



Entrevista con Teresa Casulleras de MERCK

P 6

MOVILIDAD

P 10



Arval Mobility Observatory 2020

ESPECIAL

P 23



Vehículos Comerciales

FABRICANTES

P 18



Entrevista con Francesco Colonnese
de FCA Spain



Audi Empresa

Lo importante es
lo que te hace sentir.



Nuevo Audi Q5 con tecnología OLED digital.

A veces el progreso te hace vivir sensaciones que van más lejos de lo que esperas.

Sensaciones como las que te transmite el nuevo Audi Q5 con su seductor y versátil diseño y su innovador frontal más rotundo y deportivo. Un avanzado vehículo que marca el camino al futuro de la iluminación incorporando nuevos faros traseros con tecnología OLED digital y convirtiendo cada trayecto en un apasionante viaje en el que, vayas donde vayas, sigues siendo el centro del universo gracias a su conectividad sin precedentes. Y así, de repente, sientes que conducir un SUV ya nunca será lo mismo. [Audi.es/nuevoQ5](https://www.audi.es/nuevoQ5)

Future is an attitude.

Nuevo Audi Q5 120-195 kW (163-265 CV). Emisiones combinadas de CO₂ (g/km): 147-209 (NEDC: 123-171 g/km). Consumo combinado de combustible (l/100 km): 5,6-9,2.

Asóciate gratis y pasa a formar parte de AEGFA

www.aegfa.com

Edita:

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

Coordinación de Publicación:

ORIBEX TEN, S.L.

Vicepresidente de AEGFA:

Jaume Verge
jverge@aegfa.com

Director de Redacción:

Oriol Ribas
oribas@aegfa.com

Fotografía:

Nacho Aguilar
David Vega

Diseño y Maquetación:

Guillermo Bejarano
hola@guillermobejarano.com

Colaboradores:

Daniel Balcells
Pilar Sánchez

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)

La pandemia ha marcado este año y marcará buena parte del 2021. Y su impacto ha acelerado algunos cambios que ya se estaban produciendo en el sector de las flotas y de la movilidad corporativa, especialmente en el ámbito de la sostenibilidad, el VE y la movilidad compartida.

La disminución de gases contaminantes durante el confinamiento ha propiciado una mayor concienciación de las bondades de un aire menos contaminado, al margen de las restricciones de acceso a los centros urbanos, muchas de ellas anteriormente previstas, de las normativas europeas de emisiones y de la aplicación de la WLTP. Asimismo, la afectación planetaria de esta pandemia ha despertado una mayor conciencia colectiva respecto a los problemas globales y una mayor percepción sobre la importancia de la sostenibilidad del planeta.

El vehículo eléctrico ha sido otro de los protagonistas del año. A los numerosos lanzamientos de este 2020 de híbridos enchufables o de VE's, se han unido ayudas públicas e importantes esfuerzos comerciales, también por parte del renting. Ello ha facilitado poder atender una demanda de vehículos corporativos que ha decidido renovarse respondiendo a distintas o menores necesidades de movilidad de sus empleados. El teletrabajo y el ofrecer en remoto según qué servicios y actividades, anteriormente presenciales, han contribuido a ello.

Por último, la movilidad compartida ha sido la fórmula que más ha sufrido el impacto de la pandemia, debido al potencial riesgo de contagio. Ahora bien, la demanda de transporte individual para evitar los transportes colectivos, la multiplicación de la oferta y la facilidad de contratación desde las apps de movilidad, han paliado las reticencias iniciales. La sustitución de la propiedad o del uso exclusivo, por el pago por uso de alternativas de movilidad compartida, es también una tendencia imparable que irá consolidándose.

¡Os deseamos a todos un buen año 2021!

Jaume Verge

Vicepresidente de AEGFA



AEGFA News

LA REVISTA PROFESIONAL PARA GESTORES DE FLOTAS Y DE MOVILIDAD

EN PORTADA



6 Entrevista con **Teresa Casulleras** de MERK

GESTIÓN



10 Corporate Vehicle Observatory 2020



14 Novedades en la Ley de Tráfico y Seguridad Vial

FABRICANTES



18 Entrevista con **Francesco Colonnese**, Director de Flotas, Remarketing y V.O. FCA Spain

EMPRESAS Y ENTIDADES

22 Empresas y entidades

ESPECIAL VEHICULOS COMERCIALES



25 Estado del segmento LCV



28 Factores a considerar en la elección de LCV's de bajo impacto medioambiental



30 Seguridad y Vehículos Comerciales: Cómo evitar los robos

32 Opel Vivaro e-Combi

33 Volkswagen Caddy

34 Citroën ë-Space Tourer

35 Fiat E-Ducato

36 Ford E-Transit

37 Mercedes-Benz EQV

MOVILIDAD



42 Entrevista con **Raquel Blanco**, Directora Global Smart Mobility Iberdrola



48 Move 2025: Los planes de futuro de ALD Automotive



50 Entrevista con **Jorge Alarcón**, Consejero Delegado Northgate España

NUEVAS TECNOLOGÍAS

52 Nuevas tecnologías

Todo para recargar
tu coche eléctrico en casa...



y allá dondequiera
que vayas.



Lo haces por ti,
lo haces por el planeta.

En casa...

Te instalamos el punto de recarga.

Hasta un 90% de ahorro en tu consumo frente a un vehículo diésel o gasolina.

Y allá dondequiera que vayas...

Localiza en nuestra app el punto de recarga más cercano.

Y todo con energía 100% renovable.

Infórmate en:

900 24 24 24 | iberdrola.es

Energía 100% renovable con garantía de origen.



Teresa Casulleras

GROUP SOURCING FLEET EN MERCK

"Las empresas exigiremos a los proveedores mayor flexibilidad y adaptabilidad a la evolución de cada contexto"



Teresa Casulleras gestiona a nivel europeo todo el parque móvil y la movilidad de Merck. Esta entrevista es una oportunidad única para descubrir los retos y dificultades que afronta un *fleet manager* continental en una Europa poco armonizada fiscalmente y con grandes diferencias entre países.

¿De qué forma han afectado las restricciones de movilidad, a causa de la COVID-19, a la gestión y el movimiento de la flota de MERCK?

Durante el cierre a causa de la pandemia, nuestra red comercial se vio obligada a quedarse en casa ya que no podían acceder al cliente: personal sanitario en hospitales, autoridades sanitarias.... Los conductores conservaron sus vehículos durante ese periodo y gradualmente están volviendo

“ Apostamos cada vez más por la centralización de algunas políticas base, como puede ser la limitación del CO2 o la extensión máxima de los contratos. Pero también hay que tener en cuenta cada mercado local. ”

a su actividad comercial, aunque de distinta forma, teletrabajando y asesorando a nuestros clientes principalmente de manera telemática.

A medio plazo es muy probable que, a nivel global, se produzcan cambios en la manera de gestionar la movilidad corporativa. Las compañías exigiremos a los proveedores, como los operadores de renting, una mayor flexibilidad, contratos más elásticos y adaptables a la evolución



Ahora, puedes llegar lejos en tu empresa

Nuevo ID. 3 con hasta 549 km de autonomía*

Lejos y donde quieras. Llega el Nuevo ID. 3 para revolucionar la movilidad eléctrica. Descubre su diseño futurista y toda la última tecnología con el sistema de visualización con realidad aumentada y el control por voz. Estás a un "Hola ID" de conectarte a tu coche.



V4B
Volkswagen for Business



Gama ID.3: Eléctrico consumo combinado (kWh/100km) WLTP (NEDC): de 15,9 (13,5). Emisiones CO₂ (g/km) WLTP (NEDC): de 0 (0). Hasta 549 km de autonomía eléctrica según el ciclo WLTP para el Volkswagen ID.3 Pro S. Modelo visualizado ID.3 con equipamiento opcional con sobreprecio. Para otras versiones o equipamientos, consulta con tu Concesionario Volkswagen. *Valores de autonomía basados en un ID.3 Pro S con una batería neta de 77 kWh. **Valores de tiempo de carga de la batería estimados en base a la capacidad media de las baterías de la Gama ID.3, calculado para una batería neta de 77 kWh cargada con un ID.Charger de 11 kW de potencia.



de cada contexto. El sector está en plena transformación, con una gran cantidad de cambios tecnológicos. Y ello necesita capacidad de adaptación y la flexibilidad como factores esenciales para aprovechar las ventajas que nos ofrece la tecnología y la digitalización.

“ Merck va a intentar cambiar en los próximos 4 años al menos el 60% de su flota a tecnologías eco-sostenibles. ”

¿Se han tomado algún tipo de medidas relacionadas con el parque móvil a causa de esta pandemia?

La flota ha permanecido en manos de nuestros empleados durante todo ese periodo. Hemos insistido en el uso de las medidas de carácter higiénico: mascarillas, desinfección del vehículo con productos adecuados, circulación de aire..., ya que los vehículos de nuestros conductores tienen un uso también privado.

También hemos prorrogado contratos de renting y renegociado condiciones, especialmente debido al recálculo de kilometrajes.

¿Cómo valora la respuesta de los partners relacionados con la flota durante estos últimos meses?

Aunque el susto fue mayúsculo en un primer momento, rápidamente todos nuestros partners reaccionaron rápidamente y no hemos tenido ninguna incidencia en lo que respecta a la operativa del día a día: reparaciones, asistencia en carretera y al conductor...

Hemos observado, lógicamente, retrasos en las renovaciones, ya que los fabricantes también cerraron sus fábricas durante un tiempo.

¿Cómo se estructura, a grandes rasgos, la política de flotas de MERCK?

Merck estructura sus vehículos de compañía según la naturaleza de la posición del empleado. La mayoría son vehículos funcionales para la red de ventas y supervisores. Y unos pocos vehículos son para la Dirección.

La elección está limitada a unas determinadas marcas y modelos concretos en los vehículos de la red de ventas, existiendo algunas opciones más en las posiciones más altas. Por otro lado, hay una lista de accesorios obligatorios para asegurar la seguridad de nuestros conductores. Además, todos van equipados con el navegador integrado de cada vehículo por una cuestión de confort y seguridad. En este sentido me gustaría destacar nuestro bajo nivel de siniestralidad. La seguridad vial es un capítulo clave dentro de la compañía y del que nos preocupamos constantemente con cursos de conducción, campañas de comunicación y seguimientos específicos a aquellos conductores que registran incidencias.

En cuanto a sostenibilidad, hace años ya limitamos el nivel de CO₂ de nuestros vehículos a nivel global. Ahora estamos dando un paso adelante iniciando la electrificación de nuestra flota. Es un proyecto muy motivador donde tengo la ocasión de aportar mi grano de arena en la mejora del medioambiente.

¿Existen grandes diferencias entre las preferencias y actitudes de los conductores de los distintos países europeos?

La mayoría de nuestros empleados, estén donde estén, requieren modelos que satis-

fagan sus necesidades a nivel profesional (seguridad, fiabilidad) y a nivel personal (confort, familia, seguridad). En los países del centro y norte de Europa, el tema de los neumáticos de invierno es clave y tenemos un proceso para asegurar que los neumáticos se cambian a tiempo y se guardan convenientemente.

Más que entre países, las diferencias se dan entre personas: las hay más proclives a ser los primeros en probar modelos nuevos; y otras más conservadoras y fieles a las marcas de siempre. Generacionalmente hablando, creo que los más jóvenes entienden la movilidad de otra forma distinta, no tan ligada al vehículo y sí más a la flexibilidad.

“ Hay que estar atentos a cómo se va a desarrollar el mercado y cuáles van a ser los valores residuales de los modelos Diesel/ Gasolina frente a las nuevas tecnologías para que las empresas apuesten por el cambio. ”

Encontramos más diferencias en lo que a alternativas de movilidad corporativa se refiere. En algunos países europeos se ha facilitado muchísimo, tanto desde los organismos públicos como desde los proveedores, la integración de la multimodalidad de transporte: bicis, transporte público, carsharing... En España todavía estamos lejos de alcanzar un nivel óptimo y efectivo en este capítulo.

En estos momentos han externalizado parte de la gestión de la flota con Fleet Logistics, ¿por qué tomaron la decisión de hacer un outsourcing del parque móvil?

En Merck nos dimos cuenta hace ya 8 años de que debíamos subcontratar todo el proceso operativo relativo a la flota, que no podíamos dedicar recursos internos a ciertas actividades como la configuración del vehículo, la petición de ofertas a los rentings, la confección de contratos, la entrega del vehículo o el control de la facturación. Decidimos hacerlo primero en los países con más volumen y luego se han añadido hasta 10 países.

Queremos focalizarnos en lo que es verdaderamente estratégico, en hacer posible el cambio hacia nuevas formas de movilidad, electrificación y digitalización. Nuestro partner nos ayuda también a conseguir transparencia en el control de los costes y una foto online de nuestra flota actual.

“ Es muy difícil encontrar una solución que integre el pago de carburante y de recarga de electricidad en una misma tarjeta. Y la cosa se complica todavía más cuando esta solución tiene que ser transnacional. ”

Cómo máxima responsable de la flota de Merck en Europa, ¿cuáles son, a grandes rasgos, los objetivos en cuanto a reducción de emisiones? ¿Cómo piensan lograr esta reducción?

Como compañía de ciencia y tecnología, en Merck llevamos más de 350 años enfocándonos a contribuir a un progreso humano sostenible. La sostenibilidad es uno de nuestros grandes pilares estratégicos.

Aunque estamos condicionados por el mercado y las marcas, Merck va a intentar cambiar en los próximos 4 años al menos el 60% de su flota a tecnologías eco-sostenibles. Empezando en los países que ya tienen una suficiente infraestructura de carga instalada (Alemania, Reino Unido, Países Bajos...) y siguiendo a otros países, en función de las posibilidades que se nos ofrezcan, a medida que el mercado esté más maduro y los costes sean viables.

Hay que estar atentos a cómo se va a desarrollar el mercado y cuáles van a ser los valores residuales de los modelos Diesel/ Gasolina frente a las nuevas tecnologías para que las empresas apuesten por el cambio. La oportunidad de apoyarse en las ayudas que ofrecen algunos gobiernos es un primer paso para que el Business Case tenga sentido.



	NOMBRE: Teresa Casulleras
	CARGO: Group Sourcing Fleet en Merck
	FLOTA (UNIDADES): 250 en España, 3800 en Europa, 7000+ en el mundo
	MARCAS Y MODELOS MAYORITARIOS: Grupo VW, Mercedes-Benz, BMW, Ford, Volvo
	MÉTODO DE ADQUISICIÓN: Renting
	EDAD RENOVACIÓN MEDIA DE LOS VEHÍCULOS DE LA FLOTA: 48 meses
	AÑOS DE EXPERIENCIA COMO GESTOR DE FLOTAS: 15 años
	OTRAS FUNCIONES: Business Travel Manager para Europa

¿Existen directrices comunes a nivel europeo en cuanto a contratación de operadores de renting o elección de fabricantes?

Siempre hemos tenido un elenco de grandes marcas en nuestros catálogos que han sido recomendadas desde la Corporación. Ahora apostamos cada vez más por la centralización de algunas políticas base, como puede ser la limitación del CO2 o la extensión máxima de los contratos. Pero también hay que tener en cuenta cada mercado local y asegurar la competitividad de la compañía, a fin y a efecto de ofrecer el vehículo correcto como parte de la compensación total al empleado. Con la electrificación se nos abren nuevas posibilidades que estamos considerando.

A nivel de operadores de renting, hemos pasado de una descentralización total hace unos pocos años, donde cada entidad o país contrataba bajo su prisma, a canalizar toda la demanda bajo unos pocos operadores sin perder la competitividad. Aquí hemos ganado en agilidad y en visión estratégica.

Como gestora de flota de Merck a nivel europeo, ¿cuáles son sus retos a corto y medio plazo?

Europa no es tan compacta y “unida” como podría parecer, con diferentes exigencias legislativas y fiscales. Cada país tiene unas características y unas problemáticas distintas. De ahí que una de las dificultades siga siendo armonizar políticas de flota, proveedores y procesos a nivel paneuropeo. Por ejemplo, pensando en los híbridos enchufables de nuestra flota, es muy difícil encontrar una solución que integre el pago de carburante y de recarga de electricidad en una misma tarjeta. Y la cosa se complica todavía más cuando esta solución tiene que ser transnacional, ya que algunos de nuestros conductores del centro y norte de Europa pasan de un país a otro diariamente. Lógicamente esto dificulta poder establecer un proceso de electrificación común para todas las filiales europeas de la compañía.

Una regla de oro para una buena gestión de la flota.

Estar atenta a las necesidades de conductor, que está en el centro y es nuestra razón de ser. Proveerle de los instrumentos de movilidad que le ayuden a desarrollar su actividad correctamente, de forma sostenible y con el menor impacto de coste posible. Y también hay que estar atentos a las oportunidades que brindan los mercados para hacer esta gestión ágil y eficiente. ■

Arval Mobility Observatory 2020



El renting sigue siendo la fórmula preferida por las empresas españolas para configurar sus parques móviles. Un 42% opta por esta opción, por delante de la compra directa (29%) y el leasing (17%). En el resto de la Unión Europea las compañías se decantan por la adquisición directa en el 38% de las ocasiones, mientras que el renting (29%) y el leasing (24%) mantienen cuotas similares a años anteriores.

Más diversidad energética

La diversidad de tecnologías en las motorizaciones sigue claramente al alza con el diésel a la baja. De hecho, los gestores de flotas no creen que el gasóleo suponga más del 50% de sus flotas en 3 años. Incluso si los nuevos diésel emitieran la misma cantidad de NoX que los de gasolina, más de la mitad de las empresas seguirían prescindiendo de ellos. En este caso, aprovecharían la oportunidad de incorporar vehículos con energías alternativas (híbridos o eléctricos) en sus flotas para reemplazar las unidades diésel más antiguas.

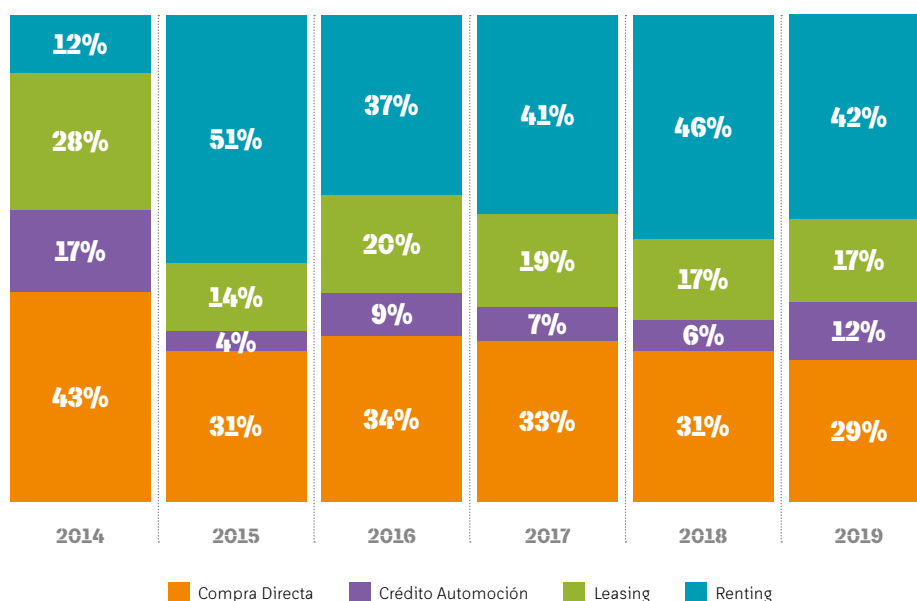
Los híbridos siguen siendo los "preferidos" por los gestores. El 18% de las empresas españolas ya los ha incluido en sus flotas y un 53% la va a implementar en los próximos tres años. Un 10% de las empresas ya dispone de híbridos enchufables en sus flotas, y un 43% va a adoptar esta tecnología en los próximos tres años. En cuanto a los eléctricos, ya están presentes en un 9% de las empresas, cifra que crecerá hasta el 41% en el próximo trienio.

Estrategias ante el WLTP

Cambiar la combinación energética en la política de flota para no superar los límites de CO2 es la opción elegida por un tercio de las corporaciones españolas para adaptarse al WLTP, dos puntos porcentuales por encima del resto de países de la UE.

Multimodalidad, reducción de emisiones y un mayor mix de tecnologías de propulsión. Estas son, a grandes rasgos, las conclusiones de una nueva edición del Arval Mobility Observatory, uno de los análisis del sector más completos, a la par que interesantes, para observar tendencias en las flotas y su gestión.

Cuadro 1: Evolución de los principales métodos de financiación en España



El 20% de los gestores no piensan tomar ninguna medida mientras que el mismo porcentaje aumentará la cuota de TCO y solo el 10% aumentará el límite de emisiones de CO2 en la política de elección de vehículos.

Reduciendo emisiones

Todavía queda trabajo por hacer en lo que a reducción de emisiones se refiere. Y es que solo el 43% han tomado medidas para limitar la huella medioambiental de su flota. Un porcentaje que en el caso de las grandes corporaciones sube hasta el 61%.

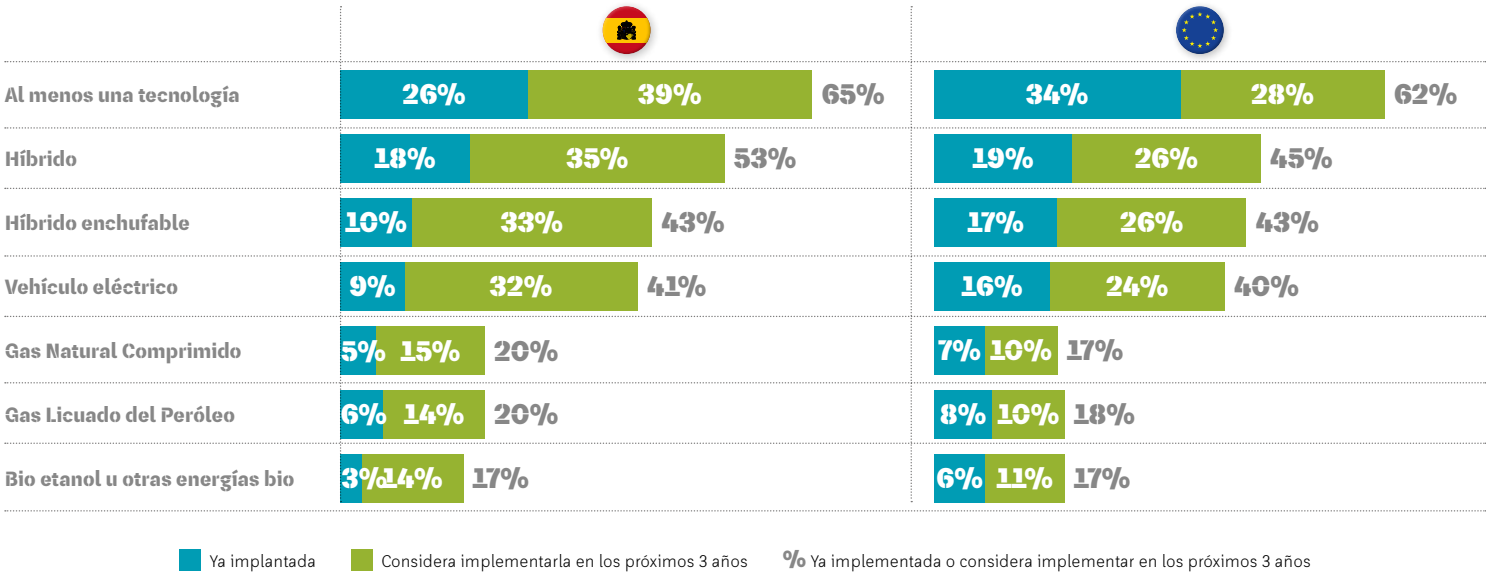
Por otro lado, el CO2 sigue siendo el

principal factor a limitar en las políticas de flotas de aquellas compañías que sí toman medidas para reducir el impacto medioambiental del parque móvil. Por su parte, el control de emisiones de NoX (26%) y partículas finas (26%) todavía tiene poca implantación en las políticas de flotas españolas.

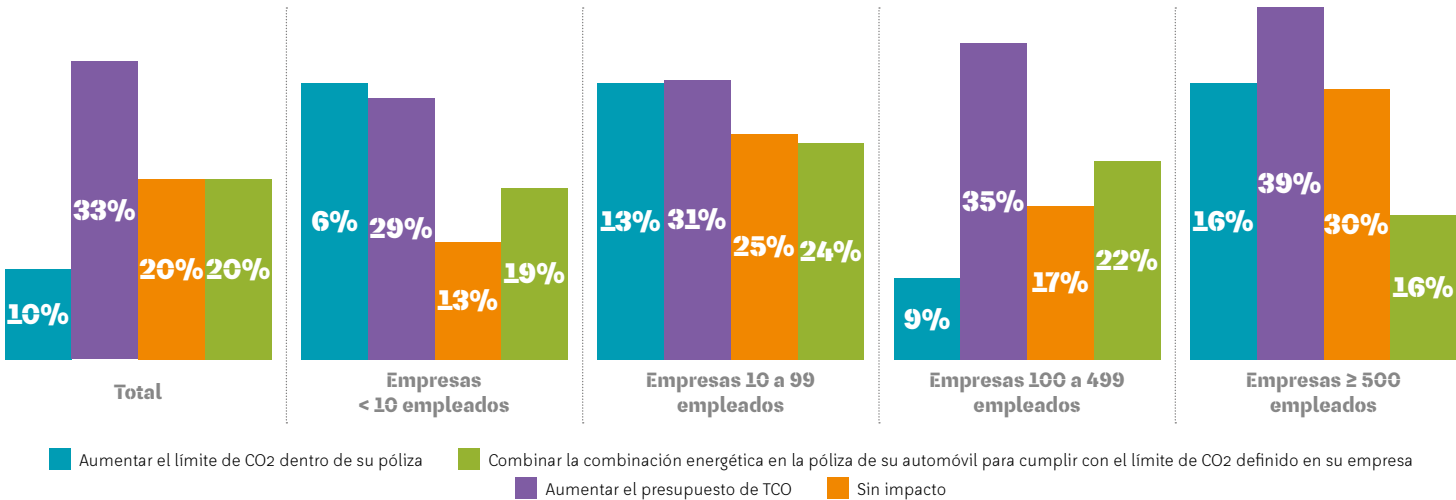
Nueva movilidad, cada vez más frecuente

Como hemos visto en los últimos años en este mismo estudio, cada vez son más las empresas que apuestan por el uso de medios de transporte alternativos al clásico

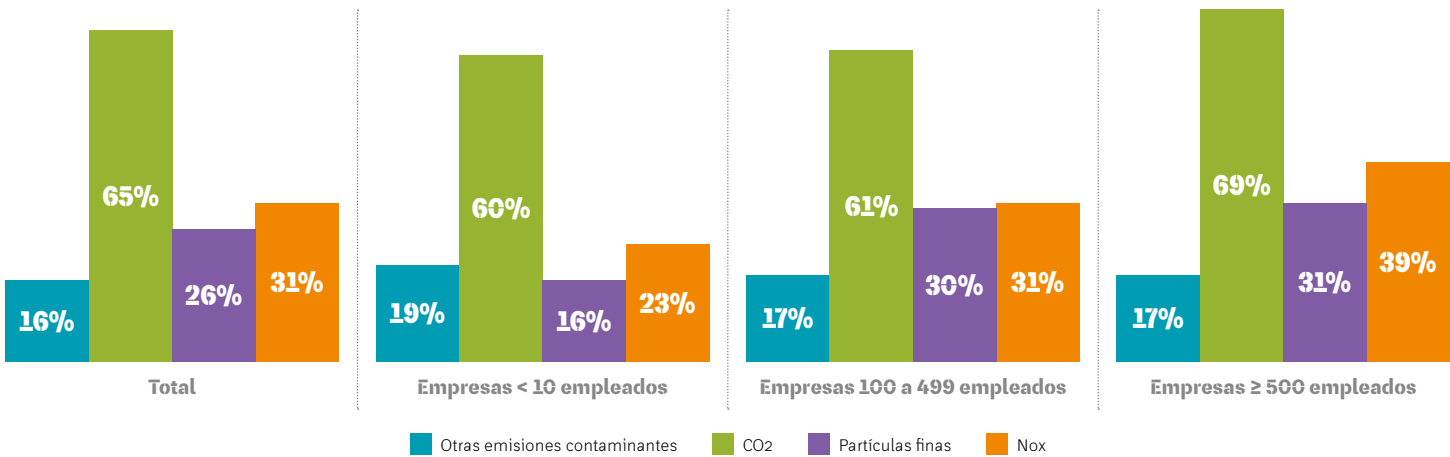
Cuadro 2: Proporción de empresas que ya tienen o están considerando implementar en los próximos 3 años nuevas energías o tecnologías en su flota



Cuadro 3: Acciones a considerar para adaptarse al protocolo WLTP



Cuadro 4: Proporción de empresas que tienen en cuenta la siguiente emisión de contaminantes en su política de flotas



coche de empresa. El 58% de empresas españolas (61% en la UE) ya utiliza o valora aceptar otras alternativas al coche de empresa en el próximo trienio.

La utilización del transporte público, opción ya implementada por el 29% de las firmas españolas, llegará al 37% en los próximos tres años; aunque la pandemia puede afectar especialmente a este punto, por la demanda de una movilidad

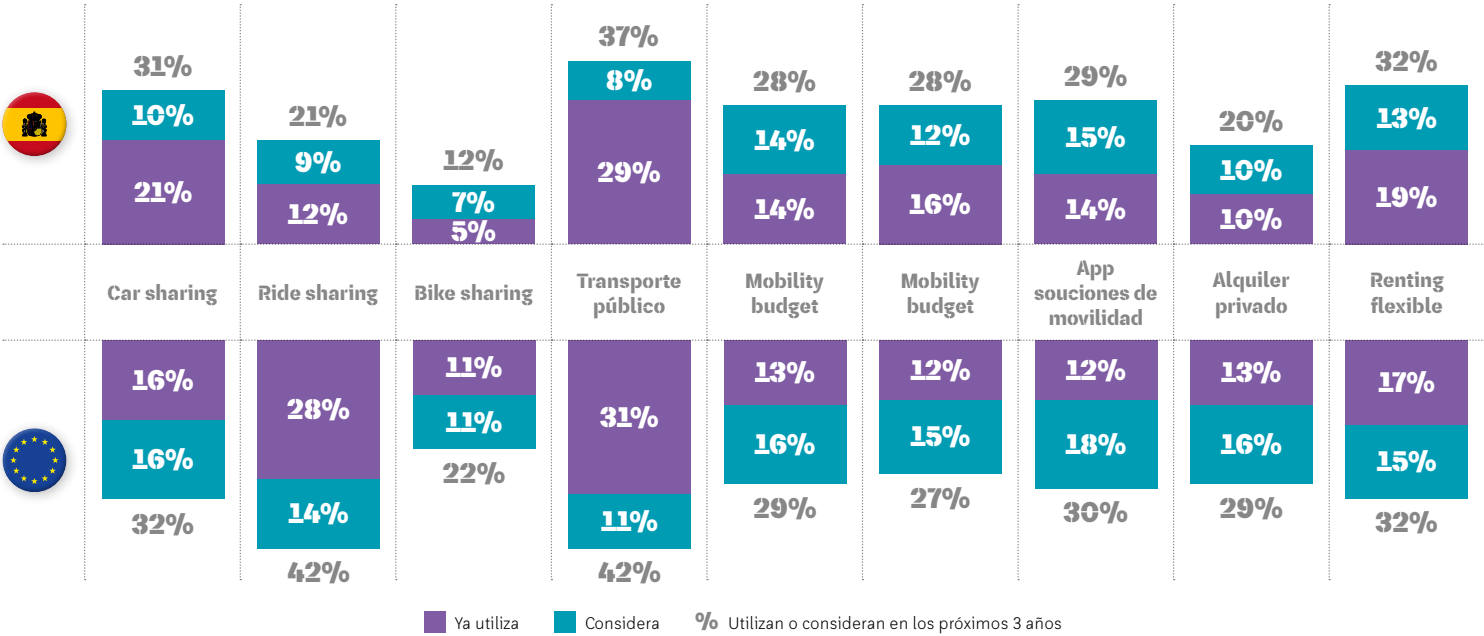
segura desde el punto de vista sanitario. Le siguen el carsharing (21% actual y 31% en los próximos tres años) y el renting flexible (19% actual y 32% en los próximos tres años).

También destacar que un 14% de las empresas ya utiliza un presupuesto de movilidad (Mobility Budget), porcentaje que se duplicará en los próximos tres años. Algo similar ocurre con la tarjeta de movi-

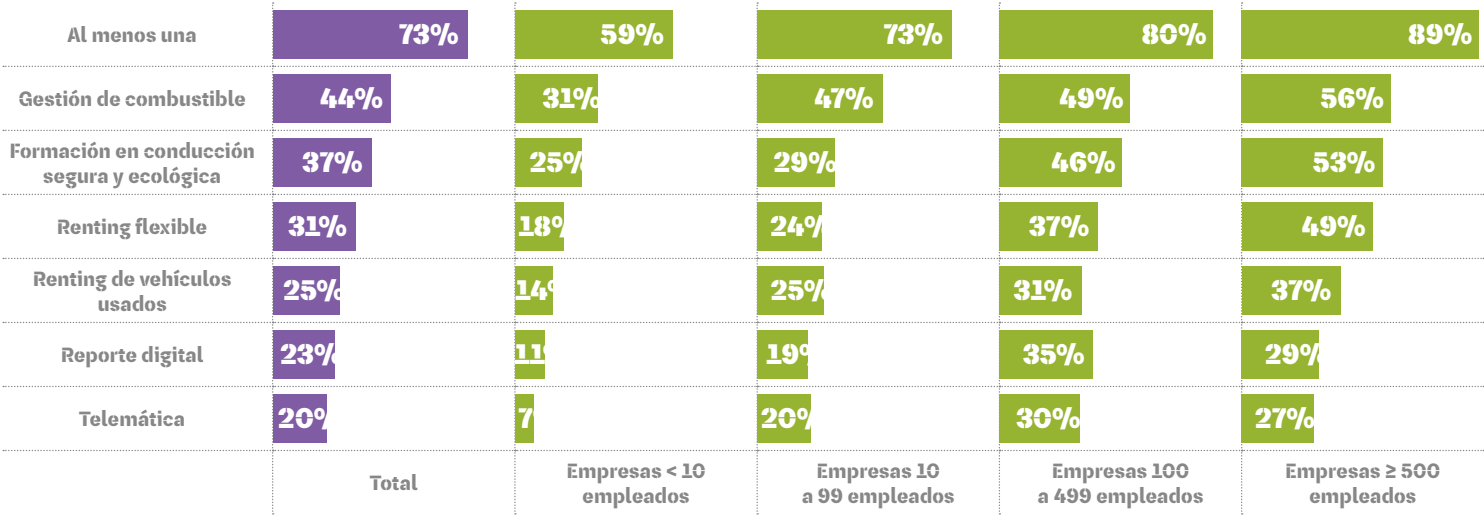
dad y con las apps para contratar soluciones de movilidad.

Las mayores diferencias con la media europea las encontramos en los viajes de coches compartidos entre particulares (21% en los próximos tres años); y la bici compartida, que llegará al 12% en el futuro. Estos porcentajes están muy alejados de los de la media europea (un 42% para el ride sharing y un 22% para la bici).

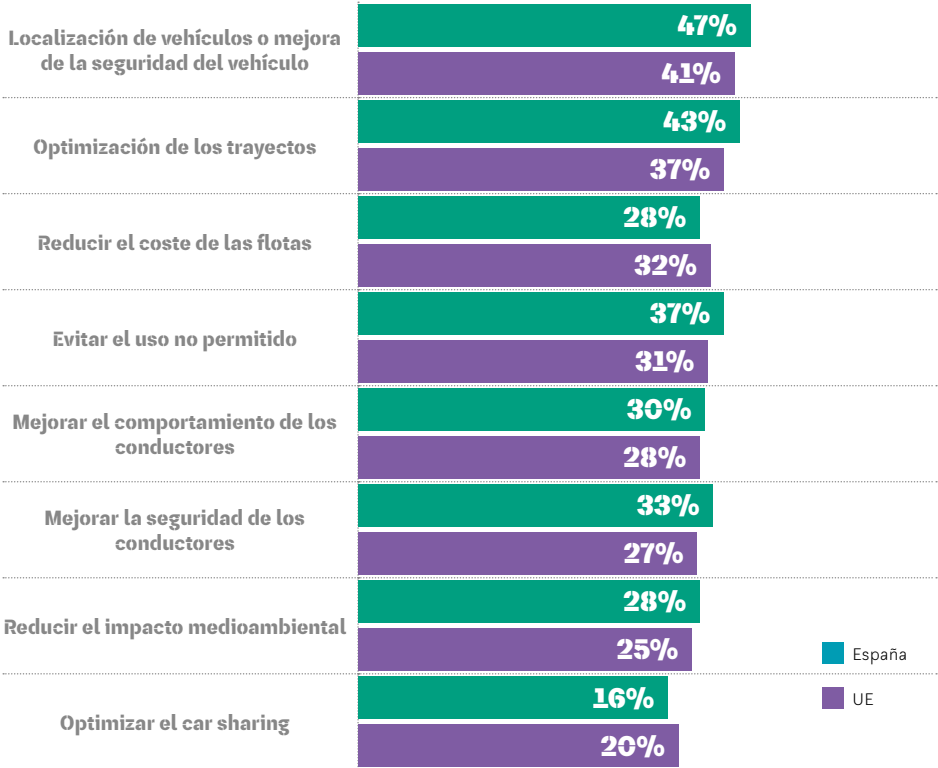
Cuadro 5: Alternativas al coche de empresa que utiliza o considerará en los próximos 3 años



Cuadro 6: Proporción de empresas interesadas en cada uno de los siguientes servicios



Cuadro 7: Razones por las que utiliza herramientas telemáticas en la compañía



Servicios de interés

Sigue creciendo el uso e interés por servicios adicionales que faciliten al gestor la optimización de la flota. Y especialmente entre las grandes corporaciones. En este sentido, la tarjeta de carburante sigue siendo el servicio más demandado (44%). Le siguen la formación de conductores (37%), el renting flexible (31%) y, entrando con fuerza, el renting de vehículos usados con un 25% (37% en grandes empresas).

Por otro lado, según el estudio de Arval, el 35% de las empresas (el 56% en las grandes) consideran la movilidad como un factor estratégico en la compañía; de ellas, el 45% tiene un plan de movilidad que en un 80% han confeccionado con recursos internos, y en un 20% con su compañía de Renting.

Por último, el uso de herramientas telemáticas sigue siendo más elevado en nuestro país que la media europea. Ya está presente en el 66% de las grandes corporaciones españolas, 16 puntos por encima de la media UE.

NUEVO CAMRY ELECTRIC HYBRID

LIDERA CON EL EJEMPLO



Consumo medio WLTP (l/100 km): 5,3 – 5,6. Emisiones CO₂ WLTP (g/km): 119 – 127.



PRINCIPALES CAMBIOS DE LA REFORMA DE LA LEY DE TRÁFICO



OBJETIVO

REDUCIR EN UN 50%
LOS FALLECIDOS Y HERIDOS



ENTRADA EN VIGOR

2 DE ENERO DE 2021

CAMBIOS EN LA PÉRDIDA DE PUNTOS



CONducir suJETANDO
EL Móvil:

6 PUNTOS ANTES 3



NO UTILIZAR EL CINTURÓN DE SEGURIDAD,
SISTEMAS DE RETENCIÓN INFANTIL O CASCO:

4 PUNTOS ANTES 3



POSEER MECANISMOS DE DETECCIÓN
DE RADARES O CINEMÓMETROS:

3 PUNTOS Y 200€



LÍMITES DE VELOCIDAD

YA NO SERÁ POSIBLE REBASAR EN 20 KM/H LOS LÍMITES DE VELOCIDAD PARA ADELANTAR



FURGONETAS

SE AMPLÍA DE 3.500 KG A 4.250 KG EL PESO DE LAS FURGONETAS QUE SE PUEDEN CONducIR EN TERRITORIO NACIONAL CON EL PERMISO B PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS, SOLAMENTE CUANDO EL INCREMENTO DE LA MASA SE DEBA A LOS NUEVOS SISTEMAS DE PROPULSIÓN



PATINETES Y VEHÍCULOS MOVILIDAD PERSONAL

NO PODRÁN CIRCULAR POR ACERAS NI ZONAS PEATONALES. TENDRÁN QUE CUMPLIR LAS NORMAS DE CIRCULACIÓN COMO EL RESTO DE VEHÍCULOS.

MOVILIDAD URBANA



LÍMITE DE 20 KM/H
VÍAS URBANAS QUE DISPONGAN
DE PLATAFORMA ÚNICA DE
CALZADA Y ACERA*



LÍMITE DE 30 KM/H
VÍAS URBANAS DE UN ÚNICO
CARRIL POR SENTIDO DE
CIRCULACIÓN*



LÍMITE DE 30 KM/H
VÍAS URBANAS DE DOS O MÁS
CARRILES POR SENTIDO DE
CIRCULACIÓN*



Descarga y
comparte esta
infografía



Queremos que tu negocio tenga toda la energía.

Es momento de darle una nueva energía y fuerza a tu negocio. Por eso, te ofrecemos el vehículo 100% eléctrico más vendido en el mundo: el Nissan Leaf. Conduce con las tecnologías Nissan Intelligent Mobility, cárgalo en un 80% en menos de una hora y aprovecha su gran autonomía: hasta 385 kilómetros en un ciclo urbano y 528 kilómetros** en ciudad.

Y es que, tras estos últimos meses, desde Nissan queremos impulsarte con toda nuestra energía para que tu negocio vaya sobre ruedas

Acércate a tu concesionario Nissan Empresas e infórmate más.

Llevamos tu negocio
SOBRE RUEDAS

NISSAN EMPRESAS



Zero Emission*

**NISSAN
INTELLIGENT
MOBILITY**

*Cero emisiones de CO₂ durante su uso.

**Las cifras de la gama se han obtenido mediante pruebas de laboratorio de conformidad con la legislación de la UE para fines comparativos entre los diferentes tipos de vehículos. La información no hace referencia a ningún vehículo en concreto y no constituye una parte de la oferta. Es posible que las cifras no reflejen los resultados de conducción reales. El equipo opcional, el mantenimiento, el comportamiento de conducción y factores no técnicos, como las condiciones meteorológicas, pueden afectar a los resultados oficiales. Las cifras de los vehículos indicados con (*) se determinaron según el nuevo ciclo de pruebas del Procedimiento Mundial Armonizado para Ensayos de Vehículos Ligeros (Worldwide Harmonized Light Vehicles Test Procedure, WLTP).



2020, un año que marcará nuestras vidas y la de nuestras flotas

Una de las primeras medidas adoptadas en esta segunda ola están siendo las severas restricciones de movilidad en búsqueda de restringir al máximo la interacción social y, por tanto, el contagio del virus.

REINTERPRETANDO EL COCHE DE EMPRESA

Las consecuencias de estas restricciones de movilidad ha sido el aumento exponencial del teletrabajo. Y en teoría, menos movilidad y más teletrabajo no solo son una buena fórmula para reducir la siniestralidad de los desplazamientos, tanto en jornada como en itinere. También reducen y cuestionan algunos desplazamientos. O lo que es lo mismo, nos llevan al replanteamiento de la esencialidad del coche de flota como lo entendemos tradicionalmente.

Con apenas tiempo para recuperarnos del primer impacto que supuso la llegada de la COVID-19, nos vemos inmersos en una segunda ola que altera nuestras vidas de nuevo. Un segundo impacto que, a pesar de ser provocado por el mismo virus, es distinto en afectaciones y gravedad.

Algunos gestores de flotas seguro que están reflexionando sobre una nueva interpretación del coche de empresa como herramienta de uso según necesidades, ya sea acudiendo al pool de la propia compañía o apostando por

Algunos gestores de flotas seguro que están reflexionando sobre una nueva interpretación del coche de empresa como herramienta de uso según necesidades

las nuevas fórmulas de movilidad que semana tras semana van anunciando diferentes actores relacionados con la movilidad empresarial.

Sin embargo, no todas las empresas están pasando por las mismas circunstancias. El sector marca irremediablemente la actividad de cada parque de vehículos. Algunas flotas, especialmente las que están consideradas esenciales, quizás estarán más activas que nunca y con el riesgo de alcanzar el límite de kilometraje antes de lo previsto. Otras, tal vez con sus discos de freno oxidados, con vehículos cargados de polvo y esperando tiempos mejores...

Y existe otro escenario más triste correspondiente a esas flotas de empresas que no han soportado la primera oleada del virus y ya han cerrado y devuelto sus flotas. O esas tan al borde del precipicio que tal vez no puedan soportar la segunda oleada. Por no hablar de la potencial morosidad de esta segunda fase de la pandemia...

No hace mucho un propietario de gasolinera me comentaba el increíble descenso de clientes. Lo atribuía al teletrabajo usando una expresión curiosa: "el teletrabajo me matará". A su vez, una doctora me comentaba que no sabía si el virus "nos mataría o antes nos





Es momento de anticiparnos, analizando, a muy corto plazo, comportamientos y siniestralidad, poniéndolo en común con el departamento de salud laboral y tomar las medidas preventivas lo antes posible

volvería locos...". En este sentido quiero insistir en que la siniestralidad, de los que todavía se mueven, ha aumentado en un 19%. Y es que las sensaciones de angustia, estrés, inquietud, incertidumbre... (lo que sugería la doctora) suelen dar muestra de su existencia en este aumento de la siniestralidad.

IDEAS Y SOLUCIONES

Como ya hemos venido diciendo en los últimos artículos, es momento de anticiparnos, analizando, a muy corto plazo,

comportamientos y siniestralidad, poniéndolo en común con el departamento de salud laboral y tomar las medidas preventivas lo antes posible.

Ahora es más importante que nunca analizar el nuevo uso del vehículo de flota: frecuencia de uso, kilometraje

(lo podemos cruzar con la siniestralidad, para ver si aumenta el número de siniestros o se mantienen incluso con mayor/menor kilometraje) y rediseñar la flota ideal para el próximo decenio. El teletrabajo ha venido para quedarse y hemos de adaptarnos.

Por otro lado, es momento de escuchar a los expertos que ya están dando sus puntos de vista sobre esta nueva movilidad, totalmente distinta, y que también redefinirá la forma de relacionarnos con nuestros clientes... Una nueva relación telemática, donde los vínculos y los niveles de confianza y colaboración sufrirán grandes cambios semana a semana, al igual que nuestras flotas y desplazamientos. Confiamos que el año 2020 haya sido un paréntesis y el próximo año nos depare un nuevo y esplendoroso horizonte. ■



Albert Alumà

Consultor y Formador en Seguridad Vial Laboral



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP



www.kia.com

La electrificación también puede llegar a tu empresa.

Gama Electrificada de Kia

Híbrido • Híbrido Enchufable • 100% Eléctrico

Empresas

La Gama Electrificada de Kia te permite elegir entre modelos híbridos, híbridos enchufables y 100% eléctricos. Porque electrificar tu Flota es la mejor elección.

HEV: Emisiones CO₂ combinadas WLTP correlado a NEDC (g/km): 86-140. Emisiones CO, combinadas WLTP (g/km): 110-169. Consumo combinado WLTP (l/100km): 4,8-7,4. PHEV: Emisiones CO₂ combinadas WLTP correlado a NEDC (g/km): 28-31. Emisiones CO, combinadas ponderadas WLTP (g/km): 29-38. Consumo combinado ponderado WLTP (l/100km): 1,3-1,7. EV: Consumo combinado WLTP (kWh/100 km): 15,3-15,9. Emisiones CO₂ WLTP (g/km): 0.

*Consultar manual de Garantía Kia.

Francesco Colonnese

Director de Flotas, Remarketing y V.O. FCA Spain

"Esta crisis nos ha servido para reinventarnos. Estamos preparados para el 2021"



¿Qué valoración hacéis desde vuestro departamento del ejercicio 2020? ¿Cuáles son las previsiones para 2021 en lo que al mercado corporativo se refiere?

2020 ha sido un año claramente muy raro y difícil: el negocio prácticamente parado durante tres meses y la recuperación es lenta y compleja. A pesar de todo esto, nuestro objetivo es cerrar un 2020 en línea con las expectativas más optimistas y mejorar aún más nuestro posicionamiento como uno de los primeros grupos del mercado español, especialmente en el B2B. En Flotas vamos a llegar aproximadamente con 6.200 unidades en Turismos y 5.200 en Vehículos Industriales. Esta crisis nos ha servido para reinventarnos y estamos preparados para el 2021, a pesar de todas las incertidumbres del mercado. Nuestros objetivos son, como siempre, muy desafiantes. Pero consideramos que son alcanzables: estamos trabajando para un crecimiento del +10% tanto en Turismos como en Industriales.

“ Nuestra fuerza siempre ha sido la de contar con un amplio portfolio de producto y ser capaces de dar respuesta a cualquier necesidad de los distintos tipos de clientes. ”

¿Por parte de qué segmento del mercado flotas esperan una mayor demanda para el próximo año?

El año que viene estará marcado por la digitalización, las ofertas online y el teletrabajo. Esto, unido a toda una nueva gama de vehículos híbridos y eléctricos y una sólida red de concesionarios, nos

Hace menos de un año que Francesco Colonnese llegaba a España para hacerse cargo del departamento de flotas del grupo FCA. Y pese a todas las dificultades de este 2020, Colonnese mira al futuro con optimismo, convencido de la recuperación del sector e ilusionado con la estrategia de electrificación del grupo.



permite mirar a 2021 con ilusión y optimismo.

El renting está creciendo pero a su vez se está transformando y cada vez son más los actores del mercado que apuestan por soluciones de movilidad que van desde el alquiler de un día a varios años. Y en algunos casos sin costes por devolución del vehículo, al igual que en el Rent a Car. Hemos sabido interpretar los cambios y movimientos del mercado y transformar los retos en oportunidades en casos como la tecnología digital, el pago por uso y la movilidad flexible.

Espero que el próximo año sea más estable y crezca en todos los segmentos especialmente en pymes, autónomos y particulares. Nuestra financiera Leasys es un claro ejemplo de éxito, muy competitivo y gran conocedor de este nuevo modelo de negocio. Por otro lado, nuestro grupo lleva muchos años trabajando de la mano con los grandes operadores de Renting y Entidades Financieras y, lejos de verlos como clientes, los consideramos partners estratégicos, lo que nos permite mirar al 2021 con entusiasmo.

Jeep está tomando un papel muy importante para el grupo, especialmente en Europa, ¿cuál es el secreto de este éxito?

Jeep es una de nuestras marcas más globales y con mayor oportunidad de crecimiento del grupo, especialmente en el mundo de las flotas. El posicionamiento de Renegade y Compass en el segmento de mercado que más crece- en un momento como este de reducción de tamaño generalizada por la necesidad de moverse por la ciudad- son claves. A ello hay que añadir los recientes lanzamientos del Compass 4xe (PHEV) y Renegade 4xe (PHEV), conjugando así tres pilares para el éxito: tecnología de vanguardia de última generación, precios realmente competitivos y el modelo por excelencia más puro en el canal que más crece en el mercado.

Nuestra nueva estrategia también pasa por ofrecer estos modelos, flanqueados por Alfa Romeo Stelvio, como una gama completa totalmente capaz de dar respuesta a las necesidades de flotas medianas y grandes. Si además tenemos en cuenta que la adquisición por el canal empresas suele ser bastante más racional, vemos claramente a que se deben nuestros resultados.

Además de la electrificación de la gama Jeep, y del nuevo 500 eléctrico, ¿qué otros lanzamientos "electrificados" están previstos a corto y medio plazo?

El 2020 no nos paró. Solo nos ralentizó un poco y pronto esperamos llenar el vacío que objetivamente y por elección estratégica teníamos en el camino hacia la electrificación. Para el grupo FCA es un proyecto en sí mismo y que denominamos "Road to Electrification".

“ Hemos sabido interpretar los cambios y movimientos del mercado y transformar los retos en oportunidades en casos como la tecnología digital, el pago por uso y la movilidad flexible. ”

Los primeros pasos han sido firmes y hemos sido capaces de conjugar modelos de éxito con precios competitivos, que es el gran reto cuando hablamos de lanzamientos electrificados. Los Jeep PHEV y una nueva gama electrificada para el nuevo 500 se verán reforzados por el lanzamiento del nuevo Fiat Tipo en sus tres carrocerías y el también nuevo Fiat Ducato-E. En cualquier caso, nosotros interpre-

tamos que, al menos durante 2021, convivirán en el mercado diferentes tecnologías y hemos trabajado mucho para asegurar tener respuestas eficientes, pero también económicas, que respondan a las necesidades reales del mercado y de nuestros clientes.

¿Podemos esperar grandes cambios en lo que a estructura y servicio a flotas se refiere cuando se consolide Stellantis, resultante de la fusión entre FCA y PSA?

Claramente, la fusión será nuestro gran desafío para el 2021. Pero en este momento no es parte de nuestro día a día. Ahora tenemos por delante dos grandes desafíos que son cerrar el ejercicio 2020 de acuerdo a las expectativas que nos habíamos marcado y asegurar unas bases sólidas que nos permitan afrontar el gran reto que va a suponer 2021.

FCA fue una de las primeras en apostar por el renting a particulares y, también, por la digitalización de los procesos de contratación, ¿qué expectativas tienen en los próximos tiempos al respecto?

Como mencionaba, el 2021 va a ser un año donde la palabra digital va a ser más clave que en el pasado. En FCA hemos sido pioneros en este aspecto y vamos a



seguir apostando en este sentido, enfocándolo como un canal de ventas a particular a través un pago por uso.

La referencia al Nuevo Fiat 500 es obviamente imprescindible cuando se trata de tecnología digital (sobre todo ahora que está equipado con el revolucionario sistema de conexión U-Connect 5 y los dispositivos de Conducción Autónoma de 2 nivel). Y los nuevos lanzamientos vendrán a reforzar nuestra presencia y a cubrir esta nueva modalidad de adquisición car-sharing, que definitivamente se ha convertido en la fórmula más flexible, económica y efectiva. De esta manera, toda nuestra gama en FCA encaja a la perfección con esta nueva modalidad y asegura cubrir las nuevas necesidades y expectativas de nuestros clientes.

La realidad del mercado nos permite el acceso a plataformas que dan soluciones integrales de movilidad tanto a empresas como a particulares. En este momento tenemos empresas que son capaces de alquilar un coche por horas; otras te permiten suscribirte y disponer de un tipo de vehículo para cambiarlo cuando necesites; sin olvidar el alquiler de motos, patinetes o bicicletas. El pago por uso ya es parte

de nuestro día a día y ha venido para quedarse y dar cobertura a personas que no necesitan poseer un vehículo para disponer de él. Estamos en un momento de cambio y la tecnología 5G seguramente permita habilitar soluciones que en este momento serían impensables.

Nuestro objetivo es claramente hacer la vida más fácil a nuestros clientes, desde gestores de flotas hasta pequeñas empresas, con mayores servicios y ofreciendo la posibilidad de reducir costes y aportar mayor eficiencia.

“ El Ducato eléctrico es el primer paso de una estrategia de electrificación que tendrá continuidad en futuras renovaciones de la gama. ”

Todavía no ha pasado un año desde su llegada a España, ¿existen grandes diferencias entre el mercado de flotas español y el italiano?

Mis funciones en Italia eran muy diferentes a las actuales y vengo de un mercado donde nuestro grupo domina la escena con casi un 30% de cuota. Por ello las diferencias son muchas, especialmente en términos de competitividad por la presencia en España de muchas fábricas de constructores y donde el canal Rent a Car está muy desarrollado. Por otro lado, me sorprendió la rapidez de adaptación de todo el sector a una crisis tan profunda. Pese a las medidas contundentes y la drástica disminución de volúmenes y ventas, todo se gestionó de la mejor forma. Todos los actores de este mercado, tanto nosotros, como nuestra red y clientes, hemos logrado colaborar incluso en tiempos de grandes tensiones, intentando siempre que prevalezca el interés común y no el de una sola parte.

El e-commerce está disparando la demanda de vehículos comerciales pero, a su vez, la pandemia ha afectado a autónomos y pymes, principales compradores de este segmento, ¿cómo espera que evolucione este segmento de mercado?

El mercado de los Vehículos Comerciales ha sido el más fluctuante este año, con dificultades

des de para pymes y autónomos, pero también con un crecimiento brutal de la compra y los pedidos on-line. Ello nos ha obligado a entender mejor estas oportunidades y trabajar en este sentido. Nuestra fuerza siempre ha sido la de contar con un amplio portfolio de producto y ser capaces de dar respuesta a cualquier necesidad de los distintos tipos de clientes. Además, también destacaría la importancia de ser parte de un gran grupo, con una importante coordinación de todas nuestras marcas y nuestra red. Mis colaboradores representan un grupo infatigable de profesionales con un amplio conocimiento del mercado español y siempre estudian las posibles oportunidades, especialmente en este segmento. En cuanto a ¿cómo evolucionará el segmento?, lo descubriremos en breve.

Además de la Ducato eléctrica, ¿existe una estrategia de electrificación para Fiat Professional?

El Ducato eléctrico es el primer paso de una estrategia de electrificación que tendrá continuidad en futuras renovaciones de la gama ya que es parte de la estrategia de FCA para todas sus marcas: la “Road to Electrificación” acaba de empezar. ■

KIT DE HIGIENIZACIÓN DE VEHÍCULOS AEGFA

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

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

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

OPCIONES Y PRECIOS

KIT HIGIENIZACIÓN

50

50 usos mínimos

49€*

KIT HIGIENIZACIÓN

100

100 usos mínimos

59€*

OPCIÓN

**FORMACIÓN
ONLINE**

Curso tutorial online de higienización de vehículos

220€**

12€***

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

CONTENIDO DEL KIT

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



SEUR reducirá un 30% las emisiones por paquete entregado en 2025



La empresa de logística del grupo DPD da un paso más en su compromiso con el medio ambiente. Para ello SEUR se ha marcado como objetivo reducir en un 30% las emisiones generadas por paquete para 2025.

Uno de los pilares esenciales para conseguir dicho objetivo es contar con una flota de 500 vehículos eléctricos o gas natural (GNC). Con ellos espera realizar repartos 100% ecológicos en 20 ciudades españolas durante los próximos 5 años. También se implantarán diferentes programas de optimización de rutas y se implantará una red propia de 103 puntos de recarga.

Todo ello sin olvidar la apuesta de la compañía por los hubs urbanos y la red Pickup, formada por 2.300 tiendas de conveniencia y taquillas inteligentes.

Con todas estas acciones, SEUR reducirá en un 51% las emisiones de CO₂ en estas ciudades.

La estrategia europea de DPD-group tiene como objetivo realizar repartos 100% ecológicos en 225 ciudades del viejo continente en 2025. Para conseguirlo se invertirán 200 millones de euros, configurando una flota de 7.000 vehículos alternativos, 3.600 puntos de carga y 80 nuevos hubs urbanos. ■

50 Nissan Leaf para la Guardia Civil



El parque móvil de la Guardia Civil acaba de adquirir 50 unidades del Nissan Leaf. Si bien el cuerpo de seguridad ya contaba desde 2016 con una unidad de este vehículo 100% eléctrico, es la primera vez que se adquiere un volumen importante de vehículos de cero emisiones por parte de la Guardia Civil.

La versión adquirida es la de batería de 40 kW, equipando además la transformación específica del KIT Patrulla. El ámbito de actuación de estos coches

serán las zonas portuarias y aeropuertos, dado que en estas instalaciones cerradas existen puntos de recarga ya establecidos, lo que facilita su uso.

Esta adquisición forma parte de la política de RSC de la Guardia Civil, reforzando su compromiso con la conservación del medio ambiente y llevar a cabo, entre otras actuaciones, las dirigidas a reducir en lo posible las emisiones de gases de los vehículos que conforman su flota. ■

La Policía Nacional vuelve a confiar en Grupo PSA



El parque móvil del Cuerpo Nacional de Policía ha renovado su flota. Y una vez más, ha confiado en el Grupo PSA para esta renovación. En los próximos años, y en régimen de renting, este cuerpo de seguridad utilizará 1.551 vehículos del grupo francés Groupe PSA, que prestarán servicio como coches patrulla "Z" o como automóviles camuflados "K".

En concreto, la flota de la Policía Nacional introduce un total de 642 unidades del Citroën C5 Aircross con motor PureTech 130 y caja de cambios EAT8, que ya han entrado en servicio. A ellos

hay que añadir 300 unidades de Peugeot 3008 Hybrid 225 (PHEV), que se entregarán a principios de 2021 y cumplirán funciones de automóviles "Z", sustituyendo a 942 Citroën C4 Picasso.

Estos vehículos van equipados con elementos específicos como la señalización óptico-acústica, un kit de detenidos y rotulación con imagen corporativa.

La nueva flota también contará con 365 unidades de Peugeot 308 y 244 unidades de Opel Astra que actuarán como vehículos camuflados. ■

Amazon inicia el despliegue de sus furgonetas eléctricas en España



Sevilla ha sido la ciudad elegida por Amazon para estrenar sus nuevas furgonetas eléctricas Mercedes-Benz en nuestro país. En concreto más de 60 furgonetas eléctricas ya han empezado a realizar entregas de forma sostenible en la ciudad de Sevilla, acercando a Amazon al objetivo de alcanzar la neutralidad en las emisiones netas de carbono antes de 2040 (10 años antes del plazo establecido en el Acuerdo de París), como ha establecido en *The Climate Pledge*.

A lo largo de este año, las empresas de reparto españolas que colabo-

ran con Amazon tendrán acceso a esta nueva flota de vehículos libres de emisiones para entregar pedidos.

Además de la nueva flota de vehículos eléctricos, la compañía también ha instalado más de 60 puntos de recarga en su aparcamiento de Sevilla.

Por otro lado, Amazon ha anunciado la instalación de 80 nuevos puntos de carga en una de sus estaciones logísticas en Madrid (que ya contaba con 72 tomas) y la incorporación de 100 furgonetas eléctricas a la flota de las empresas de reparto con las que colabora. ■

ESPECIAL

Vehículos Comerciales



Sumario

Estado del segmento LCV	25
Factores a considerar en la elección de LCV's de bajo impacto medioambiental	28
Seguridad y Vehículos Comerciales: Cómo evitar los robos	30
Opel Vivaro e-Combi	32
Volkswagen Caddy	33
Citroën ë-Space Tourer	34
Fiat E-Ducato	35
Ford E-Transit	36
Mercedes-Benz EQV	37



Nuevo Caddy

100% Nuevo. 100% Caddy.

Que el nuevo Caddy sea el vehículo más versátil del mundo no es nada nuevo. Pero que tenga el equipamiento más digitalizado de su categoría y todavía más espacio para todos tus planes, es 100% nuevo y 100% Caddy.



Gama Nuevo Caddy 5: Consumo medio (l/100km) de 4,8 a 4,9. Emisión CO₂ (g/km) de 126 (119 NEDC) a 129 (124 NEDC).

volkswagen-comerciales.es

ESTADO DEL SEGMENTO Y PREVISIONES

El mercado de Vehículos Comerciales comenzará a remontar en 2021

Que este año no está siendo un buen año en todos los ámbitos es evidente. La pandemia que estamos viviendo a nivel mundial está dejando un año 2020 para olvidar. Y en el mercado de vehículos comerciales ligeros las expectativas no son mejores. Este año caerá más del 26% comparado con 2019. Es decir, se van a matricular 157.534 vehículos.

Esta caída va en línea con la caída del mercado a nivel europeo, del -21% en el Euro5. Alemania será el país que menos caerá, -12,3%, seguido de Italia (-17,9%), Francia (-21%) y UK (-26,3%). Los siguientes años 2021 y 2022 el mercado crecerá, pero no se alcanzarán aún los niveles de matriculaciones de 2019. Si comparamos en el Euro5 las matriculaciones previstas para 2022 con las de 2019, el mercado sigue cayendo cerca del 8%.

“ El canal empresas es el que menos caerá este año y el que más rápido se recuperará, con una previsión para 2021 que ya supone un crecimiento incluso comparado con 2019 ”

El mercado LCV en España

Centrándonos en España, a pesar de los tres meses de confinamiento que hemos vivido sin apenas matriculaciones, el mercado no va a llegar a niveles de la anterior crisis, en la que se llegó a matricular poco más de 75.000 vehículos en 2012.

Los expertos de MSI han elaborado este artículo sobre las previsiones y evolución del segmento de vehículos comerciales ligeros, tanto para nuestro mercado como para los principales mercados europeos. Y parece que furgones y furgonetas recuperarán que el año que viene parte de lo perdido en 2020.

	2019	2020		2021		2022	
CANAL	MAT.	MAT.	%VAR AA.	MAT.	%VAR AA.	MAT.	%VAR AA.
ALEMANIA	304.999	267.378	-12,3%	270.720	1,2%	284.613	5,1%
UK	368.175	271.433	-26,3%	323.286	19,1%	359.085	11,1%
FRANCIA	478.423	377.854	-21,0%	406.609	7,6%	417.811	2,8%
ITALIA	180.063	147.843	-17,9%	163.416	10,5%	159.178	-2,6%
ESPAÑA	215.005	157.534	-26,7%	191.981	21,9%	210.499	9,6%
EURO 5	1.546.665	1.221.367	-21,0%	1.354.847	10,9%	1.429.175	5,5%





	2019	2020		2021		2022	
CANAL	MAT.	MAT.	%VAR AA.	MAT.	%VAR AA.	MAT.	%VAR AA.
EMPRESAS	52.699	41.040	-22,10%	53.235	29,70%	59.530	11,8%
PARTICULARES	69.011	51.002	-26,10%	60.665	18,90%	64.641	6,60%
RAC	30.989	23.017	-25,70%	28.476	23,70%	31.836	11,80%
RENTING	39.302	27.029	-31,20%	33.126	22,60%	37.074	11,90%
TACTICAS	23.004	15.446	-32,90%	16.482	6,70%	17.418	5,70%
TOTALES	215.005	157.534	-26,7%	191.981	21,90%	210.499	9,60%

	2019	2020		2021		2022	
CANAL	MAT.	MAT.	%VAR AA.	MAT.	%VAR AA.	MAT.	%VAR AA.
(VIL) DERIVADOS CIAL.	685	289	-57,81%	323	11,76%	349	8,05%
(VIL) DERIVADOS	118.485	76.634	-35,32%	97.499	27,23%	107.614	10,37%
(VIL) MICROVAN	512	401	-21,68%	307	-23,44%	325	5,86%
(VIM) (< 2 TN)	4.705	3.757	-20,15%	5.512	46,71%	6.311	14,50%
(VIM) (2 A < 2 TN)	10.194	6.039	-40,76%	7.903	30,87%	8.521	7,82%
(VIM) (2,7 A < 3,5 TN)	34.707	33.246	-4,21%	38.246	15,04%	41.668	8,95%
(VIM) (3,5 TN)	30.037	24.861	-17,23%	28.798	15,84%	31.046	7,81%
(VIM) PICK-UP	10.493	8.798	-16,15%	9.485	7,81%	10.436	10,03%
(VIM) BUSES < 16 PLAZ	3.242	2.257	-30,38%	2.260	0,13%	2.415	6,86%
(VIM) AUTOCARAVANAS	1.945	1.251	-35,68%	1.649	31,81%	1.814	10,01%
TOTALES	215.005	157.534	-26,73%	191.981	21,87%	210.499	9,65%

Esa crisis se tradujo en una fuerte crisis empresarial, que se notó más en el mercado de vehículos comerciales ligeros, ya que el caldo de cultivo son las flotas. Así que, aunque la caída va a ser fuerte, podemos decir que el mercado se ha recuperado de niveles más bajos.

Aunque todos los canales se ven muy afectados, el que menos lo notará será em-

presas, que es el canal que menos caerá este año y el que más rápido se recuperará, con una previsión de 53.235 matriculaciones previstas para 2021 que ya suponen un crecimiento incluso comparado con 2019. Y es que está claro que esta situación, en parte, ha favorecido el e-commerce. Y que los nuevos usuarios de este canal de compra, que no han tenido más remedio que

adaptarse a la situación y efectuar sus compras online, sí han conseguido que la experiencia sea favorable, seguirán siendo usuarios de compra online, favorecerá el reparto a domicilio y con ello la compra de furgonetas, entre otro tipo de vehículos.

El canal particular tendrá una recuperación algo más lenta, hasta 2023 no se recuperarán los niveles de venta de 2019. Lo mismo pasa con las Tácticas y el Renting, que a pesar de los fuertes crecimientos esperados para los próximos años no alcanzará niveles "pre-Covid19".

“ Por segmentos, el que más caerá este año será el de Derivados comerciales -57,8%, seguido del segmento de (2 a <2,7 Tn) con una caída del -40,8% ”

El canal de alquiladores se recuperará en 2022. En los meses de julio y septiembre en los que el número de contagios bajó y la situación mejoró ligeramente, el canal de alquiladores es el que hizo crecer al mercado de vehículos comerciales. Ahora la principal incertidumbre del país son las vacunas para el COVID19, si se cumplen los plazos y se empieza a vacunar según está previsto, para mediados del próximo año la actitud frente a la situación y por tanto la propensión a la compra y el turismo mejorarán esperando un mercado de Alquiladores "normal".

Por segmentos, el que más caerá este año será el de Derivados comerciales -57,8%, seguido del segmento de (2 a <2,7 Tn) con una caída del -40,8%. El segmento que menos caerá será de (2,7 a < 3,5 Tn), la caída será sólo de -4,2%. En 2021 crecerán todos los segmentos excepto las Microvan, incluso el segmento < 2 Tn y (2,7 a <3,5 Tn) venderán más que en 2019.

En 2022 los crecimientos seguirán siendo altos para ir recuperando poco a poco niveles de venta anteriores a esta crisis sanitaria que se ha convertido en una crisis económica, financiera y podríamos decir también anímica. ■



Pilar Sánchez

Responsable de Estudios y Previsiones MSI





Descubre nuestras furgonetas, también en versión 100% eléctrica.

Con e de eficientes, e de exitosas, y ahora también... **¡e de eléctricas!**

Porque, a la gama de furgonetas Mercedes-Benz que ya conoces, se unen ahora sus nuevos modelos 100% eléctricos. Muévete sin restricciones por la ciudad y disfruta, además, de todas las ventajas de un vehículo Etiqueta 0. Podrás exprimir al máximo cada jornada...

Y es que en la vida, como en el trabajo, **cada minuto cuenta.**

Mercedes-Benz





Factores a considerar en la elección de LCV's de bajo impacto medioambiental

Operativa

Autonomía: Para elegir el vehículo adecuado deberemos conocer su autonomía, así como su adecuación a nuestros ciclos de trabajo y kilometraje diario promedio. En el caso de VE, la facilidad y disponibilidad a infraestructura de recarga- propia y/o privada- así como el tiempo necesario para recargar las baterías. Y en el caso de GNC o GLP, la red cercana de abastecimiento de carburante.

Infraestructura de recarga: Por un lado, conocer la potencia de carga de los vehículos a analizar. Y por otro, analizar la idoneidad de instalar puntos de recarga en los centros de trabajo, horarios, capacidad energética de la instalación, tiempos de recarga estimados...

Carga útil y volumen de carga. No todas las categorías de vehículos comerciales disponen de modelos con motorizaciones de bajo impacto medioambiental, ya sean eléctricos o de carburantes alternativos. Por ello hay que saber cuál es el volumen de carga habitual diario de nuestra flota así

Ahora que la oferta de motorizaciones eléctricas en los LCV (Light Commercial Vehicles, vehículos comerciales ligeros) es considerable, es momento de observar si ha llegado el momento de rebajar el impacto medioambiental de nuestra flota. Esta matriz básica permite evaluar la idoneidad de diferentes vehículos en función de criterios operativos, financieros y ambientales.

como la carga útil de los modelos disponibles en el mercado. Sin embargo, en los últimos meses se ha producido una enorme cantidad de lanzamientos de LCV que cubren prácticamente todas las necesidades.

Red de mantenimiento y reparación. Debemos asegurarnos que contamos con una buena capilaridad de talleres especialistas capaces de mantener y reparar nuestros vehículos eléctricos o de GNC/GLP. Si además contamos con vehículos de sustitución de bajo impacto medioambiental, mucho mejor.

Financiero

Coste inicial. Los vehículos eléctricos suelen tener un coste de compra superior a sus equivalentes diésel. Este hecho podría incidir en el budget disponible en caso de no optar por fórmulas como el renting. Por otro lado, y para rebajar este impacto inicial, hay que intentar aprovechar siempre los incentivos y ayudas a la compra que ofrezcan los distintos gobiernos.

Costes de uso. En este capítulo los vehículos eléctricos y GNC/GLP tienen ventaja sobre los diésel. A los menores costes relacionados con la energía hay que añadir la gratuidad o descuentos en impuestos, peajes y aparcamientos.

Fórmulas financieras y evaluación de costes. Los intereses, los valores residuales o la disponibilidad de vehículos pueden influir de forma importante a la hora de elegir entre distintas fórmulas financieras: compra, financiación tradicional, leasing, renting... Por otro lado, debemos evaluar la rentabilidad del vehículo mediante el TCO (o TCM) y no observar únicamente la inversión inicial o los menores costes de uso. Ambos factores, por separado, no aportan datos concluyentes sobre la idoneidad del vehículo.



Matriz para la elección de vehículo comercial

Operativa

Autonomía

Recarga/ EE.SS.

Carga útil

Volumen de carga

Mantenimiento y reparación

Financiero

Coste inicial

Costes funcionamiento

Costes ciclo total

Modos de financiación

Ambiental

Emisiones contaminantes

Contaminación acústica

Regulaciones de acceso

Ambiental

Emisiones contaminantes. Aunque los vehículos eléctricos no generan emisiones contaminantes en su uso, su fabricación y la generación de energía que alimentan sus baterías sí tienen un impacto medioambiental que debemos conocer. Por otro lado, las exigencias de la compañía en cuanto a RSC, las demandas de los clientes- especialmente las de la Administración Pública- así como las regulaciones de nuestras áreas de actuación, marcarán de forma importante nuestra capacidad de elección de vehículos.

Contaminación acústica. Aunque de momento la limitación de contaminación acústica es un requerimiento poco habitual, siempre es aconsejable tenerlo en cuenta y aporta un valor añadido a nuestro parque móvil. Especialmente si nuestras flotas realizan operativas nocturnas.

Restricciones de acceso. Las directivas nacionales, autonómicas o locales sobre áreas de acceso restringido, zonas de bajas emisiones o restricciones temporales de acceso en episodios de elevada contaminación, determinarán en gran medida el abanico disponible de vehículos a elegir. En este sentido, la recomendación es



realizar una elección que vaya más allá de los actuales requerimientos. En cualquier momento, los distintos legisladores pueden endurecer las medidas y encontrarnos que nuestra flota no es adecuada. ■

NUEVA DAILY BLUE POWER CAMBIA TU PERSPECTIVA DE NEGOCIO



RENDIMIENTO INIGUALABLE

Motor de Gas Natural Comprimido
de 3 litros con 350Nm de par

EFICIENCIA SOSTENIBLE

35% de ahorro de consumo de combustible*
Reducción en emisiones:
95% menos de CO₂**
97% menos de PM

CONDUCCIÓN SEGURA Y SIN ESTRÉS

Nueva dirección asistida eléctrica
y tecnología de ayuda a la conducción

EL PLACER DE CONDUCIR

El único vehículo de gas natural
con cambio automático
HI- MATIC de 8 velocidades

La Nueva Daily ha experimentado una profunda evolución **que cambiará tu perspectiva de negocio**. Nueva gama de motores que te ayudarán a llevar tu negocio de manera **sostenible y rentable**. Ofrece un entorno de **trabajo productivo** y lleno de nuevos **sistemas de asistencia al conductor**, que garantizan la mejor experiencia de conducción. Su alto nivel de **conectividad** revela un mundo totalmente nuevo de **servicios personalizados**. La Nueva Daily es una solución de transporte hecha a medida para tu negocio.

*En comparación con el diésel **Con uso de bio-metano

IVECO
Tu socio para el transporte sostenible



¿Cómo aumentar la seguridad ante robos?

El robo de herramientas o de la mercancía que transporta nuestra flota no solo supone un coste para la empresa, independientemente de que la póliza de seguro pueda reembolsarnos algunas pérdidas. También supone la inmovilización del vehículo si se han roto las lunas del vehículo o forzado las cerraduras. Y por poco personalizado que esté nuestro vehículo comercial, un vehículo de sustitución no cubrirá seguramente todas las necesidades operativas de la unidad que ahora está inmovilizada mientras se repara. Por no hablar del impacto para nuestra reputación ante el cliente.

Por todo ello es hora de tomar precauciones y decisiones que deberán reflejarse en la política de flota.

“Es aconsejable contar con una mampara de separación entre la cabina y la zona de carga.”

Póliza. Debemos asegurarnos que la póliza de nuestra flota de vehículos comerciales dispone del nivel adecuado de cobertura ante robo de bienes propios y de terceros, herramientas y equipamiento profesional, etc.

Hábitos de aparcamiento. En la mayoría de ocasiones el robo es un acto oportunista y sin mucha preparación. De ahí que el estacionamiento de nuestro vehículo pueda evitarnos muchos problemas. Siempre que sea posible, hay que aparcar en lugares cercanos a cámaras de vigilancia. Y si el vehículo “duerme” en la calle, en zonas bien iluminadas.

Cada año alrededor de 135.000 vehículos sufren algún tipo de percance relacionado con el robo en España. De ellos, más de 12.000 son vehículos comerciales. Tomando algunas medidas de seguridad, la mayoría de ellas muy básicas, evitaremos convertirnos en víctimas de los “amantes de lo ajeno.”

ROBO “CONTACTLESS”

Cada vez son más los vehículos que prescindir de la llave física para sustituirlo por un sistema de arranque y apertura sin llave (Keyless). Sin duda se trata de un elemento muy práctico, especialmente para conductores de vehículos comerciales que, cuando van con los brazos cargados, solo necesitan acercarse al vehículo para que se abran las puertas. Pero los sistemas “keyless” también son vulnerables. Porque si la tecnología avanza, también lo hace el crimen.

Normalmente, el hackeo de vehículos con sistema Keyless solo necesita un equipo que capte las señales emitidas por la llave del vehículo para abrir y arrancarlo.

Para dificultar la captación de estas señales, la recomendación es que este tipo de llaves se guarden lejos de una puerta, alejadas al máximo de salidas exteriores. Y a ser posible en una caja metálica que bloquee las señales. ■

Para evitar tentaciones, aparcaremos con la puerta corredera y la puerta trasera pegadas a la pared. Así no solo dificultamos la entrada al vehículo. También será imposible que sustraigan los bienes de mayor volumen y peso.

Mampara de separación. Es aconsejable contar con una mampara de separación entre la cabina y la zona de carga. De esta forma será imposible- o debería serlo- que accedan a la parte trasera rompiendo las lunas de la cabina.

Lunas. Si la zona de carga es acristalada, es momento de no dejar nada a la vista. Podemos poner un vinilo o, aun mejor, unas rejillas que no permitan acceder al vehículo



incluso si rompen las lunas. Puede ser una buena idea instalar una pegatina visible que indique que no se guardan herramientas en el interior. Puede parecer una acción absurda, pero estamos enviando un mensaje claro sobre nuestra preocupación por la seguridad que en ocasiones tiene un efecto disuasorio.

Cierres. Las unidades de nuestro parque móvil deben contar con alarma e inmovilizador. Pero además, podemos reforzar los cierres del vehículo con algún sistema de cerradura adicional. Por un lado, los llamados "slamlocks" que bloquean automáticamente las puertas cuando cerramos de golpe. De esta forma, el conductor jamás se olvidará de cerrarlas. Y por otro, cerraduras de seguridad especiales que, al no tener mecanismo de resorte, dificultan muchísimo la apertura forzosa de los vehículos.

Herramientas. Además de disponer de un inventario de las mismas, que deberá ser revisado periódicamente, es conveniente marcarlas con el nombre de la empresa. De esta forma es más difícil colocarlas en el circuito de artículos usados. Si la herramienta o el producto solo se puede transportar en el exterior (por ejemplo, una escalera o una tubería), asegurarlas con bloqueos y abrazaderas de protección específicas.



“ Para evitar tentaciones, aparcaremos con la puerta corredera y la puerta trasera pegadas a la pared. ”

En caso de contar con herramientas especiales o elementos de elevado valor es conveniente plantearse la instalación de unas cajas de almacenamiento seguras.

Dispositivos telemáticos. Cada vez más utilizados, los sistemas telemáticos de gestión de flotas no solo sirven para mejorar la eficiencia y la operativa de cada unidad. También son de gran utilidad si sufrimos el robo de un vehículo. Nos podrá indicar con exactitud donde se encuentra la unidad sustraída, pudiendo recuperarla con muchísima rapidez. ■



erke

EQUIPAMIENTO PARA VEHÍCULOS

EQUIPAMIENTOS
ESPECIALES
**DELIVERY
ÚLTIMA
MILLA**

Accesorios
Erke

itv



TIENDA ON-LINE Y RRSS



www.erke.biz

San Sebastián Bilbao Madrid Cataluña Levante Chile Portugal

Opel Vivaro-e Combi: Modularidad y polivalencia eléctricas



Con el lanzamiento del Vivaro-e Combi, Opel se adapta a las necesidades de familias y profesionales que buscan un vehículo espacioso con capacidad para transportar cómodamente hasta 9 personas. Ya disponible en tres longitudes y dos niveles de autonomía.

El Opel Vivaro-e Combi llega al mercado español ofreciendo una alternativa práctica y confortable a empresas y negocios que requieran transporte de pasajeros, así como a asociaciones, clubes y familias numerosas que necesitan un vehículo polivalente capaz de transportar hasta 9 personas con el respeto al medio ambiente y la eficiencia energética que representa la movilidad eléctrica.

La gama permite elegir entre tres longitudes: el S de 4,60 metros, el M de 4,95 m o el L de 5,30 m. El Opel Vivaro-e Combi se adapta a todo tipo de usuarios y necesidades de transporte y configuración interior con la ventaja añadida de su 1,90 m de altura, que le permite acceder sin problemas a los estacionamientos subterráneos. Cuenta, además, con una amplia gama de sistemas de asistencia opcionales que permiten aumentar la comodidad y la seguridad; desde cámaras de visión trasera hasta información y entretenimiento multimedia.

Los clientes que se decanten por el nuevo furgón eléctrico de la firma del rayo pueden elegir entre dos tamaños de batería de iones de litio,

según sus necesidades. Para cubrir grandes distancias diariamente, la batería de 75 kWh ofrece una autonomía de hasta 330 km. Para aquellos que hacen un uso diario en distancias más concentradas existe una alternativa de 50 kWh con una autonomía de hasta 230 km, más que suficiente para realizar recorridos de rango urbano o metropolitano.

Con 100 kW (equivalentes a 136 CV) y 260 Nm de par, el sistema de propulsión eléctrica del Vivaro-e ofrece un mayor rendimiento que la mayoría de los vehículos comerciales eléctricos, mientras que su velocidad máxima, limitada a 130 km/h, permite preservar la autonomía en conducción por autopista. Además, las baterías se ubican debajo del compartimento de carga de tal manera que no se pierde capacidad interior respecto a las versiones térmicas al tiempo que se reduce su centro de gravedad,

lo que favorece la estabilidad en curvas y minimiza los efectos del viento.

“ Los clientes que se decanten por el nuevo furgón eléctrico de la firma del rayo pueden elegir entre dos tamaños de batería: 75 kWh y 330 km de autonomía o 50 kWh y 230 km. ”

Confort de primer nivel

Los pasajeros se benefician de diversas funcionalidades de confort como el acristalamiento con aislamiento térmico Solar Protect en la parte trasera, que ofrece privacidad y reduce la cantidad de luz solar que llega al interior. Numerosas configuraciones de asientos

para la segunda y tercera fila aumentan asimismo su versatilidad y funcionalidad. La gama de asientos disponibles se extiende desde un formato monobloque a una configuración con fila que se pliega en proporción de 1:3, 2:3.

El Vivaro-e ofrece dos sistemas de información y entretenimiento: el "Multimedia Radio" y el "Multimedia Navi Pro", con navegación europea con visualización de mapas en 3D. Ambos cuentan con una pantalla táctil, control de voz y brindan conectividad compatible con Apple CarPlay y Android Auto. Adicionalmente, los nuevos servicios "OpelConnect" proporcionan información en ruta y conexión directa con el servicio de asistencia de la marca en caso de avería.

CONCLUSIONES

Su transformación estructural y tecnológica lo sitúa como uno de los candidatos mejor posicionados en el segmento A de furgonetas de reparto urbano y monovolúmenes compactos privados. Con sus dos distancias entre ejes se adapta al transporte de clientes profesionales y al uso mixto familiar. ■



Opel Vivaro-e S Standard 100 kW

Potencia:	136 CV
Emisiones CO ₂ :	0 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.959 / 1.895 / 2.010 mm
Garantía:	24 meses sin límite de km



Volkswagen Caddy 2020: Digitalización de nivel superior

Por vez primera, el superventas de Volkswagen Vehículos Comerciales está basado en la plataforma MQB, que abre la puerta a nuevas tecnologías de vanguardia para la quinta generación del polivalente modelo alemán, referencia entre las furgonetas de reparto urbano.

Con más de 3 millones de unidades producidas hasta la fecha, el Caddy de VW se ha ganado el reconocimiento unánime por su versatilidad y polivalencia como furgoneta, monovolumen, shuttle, y camper.

La quinta generación del modelo presenta novedades en todas las áreas, pues es completamente nueva y se basa, por primera vez, en la plataforma modular transversal MQB del grupo alemán. Esta nueva arquitectura le permite beneficiarse de un incremento significativo de espacio interior, de un diseño exterior más dinámico y moderno, de la incorporación de hasta 19 sistemas de asistencia a la conducción y de la llegada del infoentretenimiento en red con sistemas de control digitalizados. Y a todo ello hay que añadir la nueva técnica de dosificación doble de sus motores TDI para que resulten más limpios que nunca, reduciendo las emisiones de óxido de nitrógeno (NOx). Estos propulsores de gasóleo, de 4 cilindros con potencias entre 90 y 122 CV, pertenecen a la siguiente fase evolutiva (cumplen la Euro 6 para 2021) y emplean por primera

vez dos catalizadores SCR, es decir, doble inyección AdBlue para situarse entre los motores TDI más limpios del mundo. La gama mecánica del nuevo Caddy –con una reducción en el consumo de hasta el 12%, según versión, en comparación con la anterior generación– contempla además una variante turboalimentada de gasolina (TSI de 116 CV) y una alternativa TGI de gas natural.

Cabina de alta tecnología

El nuevo Caddy 5 se lanza en versión Cargo (furgoneta con superestructura cerrada), familiar (con ventanillas en el compartimento de pasajeros) y en numerosas variantes de turismo distintas (monovolúmenes). El cambio de plataforma se ha traducido en nuevas características exteriores: así, en la versión larga –el Caddy Maxi– permite cargar hasta dos Euro palets, que opcionalmente pueden

cargarse lateralmente en el centro y la parte trasera, o lateralmente en el centro y a lo ancho en la parte trasera. Otras mejoras aprecia-

“ El cambio de plataforma se ha traducido en nuevas características exteriores: en su versión larga de furgoneta cerrada –Caddy Cargo Maxi– permite cargar hasta 2 Euro palets. ”

bles son un valor Cx reducido del 0,33 al 0,30, nuevos dispositivos de apertura eléctricos opcionales para las puertas correderas laterales y el portón trasero, además del techo panorámico. Faros delanteros y traseros de LED o sistema de

arranque Keyless son otros de sus potenciales equipamientos, pero el verdadero salto adelante es el apartado tecnológico.

El nuevo Digital Cockpit disfruta de instrumentos totalmente digitales, botones digitales para los menús audio, luz y visión, y los sistemas de infoentretenimiento, con tamaños de 6,5" o 10". La fusión entre el cuadro de mandos configurable y el sistema de navegación de pantalla grande crea un nuevo panorama digital llamado *Innovision Cockpit*. Así, gracias a una eSIM integrada, el Caddy pasa a estar siempre conectado y el sistema puede acceder a servicios móviles online y a las funciones de "Volkswagen We".

CONCLUSIONES

Su transformación estructural y tecnológica lo sitúa como uno de los candidatos mejor posicionados en el segmento A de furgonetas de reparto urbano y monovolúmenes compactos privados. Con sus dos distancias entre ejes se adapta al transporte de clientes profesionales y al uso mixto familiar. ■



Volkswagen Caddy 2.0 TDI 102 CV

Potencia:	102 CV
Consumo:	4,8 l/100 km
Emisiones CO ₂ :	127 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.500 / 1.855 / 1.798 mm
Imp. Matriculación:	4,75%
Mantenimiento:	30.000 km o 24 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km

Citroën ë-SpaceTourer: Confortable y responsable



Con una amplia experiencia en el desarrollo de monovolúmenes y vehículos versátiles, espaciosos, polivalentes y sobre todo cómodos, Citroën añade el placer de la conducción eléctrica, sin humos ni ruidos, a la gama SpaceTourer, con tres tamaños para transportar entre 6 y 9 personas.

gundo permite disfrutar del mejor equilibrio entre autonomía y prestaciones, empleando 80 kW y 210 Nm. El tercero (100 kW y 260 Nm), pensado para usar con el máximo número de personas a bordo, garantiza las mismas prestaciones que las que se obtienen en modo Normal sin pasajeros.

El conductor puede elegir, igualmente, entre dos modos de recuperación de energía en las fases de frenado o deceleración: estándar, para sensaciones cercanas a las de un vehículo térmico, o aumentado, para una mayor retención al soltar el acelerador. Hay también dos tipos de cargadores embarcados disponibles. De serie incorpora un monofásico de 7,4 kW y, en opción, un trifásico de 11 kW.

CONCLUSIONES

Los profesionales del transporte de personas disponen de los acabados Business (entre 5 y 9 plazas) y Business Lounge (6 y 7 plazas con equipamiento adicional de tipo salón/oficina móvil) para su uso como lanzadera de hotel, taxi, servicios de movilidad con chófer, traslado de personalidades... ■

El ë-Space Tourer aumenta las posibilidades que ya brinda el MPV compacto francés al incorporar a su oferta una innovadora variante de propulsión 100% eléctrica.

De esta forma, la marca de los dos chevrones aporta una solución confortable, responsable y económica a profesionales, empresas, administraciones, asociaciones o familias que precisan disponer de libertad de acceso a zonas restringidas o simplemente desean disfrutar del silencio de marcha y la fluidez de un eléctrico.

Basado en la plataforma modular EMP2 y con tres "tallas" disponibles (XS: 4,60 m - M: 4,95 m - XL: 5,30 m), sus posibilidades de configuración interior le permiten acoger de 6 a 9 pasajeros gracias a una arquitectura al servicio del espacio a bordo, con numerosos huecos portaobjetos interiores, un maletero con 5 plazas de 1.978 a 2.932 litros y el tradicional espíritu práctico de Citroën. Es un vehículo funcional y práctico gracias a di-

versas soluciones que mejoran su flexibilidad, como las puertas laterales deslizantes manos libres o la luneta trasera abatible. Además, su altura de 1,90 m le asegura un acceso sencillo a los parkings cubiertos y la necesaria maniobrabilidad (diámetro de giro de entre 11,30 m y 12,40 m) que precisa un vehículo cuyo potencial de uso lo habilita para circular sin restricciones por los centros históricos de las ciudades.

Sin emisiones, sin estrés

La versión electrificada del SpaceTourer ofrece la posibilidad de elegir entre dos niveles de autonomía, dependiendo de la potencia de la batería: 50 kWh / 230 km o 75 kWh / 330 km (ambos en ciclo de homologación WLTP), ésta última reservada para los tamaños M y XL.

Su tecnología de propulsión eléctrica asegura una conducción agradable, sin vibraciones, ni cambios de marchas, con un par motor disponible inmediatamente y,

por supuesto, libre de CO2. Ofrece una potencia máxima de 100 kW (136 CV), con un par máximo de 260 Nm y alcanza una velocidad máxima de 130 km/h en cualquiera de los modos que se utilicen: Eco, Normal y Power.

“ La versión electrificada del SpaceTourer permite elegir entre dos niveles de autonomía, dependiendo de la potencia de la batería: 50 kWh con 230 km o 75 kWh y 330 km. ”

El primero permite optimizar el consumo de energía al disminuir las prestaciones de la calefacción y el aire acondicionado sin desactivarlos y al limitar el par motor a 190 Nm y la potencia a 60 kW. El se-



Citroën ë-SpaceTourer XS 50 kWh Business

Precio:	39.970 euros
Potencia:	136 CV (100 kW)
Consumo:	28,2 kWh
Emisiones CO2:	0 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.609 / 1.920 / 1.900 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Etiqueta DGT:	0 emisiones
Garantía:	24 meses sin límite de km

Fiat E-Ducato: Referente sin emisiones

Para afrontar los desafíos del mercado, el auge del transporte de mercancías originado por el comercio electrónico y los retos que plantea la movilidad sostenible para empresas y negocios, Fiat Professional ha desarrollado el nuevo E-Ducato, la versión 100% eléctrica del popular best-seller.

El nuevo E-Ducato es una etapa más en el viaje de Fiat Professional hacia vehículos de cero emisiones. La variante eléctrica del exitoso furgón ha debido adaptarse a las variables de uso de diferentes tipos de clientes para garantizar su viabilidad en aspectos ambientales, dinámicos y de carga.

El objetivo de su desarrollo ha sido capitalizar el legado tecnológico y la experiencia de Fiat Professional en un modelo de cero emisiones que respetara las fortalezas tradicionales que desde hace casi 40 años caracterizan al Ducato: innovación, prestaciones, flexibilidad, tecnología y eficiencia. Tras más de un año de pruebas y mediciones en carretera y 50 millones de kilómetros, el E-Ducato llega al mercado con una completa gama de versiones y opciones modulares para el tamaño de sus baterías.

Está disponible con todas las configuraciones que ya ofrecía la exitosa furgoneta italiana: furgón, chasis-cabina y transporte de pasajeros. Por ello ofrece un alto po-

tencial, tanto en aprovechamiento del espacio como en opciones de recarga. En cuestión de capacidad, la variante eléctrica –el furgón más eficiente y versátil del mercado, según sus responsables– ostenta el mejor volumen de carga de su categoría de 10 a 17 m³, con una carga útil de hasta 1.950 kg. En relación a su rendimiento, se puede elegir entre dos baterías distintas: la pequeña de 47 kWh de capacidad ofrece 200 km de autonomía; la más grande, de 79 kWh de capacidad, proporciona hasta 360 km (bajo el ciclo de homologación NEDC).

Negocios sin barreras

También hay varias opciones para su recarga: en corriente alterna a 7 kW (de serie), que requiere cerca de 8 horas para completar una carga; 11 o 22 kW (con tiempos de carga al 100% en 4 horas y 50 minutos o en 2 h y 25 m, respectivamente) y en corriente continua a

50 kW (carga rápida), con la que se puede conseguir el 80% del nivel de carga en 1,5 horas con la batería pequeña o sólo 50 minutos con la batería de mayor capacidad.

“ Se puede elegir entre dos baterías distintas: la pequeña de 47 kWh de capacidad ofrece 200 km de autonomía y la más grande, de 79 kWh de capacidad, proporciona hasta 360 km. ”

En ambos casos el propulsor es el mismo: un motor eléctrico con 90 kW (122 CV) de potencia y 280 Nm de par máximo. Dispone de los modos de funcionamiento Nor-

mal, Eco –limita la potencia para favorecer la autonomía– y Power (máxima potencia siempre disponible). Su velocidad ha sido limitada a 100 km/h para un menor consumo de energía.

Plenamente adaptado a los requerimientos tecnológicos actuales, el E-Ducato, 100% conectado, equipa instrumentación específica y un sistema de climatización que ajusta su funcionamiento en función del nivel de la batería. Igualmente, para cubrir los requisitos en materia de electrificación desde todo tipo de usuarios, desde individuales hasta profesionales y flotas de gran tamaño, cuenta con nueva pantalla para gestionar las distintas funciones de red para sistemas de gestión de flotas.

CONCLUSIONES

Transporte eléctrico de mercancías en la ciudad, entregas postales y de paquetería en zonas de tráfico limitado o movilidad urbana con pasajeros sin restricciones en los recorridos, son algunas de las ventajas que ofrece el E-Ducato para empresas y negocios de todo tipo de sectores profesionales. ■



Fiat E-Ducato Furgón 3,5 ton H1

Potencia:	122 CV
Emisiones CO ₂ :	0 g/km
Long. / Anch. / Altura:	5.413 / 1.810 / 2.309 mm
Garantía:	60 meses o 100.000 km

Ford E-Transit: Alta productividad de última milla



La versión completamente electrificada del furgón de carga más vendido del mundo, el Ford E-Transit, debe facilitar la transición de los vehículos de flotas hacia las cero emisiones, especialmente en un segmento en pleno crecimiento como el del reparto de "última milla".

La firma americana es una de las marcas líderes en vehículos comerciales en Europa y lleva fabricando versiones de la Transit desde hace 55 años. Ford, que aspira a convertirse en una referencia en sostenibilidad medioambiental entre los vehículos de flotas en los próximos años, quiere liderar una transformación que afirmen beneficiará al planeta, y supondrá, además, una gran ventaja para sus clientes gracias a los menores costes derivados y a las nuevas tecnologías de conectividad, lo cual contribuirá a gestionar empresas y negocios de forma más eficiente.

La creciente demanda de vehículos de reparto debe adaptarse a las zonas libres de emisiones que se están creando en las grandes ciudades para reducir los niveles de contaminación ambiental y acústica. Por ello, cada vez son más las empresas (de construcción, servicios, paquetería o emergencias) que eligen vehículos comerciales de propulsión eléctrica. Y para responder a esa demanda el Ford E-Transit propone una plataforma conectada con abundantes datos,

tecnologías y servicios que deben facilitar a las flotas aumentar su productividad y reducir sus costes operativos gracias a funcionalidades como la búsqueda de puntos de carga con pago integrado sobre la marcha.

Soluciones a medida

La E-Transit se ofrecerá con una generosa gama de opciones, sumando un total de hasta 25 variantes de carrocerías, longitudes, altura de techo y capacidad de carga, con masa máxima autorizada del vehículo de hasta 4,25 toneladas y hasta 15,1 m³ de espacio útil. La carga puede llegar a los 1.616 kg en la Van y 1.967 en los modelos Chasis Cabina.

Con una batería con una capacidad de 67 kWh, la E-Transit ofrecerá una autonomía estimada de hasta 350 km en el ciclo combinado WLTP; casi el triple de la distancia media recorrida en un día por los conductores de flotas europeos y cifra suficiente incluso ante posibles variaciones de la carga y las

condiciones meteorológicas. Esto hace de la E-Transit un vehículo de reparto ideal para entornos urbanos, rutas de conducción fijas y entregas dentro de zonas urbanas de cero emisiones.

“El sistema Pro Power Onboard opcional permitirá usar la E-Transit como fuente móvil de energía con hasta 2,3 kW para la recarga de herramientas y equipos de trabajo.”

Con una potencia máxima de 198 kW (269 CV) y 430 Nm de par, su motor se convierte en el bloque más potente entre las furgonetas eléctricas a la venta en Europa. La disposición de la propulsión trasera asegura un agarre excepcional cuando el vehículo está muy car-

gado. Y cuando se circula sin carga, el modo Eco ha sido configurado para reducir hasta un 10% el gasto energético.

Ford ofrecerá en la E-Transit una gran variedad de soluciones de carga. El cargador de a bordo AC de 11,3 kW es capaz de recuperar el 100% de capacidad en 8,2 horas y con una potencia de hasta 115 kW utilizando un cargador rápido CC, la batería pasa del 15 al 80% en sólo 34 minutos.

Como primicia dentro del sector de los comerciales ligeros, Ford ofrecerá en opción el sistema Pro Power Onboard, que permite usar el vehículo como fuente móvil de energía con hasta 2,3 kW para la recarga de herramientas y equipos de trabajo, tanto in situ como durante los trayectos.

CONCLUSIONES

El ecosistema diseñado por Ford para sus vehículos comerciales incluirá tecnologías de monitorización de los modelos eléctricos y soluciones de conectividad para que se integren en el día a día de las flotas con una reducción de costes en servicios de mantenimiento hasta un 40% inferior. ■



Ford E-Transit Van

Potencia:	269 CV
Emisiones CO ₂ :	0 g/km
Long. / Anch. / Altura:	5.531 / 2.059 / 2.426 mm
Mantenimiento:	12 meses con km ilimitado
Garantía:	24 meses sin límite de km



Mercedes-Benz EQV: Confort premium electrificado

Fabricado en la planta de la marca en Vitoria, el EQV lleva la electrificación de la división Mercedes-Benz Vans un paso más allá que en la eVito Tourer, la opción profesional sin emisiones para el transporte sostenible de personas.

La versión 100% eléctrica del Clase V de Mercedes, denominada EQV siguiendo la nomenclatura EQ que la firma ha establecido para sus modelos full electric, supone la traslación del concepto de máxima comodidad, funcionalidad y representatividad para el transporte de pasajeros al campo de la movilidad libre de emisiones. Este monovolumen premium VIP propulsado por baterías añade a su objetivo principal –el cuidado de los pasajeros–, el cuidado y respeto también del medioambiente.

La marca ya disponía de la eVito Tourer como propuesta de cero emisiones que permitía el traslado de personas, pero con el EQV, más equipado y lujoso, se amplían las posibilidades. Ahora, no sólo las empresas de transporte VIP, las instituciones o corporaciones que otorgan un alto valor a su programa de RSC, los equipamientos hoteleros de lujo o los servicios de shuttle premium son los potenciales clientes; también las familias comprometidas con la sostenibilidad pueden optar por este vehículo ecológico en formato monovolumen para sus desplazamientos particulares y de ocio.

Versatilidad eléctrica

En el EQV, que se ofrece en dos longitudes de carrocería –5,14 y 5,37 metros– y puede acomodar hasta ocho personas y ofrecer hasta 1.410 litros de maletero, Mercedes ha centrado sus esfuerzos en incrementar la eficiencia y proporcionar niveles de comodidad y conectividad superiores.

Está equipado con una batería de 100 kWh de capacidad y cuenta con un motor eléctrico de 150 kW, es decir 204 CV, con 362 Nm de par motor. Su autonomía en ciclo WLTP se cifra en 357 km, pero en utilización urbana puede llegar a ser de hasta 482 km. El consumo homologado es de 28,2 kWh y la velocidad máxima ha sido auto-limitada a 140 km/h (o 160 en opción). Para una mejor gestión de la eficiencia, el conductor dispone de cuatro programas de conducción y de cinco niveles de recuperación de energía que se seleccionan mediante unas levas en el volante y permiten modificar la retención.

Con la posición "D Auto", el vehículo adapta de forma automática la recuperación en función de la situación de conducción. Por lo que se refiere a los programas de conducción, permite escoger entre

“ La autonomía del Mercedes EQV en ciclo WLTP se cifra en 357 km, pero en utilización urbana, con una exigencia energética media-baja, puede llegar a ser de hasta 482 km. ”

Economy y Economy+, que gestionan diversos parámetros para incrementar la autonomía; y Sport, que aumenta la respuesta y mejora la capacidad de aceleración.

Para alimentar este monovolumen eléctrico se puede optar entre tres sistemas de recarga. Un conector de carga continua estándar –máximo de 7,4 kW; un Wallbox de corriente alterna de hasta 11 kW; o un conector de carga continua rápida para obtener el 80% de la batería en 45 minutos.

Como otros modelos de la marca, el EQV emplea el sistema de infoentretenimiento MBUX, que cuenta con una pantalla de 10,25 pulgadas y control por voz. Además, los servicios de conectividad disponen de funciones específicas para la versión eléctrica, como navegación inteligente con gestión activa de la autonomía y servicios y aplicaciones de operatividad remota.

CONCLUSIONES

Mercedes, en colaboración con Iberdrola, ofrece un práctico "llave en mano" para la instalación adecuada, fácil y rápida del Wallbox Home para el EQV así como asesoramiento profesional sobre movilidad eléctrica. Además, se puede acceder a los puntos de recarga rápida de la red IONITY. ■

Mercedes-Benz EQV 300 largo

Precio:	78.885 euros
Potencia:	204 CV (150 kW)
Consumo:	28,2 kWh
Emisiones CO ₂ :	0 g/km
Long. / Anch. / Altura:	5.147 / 1.923 / 1.913 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Mantenimiento:	48 meses (integrado)
Garantía:	24 meses sin límite de km

Nuevo Mitsubishi Eclipse Cross PHEV



A partir del próximo mes de marzo, Mitsubishi pondrá a la venta en nuestro país la versión híbrida enchufable (PHEV) del Eclipse Cross. Se trata del segundo modelo de la marca con esta tecnología, tras el exitoso Outlander PHEV.

De hecho, esta nueva versión del Eclipse Cross integra el mismo sistema PHEV 4WD que el Outlander: dos motores eléctricos en cada eje combinados con el motor gasolina de 2.4 litros.

La batería de 13,8 kWh, con una autonomía totalmente eléctrica de 45km permite una conducción totalmente eléctrica durante la mayor

parte de los desplazamientos del día a día. Cuenta con 3 modos de conducción: EV (0 emisiones), híbrido en serie (utiliza el motor de gasolina para generar energía para los motores eléctricos) e híbrido paralelo (el motor gasolina mueve el vehículo, asistido por los motores eléctricos).

Por otro lado, El vehículo también puede servir como una batería recargable que alimenta a todo un hogar con su energía almacenada al conectar un dispositivo V2H al puerto de carga rápida. Es capaz de suministrar hasta 10 días de energía a un hogar cuando está completamente cargado y con combustible. ■

Versión chasis-cabina para el Ford Ranger



Ford acaba de presentar el nuevo Ranger Chasis-Cabina, el pick-up base ideal para realizar preparaciones que se adaptan a las necesidades de distintos sectores industriales, tales como la construcción, los servicios públicos, la silvicultura, el ejército o los operadores de rescate.

Esta robusta variante utiliza una estructura multicapa, creando un vehículo base resistente que maximiza las posibilidades de conversión. Disponible en carrocería de cabina sencilla y en la serie XL -orientada

al trabajo-, el Ranger Chasis-Cabina se beneficia de los más de 160 preparadores certificados distribuidos por 13 mercados.

Bajo el capó se ha colocado un motor diésel EcoBlue de 170 CV.

Cuenta con una masa máxima autorizada de 3.270 kg y su capacidad de remolque es de 3.500 kg. Además, dispone de tracción a las cuatro ruedas con caja reductora seleccionable de serie, profundidad de vadeo de 800 mm y altura libre al suelo de 230 mm. ■

DS 9, la nueva berlina de lujo



DS Automobiles regresa al segmento en el que históricamente han militado muchos de sus modelos: las berlinas de lujo. Y lo hace con el DS 9, que ya está disponible en nuestro mercado. Desde su lanzamiento, cuenta con una versión gasolina híbrida enchufable de 225 CV, capaz de recorrer más de 40 Km en modo "cero emisiones". En el apartado de motores térmicos, el DS 9 cuenta con las prestaciones del motor gasolina PureTech 225, asociado a una caja de cambios automática. Dentro de unos meses

llegarán otras dos alternativas E-TENSE, una con 250 CV y mayor autonomía eléctrica y la que será la motorización con mayores prestaciones de la Marca: híbrida enchufable con 360 CV y tracción inteligente a las cuatro ruedas.

Con sus 4,93 metros de largo y 1,85 metros de ancho, el DS 9 no solo es espacioso y confortable con materiales nobles y máxima personalización. También cuenta con los últimos avances disponibles en el grupo en materia de suspensión, conducción autónoma e iluminación. ■

Dos nuevos modelos enchufables para el VW Touareg



Volkswagen lanza al mercado las motorizaciones más ecológicas y eficientes del Touareg. Las nuevas variantes R y eHybrid del buque insignia de la marca ofrecen una autonomía totalmente eléctrica de hasta 46 km y unas elevadas prestaciones deportivas, combinadas con acabados de alta calidad.

Las dos versiones montan el propulsor de gasolina más potente de la gama, un V6 3.0 TSI, que entrega 340 CV y se combina con un motor eléctrico de 136 CV, aunque ambos

modelos ofrecen distintos niveles de prestación. En el caso del Touareg eHybrid, la potencia combinada de ambos propulsores es de 381 CV y par máximo de 600 Nm. Por su parte, la variante R hace honor a su carácter eminentemente deportivo, con una potencia combinada de unos extraordinarios 462 CV y un par máximo de 700 Nm. Estos híbridos enchufables cuentan con baterías de 17,9 kWh de capacidad y un consumo combinado de 2,4 litros a los 100 km y emisiones de CO2 de 63 g/km. ■



Nuevo Ford Kuga

En estos momentos de incertidumbre, los gestores de flotas necesitan contar con distintas opciones capaces de adaptarse a las diferentes necesidades de sus Car Policy. Y no solo en cuanto a costes y configuración de vehículos, sino también en materia de calificación medioambiental.

En este sentido, el nuevo Ford Kuga se presenta como una opción idónea. La nueva generación de este SUV ejerce de embajador tecnológico de la compañía, siendo el **vehículo que más opciones de motorización ofrece en su segmento**.

Además de los tradicionales motores diésel EcoBlue de 1,5 litros y 2,0 litros y gasolina EcoBoost de 1,5 litros, la gama Kuga dispone del EcoBlue Hybrid (MHEV). Esta variante de hibridación ligera combina un motor diésel 2,0 150 CV con una batería de 48V que permite obtener la etiqueta ECO, además de reducir consumos y emisiones de forma importante.

Kuga Híbrido enchufable (PHEV)

La variante híbrida enchufable Plug-In Hybrid (PHEV) une un bloque gasolina de 2,5 litros con un motor eléctrico con batería de ion-litio de 14,4 kWh. Permite disfrutar de 225 CV y ofrece una autonomía de **conducción totalmente eléctrica de 56 km**. Su eficiencia de combustible es excepcional: a partir de 1,4 l/100 km (WLTP)

Contar con un abanico de 5 tecnologías de propulsión distintas está al alcance de muy pocos modelos. Es el caso del Nuevo Kuga de Ford. De hecho, es el SUV que más opciones de motorización ofrece en su segmento. Y además, se fabrica en España. Poco más se puede pedir.

con emisiones de CO₂ desde 32 g/km WLTP. Y todo ello con la **etiqueta CERO de la DGT, lo que le permite beneficiarse de ventajas** como aparcamiento gratuito en algunas ciudades, permiso para circular en caso de emergencia ambiental, entrada a zonas de restricción de circulación, circulación por el carril VAO... Los beneficios son muchos y pueden variar en función de la normativa municipal.

Para recargar la batería, encontraremos una toma en el paragolpes delantero, pudiendo completar la carga en menos de 6 horas (en punto de 230v).



Kuga Full Hybrid (FHEV)

Este mes de noviembre se ha iniciado la producción del Kuga híbrido autorrecargable (FHEV, Full Hybrid Electric Vehicle). Asociado a un motor gasolina de 2,5 litros, ofrece una potencia conjunta de 190 CV y va asociado a una transmisión automática. Además de conseguir la **etiqueta ECO**, una de sus ventajas es que está **disponible en tracción delantera (FWD) o con la avanzada tracción total inteligente (AWD)**.

En este caso, el motor eléctrico se autorrecarga al frenar o desacelerar y no requiere de infraestructura de recarga. El sistema cambia automáticamente de motor para optimizar la conducción y la eficiencia, pudiendo alcanzar una **autonomía de 1.000 km** recorriendo kilómetros en modo 0 emisiones sin que el conductor lo perciba.

Por otro lado, esta variante homologa unas emisiones inferiores que las versiones diésel o gasolina, con solo 125 g/km de CO₂ (WLTP) y un consumo de apenas 5,4 l/100 km.

Independientemente de la tecnología elegida, el nuevo Ford Kuga también destaca por sus **bajos costes operativos**. Prueba de ello es que sus intervalos de **mantenimiento son de 2 años/30.000 km**, sin necesidad de inspección ni revisión intermedia obligatoria.

Por otro lado, este SUV disfruta de nuevas funcionalidades de conectividad, así como sofisticadas tecnologías de asistencia que incluyen un nuevo Sistema de Mantenimiento de Carril con Asistente de Puntos ciegos y Asistente Pre-colisión con tecnología de Detección de Peatones y Ciclistas y Sistema de Frenado Activo. ■



Los futuros eléctricos del grupo Hyundai se cargarán en 18 minutos



Hyundai Motor Group ha presentado su nueva Plataforma Eléctrica Modular Global (Electric-Global Modular Platform E-GMP), una plataforma específica para vehículos eléctricos con batería (BEV). A partir de 2021, E-GMP sustentará una gama de nuevos vehículos concebidos específicamente como eléctricos puros, incluidos el IONIQ 5 de Hyundai y el primer eléctrico puro de Kia. Al ser una plataforma únicamente diseñada para vehículos eléctricos, ofrece múltiples

ventajas. Pueden proporcionar una autonomía superior a 500 km (WLTP) y se cargan hasta el 80% en solo 18 minutos con el sistema de alta velocidad. Además, el sistema eléctrico integrado incluye por primera vez en el mundo la función multicarga (400 V/ 800 V) y la conversión bidireccional de energía.

En 2025, Hyundai Motor Group planea introducir 23 modelos totalmente eléctricos y vender 1 millón de unidades de eléctricos en todo el mundo. ■

Toyota Prius, ahora híbrido enchufable



La tecnología PHEV llega a Toyota. En concreto, al Toyota Prius, quien abandona el sistema híbrido convencional para abrazar la tecnología híbrida enchufable.

En esta nueva generación combina un motor térmico de gasolina 1.8 litros (98 CV) y dos propulsores eléctricos, el principal (MG2) con 71 CV y el secundario (MG1) con 31 CV. Los dos motores eléctricos se alimentan de una batería de ion-litio de 8,8 kWh, el doble que la que montaba la generación precedente, que se recarga mediante su conexión a una toma eléctrica.

Su consumo es de sólo 9,9 kWh/100 km y cuenta con hasta 45 kilómetros de autonomía en modo eléctrico y unos consumos medios homologados (WLTP) de 1,3-1,5 l/100 km, con unas reducidas emisiones de CO₂: 28-35 g/km.

Además, Toyota España ha diseñado una oferta específica para empresas, a través de KINTO One. Por 415 €/mes, sin IVA y sin entrada, se puede acceder al nuevo híbrido enchufable de Toyota, con todos los servicios incluidos, en un contrato de 48 meses y 15.000 km al año. ■

Más autonomía eléctrica para los Porsche Cayenne e-Hybrid



Porsche ha incrementado la autonomía eléctrica de todas las versiones híbridas enchufables del Cayenne. La capacidad bruta de la batería de alta tensión es ahora de 17,9 kWh, en lugar de 14,1 kWh, lo que proporciona un aumento del 30% de la autonomía en modo eléctrico. Con las mediciones realizadas siguiendo los procedimientos del ciclo WLTP EAER City, el Cayenne E-Hybrid puede recorrer hasta 48 kilómetros sin emisiones locales, mientras que el Turbo S E-Hybrid completaría hasta 42 kilómetros en modo eléctrico. Todas las versiones

PHEV del Cayenne cuentan con el distintivo ambiental "0 emisiones" de la DGT. Por otro lado, también se han optimizado los modos de conducción. El modo E-Charge, en el que el motor de combustión interna carga la batería durante su funcionamiento, ahora tiene una nueva estrategia ajustada para este fin: el objetivo es que la batería llegue al 80% por ciento y no al 100% como antes. Además, el modo E-Charge es aún más eficiente que antes y la batería se carga ahora de una manera más eficaz, a una potencia más alta y constante. ■

El grupo PSA completará en 2021 la electrificación de la gama comercial



Tras el lanzamiento, este mismo año, de las versiones eléctricas de las gamas de los furgones compactos (Van-D) y furgones pesados (Van-E), las cuatro marcas del grupo PSA (Peugeot, Citroën, Opel y Vauxhall) completarán en 2021 la oferta con las versiones 100% eléctricas de sus furgonetas (Van-B) y los derivados de turismo. Hay que destacar que estas versiones eléctricas así como sus paquetes de baterías se producirán en la fábrica de Vigo;

las plantas francesas de Trémery y Valenciennes se encargarán de los motores eléctricos y los reductores.

En todos los casos se montarán sobre la plataforma eCMP, cuya cadena de tracción incluye una batería eléctrica de 50 kWh, refrigerada por agua, que permite una potencia de recarga de hasta 100 kW; un motor eléctrico de 100 kW/ 136 CV y un cargador a bordo disponible en 2 niveles de potencia (7,4 kW monofase y 11 kW trifase). ■

La nueva Kangoo llegará en mayo



Renault ha anunciado que la nueva generación del Renault Kangoo llegará al mercado español el próximo mes de mayo. Contará con versión Furgón, Express Furgón así como variante Combi. Todas ellas disponibles con motorizaciones gasolina, diésel y eléctrica.

De la versión Furgón, más dirigida a uso empresarial, destaca el Easy Side Acces para acceder lateralmente a la zona de carga de forma sencilla gracias a la ausencia de pilare central y que le convierte en el acceso lateral más ancho del mercado (1416 mm). También

contará con el llamado Easy Inside Rack, una baka interior extraíble que permite transportar en altura objetos largos y voluminosos hasta por encima de la plaza del pasajero, liberando así el espacio en el piso.

El Kangoo Furgón estará disponible en dos longitudes con volumen útil de entre 3,3 y 3,9 m³ en versión estándar y de 4,2 a 4,9 m³ en versión larga. El Renault EXPRESS Furgón satisface las necesidades de los clientes en busca de la mejor relación precio/prestaciones y ofrece el mayor nivel de almacenamiento de su categoría con hasta 3,7 m³. ■

Nueva versión PHEV para la nueva generación del Audi A3



La nueva generación del Audi A3 acaba de incorporar una variante híbrida enchufable. Se trata del A3 Sportback 40 TFSI e. Cuando el motor gasolina 1.4 TFSI y el motor eléctrico funcionan de forma conjunta, proporcionan una potencia de sistema de 150 kW (204 CV). Su consumo combinado en el ciclo WLTP es de entre 1,2 y 1,0 L/100 km, lo que equivale a unas emisiones de CO₂ de entre 31 y 24 gramos por kilómetro. Pero lo más destacable es su autonomía en modo eléctrico de hasta 65 km (WLTP), lo que sig-

nifica un incremento de casi 20 km respecto a su predecesor.

La batería de iones de litio está ubicada bajo el piso y con 96 celdas prismáticas es capaz de almacenar 13,0 kWh de energía, casi un 48% más que el modelo anterior. La batería se carga con una potencia máxima de 2,9 kW, lo que permite recargar al 100% en poco más de cuatro horas. Su precio es de 42.700 euros, con lo que es posible beneficiarse de los incentivos para coches eficientes del Gobierno. ■

Trabajando en la digitalización



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

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

Ready to move you

aldautomotive.es



ALD
Automotive

Raquel Blanco

Directora Global Smart Mobility Iberdrola

"Proponemos soluciones integrales y adaptadas para una electrificación sostenible"



Raquel Blanco lidera Smart Mobility Iberdrola, la división de la compañía que promueve la movilidad eléctrica y sostenible. Con un amplio abanico de soluciones flexibles y adaptadas, Smart Mobility Empresas facilita a las corporaciones la electrificación de sus flotas.

Iberdrola facilita la transición a flotas electrificadas de varias formas y aportando diversas soluciones.

Creemos que es el momento de plantearse la progresiva electrificación de las flotas en las empresas para cualquiera de los usos ya que ha aumentado sensiblemente la disponibilidad y tipología de vehículos y pueden adaptarse a las necesidades de empresas y empleados. Asimismo, los clientes e inversores aprecian más a las empresas comprometidas medioambientalmente y con planes de movilidad sostenible, mejorando así su valor de mercado y marca.

“ Nuestra solución integral se completa con contratos de energía verde con garantías de origen renovable ”

En este contexto, Smart Mobility Empresas es el servicio de Iberdrola que permite incorporar la solución de recarga adaptada a las características del edificio o aparcamiento en el que van a recargar los vehículos. Esta solución incluye la instalación eléctrica y los puntos de recarga apropiados para los vehículos, además de un software que permite una gestión inteligente de las recargas, optimizando la potencia disponible y permitiendo la recarga de todos los vehículos en el tiempo disponible al menor coste. Este mismo software permite gestionar el acceso de los usuarios a la recarga con distintos niveles de autorización, así como conocer las recargas realizadas por cada vehículo, la energía consumida en cada recarga y el CO2 ahorrado, entre otras in-



formaciones. Es decir, permite monitorizar y controlar todo lo relativo a los procesos de recarga del vehículo eléctrico.

En esta primera etapa de transición a flotas electrificadas, hay empresas que aprecian tener una solución paquetizada, a través de su proveedor de renting o su marca habitual de coches. Por eso Iberdrola ha desarrollado acuerdos con un buen número de marcas de vehículos y de renting. En unos casos, el propio vendedor de los coches integrará los puntos de recarga de Iberdrola y su instalación en el precio de los vehículos, si la empresa prefiere adquirirlos en propiedad. En el caso de preferir un renting, Iberdrola tiene una solución con ARVAL que permite a las empresas incluir, bajo la modalidad de Cuota Única, el vehículo, el punto de recarga, su instalación y el consumo de energía, tanto en su lugar de recarga habitual como en la vía pública.

Nuestra solución integral se completa con contratos de energía verde con garantías de origen renovable u otros servicios innovadores, como el autoconsumo fotovoltaico con instalaciones solares en las que, además, si la empresa no desea invertir, se pueden realizar a través de contratos de compra venta de energía a largo plazo, denominados PPAs (Power Purchase Agreement), donde la inversión es realizada por Iberdrola. En definitiva, soluciones integrales y adaptadas para una electrificación sostenible.

En cuanto a los puntos de recarga, ¿cómo funciona su contratación e instalación?

Cada empresa tiene unas políticas de contratación de flotas y una tipología de usos diversa. Por eso, la solución de recarga debe ser flexible y adaptada a cada caso.

“ Nuestros acuerdos con plataformas globales de interoperabilidad en los servicios de recarga pública permiten a los usuarios acceder a puntos de recarga de otros operadores y en diferentes países ”

Además de la compra o renting, la solución de recarga puede ser en la empresa o en el propio domicilio de los empleados y, en estos casos, puede ser la empresa o el propio empleado quien sea propietario y quiera adquirirlo. En los casos de la instalación de recarga en domicilios particulares o en aparcamiento de residentes, pero vinculados a un uso profesional, también Iberdrola permite adoptar soluciones a precios cerrados, que incluyen el punto de recarga y su instalación o soluciones de renting con todo incluido.



Uno de los retos de la electrificación de una flota es establecer un método de pago efectivo y simple para los usuarios de vehículos eléctricos.

En efecto es importante facilitar una forma de uso y pago adaptada a las políticas y usos de cada empresa.

En algunos casos la infraestructura de recarga no será de uso exclusivo y la empresa puede decidir un uso gratuito o no para los empleados. En cualquier caso, será necesario llevar control de la energía suministrada en las recargas para poder contabilizarla y darle el tratamiento que corresponda. Algunas empresas preferirán gestionar ellas mismas el servicio, contando con las herramientas de control que aporta nuestro software y, en otros casos, preferirán que la infraestructura sea gestionada íntegramente por Iberdrola, en cuyo caso, el acceso y el pago de las recargas se hará de una forma sencilla, a través de nuestra aplicación en el móvil. En estos casos, los costes de las recargas serán los que se acuerden con la empresa en función de los ti-

pos de suministros habilitados en cada caso. Además, estamos ofreciendo nuevas tarifas específicas adaptadas a flotas de empresas, que permiten incluir las recargas en la empresa y fuera de la empresa en cualquiera de los puntos de recarga de la red pública de Iberdrola que es, actualmente, la red de puntos de recarga más extensa en España.

¿Se han cerrado acuerdos estratégicos con otros partners del sector de la movilidad corporativa para integrar la solución de recarga con otros servicios a flotas?

Acabamos de anunciar un acuerdo muy novedoso con el grupo BNP-ARVAL, que incluye la colaboración de ambas empresas en distintos productos y soluciones relacionadas con la movilidad eléctrica y con la electrificación en general.

La colaboración entre empresas es esencial en esta etapa de transición energética, ya que las cadenas de valor de las soluciones están evolucionando de forma significativa. Por ello es decisivo integrar las capacidades de los proveedores de vehículos, financiación y recarga energética para



conseguir la mayor eficiencia en el uso y la solución técnica y económica más competitiva y fiable.

Asimismo, tenemos acuerdos con prácticamente todos los fabricantes y marcas de vehículos lo que nos permite conocer sus distintas necesidades y responder con soluciones óptimas. Las flotas de vehículos suelen desarrollarse para el ámbito urbano e interurbano por eso es tan relevante disponer de acceso a la recarga pública. Este servicio está siendo muy apreciado por las empresas, por eso estamos haciendo actualmente el mayor esfuerzo inversor en infraestructura de recarga pública para garantizar la recarga fuera del ámbito de la empresa. Así, aseguramos el uso de los vehículos en sus funciones diarias, más allá del rango y autonomía que tienen actualmente las baterías, llegando a cubrir prácticamente todos los servicios y trayectos.

¿Cuál es el valor añadido de Iberdrola frente a otras empresas del sector, en lo que a movilidad eléctrica se refiere?

Destacaríamos principalmente dos: nuestra red de recarga pública y nuestros acuerdos de colaboración con el sector de renting y fabricantes de coches.

Sobre estos dos pilares podemos además añadir otros puntos fuertes, como son una gran red de instaladores cualificados en toda España, que trabajan con los más altos estándares de seguridad y fiabilidad, cumpliendo con la legislación y regulación vigentes; y un abanico de soluciones capaces de adaptarse a todas las necesidades, como resultado de



una experiencia de más de diez años de desarrollo e innovación en servicios de recarga para todo tipo de vehículos.

Iberdrola es una compañía con amplia presencia internacional, ¿cuentan con acuerdos transnacionales en lo que movilidad eléctrica se refiere para empresas que disponen de vehículos eléctricos fuera de España?

El hecho de ser una empresa española, con centros de decisión y desarrollo en nuestro país, pero con un ámbito de actuación global, nos permite aunar las economías de escala asociadas a una operación global de nuestros servicios, junto con una toma de decisiones cercana y adaptada a las circunstancias de nuestros socios, clientes y colaboradores.

Actualmente, el área global de Smart Mobility lidera el desarrollo e implantación de nuestras soluciones no sólo en España, donde tenemos una posición de liderazgo, sino también en Portugal, Italia, Francia, Reino Unido, Irlanda, USA, México y Brasil. Algunos acuerdos con nuestros proveedores son para España en exclusiva, porque precisan de un conocimiento y una adaptación al entorno local, como es el caso de los instaladores. Sin embar-

“ Nuestro plan prevé que haya al menos un punto de recarga de 50 kW cada 50 km, de 150 kW cada 100 km y de 350 kW cada 200 km en las principales carreteras y autovías ”

go, otros acuerdos tienen alcance global si nuestros socios disponen también de capacidades y servicios en diversos países.

Uno de los aspectos a destacar son nuestros acuerdos con plataformas globales de interoperabilidad en los servicios de recarga pública, lo que permite a nuestros usuarios acceder a puntos de recarga de otros operadores y acceder a recarga en otros países europeos desde la aplicación de recarga pública de Iberdrola.

Este año se ha incrementado de forma importante la demanda de vehículo eléctrico, ¿han notado también una mayor demanda de

sus servicios específicos de movilidad eléctrica por parte de las empresas?

Efectivamente, se ha registrado un aumento de demanda de servicios y soluciones de recarga, asociados a una mayor demanda de vehículos eléctricos, tanto en el segmento doméstico como en el de empresas.

En paralelo, estamos avanzando en el despliegue de la red de recarga pública, que ayuda también a generar mayor confianza en los usuarios. Este círculo vicioso se está rompiendo y cada vez más empresas y particulares, animados también por una mayor gama de vehículos eléctricos y una mayor autonomía, se están decidiendo por el renting o la compra de vehículos eléctricos.

La crisis sanitaria ha aumentado también la conciencia y sensibilidad hacia las soluciones de movilidad más sostenibles, especialmente en el ámbito urbano. Por ello, estamos contemplando ir más allá en las soluciones de movilidad, permitiendo que, complementariamente al uso de flotas electrificadas, se desarrolle una oferta de movilidad eléctrica en transporte público y movilidad compartida con otros vehículos más ligeros.

Iberdrola también está haciendo una apuesta importante por la instalación de infraestructura de recarga en vía pública, ¿cuáles son los objetivos de este despliegue a medio y largo plazo?

Nuestro objetivo actual es llegar a 150.000 puntos de recarga instalados a finales de 2024, incluyendo toda la tipología de puntos, de uso público y privado. El plan de recarga pública representa una inversión de 150 millones de euros. En ese objetivo se incluyen también los puntos de recarga de uso público, ya sea con inversión y promoción propia de Iberdrola, principalmente de recarga rápida, o en aparcamientos privados por iniciativa de empresas a las que Iberdrola les dotará de la infraestructura y los servicios.

Vamos a poner mayor énfasis en la infraestructura pública en áreas urbanas y también en la interurbana, ya que nuestro plan prevé que haya al menos un punto de recarga de 50 kW cada 50 km, de 150 kW cada 100 km y de 350 kW cada 200 km en las principales carreteras y autovías del país. ■

Acuerdo de Iberdrola y Porsche para crear una red de cargadores ultrarrápidos



Porsche Ibérica e Iberdrola han firmado un acuerdo de colaboración para la instalación de cargadores ultrarrápidos en ubicaciones clave de todo el territorio nacional en el plazo de dos años, una acción que se enmarca en su proyecto de despliegue de recarga pública.

Esta nueva red de electrolineras se denominará "Porsche Iberdrola High Power Charging Network" y estará formada por un total de 35 estaciones de carga: 20 estarán ya operativas el año próximo y las 15 restantes entrarán en funcionamiento en 2022.

Cada estación contará con entre seis y ocho cargadores. Dos de ellas de hasta 350 kW de potencia y el resto de 50 y 150 kW. Además, todas las estaciones cuentan con un suministro de energía de origen 100% renovable. Por otro lado, los clientes de Porsche tendrán un beneficio adicional gracias a este acuerdo con Iberdrola: podrán disfrutar durante seis meses de carga gratuita, no solo en las nuevas "Porsche Iberdrola High Power Charging Network", sino también en todas las estaciones que tiene ya Iberdrola en España. ■

Norauto PRO celebra con nuevos servicios su primer año



La cadena de mantenimiento y equipamiento integral del automóvil, Norauto, lanzaba hace ahora un año Norauto PRO. Una división creada específicamente para el mantenimiento y gestión de flotas de vehículos de empresas, pymes, autónomos y entidades públicas. Tras 12 meses de actividad más de 150 compañías han confiado en Norauto Pro para la posventa de sus flotas. Entre ellas, empresas de renting, redes de servicio de constructores de vehículos, empresas líderes en telemática de flotas e incluso la Administración Pública.

Además, cuenta con varios servicios

innovadores como el transporte e instalación de baterías a domicilio en menos de dos horas (Easy Battery), la venta telefónica de productos sin necesidad de acudir a tienda y, próximamente, la posibilidad de concertar cita previa a través de la propia web.

En estos momentos, Norauto PRO dispone de una red de 300 puntos de venta, ya que la compañía cuenta con más de 90 centros con servicios de neumáticos, mantenimiento y reparación sólo en España y Mobivia, grupo al que pertenece Norauto, está presente en más de 20 países. ■

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

Northgate abre su red de talleres propios más allá de sus clientes



La compañía especializada en renting flexible ha puesto en marcha Northgate Talleres. A través de esta nueva división de negocio, Northgate utilizará su actual red de talleres propios para ofrecer sus servicios de mantenimiento, reparación y chapa a todas las empresas y particulares, con independencia de que el vehículo sea o no propiedad de Northgate.

Northgate Talleres ofrece servicios adicionales como la posibilidad de entrega y recogida del vehículo, así como

vehículo de sustitución. Además, toda la gestión de solicitud de presupuesto y de cita de taller se realizará de forma telemática, convirtiéndose en la primera unidad de negocio 100% digital de la compañía. La compañía diversifica así su actividad y abre su tercera división de negocio que complementa a la principal de Renting Flexible y a la división de Vehículos de Ocasión, lo que le permite dar un paso más en su objetivo de ofrecer una propuesta global de servicios de movilidad. ■

Arval integra las órdenes vocales en los vehículos de sus clientes



"Alexa, abre el skill de Arval". Con esta orden, los clientes de Arval ya pueden beneficiarse de la tecnología de órdenes vocales en sus vehículos. En combinación con la App de Amazon Alexa instalada en su smartphone, los conductores pueden solucionar sus necesidades de movilidad con los servicios de Arval: buscar un taller, una gasolinera o un lavado de coches. Y el sistema le guiará. O resolver las dudas más frecuentes acerca del contrato de renting o recibir información sobre restricciones de acceso a las ciudades; o mantenerse informado de los últimos avances de la movilidad y el renting a través de un podcast semanal. Todo esto conversando de forma natural

con su móvil. Para disfrutar de este servicio de voz solo es necesario tener una cuenta de Amazon, descargar Alexa en el smartphone y decir: "Alexa, abre el skill de Arval". A continuación, se deberá vincular el coche con nuestro smartphone a través de un sistema de conectividad (Android Auto o Apple CarPlay); o hacerlo a través del dispositivo Amazon Echo Auto.

España ha sido el país elegido por Arval para testar y probar este servicio, desarrollado junto a Amazon, antes de lanzarlo masivamente en todos los países. Durante dos meses, empleados de la compañía pudieron probar sus funcionalidades y proponer mejoras. ■

Localiza y Unidas crean el mayor operador de alquiler en Brasil



Localiza Rent a Car y Companhia de Locação das Américas (Unidas) han llegado a un acuerdo por el que Unidas pasará a ser una subsidiaria integral de Localiza. Una operación que aún debe ser aprobada definitivamente por las autoridades de la competencia brasileñas.

La combinación de negocios de Localiza Rent a Car y de Unidas creará la mayor empresa del sector de alquiler de vehículos y gestión de flotas de Brasil. En estos momentos, Localiza tiene

una flota total de 268.128 vehículos y Unidas, 152.270, de acuerdo con los balances del tercer trimestre de este año difundidos por ambas empresas.

Sumadas, las flotas de Localiza y de Unidas suponen casi la mitad de la flota viva del sector del alquiler en Brasil (997.416 unidades), que se distribuyen entre 10.812 empresas operadoras en Brasil al final del 2019, según la asociación brasileña de compañías de alquiler de automóviles (ABLA). ■

25 aniversario de la AER



La Asociación Española de Renting de Vehículos (AER) cumplió el pasado 30 de octubre su 25 aniversario.

Durante este cuarto de siglo, el sector del renting ha experimentado grandes cambios y un gran crecimiento, potenciado, en los últimos años, principalmente, por el aumento de la presencia de particulares, autónomos y pequeñas empresas. Actualmente, más de 211.000 clientes han depositado su confianza en el renting, siendo uno de los motores del sector de la automoción. Una muestra del empuje del renting es que, a día de hoy, uno de cada cinco vehículos que se matricula en España se adquiere por renting, con un parque de más de 730.000 vehículos que circulan por nuestras carreteras y ciudades.

La Asociación tenía pensado conmemorar este vigésimo quinto aniversario en el marco de su X Convención, que tendría que haberse celebrado en

noviembre, pero la situación sanitaria que está sufriendo el país ha obligado a posponerlo a 2021.

Esto está permitiendo extender las ventajas del renting a toda la sociedad y contribuir así a una movilidad más limpia, segura y sostenible. En este sentido, la AER ha impulsado la medición de parámetros como las emisiones, los consumos o los elementos de seguridad que incorporan los vehículos que matricula el renting. La conclusión es que los vehículos que registra el renting son los que menos CO2 emiten, los que menos consumen y los que más sistemas de seguridad equipan. Tampoco hay que olvidarse de su importante contribución al rejuvenecimiento del parque, dado que se renuevan cada cuatro años, frente a un parque automovilístico con una edad media de más de 12 años y a la digitalización, ámbito en el que, de alguna manera, ha sido pionero. ■

Leasys adquiere Drivalia Car Rental en España



La compañía Leasys, subsidiaria de FCA Bank, ha adquirido el 100% del accionariado de Drivalia Car Rental en España. De esta forma, la división de FCA especializada en fórmulas de movilidad busca consolidar su presencia en nuestro país (donde ya está posicionado dentro de los 10 mayores operadores de alquiler a largo plazo) y ampliar su oferta de productos innovadores.

Drivalia Car Rental es una de las compañías de alquiler vacacional y movilidad más dinámicas de España, especializado en alquiler a corto plazo y procesos online, permitiendo a

empresas, autónomos y clientes particulares gestionar sus necesidades de movilidad incluyendo alquileres de corta duración, reservas online y pagos.

Leasys está presente en 8 países europeos y en España desde 2017. Para 2021 el objetivo es alcanzar 12 países en el viejo continente y abrir nuevas filiales de alquiler a corto plazo en otros dos países en 2021 para alcanzar una flota total de 400.000 vehículos.

La compañía también abrirá 800 nuevas Leasys Mobility Stores a finales de 2021, pasando de las más de 400 de hoy a 1.200 en toda Europa. ■

Hyundai VIVE, el carsharing para zonas rurales



Con el objetivo de solucionar las deficiencias de movilidad en zonas rurales, Hyundai ha puesto en marcha VIVE, el primer servicio de coche compartido 100% eléctrico para las zonas rurales de toda España.

Tras realizar con éxito una experiencia piloto en Campisábalos (Gadajara), la marca coreana ha iniciado la primera fase de expansión del proyecto con 10 municipios e inaugurando oficialmente este nuevo servicio en La Hiruela, en la sierra de Madrid.

En las próximas semanas esta alternativa de movilidad compartida llegará a otros municipios de Andalucía, Castilla La Mancha, Castilla y León, Extremadura, Islas Baleares y Madrid. La previsión es contar con más de 40

pueblos adheridos a finales de este año y alcanzar los 80 a cierre de 2021.

A partir de ahora, cualquier municipio de menos de 10.000 habitantes podrá solicitar la llegada de este servicio en el concesionario Hyundai más cercano. Los habitantes empadronados en las localidades adheridas podrán disfrutar del servicio de manera gratuita durante tres meses. Trascendido este periodo, el servicio comenzará a ser de pago y cualquier persona que se acerque al municipio podrá hacer uso del vehículo a través de la App VIVE.

Adicionalmente, Hyundai se encargará de la instalación de un punto de recarga en la localidad, que servirá también como punto de entrega y recogida del vehículo. ■



amac
Automotive Services

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](https://amacautomotive.com)



MOVE 2025, los planes de ALD para los próximos 5 años

ALD Automotive ha presentado MOVE 2025, su plan estratégico que marca el camino de futuro para los próximos 5 años. Al igual que sus grandes competidores, su objetivo principal pasa por consolidar su transformación en una compañía de movilidad integral y sostenible.

Los objetivos de MOVE 2025 están basados en cuatro productos principales sobre los que se apoya esta estrategia. Según Tim Albertsen, Director General de ALD Automotive, se trata de *"un plan muy ambicioso que se fundamenta en la transformación que comenzamos hace 5 años para aprovechar las oportunidades de crecimiento que vemos en el futuro a medio y largo plazo."*

“ La compañía quiere expandir su presencia geográfica, llegando hasta Asia y superando la barrera de los 50 países ”

Renting y gestión de flotas

Como es de esperar, los servicios de renting y gestión de flotas seguirán siendo una parte importantísima del negocio de ALD. Se espera que el número de contratos totales- incluyendo también ALD Flex, renting de vehículos usados y ALD Move- alcance alrededor de 2,3 millones para 2025, incluido el crecimiento a través de adquisiciones complementarias.

Se espera que tanto los canales directos como los indirectos contribuyan significativamente a este crecimiento, con una tasa de aumento ligeramente más rápida en estos últimos, en especial gracias a la plataforma digital, líder en renting a particulares, de ALD.

La compañía también espera expandir su presencia geográfica, llegando hasta Asia y superando la barrera de los 50 países, apoyándose para ello en sus grandes clientes corporativos.

Los nuevos productos de movilidad como ALD Flex, vehículos usados y ALD Move así como el renting a particulares serán otros principales impulsores del crecimiento orgánico de la compañía. Estas operaciones se espera que aumenten un 15% (CAGR, Tasa de Crecimiento Anual Compuesto) hasta 2025, especialmente en ALD Flex (las unidades se duplicarán a aproximadamente 60.000 para 2025) y el renting de vehículos usados (llegando a aproximadamente 125.000 unidades en 2025).



Distribución multicanal y ciclos de vida longevos

La estrategia "Move 2025" implica la transformación del modelo de negocio de ALD. Según la compañía, los vehículos "serán alquilados por más tiempo, en algunos casos durante toda la vida útil de los vehículos, basándose en un proceso de selección adecuado y personalizado, y una estrategia de precios impulsada por el mercado para un renting multicíclico, las ventas de automóviles usados y la distribución multicanal."

De ahí que ALD espere que el 30% de sus vehículos usados sean vendidos o alquilados a clientes minoristas para 2025 y que el alquiler de vehículos seminuevos alcance un total de 125.000 vehículos. Esta evolución supondrá una gran oportunidad de crecimiento y generará amplios márgenes, a la vez que reducirá el riesgo de valor residual.

En este sentido, ALD Carmarket llegará a 25 países, aprovechando las plataformas digitales y la red de tiendas físicas de ALD.

Por otro lado, se asignará un presupuesto adicional de 66 millones de euros a inversiones digitales durante los próximos 5 años en los cuatro pilares estratégicos.

Movilidad eléctrica

ALD va a continuar apostando por la movilidad eléctrica. Y lo hará a través de un enfoque basado en el TCO, una oferta de vehículos eléctricos con todo incluido y un



“ Se espera que las emisiones medias de CO₂ por vehículo para los nuevos contratos en 2025 sean al menos un 40% inferiores a las de 2019 ”

programa de vehículos eléctricos global. El objetivo es que en 2030 el 50% de las entregas de ALD sean de vehículos 100% eléctricos. En consecuencia, se espera que las emisiones medias de CO₂ por vehículo para los nuevos contratos en 2025 sean al menos un 40% inferiores a las de 2019. Además, ALD reducirá la huella ambiental interna de la empresa en un 30% en relación a 2019. ■



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



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

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

Más información en el 91 175 90 53,
en boschcarservice.es y síguenos en: [f](#) [t](#) [in](#)

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



Jorge Alarcón

Consejero Delegado de Northgate Renting Flexible

"En este contexto, la flexibilidad es la mejor respuesta y nuestra principal ventaja competitiva"



ria y la incertidumbre es muy alta, pero estamos trabajando duro y redirigiendo todos los esfuerzos en continuar creciendo gracias a nuestro producto diferencial, el renting flexible, y aportando al mercado nuevas soluciones de movilidad que confiamos tengan una buena acogida.

“ Hemos notado una pronta recuperación gracias a nuestra solución de renting flexible de vehículos y, de hecho, hemos alcanzado un volumen de contratos similar a los previos a la pandemia ”

¿Qué medidas específicas se han tomado desde Northgate ante la pandemia, tanto internamente como a nivel de vehículos y servicio al cliente?

A nivel interno, toda la organización reaccionó con agilidad, velando por la seguridad de los empleados y clientes a través de la implantación del teletrabajo en tiempo récord para todos aquellos puestos que lo permitían, y de la creación de protocolos de seguridad e higiene en nuestras instalaciones. Nuestra red de delegaciones y talleres permaneció abierta en momentos de restricción a la movilidad, para dar servicio a empresas cuyas actividades eran esenciales. Convertimos todas nuestras delegaciones y talleres en espacios Covid-free, incorporando máquinas de ozono para desinfectar los vehículos, instalando mamparas, señalizando el suelo para garantizar las medidas de seguridad interpersonal y protegiendo a nuestros profesionales con EPI y mascarillas.

Respecto a nuestros clientes, en el momento en el que se decretó el estado de alarma nuestro servicio fue lo más personalizado posible para poderles ayudar en

La flexibilidad en la movilidad corporativa será una constante, al menos a corto y medio plazo. Y en este sentido, Northgate cuenta con un bagaje histórico que pocos pueden igualar en el sector del renting flexible. Una compañía con unos planes prometedores y buenas perspectivas de futuro.

¿Qué valoración realizan del ejercicio 2020? ¿Cuáles son sus previsiones para 2021?

2020 ha sido un año diferente, fuertemente impactado por la pandemia. Aunque es pronto para hacer una valoración total del impacto del COVID-19, en

Northgate hemos notado una pronta recuperación gracias a nuestra solución de renting flexible de vehículos y, de hecho, hemos alcanzado un volumen de contratos similar a los previos a la pandemia. Unos números que reafirman nuestra idea de que el

renting flexible es la mejor opción de movilidad para empresas, pymes y autónomos en momentos de incertidumbre.

Respecto a las previsiones para 2021, preferimos ser cautos ya que aún estamos inmersos en la segunda ola de la crisis sanitaria.

lo que estaba en nuestra mano, principalmente, mediante la devolución de sus vehículos en renting flexible.

Además, hemos lanzado un sistema telemático de cita previa de taller, para minimizar los tiempos de espera en nuestras delegaciones, evitando al máximo el contacto físico y facilitando a la gestión de las citas de taller.

¿Está aumentando en estos momentos la demanda de renting flexible como fórmula perfecta para momentos de incertidumbre como estos?

La devolución de vehículos es intrínseca a nuestro negocio y esa es, precisamente, la manera que tenemos de ayudar a empresas, pymes y autónomos: en el momento en el que cae su demanda pueden devolver su vehículo o flota sin penalización.

La incertidumbre económica en el tejido empresarial, que no sabe cuál va a ser la evolución de la recuperación de su actividad, ha hecho que se incremente la demanda de servicios como el que ofrecemos. En este contexto, la flexibilidad es la mejor respuesta y nuestra principal ventaja competitiva.

Muchos operadores de renting "clásicos" están apostando por reforzar su área de renting flexible, ¿qué valor añadido aporta Northgate respecto a la competencia?

Podría decir que nuestros principales valores añadidos son nuestra experiencia ya que contamos con un bagaje de más de tres décadas, nuestra estructura de 27 delegaciones con atención comercial y talleres propios, nuestra flota propia de 55.000 vehículos con disponibilidad inmediata en toda España y disponer de un equipo tremendamente profesional y de los sistemas y procedimientos para proveer un servicio tan complejo. Pero, sin duda, nuestro mejor valor añadido es el reconocimiento por parte de nuestros clientes del servicio de alta calidad que proveemos y que nos mantiene como líder destacado en esta modalidad.

El aumento de la demanda del renting flexible, ¿responde a nuevos clientes/sectores o son clientes habituales que aumentan su volumen de vehículos?

Aquellos de nuestros clientes habituales que se vieron forzados a parar o disminuir su negocio, han vuelto a confiar en nuestro servicio de renting flexible una vez



“ El objetivo de Northgate es posicionarse como una empresa de servicios de movilidad integral, y el lanzamiento de Northgate Talleres supone un paso más ”

que han reanudado su actividad. También aquellos clientes que están incrementando su actividad, o adaptándola en este nuevo escenario y ven en el renting flexible una opción sin riesgo ante la incertidumbre actual. Pero también hemos captado el interés de otros sectores o clientes que no nos conocían y que están demandando un servicio que les permita flexibilizar su flota de vehículos.

¿Ha cambiado de alguna forma el tipo de demanda de vehículos de sus clientes fruto de esta crisis?

El tipo de demanda se mantiene estable, siendo las furgonetas una de las opciones más escogidas por autónomos y profesiona-

les, y con cada vez mayor acogida de las opciones eléctricas y ECO, que permiten descargar en cualquier zona sin verse afectados por las restricciones de circulación. También tienen una fuerte demanda los camiones o furgones para transportar cargas más pesadas y voluminosas.

Fruto de la lógica y probable contención inversora, ¿se han tomado decisiones para aumentar la vida de uso de la flota viva de Northgate?

La juventud de nuestra flota, con una edad media de 18 meses, es una de nuestras principales ventajas competitivas y nuestro objetivo es seguir manteniendo nuestra flota moderna y renovada. Y podemos hacerlo porque tras esos 18 meses los vehículos pasan a formar parte del área de venta de VO a particulares, pasando a componer un interesante stock de vehículos cuidados en nuestros talleres con garantía y certificación de sus mantenimientos, kilómetros y ciclo de vida.

Recientemente, han abierto su red de talleres a vehículos sin contra-

to con Northgate, ¿cuál es objetivo de esta iniciativa?

El objetivo de Northgate Renting Flexible es posicionarse como una empresa de servicios de movilidad integral, y el lanzamiento de Northgate Talleres supone un paso más. Ponemos a disposición nuestra red de talleres propios a todos los vehículos de empresas, sean clientes o no de Northgate, incluidos particulares.

¿Qué supone la fusión con Redde a nivel global?

Esta fusión es muy positiva para la compañía ya que nos ha permitido convertirnos en una empresa mucho grande, pasando a formar parte del FTSE250 y disponer de un mayor pulmón financiero, algo especialmente importante en el actual contexto. Pero más allá del tamaño, es una muestra clara de hacia dónde va el Grupo: queremos convertirnos en un proveedor integral de movilidad. Y en ese sentido, los servicios que ofrece Redde complementan perfectamente nuestra oferta.

Redde no opera en España pero estamos analizando qué servicios y productos podemos incluir en nuestra oferta.

¿Tienen previsto lanzar alguna novedad o servicio a corto y medio plazo?

La innovación constante forma parte de nuestro ADN y estamos inmersos en un profundo proceso de transformación en tres ejes: completar nuestra oferta de movilidad, ganar en efectividad e implantar una filosofía continua de mejora del servicio. Para ello, estamos estudiando nuevas propuestas para presentar al mercado de renting el próximo 2021 y que nos permitan consolidarnos en un operador integral de movilidad. El renting es una opción al alza y la previsión es que continúe creciendo, lo que supone una oportunidad para Northgate Renting Flexible. ■

FCA inaugura su proyecto V2G



El pasado mes de septiembre la planta de FCA de Mirafiori (Turín) inauguró oficialmente la instalación piloto Vehicle-to-Grid (V2G). El objetivo es experimentar una solución de recarga bidireccional (V2G), una tecnología que permite a los vehículos intercambiar energía de forma inteligente con la red. La tecnología bidireccional funcionará de manera eficaz cuando el coche y la infraestructura de recarga hablen un lenguaje común, que es el tema de la experimentación iniciada con la inauguración de esta instalación.

En la primera fase de construcción de la instalación se han montado 32 columnas V2G, capaces de conectar 64 vehículos, con el objetivo de experimentar con la tecnología y la gestión logística de la zona de aparcamiento.

Para finales de 2021, el V2G de Drosso se ampliará para permitir la interconexión de hasta 700 vehículos eléctricos, lo que la convierte en la infraestructura de este tipo más grande jamás construida en el mundo. Para cubrir la zona de estacionamiento destinada a estos vehículos se construirá una maxicubierta compuesta por alrededor de 12.000 paneles fotovoltaicos que alimentarán las áreas de producción y logística con electricidad «verde»: una instalación que permitirá la producción de más de 6500 MWh de energía al año, ahorrando al medio ambiente más de 2100 toneladas de CO2 al año. Se trata pues, de un proyecto que representa una importante contribución a la descarbonización en el sector industrial. ■

El hidrógeno llega al Vaticano



La Conferencia Episcopal Católica de Japón y Toyota han regalado al Papa Francisco un Toyota Mirai perfectamente adaptado a las necesidades de movilidad del máximo representante de la Iglesia Católica.

Este vehículo es una de las dos unidades de Toyota Mirai, especialmente fabricados por Toyota, que el Papa ya utilizó en su visita a Japón el año pasado. Este modelo, impulsado por

tecnología de pila de combustible de hidrógeno, es el primer coche con esta tecnología que se produce en serie en todo el mundo. El nuevo papamóvil tiene una longitud de 5,1 metros y una altura, incluyendo el techo, de 2,7 metros, lo que permite al Papa Francisco pararse y saludar de pie siendo visible para el público. Todo ello emitiendo únicamente vapor de agua y con una autonomía de 500 km. ■

Seat inicia la construcción de un laboratorio de baterías



La marca española está apostando de forma decidida por la electrificación. Una nueva prueba de ello es el inicio de las obras del futuro Test Center Energy (TCE). Se trata de un nuevo laboratorio de baterías que estará ubicado en la planta de SEAT en Martorell que ha supuesto una inversión de más de 7 millones de euros.

En esta instalación se desarrollarán y probarán diversos sistemas de energía destinados a vehículos eléctricos e híbridos. Con una capacidad de ensayo que puede alcanzar los 1,3 MW de forma simultánea, este espacio se convertirá

en un laboratorio de baterías eléctricas único y pionero en nuestro país.

El futuro edificio, cuya construcción finalizará en abril de 2021, tendrá una superficie de alrededor de 1.500 m² e incluirá diferentes espacios de ensayo para la validación de módulos de celdas con tecnología litio-ion, baterías de media y alta tensión, así como diferentes cargadores utilizados en toda la gama de vehículos electrificados. También está previsto que disponga de varias cámaras climáticas que permitirán realizar pruebas con las baterías y módulos bajo condiciones térmicas extremas. ■

Hyundai y Kia se unen a la red IONITY



IONITY, la principal red de carga de alta potencia de Europa, ha añadido a un nuevo socio accionista y estratégico: Hyundai Motor Group. De esta forma, las marcas del grupo (Hyundai y Kia) amplían su portfolio de soluciones de recarga para sus clientes y facilitan el cambio hacia la ecomovilidad.

La red IONITY utiliza el estándar de carga europeo CCS (Combined Charging System) y se alimenta de energías renovables en un 100%, recargando

con potencias de hasta 350 kW. Su amplia cobertura permite realizar viajes de larga distancia con vehículos eléctricos sin problemas por toda Europa. Y cada estación de carga IONITY consta de una media de cuatro puntos de carga.

Actualmente IONITY, con sede en Oslo, es una empresa conjunta formada por BMW Group, Mercedes Benz AG, Ford Motor Company, Hyundai Motor Group y el Grupo Volkswagen con Audi y Porsche. ■



RENAULT
Passion for life

Electric mobility for you **CLIO, ZOE, CAPTUR & MEGANE**



Híbrido



100% eléctrico



Híbrido enchufable



Híbrido enchufable

Disfruta del placer de la conducción eléctrica con Nuevo CLIO E-TECH híbrido, Nuevo ZOE 100% eléctrico y Nuevos CAPTUR E-TECH y MEGANE E-TECH híbridos enchufables.

Gama Nuevo CLIO E-TECH Híbrido: consumo mixto WLTP (l/100km) desde 4,3-5,1 Emisiones de CO₂ WLTP (g/km) desde 96 hasta 114. Emisiones de CO₂ NEDC (g/km) 83-86.

Gama Nuevo CAPTUR E-TECH Híbrido enchufable: consumo mixto WLTP (l/100km) desde 1,5-1,7. Emisiones de CO₂ WLTP (g/km) desde 32 hasta 37,3. Emisiones de CO₂ NEDC (g/km) 34.

Gama Nuevo ZOE: Sin CO₂, no emite contaminantes atmosféricos regulados mientras se conduce según el ciclo de homologación NEDC, sólo en piezas de desgaste. Autonomía WLTP (Procedimiento de prueba de vehículos ligeros armonizados a nivel mundial, ciclo estandarizado: 57% de los desplazamientos urbanos, 25% de los desplazamientos suburbanos, 18% de los desplazamientos por carretera).

Nuevo Mégane ST E-TECH Híbrido enchufable: consumo mixto WLTP (l/100km) desde 1,2-8,5. Emisiones WLTP CO₂ (g/km) desde 29 hasta 191. Emisiones NEDC CO₂ (g/km) desde 29 hasta 188.



ISABEL, 32 AÑOS,
PASTELERA

y escaladora
en su tiempo
libre.



PARA TU **NEGOCIO Y MÁS.**

Diseñados para los negocios, hechos para la vida. Descubre la gama FCA completa y elige tu modelo favorito.



Jeep



FCA | FLEET & BUSINESS