuestados insiste en que seguirá con los planes previstos antes del COVID-19. Incluso un 10% acelerará el proceso. Eso sí, un 33% afirma que esta electrificación sí se desacelerará fruto de la pandemia.

Las crisis siempre generan oportunidades. También en la gestión de las flotas y la movilidad corporativa. Entre las diferentes oportunidades detectadas, el 28% destaca la aceleración de la introducción de nuevas soluciones de movilidad. Y 1 de cada 5 identifica posibilidades para ahorrar costes, aumentar la eficiencia de la flota y obtener mayor flexibilidad en la contratación y negociación de condiciones con los diferentes proveedores.

Preguntados sobre las tendencias que esta pandemia puede provocar en el sector, el 23% considera que los hábitos y fórmulas de movilidad corporativa cambiarán radicalmente. El 68% opina que serán cambios leves y solo un 9% cree que nada cambiará.

La encuesta se llevó a cabo durante las 2 primeras semanas de junio, entre los gestores de flotas asociados a AEGFA. Los encuestados representan una flota aproximada de 50.000 vehículos corporativos. ■



GIULIA 160 CV EXECUTIVE

TOTALMENTE EQUIPADO | POR **315€/MES***
CUOTA + IVA

36 MESES Y 15.000KM/AÑO
COBERTURA A TODO RIESGO SIN FRANQUICIA
MANTENIMIENTO INTEGRAL EN LA RED OFICIAL DE CONCESIONARIOS
ASISTENCIA 24H

Gama Alfa Romeo Giulia Consumo ponderado/ciclo mixto: 5,3 a 8,9 (l/100km). Emisiones de CO₂: de 139 a 202 según procedimiento de ensayo WLTP conforme a lo dispuesto en el Reglamento EU 2017/1151 (emisiones CO₂ de 129 a 157 g/km según procedimiento de ensayo NEDC correlado establecido en los Reglamentos EU 2017/1152-1153/219). *Cuotas Renting sin IVA para contratos de 36 meses y 15.000 km/año. Entrada de 7.000 € + iva, cuotas para Giulia 2.2 Diesel 118kW (160CV) Executive con opcionales valorados en 1.400 €. Incluye: Cobertura a todo riesgo sin franquicia, mantenimiento integral en la Red oficial de concesionarios, asistencia 24h, impuesto de vehículos de tracción mecánica, impuesto de matriculación. Oferta válida hasta el 30 de septiembre de 2020 o fin de existencias.

LEASYS
FCA BANK GROUP



VEHÍCULOS ELÉCTRICOS: Los números empiezan a salir

2020 estaba llamado a ser el año del coche eléctrico. Llevamos años viendo a instituciones y fabricantes de coches hacer sus promesas con el año 2020 siempre en el horizonte. Pero no es casualidad. Empezando por la normativa de los 95 g/km de CO2. A partir de este mismo año, la media de emisiones de CO2 de los modelos vendidos por un mismo fabricante no podrá superar los 95 g/km, con algunas excepciones que irán desapareciendo progresivamente hasta 2023. Si ese límite de emisiones es superado por alguna marca, se enfrentará a multas millonarias por parte de la Unión Europea.

2020 es también el año en el que se tienen que cumplir el paquete de medidas sobre clima y energía de la Unión Europea: 20% de reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero (en relación a 1990); 20% de energías renovables sobre el consumo de energía primaria; y 20% de mejora de la eficiencia energética. Y para conseguir todos estos objetivos, la movilidad eléctrica es clave.

Instituciones públicas y fabricantes de automóviles siempre han sido optimistas en las previsiones de ventas de coches eléctricos. Unas previsiones que no se han cumplido con un parque de VE en España de unas 60.000 unidades.

Para 2030 la previsión institucional es contar con 5 millones de coches eléctricos en nuestro país, cifra que la patronal de fabricantes rebaja a 2,5 millones. Y para 2040, las ventas de vehículos de combustión deberían ser testimoniales.

Los números comienzan a salir

Los fabricantes han mejorado baterías y autonomías, primer paso para ser una alternativa a las motorizaciones de combustión interna. Pero aumentar prestaciones y

Debemos sentirnos afortunados por la amplia oferta de vehículos disponible. No sólo en modelos, variantes y segmentos. También respecto a tecnologías de motorización. Pero esta gran variedad complica la elección. Especialmente si contemplamos el TCM en lugar del coste de compra. En este caso, ¿"salen los números" con los vehículos eléctricos?

variedad de modelos no ha sido algo complicado para los fabricantes. Lo complicado es ofrecerlos a un precio competitivo. El precio de adquisición sigue siendo alto comparado con sus "homónimos" de combustión. Y aunque cada vez van apareciendo modelos más asequibles, todavía hay recorrido hasta conseguir la paridad en el precio de compra con los vehículos de combustión. Pero las cosas están cambiando. Especialmente si no nos fijamos en el precio de compra sino en todos los costes de movilidad (TCM) durante la vida útil del vehículo.

La ventaja competitiva de los vehículos eléctricos es nítida en partidas como el consumo, los servicios y usabilidad

Como podemos ver en el cuadro comparativo entre distintas tecnologías y su TCM (Coste Total de Movilidad), la ventaja competitiva de los vehículos eléctricos es nítida en partidas como el consumo, los servicios (mantenimientos, elementos de desgaste, costes de vehículo de sustitución, impuestos municipales) así como la usabilidad (ventajas que aporta la administración para su uso, parking,

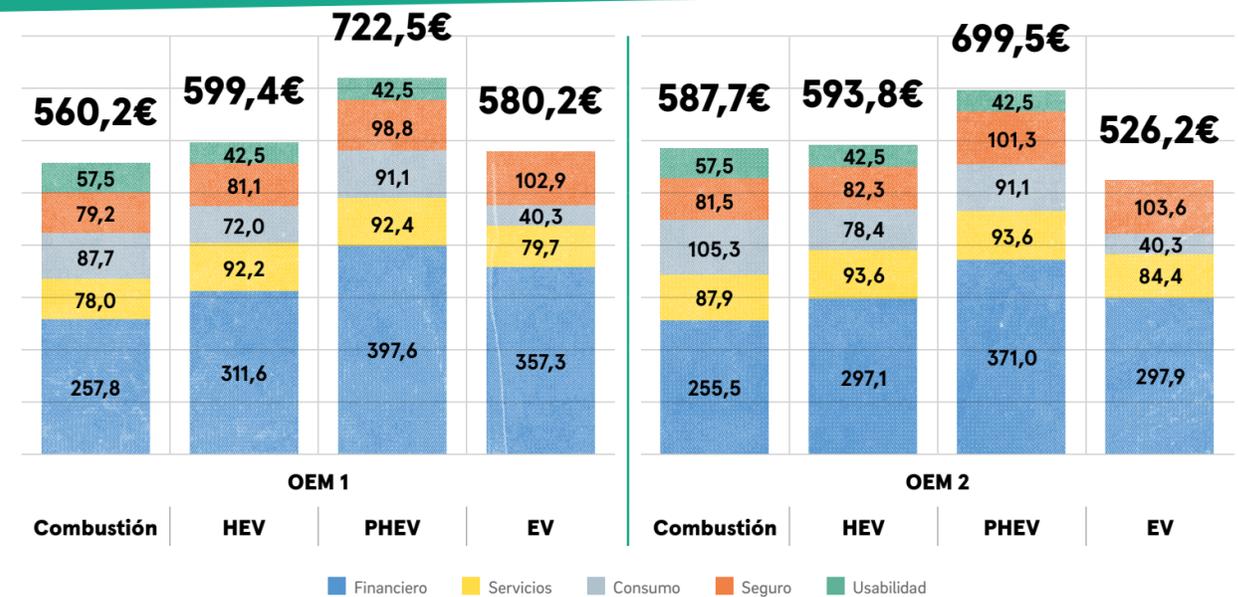
acceso a centro de las ciudades y peajes). Por el contrario, las partidas financieras debido a su alto coste de inversión (incluidas ayudas gubernamentales) así como el seguro, todavía deben ganar en mayor competitividad.

Bajos costes de mantenimiento

Según diferentes fabricantes, el coste de mantenimiento de un coche eléctrico es un 30% inferior. Y es que un automóvil convencional tiene alrededor de 30.000 piezas, un 60% más que uno eléctrico. La mayor parte de este ahorro viene del motor, un sistema complejo en los coches de combustión e infinitamente más sencillo en un VE. Y es que un gasolina o diésel cuenta con una ingente cantidad de piezas, muchas de ellas móviles y, por lo tanto, sometidas al desgaste. Un VE no tiene piezas móviles. Ni aceite, filtros, bujías, calentadores, correas, caja de cambios ni embrague que cambiar periódicamente.

Pese al mayor peso de un eléctrico, con mayor desgaste de amortiguadores, la forma lineal con la que entrega la potencia desgasta menos los neumáticos. Por otro lado, el sistema de regeneración de energía asociado a la frenada permite reducir la velocidad con solo soltar el pedal del acelerador y sin necesidad de recurrir al pedal del freno. Si el conductor es hábil incluso no tendremos que cambiar las pastillas de freno durante la vida del vehículo.

COMPARATIVA TCM MENSUAL €, 2 FABRICANTES Y DISTINTAS TECNOLOGÍAS



Costes energéticos

En cuanto a los consumos de combustible o electricidad, el precio de la recarga eléctrica supone la ventaja definitiva para la electrificación del automóvil. Un depósito de gasolina nos costará unos 60 € para recorrer 700 kilómetros. Con un eléctrico haremos 400 kilómetros pagando entre 15 y 40 € (según el operador y horario de la recarga).

Pese al incremento de las distancias, aún es difícil desplazarse de un sitio a otro sin tener que invertir mucho tiempo para recargar. A más potencia de carga, menor tiempo de espera. Además, hay que tener en cuenta el tipo de cargador (chademo, CEE2P, Tipo 1, Schuko, CCS2 o Tesla), el operador que presta el servicio y si cargamos en un punto público o particular. Si decidimos colocar un cargador tipo Wallbox en casa nos costará unos mil euros, si bien algunas marcas de coches los ofrecen como promoción.

Luego debemos considerar la tarifa de nuestro operador de electricidad, así como la potencia que necesitamos. Hay varios tramos horarios y tipos de contrato que varían el precio, pasando de los 0,063 a los 0,110 € por kWh. Si cargamos en red pública, el precio por kWh varía entre 0,30 y 0,79€.

Autonomía

En estos momentos es posible contar con eléctricos de considerables autonomías.

Pero todavía es necesario vencer los "miedos" de los conductores. Miedos como la "preplanificación" del viaje en base a la disponibilidad de carga, infraestructura de recarga rápida insuficiente o la conocida "range anxiety" cuando solo nos queda un 20% de batería.

Mención aparte merece el innegable avance que ha supuesto la llegada del ciclo WLTP frente al optimista ciclo NEDC, que anunciaba coches eléctricos con 210 kilómetros de autonomía cuando apenas hacían 150-160 en condiciones favorables. Ahora las cifras de autonomía son muchos más fiables, aunque es importante tener claro que pueden variar en función de la temperatura exterior y que en velocidades de autopista el consumo se dispara.

A la espera de infraestructura

España necesita todavía una infraestructura de recarga rápida, extensa y fiable que cubra las principales autopista y autovías del país. La cantidad de puntos de recarga rápida ha aumentado notablemente pero la actual complejidad que los diferentes sistemas de carga dificulta su ampliación. Se ha ganado en capilaridad, pero todavía flaquea. Y no es extraño encontrarse con problemas a la hora de recargar, y la mayoría de ubicaciones cuentan todavía con un solo punto de 50 kW de potencia. Pero para viajar en coche eléctrico con garan-

tías, la recarga rápida debe evolucionar hacia la recarga super-rápida (hasta 150 kW) y la ultra-rápida (hasta 350 kW), contando con que la capacidad de los coches también lo hará. Además, cada ubicación debería contar con varias tomas para aumentar la disponibilidad y evitar colas.

El coste de mantenimiento de un coche eléctrico es un 30% inferior. Y es que un automóvil convencional tiene alrededor de 30.000 piezas, un 60% más que uno eléctrico

Por si fuera poco, las trabas burocráticas que padece España no ayudan a un despliegue rápido. Aunque eso, a priori, debería solucionarse con el último Real Decreto publicado.

En definitiva, industria, instituciones públicas y la sociedad en general hemos pecado de optimistas con el coche eléctrico y el cercano horizonte 2020. Si miramos 10 años atrás, es innegable que hemos avanzado mucho. Sin embargo, siendo críticos, todavía queda mucho camino por recorrer. De lo que no hay duda es que el futuro de la automoción es eléctrico. ¿Será 2025 el año del coche eléctrico? ¿O esperearemos 10 años más? ■

(É)rdx

Redex Servicios Estratégicos
www.redexservicios.com

Seguridad Vial

Primero TU seguridad

Seguridad vial laboral en la "nueva normalidad"

Esta recuperación de la productividad no solo es casi imposible. También aparecerán enemigos muy potentes en la seguridad y eficiencia de nuestra conducción: estrés, prisas, ansiedad, agotamiento, excesos de kilometraje, jornadas maratónicas... Es por ello que una vez se retomen paulatinamente los desplazamientos profesionales, ¿cómo vamos a combatir y combinar este estrés post-COVID con la seguridad y la salud laboral de nuestros conductores?

LA VUELTA AL VOLANTE

Lo primero que nuestros conductores han notado tras el confinamiento es que volver a conducir les ha resultado una tarea más difícil de lo que esperaban, notando una excesiva torpeza y desubicación durante los primeros kilómetros.

¿Cómo vamos a combatir y combinar este estrés post-COVID con la seguridad y la salud laboral de nuestros conductores?

Por otro lado, es posible que muchos vehículos no estén en las mejores condiciones debido a la inactividad: baterías, neumáticos, refrigeración... Talleres y servicios de asistencia han redoblado esfuerzos para solucionar incidencias.

Además, hay que tener en cuenta que, si bien se va recuperando el flujo de tráfico habitual, es posible que la congestión del tráfico en las carreteras sea mucho menor así como las horas en las que encontraremos más coches.

Este será un año en el que las empresas deberán subsistir 12 meses con la actividad comercial de 9 meses. Un reto realmente difícil y estresante. La otra "solución", si así queremos llamarla, será doblar nuestra productividad en el último cuatrimestre si pretendemos recuperar los tres meses que el coronavirus se llevó por delante. En cualquier caso, debemos prestar atención al regreso de nuestros conductores a la carretera.

Este aspecto también puede desubicarnos y distraernos, haciendo que circulemos más rápido de lo que lo hacíamos con anterioridad si conducimos por una vía con menos coches de los que estamos acostumbrados. Y ya sabemos cuáles son las potenciales consecuencias de los excesos de velocidad y de las distracciones.

CONTROLAR EL ESTADO DE ÁNIMO

Los fabricantes y las empresas de renting aportan vehículos seguros y reestructuran condiciones de mantenimiento y contrato tras el parón. Las carreteras están listas y preparadas para soportar la movilidad que está despertando tras el confinamiento. Ya solo queda que el

tercer elemento que compone el triángulo de la seguridad vial (Vía-Vehículo-Conductor) esté preparado y mentalizado para una nueva movilidad.

Al retomar la actividad, lo más importante es que nuestros conductores controlen su estado de ánimo al volante. A pesar de la innovadora y útil tecnología que equipan nuestros vehículos, en un contexto como el actual, todo va a depender del conductor, de su situación personal y profesional y, en consecuencia, de cómo afronta psicológicamente los trayectos. Y es que los aspectos psicoemocionales, que cada vez son tenidos más en cuenta al hablar de seguridad vial laboral, pasan ahora definitivamente a primer plano.

Es posible que la congestión del tráfico en las carreteras sea mucho menor así como las horas en las que encontraremos más coches. Este aspecto puede desubicarnos y distraernos.

Por otro lado, la nueva movilidad ha incorporado- mejor dicho, recuperado- un concepto que teníamos en muchas ocasiones desatendido: la higienización permanente del vehículo. Y más aún si lo compartimos con personas externas a nuestro círculo familiar.

No solo debemos tener especial cuidado con las partes y elementos con los que tenemos contacto físico. También es importante poner atención a los elementos de acondicionamiento del aire, pues parece demostrado que el virus que ha cambiado nuestras vidas se mantiene y transmite por el aire. Ello hace de la mascarilla y del gel hidroalcohólico, nuevos elementos de seguridad obligatorios en nuestros vehículos. E incluso hace recomendable su uso en el interior del vehículo, al circular con el aire acondicionado o las ventanillas abiertas en función de quien haya conducido el coche previamente o de quienes ha acompañado en un trayecto.



Al retomar la actividad, lo más importante es que nuestros conductores controlen su estado de ánimo al volante.

Así las cosas, la renovada "checklist" de vehículos y conductores debe incorporar estos nuevos elementos de seguridad: guantes, mascarilla y gel. También es importante añadir un control horario y de personal para saber quién ha cogido o limpiado el vehículo. Nos puede servir para identificar orígenes de contagios potenciales.

Sólo una última advertencia, no dejemos el gel hidroalcohólico en el coche al sol ni sometido a altas temperaturas. Protéjalo o lléveselo con usted, seguro le será de utilidad en diversas situaciones.



Albert Alumà
Consultor y Formador en Seguridad Vial Laboral



Control Eficiencia Innovación

Para llegar
donde tú quieras



Ahora más que nunca, una solución a medida para tu flota.

Con nuestro completo software **AMAC Fleet Manager** y un gran equipo de profesionales tendrás la gestión integral que necesitas.



Fleet Solutions

www.amacautomotive.com
info@amacautomotive.com

+34 933 704 077
amacautomotive

Marcos Grant

RaC & Fleet National Sales Manager Volkswagen

“En el negocio corporativo triunfarán aquellas soluciones flexibles que sepan adaptarse a las necesidades de cada empresa”



No están siendo momentos fáciles para nadie. Tampoco para grandes marcas como Volkswagen con uno de los calendarios de novedades más importantes de los últimos años. Hemos querido conocer de la mano de Marcos Grant cómo está afrontando la marca alemana este periodo y cuáles son sus planes para los próximos meses en el canal corporativo.

Con la llegada de la pandemia y la declaración del estado de alarma, ¿qué decisiones se tomaron desde el departamento de ventas corporativas para minimizar el impacto de esta crisis?

En el Departamento de Flotas de Volkswagen hemos estado en contacto permanente con nuestros clientes desde el inicio de la pandemia y siempre hemos te-

nido claro que, a pesar de que esta crisis nos ha afectado a todos, cada cliente tiene una situación particular y que nuestro deber como marca era ponernos a su disposición para asesorarles y ofrecerles la solución que mejor se ajustase a sus necesidades. En este sentido, nuestra labor estos meses ha sido escuchar a todos nuestros clientes para analizar

su caso de manera individualizada y, así, ayudarles a tomar la mejor decisión empresarial. Hemos intentado, en definitiva, que se sintiesen acompañados durante todo este proceso.

¿Qué acciones se están llevando a cabo desde su departamento para ayudar a las empresas en este contexto tan crítico?

En línea con nuestra voluntad de ponernos a disposición de nuestros clientes, les ofrecemos máxima flexibilidad en todos los asuntos que dependan de nosotros como la interlocución con las compañías de Renting, búsqueda de alternativas basadas en el stock, actualización constante sobre los plazos de entrega de los vehículos pedidos a fábrica, o

el asesoramiento en cuanto a las alternativas que existen.

A nivel más táctico, conjuntamente con nuestra financiera, Volkswagen Financial Services, hemos desarrollado un producto de renting orientado a particulares, autónomos y PYMES que les exige un menor esfuerzo durante este año 2020, ya que las cuotas se reducen a la mitad.

“ Nuestra labor estos meses ha sido escuchar a todos nuestros clientes para analizar su caso de manera individualizada y ayudarles a tomar la mejor decisión empresarial. ”

¿Es significativo el volumen de anulaciones de renovaciones de flotas de empresa? ¿Qué les está demandando ahora mismo el gestor de flotas?

En nuestro caso, el volumen de anulaciones de pedidos en lo que se refiere a flotas ha sido muy bajo. Sí ha habido clientes que han decidido retrasar las decisiones de renovación o compra de vehículos, sobre todo al principio de la crisis del COVID. Muchos de esos clientes que tenían previsto decidir en el primer trimestre, han retrasado la decisión a finales del segundo trimestre o, incluso, a después del verano.

¿Son optimistas de cara a las ventas corporativas del último trimestre del año? ¿Y para el año próximo?

Lo más importante ahora es seguir la evolución de la pandemia y de los rebrotes. En función de cómo se comporte el virus, la economía en general, y el mercado de automoción en particular, podrán sufrir un impacto mayor o menor, algo que, inevitablemente, afectará a las ventas corporativas. Aunque las empresas van a seguir demandando movilidad para sus empleados y equipos comerciales, no cabe duda de que el coronavirus tendrá un impacto en las ventas de este año. En este sentido, los planes de ayudas del Gobierno, aunque estén más enfocados en el cliente particular, tendrán un efecto positivo en la renovación del parque de vehículos de los autónomos y las PYMES y ayudarán a incenti-

var la demanda. Eran planes muy necesarios para reactivar el sector y eliminar la incertidumbre del consumidor y estoy convencido de que será un revulsivo para acelerar la renovación del parque automovilístico. No obstante, creemos que estos planes, como el RENOVE, deben ser una medida de transición hacia cambios más profundos, como un nuevo marco fiscal para el automóvil.

Este está siendo un “annus horribilis” para el RaC, ¿cuál es el nivel de afectación en este segmento de mercado para Volkswagen?

Volkswagen siempre ha sido un actor relevante en el canal de RAC y este año nos hemos visto afectados, lógicamente, por la caída de matriculaciones en este canal. Nuestro planteamiento desde el primer momento ha sido entender la situación de excepcionalidad en la que se encuentran nuestros clientes e intentar adaptarnos a sus necesidades. Evidentemente, hemos ajustado volúmenes y revisado el plan de verano, pero los coches ya producidos han servido para cubrir la demanda en otros canales durante unos meses en los que la producción se ha visto afectada por los cierres temporales de las fábricas.

Desde Volkswagen, confiamos y deseamos que la actividad del Rent a Car se recupere como parte fundamental del sector turístico, tan importante para nuestro país.

Muchas marcas y operadores están apostando de forma decidida por el renting de particulares para crecer lo que no crecen en corporativo, ¿también en el caso de Volkswagen?

En Volkswagen llevamos apostando por el renting particular desde hace años, con la introducción del producto My Renting de Volkswagen Financial Services, enfocado, sobre todo, en el cliente particular. No lo vemos como sustituto del negocio corporativo, sino como complementario.

El cliente corporativo siempre ha merecido nuestra máxima atención y la seguirá teniendo en el futuro con una red especializada en el negocio B2B con nuestro programa Volkswagen 4Business, mediante el cual, los concesionarios adheridos cuentan con profesionales especializados y con nuevas herramientas de gestión que les aportan



una mayor eficiencia y agilidad en su relación con las pymes.

Las plantas de producción de todos los fabricantes de vehículos y componentes han estado paradas durante algunas semanas, ¿hay retrasos en las entregas de algunos modelos? ¿Se han pospuesto lanzamientos de novedades?

Lógicamente las paradas de producción afectan a los plazos de entrega de todos los modelos, pero estamos recuperando la normalidad. Los lanzamientos de nuevos modelos se mantienen en el calendario según lo previsto con el impacto lógico derivado de las paradas de producción.

La estrategia de electrificación del Grupo VW es una de las más ambiciosas. Háblenos un poco sobre estos planes.

El compromiso del Grupo Volkswagen con una movilidad libre de emisiones es firme. En línea con los objetivos que recoge el Acuerdo de París, nos hemos comprometido a ser una compañía neutral en emisiones de CO2 en el año 2050, y para lograrlo, el Grupo destinará inversiones mi-

“ Los planes como el RENOVE deben ser una medida de transición hacia cambios más profundos, como un nuevo marco fiscal para el automóvil. ”

llonarias: más de 33.000 millones para el desarrollo de la movilidad eléctrica hasta el año 2024, de los que 11.000 millones corresponden a la marca Volkswagen. En total, el Grupo lanzará 75 nuevos modelos eléctricos de todas las marcas hasta el año 2029.

En lo que respecta a la marca Volkswagen, este año supone un punto de inflexión, ya que con la llegada al mercado del ID.3 se materializa nuestra apuesta por la movilidad eléctrica. Con este nuevo modelo, el primero de una amplia gama de modelos 100% eléctricos, iniciamos una nueva era en la que aspiramos a democratizar la electromovilidad, y en la que vamos a trabajar con el



Además del Golf VIII y el ID.3, ¿qué lanzamientos nos esperan para los próximos meses?

Este 2020 es un año con muchas novedades. Como dices, aparte del nuevo Golf y del ID.3, antes de final de año tendremos la renovación de dos modelos muy importantes para el canal de empresas como son el Tiguan y el Arteon. Estos dos modelos, además, contarán con una versión híbrida enchufable que cada día es una opción más relevante en las negociaciones con empresas.

“ El ID.3 es el primer vehículo del mundo neutro en emisiones de CO2 en todo su ciclo de vida. ”

compromiso claro de dejar a las futuras generaciones una movilidad sostenible.

Precisamente en este sentido, el desarrollo de la plataforma modular MEB –100% eléctrica y que estrena el ID.3– ha supuesto, no sólo, una revolución tecnológica en cuanto a oportunidades de diseño, dimensiones, espacio interior y posibilidad de incorporar asistentes de conducción y tecnología, sino que ha marcado un hito en lo que a escalabilidad se refiere, ya que la plataforma MEB se podrá trasladar a muchos modelos 100% eléctricos del Grupo VW, y también a otras marcas.

En el caso de Volkswagen, ¿cómo impactará, tanto en los residuales como en el precio de los vehículos, la combinación del COVID-19 con las penalizaciones económicas derivadas de la normativa CAFE?

Esta es una pregunta muy complicada de responder porque estamos mezclando diferentes conceptos que pueden tener impactos opuestos. Partiendo de la base de que nadie sabe lo que va a pasar en el futuro, nuestra opinión se fundamenta en hechos ciertos: el COVID-19 ha generado menos ventas entre los meses de marzo y junio y, previsiblemente,

“ Antes de final de año tendremos la renovación de dos modelos muy importantes para el canal de empresas como son el Tiguan y el Arteon. ”

en los próximos meses también. Este impacto ha sido mucho más alto en el canal de Rent a Car, que es el principal suministrador de vehículos usados “jóvenes”, que este año no se venderán. Esta menor oferta de VO, tanto a corto como a largo plazo, no debería tener un impacto negativo en los valores residuales a futuro. Es cierto que, en un mercado con una demanda contraída, los vencimientos a corto plazo sí pueden tener un riesgo, pero eso dependerá del nerviosismo o las prisas por vender.

Por otro lado, a priori, con la entrada en vigor de las homologaciones WLTP el 1 de enero de 2021, sí puede darse la situación en la que un porcentaje elevado de vehículos sufra un incremento de precios considerable por la subida del impuesto de matriculación que tendría impacto en los valores residuales a futuro.

Ya se aceptan pedidos del ID.3, ¿cuentan ya con pedidos corporativos? ¿Se han solucionado ya los problemas de producción iniciales?

Sí, contamos con pedidos corporativos y creemos que será un coche muy polivalente en el canal de empresas como lo ha sido históricamente el Golf.

El ID.3 no solo es el primer modelo de una familia completamente nueva de vehículos 100% eléctricos, sino que es el primer vehículo del mundo neutro en emisiones de CO2 en todo su ciclo de vida: desde la extracción de las materias primas, el proceso de fabricación, su uso y su reciclaje. El ID.3 es, en definitiva, la respuesta de Volkswagen a la demanda de la sociedad por una movilidad libre de emisiones y aspiramos a que se convierta en el tercer icono de la marca, del mismo modo que lo fueron el Beetle y el Golf en su día.

El ID.3 estará disponible en tres acabados distintos con autonomías de 330, 420 y 550 kilómetros, y potencias que varían entre los 93 kW (126 CV) y los 150 kW (204 CV). La versión de acceso del ID.3 tendrá un precio inferior a los 30.000 euros y las primeras unidades del modelo llegarán durante el mes de septiembre.

Adicionalmente, lanzamos una versión familiar del Arteon, denominada Shooting Brake, que también contará con motores gasolina, diésel e híbrido enchufable. Para completar los lanzamientos no nos podemos olvidar de otra versión híbrida enchufable, pero esta vez para el Touareg, un vehículo perfecto para el segmento de dirección.

Desde su punto de vista, ¿acelerará esta crisis la adopción de nuevas fórmulas de movilidad? ¿Se producirán cambios importantes en lo que a la movilidad corporativa se refiere?

Las fórmulas de movilidad están cambiando desde hace años y creo que seguirán evolucionando independientemente de esta crisis. El mejor ejemplo es el concepto de pago por uso al que estamos, cada día, más acostumbrados cuando pensamos en música o en cine/televisión y que crece exponencialmente en el sector del automóvil.

La movilidad corporativa también evoluciona, aunque en mi opinión, lleva algún año de ventaja el canal particular. Creo que en el negocio corporativo triunfarán aquellas soluciones flexibles que sepan adaptarse a las necesidades que pueda tener cada empresa individualmente. Esta es la gran diferencia entre el negocio B2B y el B2C. ■

Pon tu negocio en movimiento con nuestras 5 tecnologías eléctricas.

Mucho más que híbridos.



En Hyundai sabemos que, dar el salto a la movilidad ECO, supone un reto para cualquier empresa. Por eso te ofrecemos los vehículos eléctricos que cuentan con unas de las mayores autonomías que hay en el mercado. Como el Hyundai Kona Eléctrico y su autonomía de hasta 619 km, o el Hyundai IONIQ y sus hasta 311 km de autonomía con una sola recarga. Y es que en Hyundai somos la única marca que te ofrece las **cinco tecnologías eléctricas existentes en el mercado** para tu flota de empresa: híbrida 48V, híbrida eléctrica, híbrida enchufable, 100% eléctrica y pila de hidrógeno.

Hyundai. Full Electric. Full Power.



KONA
• Híbrido
• Eléctrico

NEXO
• Pila de combustible de hidrógeno

IONIQ
• Híbrido
• Híbrido-enchufable
• Eléctrico

TUCSON
• Híbrido 48V



Con etiqueta ECO y 0 emisiones.



5 años SIN LÍMITE DE KM

8 años GARANTÍA DE BATERÍA

Gama Hyundai KONA EV: Emisiones CO₂ combinadas (gr/km): 0 durante el uso. Consumo eléctrico (Wh/km): 150 (batería 39,2 kWh) – 154 (batería 64kWh). Autonomía WLTP (km): 289 (batería 39,2 kWh) – 449 (batería 64kWh). Gama Hyundai

KONA HEV: Emisiones CO₂ combinadas WLTP (gr/km): 114-122,4. Consumo combinado WLTP (l/100km): 5-5,4. Emisiones CO₂ NEDC correlado (gr/km): 90-99. Hyundai NEXO: Emisiones CO₂ (gr/km): 0 durante el uso. Consumo mixto (kg/100km): 1,0. Autonomía WLTP: 666 Km. Gama Hyundai Ioniq PHEV: Emisiones CO₂ ponderado WLTP (gr/km): 26 durante el uso. Consumo eléctrico WLTP (Wh/km): 117. Consumo ponderado WLTP (l/100km): 1,1. Autonomía en modo eléctrico WLTP: 52 Km. Gama Hyundai Tucson Híbrido 48V: Emisiones CO₂ WLTP (gr/km): 143-181. Consumo mixto WLTP (l/100km): 5,5-6,9. Emisiones CO₂ NEDC correlado (gr/km): 113-147.

Modelos visualizados: KONA EV Style, KONA HEV Style, IONIQ PHEV Style, TUCSON Style y NEXO Style. Mantenimiento vinculado a la financiación del vehículo. La garantía comercial de 5 años sin límite de kilometraje y la de 8 años o 200.000 km. (lo que antes suceda) para la batería de alto voltaje, ofrecidas por Hyundai Motor España S.L.U a sus clientes finales, es sólo aplicable a los vehículos Hyundai vendidos originalmente por la red oficial de Hyundai, según los términos y condiciones del pasaporte de servicio. Consulta las condiciones de oferta, mantenimiento y garantía en www.hyundai.es

Iberdrola incorpora a su parque el Hyundai Kona eléctrico



La marca coreana entregó un total de 75 unidades del Kona eléctrico a los empleados de Iberdrola durante el pasado año. En concreto se trata de la versión con batería de 64 kWh y 150kW (204CV) de hasta 449 km de autonomía.

La entrega de la flota se efectuó paulatinamente en las sedes de Iberdrola de Madrid y Bilbao. Además, previamente los empleados de la compañía recibieron una formación para profundizar en el funcionamiento del vehículo y sacarle el mayor rendimiento posible.

La apuesta de Iberdrola por estos vehículos eléctricos forma parte de su estrategia de transición hacia una

economía descarbonizada, basada en energías renovables y redes inteligentes. Recientemente ha decidido reforzar su plan de movilidad sostenible, destinando más inversiones -un total de 150 millones de euros- a intensificar el despliegue de puntos de recarga de vehículo eléctrico en los próximos cinco años.

El nuevo plan de movilidad sostenible prevé la instalación de cerca de 150.000 puntos de recarga para vehículo eléctrico, tanto en hogares, como en empresas, así como en vía urbana, en ciudades y en las principales carreteras y autovías en los próximos cinco años. ■

La Generalitat renueva la flota de los Bomberos



Los Bomberos de la Generalitat de Cataluña cuentan con una nueva flota. Concretamente con 263 nuevos vehículos destinados a la Dirección General de Prevención, Extinción de Incendios y Salvamentos (DGPEIS).

El nuevo parque móvil, adjudicado mediante contrato de renting de 5 años con Caixabank, tendrá un coste de 14.960.126,61 € (IVA incluido). Estas unidades forman parte del segundo paquete de todos los vehículos que se deben ir incorporando hasta 2021 para renovar la flota del Cuerpo de Bomberos de la Generalitat.

Esta entrega corresponde de forma integral a vehículos ligeros que entrarán en servicio de forma inmediata. Se trata de unidades destinadas a tareas logísticas, operativas, de gestión y de transporte de personal y de carga.

En concreto se trata de Ford Transit (30 unidades), Seat León (33), Lexus (1), Volkswagen Caddy (57), Renault Master (13), Toyota Land Cruiser (122) y Dacia Duster (7). La nueva flota no solo permite reducir la edad del parque móvil de los Bomberos de la Generalitat. También supondrá un ahorro económico ya que las nuevas unidades precisarán de menos revisiones y reparaciones, y cuando éstas sean necesarias, serán menos costosas ya que no será necesario recurrir a piezas que difícilmente se encuentran en el mercado.

Por otra parte, los nuevos vehículos incrementan la seguridad del personal que los utilizará y son más ergonómicos y operativos. También son más sostenibles desde un punto de vista medioambiental ya que reducen la emisión de contaminantes. ■

Se electrifica la flota de EDistribución en Canarias



EDistribución, la filial de redes de Endesa, ha puesto en marcha un plan de renovación de su flota de vehículos por modelos eléctricos, en línea con su Plan Estratégico de descarbonización de sus actividades. Para ello ha adquirido 14 Nissan Leaf en Canarias destinados a apoyar las labores de campo en los desplazamientos de los técnicos.

En las islas, en una primera fase, Endesa ha incorporado ya esta semana 14 coches eléctricos, lo que supone

electrificar el 20% del total de la flota del área de distribución en Canarias.

Los nuevos coches eléctricos serán distribuidos entre las islas de Gran Canaria, Lanzarote, La Gomera y El Hierro, además de Tenerife. En la segunda fase de este plan, en 2021, Endesa tiene previsto incorporar otros 23 vehículos eléctricos a la flota de EDistribución en las islas y, en la última fase, en 2023, un total de 38, con lo que todo el parque móvil será eléctrico. ■

La Junta añade 188 vehículos híbridos y eléctricos



La Junta de Andalucía ha adquirido una nueva flota de más de un centenar de vehículos híbridos y eléctricos para la Agencia de Medio Ambiente y Agua de Andalucía (AMAYA) y para el Infoca, una primera remesa a la que se le sumarán más vehículos, suponiendo una inversión total de 19,4 millones de euros.

Con estos nuevos vehículos, el departamento de Medio Ambiente pasa a disponer de una flota de 188 vehículos eléctricos o híbridos. Esta renovación se suma a la iniciada en mayo con 19 camiones autobomba y que llegarán a 32 camiones en 2022, con un presupuesto global de 10,6 millones de euros. ■

Agentes Rurales de Cataluña apuestan por Toyota Hilux



El parque móvil de los Agentes Rurales de Cataluña se ha renovado con la incorporación de 50 Toyota Hilux.

Las nuevas unidades han sido equipadas con todo lo necesario para que los agentes desempeñen su trabajo en mejores condiciones y con mayor seguridad.

Además de pintura y vinilización personalizadas, también disponen de zona de carga cerrada mediante un hardtop.

Entre el equipamiento específico sobresale también el puente de luces sobre el techo, las luces LED en el frontal, la emisora cuyo equipo se ha instalado en la zona baja de la consola central y

que permite a los agentes comunicarse entre ellos y con la base de operaciones o el extintor antincendios ubicado en el interior de la zona de carga posterior.

Bajo el capó, los Agentes Rurales de Cataluña contarán con un motor diésel 2.4 D-4D de 110 kW / 150 CV de Toyota.

Estos vehículos estarán destinados principalmente a la recogida de fauna o para servicios que requieran cargas importantes de peso. Su capacidad todoterreno permitirá que los agentes puedan acceder sin problemas a los terrenos más difíciles y puedan atravesar pistas y caminos con grandes desniveles. ■

ESPECIAL

Flotas Ecológicas



Sumario

Estado del segmento: Vehículos Ecológicos	25
Del Litro al kW: Conceptos básicos del VE	29
Seat Mii	32
Renault Captur E-TECH Plug-in	33
Ford Kuga Plug-in Hybrid	34
Hyundai IONIQ Plug-in	35
Mercedes-Benz A250 e	36
BMW X2 xDrive 25e	37
Audi A6 55 TFSIe	38

Nuevo Passat GTE

Híbrido y enchufable



Con hasta 57 km de autonomía 100% eléctrica



V4B
Volkswagen for Business

Gama Passat GTE: consumo medio combinado (l/100 km): de 1,3 a 1,7. Emisión de CO₂ combinado (g/km) de 29 a 33 (NEDC 34 a 37). Eléctrico consumo combinado kWh/100 km: de 16,1 a 16,7. Hasta 57 km de autonomía eléctrica según el ciclo WLTP para Passat GTE Berlina y 55 km de autonomía eléctrica según el ciclo WLTP para Passat GTE Variant.



ESTADO DEL SEGMENTO Y PREVISIONES

Vehículos ecológicos en Renting y Empresas

Nos encontramos en un momento sin precedentes, donde la crisis sanitaria provocada por el COVID-19 ha dado lugar a una complicada situación económica mundial, afectando a todos los sectores. También el de la automoción. Pero, ¿cómo afectarán a las cuotas de mercado de las diferentes tecnologías de propulsión en el canal empresas y renting?

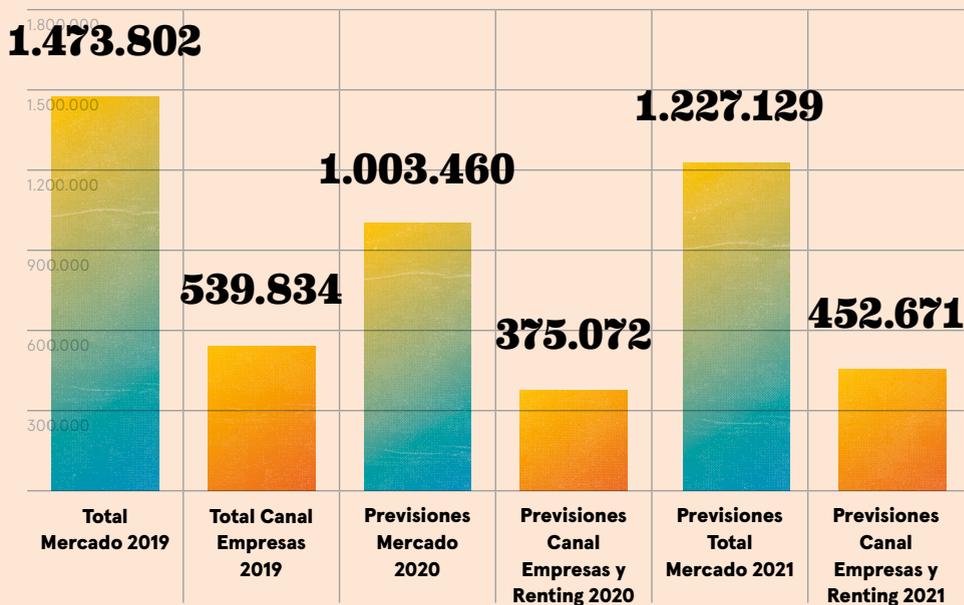
El sector de automoción ha demostrado que la unión hace la fuerza, batallando desde el principio para atender la preocupante situación provocada por el cierre de la actividad en los distintos eslabones de la cadena. Las asociaciones de fabricantes de vehículos y componentes, ANFAC y SERNAUTO, y las de distribución y comercialización de vehículos, FACONAUTO y GANVAM, han trabajado conjuntamente para lograr un plan de incentivos del Gobierno, que estimule demanda.

El vehículo ecológico cuenta así con dos planes de incentivos: Plan Moves con 100M de presupuesto, exclusivo para vehículos eléctricos, híbridos enchufables y de pila de hidrogeno; y el Plan Renove con 250M, para todas las motorizaciones. Esto será sin duda la clave para remontar el vuelo durante la crisis.

Previsión para 2020 y 2021

El año 2020 experimentará fuertes caídas respecto al 2019, salvo para aquellos combustibles que no tenían apenas representación antes de la crisis. El 2021 traerá crecimientos en la mayoría de los casos, aunque sin alcanzar las cifras precrisis. Veamos el detalle por combustible en los canales de Renting y Empresas.

Previsiones Mercado español 2020-2021
(Turismos+Vehículos comerciales)





350M€ para dinamizar el mercado

Autónomos, pymes y grandes empresas pueden acogerse, al igual que los particulares, a las ayudas a la compra que el Gobierno ha puesto en marcha este verano. Un total de 350 millones de euros destinados a subvencionar la adquisición de vehículos más eficientes. Las ayudas son válidas tanto para coches de compra directa como renting o leasing. Eso sí, cada corporación tiene un límite de 30 vehículos subvencionables.

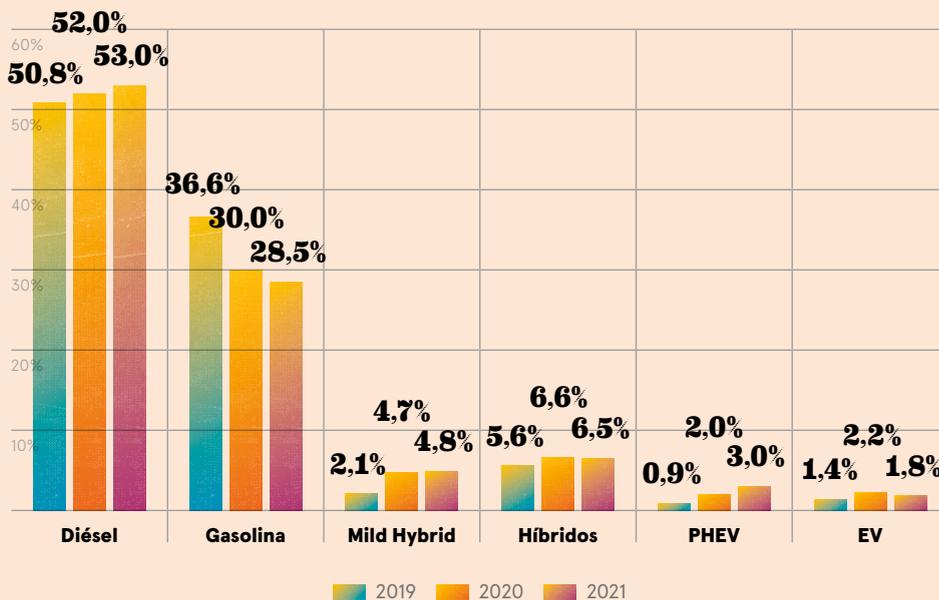
El Plan MOVES II se centra únicamente en aquellas variantes de tecnología eléctrica mientras que el Renove también abre la puerta a vehículos con etiqueta C (con emisiones de CO2 límite de 120 g/km en turismos y 155 g/km en furgonetas), siempre que cuenten con la calificación A o B de la "Base de Datos de consumo de carburantes y emisiones de CO2 en coches nuevos". Además, el Renove exige dar un vehículo para el achatarramiento si queremos acceder a las ayudas mientras que en el MOVES es opcional. Las ayudas a la compra de ambos planes no son acumulables y son vigentes hasta finalizar el año o hasta que se agoten los fondos. ■

Mercado de Turismos Canal Renting

El canal de renting experimentaba en los últimos tiempos un notable crecimiento (un 13% en 2019), impulsado en gran parte por el renting particular. Y es que ante la incertidumbre sobre qué combustible elegir a la hora de comprar un vehículo, esa opción se ofrece como la más flexible para el comprador. Seguirá siendo una fórmula interesante de cara a la crisis económica en la que entramos, sin dejar de mencionar la importancia que cobrará el vehículo particular frente al transporte público, donde a priori aumenta el riesgo de infección y cuya utilización todo parece indicar que va a la baja.

La **Gasolina** cerrará 2020 con 44.615 unidades en el canal renting, lo que supone una caída del 15,5% respecto al año ante-

Evolución cuota mercado combustibles Canal Empresa y Renting (Turismos+Vehículos comerciales)



rior y en 2021 aumentará a 50.507 unidades (+13,2%). El **Diésel** caerá este año cerca de un 30% con 61.844, aumentando a 72.012 (+16,4%) en 2021. Los **Híbridos**, sin duda la alternativa verde preferida, se estima que tendrán una caída en 2020 del -11,5% con 14.169 unidades y remontarán a 16.972 unidades en 2021 (+19,8%). Los **Mild Hybrid** experimentan incrementos en 2020, debido al pequeño volumen sumado antes de crisis. Los **Diésel Mild Hybrid** cerrarían 2020 con 5.172 unidades (+51%) aunque caerían un leve -1,6% (5.088 unidades) el próximo año. En cuanto a los **Gasolina Mild Hybrid**, se matricularán 1.812 unidades (+8,2%) en 2020 y 2.015 en 2021 (+11,2%). Por último, el **Híbrido Enchufable Gasolina**, que va cogiendo importancia, aumenta a 5.309 unidades en 2020 (+86,9%) y otro 49,8% en 2021 (7.953). De Vehículo Eléctrico puro se estima que se matricularán 1.821 en 2020 (-13,8%) con una pequeña subida en 2021, a 1.843 (+1,2%).

El canal renting en 2020 matricularán 930 unidades (-65,1%) de LGP y en 2021, 1.059 (+13,9%). Por su parte, el GNC cerrará 2020 con 1.236 lo que supone una subida del 33,9% y en 2021 las cifras suben nuevamente a 1.782, con un fuerte incremento del 44,2%.

Mercado de Turismos Canal Empresas

En 2020 se matricularán 65.015 turismos **gasolina** en el canal empresas, lo que supone una fuerte caída del 53% respecto al año anterior aunque en 2021 aumentará a 74.581 unidades (+14,7%). El **Diesel** cae un 30,3% con 58.384 en 2020 y aumenta a 78.557 (+34,6%) en 2021.

Los **Híbridos**, caerán un 25,4% (10.629 unidades) en 2020 y remontarán en 2021 a 12.527, que supone un crecimiento del 17,9%. Los **Diésel Mild Hybrid**, caerán levemente en 2020, a 3.200 (-3,9%) y remontarán un +34,2% en 2021 hasta las 4.293 unidades. Las variantes **Gasolina Mild Hybrid** experimentan un fuerte crecimiento del 158,7% este año con 7.319 unidades y crecerán de nuevo en 2021 con 10.164 unidades (+38,9%).

Las matriculaciones de **Eléctricos** aumentarán a 5.106 unidades en 2020, lo que supone un crecimiento del +39,1%, aunque para 2021 se espera una caída del 6,9% (4.756 uds).

El **GLP** cae de manera importante en 2020 a 1.136 unidades (-77,1%), para aumentar casi un 100% al año siguiente (2.204 uds). El **GNC** también cae considerablemente en 2020 (-57%) y caerá de nuevo en 2021 (-43,1%) matriculándose solo 282 unidades a través del canal empresas.

Mercado de Vehículos Comerciales Canal Renting

En el mercado de vehículos comerciales, al igual que en el de turismos, todos los combustibles experimentarán caídas este año. Y aunque remontarán en 2021, no se alcanzarán las cifras de 2019.

El **Diésel**, es el combustible por excelencia en este mercado. En 2020, caerá en un 29,4% en el canal renting (25.381 uds), aumentando hasta las 30.000 en 2021 (+20,2%). Las matriculaciones de **Gasolina** son testimoniales en este caso, con casi 200 unidades este año y 255 previstas para 2021.





FORD HYBRID



NUEVO KUGA PLUG-IN HYBRID POTENCIANDO EL FUTURO DE LOS NEGOCIOS

APROVECHA LAS AYUDAS DEL GOBIERNO



GAMA FORD NUEVO KUGA SIN OPCIONES: CONSUMO WLTP CICLO MIXTO DE 1,4 A 6,8 L/100 KM. EMISIONES DE CO₂ WLTP DE 32 A 160 G/KM (DE 26 A 130 G/KM NEDC), MEDIDAS CONFORME A LA NORMATIVA VIGENTE. Los valores de emisiones de CO₂ pueden variar en función del equipamiento seleccionado. Los valores NEDC serán los que se consideren para el cálculo de la fiscalidad asociada con la adquisición del vehículo.

ford.es

PLAN MOVES II

Motorización	Categoría	Autonomía (km)	Límite precio vehículo (€)	Ayuda (€)			
				Sin achatarramiento		Con achatarramiento	
				PYME	Gran empresa	PYME	Gran Empresa
Pila combustible (hidrógeno)		----	----	4.000		5.500	
Eléctricos puros/ Híbridos enchufables	Turismos	De 30 a 89	45.000 (53.000 en caso de vehículos BEV para AAPP o entidades servicios sociales)	1.670	1.600	2.300	2.200
		90 o más		2.920	2.190	4.000	3.000
Eléctricos puros/ Híbridos enchufables/ Hidrógeno	Furgonetas	Mayor 30	----	3.630	2.900	5.000	4.000
	Minibús/ Furgón	----		6.000	5.000	----	----
	Camión/ Autobús			15.000		----	----
Eléctricos puros	Cuadriciclo ligero	Mayor o igual de 70	10.000	600		----	----
	Cuadriciclo pesado			800		----	----
	Motos (+3 kW)			750	700	----	----

RENOVE 2020

Categoría	Etiqueta DGT	Límite precio venta (€)	Motorización	Cuantía ayuda (€)						
				Particulares/ Autónomos		PYME		Gran Empresa		
				A*	B*	A*	B*	A*	B*	
Turismos	CERO	45.000	BEV, REEV, Hidrógeno	4.000		3.200		2.800		
			PHEV	2.600		2.300		2.200		
	ECO	35.000	----	1.000	600	800	500	700	450	
	C			800	400	650	350	550	300	
N1 (furgonetas ligeras)	CERO	Menos de 2.500 kg	MMTA	4.000		3.200		2.800		
				1.200		950		850		
				1.000		800		700		
	ECO	2.500 kg o más		4.000		3.200		2.800		
				2.700		2.200		1.900		
				2.100		1.700		1.500		
Motocicletas	Eléctrica	10.000	Igual o mayor a 3	70	750		750		700	
					400		300		200	
	Gasolina	8.000								

El **GLP** caerá casi un 60% en 2020 (689 uds.) aunque remontará más de un 90% el año que viene hasta superar las 1.300 matriculaciones. El **GNC** también cae en 2020 (393 uds) y se recuperará en 2021 hasta las 499 unidades (+27,2%).

Las matriculaciones de **Eléctricos** descenderán un 22,45% (479 uds) y remontarán al año siguiente aunque solo sumando 545 nuevos vehículos.

Mercado de Vehículos Comerciales Canal Empresas

El canal empresas de vehículos comerciales sigue la misma tendencia que el resto. Las ventas de **diésel** caerán un 25% pero sumarán más de 58.000 unidades en 2021, lo que significará un crecimiento del 17,6%. Más

fuerte es la caída de los LCV Gasolina para este año (-55%), matriculando 3.895 unidades para 2021 (+49,3%).

El **GLP** en 2020 caerá casi un 83% pero aumentará más de un 100% el próximo año con 524 nuevas matriculaciones. En **GNC** la caída será del 29,2% en 2020, creciendo un 33% (510 unidades) en 2021. También caerán las ventas de LCV eléctricas que este año sumarán 889 unidades (-15,5%) pero recuperarán lo perdido en 2021 con 1.020 nuevas matriculaciones.

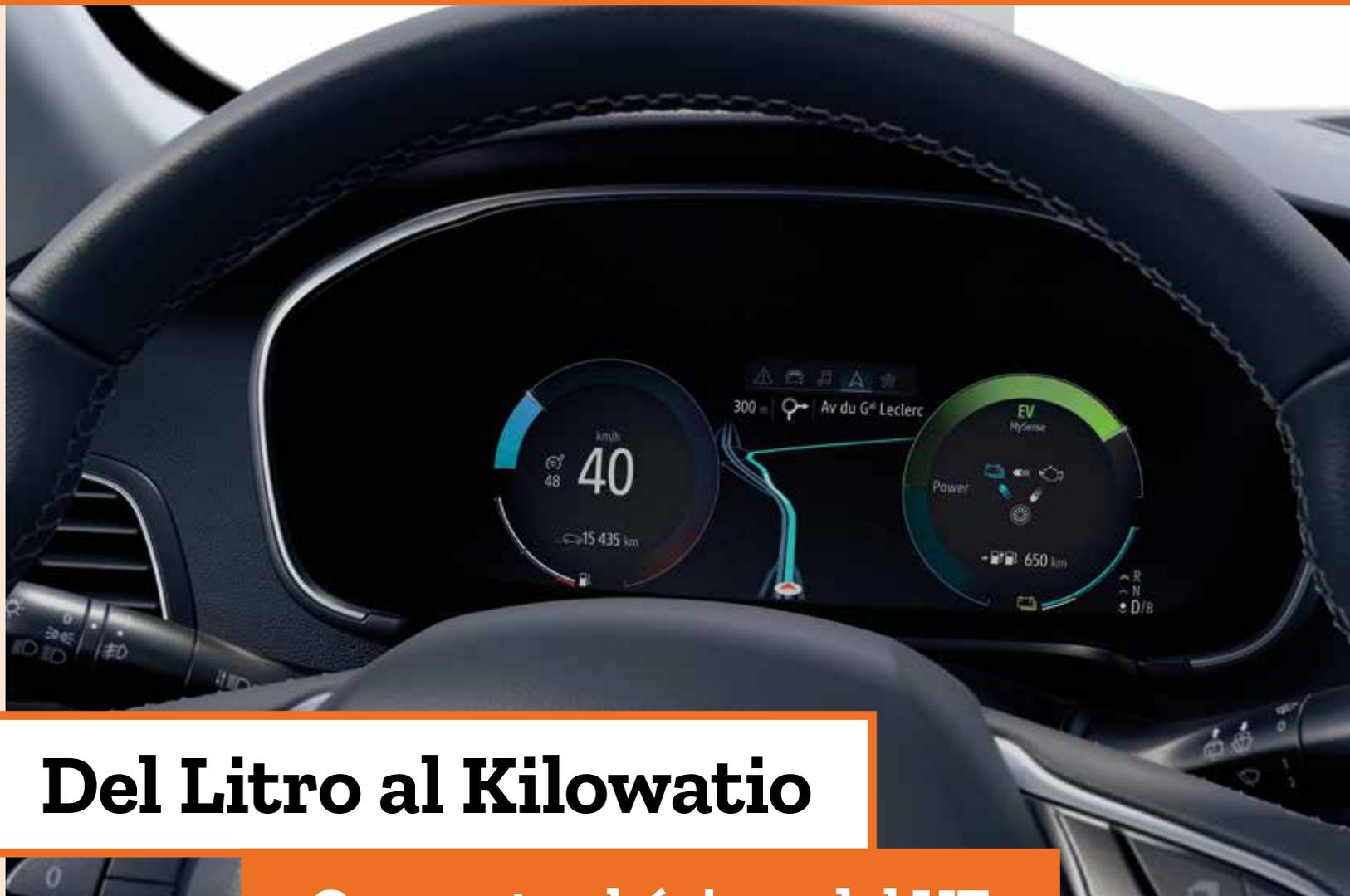
Como decíamos al principio del análisis, en el año 2021 aún no se recuperarán las cifras que teníamos antes de la crisis provocada por la pandemia, pero, comenzaremos una tendencia de crecimiento aunque cueste algunos años tener el volumen del año 2019.

Pero esta senda positiva de recuperación será provocada, en la mayor parte, por la gran profesionalidad de los actores participantes del sector de flotas. ■



Irene Benavides
Senior Market Consultant - MSI





Del Litro al Kilowatio

Conceptos básicos del VE

Capacidad de batería

En el sector de la automoción se mide en kWh, aunque también podríamos encontrarlo en Amperios-hora (Ah). Nos informa de la cantidad de energía que es capaz de almacenar esta batería. De este concepto se deriva la capacidad útil de la batería, aquella que realmente es capaz de aprovechar para mover el vehículo y funciones asociadas.

Densidad

La densidad de energía de una batería es la relación de la masa por unidad de volumen del electrolito. Para entendernos, a mayor densidad, más energía podrá acumular y, por lo tanto, menor peso y tamaño. De ahí que la densidad sea uno de los puntos que más investigan los fabricantes para aumentar autonomías.



Quando hablamos de vehículos con motor de combustión interna, todos tenemos claro y entendemos cuáles son los conceptos clave que impactarán en los costes operativos y el funcionamiento de la flota. Pero todavía no ocurre lo mismo con los vehículos eléctricos. ¿Qué datos y conceptos debemos valorar a la hora de elegir un VE? Repasamos los conceptos más básicos.

Consumo

Todos tenemos muy claro que para saber el consumo de un diésel o gasolina debemos fijarnos en una cifra: la que nos indica los litros consumidos cada 100 km. En los eléctricos se trata de cambiar los litros por kWh. Los fabricantes en su inmensa mayoría nos informan del consumo de los VE en kWh/100 km. De esta forma, si relacionamos la capacidad de la batería con el consumo podemos calcular y planificar aproximadamente cuántos kilómetros podremos recorrer con una sola carga. Es decir, conoceremos su autonomía.

Pongamos un ejemplo práctico. Si disponemos de un coche cuya capacidad útil de batería es de 40 kWh y su consumo es de 17 kWh/100 km, podremos recorrer unos 235 km con la batería cargada al 100%.



A CADA CUAL, SUS SIGLAS

BEV, PHEV, HEV, EREV... Todos son Vehículos Eléctricos, ¿pero a qué corresponde cada sigla?

MHEV

Mild Hybrid Electric Vehicle:

También conocidos como vehículos de hibridación suave. Cuentan con un pequeño sistema eléctrico alimentado por una batería de 48V que asiste al motor de combustión en momentos de gran demanda, rebajando así el consumo. La mayoría de marcas cuentan con un buen número de modelos con este sistema. Otorga la etiqueta ECO.

HEV

Hybrid Electric Vehicle:

Combinan un motor de combustión con un pequeño motor eléctrico. Este es autorrecargable (no necesita enchufarse) y ayuda al motor de combustión. En modo 100% eléctrico apenas puede recorrer un par de kilómetros. Otorga la etiqueta ECO.

BEV

Battery Electric Vehicle:

Son los vehículos 100% eléctricos. Se mueven únicamente gracias a la energía de un motor eléctrico cuya batería se recarga enchufándola a la red. Otorga la etiqueta 0 Emisiones.

PHEV

Plug in Hybrid Electric Vehicle:

Los híbridos enchufables combinan un motor de combustión interna (MCI) con un motor eléctrico. El MCI y/o el motor eléctrico impulsan el vehículo en una configuración paralela o en serie. El motor eléctrico puede recargarse enchufándose a un punto de recarga aunque puede autorrecargarse parcialmente. La autonomía en modo 100% eléctrico es de alrededor de 50 kilómetros, dependiendo de cada modelo. Otorga la etiqueta 0 Emisiones (si supera los 40 km de autonomía en modo eléctrico).



EREV

Extended Range Electric Vehicle:

Vehículos de autonomía extendida. Actualmente esta tecnología solo es utilizada por el BMW i3. Cuenta con un motor eléctrico y uno de combustión, aunque este es de cilindrada muy pequeña y solo sirve para recargar la batería del motor eléctrico. Es decir, el motor de combustión no mueve el vehículo. También puede enchufarse a un punto de recarga. Otorga la etiqueta 0 Emisiones.

FCEV

Fuel Cell Electric Vehicle:

Es un coche totalmente eléctrico. La diferencia es que la energía no proviene de un enchufe sino de una pila de combustible que hay alimentada con hidrógeno en las llamadas "hidrogeneras". Solo emite vapor de agua. Otorga la etiqueta 0 Emisiones. ■

de 2 horas. Si el PdR proporciona 50 kW, tardaremos 1 hora. Y si nos conectamos a un punto de 100 kW, también tardaremos 1 hora porque nuestro vehículo tiene una potencia de carga máxima de 50 kW, por lo que no podremos aprovechar todo el "caudal" de energía disponible.

Tipos de recarga

Como hemos visto existen diferentes velocidades de recarga. Pero, ¿a qué corresponde cada velocidad?

- Recarga ultra-rápida (potencias superiores a 50 kW hasta 350 kW)
- Recarga rápida (potencias de entre 44 y 50 kW)
- Recarga semi-rápida (potencias entre 7,4 y 22 kW)
- Recarga lenta (potencia máxima de 3,7 kW)

Potencia de carga

Tan importante es conocer las características de nuestro VE como la de los puntos de recarga a los que nos enchufamos. De ello dependerá en buena medida el tiempo de espera para llenar de energía nuestras baterías. Por un lado, debemos saber la potencia de carga que admite nuestro vehículo. Es decir, la cantidad de energía que es capaz de admitir y que también se mide en kW.

Cuando nos dirijamos a un punto de recarga (PdR), es el momento de conocer cuál es la potencia del cargador y de qué forma suministra la corriente: alterna o continua. Los PdR de **corriente alterna** suelen ofrecer potencias de 6,6, 11 o 22 kW, e incluso inferiores.

Los cargadores de **corriente continua** ofrecen mucha más potencia (50, 100, 150 kW y superiores). Y por tanto, el tiempo de recarga será menor. Los VE actuales admiten ambos tipos de corriente.

Calcular cuánto tiempo tardaremos en recargar nuestra batería es sencillo. Si la potencia de carga del vehículo es de 50 kWh y el punto de carga nos ofrece una potencia de 22 kW, tardaremos algo más



El problema del último 20%

En muchas ocasiones, los fabricantes nos indican que "podremos recargar el 80% de la batería en X horas". Pero, ¿por qué nos hablan del 80% y no del 100%? El tiempo de recarga no es lineal. Esto es porque la velocidad de recarga es inversamente proporcional al estado de carga. Es decir, un VE cargará de forma rápida sus baterías hasta el 80%. Pero el último 20% es mucho más lento de recargar. La razón reside en la llamada saturación del proceso electroquímico. La batería no solo no es capaz de absorber toda la energía, sino que los sistemas BMS (Battery Management System) de los vehículos "vigilan" y gestionan este último tramo de carga para no dañar ni estresar las baterías. Y por ello este último 20% se recarga de manera más lenta. ■



TOYOTA

SIEMPRE
MEJOR

TOYOTA COROLLA TS ELECTRIC HYBRID

RENTING KINTO One

315€ AL MES*
CON TODO INCLUIDO Y SIN ENTRADA

TOYOTA COROLLA 5P ELECTRIC HYBRID

RENTING KINTO One

285€ AL MES*
CON TODO INCLUIDO Y SIN ENTRADA



Elige bien.



ToyotaBusiness⁺Plus



Asesor especializado
para empresas



Análisis de costes
de propiedad



Pruebas de vehículo
+ 24 horas



Mantenimiento Express
en 1 hora



Recepción inmediata
y prioridad en el taller

Emisiones de CO₂: 97 - 116 g/Km (WLTP). Consumo medio: 4,3 - 5,1 l/100 Km (WLTP). Oferta de Renting ofrecida por Toyota Fleet Mobility España, S.L.U. Para un Corolla 125H Active Tech con pintura Azul Océano. Emisiones de CO₂: 97 - 116 g/Km (WLTP). Consumo medio: 4,3 - 5,1 l/100 Km (WLTP). Oferta de Renting ofrecida por Toyota Fleet Mobility España, S.L.U. Para un Corolla Touring Sports 125H Active Tech con pintura Azul Océano.

*Cuota mensual sin IVA para alquilar en renting a 48 meses y 10.000 kilómetros anuales. Incluye servicio de mantenimiento integral del vehículo, asistencia en carretera 24 horas los 365 días, seguro a todo riesgo sin franquicia, pago y gestión de impuestos, matriculación, vehículo de sustitución por inmovilización y gestión de sanciones de tráfico según contrato. Pintura metalizada y equipamiento opcional no incluido. Los modelos visualizados pueden no coincidir con los modelos ofertados. Oferta válida hasta el 31 de Agosto de 2020 en Península y Baleares, aplicable a personas físicas y jurídicas. Sujeto al estudio de valoración crediticia del cliente por parte de Toyota Fleet Mobility, S.L.U. 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.

SEAT Mii electric: Sobresaliente en urbanidad



El Grupo VW encomendó a SEAT liderar el desarrollo de ideas, proyectos y productos de micromovilidad que en el futuro deberán compartirse e integrarse en la oferta general de marcas del gigante alemán. La versión 100% eléctrica del urbano Mii es uno de los primeros frutos.

tividades en entornos urbanos de corto radio o de "última milla".

SEAT anuncia un coste de utilización para el Mii electric de entorno a 1 euro/100 km; en concreto, según datos de un conocido proveedor eléctrico, con una media de consumo de 14,4 kWh/100 km (WLTP), cubriría 100 km por un importe de 1,46 euros. Si la recarga se realizara en horas punta, el precio se elevaría a 1,65 euros y, en horas supervalle, descendería a unos 0,65 euros. Esta operación comporta unas 4 horas para completar el 80% de capacidad de la batería empleando un punto de carga de corriente alterna, mientras que con un sistema de carga rápida se alcanzaría el 100% en 1 hora, y si empleamos un enchufe convencional, el proceso comportaría unas 12 horas.

CONCLUSIONES

Con etiqueta CERO y un coste similar al de un coche con motor de combustión equivalente (21.230€ o 263€/mes), tiene un coste de propiedad mucho menor. Es idóneo para un sinfín de cometidos: asistencia rápida, visitantes, reparto, mensajería y pequeña paquetería, sustitución... ■

El Mii electric encarna la definición perfecta de lo que debería ser un coche eléctrico: compacto, ágil, ligero, accesible de adquirir, económico de mantener y rápido de recargar. La interpretación de vehículos de 0 emisiones basados en grandes y pesadas estructuras con potentes motores y costosos conjuntos de baterías no tienen mucho sentido práctico en términos económicos y de sostenibilidad.

La adaptación ecológica del urbano español, que se venderá a partir de ahora sólo propulsado por electricidad, es ideal para desenvolverse en las ciudades, precisamente los entornos donde conducir un vehículo eléctrico es más coherente y beneficioso.

Con pocos cambios respecto a la anterior generación equipada con motores térmicos –más allá de algunos ligeros detalles de diseño para diferenciarlo y el lettering "electric"– el pequeño utilitario de la firma de Martorell presentaba características ideales para su transformación 'verde'.

Con unas contenidas dimensiones de 3,55 m de longitud, un peso razonable (1.235 kg) y un excepcional diámetro de giro de 9,8 metros, el Mii electric (primer modelo 100% eléctrico del fabricante español) es el rey de las calles estrechas, las maniobras rápidas y los huecos de aparcamiento a los que otros renuncian por ser demasiado reducidos. Y a pesar de sus compactas medidas, ofrece una capacidad de maletero de 250 litros y 4 plazas.

Autonomía suficiente

El motor del Mii electric despliega de forma instantánea una potencia de 83 CV (61 kW) y un par motor de 212 Nm asociado a una transmisión de una única velocidad. Su respuesta inicial es enérgica: acelera de 0 a 50 km/h en 3,9 segundos. Por contra, la velocidad máxima está limitada a 130 km/h, lo cual garantiza un ritmo adecuado en ocasionales recorridos por carretera, incluso autopista, ante eventuales distancias largas o periurbanas.

Su batería de iones de litio tiene una capacidad de 36,8 kWh y proporciona una autonomía de 260 km (WLTP) en una sola carga. Sin embargo, recientes pruebas independientes realizadas por medios de comunicación especializados han logrado extender su rango –

“ Sus modos de conducción Eco y Eco+ permiten aprovechar las posibilidades de recuperación de energía de frenado para a penas pisar el pedal y extender así su autonomía real. ”

en estricta circulación intraurbana– hasta unos sorprendentes 320 km reales. Este registro ejemplifica su potencial para empresas de servicios que operan o realizan sus ac-



SEAT Mii electric

Precio:	21.230 euros
Potencia:	83 CV
Consumo:	14,4 kWh/100 km (WLTP)
Emisiones CO2:	0 g/km
Long. / Anch. / Altura:	3.556 / 1.645 / 1.481 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Etiqueta DGT:	0 emisiones
Garantía:	24 meses sin límite de km



Renault Captur E-TECH Plug-in: Experiencia capitalizada

El Grupo Renault, pionero y experto en movilidad 0 emisiones, ha aplicado su 'savoir faire' eléctrico en el desarrollo de nuevas versiones electrificadas que impulsan su estrategia ecológica. Una de ellas es la variante híbrida enchufable del SUV del segmento B: el Captur E-TECH Plug-in.

La nueva versión E-TECH Plug-in del Captur, junto con su homólogo Mégane E-TECH Plug-in y el Clio E-TECH full hybrid, conforman una oferta sostenible en el rango medio de productos de la firma francesa que pocos fabricantes pueden igualar.

Estos lanzamientos representan la voluntad del Grupo Renault de ofrecer, al servicio del cliente final particular o de empresas e instituciones, las innovaciones tecnológicas fruto de 10 años de presencia en el mercado de los eléctricos puros y de una larga trayectoria de liderazgo e innovación en el desarrollo de una movilidad más sostenible.

El Captur híbrido enchufable (PHEV), fabricado en exclusiva mundial en la Factoría de Carrocería-Montaje de Valladolid, desarrolla 160 CV de potencia (117 kW), a través de la combinación de un motor térmico de nueva generación sin sobrealimentación de 1.6 litros y 91 CV y dos motores eléctricos de 49 kW y 15 kW, respectivamente. El de menor potencia hace las veces de motor de arranque y genera-

dor, mientras que el de potencia superior impulsa las ruedas y genera además electricidad. Su velocidad en modo eléctrico es de 135 km/h.

“ Su autonomía en ciclo mixto es de 50 km (y hasta 65 en ciclo urbano), pudiendo cubrir hasta el 80% de un trayecto urbano en modo eléctrico con un ahorro de consumo del 40%. ”

Con respecto a un híbrido HEV sin conexión externa a la red incorpora, además del motor principal eléctrico de mayor potencia, un enchufe de carga, un cargador integrado de 3,6 kW y una batería de ión-litio de capacidad superior, de 9,8 kWh y sólo 115 kg de peso,

que le permiten alcanzar una autonomía, en ciclo mixto WLTP, de hasta 50 km y en ciclo urbano de hasta 65 km.

En términos concretos, aplicado al uso diario, el nuevo Captur enchufable puede llegar a cubrir hasta el 80% de un trayecto urbano en modo 100% eléctrico y ahorrar hasta un 40% en consumo, ya que su cifra media con la batería plenamente cargada se ve rebajada hasta los 1,8 l/100 km. La traducción directa es un significativo ahorro en costes de utilización, además de las conocidas ventajas de la etiqueta CERO, como el acceso libre a zonas centrales de grandes urbes, la gratuidad en zonas de estacionamiento regulado o determinados descuentos en peajes.

Tecnología de competición

Entre las particularidades mecánicas más destacadas de esta variante de alta eficiencia, cabe resaltar la innovadora caja de velocidades

inteligente multimodo. La herencia y los conocimientos adquiridos en competición, y en concreto en la Fórmula 1, han permitido a Renault evolucionar tecnologías optimizadas en el uso y la recuperación de energía. Así, esta transmisión –que carece de embrague y sincronizadores– permite un arranque 100% eléctrico y reduce significativamente las interrupciones en aceleración al cambiar de relación. Esto favorece el confort de conducción al experimentar transiciones más suaves, a la vez que aumenta la reactividad y la eficacia a la hora de ganar velocidad pues las pérdidas por fricción son limitadas.

CONCLUSIONES

El Captur E-TECH PHEV proporciona una movilidad autónoma, conectada y electrificada con una accesibilidad y un precio "democrático", puesto que la tecnología plug-in se oferta, por primera vez en la marca, en uno de sus modelos más populares. Sus ventajas y beneficios son incontestables. ■



Renault Captur E-TECH Plug-in ZEN

Precio:	31.024 euros
Potencia:	160 CV
Consumo:	1,8 l/100 km (WLTP)
Emisiones CO2:	32 g/km (WLTP)
Long. / Anch. / Altura:	4.227 / 1.797 / 1.576 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Etiqueta DGT:	0 emisiones
Mantenimiento:	cada 30.000 km o 12 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km

Ford Kuga Plug-In Hybrid: Máximo exponente de electrificación



El nuevo Kuga, fabricado en España, es el modelo más electrificado de la historia de Ford. Con un nuevo y sofisticado diseño exterior y proporciones más amplias que su predecesor, ofrece una sensación mejorada de confort, calidad, seguridad y eficiencia con consumos un 30% inferiores.

El Kuga es uno de los SUV más vendidos en Europa y el tercer vehículo de Ford con mayores ventas en la región después del Fiesta y el Focus. En 2019 se matricularon 161.400 unidades, un incremento de casi el 5% respecto al año anterior, contribuyendo a un aumento de las ventas de los SUV de Ford de más del 6% el año pasado.

Pero su trascendencia para la marca del óvalo va más allá de la mera aceptación comercial, pues el SUV americano ejerce también de embajador tecnológico de la compañía. Es el modelo que mejor ejemplifica el enfoque de diseño "human-centric" de Ford, un concepto desarrollado en colaboración con los propios usuarios para ofrecer un estilo distintivo, una capacidad de elección de motorizaciones sin precedentes, un confort superior y tecnologías avanzadas que hacen la vida más fácil a los usuarios dentro y fuera del coche.

El nuevo Ford Kuga ofrece la gama de electrificación de la mar-

ca más amplia hasta la fecha; y el híbrido enchufable, en concreto, es el máximo exponente de esta ofensiva de vehículos sostenibles pues permite una conducción totalmente eléctrica, dando la posibilidad a los usuarios de elegir cuándo y cómo utilizar la energía de la batería para adaptarse mejor a sus necesidades, activando los modos EV Auto, EV Now, EV Later y EV Charge.

Variedad sin precedentes

Construido bajo la nueva arquitectura global C2 de Ford, el nuevo Kuga –que ha conseguido reducir su peso en 80 kg– está disponible en una completa gama de motorizaciones incluyendo las variantes Híbrido Enchufable (PHEV), EcoBlue Hybrid (Mild Hybrid) y Hybrid (híbrido completo), además de los motores Ford EcoBlue diésel de 1.5 litros y 2.0 litros y EcoBoost gasolina de 1,5 litros, complementados con la novedosa transmisión automática de ocho velocidades.

Entre las características distintivas de la variante Plug-In Hybrid

destaca la autonomía de un motor de combustión tradicional junto con la eficiencia y el refinamiento de un motor eléctrico gracias a un bloque de gasolina de 2.5 litros y cuatro cilindros Atkinson que unido a un motor eléctrico y un generador, y una batería de ion-litio de 14.4 kWh produce 225 CV.

“ Además de la versión PHEV, el Kuga está disponible como híbrido completo, híbrido ligero, y con motores EcoBlue diésel de 1.5 y 2.0 litros y EcoBoost gasolina de 1,5 litros. ”

Ofrece una autonomía de conducción totalmente eléctrica de 56 km y una eficiencia de combustible a partir de 1,4 l/100 km (WLTP) con emisiones de CO2 desde 32 g/

km WLTP. La batería se carga utilizando el puerto montado en el paragolpes delantero y la carga completa desde una fuente de alimentación externa de 230 voltios conlleva menos de 6 horas.

Otras importantes mejoras del Kuga 2020, compartidas con el resto de motorizaciones electrificadas, son las nuevas funcionalidades de conectividad a través de la aplicación FordPass y el modem integrado de serie FordPass Connect, así como sofisticadas tecnologías de asistencia que incluyen un nuevo Sistema de Mantenimiento de Carril con Asistente de Puntos ciegos y Asistente Pre-collision con tecnología de Detección de Peatones y Ciclistas y Sistema de Frenado Activo.

CONCLUSIONES

Mejor espacio para las piernas y el equipaje de su segmento gracias a unos asientos de segunda fila deslizantes 150 mm, un nuevo panel de instrumentos digital de 12,3" y una mejora media de eficiencia de hasta un 28% en comparación con el modelo saliente son más argumentos a su favor. ■



Ford Kuga Titanium PHEV

Precio:	34.260 euros
Potencia:	225 CV
Consumo:	1,4 kWh/100 km (WLTP)
Emisiones CO2:	32 g/km (WLTP)
Long. / Anch. / Altura:	4.614 / 1.883 / 1.675 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Etiqueta DGT:	0 emisiones
Mantenimiento:	cada 20.000 km o 12 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km



Hyundai IONIQ Plug-In: Pionero renovado

Cuando se lanzó, en 2016, se convirtió en el primer automóvil del mundo con tres sistemas de propulsión electrificados para una misma carrocería: híbrido, híbrido enchufable y eléctrico. Ahora, Hyundai mejora la gama IONIQ con nuevas soluciones de confort, manejo y equipamiento.

El IONIQ, una referencia entre los vehículos sostenibles, fue pionero en apostar únicamente por la propulsión electrificada. Sus tres variantes le han permitido durante este tiempo ofrecer a los consumidores la opción que mejor se ajusta a las necesidades de cada usuario.

Mientras otros fabricantes contaban con un –o ningún– vehículo ecológico, Hyundai tomaba la delantera en su apuesta triple por una movilidad eléctrica de 0 emisiones o bajo impacto medioambiental. Para reforzar su apuesta y mejorar y potenciar el posicionamiento del modelo en un entorno más maduro y con una mayor oferta comercial en modelos y versiones con etiqueta Eco o CERO, la firma coreana lanzaba hace unos meses una completa actualización del IONIQ con mejoras integrales en conectividad y entretenimiento, seguridad, tecnología, y estética.

Características de conducción mejorada

Tanto el nuevo IONIQ híbrido como el IONIQ Plug-in equipan un motor 1,6 litros y 4 cilindros que ofre-

ce una potencia máxima de 105 CV y un par de 147 Nm. El motor eléctrico de la versión enchufable desarrolla 60,5 CV, con un par máximo de 170 Nm. Este bloque está alimentado por una batería de polímeros de iones de litio de 8,9 kWh. En combinación con el de combustión, el Plug-in ofrece una potencia conjunta de 103,6 kW (141 CV). Los conductores que elijan el Plug-in disfrutará de hasta 52 km de autonomía eléctrica (según norma WLTP).

Tanto el PHEV como el híbrido están equipados con el sistema Eco-Driving Assist System para ayudar a mejorar la economía de combustible. El Coasting Guide integrado (guía de navegación eficiente) analiza la información de la carretera desde el sistema GPS para notificar al conductor cuándo la frenada es inminente: cambios de dirección, cruces de carretera,

salidas de autopista... Esta función –activable en modo Eco entre 40 y 160 km/h– tiene como objetivo reducir el consumo y minimizar el uso

“ En el interior, con muchos cambios, destaca una nueva pantalla táctil de 10,25", de formato alargado e integrada en el salpicadero. Hyundai ofrece también la conectividad Bluelink. ”

de los frenos. El Eco DAS está equipado además con un sistema predictivo de gestión de energía, que administra la carga y descarga de la batería en situaciones de subida y bajada para maximizar el uso de ésta. Cuando predice falta de

carga durante una cuesta, aumenta el funcionamiento del motor de combustión para cargar la batería. Y cuando alcanza un nivel suficiente durante los descensos, aumenta la intervención del motor eléctrico para minimizar el consumo y, de manera simultánea, recuperar más energía a través del frenado regenerativo, que como novedad es ajustable en modo Eco entre diferentes niveles de intensidad a través de las levas situadas detrás del volante. En el modo Sport, las levas controlan de forma convencional el cambio de doble embrague DCT de 6 velocidades.

CONCLUSIONES

Los servicios avanzados de conectividad Bluelink con Live Services, los nuevos sistemas de asistencia SmartSense, el Eco DAS con Coasting Guide y un interior más tecnológico mejoran un producto altamente competitivo, especialmente para empresas y VTC sensibles a la eco-movilidad. ■



Hyundai IONIQ Plug-In Klass

Precio:	31.315 euros
Potencia:	141 CV
Consumo:	desde 1,1 l/100 km
Emisiones CO2:	desde 26 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.470 / 1.820 / 1.450 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Etiqueta DGT:	0 emisiones
Mantenimiento:	cada 20.000 km o 12 meses
Garantía:	60 meses sin límite de km

Mercedes-Benz Clase A 250 e: Hibridación compacta



Los híbridos enchufables constituyen una tecnología clave en la hoja de ruta de la conducción sin emisiones directas de Mercedes. Por ello, la firma de la estrella ha extendido las variantes EQ Power a su gama compacta, que amplía ahora su oferta con propulsión híbrida de recarga externa.

El paulatino despliegue de la tecnología de propulsión combinada con recarga externa o plug-in hybrid a lo largo de toda la gama de modelos de Mercedes-Benz cubre una nueva etapa con la llegada de las versiones EQ Power a las carrocerías más pequeñas de la marca; es decir, el Clase A, en sus variantes compacta y berlina (Sedán), y el Clase B.

Todos ellos destacan por su eficiencia, resultan especialmente agradables de conducir –por la disponibilidad durante un buen rango de kilómetros de circular en modo 100% eléctrico, sin emisiones ni ruidos–, pero sobre todo por su idoneidad para el uso cotidiano gracias a unas contenidas dimensiones. En el caso del hatchback A 250 e resulta especialmente evidente su alto potencial empresarial por su polivalencia y versatilidad, sin dejar de lado su relativa accesibilidad.

Conducción gratificante

La tecnología y los componentes mecánicos son compartidos en-

tre las tres versiones. El esquema se basa en un motor de cuatro cilindros de 1,33 litros y 160 CV que en combinación con el motor eléctrico de 75 kW ofrece una potencia conjunta de 218 CV con un par motor de 450 Nm. Gracias a la fuerza de empuje instantánea del motor eléctrico y a la gestión del cambio de doble embrague 8G-DCT, el A 250 e reacciona de forma especialmente espontánea al acelerador y brinda unas prestaciones considerables. Acelera de 0 a 100 km/h en 6,6 segundos y alcanza una velocidad máxima de 235 km/h. El consumo de combustible en el ciclo mixto para este modelo oscila entre 1,5 y 1,4 l/100 km con unas emisiones medias de CO₂ en ciclo mixto de 33-34 g/km. Su consumo eléctrico en ciclo mixto se cifra en 15,0-14,8 kWh/100 km y la autonomía total en modo 100% eléctrico –a velocidades de hasta 140 km/h– puede alcanzar los 70-75 km según el ciclo NEDC.

Además la tecnología híbrida de Mercedes en combinación con motores montados en posición transversal a penas restringe el volumen útil del maletero ya que la batería adicional se ubica bajo los asientos traseros. Cuenta con una capacidad de 310 litros por los 360 del resto de versiones.

“Además de los modos de conducción Comfort, ECO y Sport, las levas en el volante permiten seleccionar cinco niveles diferentes de recuperación energética (DAUTO, D+, D, D- y D--).”

El acumulador eléctrico es una batería de alto voltaje de iones de litio con una capacidad total aproximada de 15,6 kWh, que puede cargarse por conexión a una fuen-

te externa de energía eléctrica tanto con corriente alterna como con corriente continua. Si se conecta a un Wallbox de 7,4 kW, se carga con corriente alterna (AC) en 1 h 45 minutos (carga del 10 al 100%), mientras que si se utiliza corriente continua (DC), el tiempo de carga es de unos 25 minutos para pasar del 10 al 80%.

Las ventajas de la etiqueta 0, el ahorro en aparcamientos regulados e impuestos locales y estatales, y las condiciones especiales asociadas a este tipo de motorizaciones que ofrece Mercedes (cargador doméstico Wallbox con instalación gratis, entre otras medidas) puede hacer decantar a empresas y autónomos por una marca de prestigio para otorgar representatividad a su movilidad laboral.

CONCLUSIONES

Circular en ciudad en modo exclusivamente eléctrico y moverse libremente en los episodios y zonas más restrictivas, y con la autonomía y libertad que otorga un motor de combustión en recorridos largos, sin depender de estaciones de recarga, es el compromiso ideal para muchas empresas. ■



Mercedes-Benz A 250 e

Precio:	36.943 euros
Potencia:	218 CV
Consumo:	desde 1,4 l/100 km
Emisiones CO ₂ :	desde 33 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.419 / 1.796 / 1.452 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Etiqueta DGT:	0 emisiones
Mantenimiento:	cada 20.000 km o 12 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km

BMW X2 xDrive 25e: Tecnologías y tendencias cruzadas

La versión híbrida enchufable del Sports Activity Coupe del segmento compacto premium de BMW combina agilidad con consumos y emisiones ejemplares: su eficiente motor eléctrico y la tecnología de celdas de batería de última generación le permiten recorrer hasta 57 km sin emisiones locales.

BMW es uno de los grupos automovilísticos que impulsa de forma constante su estrategia de electrificación. Para 2021 el 25% de los vehículos vendidos por el Grupo BMW en Europa contarán con propulsión electrificada, mientras que para 2025 el objetivo es que esta cifra alcance el 33% y hasta un 50% para 2030.

Ello conllevará ampliar la gama con 25 nuevos vehículos electrificados adicionales para 2023. De momento entran ahora en escena dos nuevos híbridos enchufables en una categoría especialmente popular y en crecimiento. Los nuevos BMW X1 y X2 xDrive25e, las versiones compactas electrificadas de su gama SUV, permiten experimentar la interacción controlada de forma inteligente entre un motor de combustión y un eléctrico para desplazamientos de corto recorrido sin emisiones locales.

El consumo combinado de combustible de 2,1 a 1,9 l/100 km con emisiones de CO₂ de 47 a 43 g/km y de energía de 14,2 a 13,7 kWh del X2 xDrive25e establece una referencia de eficiencia en su segmen-



to. Por su parte, la tracción integral híbrida específica, con una distribución de potencia rápida y precisa entre las ruedas delanteras y traseras, ofrece asimismo un alto grado de placer de conducción y una enconcomible agilidad para conformar un conjunto dinámico de primer nivel con unas credenciales ecológicas sobresalientes.

Equilibrio dinámico

El sistema de propulsión del SUV alemán consta de un motor de gasolina de 1,5 litros y 3 cilindros con tecnología TwinPower Turbo que desarrolla 125 CV y un par de 220 Nm, y un motor eléctrico. El primero transfiere su potencia a las ruedas delanteras a través de una transmisión Steptronic de 6 velocidades, mientras que el segundo, que genera una potencia de 70 kW equivalente a 95 CV y entrega 165 Nm de par, lo hace a las traseras a través de una transmisión de una velocidad única. Esto lo convierte en un tracción total de 220 CV de potencia combinada con 385 Nm

que proporciona estabilidad, una equilibrada distribución de pesos entre los dos ejes y una óptima respuesta dinámica y prestacional: alcanza una velocidad máxima de 195 km/h y acelera de 0 a 100 km/h en 6,8 segundos, garantizan-

“ El X2 25e cuenta con protección acústica para peatones de serie. Al conducir en modo eléctrico hasta 30 km/h genera un sonido inconfundible con el fin de alertar a otros usuarios. ”

do –gracias al refuerzo eléctrico– reservas de seguridad adicionales y una contundente respuesta en recuperaciones o maniobras de adelantamiento.

La batería de iones de litio de última generación tiene una capacidad de 10 kWh y proporciona una autonomía eléctrica de hasta 57 km. Además, su disposición bajo los asientos traseros consigue un muy bajo centro de gravedad que optimiza su agilidad limitando su injerencia en la capacidad total del maletero, cifrada en 410 litros y ampliable a 1.290 litros abatiendo los respaldos posteriores.

Se puede cargar en tomas domésticas convencionales con el cable de carga del equipo de serie en unas 5 horas si está totalmente descargada aunque en 3,8 h alcanza el 80% de su capacidad total. Con el BMW i Wallbox la operación requiere menos de 3,2 h y el 80% se alcanza en 2,4 h.

CONCLUSIONES

El contrapunto dinámico, de estilo deportivo y más "juvenil" e individual de la gama SUV compacta de BMW, adopta una formulación híbrida enchufable para equilibrar racionalidad y emocionalidad en un único vehículo distintivo y sofisticado para los nuevos perfiles de directivos. ■



BMW X2 xDrive 25e

Precio:	48.500 euros
Potencia:	220 CV
Consumo:	desde 1,9 l/100 km
Emisiones CO ₂ :	desde 43 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.360 / 1.824 / 1.512 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Etiqueta DGT:	0 emisiones
Garantía:	60 meses sin límite de km

Audi A6 55 TFSIe quattro: Representatividad y responsabilidad

Audi, como otros fabricantes, está ampliando consistentemente su gama de modelos electrificados. Su prestigiosa berlina ejecutiva cuenta desde hace unos meses con una versión híbrida enchufable que combina rendimiento, confort y eficiencia con más de 40 km de autonomía en modo eléctrico.

El Audi A6 55 TFSIe se puede recargar en estaciones de carga públicas con una potencia de hasta 7,2 kW utilizando el cable modo 3 que se suministra de serie, lo que permite cargar su batería de en aproximadamente 2 horas y media. O también en casa o el trabajo utilizando el cable de carga para enchufe doméstico Schuko E/F (2,3kW), ofrecido igualmente de serie.

Y en el caso de realizar viajes de largo recorrido, el servicio Audi e-tron Charging Service ofrece acceso a más de 110.000 puntos de carga en Europa. Con un carácter visualmente deportivo incluye, entre otros equipamientos, faros Matrix LED, asientos deportivos, Audi virtual cockpit, suspensión deportiva y llantas de 19". Su precio en España arranca desde los 76.905 euros.

CONCLUSIONES

Con un consumo medio combinado de entre 1,6 y 2,1 l/100 km (WLTP) y emisiones de CO2 entre 36 y 57 g/km WLTP, el A6 55 TFSIe compatibiliza valores de eficiencia excepcionales con el dinamismo elegante y exclusivo típico de la marca. Sostenibilidad y deportividad en un solo coche. ■



Audi está enriqueciendo su gama en el segmento de lujo con constantes lanzamientos de versiones híbridas enchufables (PHEV). Primero fueron las familias Q5 y A7 Sportback y más adelante se sumarán las versiones correspondientes en las gamas A8 y Q7.

Pero, entretanto, la firma de los cuatro aros ha lanzado una interesante propuesta en el segmento de las berlinas de lujo: el A6 55 TFSIe quattro.

Esta alternativa puede ser una óptima solución de movilidad para flotas de directivos de empresas con una alta concienciación medioambiental o para compañías que en sus criterios de RSC priorizan una movilidad sostenible para sus ejecutivos de alta gerencia.

Esta motorización con asistencia eléctrica y posibilidad de recarga externa combina un bloque de combustión y otro eléctrico para alcanzar una potencia total de 270 kW (367 CV). El motor 2.0 TFSI de cuatro cilindros rinde 185 kW (252

CV), mientras que el eléctrico, que está integrado en el cambio S tronic de siete velocidades, desarrolla una potencia máxima de 105 kW. El par máximo del sistema alcanza los 500 Nm a 1.250 rpm. Por su parte, la batería de iones de litio, ubicada en la parte trasera del vehículo e integrada de tal forma que el maletero sigue ofreciendo un espacio suficiente para el equipaje (360 litros), almacena 14,1 kWh de energía.

Prestaciones respetuosas

El A6 55 TFSIe quattro es al mismo tiempo un vehículo deportivo y eficiente. Acelera de 0 a 100 km/h en 5,6 segundos y alcanza una velocidad máxima de 250 km/h. Cuando se mueve únicamente con electricidad alcanza una velocidad de 135 km/h y puede recorrer más de 40 km con cero emisiones según el ciclo WLTP. Por lo tanto, dispone del distintivo '0 emisiones' de la DGT y es además la única berlina premium de este tipo con tracción integral quattro.

Por sus características, permite cubrir buena parte del recorrido diario habitual del cliente únicamente utilizando la propulsión eléctrica y, por lo tanto, sin emisiones locales

“ Disponible con carrocería sedán o Avant y distintivo '0 emisiones' de la DGT, el Audi A6 55 TFSIe quattro es la única berlina premium híbrida enchufable con tracción integral. ”

y casi sin ruido. Se puede elegir el modo "EV" para una conducción totalmente eléctrica, el modo "Hybrid" para combinar de forma eficiente ambos tipos, o el modo "Hold" para mantener la energía eléctrica "reservada" para que ésta pueda estar disponible posteriormente cuando más convenga.



Audi A6 55 TFSIe quattro

Precio:	76.905 euros
Potencia:	367 CV
Consumo:	1,6 kWh/100 km (WLTP)
Emisiones CO2:	36 g/km (WLTP)
Long. / Anch. / Altura:	4.939 / 1.886 / 1.457 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Etiqueta DGT:	0 emisiones
Mantenimiento:	cada 320.000 km o 24 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km



Volkswagen Golf: Preparado para los nuevos tiempos

La octava generación de este mito de la industria automovilística acaba de llegar al mercado. Seguramente es la generación que realiza el mayor salto tecnológico respecto a su predecesora. Un nuevo Golf que, una vez más, marca una nueva referencia en el siempre complicado segmento compacto.

El nuevo Volkswagen Golf ofrece una silueta más dinámica y atlética consiguiendo un diseño mucho más actual y elegante.

En cuanto a dimensiones, apenas se producen cambios destacables más allá de una reducción en la altura, algo que ayuda a su imagen deportiva pero que también da ganancias en términos aerodinámicos. Incluso la capacidad del maletero es idéntica (380 L) a la de su predecesor, debiendo esperar a la versión "Variant" para los que deseen un enfoque más familiar.

Ofensiva eléctrica

La apuesta de Volkswagen por la electromovilidad es firme. Y el nuevo Golf es buena muestra de ello. El catálogo ofrece tres versiones Mild-Hybrid (eTSI mHEV) de 110, 130 y 150 CV; y 2 variantes híbridas enchufables (PHEV eHybrid) con 204 y 245 CV (GTE). Aunque deberemos esperar al último tramo del año para poder disfrutar de estas versiones PHEV. Por cierto, no habrá Golf 100% eléctrico. Para eso VW ya ha creado al ID.3.



De momento, la oferta mecánica Golf está compuesta por tres bloques TSI de 110, 130 y 150 CV y tres versiones eTSI Mild-Hybrid (etiqueta ECO de la DGT), con estos mismos motores TSI pero combinadas con una batería de 48V y cambio transmisión automático DSG.

Si queremos repostar diésel, podremos hacerlo con los TDI de 115 y 150 CV. Consumen poco más de 4 L/100 km bajo ciclo WLTP y menos de 120 g/km. De hecho, su eficiencia ha mejorado un 17% respecto al modelo anterior. En cualquier caso, la actual gama mecánica del Golf está exenta del impuesto de matriculación.

Tecnología de vanguardia

Dejando de lado los corazones que mueven al compacto de Wolfsburg, la nueva generación destaca por su impresionante carga tecnol

lógica. Su interior está totalmente digitalizado y apenas encontramos botones de accionamiento manual. La tecnología analógica

“ El catálogo del Golf 8 ofrece tres versiones Mild-Hybrid (eTSI mHEV) y dos variantes híbridas enchufables (PHEV eHybrid). ”

forma parte de la historia en este Golf que está totalmente conectado con el mundo exterior. Dispone de control por voz, con "Alexa" integrada directamente; llave móvil a través del smartphone y servicios de conectividad a través de los servicios "We Connect" de VW. Incluso podremos actualizar

nuestro Golf activando nuevos equipamientos a través de "We Upgrade". Es decir, siempre podremos mejorar nuestro coche.

Por si fuera poco, es el primer Volkswagen en contar con Car2X de serie, una tecnología que intercambia información relevante para el tráfico con otros vehículos y la infraestructura de tráfico en un radio de hasta 800 metros. Es decir, nuestro coche nos avisará con antelación de accidentes, incidencias de tráfico... aumentando así la seguridad vial de forma importante.

CONCLUSIONES

Con la nueva generación, el Golf sube un peldaño más como vehículo aspiracional. La tecnología de vanguardia le aporta mayor sofisticación y sensación Premium, convirtiéndolo en el modelo ideal en las Car Policy para mandos intermedios. ■

Volkswagen Golf 1.5 eTSI Life DSG 7 vel.

Precio:	31.835 euros
Potencia:	110 CV
Consumo:	5,7 l/100 km (WLTP)
Emisiones CO ₂ :	130 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.284/ 1.789/ 1.491 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Etiqueta DGT:	ECO
Garantía:	24 meses sin límite de km



Bruno Mattucci



Marco Toro, hasta ahora Consejero Director General de Nissan Iberia ha sido nombrado Presidente y Consejero Delegado de Nissan Italia. Por su parte, Bruno Mattucci, hasta ahora liderando las operaciones de Nissan en Italia ha sido nombrado Consejero

Director General de Nissan Iberia, con responsabilidades en España y Portugal. Según la compañía, estos cambios se enmarcan dentro de la normalidad en los planes de desarrollo profesional de los ejecutivos de la marca. ■

Seat asegura su futuro invirtiendo 5.000 millones de euros hasta 2025



La marca española ha anunciado una inversión de 5.000 millones de euros entre 2020 y 2025. Una inversión destinada especialmente a nuevos proyectos de I+D para el desarrollo de vehículos en el Centro Técnico de SEAT, en particular para electrificar la gama, y a equipos e instalaciones en las plantas de Martorell, Barcelona y Componentes. Con esta inversión, SEAT asume la producción de nuevos proyectos a la vez que asegura el empleo e impulsa el futuro de la compañía.

En este sentido, la compañía ha anunciado que el concept-car el-Born será finalmente lanzado como un modelo CUPRA. Con motor 100% eléctrico, este coche se fabricará en Alemania y llegará al mercado el año que viene con un enfoque deportivo y hasta 500 km de autonomía gracias a su batería de 77 kWh útiles.

Por otro lado, la división de micromovilidad de la marca, SEAT MÓ, ofrecerá un nuevo modelo de movilidad por suscripción en Barcelona. Se trata de un servicio de movilidad

todo incluido que permitirá tener acceso a la moto 100% eléctrica SEAT MÓ 125 por días, semanas o meses (incluyendo el mantenimiento, el seguro y la carga del vehículo) sin obligación de permanencia por 149€ al mes a partir de tres meses de alquiler. Además, con esta misma moto eléctrica arrancará en las próximas semanas el servicio de motosharing en Barcelona.

La marca española ha dejado clara su apuesta por Barcelona. De hecho, también ha anunciado que SEAT:CODE, el centro de desarrollo de software de SEAT, tendrá una nueva oficina en el corazón de la Rambla de Barcelona, con un equipo de más de 150 desarrolladores de software dedicados a liderar la transformación digital de la compañía y crear aplicaciones y soluciones digitales para impulsar SEAT y CUPRA, además de definir soluciones digitales para el Grupo Volkswagen. SEAT ya ha incorporado 20 personas a SEAT:CODE y contratará a 100 profesionales más en los próximos meses. ■

STELLANTIS, el nombre de la fusión de FCA y Groupe PSA

STELLANTIS

La alianza de la industria automovilística más importante de los últimos años ya tiene nombre. Groupe PSA y Fiat Chrysler Automobiles han anunciado que el nombre corporativo del nuevo grupo será STELLANTIS. Sin embargo, los nombres y los logotipos de las marcas constituyentes del grupo permanecerán sin cambios. El nombre STELLANTIS se utilizará exclusivamente a nivel de Grupo, como marca corporativa. El siguiente paso en el proceso será la presentación de un logotipo que,

con el nombre, se convertirá en la identidad corporativa de la empresa.

STELLANTIS tiene sus raíces en el verbo latino "stello" que significa "iluminar con estrellas". Se inspira en esta nueva y ambiciosa "alineación de marcas automotrices históricas y culturas empresariales sólidas que, al unirse, crean uno de los nuevos líderes de la próxima era de la movilidad preservando el valor excepcional del conjunto creado y los valores de las partes que lo componen." ■

113 g/km, emisiones medias de CO₂ de las ventas del primer semestre



Las emisiones medias de dióxido de carbono (CO₂) de los coches nuevos vendidos en España en el primer semestre del año se situaron en 113 gramos por kilómetro recorrido. Esto supone un descenso del 4,2% respecto al año pasado, según datos de la consultora MSI para la patronal de los concesionarios, Faconauto.

El aumento de las ventas de los "mild-hybrid", con un 5% de cuota de mercado, y los PHEV son los grandes protagonistas de esta rebaja en la media de emisiones. Sin embargo, los vehículos eléctricos no han cumplido con las expectativas. Apenas han contabilizado 5.182 matriculaciones, un 5% menos que en el mismo periodo del año pasado. De esas matriculaciones, una buena

parte (1.384) las han automatriculado los concesionarios, mientras que los particulares sólo han comprado 1.170 unidades entre enero y junio, un 38,8% menos. Al respecto, Faconauto advierte que algunas marcas han redoblado su presión para que las redes automatriculen eléctricos que les permitan cumplir con el objetivo de emisiones y, de ese modo, evitar las multas previstas por la UE. Una práctica que Faconauto teme que vaya a más en la segunda parte del año.

Por otro lado, Faconauto considera que el impacto sobre el mercado del COVID-19 hará imposible que el sector pueda cumplir con el objetivo de emisiones medias de 95 gramos que ha establecido la Unión Europea para el conjunto de 2020. ■

Purple M, nueva compañía de servicio de movilidad de KIA



Kia y CODE42.ai han anunciado la creación de Purple M. Se trata de una start-up cuyo objetivo es ofrecer servicios de movilidad con vehículos eléctricos (EV) personalizados.

Purple M utilizará el Sistema Operativo de Movilidad Urbana (Urban Mobility Operating System UMOS) patentado por CODE42.ai, una plataforma de movilidad que integra los servicios de vehículos autónomos y de transporte aéreo, incluyendo el e-hailing, la gestión de flotas, el servicio de lanzadera bajo pedido y la logística inteligente.

Purple M establecerá asociaciones de colaboración con proveedores especializados para desarrollar una infraestructura flexible de movilidad eléctrica y para ofrecer una completa gama de servicios a una amplia base de clientes. En particular, Purple M se propone contribuir a la revitalización de la industria nacional de la movilidad en Corea, mediante la cooperación con diversos agentes del mercado de la movilidad. Al mismo tiempo, creará nuevos estándares para los modelos de negocio de movilidad en la era posterior al coronavirus. ■

Nueva Mercedes-Benz eVito Tourer



Mercedes-Benz Vans España ha abierto los pedidos de nueva eVito Tourer, la opción profesional libre de emisiones para el transporte de personas. Producida en Vitoria, esta versión 100% eléctrica dispone de un motor de 150 kW (204 CV) y una batería de 90 kWh de capacidad útil con garantía de 8 años o 160.000 km. Puede cargar hasta 110 kW, tardando menos de 45 minutos para recargar del 10 al 80% de la batería. Su autonomía es de hasta 490 km en el ciclo medio-bajo WLTP, equi-

parable al conocido ciclo urbano.

La instalación de la batería debajo del piso garantiza la misma habitabilidad y funcionalidad que la Vito Tourer. Disponible en dos longitudes de carrocería (5.140 mm y 5.370 mm), la flexible instalación de distintos tipos asientos permiten a la eVito Tourer contar con hasta 9 plazas.

La nueva eVito Tourer está disponible desde 69.590 €, o 599€ al mes e incluye cuatro años de mantenimiento. ■

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

Híbridos y GLP ya suponen el 85% de las ventas de Subaru



A medida que Subaru ha ido lanzando motorizaciones más eficientes, sus compradores han respondido. El aterrizaje de la tecnología híbrida 100% Subaru en los modelos Forester y XV ha supuesto casi el 65% de las matriculaciones de la marca en España en los seis primeros meses de 2020. Si a esto añadimos las ventas de modelos bi-fuel (capaces de funcionar con GLP y gasolina), el 84,72% de los Subaru matriculados en nuestro país en el presente año portan la etiqueta ECO de la DGT.

En el caso de la gama ecoHYBRID, Subaru propone híbridos autorrecargables gracias a su tecnología propia que se combina con la tradicional tracción total permanente de la marca.

En el caso del GLP, Subaru es una de las que más ha apostado por este carburante alternativo. Los modelos Impreza, XV, Levorg y Outback están disponibles en versión GLP con un coste de 1.750 € adicional al precio de la versión gasolina independientemente del modelo elegido. ■

Pantallas de protección en cabina para Ford Transit y Ford Tourneo



Ford ha lanzado una nueva gama de pantallas de protección que se pueden instalar rápida y fácilmente en sus vehículos comerciales. El objetivo de estas pantallas es cumplir con los requisitos de distanciamiento social y ofrecer una mayor tranquilidad a los ocupantes. Se pueden montar para ofrecer cuatro configuraciones separadas, dividiendo las cabinas de delante a atrás y de izquierda a derecha según se desee, para proporcionar la configuración ideal según las necesidades.

Las pantallas impermeables están hechas de plástico de cloruro de polivinilo (PVC) transparente con correas integradas para una

instalación sencilla y pueden desinfectarse de forma rápida.

Las ventosas extraíbles se fijan al interior de las ventanas para proporcionar puntos de fijación discretos para las correas, que también se fijan a los accesorios existentes en la cabina. Los usuarios pueden montar, ajustar y retirar las pantallas sin necesidad de modificaciones interiores, pudiendo guardarlas en plano.

De momento, esta pantalla está disponible para Transit Custom y Tourneo Custom y Transit 2 Toneladas. A finales de este año llegarán para Transit / Tourneo Connect, y Transit / Tourneo Courier. ■

Mejoras para el Land Cruiser



La marca japonesa acaba de renovar uno de sus modelos más míticos: el Land Cruiser. Este eficaz todoterreno, que está a punto de celebrar su 70 aniversario, cuenta ahora como gran novedad con un nuevo motor diésel 2.9D de 204 CV, 27 CV más que su predecesor. Incorpora Stop & Start, mejorando así consumos y emisiones, y puede ir asociado a una caja de cambios manual de seis velocidades o una automática de igual número de relaciones.

Otra novedad relevante es la mayor dotación de sistemas de seguridad con la llegada de Toyota Safety Sense 2 a la gama Land Cruiser, que incluye Sistema de Seguridad Precolisión con detección de peatones y ciclistas, Control de Crucero Adaptativo Inteligente, Avisador de Cambio Involuntario de

Carril, Reconocimiento de Señales de Tráfico, Control Inteligente de Luces de Carretera y Sistema de Mantenimiento de Trayectoria (LTA). Las versiones más equipadas incluyen además otros dispositivos de seguridad como Alerta de Tráfico Trasero (RCTA) y Detector de Ángulo Muerto (BSM). También ha mejorado la conectividad, con la integración móvil a través de Apple CarPlay y Android Auto.

Está disponible con carrocería de 3 ó 5 puertas y permitiendo elegir entre cinco niveles de acabado: NX, GX, VX, VXL y LIMITED. El primero de ellos (NX) tiene homologación como vehículo categoría N1 y clasificación de furgón, siendo, junto a GX, una gran herramienta de trabajo fuera de la carretera. Ambos se enmarcan dentro de Toyota Professional. ■

La hibridación llega al Maserati Ghibli



La firma italiana ha presentado el nuevo Ghibli Hybrid, un modelo de hibridación suave que se convierte en el primer modelo con esta tecnología en la historia de Maserati. Además, podrá contar con la etiqueta ECO de la DGT.

La marca del tridente ha combinado un motor gasolina 2.0 turboalimentado con un alternador de 48 voltios y un sobrealimentador adicional eléctrico (e-Booster), soportado por una batería montada en la parte trasera del vehículo.

Esta versión no solo es 80 kg más

ligera que el diésel. También cuenta con unas magníficas prestaciones. Gracias a sus 330 CV y al par de 450 Nm entregado a solo 1.500 rpm, alcanza los 255 km/h y acelera de 0 a 100 km/h en 5,7 segundos.

El consumo medio WLTP, aún por homologar oficialmente, rondará los 9 L/100 km.

Este modelo significa el primer paso hacia la electrificación de todos los nuevos modelos Maserati. Para 2021 se esperan las versiones totalmente eléctricas del GranTurismo y el GranCabrio. ■

Jeep Renegade y Compass, con motor PHEV en septiembre



El fabricante norteamericano inicia la electrificación de su gama. Jeep ha presentado los nuevos Renegade 4xe y Compass 4xe, los primeros modelos electrificados de Jeep en la región EMEA. Y lo hace a través de la tecnología híbrida enchufable (PHEV). Las nuevas versiones 4xe combinan un motor gasolina turboalimentado 1.3 con otro motor eléctrico de 60 CV y batería de 11,4 kWh. El resultado es un auténtico todoterreno, con tracción total siempre disponible, capaz de circular en modo eléctrico durante 50 km (hasta 130 km/h).

Además, se pueden elegir entre 2 potencias: 190 o 240 CV, en función de la potencia del motor gasolina (130 o 180 CV). La eficiencia está

fuera de toda duda, con 2 L/100 km de consumo medio y apenas 50 g/km de emisiones.

Los modelos 4xe también cuentan con un nuevo selector del cambio automático de seis velocidades, control rotativo Selec-Terrain actualizado con modos eAWD (4WD Lock, 4WD Low y Hill Descent Control) para activar los diferentes modos de conducción: Auto, Snow, Mud&Sand y Rock, incluyendo el nuevo modo Sport.

Su llegada al mercado está prevista para septiembre con 3 niveles de acabado (Limited, S y Trailhawk) y un conjunto de características tecnológicas y de seguridad, nuevas y exclusivas funciones de conducción eléctrica y soluciones de recarga. ■

Llega a España el Volkswagen ID.3



Nuestro mercado ha abierto los pedidos de uno de los coches más esperados de los últimos tiempos: el Volkswagen ID.3 Dejando de lado la edición especial limitada ID.3 1st, con ventajas adicionales para recompensar a los "early adopters", este vehículo 100% eléctrico está disponible con tres baterías (autonomías) y cinco versiones: Pure (45 kWh-126 CV-330 km), Pure Performance (45 kWh-150 CV-330 km), Pro (48 kWh-145 CV-420 km), Pro Performance (58 kWh-204 CV-420 km) y Pro S (77 kWh-160 CV-550 km).

Gracias a su capacidad de carga rápida bastarían 30 minutos (cargando a 100 kW) para tener la

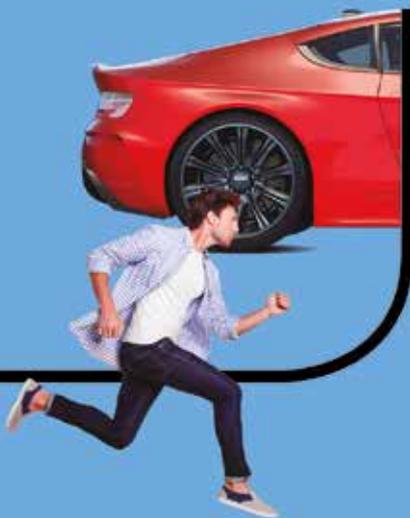
batería lista. Las primeras versiones en llegar serán las Pro Performance, que estarán disponibles en 4 acabados pre configurados con distintos equipamientos. Cada una de estas versiones incluirá, de serie, al menos dos de los cinco paquetes de equipamiento disponibles, y los clientes podrán elegir el color exterior e interior, los asientos y las llantas, así como otras opciones individuales, como la bomba de calor o la preparación del portabicicletas.

El modelo básico Pure, con una autonomía de hasta 330 km (WLTP) estará disponible unos meses más tarde, por menos de 30.000€ PVP (sin aplicar MOVES II). ■

Reestrena coche una y otra vez con

RE DRIVE

Smart Renting



Renueva tu coche siempre que quieras con **ReDrive**; el **smart renting** de vehículos de ocasión con ventajas nunca vistas para ti que **lo quieres todo**:

-  Quieres la mayor **oferta de modelos de ocasión**: **100% revisados**.
-  Quieres tenerlo ya: Con **disponibilidad inmediata**.
-  Quieres **ahorrar**: Primeras marcas a precios inmejorables.
-  Quieres tener **flexibilidad**: Elige tu plazo y **cámbialo sin gastos** cuando quieras.
-  Quieres **comprarlo**: A partir de los **seis meses**, renueva el renting, devuélvelo o cómpralo **con descuento de hasta el 50% de las cuotas pagadas***.
* Máximo 3 cuotas.



Infórmate ya en
shop.aldcarmarket.com/es-es

Pásate ya a **ReDrive** y disfruta del **revolucionario** servicio de **ALD Carmarket**.

ALD
Automotive

Rocío Carrascosa

CEO de Alphabet España

“Debemos abordar con soluciones flexibles los nuevos escenarios de movilidad”



¿Han podido calcular ya el impacto del parón provocado por el COVID-19 sobre las previsiones que tenían para este año? ¿Son más positivas las perspectivas para el ejercicio 2021?

Esta crisis sin precedentes ha dado lugar a una incertidumbre en el panorama económico nacional que nunca antes habíamos previsto. De hecho, prever ahora cómo acabará el año es todavía muy vulnerable. Lo que sí podemos asegurar es que en Alphabet nos encontramos preparados para ir amoldando nuestros indicadores en función de la evolución en esta fase de recuperación y según las tendencias que, a partir de ahora, van a redefinir el futuro de la movilidad.

“ La estrategia de recuperación del sector y la velocidad de la recuperación afectarán al valor de los vehículos en el mercado de segunda mano ”

Confiamos en que el sector registre una tendencia al alza en cuanto a matriculaciones, que ya comenzó el pasado mes de mayo, y que esperamos que siga su curso de cara a los datos del resto del año y nos permita partir de una situación más estable para afrontar el próximo año. Pero por el momento, debemos avanzar poco a poco y adaptarnos a los diferentes escenarios que se nos puedan ir planteando.

¿Cómo ha ayudado Alphabet a sus clientes corporativos durante la pandemia?

Para Alphabet nuestros clientes son lo primero. Por eso, a pesar de todo lo ocurrido, nuestra actividad no se paralizó en ningún momento. De hecho, durante las semanas de parón nos posicionamos a su lado ofreciéndoles respuestas en el momento en el que más nos necesitaban. Estudiamos cada caso de manera personalizada, plateando distintas

Adaptación y flexibilidad son los conceptos que marcarán las operaciones de renting en los próximos meses. Nos lo confirma Rocío Carrascosa, máxima responsable de Alphabet en nuestro país, quien también apunta a que esta adaptabilidad, a cada momento y tipo de cliente, así como las nuevas fórmulas caracterizarán el futuro de la movilidad corporativa.



RENAULT
Passion for life

Nuevo CAPTUR HÍBRIDO ENCHUFABLE



Híbrido enchufable



Combustible

Electric Mobility for you:
Hasta 65 kms* de autonomía conduciendo
en modo eléctrico en ciudad con el
Nuevo Renault CAPTUR E-TECH híbrido enchufable.



Gama Nuevo Captur E-TECH Híbrido enchufable: consumo mixto WLTP (l/100) desde 1,5 hasta 1,7.
Emisiones WLTP CO₂ (g/km) desde 32 hasta 37. Emisiones NEDC CO₂ (g/ km) 34.

Renault recomienda

renault.es

VALDERRAMA MASTERS



alternativas con soluciones y planes de pago, aplazamientos, y extensiones de contrato a la medida de cada cliente, con el objetivo de ayudarles a minimizar en la medida de lo posible el impacto de la crisis en sus negocios.

Hemos diseñado además una estrategia de recuperación que nos permita incidir en todos los eslabones de nuestra cadena de valor, con un plan de continuación específico para cada uno.

“ 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. ”

Lo que es evidente es la necesidad de seguir innovando y apostando por la flexibilidad y la personalización del servicio. Estos son aspectos que cobran un protagonismo aún mayor de lo que ya lo venían haciendo antes, de cara a seguir reactivando la movilidad y la actividad de las empresas con flotas sostenibles y adaptadas a las necesidades de cada momento ante un escenario de total incertidumbre.

¿Se han producido muchas devoluciones de vehículos/ cancelaciones de contrato fruto de esta crisis?

Durante semanas en las que la crisis se encontraba en su momento más álgido, las cancelaciones de contratos de renting habituales no resultaron significativas, aunque sí hemos advertido una mayor solicitud en algunos contratos a los que restaban pocos meses para su fecha de finalización.

En el caso del renting flexible, se ha producido un mayor número de terminaciones durante este periodo de confinamiento, aunque el feedback de nuestros clientes es que volverán a hacer uso de este servicio.

Muchas compañías de renting están centrando buena parte de sus esfuerzos comerciales en el segmento de pymes, autónomos y particulares, ¿también forma parte de la estrategia de crecimiento de Alphabet esta tipología de clientes?

En Alphabet llevamos mucho tiempo trabajando y enfocando nuestros esfuerzos en el desarrollo de una oferta para pymes, autónomos y particulares.

Las ventajas que actualmente tiene el renting hacen que sea una fórmula que verdaderamente les interesa. No solo por la eliminación de toda incertidumbre, sino también por la estabilidad de la cuota mensual para tener un horizonte de coste concreto, así como por la flexibilidad de los servicios y, sobre todo, por la frecuencia de renovación del parque de renting.

Un ejemplo concreto de la apuesta de Alphabet por el profesional autónomo es nuestro reciente acuerdo con la Unión Profesional de Trabajadores Autónomos (UPTA) para diseñar una propuesta que permita gestionar con eficiencia la movilidad de los más de 158.000 afiliados de la organización.

¿Esperan afectaciones en los valores residuales de los vehículos y, por lo tanto, un incremento en las cuotas de renting?

Nuestras estimaciones pronostican algún impacto menor a corto plazo. La estrategia de recuperación del sector de automoción y la velocidad de la recuperación afectarán al valor de los vehículos en el mercado de segunda mano. Es posible que la recuperación sea más lenta y que siga existiendo una ligera diferencia con los valores de mercado que

MÁS DIGITALIZACIÓN Y FLEXIBILIDAD

Rocío Carrascosa confirma que *“desde un principio nuestro foco ha sido permanecer al lado de nuestros clientes, con el fin de ofrecerles soluciones eficaces y flexibles en cada momento del confinamiento, en cada fase de la recuperación y en lo que conocemos como la nueva normalidad”*. Ello incluye adoptar nuevas tendencias y reforzar herramientas ya existentes.

Es el caso de **AlphaRent**, la solución de renting flexible de este operador, y que ahora están potenciando. También se está impulsando con fuerza **AlphaElectric**, la solución integral de movilidad eléctrica de Alphabet.

Carrascosa añade que *“la Digitalización sigue siendo protagonista entre nuestras prioridades. Hemos reforzado las gestiones online con el fin de mejorar la experiencia digital de nuestros usuarios. De ahí que uno de nuestros proyectos dónde más se ha apostado por la transformación digital haya sido el Proyecto OASIS, impulsado por Alphabet Internacional, que está agilizando y digitalizando todos nuestros procesos comerciales y operacionales. Desde este proyecto, hemos trabajado aspectos tales como el desarrollo de una nueva solución de gestión digital para todos nuestros colaboradores y partners que les permita cotizar y realizar todo el proceso de contratación online.”*

Por otro lado, se está adaptando la Oficina Virtual *“a las necesidades actuales de los clientes, y la digitalización de la contratación del renting flexible, ambos enfocados en agilizar y mejorar la experiencia de pymes y autónomos, colectivo que va a requerir de especial atención especialmente durante estos primeros meses de la recuperación.”* ■

hemos estado observando justo antes de la pandemia. Pero ante una situación tan compleja como la vivida, la incertidumbre hace que cualquier estimación pueda variar rápidamente.

¿Qué cambios esperan que se consoliden tras esta crisis en el ámbito de la movilidad corporativa?

En los últimos años la movilidad ha sido un sector muy cambiante donde han entrado en juego soluciones disruptivas, basadas fundamentalmente en las nuevas tecnologías. Y la movilidad corporativa no ha permanecido ajena a estos cambios. Sin embargo, hoy nos encontramos es una situación sin precedentes, donde el distanciamiento social y el miedo al contagio están haciendo que algunas de esas tendencias que ya se habían instaurado en nuestro día a día, se resientan.

Estamos viendo por ejemplo un repunte de la micromovilidad, ya sea en bici, patinete eléctrico o moto. También el descenso del uso del transporte público en favor de la utilización del vehículo privado. La incertidumbre del carsharing aún es elevada, aunque las compañías del sector estén apostando por nuevas fórmulas que permitan recuperar la confianza de sus clientes.

Otro factor a tener en cuenta es una mayor implantación del teletrabajo a nivel general, aunque parece que sea más pronunciado en funciones que tienen menor impacto en actividades comerciales o de distribución, dónde la movilidad es necesaria.

Esto hará que nos encontremos ante escenarios de movilidad diferentes que tenemos que ser capaces de abordar con soluciones también diferentes pero sobre todo flexibles y sencillas de asumir por parte de las empresas. Desde nuestro Foro de Movilidad seguimos muy atentos de esta situación tan cambiante que, sin duda, supone un gran reto para todos los que formamos parte de este sector. ■



la gestión de flota más digital

Este iba a ser un año especial para muchas empresas. También para Baiback. Pero a pesar de las dificultades y la paralización generadas por el COVID-19, la compañía dirigida por Ricardo Martín ha conseguido consolidar su nuevo portfolio de servicios donde la tecnología y la digitalización de procesos son los protagonistas.

Como explica Ricardo Martín, máximo responsable de Baiback, "hemos abierto toda la tecnología y digitalización que usábamos internamente y se la hemos trasladado a nuestros clientes, actuales y potenciales".

La compañía ha orientado buena parte de sus esfuerzos en estos últimos meses hacia la optimización de procesos en la gestión de flotas. Y no solo ofreciendo herramientas digitales para optimizar esta gestión, sino también ofreciendo una "capa" de consultoría con la que acompañar todo el ciclo de una flota: desde la definición de la *car policy*, compra, puesta en marcha, mantenimiento... hasta la gestión del remarketing.

“ Hemos abierto toda la tecnología y digitalización que usábamos internamente y se la hemos trasladado a nuestros clientes, actuales y potenciales. ”

De esta forma, Baiback abre su abanico de clientes potenciales a todo el espectro del sector flotas: desde aquellas empresas que buscan optimizar la gestión de su parque móvil en renting o propiedad hasta compañías de RaC, carsharing o concesionarios, por poner solo algún ejemplo.

Tres nuevas herramientas

La aplicación **Baiback Quanyk** permite gestionar de forma sencilla la base de datos de vehículos, conductores y proveedo-

Con casi 3 años de vida, Baiback se ha consolidado como compañía de servicios asociados a la gestión de flotas. Y gracias a su apuesta tecnológica, ha conseguido digitalizar todos los procesos referentes al ciclo de vida de un vehículo, con todas las ventajas que ello comporta.

res. De esta forma es posible planificar y coordinar renovaciones, fechas de pedido y entregas, optimizar los procesos... Además, también automatiza las tareas administrativas y valida las facturas de forma digital. Por otro lado, podremos centralizar en único espacio toda la información de la flota analizar los impactos de los costes de combustible, kms, peajes, RRHH, ajuste de fin de contrato...

Otra de las aplicaciones es **Conect Flota**, más enfocada a la gestión operativa de la flota y la mejora de la productividad a través del control absoluto de los movimientos. También analiza los tiempos de reacondicionamiento, reduce la inmovilización... Y toda la información es en tiem-

po real y accesible a través de una App móvil con la que podremos reportar desde tareas a daños del vehículo. Además, Conect Flota puede resultar especialmente eficaz para compañías de Rent-a-Car o incluso para aquellas corporaciones que decidan implementar su propio sistema de carsharing. De hecho, la experiencia de Baiback en este sector es destacable, ya que se encarga de la gestión de Wible, la empresa de vehículos compartidos lanzada por Repsol y KIA.

“ Con estas aplicaciones, Baiback cubre de una manera íntegramente digital el ciclo de vida del vehículo en su totalidad. ”

La tercera pata de las soluciones Baiback es **Conect Remarketing**, una aplicación que gestiona todo el ciclo de recompras y remarketing, simplificando todos los procesos técnicos y administrativos. En definitiva, una herramienta que realiza un tracking de todo el proceso cuando el coche ya está fuera de uso.

Como señala Martín, "con estas aplicaciones, Baiback cubre de una manera totalmente digital todo el ciclo de vida del vehículo." ■



Frank Danitz



Este mes de julio Alphabet España ha nombrado a Frank Danitz como nuevo directorio Financiero de la compañía. Danitz sustituye a Michael Schröder, quién asumirá el cargo de director Financiero de BMW Financial Services Canadá. Con su actual nombramiento,

Frank Danitz comenzó su carrera en el Grupo BMW en 2002, donde ha asumido diferentes cargos de responsabilidad dentro de la compañía. Su última posición antes de este nombramiento ha sido liderando el Departamento de Contabilidad de BMW Group. ■

Iberdrola abre su corredor de recarga superrápida entre el centro y sur de la península



La compañía energética Iberdrola sigue avanzando en el desarrollo de su Plan de Movilidad Eléctrica con la instalación en Monesterio (Badajoz) de una nueva Estación Premium en uno de los principales corredores de la Península, que une el centro y el sur, tanto Andalucía Occidental como Portugal. En concreto cuenta con un cargador de 150 kW y cuatro rápidos y estándar, de 50 kW y 22 kW, respectivamente.

De esta forma, las recargas se reducen a 5 o 10 minutos, así como los costes, ya que en este caso permite completar los 538 km entre Madrid y Sevilla (o el recorrido inverso) por poco más de 10 euros y unir Madrid con la costa de Cádiz (y al revés) por algo más de 15 euros*. Estos importes reducen en tres veces los costes del mismo viaje realizado en vehículo de combustión de gasolina y sin emitir gases contaminantes.

La Estación Premium de Monesterio está situada en el Complejo Leo, un área de servicio transitada por 4,7 millones de vehículos el año pasado.

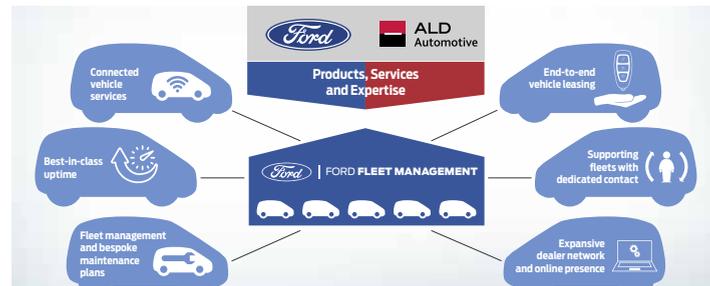
También ha puesto en marcha otra

de características similares en Oropesa (Toledo), en la A5. Asimismo, trabaja ya en el despliegue de infraestructura de recarga superrápida en otros dos principales corredores del país: la autovía del Noroeste o A6, que une Madrid con Galicia, y la autovía del Nordeste o A2, que hará posible la recarga superrápida de un vehículo eléctrico, a precios competitivos, hasta Barcelona.

Hasta el momento, Iberdrola ha instalado más de 5.500 cargadores eléctricos en el país. De estos, 600 son de recarga rápida en vía pública, operativos en carreteras y autovías. La compañía cuenta con más de 1.800 cargadores rápidos, superrápidos y ultrarrápidos en la vía pública en diferentes etapas de desarrollo.

Iberdrola intensificará el despliegue de puntos de recarga hasta un total de 150.000 en hogares, empresas y en vía urbana, apostando por la recarga superrápida (150 kW) y ultrarrápida (350 kW) en las principales autovías del país, que instalará cada 100 km y 200 km, respectivamente. ■

Alianza de Ford y ALD para crear Ford Fleet Management



ALD Automotive y Ford han firmado un acuerdo con el objetivo de crear Ford Fleet Management, una nueva compañía mediante la que se ofrecerán soluciones integrales de arrendamiento y gestión de flotas para clientes europeos.

Ford Fleet Management ofrecerá tanto turismos como vehículos comerciales, ya sea a través de la red de concesionarios Ford como a través de contactos directos y diferentes plataformas digitales. A través de esta nueva alianza, los clientes corporativos podrán acceder a través de una "ventanilla única" a una amplia oferta de servicios, desde el arrendamiento hasta la gestión de flotas, ahorrando tiempo y dinero.

No es la primera vez que ambas compañías colaboran. De hecho, ALD Automotive ha estado proporcionando a Ford diferentes fórmulas de arrendamiento durante los últimos 15 años.

La marca del óvalo aportará su experiencia con producto y su sistema de vehículo conectado mientras ALD Automotive aporta su perspectiva global y conocimientos en todo el proceso de la gestión de flotas, especialmente en el capítulo del Full Service Leasing (renting).

La nueva compañía empezará a operar en otoño en el Reino Unido, a la espera de la aprobación de las autoridades de la competencia, y espera llegar a otros mercados más adelante. ■

Bankia lanza un leasing para vehículos asociado a los ICO del COVID-19



Bankia ha puesto a disposición de sus clientes un nuevo producto de leasing asociado al quinto tramo de la Línea ICO de Avalués Covid-19, destinado al arrendamiento financiero u operativo de nuevos vehículos de transporte por carretera y de maquinaria a motor.

Esta línea permite a pymes, autónomos y empresas acceder a los bienes que necesitan para el desarrollo de su actividad económica sin tener que realizar desembolsos iniciales, a cambio del abono de una renta periódica y con la posibilidad de adquirir el bien al finalizar el contrato.

Este producto cuenta con el respaldo de la línea de los avalués del Estado lanzados con motivo del COVID-19. Bankia se encarga de todos los trámites, ofrece hasta el 100% de la financiación y la posibilidad de incluir el coste del seguro y de servicios asociados. Gracias a esta línea, el cliente no

tiene que afrontar una gran inversión inicial y los pagos se realizan a plazos y con menos intereses. Además, Bankia asume el IVA y el cliente solo aporta este impuesto en las cuotas, con lo que puede ir realizando desgravaciones periódicas.

Esta nueva línea ICO leasing, conforme a lo previsto en el Acuerdo de Consejo de Ministros 16 de junio, tiene como finalidad la adquisición o arrendamiento financiero u operativo de nuevos vehículos de motor de transporte por carretera para uso profesional, por empresas o autónomos. Entre otros, se podrán financiar operaciones de coches, furgonetas, vehículos comerciales ligeros, flotas rent a car, autobuses, autocares, camiones, tractores, cosechadoras, maquinaria industrial con motor, motos y motocicletas. Bankia ha alcanzado el 9,1% de la cuota de avalués de las operaciones del ICO. ■

Cityscoot despliega su motosharing en Barcelona



La compañía francesa especialista en movilidad eléctrica compartida ha iniciado operaciones en nuestro país. En este caso, Cityscoot ha elegido Barcelona para desplegar su servicio de motosharing de motos eléctricas. De momento, la compañía pone a disposición de los usuarios casi 350 motocicletas eléctricas, el número máximo que por el momento permite el Ajuntament de Barcelona a cada operador tras la última adjudicación de licencias.

Toda la flota de Cityscoot está compuesta por motocicletas eléctricas Govecs S1.5, fabricadas íntegramente en Europa, y cuya velocidad está limitada para uso urbano a 45km/h. Todas las motos cuentan con un casco homologado y un gorro desechable para mantener condiciones óptimas de higiene.

El servicio funciona a través de su App. Una vez registrado, el usuario puede ver las motocicletas disponibles y reservarlas gratuitamente durante 10 mi-

nutos. Desde la app el usuario también desbloquea la motocicleta -no necesita llaves- y hace el pago del servicio. El precio incluye el seguro contratado por Cityscoot con Allianz. Además, ofrece servicio de atención al cliente permanente para dar servicio desde Barcelona 24h /365 días. Además, la compañía prevé iniciar próximamente cursos de formación para nuevos usuarios de motocicleta.

Cityscoot opera en París desde 2016 y actualmente presta servicios de movilidad compartida en Niza, Milán y Roma, sumando una flota total de 7.000 motocicletas eléctricas.

El servicio está disponible en la app propia de Cityscoot, y en París y Niza también en la aplicación del líder mundial de ride-hailing Uber. Según ha anunciado la compañía gala, el objetivo es implantar su servicio en otras ciudades españolas en los próximos ejercicios. ■

Arval aterriza en Colombia de la mano de Relsa



Arval sigue incrementando su presencia en Latinoamérica. Desde el pasado mes de abril la compañía de servicios de movilidad de BNP Paribas ha iniciado sus operaciones en Colombia, abriendo oficinas en Bogotá. Y lo ha hecho de la mano de Relsa, partner con el que ya está trabajando en Chile y Perú. Francisco Pardo será el máximo responsable de la división como Gerente General de Arval Relsa.

Además de Chile y Perú, Arval también cuenta con presencia en Brasil. En los últimos tres años su flota en la

zona ha crecido un 34% y la apertura de Arval Relsa acelerará el desarrollo de sus actividades en la región de América Latina.

Para François-Xavier Castille, Director General de Arval Internacional, "Al desplegar actividades en Colombia, Arval completa y refuerza su presencia en América Latina. El renting y las nuevas soluciones de movilidad están creciendo en todo el mundo y tienen un enorme potencial de desarrollo en América Latina, especialmente en un país económicamente estable como Colombia". ■

Grupo Ibérica adquiere APK Renting



El grupo valenciano de distribución de automóviles Grupo Ibérica ha adquirido APK Renting. De esta forma, Grupo Ibérica hace su entrada en el sector del renting y crea la "primera compañía de renting independiente y 100% española" capaz de gestionar de forma propia e integral todos los servicios del renting.

Tras esta adquisición, APK Renting reordenará su estrategia para ofrecer productos a medida adaptados a las necesidades particulares de las PYMES y pequeñas flotas, con especial atención al segmento de vehículos premium, aportando "en este caso la posibilidad de renting de vehículos de alta gama matriculados."

Por otro lado, también se crea la marca MIMOWI bajo la que se ofrecerán soluciones de movilidad más flexibles y asequibles a particulares y autónomos con distintos pla-

nes adaptados a las necesidades de cada cliente: MIMOWI EASY, PLUS y RENTING.

MIMOWI EASY, es el servicio de vehículo seminuevos por suscripción para particulares más asequible del mercado, con todos los servicios incluidos y sin compromiso de permanencia, MIMOWI PLUS ofrece tarifa plana en el alquiler a medio/largo plazo de vehículo nuevo, sin cambio de cuota independientemente del tiempo de permanencia, mientras que MIMOWI RENTING ofrece el servicio de alquiler a medio/largo plazo habitual dirigido al particular. Grupo Ibérica es un grupo empresarial formado por 16 sociedades presentes en diferentes sectores como la automoción, restauración, consultoría, agroalimentación, distribución y tecnología, y generando más de 550 puestos de trabajo por todo el territorio nacional. ■

Acuerdo entre ALD y Caser para ofrecer un completo programa de renting



ALD Automotive y Caser han firmado un acuerdo para que la compañía de seguros pueda ofrecer a empleados, proveedores, mediadores y grandes cuentas un programa de renting. Una fórmula que Caser ofrecerá a través de su compañía de servicios, Acierta Asistencia.

A su vez, Caser comercializará comercializará, a través de la plataforma de venta de ALD, seguros de Autos y servicios de Acierta Asistencia asociados al vehículo de renting de ALD.

Con este acuerdo, ALD Automotive, que cuenta con una cartera de más de 120.000 vehículos para empresas y profesionales, amplía su catálogo de productos al renting de particulares.

Esta alianza se suma al acuerdo firmado entre las dos compañías el pasado año para asegurar los vehículos de flota, por el que Caser se convertirá en la proveedora del seguro de daños y RC de vehículos de la empresa especializada en el renting hasta 2022. ■

Free2Move refuerza su posición B2B con nuevas soluciones de gestión de flotas



La división de servicios de movilidad de PSA Group incrementa su cartera de servicios B2B con el lanzamiento de soluciones de gestión de flotas corporativas. Unas plataformas multimarca para apoyar la movilidad de sus empleados, reducir costes de viaje y limitar el impacto medioambiental.

Por un lado, Free2Move cuenta con Connect Fleet. Compatible con todas las marcas y tipos de vehículos, es una plataforma online de gestión de flota conectada que recoge datos en tiempo real (horas y kilometraje recorrido, consumo de combustible y alertas mecánicas y de mantenimiento), gracias a la electrónica que se encuentra a bordo del vehículo. Esta solución ofrece ventajas tanto a los gestores como a conductores. Gracias a ella, los primeros podrán conseguir una reducción de más del 10% en los gastos de combustible, así como la geolocalización de vehículos robados y la optimización de la actividad. Por su parte, los empleados podrán disfrutar de consejos persona-

lizados de conducción ecológica y total privacidad para sus viajes personales. Actualmente Connect Fleet está presente hoy en 10.000 empresas con 430.000 vehículos conectados en todo el mundo.

La segunda solución de Free2Move es Fleet Sharing. Se trata de una solución de carsharing llave en mano que permite a las empresas optimizar su flota y facilitar la movilidad de sus empleados ofreciéndoles una alternativa al uso del vehículo de alquiler con conductor o al transporte público. Con Fleet Sharing se puede reservar online en cualquier momento los coches compartidos de la compañía, a través de smartphone, acreditación o armario de llaves conectado. Fleet Sharing permite el seguimiento de vehículos en tiempo real y la identificación del conductor en caso de infracción de tráfico. Más de 40 empresas ya han implementado esta solución con 2.500 coches compartidos. ■

Wabi, nuevo servicio de coches por suscripción de Santander Consumer



Santander Consumer ha puesto en marcha Wabi, un nuevo servicio de coche por suscripción contratable vía App o web. La suscripción dura como mínimo 30 días, renovable mensualmente, sin compromiso de permanencia y con un kilometraje gratuito de 1.500 km.

El servicio ofrece seguro a todo riesgo y asistencia en carretera, el mantenimiento del vehículo, cambio de neumáticos y los gastos de gestión e impuestos.

La operativa para contratar el servicio es sencilla y rápida. Basta con descargar la app, registrarse, validar el carné de conducir y la forma de pago, y hacer la reserva del coche elegido.

Después, solo habrá que recoger el coche en el punto de entrega indicado, con todas las garantías de limpieza y desinfección. La gama de vehículos abarcará desde coches utilitarios hasta coches de alta gama, con todo tipo de motorizaciones: diésel, gasolina, híbridos y eléctricos.

Hemos descargado la aplicación para comprobar la oferta de vehículos existente así como sus precios. El modelo más económico es un Hyundai i10 por 361€ para 30 días de uso. Un Hyundai i30 está disponible desde 472€ y un Tucson o un Ioniq desde 535€.

De momento Wabi está disponible en la Comunidad de Madrid y llegará próximamente a Andalucía, Cataluña y Comunidad Valenciana.

Si bien este servicio está dirigido de momento a conductores particulares, también está previsto el lanzamiento de una versión para autónomos y empresas.

Este servicio supone además una nueva oportunidad de negocio para los concesionarios, que pueden unirse a la plataforma digital de Wabi para dar salida a vehículos de ocasión o kilómetro cero. La única condición es que el coche tenga una antigüedad máxima de cuatro años y menos de 100.000 kilómetros. ■

José-Martín Castro Acebes sustituye a Agustín García



La Asociación Española de Renting de Vehículos (AER) ha nombrado a José-Martín Castro Acebes como nuevo presidente de la Asociación. Castro Acebes sustituye en el cargo a Agustín García, quien se jubila tras más de 18 años al frente de la asociación. Con esta designación se culmina un proceso que se inició en noviembre de 2018, cuando Agustín García fue ratificado en su cargo como presidente y anunció a la Asamblea de la AER su intención de no volver a presentarse a reelección y ter-

minar su presidencia antes de que finalizasen los cuatro años preceptivos del mandato, siempre y cuando hubiera un candidato idóneo para el cargo, y así lo decidiera la Asociación.

José Martín Castro-Acebes es una persona muy ligada al sector del renting y que conoce perfectamente los fines y funcionamiento de la AER, de la que con anterioridad ha formado parte como miembro de la Junta Directiva, en representación del Banco Santander. ■

eCooltra lanza un servicio de sharing corporativo para empleados



Con el objetivo de dar respuesta a la situación de "nueva normalidad", donde el uso del transporte público y colectivo está disminuyendo por miedo al contagio de coronavirus, Grupo Cooltra ha lanzado eCooltra Empresas. Se trata de un servicio de tarifa plana de movilidad compartida para empresas, tanto de motos como de bicis, que las compañías pueden contratar para sus trabajadores, ofreciendo una movilidad individual y reduciendo riesgos de exposición.

Desde que eCooltra volviera a sacar sus motos a la calle el pasado mes de abril, la demanda del servicio ha seguido creciendo, especialmente en las horas de entrada y salida al trabajo. Y es que muchas empresas han establecido protocolos para sus trabajadores ante la nueva normalidad, incluyendo evitar, siempre que sea posible, el uso del transporte público para prevenir aglomeraciones. Por ello, el nuevo servicio de eCooltra permite a las empresas

ofrecer una alternativa de transporte individual, seguro y sostenible para sus trabajadores.

Los vehículos y cascos se higienizan a diario y permiten una movilidad respetando el distanciamiento social y sin contaminar, de manera que las empresas pueden ofrecer seguridad, y tranquilidad en los desplazamientos de sus trabajadores, al mismo tiempo que la compañía reduce la huella de carbono.

eCooltra Empresas permite contratar una tarifa plana mensual por empleado y escoger entre distintos precios, a partir de 11 euros por trabajador. Las tarifas incluyen 20 o 40 minutos de transporte diarios, de lunes a domingo, según las necesidades del empleado. El servicio está disponible en Barcelona, Madrid, Valencia, Lisboa, Milán y Roma. En el caso de Barcelona, sirve tanto para motosharing como bikesharing eléctrico, un servicio que se puso en marcha en la Ciudad Condal a mediados de junio de 2020. ■

150.000 renting a particulares hasta 2025, el objetivo de Arval y CaixaBank



CaixaBank y Arval seguirán uniendo esfuerzos para innovar en materia de movilidad con la creación de nuevos productos y servicios hasta 2025. Este es el principal objetivo del renovado acuerdo firmado entre ambas entidades como socios en el negocio de renting de vehículos y soluciones de movilidad para España y Portugal. Mediante este plan, se prevé alcanzar los 150.000 vehículos comercializados y financiados en el periodo comprendido entre 2021 y 2025.

Para ello, la propuesta de valor para los clientes actuales y los potenciales se ampliará con productos y servicios específicos relativos a la movilidad eléctrica, compartida, conectada y autónoma.

Cuatro proyectos

Este periodo de colaboración se iniciará con el desarrollo de cuatro grandes proyectos con tal de conseguir los objetivos marcados.

En primer lugar, se configurará una nueva organización comercial dedicada a la creación y comercialización de nuevos productos enfocados a la necesidad particular de cada cliente, tanto particulares como empresas. A los particulares se les ofrecerá campañas específicas que incluyan la venta de vehículos de ocasión o digitalización de la experiencia de usuario. Por su parte, a

las empresas se les apoyará en todo el proceso a través de los account teams de Arval, donde un grupo de gestores de diferentes departamentos (compras, seguros, mantenimiento, etc.) están a disposición permanente para gestionar todas las necesidades de los clientes y ser lo más reactivos posibles en la tramitación de cualquier solicitud o incidencia. Al mismo tiempo, aportarán soluciones y servicios nuevos como el carsharing para empresas, renting a medio plazo u otras alternativas sostenibles de movilidad.

Por otro lado, se potenciará la estrategia comercial en los canales digitales para ampliar la difusión de los nuevos productos y soluciones. Asimismo, CaixaBank y Arval explotarán la colaboración con el sector para ofrecer ventajas exclusivas a fabricantes, concesionarios y clientes finales.

El tercer punto amplía la comercialización de vehículos de ocasión, provenientes de la cartera de Arval, entre los clientes de CaixaBank en formato de préstamo o second-renting. Dicha propuesta también incluirá los vehículos aportados por concesionarios o clientes CaixaBank.

Por último, se ofrecerá renting a todos los concesionarios de España para facilitar la financiación de la adquisición de nuevos vehículos, tanto a particulares como a empresas. ■

SPRO, la nueva App para las zonas de carga y descarga de Barcelona



Es fácil. Es cómoda.
Es metropolitana.



Los profesionales de la distribución urbana de mercancías del Área Metropolitana de Barcelona ya disponen de SPRO, una nueva aplicación móvil gratuita para gestionar el estacionamiento en las plazas de carga y descarga.

El objetivo de la aplicación es unificar y mejorar la gestión y el estacionamiento de las plazas destinadas a los profesionales de este colectivo. Inicialmente, se podrá utilizar en Barcelona, Badalona, Castelldefels, Esplugues de Llobregat, L'Hospitalet de Llobregat, Sant Joan Despí y Sant Just Desvern, y próximamente se añadirán el resto de municipios metropolitanos.

En el caso de Barcelona, SPRO sustituye a la antigua aplicación areaDUM.

El modo de uso es muy sencillo e intuitivo. Solo hay que seleccionar el área e indicar en la aplicación el código DUM de la zona, que se encuentra en la señal vertical, y se podrá disfrutar de 30 minutos de aparcamiento gratuito. En Barcelona, si el vehículo utilizado está

clasificado como 0 emisiones, se dispondrá de 30 minutos adicionales.

Además, es posible recibir alertas personalizadas y notificaciones cuando se esté acabando el tiempo de estacionamiento.

La aplicación también permite localizar las plazas DUM de manera sencilla gracias al sistema de geolocalización y consultar la previsión de la ocupación y los horarios de regulación de cada zona. También se pueden consultar todas las operaciones realizadas y los datos del vehículo que las ha realizado, sea con una cuenta personal o con una cuenta de empresa.

La aplicación incorpora un sistema predictivo de disponibilidad de plazas libres de estacionamiento regulado en Barcelona para ayudar a los usuarios a encontrar una plaza de carga y descarga en superficie. Introduciendo el destino y la hora prevista de llegada, la aplicación muestra en el mapa la predicción de disponibilidad. ■

VWFS entra en el negocio del Business Travel



Volkswagen Financial Services ha llegado a un acuerdo para adquirir la start-up Voya, especializada en el sector de los viajes corporativos y que ofrece un asistente de viaje digital para empresas, tanto desde aplicación móvil como desde Desktop.

La interacción entre la plataforma en línea y el servicio de agencia de viajes física permite a los viajeros de negocios planificar y reservar su viaje de negocios en pocos minutos. Además, las empresas de la industria de los viajes y la movilidad pueden utilizar esta plataforma de business travel como una solución de marca blanca.

De esta forma, Volkswagen Financial Services también podrá ofrecer a sus clientes de flotas una solución de

travel management. Esta adquisición refuerza la tendencia de estos últimos años por la que algunas compañías están fusionando los departamentos de gestión de flotas y el de viajes corporativos.

"Con esta adquisición, estamos agregando la gestión de viajes de negocios a nuestra oferta de movilidad para clientes de flotas", dice Lars Henner Santelmann, Presidente del Consejo de Administración de Volkswagen Financial Services AG. "Estamos encantados de haber podido traer a Voya a bordo en estos tiempos turbulentos y, por lo tanto, podemos ayudar a dirigir una puesta en marcha innovadora en aguas algo más tranquilas". ■

BMW, primera marca en utilizar iPhone como llave



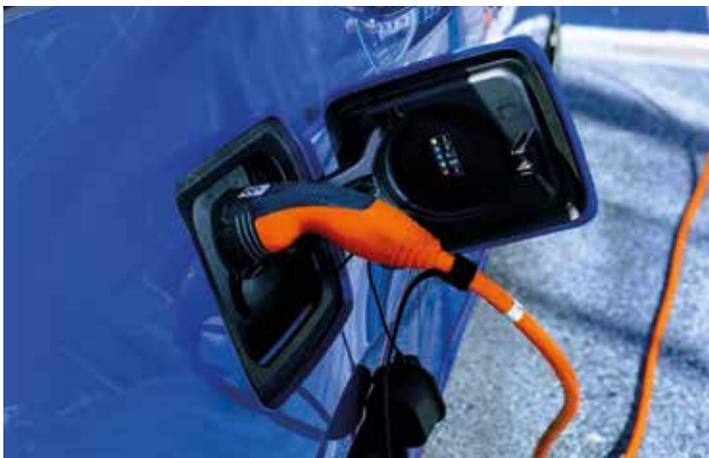
Apple ha anunciado que BMW se convertirá en el primer fabricante de automóviles en permitir a sus clientes utilizar el iPhone como una llave de coche totalmente digital. BMW fue el primero en integrar el iPod en sus vehículos, el primero en ofrecer Apple CarPlay inalámbrico y ahora el primero en introducir soporte para BMW Digital Key.

La nueva llave digital BMW para el iPhone permitirá a los clientes simplemente tocar para abrir el vehículo y ponerse en marcha fácilmente colocando el iPhone en la bandeja del teléfono inteligente y presionando el botón de inicio.

El propietario del coche también puede compartir el acceso con hasta 5 amigos, incluyendo una opción de acceso de coche configurable para los conductores jóvenes que restringe la velocidad máxima, la potencia, el volumen máximo de radio entre otras.

La nueva Digital Key para iPhone está disponible en 45 países para una amplia gama de modelos: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, X5, X6, X7, X5M, X6M y Z4 si se fabrica después del 1 de julio de 2020. Los modelos de iPhone compatibles serán iPhone XR, iPhone XS o posterior y Apple Watch Series 5 o posterior. ■

ANFAC y las grandes eléctricas acuerdan impulsar la movilidad eléctrica



La Asociación Española de Fabricantes de Vehículos y Camiones (ANFAC) ha firmado un convenio de colaboración para el impulso de la movilidad eléctrica con la Asociación de Empresas de Energía Eléctrica (AELÉC) formada por las principales eléctricas españolas (EDP, ENDESA, IBERDROLA, NATURGY y VIESGO). Reconocen como punto de partida que "la movilidad eléctrica constituye uno de los pilares fundamentales para conseguir los objetivos de descarbonización a 2050", por lo que promoverán el desarrollo de la movilidad eléctrica en

todas sus facetas, definiendo marcos generales que permitan articular acciones conjuntas, buscando puntos de común acuerdo ante propuestas regulatorias o ante otras iniciativas similares en defensa del vehículo eléctrico, compartiendo información útil y sinergias en el ámbito de la movilidad eléctrica.

AELÉC y ANFAC crearán, para la correcta ejecución de este convenio, un Comité de Seguimiento y un grupo de trabajo que elaborará un informe anual de las acciones emprendidas por ambas asociaciones y sus resultados. ■

Bicis y patinetes públicos para medir la contaminación



La ciudad de Terrassa ha puesto en marcha una flota móvil de observadores ambientales, formada por 50 bicicletas eléctricas y 200 patinetes eléctricos de uso compartido. Estos vehículos no solo ofrecen movilidad sostenible 24 horas a los ciudadanos de esta ciudad catalana. También servirán para evaluar el impacto de la polución en Terrassa ya que estas unidades están dotadas de sensores ambientales.

Este proyecto surge del convenio entre la Escuela Técnica Superior de Ingeniería en Telecomunicaciones de Barcelona (ETSETB) de la Universidad Politécnica de Cataluña (UPC) y el Ayuntamiento, con una duración de 12

meses. La iniciativa permitirá obtener datos a tiempo real y en diferentes puntos de la ciudad que serán recogidos de forma centralizada. Ello permitirá al ayuntamiento gestionar la calidad del aire y la movilidad y planificar acciones ambientales y promover alternativas de transporte más sostenibles.

Las personas usuarias podrán alquilar estos vehículos de movilidad personal para franjas horarias a través de la App de Reby y que informará del servicio, del coste y del estacionamiento, entre otros aspectos. Las tarifas inicialmente previstas son: bicicleta (0,5 € + 0,15 € / min) y patinetes (1 € + 0,15 € / min). ■

Aprobado el corredor 5G entre Figueres y Perpiñán para vehículos autónomos



La Comisión Europea ha aprobado la puesta en marcha del proyecto 5GMed Corridor, que probará servicios de movilidad conectada y automatizada y de comunicaciones móviles en los servicios ferroviarios y de autopista entre Figueres y Perpiñán.

Un consorcio formado por 21 entidades, empresas y centros tecnológicos de primer orden ha promovido este proyecto para desarrollar un corredor transfronterizo donde llevar a cabo pruebas con vehículos autónomos y conectados sobre una infraestructura de red móvil 5G que ofrecerá servicios de conectividad a lo largo

de este corredor. El proyecto 5GMed cuenta con una inversión global de 16 millones de euros, de los cuales el 75% lo financia la Comisión Europea. El proyecto se pondrá en marcha en septiembre de 2020 y se ejecutará hasta noviembre de 2022.

Además de la conducción automatizada a distancia, la infraestructura también permitirá probar la gestión avanzada del tráfico, la continuidad de servicios comerciales al ferrocarril durante el cambio transfronterizo y el infoentrenamiento con realidad aumentada para coches autónomos y ferrocarriles. ■

“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





Gama Audi con Easy Renting desde 230 €/mes*



Audi Start Together.
Tu Audi con unas condiciones únicas.
Del 1 de julio al 31 de agosto.

> Cancelable sin penalización a los 12 meses > Entrada y cuota flexibles > Todos los servicios e IVA incluidos

www.audi.es/audistarttogether

Gama Audi. Emisiones combinadas CO₂ (g/km): de 131 a 165 (NEDC: de 101 a 129 g/km). Consumos combinados (l/100 km): de 5,3 a 6,3.

*Oferta Audi Financial Services para un Audi A1 Sportback Adrenalin edition 25 TFSI 70 kW (95 CV) 5 vel., con un contrato de Renting a 36 meses y 45.000 km totales, abonando una entrada de 5.741 €, a través de Volkswagen Renting S.A. La cuota y la entrada incluyen IVA. Incluye todos los servicios en Red Oficial Audi de mantenimiento y desgaste, garantía (reparación de averías), seguro a todo riesgo sin franquicia y asistencia en viaje durante el periodo contratado. Cambio de neumáticos no incluido. Para otras versiones y equipamientos consulte en su Concesionario Oficial Audi. Oferta válida hasta el 31/08/2020. Audi Financial Services es una marca comercializada por Volkswagen Renting S.A. Avda. de Bruselas, 34 28108 - (Alcobendas) - Madrid. Sin coste de cancelación a partir de 12 meses aportando una entrada inicial mínima de 3.638 € y máxima de 7.619 € y con una cuota entre 175 € y 292 € (en función de la entrada y la duración). Importes IVA incluido.