



## Tendencias 2021 en movilidad corporativa

P 10

AEGFA

P 6



XIII Congreso AEGFA de Gestores de Flotas

ESPECIAL

P 27



SUV y 4x4

FABRICANTES

P 22



Entrevista con Olivier Quilichini, de Stellantis



A los que creen  
que está todo por  
descubrir, buen viaje.



### Gama Q de Audi.

Sí, aún están todas esas ningunas partes por descubrir. Esos lugares increíbles que aparecen en medio del camino y que solo pueden ver aquellos que miran más allá. Porque lo que para algunos son simples lugares de paso, para otros son lugares maravillosos. Comienza este viaje al volante de un Audi de la Gama Q. [Audi.es/GamaQ](https://www.audi.es/GamaQ)



## Asóciate gratis y pasa a formar parte de AEGFA

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

### Edita:

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

### Coordinación de Publicación:

ORIBEX TEN, S.L.

### Vicepresidente de AEGFA:

Jaume Verge  
jverge@aegfa.com

### Director de Redacción:

Oriol Ribas  
oribas@aegfa.com

### Diseño y Maquetación:

Guillermo Bejarano  
hola@guillermobejarano.com

### Colaboradores:

Daniel Balcells  
José Luis Criado  
Azucena Hernández  
Marta Mombona

### 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](http://www.aegfa.com)  
[info@aegfa.com](mailto:info@aegfa.com)  
[@AEGFA1](https://twitter.com/AEGFA1)

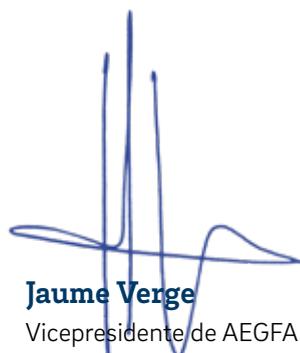
Este mes se cumple un año desde que la pandemia de COVID-19 irrumpió en nuestro día a día, con todas sus consecuencias y cambios, y las irreparables pérdidas de vidas humanas. Las campañas de vacunación en marcha nos ofrecen la esperanza de que en pocos meses podamos regresar a una movilidad sin tantas restricciones. Pero en general, es de todos admitido que no volveremos a trabajar ni a comprar como antes, y que las fórmulas combinando remoto y presencial han venido para quedarse.

En este contexto, la labor del gestor de flotas también ha evolucionado y en anteriores ediciones de AEGFANews hemos abordado alternativas de cómo afrontar la nueva situación. En este número podéis encontrar además un artículo de tendencias en gestión de flotas de cara al 2021, así como una importante reflexión del objetivo del doble cero: 0 accidentes y 0 emisiones.

Los eventos presenciales que os anunciábamos hace un año se tuvieron que suspender todos, si bien logramos organizar el **Congreso Online de Gestores de Flotas**, del que os ofrecemos un resumen en las páginas siguientes y que obtuvo una muy buena respuesta por parte de los asociados y apoyo de los patrocinadores. Para este año os introducimos un nuevo formato de **Workshops Online** que contamos atraerán vuestro interés y participación, así como eventos presenciales con aforo limitado: la jornada **Mejores coches de flota del año** el 10 de junio en Madrid; y el **XIV Congreso AEGFA**, que celebraremos el 8 de julio en el Automobile de Barcelona.

Para el segundo semestre confiamos poder organizar en un formato más abierto el **Ecofleet Meeting Point** en octubre y la ya tradicional cena de **Gala de las Flotas** a finales de noviembre, si las condiciones lo permiten. ¡Esperemos que así sea!

Cuidémonos todos y que podamos coincidir pronto!

  
**Jaume Verge**  
Vicepresidente de AEGFA



# AEGFA News

LA REVISTA PROFESIONAL PARA GESTORES DE FLOTAS Y DE MOVILIDAD

## AEGFA



**6** XIII Congreso AEGFA

## GESTIÓN



**10** Factores que marcarán 2021 en la gestión de flotas



**14** Objetivo 00: un reto para el Gestor de Movilidad



**18** La ciberseguridad en la gestión de flotas

## FABRICANTES



**22** Entrevista con **Olivier Guilichini**, Director de B2B y VO en Stellantis para las marcas Peugeot, Citroën, DS Automobiles y Opel

**24** Citroën ë-C4

## EMPRESAS Y ENTIDADES

**25** Empresas y entidades

## ESPECIAL SUV y 4x4



**29** SUV y 4x4: Estado del segmento y previsiones



**32** Gestión SUV y 4x4: Cuando toca trabajar duro

**34** Hyundai Tucson

**35** Ford Explorer

**36** Cupra Formentor

**38** Opel Crossland

**39** Audi Q5

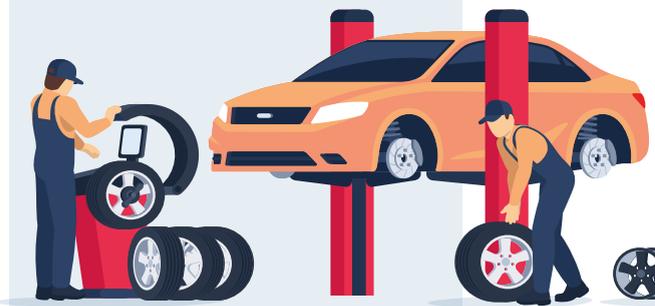
## MOVILIDAD



**44** Entrevista con **Heike de la Horra**, Director ventas Webfleet Solutions



**46** ¿Cómo reducir costes y aumentar la productividad de una flota de vehículos ligeros?



**48** Mantenimiento y presión de los neumáticos

## NUEVAS TECNOLOGÍAS

**52** Nuevas tecnologías

# XIV CONGRESO AEGFA DE GESTORES DE FLOTAS 2021

**AUTOMOBILE BARCELONA**  
PALACIO DE CONGRESOS FIRA DE BARCELONA  
**8 DE JULIO DE 2021**

HORARIO: DE 9.00H A 14.30H

## Programa\*

Teletrabajo y restricciones de movilidad: Impacto en las flotas

Legislación: ERTE's y coches de empresa

Mobility as a Service (MaaS) en las políticas de flota

El momento del VE en las flotas corporativas

¿Cómo calcular el TCO de una flota eléctrica?

El papel de la gamificación en la optimización de la gestión de flotas

Ciberseguridad en las flotas: cómo proteger vehículos y usuarios

\* Programa preliminar – Temáticas y formatos sujetos a modificaciones

**INSCRIPCIONES ONLINE**

**[congreso.aegfa.com](http://congreso.aegfa.com)**

(Inscripciones sujetas a aprobación por parte de AEGFA)

Organiza:

**AEGFA**  
an AIAFA partner

Asociación Española de Gestores  
de Flotas y de Movilidad

Colabora:

**AUTOMÒBILE  
BARCELONA**

# Éxito del primer Congreso virtual de AEGFA con más de 700 inscritos

Los asistentes pudieron disfrutar de dos jornadas dedicadas en exclusiva a las temáticas de mayor actualidad del mundo de las flotas y la movilidad corporativa. De esta forma, la decimotercera edición del Congreso AEGFA se convirtió, un año más, en el evento más importante del sector de todo el sur de Europa.

Además, la tecnología permitió mantener dos de los espacios habituales en el Congreso. Por un lado, una **zona de networking** donde los congresistas podían

AEGFA organizó durante el 16 y 17 de diciembre su tradicional Congreso anual. Y por primera vez, y debido a la pandemia, se celebró en formato virtual a través de una plataforma online. Más de 700 profesionales se registraron para asistir a este evento, consiguiendo así que el XIII Congreso AEGFA de Gestores de Flotas fuera el congreso de la historia con más inscritos.

## XIII CONGRESO AEGFA 2020 de Gestores de Flotas

interactuar de forma ágil y dinámica, compartiendo información y haciendo nuevos contactos. Y por otro, una zona de **Expositores Virtual**, con **stands 3D**, donde los patrocinadores ponían a disposición de los asistentes todo tipo de información y personas de contacto.

### Vehículo eléctrico y flotas conectadas

La electrificación de las flotas así como los sistemas de gestión y telemática marcaron buena parte del programa de este Congreso. Los diferentes Best Practice y Casos de Éxito presentados permitieron observar las importantes sinergias actuales y de futuro entre la electrificación de flotas y los sistemas de vehículos conectados. Por ejemplo, David Seco (Webfleet Solutions)



# Nuevo Passat GTE

## Híbrido y enchufable



Con hasta 57 km de autonomía 100% eléctrica



**V4B**  
Volkswagen for Business

Gama Passat GTE: consumo medio combinado (l/100 km): de 1,3 a 1,7. Emisión de CO<sub>2</sub> combinado (g/km) de 29 a 33 (NEDC 34 a 37). Eléctrico consumo combinado kWh/100 km: de 16,1 a 16,7. Hasta 57 km de autonomía eléctrica según el ciclo WLTP para Passat GTE Berlina y 55 km de autonomía eléctrica según el ciclo WLTP para Passat GTE Variant.



**La tecnología permitió mantener dos de los espacios habituales en el Congreso: una zona de networking y un área de Expositores Virtual, con stands 3D de los patrocinadores.**

presentó un caso de éxito puesto en marcha entre Scoobic y Correos. Un proyecto pionero con ciclomotores eléctricos y conectados que incorporan un cajón refrigerado de temperatura controlada.

Por su parte, **Guillem Riba**, gestor de flotas de Agbar, presentó el caso práctico de la electrificación progresiva que ha realizado en los últimos años en el parque móvil de la compañía. Otro Best Practice fue expuesto por **Silvia Caballero**, gestora de flota de Eninter, quien explicó el proceso de cambio de un modelo de gestión de propiedad a renting llevado a cabo en su flota.

A ello hay que añadir las diferentes ponencias sobre soluciones para flotas corporativas conectadas y eléctricas por parte de **David García Mancera** (Smart Mobility Iberdrola), **David Lozano** (Vodafone Auto) e **Isabel Muñiz** (Michelin Connected Fleet).

A raíz de la importancia del VE, **Juan Francisco Larrazabal** (IDAE) y **Gema Cantero** (Agencia Andaluza de la Energía) desgranaron los diferentes planes de ayuda públicos a la adquisición de vehículos ecológicos.

También estuvo presente BMW, quien de la mano de **Juan Herranz**, desgranó los próximos lanzamientos electrificados de la marca bávara.



**Manuel Orejas** (Arval) presentó las conclusiones de la última edición del Corporate Vehicle Observatory mientras que **Marta Enguix** (Traxall) realizó una masterclass sobre los diferentes modelos de gestión de flotas corporativas existentes y cuál es el más adecuado para cada tipología de flota.

**Fran Pontón** (Planet A) expuso un ejemplo práctico de análisis y procesos para elaborar un Plan de Movilidad Empresarial Sostenible. Por su parte, **Stefano Ricci** (JATO Dynamics) y **Ana Azofra** (Eurotax) abordaron, en sendas conferencias, los impactos del COVID-19 y de la homologación WLTP sobre las políticas de flotas y los valores residuales.

El papel de los concesionarios como proveedores de movilidad para las empresas fue analizado por **Joan Miquel Malagelada** (Club Automoción y Movilidad ESADE). Y **Ramón Bustillo** analizó el cambio de modelo que están implantando algunas compañías, donde el trabajo del *fleet-manager* va más allá de la flota e integra la movilidad de la corporación en su conjunto.

**Mesas redondas**

Las mesas redondas siempre han figurado entre los momentos más destacables y valorados de las ediciones presenciales del Congreso AEGFA. Y el formato virtual no les ha hecho perder interés ni atractivo.

**David García Mancera** (Iberdrola), **Omar Sánchez** (Arval) y **Teresa Casulleras** (Merck) inauguraron las mesas redondas del XIII Congreso AEGFA dialogando sobre las diferentes experiencias y retos existentes en la electrificación de las flotas.

Por su parte, **Jaume Verge** (AIAFA) moderó a **Carlos T. López** (VGED-Skoda), **Alberto Pavón** (Norauto) y **David Sánchez** (FCA), quienes debatieron acerca de los retos y el actual contexto en el sector de la gestión de flotas.

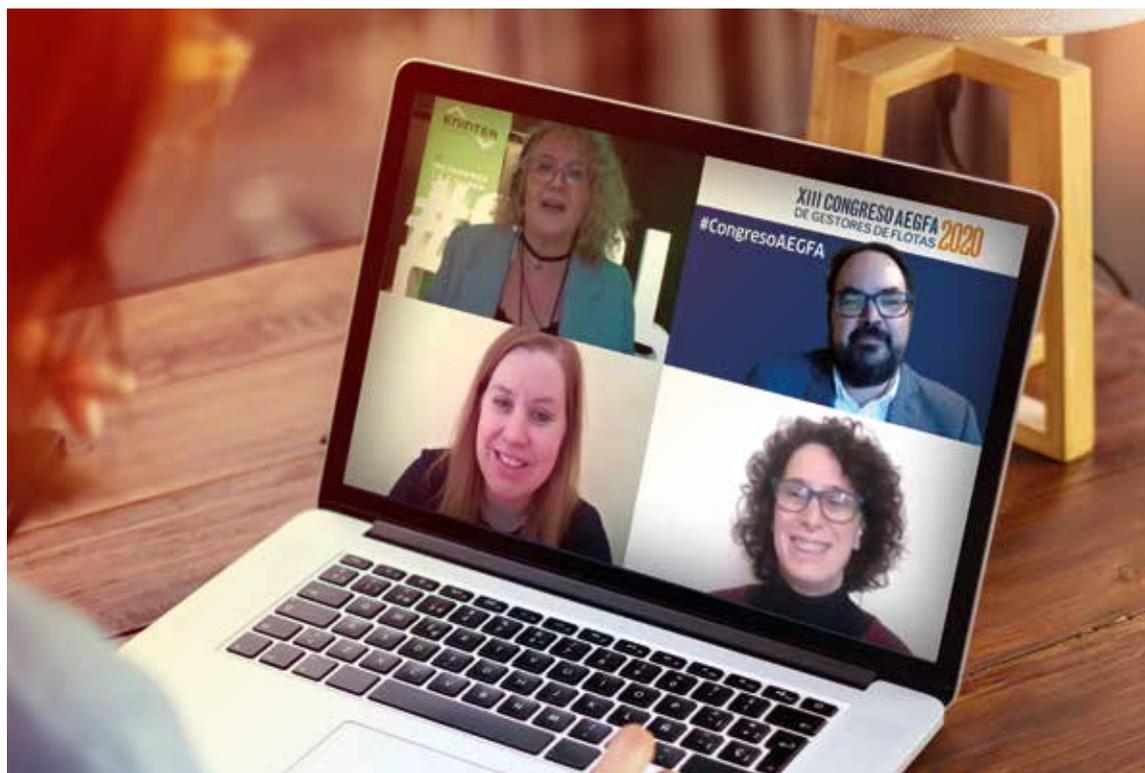
Bajo el título "Coche Conectado, el futuro de las flotas", **Santiago Blanco** (Webfleet Solutions), **Fernando Fombedilla** (Vodafone) y **Montse Zamarrá** (Michelin Connected Fleet), moderados por **Joan Miquel Malagelada** (Club Automoción ESADE), protagonizaron una de las mesas de debate más interesantes del evento.

**Marta Enguix** (Traxall), **Silvia Caballero** (Eninter) y **Judith Herrero** (Axió) pusieron el cierre del XIII Congreso AEGFA con una interesante mesa redonda sobre



**COVID-19 y movilidad corporativa**

No faltaron tampoco las consecuencias que está teniendo la pandemia de COVID-19 sobre la movilidad corporativa así como en las políticas y los modelos de gestión de los parques móviles.





**CONGRESO TV**

Además de la retransmisión en directo de las ponencias desde la plataforma virtual del Congreso, que también podía seguirse en YouTube, durante las 2 jornadas se emitieron otros contenidos de interés: entrevistas, reportajes, spots... Casi 20 horas de televisión dedicadas al mundo de las flotas y la movilidad que siguen estando disponibles en el canal de YouTube de AEGFA.

Recupera todos los contenidos del XIII Congreso AEGFA en el canal de YouTube. ■

Además de la retransmisión en directo del Congreso, se emitieron más de 20 horas de contenido con entrevistas y reportajes dedicadas al mundo de las flotas y la movilidad.



una temática nunca afrontada en este tipo de foros: la perspectiva de género en la gestión de flotas.

**Un formato de éxito**

Para **Victor Noguera**, Presidente de AEGFA, "las circunstancias no nos permitieron celebrar de forma presencial el Congreso AEGFA. Pero estamos muy satisfechos de la acogida que ha tenido el formato online. Por otro lado, quiero destacar las 20 horas de emisión de contenidos audiovisuales que hemos realizado durante las dos jornadas."

Por su parte, **Jaume Verge**, Vicepresidente de la asociación, añadió que "a pesar de no haber podido tener contacto en persona, la comunidad de profesionales de las flotas hemos podido vernos y oírnos de nuevo de forma virtual. Creemos que es muy importante mantener este tipo de eventos para seguir hablando y debatiendo sobre los temas de interés que ocupan y preocupan a los profesio-

nales del sector. Seguro que, más pronto que tarde, podremos volver a celebrar presencialmente todos los eventos de AEGFA. Pero mientras tanto, el formato virtual ha demostrado su validez, interés y capacidad de atracción." ■



PATROCINADORES XIII CONGRESO AEGFA





# Factores que marcarán 2021 en la gestión de flotas



La pandemia marcó el pasado año. Y seguirá impactando durante todo 2021. También en lo que a gestión de flotas y movilidad corporativa se refiere. Aunque en un escenario tan incierto como el actual siempre es arriesgado hacer predicciones, creemos que estos serán algunos de los factores principales que marcarán nuestro sector este año.

## Variaciones en uso del parque.

En función del sector económico de cada empresa, nos encontremos con dos variables, bien polarizadas, en cuanto a uso de vehículos.

Por un lado, el descenso de la actividad comercial, el aumento del teletrabajo y las restricciones de movilidad han provocado en muchas corporaciones una infrautilización de su parque móvil. Por no hablar de los coches de "pool", todavía con menor uso. ¿Qué hacemos con estos vehículos? Ya hablamos en artículos anteriores sobre gestión de flotas en escenarios de incertidumbre. La solución más drástica es devolver unidades y cancelar contratos. Aunque existen alternativas. Como ofrecer a empleados "sin derecho" a coche de empresa- pero que por su posición no pueden teletrabajar- estas unidades infrautilizadas. De esta forma, evitaremos el uso del transporte público (potencialmente más peligroso en cuanto a contagios) y seguramente provoca-

**Para eludir el riesgo de morosidad, el "grifo" del crédito no fluirá con alegría. Y es probable que muchas empresas solo puedan renovar parcialmente su flota.**

remos una mayor satisfacción del empleado con la compañía.

Por otro lado, existen empresas (como Getaround), concesionarios (Quikly) y otras plataformas que buscan vehículos de bajo uso para convertirlos en coches de car-sharing. Puede ser una buena oportunidad para probar y rentabilizar algunas unidades.

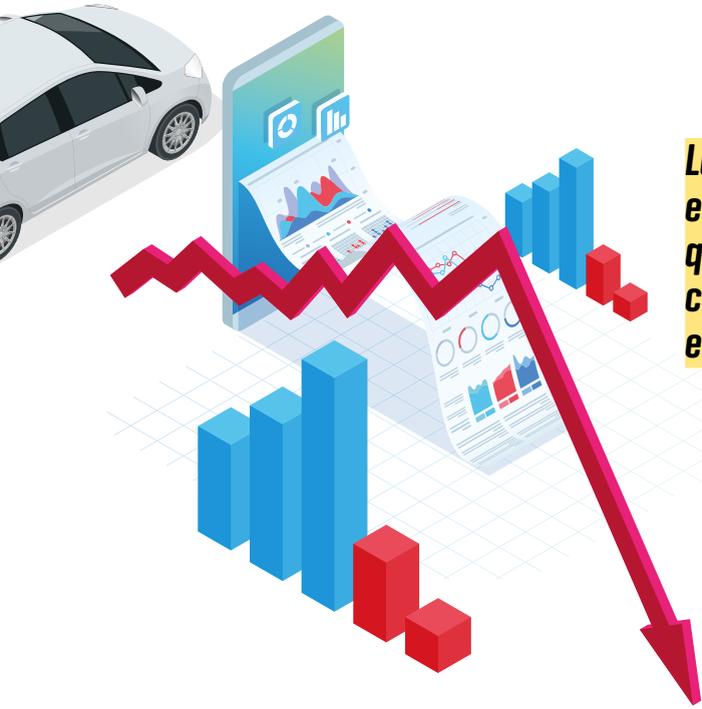
En el otro lado de la balanza encontramos algunos sectores a quienes la pandemia ha beneficiado. Y por lo tanto, han incrementado su movilidad. En estos casos será necesario establecer mecanismos internos de control para no llevarnos sorpresas en forma de penalizaciones por excesos de kilometraje.



## Tiempos de entrega dilatados.

El nuevo ciclo de homologación WLTP ha obligado a revisar algunos motores y actualizar las previsiones de fabricación de otros. Ello comporta realizar cambios en cadenas de producción que a su vez provocan modificaciones en los fabricantes de componentes y suministros. Por no hablar de su afectación a nivel logístico.

Como consecuencia, las entregas de algunas marcas y modelos pueden demorarse más tiempo de lo esperado. Si queremos renovar flota, habrá que tener en cuenta este factor y, seguramente, anticipar el pedido y las negociaciones con fabricantes y operadores de renting.



#### **Crisis financiera.**

Las perspectivas económicas para este año no son demasiado positivas. A ello hay que añadir que los resultados de la banca no son para "tirar cohetes", al igual que los balances de muchas empresas. Como

resultado es probable que, para eludir el riesgo de morosidad, el "grifo" del crédito no fluya con alegría. Y como ya ocurriera durante la denominada "crisis del ladrillo", muchas empresas solo puedan renovar parcialmente su flota. ¿Veremos cómo se prorrogan contratos hasta los 7 u 8 años como ya se hizo hace una década?

**La oferta de vehículos eléctricos es superior a la demanda, por lo que es el momento adecuado para calcular el TCM de la alternativa eléctrica**

Es probable que muchos operadores de renting no quieran apostar por estas prórrogas tan dilatadas, pues aumenta el riesgo de problemas mecánicos y el valor residual del vehículo desciende. Pero quizá algún operador convierta en práctica habitual ampliar la duración de sus contratos a 6 o 7 años. Para aquellos clientes con uso y kilometraje reducido (15.000-20.000 kms/año), un vehículo con hasta 140.000 km está en buenas condiciones de uso, y puede dar un servicio seguro y fiable a su conductor. Con el cambio de hábitos y el menor kilometraje a recorrer,

quizá es también el momento de rehacer los cálculos para comprobar si el periodo óptimo de utilización continúa siendo para un máximo de 5 años, con independencia del kilometraje que se recorra. La calidad y menor número de incidencias de mantenimiento de los vehículos actuales lo permite sobradamente. Aunque será el impacto del valor residual en la cuota quien marcará el punto de corte en términos de plazo.



#### **Negociación de contratos.**

Este es otro de los temas que ya tratamos durante el pasado año y que seguirá siendo importante en este ejercicio. Si nuestra compañía es de las que mantiene o incrementa su negocio y, por lo tanto, necesita-

# 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](http://aldautomotive.es)





**Renting flexible.**

Durante 2020 hemos comprobado cómo muchas empresas apostaban por el renting flexible. Es el producto perfecto para contextos como el actual, donde la incertidumbre no permite afinar cuántos vehículos necesitamos ni durante cuánto tiempo. Al ser una fórmula que no tiene penalización por devolución, el renting flexible seguirá incrementando su demanda. Aunque a costa de unas cuotas mensuales algo más elevadas.

mos renovar o ampliar flota, es momento de aprovecharlo. Por un lado, negociando con nuestro operador de renting los costes de cancelación. Y por otro, intentando conseguir mejores cuotas o más servicios. No estamos hablando de "apretar" hasta el infinito a nuestros proveedores, pues siempre hemos sido partidarios de las relaciones win-win, de una colaboración de partnership y no de cliente- proveedor. Pero sí debemos intentar mejorar las condiciones anteriores ante un escenario de incertidumbre como el que vivimos.



**Revisión de objetivos de siniestralidad y emisiones.**

La pandemia ha provocado una importante reducción de la movilidad. En consecuencia, las flotas han recorrido menos kilómetros. Lo que a su vez ha reducido la siniestralidad viaria y las emisiones. En las memorias de RSC algunas empresas pueden verse tentadas de "sacar pecho" por la reducción porcentual de accidentes y huella de carbono. Pero todos sabemos que se trata de una "media verdad". Es momento de ser honestos y de marcar objetivos reales, con cifras de accidentes y emisiones que sean proporcionales a la reducción de la movilidad.



**Más telemática todavía.**

Los gestores de flotas y de movilidad tendrán que "hacer más con menos". Y nada mejor que la telemática para optimizar el uso y los costes del parque móvil. Si todavía no contamos con un sistema de gestión de flotas, es el momento de hacerlo. La información que nos proporcionan estas plataformas permite tomar decisiones con un mínimo margen de error. Sabremos qué coches consumen más, cuáles están infrautilizados e incluso qué unidades son susceptibles de ser sustituidas por vehículos enchufables... En resumen, localizaremos las ineficacias de nuestra flota y podremos solucionarlas.

Además, y como parte imprescindible de un buen protocolo COVID en la política de flota, también nos permitirá tener trazabilidad de qué vehículo ha utilizado un conductor que ha contraído el coronavirus, limitando así la transmisión de la enfermedad en la plantilla de usuarios. Esta situación hace aún más necesario que los conductores dispongan de una aplicación de gestión de fácil acceso, que en la situación actual no disponen de las mismas facilidades de comunicación que en su puesto habitual de trabajo. ■

**Un buen momento para electrificar.**

Todo apuntaba a que 2020 sería el año definitivo del coche eléctrico. En cierto sentido, sí lo fue. La inmensa mayoría de marcas lanzó modelos enchufables y a día de hoy la oferta es amplísima. Los fabricantes necesitan incrementar el ritmo de ventas de eléctricos. De ahí que, si estamos pensando en electrificar parte de la flota, es más que probable que podamos conseguir buenos precios. En estos momentos, la oferta de vehículos eléctricos es superior a la demanda, por lo que es el momento adecuado para calcular el TCM de la alternativa eléctrica para los vehículos cuya utilización se ajuste a las características de estos vehículos (autonomía, puntos de recarga...)

**Las entregas de algunas marcas y modelos pueden demorarse más tiempo de lo esperado. Si queremos renovar flota, habrá que tener en cuenta este factor y anticipar el pedido.**

Por otro lado, la menor siniestralidad de la flota supone ahorros en reparaciones, indemnizaciones... Y esto debe reflejarse en la mejora de condiciones, obteniendo un bonus en caso de tener contratada una póliza con bonus/malus.



Iberdrola se encarga de todo para que recargues tu coche eléctrico.



Hasta un

**90%**

de ahorro frente a un vehículo diésel o gasolina.

**SMART  
MOBILITY**



Te instalamos el punto de recarga.  
En tu garaje particular o comunitario.  
Y todo con energía 100% renovable.  
Ven y empieza a ahorrar.

900 24 24 24 | [iberdrola.es](http://iberdrola.es)



**IBERDROLA**



# Objetivo 00

## Un reto para el Gestor de Movilidad



**E**n los años 70 del siglo pasado prevalecía la teoría que el objetivo principal de las empresas era el maximizar el beneficio de los accionistas. Sin embargo, eventualmente, esta teoría empezó a verse como incompleta y 'cortoplacista'. Las empresas se dieron cuenta que además de retribuir a los accionistas, tienen obligaciones con sus empleados y con la sociedad. Y más recientemente, se ha aceptado que también tienen una obligación con el medio ambiente.

### Nuevos objetivos

Una de las consecuencias más interesantes de esta evolución ha sido que, al ampliar los objetivos de la empresa, ésta mejoraba y el retorno al accionista aumentaba. No es difícil entender que una empresa que cuida y motiva a sus empleados y que contribuye positivamente a la sociedad, mejora su imagen en el mercado, especialmente con sus clientes y proveedores. Y como consecuencia, funciona mejor y le va mejor.

En mi opinión, las empresas que lograron esto, cumplieron con algunas condiciones. Y la principal es que, estas obligaciones con el accionista, los empleados, la sociedad y el medio ambiente, fueron gradualmente incorporadas al modelo de negocio de la empresa y fueron rentables. Eso, no siempre es fácil. Pero es posible.

El año 2017 fue el primero de la historia donde no se produjeron víctimas mortales en la aviación comercial. Lamentablemente,

José Luis Criado se centra en este artículo en uno de los objetivos que debería priorizar cualquier gestor de flotas y movilidad. El "Objetivo 00". Es decir, conseguir una movilidad corporativa con '0' accidentes y '0' emisiones. No es un objetivo fácil ni rápido. Pero precisamente por ello, es necesario centrar nuestra atención en él.

te, no se ha vuelto a conseguir desde entonces. Pero ello no cambia que el objetivo de la industria de aviación comercial siga siendo '0' accidentes.

Siguiendo esa línea, mi sugerencia es que la movilidad corporativa incluya en sus objetivos de eficiencia el 'Objetivo 00'. Y para conseguirlo, tenemos que lograr que el camino hacia él sea rentable, medible y visible.

¿Como se consigue eso? No es fácil, pero conozco varios gestores de movilidad que están trabajando en ello y me gustaría contribuir a que se unan más.

### Invertir en seguridad es rentable

Las flotas corporativas, especialmente las que han profesionalizado su gestión, han sido siempre las que han liderado los cambios. Ellas han sido las primeras en incorporar nuevas tecnologías de control y seguridad, en la búsqueda de aumentar la eficiencia.

**La movilidad corporativa debe incluir en sus objetivos de eficiencia el 'Objetivo 00'. Y para conseguirlo, tenemos que lograr que el camino hacia él sea rentable, medible y visible.**





Fueron las primeras en aceptar que un vehículo bien mantenido es más eficiente que uno que no lo está. Y las primeras en aprender que la reducción de accidentes, reduce costes. Cuando aparecieron los airbags, fueron las primeras en incorporarlos a sus flotas. Y soy lo suficientemente viejo para recordar que muchas flotas exigían utilizar el cinturón de seguridad varios años antes de su obligatoriedad.

¿Y porque ha sido así? Simplemente porque los gestores profesionales aprendieron que reducir los accidentes era bueno y además que era una inversión rentable.

Creo que el compromiso de las flotas corporativas con reducir accidentes es un buen ejemplo a seguir en el camino de conseguir el objetivo de '0' emisiones.

Los primeros esfuerzos en incrementar la seguridad y la reducción de accidentes estuvieron más relacionados con el vehículo y las mejoras ofrecidas por los fabricantes. El papel crucial de las flotas corporativas fue el ser los primeros en adoptarlos y hasta en ser inspiradores de subsiguientes mejoras. Las flotas corporativas son, sin duda, más modernas, más limpias, mejor mantenidas y con más equipamiento de seguridad que la gran mayoría del parque en circulación. En cualquier país.

El siguiente paso, fue trabajar con los conductores. Entrenamientos en conducción segura se hicieron más comunes y no sólo en técnicas de conducción, sino

**Hoy en día, muy pocas compañías dudan del retorno a la inversión de los entrenamientos de los conductores y de las herramientas telemáticas.**

también trabajando en la actitud de los conductores.

Rápidamente, los gestores descubrieron que la reducción de accidentes resultaba uno de los métodos más eficaces en la reducción de costes. Y a medida que aprendimos a combinar las ventajas de la telemática con los entrenamientos en seguridad de los conductores, se fueron viendo resultados sorprendentes en reducción

de siniestralidad, inmovilizaciones y motivación de los propios conductores. Hoy en día, muy pocas compañías dudan del retorno a la inversión de los entrenamientos de los conductores y de las herramientas telemáticas. Y posiblemente, quienes aún dudan, es porque no lo han experimentado.

Para las flotas corporativas que ya están trabajando en seguridad, mi sugerencia es que no expresen sus objetivos en reducir un porcentaje de la tasa de siniestralidad... Por supuesto, la forma que debemos trabajar es la reducción de la siniestralidad.



## 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 CO<sub>2</sub>\*\*  
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



**Si queremos que la 'T' del TCO signifique realmente 'Total', tenemos que ser coherentes e incluir el coste de las emisiones.**

tralidad. Pero el objetivo debiera ser '0'. '0' accidentes es el único objetivo aceptable, aunque sepamos que el camino es largo y difícil. Al igual que en la industria de la aviación comercial, el llegar al objetivo un año, no asegura el año siguiente. Pero el objetivo permanece.

Para muchas compañías, lo más peligroso que le piden a un empleado que haga es que conduzca un vehículo. ¿Por qué debiéramos tratarlo de forma diferente a una constructora que le pide a un empleado que suba a un rascacielos en construcción?

### Objetivo 0 emisiones

Si pasamos ahora al objetivo de '0 emisiones', es razonable admitir que llegar a neutralizar las emisiones de una flota es complejo y nos vemos obligados a pensar en un plazo mayor. Al igual que con la seguridad, este es un camino que debemos recorrer y en muchos casos, estamos sólo al comienzo.

En los años 70, los costes de la flota se calculaban sumando el precio de compra de los vehículos y la estimación de combustible. A través de los años, se fue desarrollando el concepto del TCO para incluir partidas como depreciación, seguros, mantenimiento, impuestos, neumáticos y más...

El siguiente paso fue incorporar el concepto de valor. Es decir, considerar cual sería la composición y utilización de la flota que maximiza la contribución de valor para la compañía. Y aquí se incluyen aspectos como seguridad, motivación del conductor, optimización de rutas y más... Estos fueron importantes pasos para incorporar la flota en el modelo de negocio de la empresa.

En referencia al objetivo de '0 emisiones', obviamente, esto no es un proyecto de un año. Ni seguramente de 5. Y no quisiera ser malentendido. No estoy sugiriendo que todos los vehículos deban ser eléctricos, ni siquiera híbridos. Sin embargo, lo antes que los probemos y aprendamos todas las implicaciones de su utilización, mejor in-

formadas serán las decisiones sobre cómo deberá ser la transición.

Lamentablemente, la transición completa no es aún posible. Disponibilidad, niveles de costo, infraestructura, o falta de ella, y hasta razones operativas y logísticas no lo permiten, aún.

Pero necesitamos avanzar, y una vez más las flotas corporativas lideran y marcan el camino.

### La rentabilidad de las 0 emisiones

Hasta hace pocos años, las reducciones en emisiones se debieron principalmente en que los fabricantes producían vehículos cada vez más limpios, lo que a su vez estaba motivado por regulaciones de la UE. Pero gradualmente la concienciación de las personas y de la sociedad fue creciendo.

Una mayoría de empresas usuarias de flotas ya hace años que se han posicionado éticamente en temas como igualdad de género, explotación infantil y otros temas que han considerado importantes. Esto ha sido exitoso debido a que, al margen de consideraciones éticas, ha aumentado la motivación y productividad. Es decir, ha sido rentable.

Ahora muchas empresas también se han posicionado éticamente respecto al medio ambiente. El siguiente paso es incorporarlo al modelo de negocio de la empresa y lograr que sea rentable.

Una forma de empezar es aceptar que las emisiones son malas y que tienen un coste medioambiental real. El segundo paso es tratar de medir este coste. Y el tercero es incorporar este coste cuando analizamos el TCO de los vehículos para renovar la flota. Si queremos que la 'T' del TCO signifique realmente 'Total', tenemos que ser coherentes e incluir el coste de las emisiones.

Por otra parte, no se debe subestimar que la forma más fácil de reducir emisiones es reducir los traslados innecesarios. Una enseñanza del 2020 es que de esta forma podemos reducir las emisiones de forma rápida y simple.

### Medir el coste medioambiental

No puedo ofrecer una fórmula concreta sobre cómo medir el coste medioambiental. Pero otra vez la industria aeronáutica nos da una pista. Seguramente, muchos habrán notado que al comprar un billete de avión se nos ofrece la posibilidad de pagar un pequeño extra para compensar las emisiones de nuestro viaje.

Pero lo que sí sabemos, es que un vehículo va a emitir alrededor de 15 toneladas de CO<sub>2</sub> circulando 120.000 km. Y esto tiene un coste medioambiental real que debemos tratar de reducir.

Una vez más, las flotas corporativas son las que están liderando este cambio. Y los gestores de movilidad los que lo están liderando dentro de sus compañías.

La cuestión es, en muchos casos, cómo convencer al resto de la compañía. Y en mi opinión, la respuesta pasa por mostrarles que puede ser rentable. Y esa rentabilidad vendrá por:

- Aumento en la eficiencia a través de satisfacción y motivación de empleados.
- Mejora en la imagen de la empresa interna y externamente.
- Convirtiendo este objetivo en parte del modelo de negocio de la empresa.

Quizás llegue un tiempo en que la utilización de combustibles fósiles en la movilidad será como fumar. Se convertirá en socialmente incorrecto...

Los gestores de movilidad son los especialistas. Ellos son los que han liderado todas las mejoras que hemos comentado aquí. Y debieran sentirse orgullosos de ello. Ahora este nuevo desafío está en sus manos y trabajar en ello puede ser muy satisfactorio. Debemos guiar a nuestras compañías hacia el 'Objetivo 00' y asegurarnos que esta nueva movilidad que estamos creando, no sólo sea diferente, sino mejor. ■



**José Luis Criado-Pérez**  
Mobility Consultants





# NISSAN LEAF

10 años de movilidad 100%  
eléctrica para que tu negocio  
tenga toda la energía

Sabemos que la experiencia es un grado. Por eso, queremos ofrecerte el **vehículo 100% eléctrico más experimentado: el Nissan LEAF**, que lleva 10 años liderando la movilidad sostenible.

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

\* 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).



# La ciberseguridad en la gestión de flotas

¿Qué empresas del sector de la movilidad corporativa puede afirmar que cumplen con un nivel mínimo de ciberseguridad? ¿Cuál de ellas puede asegurar a sus clientes que los datos de su flota de vehículos están a salvo de un ciberataque? Las primeras en conseguirlo se posicionarán como referentes en el mercado porque sus clientes contarán con la garantía de que será más difícil que alguien malintencionado pueda acceder a sus datos, robarlos, manipularlos o eliminarlos, provocando el caos en su flota de vehículos, con el coste económico y reputacional que ello supone.



**N**o es una historia de ciencia-ficción, el futuro de la movilidad no es entendible si no se integra la ciberseguridad en todos los elementos de su ecosistema. La nueva movilidad es una movilidad mixta, en la que todos se integran dentro de un mismo sistema de comunicaciones en el que no será bienvenida una plataforma que no cumpla unos niveles mínimos de ciberseguridad.

## Ataques desde 2010

Es un hecho real: en los últimos años, se han multiplicado los casos de ciberataques contra vehículos... y contra flotas.

Desde EUROCYBCAR -empresa de ciberseguridad que ha desarrollado el primer test que mide y certifica el nivel de ciberseguridad de los vehículos, según la nueva normativa de ciberseguridad de la ONU/UNECE WP.29- podemos confirmar que en 2010 se produjo el primer "ataque" contra una flota de vehículos: un descuento empleado de un concesionario fue capaz de desconectar y dejar parados -a distancia y al mismo tiempo- 100 vehículos gestionados por el mismo Sistema de Gestión de Flotas.

Este tipo de ataques, lejos de disminuir, han aumentado con el paso de los años. Un ciberataque permitió conocer la ubicación de decenas de miles de vehículos en todo el mundo -desde Sudáfrica a Filipinas-, así como desconectar el motor de muchos de ellos. Todo, debido a una brecha de seguridad en el sistema de control de flotas iTrack y Protrack.

En otro, a través de su aplicación, fueron robados más de 100 vehículos de lujo de la flota de coches compartidos de Car2Go a través de su aplicación, lo que obligó a

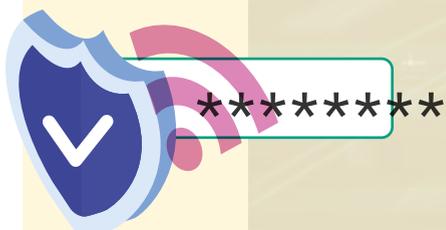
la empresa a dejar de prestar su servicio, temporalmente, en la ciudad de Chicago.

Muy preocupante fue el ciberataque que consiguió paralizar todos los coches de la policía estatal de Georgia -Estados Unidos-, lo que supuso a ese Estado pérdidas de 18 millones de dólares -en contra partida los delincuentes pedían 100.000 dólares por 'liberar' los vehículos que habían bloqueado.

Luego está el caso de un investigador independiente que encuentra un fallo en la plataforma 'Car Rental Management System 1.0'. Se trata de un gestor de flotas, desarrollado en código abierto para su uso en agencias de alquiler de vehículos.

**La mayoría de las empresas españolas prefieren pagar el rescate a los ciberdelincuentes que denunciar lo que les ha sucedido para evitar el coste reputacional que les podría acarrear**



**CONSEJOS BÁSICOS DE CIBERSEGURIDAD**

Utilizar siempre contraseñas seguras y robustas: si el centro de control de un SGF o el transportista que utiliza una app del SGF recurren a contraseñas poco seguras, están facilitando en gran medida la entrada de un cracker al Sistema. Además, que un delincuente se haga con una contraseña puede tener, en la mayoría de los casos, peores consecuencias que muchos ataques ya que obtiene un acceso "teóricamente legítimo" a toda la información y funcionalidades que pueden llevarse a cabo desde el centro de control o desde las aplicaciones asociadas.



Si los empleados disponen de aplicación del SGF, no deben utilizar nunca redes públicas o, por el contrario, disponer de una VPN. Y es que si un trabajador se conecta a una red WiFi pública -tenga contraseña o sea de libre acceso-, un ciberdelincuente puede ver, sin mucho esfuerzo, todo el tráfico que circula por la misma, pudiendo obtener información confidencial, credenciales para el inicio de sesión, etc.



Asimismo, los trabajadores deben estar siempre alerta con los correos o mensajes que reciben, comprobar su veracidad y evitar pinchar en enlaces que les redirijan a páginas web donde se solicitan datos personales, profesionales, bancarios... etc.

Además, las compañías de renting o que ofrecen servicios de movilidad corporativa no deben tener brechas de seguridad en sus aplicaciones, infraestructuras de comunicaciones y servidores. ■

**Las consecuencias derivadas de un ciberataque son críticas, tanto para la empresa que ha desarrollado y ofrece el sistema de gestión de flotas, como para la compañía que adquiere el software**

Este mismo 2021, la empresa de alquiler de vehículos Ucar ha sido blanco de ransomware. Los piratas informáticos encontraron una puerta de entrada a sus servidores y accedieron a través de ella.

**¿Qué ha pasado durante la pandemia?**

Los ciberdelincuentes han aumentado el número de ataques. El sector del transporte fue el segundo que más ataques recibió durante la primera mitad del año pasado.

Otro dato revelador es que España ha estado en el ranking de los seis países de todo el mundo que más ataques han recibido relacionados con la pandemia. Y hay otro dato preocupante: la mayoría de las empresas españolas prefieren pagar el rescate a los ciberdelincuentes que denunciar lo que les ha sucedido para evitar el coste reputacional que esto les podría acarrear.

Desde EUROCYBCAR hemos registrado, según datos internos, un incremento de solicitudes relacionadas con nuestros productos y servicios. Llegamos a recibir un 25% más de consultas relacionadas con la ciberseguridad y hasta un 25% más de emails de empresas que solicitaban nuestros servicios o que tenían un problema, como los anteriormente planteados. No sabían a quién recurrir porque instituciones como INCIBE, que deberían dar respuesta a estos problemas, en su teléfono 017 de ayuda a empresas, no cuentan con

expertos especializados en algo tan concreto como la ciberseguridad en los Sistemas de Gestión de Flotas y en Movilidad.

**No hay un solo tipo de ciberataque**

Las consecuencias derivadas de un ciberataque son críticas, tanto para la empresa que ha desarrollado y ofrece el sistema de gestión de flotas, como para la compañía que adquiere el software... O para los usuarios finales de los vehículos.

Por ejemplo, monitorizando en tiempo real la posición del vehículo, se puede robar fácilmente; modificando las lecturas de temperatura de un camión con cámara de refrigeración, se puede echar a perder toda la mercancía que transporta dentro -con las consecuentes pérdidas económicas por no realizar la entrega en fecha de dicha mercancía, sin contar las reputacionales, por no cumplir con el servicio ya acordado-; deteniendo, de forma remota, los motores de los vehículos mientras circulan, lo que puede suponer pérdidas millonarias para la empresa y poner en riesgo a los conductores... Y estas son sólo algunas de las consecuencias de no disponer de un sistema de gestión de flotas ciberseguro.

**Consecuencias de un ciberataque**

El coste de un ciberataque para una empresa es incalculable. Pero se puede enmarcar principalmente en tres ámbitos:

- Daño a la imagen de marca y a la reputación de la empresa, en caso de que salte a la "luz pública" la existencia de un fallo de ciberseguridad que ha expuesto información confidencial o datos de sus clientes.



**Todos los nuevos vehículos que se homologuen en la UE desde julio de 2022, y todos los coches que se vendan desde julio de 2024, deberán contar con un certificado de ciberseguridad**

- Desventaja competitiva para la marca, porque una brecha en ciberseguridad otorgaría a la competencia una posición de ventaja.
- Costes económicos imprevistos como consecuencia de las multas por robo de datos impuestas por los organismos reguladores, denuncias de clientes, costes logísticos por inoperatividad de flotas, costes de reparación urgente de la vulnerabilidad, descenso de ventas/contratos...

**Soluciones EUROCYBCAR**

Para el caso de flotas o empresas de logística, EUROCYBCAR cuenta con dos productos:

- El Test integral de Sistemas de Gestión de Flotas. El primer test en el mundo que evalúa, en remoto, la ciberseguridad de los Sistemas de Gestión de Flotas, así como de las Aplicaciones asociadas al mismo y que utilizan los usuarios de los servicios de esa Flota. Se puede aplicar tanto a vehículos para el transporte de personas –Autobuses, Taxi, Rent a Car, etc.– como a la gestión logística de transporte de cualquier empresa.
- Todos los nuevos vehículos que se homologuen en la UE desde julio de 2022, y todos los coches que se vendan en ese territorio desde julio de 2024, deberán contar con un certificado de ciberseguridad. Y eso afectará, cómo no, a las flotas y los vehículos que los compongan. De hecho, podría ser el paso para una futura regulación...

Según la nueva normativa de la ONU, una entidad o servicio técnico autorizado y ajeno al fabricante será el que verifique que un vehículo es ciberseguro y, también, será la que emita el certificado correspondiente, tras haber realizado las pruebas/tests pertinentes. Y ahí radica el éxito de EUROCYBCAR: es la única empresa que ha desarrollado un test -que realiza en su laboratorio de Vitoria-Gasteiz- que mide el nivel de ciberseguridad de un vehículo -coches, camiones, autobuses, trenes...- y que emite un certificado propio, que se ajusta a los requisitos que marca la nueva normativa que aprobó en junio la ONU, siendo pioneros en España, en Europa y en el mundo.

El Test EUROCYBCAR comprueba el nivel de protección de un coche frente a ciberataques contra los sistemas conectados del vehículo, llevados a cabo de forma FÍSICA, REMOTA y a través de las APPs que incluye el vehículo y las de la marca que el usuario se descarga en su móvil. Su objetivo es valorar cómo afectarían estas acciones a la seguridad física de los pasajeros, a la integridad de los sistemas del coche y a la privacidad de las personas que viajan a bordo.

Para conocer si esa empresa está ciberprotegida, el grupo de expertos en ciberseguridad e ITs de EUROCYBCAR realiza una auditoría integral de Ciberseguridad en la que se descubren problemas que ponen en riesgo a la empresa, a sus vehículos de flota o a sus empleados. Los informes técnicos que se entregan al finalizar la auditoría ofrecen recomendaciones para solucionar las vulnerabilidades detectadas, emitiendo un "sello" que acredita el nivel de ciberseguridad que se ha obtenido.

Queda mucho camino por recorrer. Porque además de proteger tanto a los dispositivos IoT, como a los móviles o los ordenadores, también hay que proteger a los vehículos y a los Sistemas de Gestión de Flotas... ¿Cuál es mi recomendación en caso de sufrir un ciberataque? Que llamen al 900 104 891 o remitan un email a [incidencias@bcsc.eus](mailto:incidencias@bcsc.eus) -Centro Vasco de Ciberseguridad/BCSC.

EUROCYBCAR está bajo el paraguas del Centro Vasco de Ciberseguridad -dirigido por Javier Diéguez- y es una empresa de tecnología recomendada por INCIBE y proveedora de la ONU. ■



**Azucena Hernández**  
CEO EUROCYBCAR



# COROLLA ELECTRIC HYBRID

## HAZLO POR TU EMPRESA Y TAMBIÉN POR TI



En colaboración con KINTO ONE

Por 290€/mes\* + IVA en Renting  
Con todo incluido y sin entrada

Elige bien



Emisiones de CO<sub>2</sub>: 97-116 g/Km (WLTP). Consumo medio: 4,3-5,1 l/100 Km (WLTP).

Oferta de Renting ofrecida por KINTO One, nombre comercial de Toyota Fleet Mobility España, S.L.U. Para un Corolla Electric Hybrid 125H Active Tech con pintura Plata. \*Cuota mensual sin IVA a 48 meses y 10.000 kilómetros anuales. Incluye servicio de mantenimiento integral del vehículo, asistencia en carretera 24 horas los 365 días, seguro a todo riesgo sin franquicia, pago y gestión de impuestos, matriculación, vehículo de sustitución por inmovilización y gestión de sanciones de tráfico según contrato. Sustitución de neumáticos no incluida. Pintura metalizada y equipamiento opcional no incluido. Los modelos visualizados pueden no coincidir con los modelos ofertados. Oferta válida hasta el 31 de marzo de 2021 en Península y Baleares. Sujeto al estudio de valoración crediticia del cliente por parte de Toyota Fleet Mobility España, S.L.U. Oferta ofrecida por Toyota España, S.L.U. (Avda de Bruselas, 22. 28108 - Madrid) y su red de concesionarios. En caso de que hubiera variación en el precio franco fábrica del vehículo, en sus opcionales y transporte y/o impuestos, dicha variación supondría modificación en el importe convenido. Los niveles de consumo de combustible, así como de emisiones de CO<sub>2</sub> se miden en un entorno controlado, de acuerdo con los requisitos de la normativa europea. Para más información o si está interesado en los valores de un vehículo con distinto acabado, por favor contacte con Toyota España, S.L.U. o su concesionario Toyota. El tipo de conducción junto con otros factores (condiciones de carretera y meteorológicas, tráfico, conducción del vehículo, equipo instalado después de la matriculación, carga, número de pasajeros, etc.) juega un papel en el consumo de combustible y emisiones de CO<sub>2</sub>.

## Olivier Quilichini

Director de B2B y VO en Stellantis para las marcas Peugeot, Citroën, DS Automobiles y Opel

# “Con Stellantis buscaremos optimizar sinergias y nuevas oportunidades de negocio para todas las marcas”



**Tras un año 2020 marcado inevitablemente por la pandemia, ¿cuáles son sus previsiones para este ejercicio en cuanto a crecimiento y volumen de unidades en el canal empresa y renting?**

Nuestras previsiones se han realizado sin tener en cuenta un confinamiento total como el que vivimos en 2020 y pensando en una recuperación progresiva del mercado. Sobre esta base, en lo que respecta al mercado B2B True Fleet, prevemos un 2021 a medio camino entre 2019 y 2020. Es decir, una progresión del mercado Empresa del 15% respecto a 2020 y un posible crecimiento superior al 20% en el mercado Renting.

**“ Con Stellantis buscaremos optimizar sinergias entre las marcas y aprovechar la fusión para crear nuevas oportunidades de negocios para todas las marcas. ”**

**¿Cuáles son los modelos más vendidos al cliente corporativo en cada una de las marcas?**

Tenemos un mix de ventas en el mercado Renting muy equilibrado en todas las marcas. Lideramos el mercado de los vehículos comerciales con los Best Sellers de las marcas que son los Peugeot Partner, Citroën Berlingo y Opel Combo. También tienen muy buenos resultados nuestros SUV de los segmentos B y C. Y nuestros vehículos electrificados han tenido un arranque fuerte, con una cuota de los híbridos enchufables en el canal B2B del 16%.

**¿Cómo evitan la canibalización entre marcas, especialmente en lo que a vehículos comerciales se refiere?**

Creo que Peugeot, Citroën y Opel tienen su territorio bien diferencia-

Se avecina un ejercicio complicado para el sector de la automoción, donde las marcas tendrán que hacer frente a múltiples factores e impactos. En el caso de la recién nacida Stellantis, el reto es aun mayor. La fusión de grupos automovilísticos más importante de los últimos años dibuja un escenario complejo. Por ello, nada mejor que hablar con Olivier Quilichini, máximo responsable de B2B y VO para Peugeot, Citroën, DS y Opel.



do, sus clientes históricos y su red, lo que nos permite seguir fidelizando a los clientes a la marca e ir a conquistar nuevos con 3 veces más potencial comercial. Los resultados de este año demuestran que esta estrategia funciona. Por ejemplo, Opel ha renovado totalmente su gama de vehículos comerciales, ganando 1.5% de cuota en este mercado sin perjudicar a la cuota de Peugeot o Citroën. Seguimos liderando este mercado, con cada marca alcanzando sus objetivos comerciales.

#### ¿Cómo afectará el nacimiento de Stellantis, la fusión de PSA y FCA, en lo que a ventas corporativas se refiere?

Por supuesto, buscaremos optimizar sinergias entre las marcas y aprovechar la fusión para crear nuevas oportunidades de negocios para todas las marcas.

“ A nivel de mercado empresas, hemos cerrado el año con un mix de vehículos electrificados del 8%. ”

#### El grupo cuenta con un número importante de fábricas en España, ¿influye de alguna forma en la decisión del cliente corporativo el hecho de poder contar con productos “Made in Spain”?

Claramente, algunos clientes corporativos aprecian este aspecto, no solo porque comprar

un coche “Made in Spain” ayuda a la economía española, sino también porque valoran la fabricación española como una garantía de comprar un coche al más alto nivel de calidad.

#### PSA es uno de los grupos con más oferta actual de vehículos electrificados, ¿cuál está siendo la acogida por parte del cliente empresa y cuáles son las previsiones para este año?

La acogida ha sido fantástica a nivel de los productos y prestaciones. Claramente, nuestros modelos electrificados traen un alto nivel de placer de conducción, manteniendo las prestaciones de las versiones térmicas (espacio interior, maletero, etc). Nuestra estrategia se basa en el “poder de elegir”. Desde 2020, todos nuestros nuevos lanzamientos incluyen una versión electrificada (100% eléctrica o híbrida enchufable) además de las térmicas, gasolina o diésel, para que los clientes puedan elegir la propulsión que mejor responda a sus necesidades.

A nivel de mercado empresas, hemos cerrado el año con un mix de vehículos electrificados del 8%.

Los tímidos incentivos del gobierno español, comparando con otros países de Europa, no han conseguido dar el empujón que esperábamos a los LEV. Este año queremos duplicar el peso de los LEV en nuestras ventas, para llegar a más de un 15% de ventas LEV a nivel B2B.

#### ¿Qué tecnología prefieren en mayor medida las flotas? ¿Qué

#### porcentaje de las ventas de vehículos electrificados corresponde a vehículos corporativos?

Depende de los segmentos, del uso que hacen los clientes. Un 100% eléctrico para viajes más cortos en un entorno que ofrece soluciones de carga; un híbrido enchufable para no tener limitaciones de kilometraje o de red de carga.

#### Son muchos los factores que están impactando sobre los valores residuales, ¿qué comportamiento esperan de los precios en el mercado VO?

En 2020, la bajada de oferta en el mercado VO ligada al corte de las entregas RAC por una parte y las extensiones de contratos de Renting por otra, ha tenido un efecto muy positivo sobre los valores residuales. Los resultados VO fueron muy buenos y los valores residuales se han mantenido e incluso han subido algo en el segundo semestre.

En 2021, creemos que esa dinámica se va a mantener y que varios elementos van a compensar los efectos negativos de la crisis sobre el poder adquisitivo.

Hablamos del nivel de oferta, que va a seguir a nivel muy bajo al menos en el primer semestre, y del impacto del WLTP sobre los impuestos de los coches nuevos, que van a dar aún más competitividad a los usados.

A nivel de los coches eléctricos, nuestros primeros resultados nos dan mucha confianza para el futuro.

#### La pandemia ha cambiado la forma de comunicarse entre

#### empresas y clientes, ¿qué cambios se han producido en vuestro caso a la hora de interactuar con el cliente?

Es cierto que estamos viviendo una revolución en términos de forma de relacionarse en todos los ámbitos: teletrabajo, eventos, presentaciones, formaciones online... pero durante este período no hemos perdido el hilo, ni los contactos con los clientes. Incluso en algunas ocasiones hemos organizado encuentros digitales más fácilmente y ganado en reactividad para responder a nuestros clientes.

“ Prevemos un 2021 a medio camino entre 2019 y 2020. Es decir, una progresión del mercado Empresa del 15% respecto a 2020 y un posible crecimiento superior al 20% en el mercado Renting. ”

#### ¿Qué novedades y lanzamientos están previstos para este año, pensando especialmente en el segmento corporate?

A lo largo del año irán llegando novedades de todas las marcas, con un gran impulso de la electrificación. Entre otros, los Nuevos Citroën C4 y ë-C4 - 100% eléctrico, el Nuevo Opel Mokka, y la nueva generación 100% eléctrica de los vehículos comerciales o polivalentes Peugeot Partner, Citroën Berlingo y Opel Combo, que se fabricará en Vigo. ■

# Citroën ë-C4: Un audaz SUV cupé sin emisiones



No se le puede negar a Citroën su trasgresora y disruptiva interpretación del diseño en sus modelos. La firma de los dos chevrones vuelve a dotar de una singular personalidad estética a su última creación: la versión eléctrica de su nueva berlina compacta, el ë-C4, de aspecto SUV cupé.

Con el lanzamiento del nuevo C4, que cuenta con una variante 100% eléctrica denominada ë-C4, Citroën regresa al corazón del segmento C y amplía su oferta también con un eléctrico popular y accesible. Lo hace a su manera, con una propuesta que desafía los códigos convencionales por su atrevimiento estilístico y su distintiva presencia.

El ë-C4 es la opción más eficiente de la gama C4: equipa un motor eléctrico de 100 kW (136 CV) y ofrece una autonomía sin emisiones de 350 km en ciclo WLTP. Con un par instantáneo de 260 Nm, proporciona el habitual rendimiento lineal e inmediato de los motores eléctricos, con una decidida aceleración (de 0 a 100 km/h en 9,7 segundos en modo Sport) pero con una velocidad máxima limitada a 150 km/h para no perjudicar en exceso su autonomía.

La batería de iones de litio tiene una capacidad de 50 kWh, y es de alta tensión, con 400 V. El tiempo de recarga se ha optimizado de tal forma que en un cargador rápido de 100 kW, la batería recupera hasta el 80% de su capacidad en sólo 30 minutos, a un ritmo de 10 km/min.

Además, la marca garantiza durante 8 años o 160.000 km un rendimiento de la batería igual o superior al 70% de su capacidad de carga inicial.

### Nueva expresión del confort

Citroën incide en que su nueva berlina brilla especialmente en el apartado del confort de marcha gracias a la Suspensión de Amortiguadores Progresivos Hidráulicos y los asientos Advanced Comfort, que transforman la experiencia al volante en lo que en la marca llama efecto "alfombra voladora". En el caso del ë-C4 su

propulsión eléctrica añade además un funcionamiento silencioso, suave y placentero sin ruidos, vibraciones ni olores.

“ La opción más eficiente de la gama C4 equipa un motor eléctrico de 100 kW (136 CV) con un par instantáneo de 260 Nm y una autonomía sin emisiones de 350 km en ciclo WLTP ”

En un uso diario sus pasajeros se benefician también de una generosa habitabilidad, con un espacio para las rodillas de los mejores de su categoría, y un maletero de 380 litros, junto con una serie de equipamientos prácticos como

espacios para dejar objetos o el Smart Pad Support Citroën, un soporte para tablets patentado por la marca. Su interior, tecnológico pero cálido y con una posición elevada sobre la carretera que ofrece una mayor sensación de dominio y control, complementa la sensación relajada de la conducción eléctrica. Por su parte, los más de 20 sistemas y tecnologías de ayuda a la conducción, como el Highway Driver Assist, un dispositivo de conducción semi-autónoma de nivel 2, contribuyen a que la conducción del eléctrico francés resulte más gratificante.

### CONCLUSIONES

Una vez más Citroën democratiza y populariza la tecnología (en este caso la propulsión 100% eléctrica) con un vehículo etiqueta CERO de prestaciones, características y autonomía más que razonables para un uso particular y familiar o laboral a un precio accesible: desde 32.423 euros. ■



Citroën ë-C4 Feel	
Precio:	32.423 euros
Potencia:	136 CV
Consumo:	16 kWh/100 km
Emisiones CO2:	0 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.360 / 1.800 / 1.525 mm
Imp. Matriculación:	Exento
Etiqueta DGT:	Cero emisiones
Garantía:	24 meses sin límite de km

## Flota de 100 Audi para Liberbank



Liberbank, Audi Retail Madrid y Volkswagen Finance han suscrito un acuerdo de flota de vehículos Audi para la entidad financiera. Con este acuerdo, los agentes financieros de Liberbank podrán conducir una flota de entre 90 y 100 vehículos Audi- en propiedad o renting- y rotulados con

la marca de dicha entidad financiera. Este acuerdo se enmarca en las relaciones de cooperación entre Real Madrid, Liberbank y Audi, a través de los respectivos convenios por el que Liberbank es el banco oficial del club y, por otra parte, entre la compañía automovilística con el Real Madrid. ■

## La ATGC sigue apostando por Alfa Romeo



La Agrupación de Tráfico de la Guardia Civil seguirá contando con los Alfa Romeo Stelvio tras ampliar el número de unidades de este modelo en su parque móvil. Hace 2 años, este cuerpo de seguridad incorporaba el SUV de la marca del biscione. Y ahora añade 18 unidades más a su flota para el control de carreteras.

En concreto se trata del Alfa Romeo Stelvio 2.0 Gasolina 200 CV Q4 Auto, y del Alfa Romeo Stelvio 2.2 Diesel 190 CV Q4 Auto. Ambas mecánicas van asociadas a una transmisión auto-

mática y cumplen con la normativa de emisiones Euro 6 D Fase II.

Además, disfrutan de tracción integral Q4 para poder hacer frente a condiciones de nieve y hielo en las carreteras de todas España.

Los nuevos vehículos patrulla han sido equipados con puente luminoso de última generación con tecnología led y panel de mensajes abatible, que permite informar de manera eficaz a los conductores de las posibles incidencias que se puedan producir en la carretera. ■

## Hyundai entrega una nueva flota a la Junta de Castilla la Mancha



La marca coreana ha entregado una flota de 34 unidades a la Junta de Castilla-La Mancha. El gobierno autonómico ha optado por 6 Hyundai Tucson 48V, 5 IONIQ 100% eléctricos y 23 IONIQ híbridos. En concreto, los Tucson serán utilizados por los servicios de Protección Ciudadana. Por ello han sido personalizados con pintura especial, puente de luces de emergencia y emisoras de radio.

La adquisición de la nueva flota se

ha realizado en dos lotes. El primero de ellos, compuesto por seis Tucson 48V, cinco IONIQ eléctricos y siete IONIQ híbridos permitirá a la administración reducir sus emisiones de CO2 a la atmósfera más de un 70% respecto a los vehículos que sustituyen.

El segundo lote está compuesto por 16 IONIQ híbridos, reduciendo las emisiones en un 50% respecto a los vehículos actuales de la administración manchega. ■

## La Policía Nacional amplía su flota de Fiat Talento



El parque móvil del Cuerpo Nacional de Policía ha vuelto a confiar en Fiat Professional, como ya viene haciendo en los últimos tres años. Prueba de ello es la incorporación de 39 nuevas unidades del Fiat Talento. En concreto de su variante Combi y que se utilizarán para funciones de patrulla ciudadana.

Bajo el capó de los nuevos vehículos se ha elegido el motor 2.0 Ecojet de 145 CV que cumple la normativa de

emisiones Euro 6 D. La versión elegida es el Talento Combi de Batalla Larga. De esta forma se facilitan las adaptaciones y transformaciones requeridas para este patrullero del Cuerpo Nacional de Policía.

En cuanto a equipamiento policial, estas unidades del Fiat Talento cuentan con dispositivos óptico-acústicos de última generación con tecnología led y sistema de video-vigilancia con grabación de imágenes. ■

## Metro de Madrid aumenta un 25% su flota cero emisiones



La Comunidad de Madrid ha autorizado a Metro de Madrid la puesta en marcha de una licitación para contratar 149 vehículos, turismos e industriales, en modalidad de renting, durante un periodo de cuatro años y por un valor de tres millones de euros. El objetivo es modernizar la flota con vehículos cero emisiones, que con estas nuevas adquisiciones aumentará un 25%.

La operación se llevará a cabo en dos lotes: uno de 57 vehículos automóviles eléctricos e híbridos enchufables y otro de 92 de combustión interna. De esta forma, la flota cero emisiones del suburbano madrileño pasará rondará el 40% de su flota en renting.

Por otro lado, la nueva flota contará con nuevos equipamientos como el

navegador optimizar rutas y destinos; limitador de velocidad, de forma que se eviten sanciones de tráfico por exceso de velocidad; separador de zona de carga del habitáculo de viajeros mediante rejillas o mampara; y cristales traseros y zona de carga vinilados, para protección y seguridad de los bienes que se transporten.

Las furgonetas de hasta 3.500 kg son la tipología de vehículo mayoritaria en el parque móvil de Metro de Madrid. De estas, más del 49% ya son cero emisiones. En el caso de los vehículos tipo turismo, utilizados para el desplazamiento de personal entre recintos y dependencias de la compañía, cerca del 95% también son cero emisiones. ■

## Fraikin entrega motos eléctricas a los Mossos d'Esquadra



El operador de renting Fraikin, en colaboración con Cooltra, ha entregado la primera flota en renting a largo plazo de 45 motos para el cuerpo policial de los Mossos d'Esquadra. De la entrega cabe destacar que incluye una flota de motos 100% eléctricas del modelo Zero DSR 14.4.

La renovación de la flota de motocicletas, que también incluye unidades

BMW R1250RT, va asociada además a nuevos cascos Shoei Neotec II, de color flúor de alta visibilidad y con kit de comunicación integrado.

El renting de esta nueva flota incluye la adaptación a las especificaciones de su destino y una notable adaptación tanto en equipamiento como en personalización a la nueva imagen corporativa del cuerpo policial catalán. ■

## Europcar suministra 180 vehículos al Institut Català de la Salut



El Institut Català de la Salut (ICS), ente público dependiente de la Generalitat de Cataluña, ha adjudicado a Europcar el suministro de una flota de 180 vehículos, entre turismos y furgonetas.

La función de estos vehículos será la de transportar vacunas y prestar asistencia a los centros públicos de salud, residencias y domicilios en territorio catalán.

La colaboración entre el ICS y Europcar Mobility Group se mantiene desde que en marzo del año pasado la empresa cediera vehículos gratuitos a

sus profesionales durante el primer estado de alarma. Los alquileres actuales son soluciones flexibles a largo plazo que dan al Instituto la posibilidad de recoger vehículos cuando lo necesite, por el tiempo que quiera y de manera totalmente flexible. Europcar está ofreciendo este tipo de acuerdos a instituciones sanitarias de toda Europa para facilitar el desplazamiento de los sanitarios y las vacunas a los centros de salud y domicilios, ante las dificultades que están presentando los planes de vacunación en todo el continente. ■

## Amazon inicia las pruebas de su propio vehículo de reparto



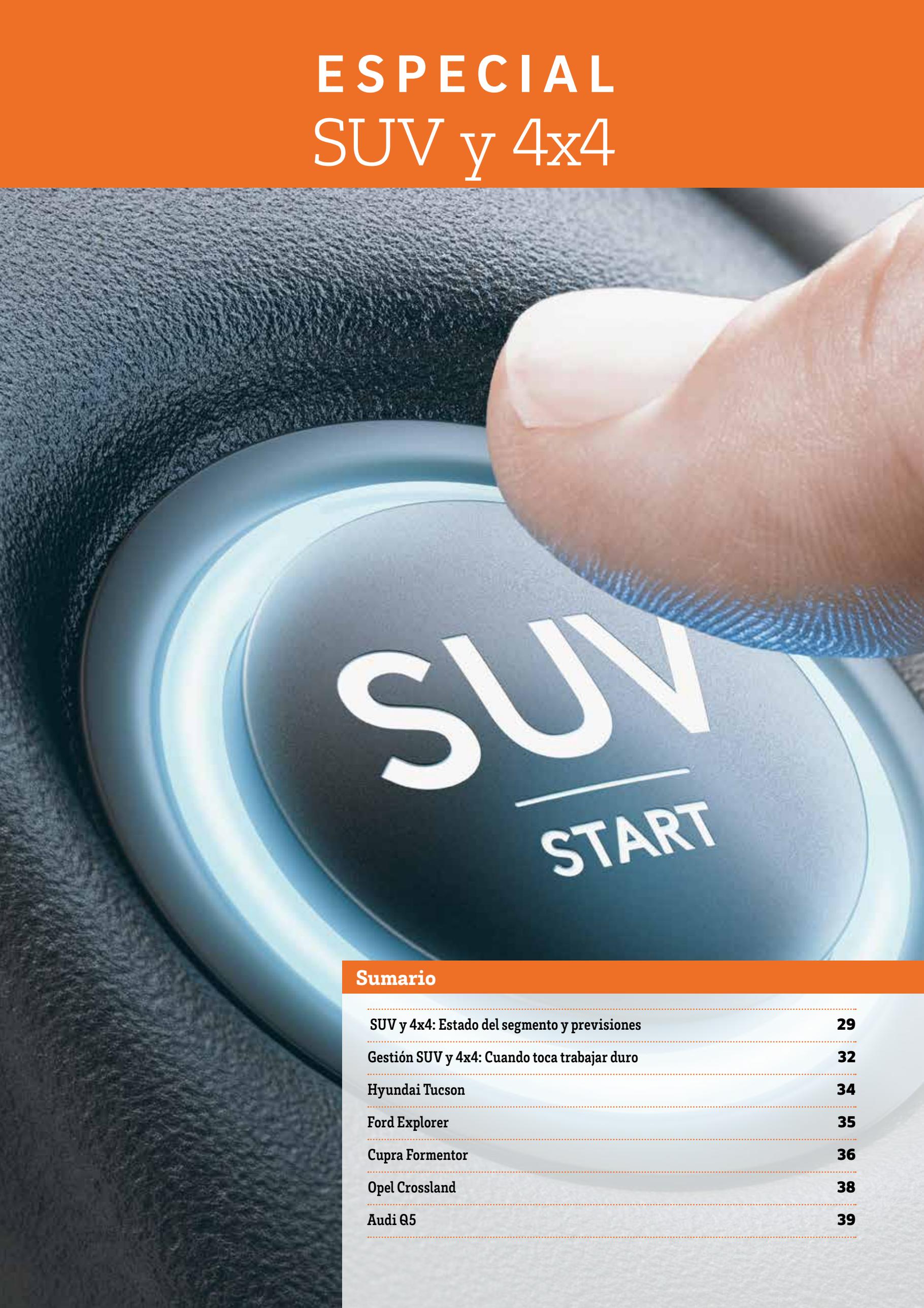
Un año después de anunciar la compra de 100.000 unidades de vehículos eléctricos de reparto específicamente diseñados por Amazon, el gigante de la distribución online ha iniciado las primeras pruebas con estos vehículos fabricados por el constructor Rivian.

Los tests se han iniciado en Los Angeles (California) con repartos y rutas reales. El objetivo para este año es

que estos VE se extiendan por 14 ciudades más de los EEUU.

En estos momentos Amazon y Rivian están trabajando en pruebas adicionales de rendimiento y durabilidad en función del clima y la orografía para iniciar a finales de año la producción masiva. Según un comunicado, el vehículo eléctrico de reparto tendrá una autonomía de unos 240 kilómetros. ■

# ESPECIAL SUV y 4x4



SUV  
START

## Sumario

SUV y 4x4: Estado del segmento y previsiones	29
Gestión SUV y 4x4: Cuando toca trabajar duro	32
Hyundai Tucson	34
Ford Explorer	35
Cupra Formentor	36
Opel Crossland	38
Audi Q5	39



# FORD HYBRID



## NUEVO KUGA FULL HYBRID

EL 4X4 CON AUTO RECARGA INTELIGENTE.

Combina un motor Duratec de 2,5 litros muy eficiente con un motor eléctrico. Su sistema recupera la energía que normalmente se pierde al frenar y la almacena para mejorar aún más el ahorro de combustible. Incluso es capaz de recorrer distancias cortas solo con energía eléctrica.

*Ford*

ACERCANDO  
EL MAÑANA

GAMA FORD NUEVO KUGA SIN OPCIONES: CONSUMO WLTP CICLO MIXTO DE 1,4 A 6,8 L/100 KM. EMISIONES DE CO<sub>2</sub> WLTP DE 32 A 160 G/KM, MEDIDAS CONFORME A LA NORMATIVA VIGENTE. Las emisiones de CO<sub>2</sub> pueden variar en función del equipamiento seleccionado.

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

## ESTADO DEL SEGMENTO Y PREVISIONES

# SUV en canal empresas y renting

Uno de los segmentos que más ha aumentado su número de ventas en los últimos años es el de los SUV. Actualmente este tipo de vehículo es de los más demandados y está experimentando cuotas de ventas mayores a las tradicionales.

**S**in lugar a duda el 2020 ha sido un año demoledor para el sector y dentro del segmento SUV se han producido fuertes caídas en los diferentes canales. Durante este año 2021 se espera que el SUV siga incrementando cifras, llegando a matricular 406.161 unidades, aunque no se espera que dicho segmento alcance aún los niveles de matriculaciones de 2019.

El Renting, el canal que menos decreció dentro de este segmento en 2020, alcanzará un 17,5% del peso del mercado llegando a matricular alrededor de 71.317 unidades SUV. En cuanto a las flotas privadas cabe mencionar que, a pesar de la difícil situación, es el segundo canal que menos retrocedió en 2020 y el que más crecerá en este año. Las previsiones apuntan a que cerrará con 45.084 unidades con un crecimiento de casi el 40%. Las tácticas, que engloban las automatriculaciones, decrecieron un -34,9% el año pasado, pero se estima que se matricularán alrededor de 41.984 unidades llegando a alcanzar un 10,3% del peso del mercado y un crecimiento del 27,2%.

## Modelos SUV más vendidos a empresas

Entre los cinco modelos SUV más vendidos el pasado año 2020 para el canal de Empresas y Renting encontramos el Peugeot 3008, Volkswagen T-Roc, Toyota RAV-4, Volkswagen Tiguan y el BMW X1. Muchos de los modelos de este segmento están incrementando cifras a pesar de que el pasado año fue duro para el sector y que sólo hubo nueve meses de actividad empresarial debido al COVID. Esto se traduce en un descenso de la confianza empresarial haciendo que la compra y renovación de flotas se resienta. Pero en general, el segmento SUV en flotas se ha defendido bastante bien a pesar de todas las dificultades.

**Tabla 1. Ventas SUV por canales 2020 y previsiones 2021**

CANAL	2020			2021		
	UNIDADES	PESO	%VAR	UNIDADES	PESO	%VAR
PARTICULARES	178.841	52,27%	-24,39%	205.545	50,61%	25,82%
RENTING	63.734	18,63%	-8,06%	71.317	17,56%	21,75%
TÁCTICAS	38.431	11,23%	-34,93%	41.984	10,34%	27,27%
EMPRESAS DETALL	34.815	10,18%	-17,18%	45.084	11,10%	39,89%
RAC	26.320	7,69%	-60,41%	42.232	10,40%	83,56%
<b>TOTALES</b>	<b>342.141</b>	<b>100%</b>	<b>-27,73%</b>	<b>406.161</b>	<b>100%</b>	<b>30,95%</b>

**Tabla 2. TOP 10 Modelos SUV vendidos a empresas**

MARCA Y MODELO	RENTING		EMPRESAS		TOTAL	
	UNIDADES	% VAR	UNIDADES	% VAR	UNIDADES	% VAR
PEUGEOT 3008	4.145	1,62%	1.028	-22,12%	5.173	-4,19%
VOLKSWAGEN T-ROC	2.794	-1,52%	1.402	12,52%	4.196	2,77%
TOYOTA RAV 4	2.713	23,43%	1.318	7,07%	4.031	17,56%
VOLKSWAGEN TIGUAN	3.039	-1,71%	924	-32,21%	3.963	-11,04%
BMW X1	2.472	-24,06%	626	-7,40%	3.098	-21,19%
BMW X2	2.734	43,37%	335	-40,81%	3.069	24,10%
VOLVO XC40	2.360	42,34%	634	1,93%	2.994	31,32%
HYUNDAI KONA	2.042	134,44%	940	18,54%	2.982	79,21%
TOYOTA C-HR	1.945	-60,31%	841	-11,38%	2.786	-52,38%
HYUNDAI TUCSON	2.007	38,22%	693	-28,78%	2.700	11,34%

## Motorizaciones

En cuanto a los tipos de propulsiones, el diésel supuso el 48,4% del peso del mercado en Empresas Privadas y un 56,8% para el Renting, decreciendo en ambos canales con respecto al año 2019. No obstante, siguen siendo la tecnología energética por la que más apuestan las flotas, pues el precio de estos vehículos sigue siendo más económico al de otras energías.

Los SUV gasolina también experimentaron un descenso con respecto al año anterior: -42,1% en Empresas Privadas y -11,3% en Renting. Este combustible sigue aguantando con un peso importante. Eso sí, en un futuro se espera que puedan existir muchas dudas, puesto que es el más alto en emisiones de CO<sub>2</sub>, ahora muy regulado por la nueva normativa procedente de Europa para rebajar este tipo emisiones.

**Tabla 3. Mix motorizaciones SUV 2020**

PROPULSIONES	2020						2020 TOTAL		
	EMPRESAS			RENTING			UNIDADES	PESO	% VAR
	UNIDADES	PESO	% VAR	UNIDADES	PESO	% VAR			
DIESEL	16.855	48,41%	-12,99%	36.222	56,83%	-10,78%	53.077	53,86%	-11,49%
ELÉCTRICO	793	2,28%	90,17%	592	0,93%	52,19%	1.385	1,41%	71,84%
GASOLINA	9.998	28,72%	-42,16%	14.578	22,87%	-11,31%	24.576	24,94%	-27,12%
GLP/GNC	213	0,61%	-32,59%	148	0,23%	-30,52%	361	0,37%	-31,76%
HÍBRIDOS	4.038	11,60%	3,64%	7.789	12,22%	-20,21%	11.827	12,00%	-13,41%
HÍBRIDOS ENCHUFABLES	2.918	8,38%	288,03%	4.405	6,91%	129,19%	7.323	7,43%	173,86%
<b>TOTALES</b>	<b>34.815</b>	<b>100,00%</b>	<b>-17,18%</b>	<b>63.734</b>	<b>100,00%</b>	<b>-8,06%</b>	<b>98.549</b>	<b>100,00%</b>	<b>-11,50%</b>

**Tabla 4. Previsiones Mix motorizaciones SUV 2021**

PROPULSIONES	2021						2021 TOTAL		
	EMPRESAS			RENTING			UNIDADES	PESO	% VAR
	UNIDADES	PESO	% VAR	UNIDADES	PESO	% VAR			
DIESEL	19.113	42,43%	22,43%	36.778	51,55%	10,95%	55.891	48,02%	14,63%
ELÉCTRICO	1.388	3,08%	86,86%	933	1,31%	67,81%	2.321	1,99%	78,71%
GASOLINA	12.727	28,26%	38,84%	15.666	21,96%	16,23%	28.394	24,39%	25,38%
GLP/GNC	133	0,30%	-21,21%	329	0,46%	130,12%	462	0,40%	48,15%
HÍBRIDOS	5.377	11,94%	42,40%	8.900	12,47%	26,82%	14.277	12,27%	32,27%
HÍBRIDOS ENCHUFABLES	6.305	14,00%	128,37%	8.743	12,25%	106,49%	15.048	12,93%	115,13%
<b>TOTALES</b>	<b>45.044</b>	<b>100,00%</b>	<b>39,77%</b>	<b>71.350</b>	<b>100,00%</b>	<b>21,80%</b>	<b>116.394</b>	<b>100,00%</b>	<b>28,18%</b>

Los híbridos cada vez van cogiendo más protagonismo dentro del universo de las flotas, aunque en una progresión lenta. El eléctrico también tiene cada vez más cabida dentro de las flotas todoterreno pero su evolución de mercado será mucho más lenta en comparación con los turismos. Los vehículos GLP y GNC apenas tienen representatividad dentro de las flotas SUV puesto que no existe demasiada oferta de producto con este tipo de propulsión.

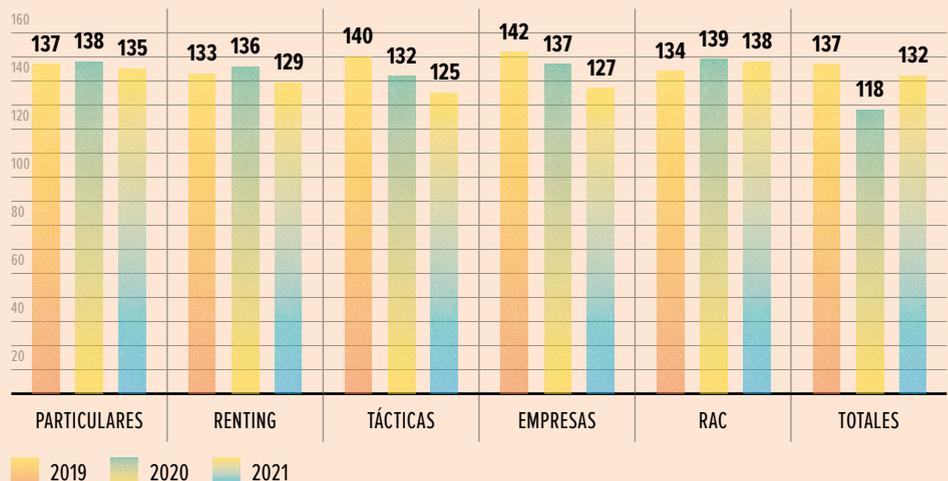
Se confirma que el Plan Moves tendrá una tercera edición con el objetivo de incrementar la compra de coches eléctricos y a su vez aumentar los puntos de recarga. Y este sentido, se espera que este Plan aumente la flota de eléctricos SUV, debido a la facilidad en coste para la adquisición de estos vehículos.

**La importancia de las emisiones**

El pasado 1 de enero entró en vigor el nuevo cálculo para el impuesto de matriculación de coches nuevos en base al ciclo WLTP. Este hecho podría estimular la demanda de vehículos eléctricos, híbridos y enchufables, ya que su precio no quedaría afectado por el recálculo del impuesto de matriculación.

La media ponderada del año 2021 del WLTP cerraría este mercado SUV empresas con una emisión media de 133 gr/km. Particulares cerrará con 135 gr/km de media y los alquiladores cerrarán con 138 gr/km. Es el canal empresa, en este segmento SUV, las que cerrarán el año 2021 con una media menor a los otros canales, ya sea en forma de tácticas (125gr/km), de renting (129gr/km), o de flota privada (125 gr/km).

**Gráfico 1. Evolución emisiones CO2 (WLTP) segmento SUV**



Si calculamos como era esta emisión WLTP en los mercados del año 20219 y 2020, la progresión de estas emisiones es a la baja. Por lo tanto, paulatinamente se van cumpliendo los objetivos de la nueva normativa europea, aunque en una evolución más lenta frente a los turismos.

En cuanto al impuesto de matriculación se espera que no afecte tan negativamente al canal empresas como podría afectar al particular. Dentro de lo que son flotas, el mercado SUV tiende a tener un impuesto más alto, aunque no tendrá un impacto tan negativo en el futuro como para que se matriculen menos coches de empresa. Pasado un tiempo, personas y empresas normalizarán este impuesto, quedando neutralizado este efecto negativo.

Hoy en día, el mayor enemigo que tiene el canal flotas es la pandemia. Dicha situación desemboca en una crisis eco-

nómica, con restricciones de movilidad y una la caída del consumo que hace que las empresas no acaben de despegar. Por lo tanto, hasta que no crezca la inmunización de la población, va a ser muy difícil que se active el consumo y la actividad empresarial, piezas claves de nuestra economía y el crecimiento de las flotas. ■



**Marta Momblona**  
Consultora de Mercado MSI



NUEVO  
**OPEL MOKKA**  
MENOS NORMAL. MÁS MOKKA /



O P E L



## GESTIÓN SUV Y 4X4

### Cuando toca trabajar duro



La evolución del segmento SUV es más que curiosa. Hay que remontarse a la Segunda Guerra Mundial para encontrar la semilla, el Jeep Willys, del que sería el primer todoterreno de comercialización masiva. Estos vehículos sencillos y caracterizados por la tracción integral fueron evolucionando con más o menos acierto. Pero no fue hasta las décadas de los 80 y 90 del siglo XX cuando fueron sofisticándose, dulcificando su habitáculo y aumentando su confort. Aunque sin perder capacidades *off-road*.

“ El único resquicio superviviente de estos “4x4 de otra época” es el segmento pick-up. Se trata de verdaderos vehículos de trabajo, robustos y preparados para el maltrato.

”

Poco a poco, sus formas se endulzaron y su tamaño también. Algunos incluso ya estaban disponibles sin la antes imprescindible reductora. Pero en los últimos 20 años, los antes rudos y robustos 4x4 han dejado paso a vehículos de carrocerías de estilo dinámico y cuyo único parentesco con aquellos primeros Willys es una altura al suelo algo mayor que la de un turismo.

En definitiva, lo que nació como un vehículo de trabajo ha evolucionado a modelos *ultraconfortables*, sin tracción integral en muchos casos y cuya máxima exigencia es la de aparcar encima de la acera.

Cada vez es más difícil encontrar vehículos de trabajo con tracción integral y preparados para tareas intensivas. Y es que, pese a la casi infinita oferta de SUV, pocos son los modelos que encajan en las necesidades operativas de algunas flotas que necesitan salir del asfalto con frecuencia.



#### Dificultades para las empresas

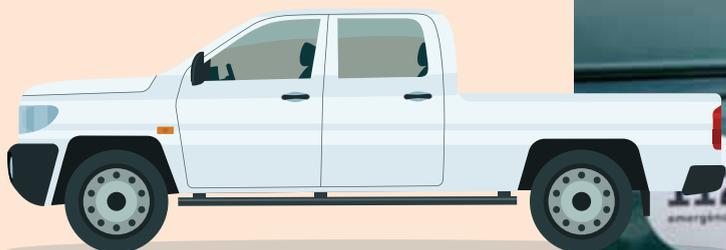
La ley de la oferta y la demanda es implacable. De ahí que sea difícil encontrar en el mercado un vehículo todoterreno preparado para situaciones exigentes y con un buen sistema de tracción integral. Bueno, sí existen. Jeep, Land Rover o Toyota, por poner solo tres ejemplos, cuentan con sofisticados y reputados sistemas de tracción. Sin embargo, su coste es bastante elevado y vienen asociados con habitáculos Premium poco adecuados para un uso intensivo.

De hecho, en ocasiones nos hemos encontrado con gestores de flotas que siguen guardando y mimando algunas unidades concretas, casi clásicos, de modelos 4x4 “porque no hay nada igual en el mercado”.

A ello tampoco han ayudado las restricciones sobre emisiones, ya sea por parte de las autoridades o por las políticas de flota cada vez más restrictivas en cuanto a nivel de emisiones. Ello ha provocado que las marcas hayan limitado muchísimo el número de modelos fabricados y disponibles con elevada huella de carbono.



“ Todavía habrá que esperar para contar con vehículos de trabajo todoterreno de bajas o nulas emisiones. Es más, su nivel de emisiones es elevadísimo. ”



### Pick-up, el último superviviente

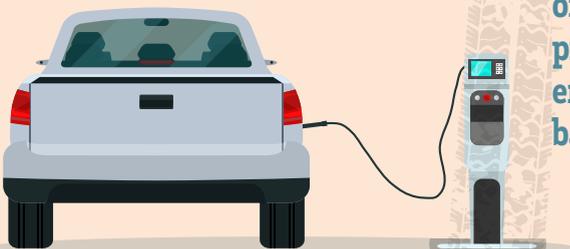
El único resquicio superviviente de estos "4x4 de otra época" es el segmento pick-up. Se trata de verdaderos vehículos de trabajo, robustos y preparados para el "maltrato". Además, su coste es relativamente asequible. De hecho, en los parques móviles de bomberos o agentes rurales abundan los pick-up.

Sin embargo, estos vehículos tienen algunas limitaciones: su comportamiento en vacío y un espacio de carga que no se adapta a todas las necesidades. Y en este último caso hay que echar mano de accesorios que no siempre acaban solucionando la casuística concreta de la zona de carga.

Por otro lado, es también en el segmento de los vehículos comerciales donde encontramos algunas versiones de furgones y furgonetas que combinan un buen volumen de carga con una buena capacidad de avanzar en terrenos adversos. Normalmente están diseñadas y ensambladas por carroceros externos, pero cuentan con la homologación de las propias marcas. No suelen estar a primera vista en los catálogos y su disponibilidad no es inmediata. De ahí que siempre sea aconsejable preguntar a nuestros contactos en las marcas sobre la disponibilidad de estas unidades.



“ Si no podemos contar con un vehículo con reductora, podemos añadirle unos buenos neumáticos off-road. Este tipo de cubiertas proporcionan un agarre excepcional en condiciones extremas como barro, hielo o nieve. ”



### A la espera de las bajas emisiones

Si bien la oferta de motorizaciones híbridas y eléctricas en los modelos SUV de uso asfáltico es amplísima, todavía habrá que esperar para contar con vehículos de trabajo todoterreno de bajas o nulas emisiones. Es más, su nivel de emisiones es elevadísimo. Por ejemplo, en el caso de los pick-up superan por mucho los 200 g/km. De ahí que las flotas que no tengan más remedio que integrar esta tipología de vehículos, deberán compensar este exceso de alguna forma en el resto del parque móvil.



### Una posible solución

Ante este panorama general, no es fácil realizar la elección perfecta. Especialmente porque la limitación de costes puede llevarnos a optar por modelos que no cumplen al 100% con lo que nos gustaría. En este sentido, los técnicos de cada área de negocio y los usuarios de la flota son vitales para conocer las condiciones de trabajo que se encuentran de forma habitual.

Si no podemos contar con un vehículo con reductora, una de las mejores alternativas es optar por un vehículo de tracción total inteligente, o incluso un 4x2 con sistema electrónico de tracción avanzado que simula la transmisión total, y añadirle unos buenos neumáticos *off-road*. Este tipo de cubiertas proporcionan un agarre excepcional en condiciones extremas como barro, hielo o nieve.

Si a ello podemos añadirle unos cursos de conducción *off-road* y algunos accesorios como cabestrantes, eslingas o planchas, nuestros vehículos podrán salvar prácticamente cualquier tipo de circunstancias extremas. ■



# Hyundai Tucson: Atracción y ambición



La cuarta generación del SUV coreano llega con una amplia variedad de sistemas de propulsión electrificados, tecnologías de vanguardia y un avanzado y revolucionario diseño frontal con luces paramétricas ocultas que se convierte en el elemento distintivo más llamativo del nuevo Tucson.

las piernas y en un maletero de hasta 620 litros con los asientos en posición vertical o bien 1.799 con los asientos plegados. Su diseño tiene un marcado acento futurista debido a los patrones geométricos de su carrocería. Destacan especialmente las luces de conducción diurna paramétricas, ocultas e integradas la parrilla delantera. De esta forma, cuando están apagadas, la parte delantera parece "cubierta" y cuando se encienden transforman el frontal en un elemento muy llamativo que le otorga una impresión de mayor exclusividad y elegancia. Y en el interior, la experiencia digital es personalizable y configurable por completo gracias a la nueva instrumentación digital de 10,25".

### CONCLUSIONES

Nuevos estándares en seguridad, conectividad y sostenibilidad gracias a los diferentes grados de electrificación implementados en esta nueva generación, sitúan al Tucson como un polivalente, fiable y tecnológico vehículo multifuncional de apariencia Premium pero a precios generalistas. ■



Más de 7 millones de unidades comercializadas en el mundo, 1,4 millones de ellas sólo en Europa, en una trayectoria comercial de 16 años y tres generaciones son registros más que relevantes. Reflejan la gran aceptación que el Hyundai Tucson ha tenido a nivel global – es el SUV más vendido de la firma –, especialmente entre los conductores europeos, el mercado más exigente.

La cuarta generación suponía un reto para la marca y exigía elevar los estándares de calidad, sostenibilidad y equipamiento a niveles aún mayores para mejorar su posicionamiento en una categoría altamente competitiva. La renovación no defrauda: Hyundai ha logrado un vehículo más espacioso que nunca, impactante y audaz en términos estéticos y con la oferta mecánica más amplia de sistemas de propulsión electrificados en el segmento de los SUV compactos.

El modelo asiático se ofrece con versiones de hibridación ligera de 48V para gasolina y diésel, híbridos

completos e híbridos enchufables. La variante 'full hybrid' combina el nuevo motor 1.6 T-GDI y un motor eléctrico de 44,2 kW que rinden una potencia total conjunta de 230 CV, la más alta de la gama de momento. Equipa transmisión automática de 6 velocidades (6AT) y está disponible con tracción delantera o a las cuatro ruedas. A lo largo de 2021 también habrá disponible una versión híbrida enchufable, con un motor T-GDI 1.6 y 265 CV.

La aplicación eléctrica más práctica y asequible es la combinación de la eficiente tecnología híbrida de 48 voltios con el motor 1.6 T-GDI de 150 CV. Otra opción que ofrece un excelente equilibrio rendimiento-eficiencia se basa en el bloque 1.6 T-GDI de 180 CV, que se ofrece con la caja iMT de 6 marchas y tracción delantera o con la automática 7DCT y tracción AWD. Por su parte, el motor 1.6 CRDi con hibridación ligera de 48 V y 136 CV llegará con la transmisión 7DCT y dos o cua-

tro ruedas motrices. Cuando no se asocia al sistema mild-hybrid contará con 115 CV.

“ El SUV compacto coreano se ofrecerá con versiones de hibridación ligera de 48 V para gasolina y diésel, y variantes híbridas completas e híbridas enchufables. ”

### Fisonomía peculiar

Sus dimensiones exteriores son 4,50 metros de longitud, 1,87 m de anchura y 1,65 m de altura. Esto es, 20 mm más largo, 15 mm más ancho y una distancia entre ejes 10 mm mayor que la generación precedente. Todo ello se traduce en unas plazas traseras que ofrecen 26 mm de espacio adicional para



## Hyundai Tucson 1.6 T-GDi 150 CV Klass

Precio:	26.900 euros
Potencia:	150 CV
Consumo:	6,7l/100 km
Emisiones CO2:	151 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.500 / 1.865 / 1.650 mm
Imp. Matriculación:	4,75%
Mantenimiento:	30.000 km o 24 meses
Garantía:	60 meses sin límite de km

# Ford Explorer PHEV: Poderío electrificado

Un dinamismo sobresaliente para sus dimensiones, altas capacidades off-road, siete plazas y 457 CV de potencia con asistencia eléctrica mediante recarga externa y hasta 48 km de autonomía sin emisiones. El SUV enchufable americano es un ejemplo soberbio de utilidad práctica 'todo en uno'.

El Explorer es el nuevo buque insignia de Ford. Se trata de un crossover electrificado de grandes dimensiones que impresiona por sus características y prestaciones. Comercializado en nuestro país con una única motorización híbrida enchufable, combina un poderoso motor de gasolina de tres litros y 6 cilindros en V con un motor eléctrico de 74 kW (100 CV) que en conjunto desarrollan nada menos que 457 CV de potencia y un par motor máximo de 840 Nm.

La fuerza motriz del SUV del óvalo azul se gestiona a través de una caja de cambios automática de 10 velocidades y se traslada al suelo mediante un sistema de tracción total inteligente y un dispositivo de gestión del terreno con 7 modos de conducción (Normal, Sport, Pista, Resbaladizo, Remolque, Eco y Nieve/Arena Profunda). Estos programas y asistentes para conducción off-road se completan con un eficaz sistema de control de descenso de pendientes.

Su solvencia es, por tanto, absoluta fuera del asfalto, con una capacidad para avanzar por montaña propia de un auténtico todoterreno y la posibilidad de remolcar hasta 2.500 kg. Y, en carretera, su desempeño no es menos sorprendente por su eficacia y agilidad pese a sus imponentes medidas y peso: 5,06 m de longitud, 2,00 m de ancho, 1,77 m de alto y 2.518 kg. Estas dimensiones se traducen en una habitabilidad excepcional: siete adultos pueden viajar cómodamente gracias a unas generosas cotas de altura y espacio para hombros y caderas en sus tres filas de asientos. La trasera se pliega mediante un mecanismo eléctrico y abatiendo la central se consigue ampliar el espacio de carga de 635 a 2.274 litros. Sin embargo, a pesar de todo eso, donde el Explorer logra brillar con luz propia es en el apartado de la eficiencia. Su sistema híbrido 'plug-in' le permite alcanzar registros dignos de un

utilitario frugal: consumo medio de 3,1 l/100 km, emisiones de CO<sub>2</sub> de 71 g/km y todo ello con una autonomía 100% eléctrica de hasta 48 km.

“ Su solvencia dinámica es absoluta tanto dentro como fuera del asfalto, con una capacidad para avanzar por montaña propia de un todoterreno, y hasta 48 km sin emisiones. ”

### Gestión energética

El conductor puede elegir la forma y manera de emplear el recurso energético adicional que ofrece su batería de ion-litio de 13,6 kWh a través de los modos EV Auto, EV Now, EV Later y EV Charge. Y para recargar, además del sistema de

frenada regenerativa, una fuente externa de alimentación permite recuperar la carga al completo en 5 horas y 50 minutos o desde el Ford Connected Wallbox (opcional) se consigue en 4 horas y 20 minutos.

La riqueza de equipamiento (control electrónico de temperatura de tres zonas), su completa dotación de sistemas de asistencia y seguridad, y los dispositivos de conectividad e información – incluyendo pantalla táctil capacitiva de 10,1 pulgadas con módem FordPass Connect5– conforman un ambiente confortable especialmente preparado para un uso familiar y adecuado para trayectos largos o aventuras respetuosas.

### CONCLUSIONES

Carismático, con una elevada carga tecnológica, propulsión híbrida recargable, altas prestaciones y elevado rendimiento con bajos requerimientos energéticos y espacio para siete con una gran capacidad interior... Las posibilidades que brinda el Explorer se sitúan a la altura de su tarifa. ■



### Explorer Plug-In Hybrid AWD ST-Line

Precio:	73.300 euros
Potencia:	457 CV
Consumo:	3,1 l/100 km
Emisiones CO <sub>2</sub> :	71 g/km
Long. / Anch. / Altura:	5.062 / 2.004 / 1.778 mm
Imp. Matriculación:	Excento
Etiqueta DGT:	Cero emisiones
Garantía:	24 meses sin límite de km

# CUPRA Formentor: Genio y carácter prestacional



El primer modelo diseñado y desarrollado en exclusiva por y para la marca CUPRA, la firma emocional creada al auspicio de SEAT, apuesta abiertamente por la deportividad. El Formentor debuta con la versión más potente, pero hay en camino otras versiones y dos híbridos enchufables.

—y en especial de la versión tope de gama— se evidencian también en su interior, con unos asientos de tipo bacquet con el reposacabezas integrado, volante deportivo con los botones de arranque y selección de modos, inserciones metálicas en color cobre y otros detalles exclusivos. Con una plaza central trasera algo justa, un maletero de 420 litros (para un modelo de 4,45 metros) y un talante impulsivo y sobrado de genio —que se refleja en consumos por encima de los 12 litros si la conducción es alegre—, está destinado a entusiastas del rendimiento que buscan emoción, exclusividad y distinción.

## CONCLUSIONES

Una respuesta contundente e inmediata con un sonido mecánico estimulante, agilidad y precisión de guiado y una elevada eficacia en carretera que hace olvidar que se trata de un SUV sitúan al Formentor como el mejor de su clase en cuanto a deportividad y dinamismo. Un modelo ideal "user/chooser" para equipos de dirección que busquen algo diferente. ■

Salta a la vista que su innata capacidad de seducción gracias a su afilada silueta SUV con aires de cupé y una pronunciada caída del techo. El Formentor (algo más grande que un Ateca aunque parece más compacto) es un imponente crossover de corte deportivo con un aire desafiante que llama la atención por su poderosa y dinámica estampa a base de formas angulosas y sinuosas líneas.

Bautizado como CUV por sus creadores (Crossover Utility Vehicle), el modelo de la joven firma española ha debutado por todo lo alto con una sorprendente acogida pese a ofrecerse de momento —aunque por poco tiempo— con una única y prestacional motorización.

La versión de lanzamiento equipa un motor 2.0 TSI que rinde 310 CV de potencia, cambio DSG de siete velocidades y tracción total 4Drive. Se trata de una estimulante combinación para los amantes de las sensaciones fuertes al volante. Pero para aquellos que aprecien las

virtudes del Formentor y quieran alternativas mecánicas más razonables, el catálogo también dispone de una variante 1.5 TSI de 150 CV y tracción delantera que garantiza consumos más moderados. También hay previstos dos híbridos enchufables, con un motor 1.4 gasolina y conexión eléctrica externa, que rendirán 204 y 245 CV de potencia. Finalmente se sumaría a la oferta un 2.0 TDI de 150 CV.

## Exuberante y salvaje

La belleza natural del Cabo Formentor, en Mallorca, inspiró el nombre de este modelo, caracterizado por una respuesta en carretera extremadamente ágil y eficaz. Fruto del excelente trabajo de puesta a punto realizado por los técnicos de Martorell, el SUV de CUPRA hace gala de un excepcional dinamismo gracias a sistemas como el Control Dinámico del Chasis (DCC), de serie en la versión más potente, que adapta los parámetros del control de tracción, el ESC o el ajuste de

la firmeza de la suspensión en función del estado de la vía o de las necesidades del conductor. Este dispositivo permite, por ejemplo, un control individual y automático de cada uno de los amortiguadores

“ La gama mecánica del CUPRA Formentor contempla dos híbridos enchufables, con motor 1.4 gasolina y conexión eléctrica externa, que rendirán 204 y 245 CV de potencia. ”

así como la elección manual de la firmeza adecuada a través de los modos de conducción Comfort, Sport, Individual, Cupra y Offroad.

La orientación y el enfoque netamente deportivos del Formentor



## Cupra Formentor VZ DSG-7 4Drive

Precio:	46.920 euros
Potencia:	310 CV
Consumo:	8,5 l/100 km
Emisiones CO2:	191 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.450 / 1.839 / 1.511 mm
Imp. Matriculación:	9,75%
Mantenimiento:	Cada 30.000 km o 24 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km



# Llena tu empresa de buenas energías.

Gama Electrificada de Kia.



Empresas

El mundo se mueve. Nosotros, nos movemos con él. Descubre nuestra gama electrificada, elige tu modelo híbrido, híbrido enchufable o 100% eléctrico.

PHEV: Emisiones CO<sub>2</sub> 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 CO<sub>2</sub> WLTP (g/km): 0

\*Consultar manual de garantía Kia.



# Opel Crossland: La nueva cara de la versatilidad



**Compacto por fuera y espacioso por dentro, con un comportamiento deportivo o confortable según se desee y con un aspecto SUV mejor resuelto que antes, el nuevo Crossland de Opel (ahora sin la X) destaca por su equilibrada oferta: es tecnológico, funcional y resolutivo.**

de acabado inferior. La versión tope de gama incorpora el Multimedia Navi Pro, con pantalla táctil de 8", mapas 3D y servicios OpelConnect para brindar la mejor conectividad.

En el plano mecánico, permite elegir entre una gama de eficientes motores turbo de gasolina y diésel con cilindradas de 1,2 y 1,5 litros. Tanto los de gasolina, de 110 o 130 CV, como los diésel, de 110 y 120 CV, certifican consumos muy contenidos: desde 5,0 litros los primeros y 3,5 l/100 km los segundos, con emisiones de CO2 (NEDC) desde 113 y 93 g/km, respectivamente. Las cajas de cambio pueden ser manuales o automáticas, ambas de 6 velocidades, según motorización.

### CONCLUSIONES

Con una larga lista de dispositivos de seguridad y asistencia y versión Business específica para empresas, preconfigurada con los equipamientos prioritarios, el Opel Crossland ofrece todo lo que requiere un vehículo de flota con un extra en capacidad de carga y tracción, seguridad y comodidad. ■

Al igual que en el Mokka, el nuevo Crossland prescinde de la X en su nombre, lo que evidencia un enfoque mucho más polivalente y también refuerza su nueva identidad visual, caracterizada por un diseño más urbano y menos todocamino pero aún sujeto a unos parámetros típicamente SUV. Como es tradicional en Opel, el objetivo del modelo responde a una propuesta versátil, accesible, bien equipada tecnológicamente y con las señas de identidad habituales de la firma del rayo: un excelente dinamismo y un no menos destacable confort.

Los ingenieros de Rüsselsheim han desarrollado una nueva suspensión y retocado la dirección, mejorando la precisión y el centro. El chasis del nuevo Crossland ofrece un equilibrio óptimo entre agilidad y comodidad, así como una gran estabilidad a velocidades de autopista. Además, los clientes que precisen contar con una mayor seguridad en su dinámica

de conducción por desplazarse habitualmente sobre firmes deslizantes o en condiciones climáticas desafiantes, el control de tracción adaptativo IntelliGrip con 5 modos de uso que puede equipar ahora facilita una tracción y estabilidad óptimas sobre cualquier superficie.

### Conectividad y capacidad

La vertiente confortable y práctica está garantizada en el Crossland gracias a elementos como sus asientos traseros deslizantes y reclinables individualmente. Con una división 60/40 y un recorrido de hasta 150 mm, goza de un espacio de carga modulable de los mayores de su categoría: 410 a 520 litros. Al abatir el respaldo de los asientos traseros el volumen del maletero alcanza un máximo de 1.255 litros.

Por su parte, los asientos delanteros ergonómicos con certificación AGR y ajuste en 6 direcciones

minimizan la fatiga en desplazamientos largos. Y sus tecnologías de iluminación (faros LED adaptativos con luz de curva, asistente de luces largas y nivelación automática) hacen lo propio de noche.

“ El Crossland es una propuesta versátil, accesible, bien equipada tecnológicamente y con las señas de identidad habituales de la marca: un excelente dinamismo y un destacable confort. ”

Las tecnologías de información y entretenimiento se vehiculan a través del sistema Multimedia Radio con pantalla táctil de 7", compatible con Apple CarPlay y Android Auto, que se ofrece de serie desde el nivel



## Opel Crossland Edition 1.5 Diesel 110 CV

Precio:	21.250 euros
Potencia:	110 CV
Consumo:	4,6 l/100 km
Emisiones CO2:	120 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.217 / 1.765 / 1.605 mm
Imp. Matriculación:	Excento
Mantenimiento:	Cada 30.000 km o 24 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km



## Audi Q5: Sofisticación reforzada

Sistemas de propulsión más eficientes, con tecnología híbrida ligera e híbrida enchufable próximamente, nueva tecnología OLED digital de iluminación, controles táctiles para un manejo más intuitivo y un diseño más nítido. Son las nuevas señas de identidad del prestigioso superventas alemán.

Ha sido uno de los referentes de su categoría desde su lanzamiento, en 2008, y desde entonces sigue situado, por méritos propios, entre los SUV premium de tamaño medio más vendidos en el mercado europeo. Puntal de la gama Q de Audi, ha sabido combinar adecuadamente su carácter deportivo con una excelente versatilidad para la utilización cotidiana. El Q5 se renueva ahora de forma consistente y profunda para mantener su posición hegemónica en la categoría con nuevas funcionalidades de infoentretenimiento y sistemas de asistencia, una gama mecánica optimizada y las últimas novedades de la marca en materia de diseño. Las nuevas formas de sus parachoques hacen que la longitud de la carrocería sea 19 mm más larga.

El volumen de maletero oscila entre los 550 y 1.550 litros y el portón disfruta de serie de accionamiento eléctrico. En opción, Audi ofrece para el Q5 la banqueta trasera plus,

con regulación longitudinal de distancia y con respaldos ajustables en inclinación.

Su característico porte elegante y robusto se potencia ahora con componentes reformulados en su frontal, pero sobre todo con una primicia mundial: los nuevos grupos ópticos traseros opcionales con tecnología OLED digital. Se trata de unos diodos orgánicos emisores de luz extremadamente eficientes que generan una superficie luminosa homogénea. Divididos en tres secciones con seis segmentos cada una, permiten crear diferentes diseños y hasta 3 firmas lumínicas distintas con un contraste perfecto partiendo de un único elemento de hardware. Su avanzada tecnología de iluminación se completa con intermitentes dinámicos y faros Matrix LED en acabados superiores.

Las tecnologías de información y gestión mediante pantallas también experimentan un notable salto adelante con la incorporación

del sistema de control táctil MMI touch, que estrena una nueva unidad principal MIB 3 con una potencia de cálculo 10 veces superior. La

“ Su avanzada tecnología de iluminación contempla en opción faros Matrix LED, intermitentes dinámicos y pilotos traseros OLED digital, una primicia mundial del Audi Q5. ”

pantalla de 10,1" cuenta con una interfaz de manejo más fácil e intuitivo que posibilita búsquedas mediante texto libre o control por voz. También forma parte del equipamiento de serie el Audi Virtual cockpit plus, con pantalla digital de alta resolución de 12,3" y tres modos de visualización.

### Gama electrificada

La oferta mecánica se compone de momento por dos motores TDI y un TFSI. El 35 TDI se basa en un bloque de dos litros turbodiésel asociado a un cambio S tronic y la tracción delantera que rinde 163 CV. El 40 TDI, con tracción quattro y tecnología mild hybrid, eleva la potencia a 204 CV. Por su parte, el gasolina 45 TFSI, también con hibridación ligera y tracción integral, es la opción más prestacional, con 265 CV. También se sumarán pronto a la gama dos nuevas variantes híbridas enchufables, el 50 TFSIe y el 55 TFSIe, con 300 y 367 CV, respectivamente.

### CONCLUSIONES

Su evolución en contenidos digitales, tecnología lumínica, sistemas de asistencia y sostenibilidad y eficiencia lo sitúan a la vanguardia de la categoría. A nivel dinámico, su potencial y posibilidades de configuración le permiten contentar a los conductores más exigentes sin menoscabar el confort. ■



### Audi Q5 35 TDI S Tronic

Precio:	48.480 euros
Potencia:	163 CV
Consumo:	5,6 kWh
Emisiones CO <sub>2</sub> :	147 g/km
Long. / Anch. / Altura:	4.682 / 1.893 / 1.637 mm
Imp. Matriculación:	4,75%
Mantenimiento:	30.000 km o 12 meses
Garantía:	24 meses sin límite de km

## Jaguar será una marca 100% eléctrica en 2025



Jaguar Land Rover ha dado a conocer "Reimagine", su nueva estrategia de futuro. El objetivo es ser una compañía neutral en carbono antes de 2039. Para ello, Jaguar se "reinventará como marca de lujo totalmente eléctrica a partir de 2025".

Por otro lado, Land Rover creará seis modelos totalmente eléctricos a través de sus tres familias Range Rover, Discovery y Defender. El primer modelo totalmente eléctrico de Land Rover llegará en 2024.

Además, se está desarrollando un motor de pila de combustible de hidrógeno en desarrollo para satisfacer la futura demanda.

De esta forma, antes de 2030, la totalidad de las ventas de Jaguar serán eléctricas y se espera que aproximadamente el 60 % de las ventas de Land Rover sean también de vehículos equipados con motores sin emisiones. Para ello se ha comprometido un presupuesto anual de 2500 millones de libras. ■

## Acuerdo entre Lexus e Iberdrola para instalar puntos de recarga



Lexus ha firmado una alianza con Iberdrola para que la compañía energética se convierta en el proveedor de recarga de sus modelos eléctricos en España, en concreto del nuevo UX 300e, el primer vehículo 100% eléctrico de Lexus.

De esta forma, Lexus instalará a los usuarios que adquieran un vehículo eléctrico -en colaboración con Iberdrola-, y sin coste, el punto de recarga en su domicilio. Ello incluye también de 3 años de garantía, tanto de la instalación como del equipo Wallbox.

Además, aquellos clientes que a su vez lo sean de Iberdrola o que decidan

contratar con ella, se beneficiarán de 6 meses de recarga gratuita en toda la red de uso público de Iberdrola.

El acuerdo también facilita a los clientes de Lexus el acceso a la amplia red de recarga pública de Iberdrola, que prevé instalar 150.000 cargadores públicos y privados. Esta iniciativa se suma a la creación de la red Lexus Charging Network, una red diseñada para ofrecer a los clientes de Lexus un servicio para la recarga de sus vehículos. De hecho, la marca japonesa ya ofrece más de 2.500 puntos de recarga para sus clientes en toda España. ■

## Volkswagen lanza las versiones PHEV de Tiguan y Arteon



La marca alemana sigue incrementando el número de modelos con versiones electrificadas. Por un lado, acaba de llegar el Tiguan eHybrid, una variante que combina un motor eléctrico (115 CV) con un motor gasolina 1.4 TSI (150 CV), resultando una potencia conjunta de 245 CV y consiguiendo 50 km de autonomía sin emisiones. La variante PHEV del SUV de Volkswagen incorpora una batería de 13kWh mientras que su consumo combinado es de

tan solo 1,6-1,8 L/100 km.

El catálogo de híbridos enchufables también se amplía con las nuevas versiones eHybrid de Arteon y Arteon Shooting Brake. En este caso, este modelo de corte ejecutivo dispone de una potencia conjunta de 218 CV y una autonomía eléctrica de hasta 59 kilómetros (Arteon) y 57 kilómetros (Shooting Brake). Además, en modo cero emisiones se pueden alcanzar los 130 km/h. ■

## Mercedes-Benz EQA, modelo de acceso a la movilidad eléctrica



Este mes de abril empezarán las entregas de las primeras unidades del Mercedes-Benz EQA. Se trata del nuevo modelo de acceso al mundo de la movilidad eléctrica de Mercedes-EQ.

Aunque se irán lanzando versiones de entre 140 y 200 kW, con tracción delantera o integral y autonomías de más de 500 km, la primera versión del EQA cuenta con un motor eléctrico de 140 kW (190 CV) y hasta 494 kilóme-

tros de autonomía (ciclo urbano).

La batería de iones de litio de doble piso se integra como elemento estructural en los bajos del vehículo, y tiene un contenido energético de 66,5 kWh.

Con una longitud de 4.463 mm, ofrece unas excelentes prestaciones con un 0-100 de 8,9 segundos y velocidad máxima de 160 km/h (limitada). El precio de salida es de 49.900€. ■

## Ford solo venderá turismos eléctricos en 2030



Ford ha anunciado que su gama de turismos en Europa será completamente eléctrica en 2030. Un poco antes, en 2026, el 100% de su gama de turismos europeos ya tendrá una versión cero emisiones, con modelos bien puramente eléctricos o PHEV. Los vehículos comerciales no quedan al margen, pues en 2024 toda la gama comercial contará también con versiones cero emisiones. Ford espera que dos tercios de sus ventas de vehículos comerciales sean cero emisiones en 2030.

Para conseguir estos objetivos, la marca del óvalo ha anunciado una inversión global en electrificación de 22.000M\$ hasta 2025. Esto es casi el doble de lo previsto inicialmente.

En este sentido, Ford reafirma su apuesta por un futuro totalmente eléctrico con la inversión de 1.000 millones de dólares en una nueva planta de fabricación de vehículos eléctricos en Colonia. Será en esta planta donde se fabricará el primer turismo de volumen totalmente eléctrico para clientes europeos en 2023. ■

## Toyota presenta el Highlander Electric Hybrid



Con una longitud de 4,96 metros y un habitáculo de 7 plazas, el nuevo Toyota Highlander Electric Hybrid establece un nuevo hito en el segmento de los grandes SUV. Equipa un motor híbrido de 248 CV que combina un motor gasolina de 2.5 litros y unos motores eléctricos en los ejes delantero y trasero, siendo este último el que dota al nuevo SUV de Toyota de tracción total eléctrica inteligente (AWD-i).

Ofrece la mejor relación entre potencia y CO2 del segmento E-SUV

gracias a su eficiente sistema híbrido eléctrico que homologa unas emisiones de CO2 de 158 g/km y un consumo de 7,0 l/100 km.

Además, dispone de un control de selección del modo de conducción, pudiendo elegir entre cuatro opciones: ECO, NORMAL, SPORT y TRAIL.

La capacidad de carga del maletero es excepcional (658 cuando se usan cinco plazas) y su confort y equipamiento de seguridad convierte al Highlander en el nuevo buque insignia de Toyota. ■

## Llega al mercado el Seat Tarraco e-HYBRID



La tecnología híbrida enchufable llega a la gama SUV de Seat. En concreto, al modelo Tarraco. La nueva versión e-HYBRID del buque insignia de la marca española ofrece una potencia combinada de 245 CV y una autonomía totalmente eléctrica de hasta 49 km gracias a su batería de iones de litio de 13kWh de capacidad. Con los dos motores en uso, eléctrico de 115 CV (85 kW) y gasolina 1.4 TSI de 150 CV (110 kW), el Tarraco e-HYBRID puede rodar hasta 730 km de manera ininterrumpida.

El SEAT Tarraco e-HYBRID se ofrece en la variante de 5 plazas y en los acabados Xcellence y FR. Entre otros elementos incluidos de serie destaca el sistema de navegación con una nueva pantalla más grande de 23,4 cm (9,2"), el sistema SEAT Connect, con todas sus posibilidades y, en el acabado FR, el Control de Chasis Adaptativo (DCC), que regula la firmeza de los amortiguadores de forma automática o manual bajo demanda del conductor. ■

## Primeras informaciones y fotos del Hyundai Ioniq 5



La marca coreana ha mostrado las primeras imágenes y datos definitivos del Ioniq 5, un modelo 100% eléctrico que redefine el segmento de los vehículos cero emisiones. Construido sobre la nueva Plataforma Modular Global Eléctrica (E-GMP), cuenta con una elevada distancia entre ejes (3 m), un diseño interior amplio e innovador con materiales ecológicos, carga ultrarrápida así como la función Vehicle-to-Load (V2L) para recargar bicis o patinetes eléctricos.

Puede soportar infraestructuras

de carga de 400 V y 800V. Y con un cargador de 350 kW, el IONIQ 5 puede cargar hasta el 80% en sólo 18 minutos. Y en solo 5 minutos conseguir 100 km de autonomía. Los clientes pueden elegir entre dos opciones de baterías, de 58 kWh o de 72,6 kWh, y dos configuraciones de motor eléctrico, una con motor trasero y otra con motores delantero y trasero. La máxima autonomía eléctrica del IONIQ 5 con una sola carga se situará sobre los 480km. Llegará al mercado durante este primer semestre del año. ■

## Tercera generación Nissan Qashqai



El líder del segmento crossover se renueva totalmente en su tercera generación. En cuanto a dimensiones, la batalla gana 20 mm y la longitud total ha aumentado en 35 mm. La altura ha aumentado ligeramente (+25 mm) y la anchura se ha incrementado en 32 mm. Ello le ha permitido ganar 50 litros de maletero pero también configurar un habitáculo mucho más amplio y confortable, tanto delante como detrás.

A nivel mecánico dispondrá de 2 motores gasolina (140 y 158 CV) con hibridación suave. Aunque la gran no-

vedad será el motor e-Power, que se estrena por primera vez en Europa. Se trata de un innovador sistema donde el motor de gasolina (154 CV) solo se usa para generar electricidad, mientras que las ruedas son impulsadas por el motor eléctrico.

Por otro lado, mantiene las versiones de 2 y 4 ruedas motrices. Y a nivel tecnológico, incorpora los últimos sistemas de asistencia a la conducción en materia de seguridad y conectividad como el airbag central o el avanzado sistema ProPILOT de conducción semi-autónoma. ■

## Primeras versiones del Volkswagen ID.4



El primer SUV totalmente eléctrico de Volkswagen ya está disponible en el mercado español. Al igual que ocurriría con el ID.3, con el paso de los meses se irán ampliando las versiones disponibles en función de dos niveles de batería (52 y 77 kWh), potencia (109, 125, 129, 150 y 225 kW) y autonomía. Una autonomía que oscila entre los 340 y los 522 km, en función de la versión.

Por otro lado, el nuevo ID.4 destaca por su amplio habitáculo. En la segunda fila, queda tanto espacio li-

bre para las rodillas como en el Tiguan Allspace y la altura hasta el techo es incluso mejor en todas las plazas. Además, el maletero dispone de una capacidad de 543 L.

El SUV eléctrico alemán también brilla por su tecnología y sistemas avanzados de conectividad de última generación que viene con descarga remota de actualizaciones. El sistema de navegación Discover Pro y los servicios móviles online de We Connect Start se incluyen de serie en los modelos ya disponibles. ■

## Audi mejora las baterías de los Q5, A6 y A7 PHEV



La marca de los cuatro aros ha mejorado las baterías de las versiones híbridas enchufables (PHEV) del Audi A6 y el Audi A7 Sportback, montando la misma que los recién llegados Q5 TFSIe y Q5 Sportback TFSIe.

A partir de ahora disfrutarán de una batería de iones de litio de 17,9 kWh de capacidad bruta, frente a los 14,1 kWh de las versiones anteriores. En consecuencia, su autonomía en modo 100% eléctrico aumenta de forma exponencial. En el caso del A6 50 TFSIe, por ejemplo, llega hasta los 73 km.

La potencia máxima de carga es

de 7,4 kW, lo que permite recargar por completo la batería en unas dos horas y media. A pesar de su mayor densidad de energía, las dimensiones de la batería no cambian.

Coincidiendo con la renovación de las baterías, los modelos cuentan ahora con un modo de funcionamiento adicional que se añade a los programas "EV", "Auto" y "Hold". Se trata del modo "Charge", que permite cargar la batería mientras se conduce utilizando el motor de combustión si es necesario; por ejemplo, antes de entrar en una zona medioambiental. ■

## BMW iX3, ya disponible



La versión 100% eléctrica del BMW X3 ya está disponible en nuestro mercado. De esta forma, el SUV alemán se ofrece con el máximo número de alternativas tecnológicas posibles: motores diésel, gasolina, PHEV o eléctrico puro. En este último caso, bajo la denominación iX3. Con un precio de salida de 72.300€, el X3 eléctrico dispone de un potente mo-

tor eléctrico de 286 CV que transmite su fuerza al eje trasero y una batería de 80 kWh. Su autonomía, bajo ciclo WLTP, es de unos excelentes 458 km.

Por otro lado, este modelo estrena el nuevo sonido para los modelos eléctricos de BMW (BMW Iconic Sounds Electric), desarrollada en colaboración con el compositor Hans Zimmer. ■

# RENAULT E-TECH GAMA HÍBRIDA Y ELÉCTRICA

DESCUBRE **RENAULT CAPTUR HÍBRIDO ENCHUFABLE** CON TECNOLOGÍA HÍBRIDA E-TECH NACIDA DE LA F1®.



**RENAULT**  
Passion for life

Renault recomienda 

Nuevo Captur E-TECH Híbrido enchufable: consumo mixto WLTP (l/100 km) desde 1,4 hasta 1,7. Emisiones WLTP CO<sub>2</sub> (g/km) desde 32 hasta 37,3.

## Heike de la Horra

Director Ventas Webfleet Solutions

# “Recopilamos datos y los transformamos en conocimiento para tomar decisiones inteligentes”



**Las empresas de soluciones telemáticas y de conectividad están teniendo un papel protagonista en la transformación de la movilidad. Hablamos con Heike de la Horra, de Webfleet Solutions, sobre la vital importancia de estas soluciones para las flotas.**

**El sector de la movilidad está viendo un momento de transformación, ¿cómo ven esta transformación desde Webfleet Solutions?**

Estamos inmersos en un proceso de cambio que se va acelerando. Precisamente esa inmersión no nos permite ver con claridad la velocidad a la que se transforma la movilidad. ¿Qué impulsa esta transformación? Dos cosas... La concienciación ambiental, que genera cambios en comportamiento de empresas y usuarios; y el incremento exponencial en la velocidad de procesamiento

de cualquier tecnología incluida o relacionada con el vehículo que requiera cálculo intensivo y procesamiento de datos. A los fabricantes tradicionales solo les queda abrazar estas tendencias para (intentar) seguir en el mercado. Y para los nuevos fabricantes y otros muchos nuevos actores se abren un sinfín de oportunidades para entrar en este mercado que hasta hace muy poco pertenecía en exclusiva a unas pocas marcas reconocidas. Ser el más grande ya no es una ventaja. Ser el más rápido, sí.

**¿Cómo contribuyen vuestras soluciones a la transformación del sector?**

Nuestras soluciones se alinean con empresas y usuarios que buscan no solo mejorar productividad y resultados, sino también hacerlo con el menor impacto sobre el medioambiente y reduciendo o eliminando la siniestralidad. ¿Cómo lo hacemos? Proporcionamos información sencilla en tiempo real a los conductores para ayudarles a cambiar su estilo de conducción y con ello reducir la huella

de carbono y accidentes laborales. Esa misma información ampliada y con datos adicionales del vehículo, carretera, etc., permite a los gestores de flota tomar decisiones inteligentes ayudando a maximizar la competitividad de la empresa a la vez que proporcionan un entorno de trabajo seguro, más sostenible, mejorando la marca, imagen y 'peso' social de la empresa.

**“ Proporcionamos información sencilla en tiempo real a los conductores para ayudarles a cambiar su estilo de conducción y reducir la huella de carbono y accidentes laborales ”**

Aunque las empresas saben que sus vehículos y conductores generan una gran cantidad de datos, sólo mediante la conexión de los diversos puntos de datos podemos convertir estos en información de valor. Las soluciones de Webfleet Solutions hacen exactamente eso: recopilar un gran volumen de distintos tipos de datos de los vehículos, transformándolos en conocimiento para que nuestros clientes puedan tomar decisiones inteligentes, gestionando sus flotas, empleados y negocio de manera más eficiente, sostenible y con un impacto real en la cuenta de resultados.

Desde que comenzamos a ofrecer soluciones de gestión de flotas hace más de 20 años, la compañía ha tenido como reto principal aportar valor real a los conductores, los gestores de flotas, los gestores de las empresas y los proveedores de servicios de automóviles. Y ahora les acompañamos en su transformación digi-



tal para convertirse en empresas cada vez más competitivas.

Hoy en día, estamos agregando funcionalidades más potentes a nuestra solución para ofrecer a las empresas niveles aún mayores de información y control sobre sus operaciones, como la optimización de pedidos, la integración con software de terceros, integración con cámaras, neumáticos conectados y mucho más.

#### ¿Y en el ámbito del vehículo eléctrico?

Ofrecemos a los gestores de flotas información sobre sus vehículos híbridos y eléctricos, incluyendo información en tiempo real sobre los niveles de batería, el rango de conducción o el tiempo restante para la recarga. Esto permite planificar los trabajos según la información de carga de cada vehículo. Todo ello desde una única vista, que engloba tanto los vehículos eléctricos como los de combustión interna, y que muestra la localización en mapa de los puntos de carga más cercanos para los vehículos eléctricos. También ofrecemos información sobre el consumo, estilo de conducción, información de viaje, kilometraje, etc. Estos datos pueden ayudar a los clientes a entender mejor qué vehículos de combustión pueden ser fácilmente reemplazados por vehículos eléctricos.

De hecho, acabamos de participar en un proyecto que ha puesto en marcha Correos en Zaragoza, con motocicletas de re-

parto totalmente eléctricas, que incorporan un cajón isotérmico de 1.400 litros. Para garantizar el control de la cadena de frío, los vehículos incorporan nuestra solución, que monitoriza en todo momento la temperatura de la mercancía, y avisa al conductor y al gestor de la flota en el caso de que se detecte alguna incidencia. La solución también incluye seguimiento del reparto, control del nivel de batería y de consumo, así como monitorización del estilo de conducción, con el fin de fomentar un estándar de conducción más seguro.

“ Ofrecemos a los gestores de flotas información sobre sus vehículos híbridos y eléctricos, incluyendo información en tiempo real sobre niveles de batería, rango de conducción o tiempo restante para la recarga ”

Recientemente han alcanzado un acuerdo con BMW, MINI y Mercedes-Benz. ¿Puede explicarnos en qué consiste?

Efectivamente, hemos presentado un acuerdo con BMW, MINI y Mercedes-Benz dentro de nues-



tro programa OEM.connect. De esta forma, cualquier vehículo de estas marcas con conectividad de fábrica podrá enlazarse directamente con nuestra solución de gestión de flotas, WEBFLEET, sin ningún tipo de instalación de hardware. Por tanto, cualquier gestor de flotas que tenga vehículos BMW, MINI o Mercedes-Benz puede ver todos los datos de estos en nuestra plataforma, de forma que estos datos serán analizados y convertidos en información de valor.

#### ¿Cuáles son los retos a los que se enfrentan los gestores de flotas actualmente?

En estos momentos los gestores de flotas se enfrentan a muchos retos: desde la electrificación de la flota para hacerla más sostenible hasta la motivación de los conductores, ya que cada vez cuesta más encontrar conductores profesionales.

Además, la pandemia ha cambiado la forma de trabajar de todas las empresas. Entre nuestros clientes hemos visto cómo las empresas dedicadas al servicio (instalación, mantenimiento, seguros, reparaciones...) han sufrido especialmente y aún no se han logrado recuperar. Al gestor de la flota se le pide aumentar la

productividad mientras se recortan aún más los presupuestos. Conseguir tener una flota productiva, motivada, eficiente y ofrecer el mejor servicio al cliente mientras se reducen gastos es un auténtico reto. Pero afortunadamente es algo en lo que una empresa como Webfleet Solutions puede ayudar.

#### ¿Cómo ven el futuro de las flotas?

Los proveedores de soluciones de movilidad, ya sean fabricantes de vehículos o proveedores de soluciones de gestión de flotas, como nosotros, estamos invirtiendo en tecnologías para hacer la conducción de los vehículos más segura, más responsable con el medio ambiente y conseguir una gestión de la flota más eficiente y productiva. La constante innovación y avances en vehículos conectados y la disponibilidad de más datos y capacidad para tratarlos y gestionarlos permitirán ofrecer mejores servicios a los gestores de flotas. Esto permite mejorar la eficiencia en la gestión de la flota (productividad), ayudando a los conductores a mejorar la experiencia de conducción (seguridad) y a la vez ofrecer un mejor servicio a sus clientes, que es el fin último de cualquier empresa. ■



# ¿Cómo reducir costes y aumentar la productividad de una flota de vehículos ligeros?

Los gestores de flota de vehículos ligeros se enfrentan a un número creciente de retos, con la mente puesta en la reducción de costes, el aumento de la productividad y la mejora de la seguridad, tanto de los conductores, como del vehículo y la carga. Y todo ello, con los efectos de la pandemia en el sector del transporte, y en un escenario de movilidad que está cambiando de paradigma a gran velocidad, en busca de una mayor sostenibilidad y con nuevas formas de entender el transporte de mercancías, de los profesionales que se trasladan para ofrecer servicios y la movilidad de las personas.

En un entorno tremendamente competitivo, en el que cualquier mejora, por pequeña que sea, ayuda a aumentar la productividad y optimizar el servicio, *“las decisiones del gestor de flota afectan directamente a la eficacia y rentabilidad del negocio”*, asegura **Montse Zamarra, Country Manager de MICHELIN Connected Fleet**. Y añade que *“nosotros trabajamos a su lado con asesoramiento, servicios y soluciones diseñadas para responder a sus necesidades”*.

MICHELIN Connected Fleet reúne todos los servicios y soluciones avanzadas de gestión de flotas de Michelin para abordar de manera integral los problemas y necesidades de los gestores de flota. Su **metodología de trabajo es sencilla y eficaz**.

Primero capta todos los datos esenciales de una flota a través de una sofisticada tecnología de vehículo conectado. Analiza esos datos con el equipo experto. Y con todo el conocimiento extraído, trabaja en estrecha colaboración con sus

clientes para implementar mejoras que les permitan alcanzar los objetivos marcados. *“Ese es nuestro gran valor: ofrecer a nuestros clientes el soporte continuo de nuestro equipo experto en gestión de flotas”*, afirma Montse Zamarra.

Gracias a todo ello, **Michelin se ha convertido en uno de los cinco principales actores en la gestión de flotas a nivel mundial**, con 70.000 clientes y más de un millón de vehículos bajo contrato.

**Michelin se ha convertido en uno de los 5 principales actores en la gestión de flotas a nivel mundial, con 70.000 clientes y más de un millón de vehículos bajo contrato**

## SOLUCIONES QUE OPTIMIZAN EL TIEMPO Y REDUCEN LOS COSTES

MICHELIN Connected Fleet ofrece principalmente tres paquetes de servicios y soluciones para flotas de vehículos ligeros.

**‘Light Vehicle Starter’** es una efectiva solución de monitorización de flotas para su localización en tiempo real, planificar la mejor ruta, controlar la distancia recorrida, la velocidad, las alertas al ralentí para optimizar el comportamiento del conductor y localizar puntos de ahorro.

**‘Light Vehicle Plus’** es una solución avanzada de control de costes diseñada

para gestionar las operaciones de manera efectiva y segura. Añade alertas de eventos, identificación del conductor y disponibilidad de los mismos, optimización de la conducción a través de indicadores y los tiempos de detención con el motor en marcha.

**‘Light Vehicle Premium’** es la solución más avanzada para el control de costes y la productividad. Engloba todo lo de las demás e incluye la planificación de la disponibilidad de los conductores y la aplicación de la gestión del trabajo para los conductores.

**Trabajamos al lado del cliente con asesoramiento, servicios y soluciones diseñadas para responder a sus necesidades**

Para Montse Zamarra, *“toda la información que generamos va a tener una relevancia en el futuro, en las acciones del día a día, y también en los análisis mensuales en los que se monitoriza la evolución y la consecución de objetivos, y se plantean otros nuevos”*. Y es que MICHELIN Connected Fleet facilita a sus clientes una plataforma de gestión con información sobre la flota y los trabajos en tiempo real durante todo el trayecto. Planifica las operaciones, monitoriza y asesora a los conductores y conoce en todo momento el estado de los vehículos. La comunicación con los conductores a través de un solo click permite, por ejemplo, saber en qué momento se produce la entrega final y ofrecer un mejor servicio. El control de los límites de velocidad, del estado del vehículo y la comunicación directa con los conductores también ayuda a mejorar la seguridad. Los informes para la toma de decisiones diarias, los Smart Reports, los planes de acción para transformar los datos en acciones y la formación continua a los conductores en la cabina, con un soporte y asesoramiento continuo, son el gran valor añadido de MICHELIN Connected Fleet. ■



**Montse Zamarra**  
Country Manager Michelin Connected Fleet

**MICHELIN**  
**CONNECTED FLEET**  
POWERED BY **MASTERNAUT**

# **TU SOCIO EN LA GESTIÓN DE FLOTAS**

*TRANSFORMAMOS TUS DATOS DE MOVILIDAD  
EN TU MAYOR VENTAJA COMPETITIVA*

*NUESTRAS SOLUCIONES TE AYUDAN A  
REDUCIR COSTES Y AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD  
Y SEGURIDAD DE TU FLOTA*

- Asesoramiento experto en cada etapa del proceso ■
- Monitorización y análisis de rendimiento de tu flota ■
- Formación a conductores ■

**TU RUTA A  
LA EFICIENCIA**

**¿ARRANCAMOS?**

[connectedfleet.michelin.com/es](https://connectedfleet.michelin.com/es)

Tfno.: +34 91 650 99 30

Síguenos en:  MICHELIN Connected Fleet



# MANTENIMIENTO Y PRESIÓN DE LOS NEUMÁTICOS

## Un neumático con una presión baja o demasiado elevada...

Aumenta el consumo  
Probabilidad de pinchazo o reventón  
Disminuye la seguridad



### Comprueba la presión siempre en frío

Cada 2.000 km, mensualmente o antes de un viaje largo.



### Mantener la presión según las especificaciones del fabricante

Las encontrarás en el marco de la puerta o en el interior de la tapa del carburante.

### Revisa periódicamente el desgaste desigual del neumático así como el estado de las llantas

Debemos avanzarnos al deterioro del neumático y su pérdida de eficacia.



### Cambia los neumáticos cuando alcancen una profundidad de 3 mm

El mínimo legal es de 1,6 mm, pero su rendimiento empeora considerablemente en frenada y agarre. Puedes ser sancionado con 200€ por cada neumático que no cumpla con el mínimo de 1,6 mm.



### No olvides la rueda de recambio

Revisa su estado periódicamente. Su presión debe ser igual a la más alta de las recomendadas.



### Evita golpes o rozaduras con aceras, bordillos...

Podrían provocar daños internos no visibles y peligrosos.



Descarga y comparte esta infografía

## Miguel Cabaça, Director General Arval España



Arval España ha nombrado a Miguel Cabaça nuevo Director General de la compañía. Desde noviembre de 2017, Cabaça ocupaba el puesto de Director General de Arval en Reino Unido. Por su

parte, Luc Soriau, desde 2015 máximo responsable de la compañía en España, pasa a ser el máximo responsable de Arval Latinoamérica, con base en Chile, y responsabilidad sobre toda la región. ■

## Antonio Crespo, Director Comercial Michelin España y Portugal



Michelin ha nombrado a Antonio Crespo como nuevo responsable de la Dirección Comercial España Portugal de Michelin. Sustituye a Rebeca Nieto, quien ejercerá ahora otras responsabi-

lidades dentro del Grupo a nivel europeo. Crespo entró en el grupo francés en 1984. Su anterior función, antes de regresar a España, ha sido la de Director Comercial B2B para América del Sur. ■

## Los híbridos tienen menos siniestros



Un estudio elaborado por el equipo de Seguridad Vial de LeasePlan concluye que **un coche híbrido reduce un 18% la siniestralidad en carretera respecto al de combustión. Según este informe, el vehículo híbrido debe realizar 461.292 kilómetros para tener algún tipo de accidente.** Por su parte, **un vehículo de diésel o gasolina** recorrerá alrededor de 70.000 km menos para tener un siniestro de cualquier tipología.

De hecho, el estudio constata que a medida que aumentan las emisiones empeoran los indicadores de siniestralidad: frecuencia, culpabilidad y gravedad de los accidentes, tanto en daños materiales como en

lesiones. Es más. El vehículo que supera los 120 g/km de CO2 aumenta en un 40% el riesgo de siniestralidad respecto de los coches de menores emisiones. Para el responsable del Grupo de Seguridad Vial del Área Técnica de Vehículos, Pedro Fernández, "se confirma una percepción de conducción más calmada en los vehículos híbridos. Teniendo en cuenta el monopolio que el factor humano representa en las causas de siniestralidad, **es fundamental que los vehículos sean capaces de proporcionar una conducción más pausada, a lo que se une un mayor auxilio de la tecnología (ADAS) con que cuentan los híbridos**". ■

## Hyundai elige Barcelona para lanzar su servicio de suscripción



Hyundai Motor Company ha elegido la ciudad de Barcelona para lanzar en Europa su servicio de movilidad de suscripción. Se trata de Mocean, la primera plataforma propia de una marca de automoción en ofrecer servicios de movilidad por suscripción.

Sin cuota de registro ni entrada, y de gestión totalmente digital, Mocean Suscripción ofrece planes personalizados de 6, 12, 18 o 24 meses y con la posibilidad de cambiar de modelo cada seis meses. Al margen del combustible o los costes de carga, en el

caso de los vehículos eléctricos, todos los gastos están incluidos en el pago mensual, incluyendo seguro, mantenimiento y revisiones.

Todos los modelos de Hyundai están disponibles, lo que permite cambiar de modelo en función de cada necesidad, y se recogen en los concesionarios Hyundai.

Operativo desde el 22 de febrero, este ambicioso proyecto cuenta con planes de expansión a otras ciudades españolas y resto de mercados europeos en los próximos meses. ■

## Endesa X instala puntos de recarga en HM Hospitales



HM Hospitales ha llegado a un acuerdo con Endesa X para seguir impulsando la movilidad eléctrica en nuestro país y facilitar el acceso a la infraestructura de recarga de vehículos eléctricos.

Fruto de este acuerdo, 4 de los centros de HM Hospitales ofrecerán a sus clientes 16 cargadores para vehículo eléctrico (4 por cada uno) de tecnología semirrápida (22 kW). En concreto, se instalarán en los hospitales universitarios HM Sanchinarro (Madrid), HM Puerta del Sur (Móstoles)

y HM Torrelodones, en la Comunidad de Madrid, y en el Hospital HM La Esperanza (Santiago de Compostela), en Galicia.

Para poder utilizar los cargadores, los usuarios solo tienen que instalarse en el teléfono móvil la aplicación de Endesa X JuicePass. A partir de aquí, pueden registrarse opcionalmente para obtener ventajas económicas en los precios de la recarga, reservar puntos con antelación o monitorizar la recarga en tiempo real. ■

## McDonald's instalará 150 cargadores rápidos este año



La compañía de restaurantes fast-food ha alcanzado un acuerdo con Endesa X e Iberdrola para fomentar la instalación de infraestructura de recarga para vehículos eléctricos en España. McDonald's ha anunciado que a finales de año contará con más de 150 puntos de recarga rápida. En estos momentos, la cadena ya cuenta

con 46 puntos de recarga instalados y más de 90 cargadores rápidos en proyecto de 25 kilovatios (kw), 50 kw y 150 kw, e incluso ultrarrápidos de 350 kw. Para facilitar el uso de VE, se podrán usar estos puntos de carga incluso sin consumir en el restaurante. Según McDonald's, cada instalación supondrá una inversión de 80.000€.

## Webfleet Solutions integra el video en su plataforma



Webfleet Solutions sigue mejorando sus soluciones telemáticas y gestión de flotas. Y es que a partir de este mismo mes de abril ofrecerá WEBFLEET Video. En colaboración con Lytx, especialista en soluciones telemáticas de video para flotas, esta opción permitirá combinar la tecnología de cámaras de Lytx y el sistema de gestión de flotas de Webfleet Solutions.

Los usuarios podrán acceder y gestionar tanto sus vehículos como sus cámaras embarcadas a través de WEBFLEET en una interfaz única, mejorando la seguridad de conductores y vehículos.

Esta nueva posibilidad combina los datos de Webfleet Solutions con

cámaras de visión artificial (VM) y de inteligencia artificial (IA) de Lytx para ofrecer a los usuarios el contexto completo de cómo funciona su flota en la carretera. Esto proporciona al usuario más información sobre eventos críticos, ayudándole a prevenir accidentes, aumentar la seguridad del conductor, mejorar la eficiencia de la flota y reducir la frecuencia y el coste de las reclamaciones de seguros, proporcionando pruebas claras en caso de incidentes de tráfico. A su vez, protege al conductor contra reclamaciones fraudulentas, al tiempo que ayuda a la empresa a evitar largos procesos judiciales y a refutar reclamaciones incorrectas por daños o lesiones.

## Integración de Mobius Group, Invarat y GarantiPlus



Mobius Group e IAS Group han cerrado el proceso que los ha llevado a la integración 100% del grupo Mobius, Invarat y GarantiPLUS. Con esta integración, el grupo refuerza sus servicios y tecnología de movilidad de cara a su expansión en el mercado europeo. Empresas de renting, rent a car, aseguradoras, empresas con flotas corporativas y entidades bancarias, entre otros, son los principales clientes de este grupo de movilidad y gestión.

José Piñera fundó MKD Automotive en 2014 y cuatro años después se integraba con Fortius Gestión y PTRZ. En 2020, las empresas escenicaron su unión y su transformación empresarial con un cambio de marca, pasando el grupo a llamarse Mobius. Ahora, con la integración de Invarat y GarantiPlus y el impulso del fondo inversor Ardian, Mobius Group afronta su transformación digital con una gran fortaleza y equilibrio.

## Nueva estación de servicio en Zaragoza de GNV



Cepsa y Redexis han puesto en marcha en Zaragoza su segunda estación de repostaje de gas natural vehicular (GNV). Redexis ha invertido cerca de un millón de euros en la construcción de esta instalación, que suministra tanto gas natural comprimido (GNC) para vehículos ligeros como gas natural licuado (GNL) para transporte pesado. Para ambos, la duración del repostaje es de entre 3 y 6 minutos, en función del tipo de vehículo.

Esta inauguración se encuentra dentro del acuerdo estratégico anunciado en 2019, por el que ambas compañías

se comprometieron a crear la mayor red de gasineras de España. Durante los primeros meses de 2021, Redexis y Cepsa prevén poner en marcha otras cuatro gasineras en puntos estratégicos. Concretamente en las Estaciones de Servicio de Cepsa en las provincias de Madrid (A-4), Cáceres (A-5), Cuenca (A-3), y Jaén (A-4). Redexis invertirá hasta 2023 un total de 60 millones de euros para seguir impulsando el suministro de gas vehicular, construyendo y manteniendo cerca de 80 gasineras mientras que Cepsa se encargará del suministro y la comercialización.

## El 20% de la flota de ALD tiene etiqueta Cero o Eco



Las empresas de renting se encuentran entre los grandes compradores de vehículos ecológicos. Así lo demuestran las cifras de ALD Automotive. Y es que en 2020, 1 de cada 5 vehículos matriculados por este operador tenía etiqueta Eco o Cero. Según el informe de ALD, el 19,75% de la flota matriculada el pasado ejercicio está compuesta por vehículos híbridos, híbridos PHEV, 100% eléctricos o propulsados por gas.

Las cifras confirman esta tendencia al alza. Ya en 2019 este tipo de matriculaciones supusieron un 16,7% del total en ALD, cuando en 2018 apenas alcanzó el 9,5% del total de la flota y en 2017 solo el 5,5% del total de los matriculados por ALD Automotive.

Por combustibles alternativos, el preferido por los usuarios de renting es el vehículo híbrido con casi un 9% de matriculaciones totales, y el híbrido

do PHEV, que supone casi el 6,5% de la flota de ALD, triplicando el porcentaje de 2019. Por su parte, el porcentaje de matriculaciones de vehículos 100% eléctricos se ha duplicado respecto a 2019 y son ya el 3% de los vehículos matriculados en la compañía en 2020; los propulsados por gas suponen el 2% del total.

Por segmento de cliente, este análisis constata la fuerte apuesta que están haciendo las grandes corporaciones por la movilidad sostenible en plena pandemia: El 19,9% de su flota ya está propulsada por energías alternativas, frente al 12% del total de matriculaciones de este tipo en 2019. En el caso de las pymes, el 19,5% de la flota contratada pertenece a este tipo de vehículos, tendencia al alza con respecto al ejercicio anterior, en concreto, 1 punto y medio más. ■

## 2020, un buen año para Arval



El operador de movilidad Arval ha hecho públicos los resultados del ejercicio 2020. Un ejercicio que, a pesar de la pandemia, ha sido positivo en lo que a flota se refiere, demostrando la solidez y adaptación de esta empresa del Grupo BNP Paribas.

Durante 2020, la flota de renting de Arval creció un 6,4%\* en comparación con 2019, alcanzando 1.381.555 vehículos. La flota financiada por em-

presas corporativas alcanzó el millón de vehículos en 2020. Por su parte, el sector Retail (pymes, autónomos y particulares) creció un 15,7%, incluyendo 100.000 vehículos de renting a particulares. Y el segmento de Renting Flexible creció un 6%. El mercado español ha sido uno de los impulsores de este crecimiento global, con un incremento del 15% de flota financiada, superando los 170.000 vehículos. ■

## Mobilize, la nueva marca de Renault de servicios de movilidad



El Grupo Renault ha decidido iniciar su proceso de transformación para convertirse en algo más que un ensamblador de vehículos. Para ello ha creado su nueva marca: Mobilize. Una nueva división de negocio dedicada en exclusiva a desarrollar y ofrecer servicios de movilidad, centrándose especialmente en fórmulas sostenibles, compartidas y que no necesariamente van vinculadas a un coche.

A través de Mobilize, Grupo Renault quiere responder a las nuevas expectativas de los consumidores, de las empresas, de las ciudades y de las regiones.

A través de distintas colaboraciones y nuevos ecosistemas abiertos, Mobilize quiere solucionar tres grandes retos en la industria: Acortar la distancia entre la utilización y el coste de un vehículo; mejorar el valor residual para evitar que el valor de un vehículo nuevo se reduzca a la mitad pasados dos o tres años; y contribuir al objetivo de cero huella de CO2.

Para ello, Mobilize desarrollará vehículos eléctricos para usos compartidos, implantará nuevas fórmulas financieras accesibles y creará una red paneuropea de recarga, entre otros elementos. ■

## Northgate impulsa el renting flexible para particulares



Northgate abre sus servicios de renting flexibles al cliente particular. Bajo el nombre de FLEXING, Northgate pone a disposición de conductores particulares una flota de 55.000 vehículos. La contratación es 100% digital y el alquiler es 100% flexible con un mes de duración mínima. No tendrá ni entrada ni penalizaciones por devolución o cambio de vehículo.

El objetivo de Northgate es que en los próximos tres años hasta un 25% de

sus clientes sean particulares. Para ello, prevé invertir un total de 100 millones de euros hasta 2024, incluyendo la adquisición de vehículos de última generación, la implantación de dispositivos de telemetría, así como el desarrollo realizado en la plataforma tecnológica que permite a cualquier particular acceder a un vehículo de forma digital.

La multinacional ha elegido España como el primer país en el que ofrecer su renting flexible a particulares. ■

## Madrid inaugura la primera hidrogenera de España



El pasado mes de enero se inauguró la primera estación de repostaje de hidrógeno en España para vehículos de pila de combustible. Concretamente en la EESS San Antonio, ubicada en la Avda. Manoteras, 34 de Madrid. Con capacidad de suministro a 700 bares de presión, la nueva hidrogenera es un proyecto conjunto de Toyota España, Enagás —a través de la startup Scale Gas—, Urbaser, Carbueros Metálicos, Sumitomo Corporation España y la Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio (CEEES).

La nueva estación de repostaje de hidrógeno suministrará hidrógeno verde, generado a partir de energías renovables. Por otro lado, Enagás y CEEES tienen firmado un acuerdo de colaboración para desplegar una extensa red de instalaciones de recarga que permita la circulación de vehículos de pila de combustible por toda España.

Con la puesta en marcha de este punto, una flota de 12 Toyota Mirai, repartidos entre las diferentes

compañías que han colaborado para desarrollar dicha hidrogenera, quiere demostrar la viabilidad del hidrógeno como fuente energética válida para el día a día: el proceso de repostaje es equivalente al de un modelo de propulsión tradicional —menos de 5 minutos—, ofreciendo una potencia máxima de 155 CV y una autonomía de alrededor de 550 km.

### ¿Cuántas hidrogeneras hay en Europa?

España acaba de inaugurar su primera estación de repostaje de hidrógeno. Pero la escasez de estos puntos de servicio no es exclusiva de España. A nivel europeo todavía queda mucho trabajo por hacer para conseguir una buena red de suministro. En estos momentos, en Europa podemos encontrar poco más de 125 estaciones de servicio con hidrógeno.

Alemania es el país que cuenta con más hidrogeneras: 84. Le siguen Francia (15), Dinamarca (8), Países Bajos (5) y Suecia (5). ■

## Nuevas funcionalidades de Google Maps para vehículos eléctricos



Conscientes del incremento de la importancia de los **vehículos eléctricos**, **Google Maps ha desarrollado tres nuevas funcionalidades** pensando en los usuarios y conductores de vehículos enchufables.

De momento, estas nuevas funciones solo están disponibles para vehículos eléctricos con el sistema Android Automotive nativo de Google instalado como sistema operativo principal: el Polestar 2 y el Volvo XC40 Recharge. Aunque Google ha anunciado la llegada de más modelos.

En primer lugar, Google ha desarrollado **nuevos algoritmos de enrutamiento** que en función de la ruta ofrecen recomendaciones de paradas de carga. **Cuando el destino requiera dos o más paradas para recargar**, estos algoritmos buscarán

y filtrarán a través de decenas a miles de estaciones de carga públicas para encontrar la ruta más eficiente. Además, se tendrá en cuenta cuánto tiempo tardaremos en cada carga y el tiempo total de viaje actualizado.

**En el caso de trayectos más cortos**, donde se necesita solo una recarga, podemos consultar qué punto se adapta mejor a nuestras necesidades dentro de una lista de puntos de recarga en Google Maps. Todo ello en función de velocidad de recarga, empresas suministradoras, etc. Además, podremos ver si cerca del punto de recarga existen tiendas o cafeterías que podremos visitar mientras esperamos.

Por último, Google Maps también puede clasificar las estaciones de recarga en función del método de pago en 12 países de Europa. ■

## Consorcio público privado para montar la primera fábrica de baterías para vehículos eléctricos en España

La industria española consolida la transición hacia el vehículo eléctrico con la puesta en marcha de la primera fábrica de baterías de vehículos eléctricos. Así lo anunció la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto, quien confirmó la creación de un consorcio público-privado, con SEAT-Volkswagen e Iberdrola, para montar la primera fábrica española de baterías para vehículos eléctricos. Además, dicho consorcio estará abierto a la incorporación de otros socios.

No se ha confirmado la ubicación de dicha fábrica. Pero sería probable

que su construcción estuviera cerca de la planta de Seat en Martorell, donde el grupo alemán ha confirmado la intención de producir vehículos eléctricos pequeños.

El objetivo es crear un ecosistema industrial del vehículo eléctrico de referencia en Europa, siempre que se obtengan recursos de los fondos de recuperación europeos Next Generation.

El proyecto también podría tener la colaboración de Telefónica, Caixa-Bank, el centro tecnológico Asti, o grandes proveedores del mundo del automóvil, como Gestamp o Antolín. ■





# DIRECTORIO AEGFA 2021

**RESERVA TU ESPACIO**

**T. 902 889 004**

**[info@aegfa.com](mailto:info@aegfa.com)**



¿POR QUÉ SEGUIR  
EL CAMINO EVIDENTE?

## NUEVO CUPRA FORMENTOR



Puedes seguir la trayectoria de siempre o hacer que tus conductores se sientan distinto. Hazte con el Nuevo CUPRA Formentor, que cuenta con sistemas de seguridad más eficientes, tecnología de última generación y una amplia gama de motorizaciones con dos versiones híbridas enchufables. Y tú, que demuestras cada día que hay otra forma de ver tu negocio, ¿qué camino decides tomar?

Vive. Siente. Conduce diferente.

**CUPRA BUSINESS**

Consumo medio combinado de 1,2 a 9,0 l/100 km. Emisiones ponderadas de CO<sub>2</sub> de 26 a 203 g/km. (Valores WLTP). Imagen acabado CUPRA Formentor VZ con opcionales.

