

Fleet

People



» Bruno Mattucci
Todo al verde

F **EUROPCAR, VW Y LA MOVILIDAD QUE VIENE**
Las grandes empresas del sector posicionan, paso a paso, de cara a los nuevos negocios que llegan.

C **LA PANDEMIA, SÍ, Y TODO LO DEMÁS**
Las empresas de automóviles se arman de optimismo para dejar atrás las penas de dos años en rojo.

E **VINO & ECOLOGÍA: EL MARIDAJE INFINITO**
Las bodegas apuestan por el respeto al medio ambiente para confeccionar productos sostenibles.



NUEVO CUPRA *FORMENTOR*

CUANDO EL TRABAJO DEJA DE SER TRABAJO.



Cuando entiendes los negocios de una forma diferente, también quieres que todos los que forman parte de tu empresa se sientan diferentes. Con el Nuevo CUPRA Formentor, que cuenta con tecnología de última generación y una amplia gama de motorizaciones diésel y gasolina desde 110 kW (150 CV) y dos versiones híbridas enchufables de 150 kW (204 CV) hasta 180 kW (245 CV), la jornada laboral casi parecerá que se hace corta.



CUPRA BUSINESS

CUPRAOFFICIAL.ES

Consumo medio combinado gama CUPRA Formentor de 1,2 a 9,0 l/100 km. Emisiones ponderadas de CO₂ de 26 a 203 g/km (Valores WLTP). Imagen acabado CUPRA Formentor VZ con opcionales.





82] Mattucci *El máximo responsable de las operaciones comerciales de Nissan en España y Portugal es un firme defensor de las tecnologías verdes y considera que el momento actual es clave para que España levante la mano y dé un paso al frente para electrificar sus ciudades, para que se cimente un antes y un después. En ello trabaja.*

LA PRIMERA

Lo que viene

JUAN ARÚS

DIRECTOR DE
FLEET PEOPLE



Les confieso que estoy expectante. Y un poco perdido, sí. Recuerdo una entrevista con el brillante y difunto **Sergio Marchionne**, un capo en esto de la cosa de los cochecitos.

Sería 2008 o 2009, creo. Estaba la cosa fina ya, no sé si acuerdan, con el descalabro financiero.

Nos contaba Marchionne a unos cuantos periodistas que esto de las marcas de automóviles se iba a quedar en nada, en cosa de cuatro o cinco grandes grupos.

Pues camino va de esto, oiga, de un proceso de concentración, solo que se está fraguando algo más de una década después.

¿Está pasando esto con el renting?

En editoriales pasados les mostraba mis dudas sobre el buen puerto final de una unión ALD automotivo-LeasePlan.

Bueno, ya saben la gracia que me hace esto de las fusiones. La misma operación de “fusión entre iguales” que han protagonizado PSA y FCA.

Que digo yo que por qué lo llaman fusión cuando quiere decir compra, así, parafraseando en plan *free style* el título del filme del bueno de **Manuel Gómez Pereira**.

Advertirán que también dije en su día que, por variar, metería la pata con mi afortunadísima predicción de que no pensaba que este pacto fruc-

tificara. Pues parece que va a salir, sí. A algún que otro directivo he preguntado, por aquí, por allá, que qué le parece la operación, y no se crean ustedes que la entienden mucho.

Que qué necesidad tiene Société de meterse en esto, me vienen a decir, por resumir la cosa.

No sé, la verdad. Se me escapa.

Está claro que por algo será.

Por algo ha recomprado Volkswagen Europcar (se hizo con el 50% en 1988, con el 100% en 2000 y se tiró años intentando colocarla hasta que la malvendió en 2006) y por algo el dueño principal de LeasePlan, el fondo de inversión TDR Capital, se la va a quitar del medio.

Y esto sí que es curioso y una interesante jugada a dos bandas.

TDR compró el año pasado los activos del grupo de automoción Consortium (transacciona 2,2 millones de usados al año en internet y es dueño de la subastera BCA), la empresa que acaba de comprar CarNext, el que hasta ahora era el negocio de vehículos de ocasión de LeasePlan. Vaya.

Está claro que la pasta, hoy, está en el usado. Por ahí van los tiros, ¿no? Pues si tienen por ahí alguno suelto de un añito o dos, me lo enfilen, que le saco por lo menos 2.000 lereles a cada uno de beneficio.

Y tan contentos, oiga.



SEAT León

Híbrido enchufable

SEAT FOR BUSINESS



Es otra historia.

Con el **SEAT León Híbrido enchufable** da igual donde esté tu próximo negocio. Su motor de gasolina te llevará todo lo lejos que quieras. Y si lo que necesitas es moverte por la ciudad, tendrás hasta 60 km de autonomía eléctrica y todas las ventajas de la etiqueta 0.

Consumo medio combinado gama SEAT León e-HYBRID de 1,0 a 1,2 l/100 km. Emisiones ponderadas gama SEAT León e-HYBRID de CO₂ de 23 a 28 g/km. (Valores WLTP). Imagen acabado SEAT León FR con opcionales.

seat.es/empresas

Fleet People

La revista de las flotas de automóviles

Nº42 Noviembre - Diciembre

FLOTAS

- 029 **volkswagen.** a por europcar
- 040 **ald.** y leaseplan. ¿fusión?
- 048 **renting.** previsiones
- 050 **400.** lluvia de millones
- 054 **madrid.** central
- 056 **hertz.** nueva vida
- 074 **onu.** acabar con el coche
- 080 **carnext.** vendida
- 090 **check point.** c4

CAR PEOPLE

- 108 **año.** resumen
- 114 **aerotaxi.** ya están aquí
- 116 **chips.** las patatas, no. lo otro
- 122 **scoop.** china. europa. eléctricos

EXTRA

- 133 **metal.** miniaturas de siempre
- 136 _____
- 140 **murakami.** el libro



Verrazano. Hay personas que nacen con estrella, y otras que nacen estrelladas. Al puente Verrazano de Nueva York le ocurre eso, en versión inanimada. Ni siquiera lo llamaron bien hasta 2018. POR ENRIQUE GARCÍA / ILUSTRACIÓN DE DARIUSZ GRZYCKA

123 el vino más verde



Fleet

People

www.fleetpeople.es

Editor y Director
Juan Arús
juanarus@fleetpeople.es

Director Comercial
Ricardo Ordax
ricardoordax@fleetpeople.es

Directora de Arte & Diseño
Idoia Campo

Fotógrafos asociados
Fernando Arús, Daniel Santamaría,
Yayo Pino, Roberto Ruiz.

Óleos / Ilustraciones
Patricia Jadrake, Ana Seixas,
SBimbo, Beatriz Entralgo, Motoneta,
Araceli Moya.

Infografía
Bárbara M. Díez, Kos Q.

Redacción y Colaboradores
Carlos Drake, Félix García,
Esther Alonso, Andrés Sánchez
Magro, Enrique García,
Ángel Sucasas, Rodrigo Martín,
Manuel Gil, Carmen Lancho,
Asunción Valdés, Fíz Cabanas.

Fotografía de Portada
Javier Luengo

Edición fotográfica
David Herraiz

Fotografía
Shutterstock, Alamy

Dirección
Fernández de la Hoz 70, 1ºB
28003 — Madrid

Suscripciones
suscripciones@fleetpeople.es

Contacto editorial
redaccion@fleetpeople.es

Depósito legal
M-35665-2014

Fleet People y la cabecera Fleet People son marcas registradas. Está prohibida la reproducción, distribución, transformación, alteración y comunicación de esta obra, ni en su totalidad ni en parte, sin el consentimiento previo por escrito del editor de *Fleet People*.

 FLEET PEOPLE  FLEET PEOPLE @  Fleet_People

La tirada y difusión de Fleet People está controlada por la Oficina para la Justificación de la Difusión



CEPRO

Fleet People está asociado al Centro Español de Derechos Reprográficos (CEPRO)

The Fleet



» **Bruno Mourgeon**
Renault

El director de Flotas de Renault España observa la realidad del automóvil con tranquilidad. Es un convencido de facilitar a cada cliente la tecnología que necesite, independientemente de las modas, y cree que quedan muchas cosas buenas por llegar. **64**



» **Manuel Orejas**
Arval

El área de consultoría de la filial española de Arval ha llegado a la conclusión de que no todos los factores que se presuponían esenciales para determinar la autonomía de un vehículo comercial eléctrico lo son. Un artículo imprescindible. **38**



» **Raúl Palacios**
Ganvam

El primer ejecutivo de Ganvam, la patronal de la distribución, desgrana en un artículo de opinión cuáles son las claves para que el futuro de los vendedores de coches sea más claro que oscuro. Toca moverse, y en serio, hacia la digitalización de procesos. **60**



» **J. Castro Acebes**
AER

La descarbonización del parque de vehículos es clave para reducir las emisiones y el renting, una pata esencial. Ninguna otra actividad comercial del automóvil es tan limpia como el alquiler con servicios, cuyas inversiones crecerán un 26% este año. **78**



» **J. Martínez Almeida**
Alcalde

Madrid pone en marcha la revisión de la normativa que limita el acceso al centro neurálgico de la capital, pero en esta ocasión ha tenido en cuenta las necesidades del universo de empresas y de los vehículos profesionales que acceden todos los días a la zona. **54**



» **César Manrique**
Artista

El polifacético autor tuvo una relación muy intensa con Lanzarote y con la bodega El Grifo de la zona, la más antigua de España. Un bello paisaje narrado por Esther Alonso sobre enología, ecología, música clásica e, incluso, singladuras alrededor del vino. **124**

The People

Caroline Parot (Europcar) **P32**
Manuel Orejas (Arval) **P38**
Pedro Sánchez (presidente) **P50**
Manuela Carmena (ex alcaldesa) **P54**
Mark Fields (Hertz) **P56**
Raúl Palacios (Ganvam) **P60**
Bruno Mourgeon (Renault) **P62**
Luca de Meo (Renault) **P64**
Antonio Gutierrez (ONU) **P74**
José-Martín Castro Acebes (AER) **P78**
J. Manuel López Montoya (MSI) **P80**
Bruno Mattucci (Nissan) **P82**
André Citroën (Citroën) **P90**
Amy Winehouse (artista) **P90**
José López-Tafall (Anfac) **P110**
Marta Blázquez (Faconauto) **P111**
Herbert Diess (VW) **P118**
Luca De Meo (Renault) **P118**
Afonso Sancha (Seat) **P120**



Antonio Flores (enólogo) **P124**
J. José Otámenendi (El Grifo) **P124**
César Manrique (artista) **P125**
Carlos Cruz-Diez (artista) **P126**
Guillermo Penso (Otazu) **P126**
Xabier Kamio (El Grifo) **P126**
W Shakespeare (autor) **P126**
Enrique IV (Rey) **P126**
M. M. González (G. Byass) **P126**
José María Ayuso (G. Byass) **P128**
J.F. Kennedy (presidente) **P135**
G. Verrazano (explorador) **P135**
Haruki Murakami (escritor) **P140**
Pat Metheny (jazzista) **P141**
David Trueba (cineasta) **P141**
Tom Dixon (diseñador) **P142**
Woody Allen (director) **P143**
Audrey Hepburn (actriz) **P143**
Jordi Magrans (nariz) **P144**

GAMA SUV TOYOTA ELECTRIC HYBRID HAZLO POR TU EMPRESA Y TAMBIÉN POR TI



- Más de 20 años liderando la electrificación
- La más amplia gama SUV disponible
- Asesor especializado para empresas
- Toda la fiabilidad de Toyota



Elige bien

LA LEY DE LA CALLE

El concurso mutante

**ANDRÉS
SÁNCHEZ
MAGRO**
MAGISTRADO

Desde que en 2003 el sistema de insolvencias español pusiera el reloj en hora con el entorno occidental mediante la aprobación de la Ley concursal, todo ha sido un ir y venir con sucesivas reformas. Debería ser objeto de estudio de la técnica normativa el que se haya ido creando un auténtico puzzle con constantes modificaciones, para entretenimiento de estudiosos, asombro de operadores jurídicos y escalofrío de empresarios. Como decía el castizo, los experimentos con gaseosa pero no es la idea de nuestro legislador, el cual tiene siempre una solución mágica donde hay al fin y al cabo un sentido de las cosas.

Y no este no es otro que ir desleyendo el procedimiento concursal que se creó con sus fases, su intervención de una Administración concursal profesional, y la vigilancia de órganos judiciales especializados de lo mercantil. Como una especie de yenka de insolvencias, el trasiego de reformas se ha ido deslizando desde la desjudicialización hasta la más reciente pretensión en un anteproyecto donde se quiere crear un procedimiento especial para la mayoría de microempresas donde todo acabe el juzgado.

La verdad es que el sentido del procedimiento concursal ha ido cambiando desde el anhelado favor del convenio y la satisfacción de los acreedores, hacia la mítica de una liquidación rápida y a ser posible sin pelos en la gatera para que no haya procedimientos en las estanterías de



los juzgados. La realidad es que los grandes problemas de la insolvencia como son el privilegio del crédito público y la actuación poco colaboradora de las entidades tributaria y de la Seguridad Social, o la falta de un estatuto nítido para los administradores del concurso, no solo no se abordan sino que parecen dejarse para un eterno esperando a Godot.

No sabemos si habrá la temida avalancha concursal que auguran algunos expertos. Nuestra economía, y en especial el sector de la automoción, está muy afectada por la carencia de la materia prima por no hablar de su coste disparatado, y un mundo en una larga crisis tras la pandemia y los problemas estructurales acarreados. La moratoria concursal acordada en sintonía con la de otros países, unido al maná de los fondos europeos, cuyo destino irá principalmente a las grandes compañías, no va a impedir una situación de vértigo. Y el concurso mutante, una vez que vea la luz en el BOE la enésima reforma concursal al calor de la transposición de la Directiva de reestructuraciones, será un nuevo bálsamo de Fierabrás. El dilema es si sabe a dónde vamos...





Gama ID

100% eléctricos
100% Volkswagen



Nuevos ID.3 y ID.4

Con hasta **554 km** y **521 km** de autonomía*
80% de la carga de la batería en **38 minutos****

V4B
Volkswagen for Business



Gama Volkswagen ID. 100% eléctrica. Consumo combinado (kWh/100 km) WLTP : de 15,5 a 18,3. Emisiones CO₂ (g/km) WLTP: 0. Autonomía eléctrica desde 300 km hasta 549 km según el ciclo WLTP. Los valores reales de autonomía WLTP pueden variar en función del equipamiento, el estilo de conducción y las condiciones reales de conducción. *Valores de autonomía desde 390 hasta 549 km para un ID.3 Pro S con una batería neta de 77 kWh y de 341 hasta 521 km para un ID.4 Pro Performance con una batería neta de 77 kWh. **Valor de tiempo estimado para cargar desde el 5% al 80% de la batería neta de 77 kWh en un ID.3 Pro S y en un ID.4 Pro Performance con una potencia de carga de 125 kW.

ASÍ VAMOS

Un reto inmenso

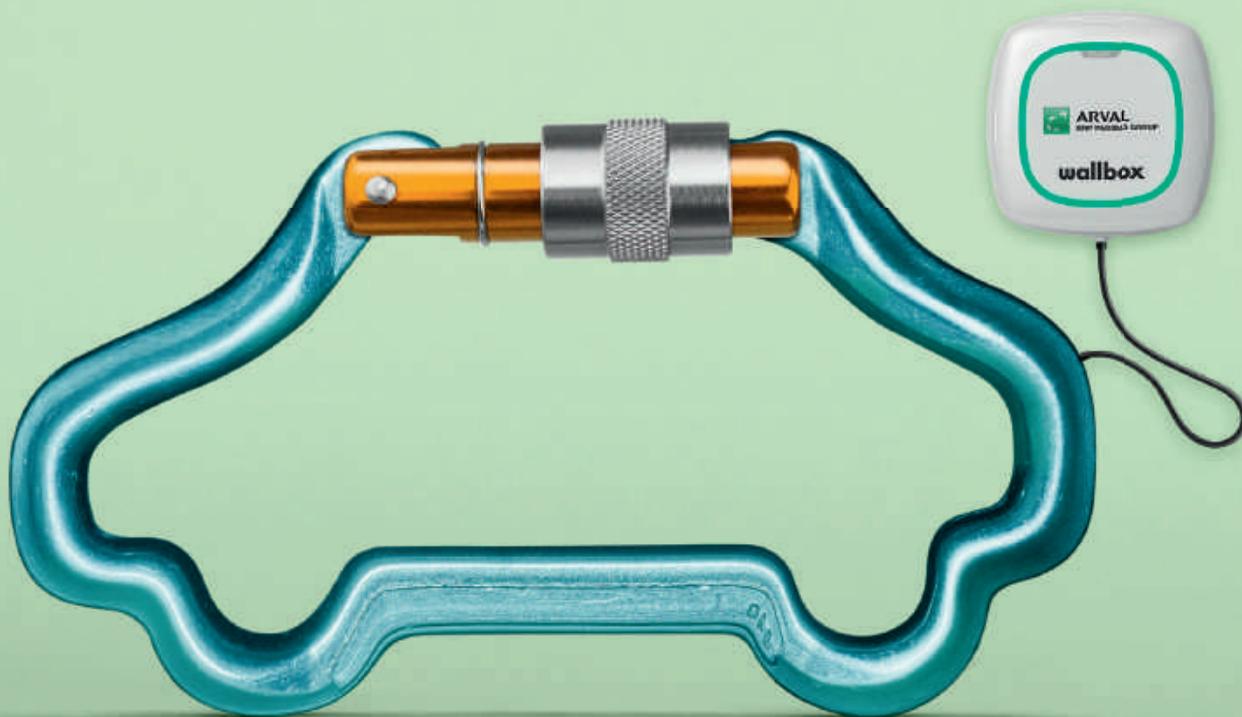
Los planes de incentivos para acceder a coches eléctricos son un buen gancho para que la sociedad comience a pensar en verde. Pero su insuficiente cuantía —que no termina de convencer al público—, el impacto en Renta y la dificultad burocrática frenan la decisión de un con-

sumidor que necesita, de un modo imperioso, creer en la nueva movilidad con cero emisiones por la vía directa de sus propios ojos: comprobando la proliferación de postes de recarga en las calles como si de farolas se tratara. Aún estamos muy, muy lejos en España de esa realidad.

EN LA COLA DE LA ELECTRIFICACIÓN EUROPEA

| PAÍS, POSICIÓN | INCENTIVO | PARQUE DE ELÉCTRICOS | ALZA EN VENTAS DE ELÉCTRICOS EN 3 AÑOS | COSTE DE RECARGAR UN TESLA MODEL 3 (50 KWH). DÓLARES | BÚSQUEDAS DE ELÉCTRICOS EN INTERNET POR CADA 100.000 HABITANTES | PORCENTAJE DE VEHÍCULOS QUE SON ELÉCTRICOS | NÚMERO DE POSTES DE RECARGA PÚBLICOS POR KILÓMETROS |
|-------------------|-----------|-------------------------|---|--|---|---|---|
| 1. NORUEGA | 0 | 319.540 | 145% | 4,75 | 37,5 | 11,8% | 35,79 |
| 2. REINO UNIDO | 3.538 | 206.997 | 383% | 13 | 139,6 | 0,6% | 8,8 |
| 3. HOLANDA | 4.000 | 172.524 | 730% | 9,35 | 38,1 | 2,06% | 21,8 |
| 4. ISLANDIA | 10 | 5.499 | 188% | 6,8 | 38,1 | 2,2% | 10,4 |
| 5. MALTA | 0 | 1.934 | 987% | 7,85 | 97,3 | 0,66% | 0 |
| 6. IRLANDA | 5.000 | 11.278 | 480% | 14,6 | 112,8 | 0,54% | 1,18 |
| 7. SUECIA | 5.882 | 58.240 | 428% | 8,2 | 18,5 | 1,2% | 4,88 |
| 8. TURQUÍA | 0 | 2.899 | 486% | 3,95 | 7,4 | 0,02% | 0,51 |
| 9. FINLANDIA | 2.000 | 9.697 | 569% | 9,2 | 37,1 | 0,36% | 4,17 |
| 10. ESTONIA | 5.000 | 1.769 | 53% | 8,05 | 29,4 | 0,23% | 2,75 |
| 20. FRANCIA | 7.000 | 277.001 | 209% | 10,7 | 10,9 | 0,84% | 3,94 |
| 27. PORTUGAL | 3.000 | 36.882 | 398% | 13,5 | 27,7 | 0,74% | 0,81 |
| 28. ESPAÑA | 5.000 | 45.057 | 344% | 11,5 | 15,8 | 0,19% | 0,53 |
| 31. ITALIA | 6.000 | 55.307 | 641% | 13,05 | 11,6 | 0,14% | 1,93 |
| 32. ALEMANIA | 9.000 | 308.139 | 472% | 18,2 | 16,6 | 0,65% | 3,43 |
| MEDIA EURO | 3.318 | 53.513 | 410% | 10,41 | 33,7 | 0,88% | 4,14 |

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



MOVILIDAD SOSTENIBLE PARA TODOS:

- Más de 25 años en España
- Más de 800 profesionales para asesorar y cuidar de su movilidad y de nuestro entorno
- Renting todo incluido
- Punto de recarga e instalación
- Tramitación Plan Moves III

arval.es



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

For the many
journeys in life

'Mecánicas Discursivas' representa un experimento creativo en el que todo cambia y que ha sido concebido por **Frédéric Penelle** (fallecido el año pasado) y **Yannick Jacquet**, con la idea esencial de establecer una burbuja que se sitúe lejos del espacio y del tiempo a través de 15 proyecciones animadas. En tiempos en los que todo —o casi todo— es sumamente predecible, los dos autores proponen desconectar por completo de todo el mundo. La obra, resultado de años de investigación y experimentación a través de 80 exposiciones en todo el mundo, ocupa los 700 metros cuadrados de la Sala de Proyectos del Centro de Arte LABoral de Gijón. Hasta el 23 de enero de 2022.

laboralcidaddelacultura.com





La potencia que tu
negocio se merece



 **NISSAN
INTELLIGENT
MOBILITY**

NISSAN EMPRESAS

NUEVO NISSAN QASHQAI Ahora electrificado con tecnología Mild Hybrid

Vuelve el líder de los crossovers durante 14 años, para seguir siéndolo. Un nuevo modelo electrificado con tecnología Mild Hybrid, conectado con el mundo y un diseño totalmente renovado para aportarle la potencia necesaria a tu negocio.

Consumo mixto WLTP: 6,3-7,0 l/100 km. Emisiones de CO2 WLTP: 142-159 g/km.





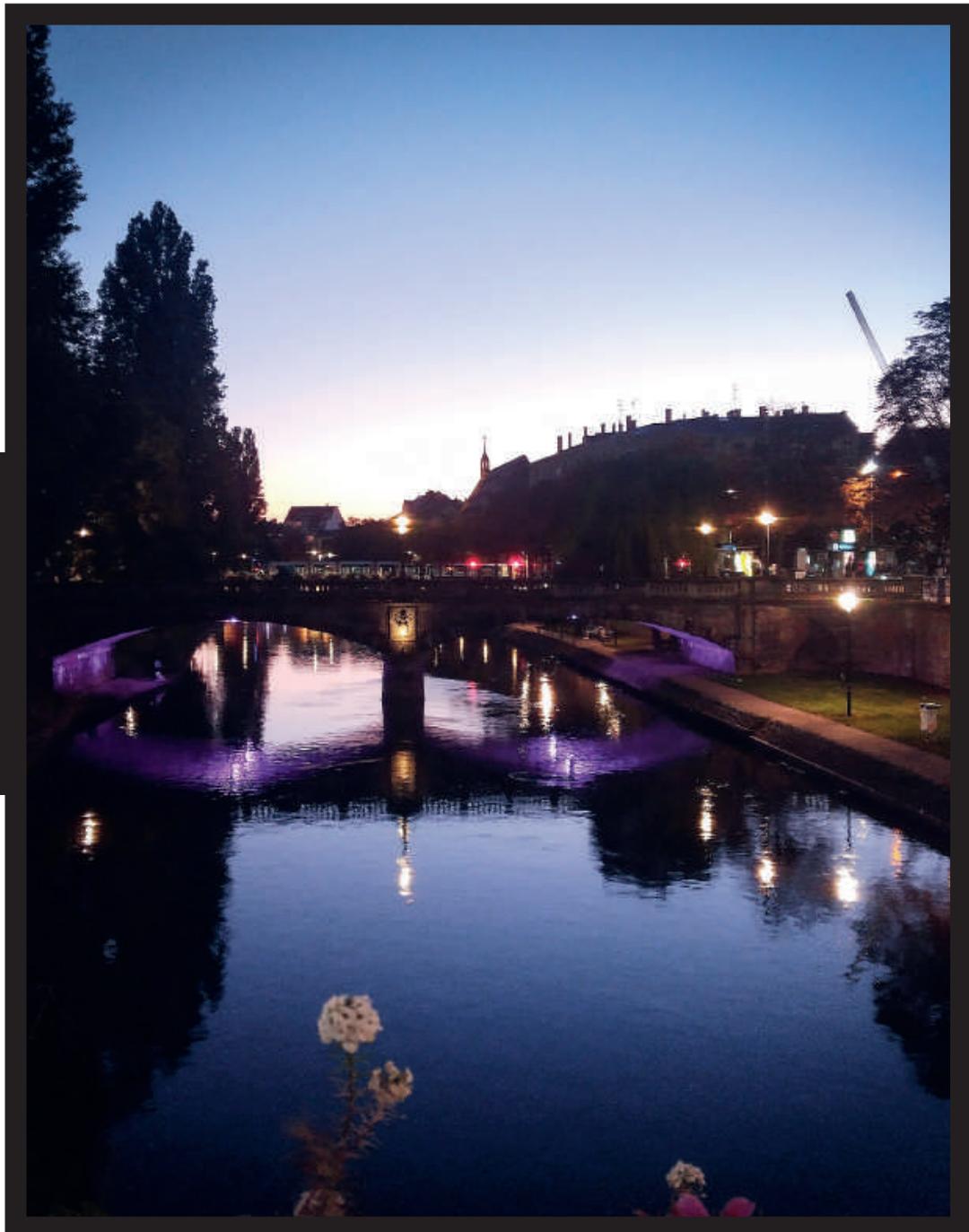
Por Manu Gil

 @manugildes

#lavidamisma

“Querría festejar
tus alegrías
Sufrir tus
melancolías
Y besarte en el
corazón
Querría guardar
esta melodía
Y escribirte una
canción con todo
lo que querría”.

(El Kanka)



Trabajando en la digitalización

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

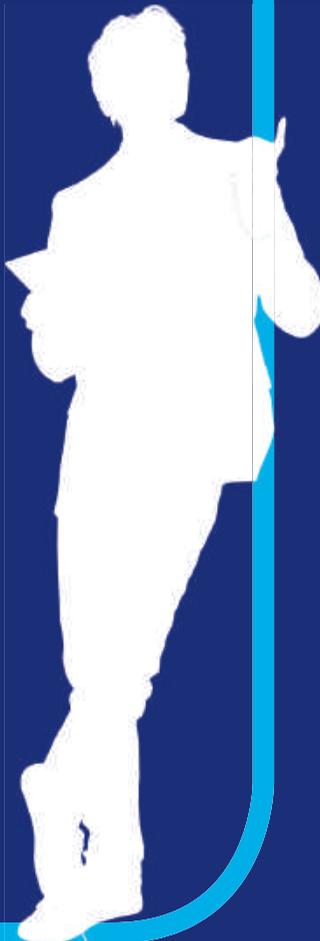
En ALD Automotive damos prioridad a nuestros clientes, por eso intentamos que nuestra comunicación sea más fluida, rápida y sencilla.

**Ready
to move
you**

aldautomotive.es



ALD
Automotive



el pisito

La Torre Odeon es el edificio más alto de Mónaco y contrasta más que vivamente con el chato entorno del rico Principado. Construido hace seis años por la firma Marzocco, para su puesta en planta y edificación urbana se requirió de la mano de obra de 1.500 personas. Cuenta con 49 pisos más 60 apartamentos de ultralujo, de entre los que destacan dos dúplex de más de mil metros cuadrados cada uno y uno, el epítome la exclusividad, que ocupa tres plantas a lo alto y ancho de 3.500 metros cuadrados. Todavía está venta y sigue siendo el apartamento más caro del mundo. Consultar justo debajo.

📍 330 millones de €



CITROËN



CITROËN MADE IN SPAIN

EXPORTANDO LO QUE SOMOS DESDE 1958.

AUTONOMÍA DE HASTA 350 KM
UNIDADES LIMITADAS
PUNTO DE CARGA DE REGALO
Y ADEMÁS TIENES EL PLAN MOVES III

NUEVO e-C4 ELÉCTRICO
DESDE

195 €/MES⁽¹⁾

ENTRADA: 8.235,29€, TAE: 4,37%,
59 CUOTAS, ÚLTIMA CUOTA:
13.299,57€

PACK

**MADE
IN SPAIN** 

OPINIÓN CLIENTES



CITROEN-ADVISOR.ES

(1) PVP recomendado nuevo e-C4 Eléctrico 100KW FEEL 29.329,04€ (Impuestos, transportes y oferta incluidos), para clientes particulares que financien con una permanencia mínima de 36 meses a través de PSA Financial Services Spain, EFC S.A. Sujeto a aprobación financiera. Cuota para una duración de contrato de 60 meses y 50.000 kms totales. Capital financiado con comisión de apertura: 21.926,95€. Comisión de apertura (3,95%) 833,2€. TIN: 3,25% TAE: 4,37% Importe total adeudado: 24.804,57€ Precio total a plazos: 33.039,86€. Total intereses: 2.877,62€. Total coste del crédito: 3.710,82€. Sistema de amortización francés. Al final del contrato podrá elegir entre entregar su vehículo, o abonar o refinanciar la última cuota. PVP para el cliente que no financie: 29.829,04€. Oferta válida en Península y Baleares hasta el 30/11/2021. El modelo visualizado no se corresponde con el ofertado. Estación de carga rápida modelo MODO 3 de 7,4kW con cable NO Smart con referencia 9835662880 incluida. La oferta no incluye instalación.

NUEVO e-C4 ELÉCTRICO. CONSUMO HOMOLOGADO WLTP (WH/KM) 166,2. EMISIONES CO₂ WLTP (GM/KM) 0. AUTONOMÍA WLTP HASTA 350 KM.

TFSIE La gama de híbridos enchufables de Audi ofrece 20 configuraciones posibles al cliente corporativo y una autonomía eléctrica de entre 45 y 73 kilómetros

huella

Las ventas de vehículos híbridos enchufables está viviendo su época de oro, con especial incidencia en el mercado de empresas, que está adquiriendo estos automóviles por sus buenas condiciones ruteras pero, sobre todo, por la introducción de ese guiño medioambiental que también se traduce en una etiqueta ecológica en el parabrisas que permite más libertad de movimientos en las ciudades.

Las matriculaciones de vehículos sostenibles se sitúan este año en 239.000 unidades, con un 75% de crecimiento y suponen ya el 28,5% del mercado total. De esa cantidad, 32.500 vehículos se han vendido con propulsión híbrida enchufable, y el 47% de esa cifra, la mitad de las entregas, se corresponden con un más que pujante segmento de compras de empresas y de renting, con un poco más de 15.000 unidades y un crecimiento del 140%.

Audi tiene ojo, sí. De hecho, sus ventas de enchufables han aumentado un 138% hasta octubre, con 1.100 unidades. Estos buenos resultados se deben, en gran medida, a que dispone de un potente abanico de vehículos en gama, todos con etiqueta '0'.

La marca de los cuatro aros ofrece en el mercado corporativo 12 siluetas diferentes con propulsión híbrida enchufable que corresponde a ocho modelos con las siglas TFSIE: A3, A6, A7, A8, Q3, Q5, Q7 y Q8. De acuerdo con la marca, las autonomías eléctricas de su gama enchufable abarcan desde

los 45 kilómetros del A8 hasta los 73 kilómetros de la berlina A6, todas distancias más que suficientes para que muchos de los trayectos que efectúa un conductor a diario se cubran con cero emisiones ni necesidad de recarga.

Los estudios de mercado que maneja Audi indican que los conductores españoles realizan un promedio de 58 kilómetros diarios, como máximo.

Estudiando la eficiencia

La gama enchufable de Audi arranca siempre en modo eléctrico y su velocidad máxima sin emitir emisiones oscila entre 15 y 140 kilómetros por hora. La carga de la batería se puede controlar desde el sistema de navegación y también es posible preestablecer una ruta con parámetros de uso de la propulsión eléctrica, esto es, que el vehículo active el modo de cero emisiones en los puntos de mayor eficiencia cuando grabamos un destino.

Hemos probado en esta ocasión los modelos Q7 y A6 y su conducción con el sistema 'Auto Hybrid', que utiliza el motor de combustión y el eléctrico de modo combinado y según las necesidades. Si circulamos a baja velocidad, por ejemplo, echa mano únicamente del eléctrico, y si rodamos en carretera escoge el térmico.

Pero, por ejemplo, combina el uso cuando necesitamos un extra de aceleración al adelantar, un añadido muy funcional en el uso diario de estos coches. Los precios de partida para las

configuraciones enchufables arrancan en una cuota mensual cercana a 640 euros sin IVA en el caso de la opción más económica, el A3 TFSIE 1.4 de 204CV, para el que hemos calculado un contrato de 48 meses para recorrer 79 kilómetros diarios, el equivalente a una duración total de 80.000 kilómetros con uso exclusivamente profesional.

Para el resto de la gama enchufable se pueden encontrar opciones, calculadas ya para sumar unos 30.000 kilómetros anuales durante cuatro años, por algo más de 700 euros en el caso del Q3, 1.200 euros en el caso del A6 —el que dispone de más autonomía sin emisiones, 73 kilómetros—, 1.400 euros para el Q8 y cien euros más para el Q7 y el tope de gama A8, que se sitúa en unos 1.700 euros mensuales de cuota de *full renting*.



A punto

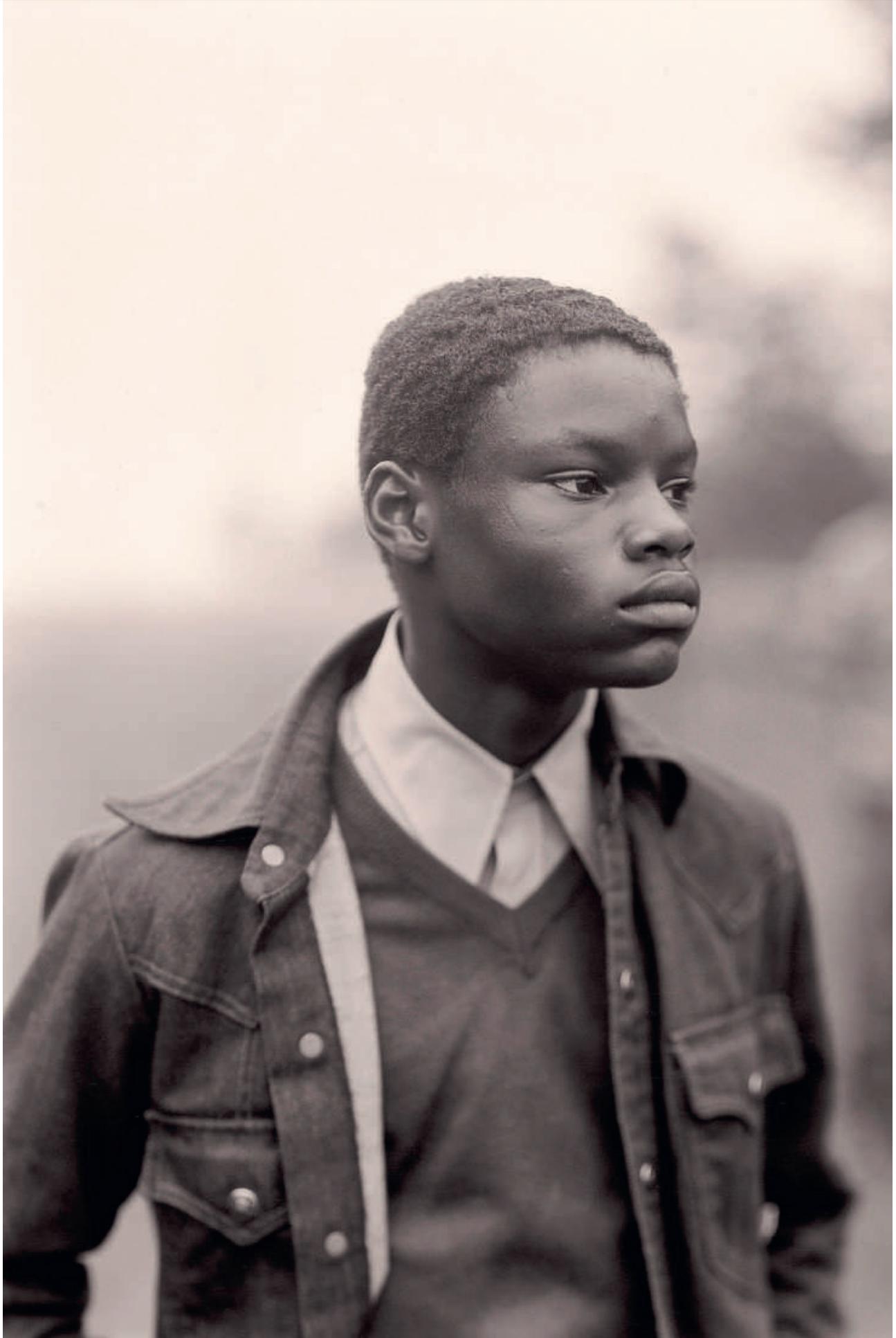
● Empresas y renting suponen el 50% de las ventas de híbridos de Audi. Modelos más vendidos*.

| MODELO | EMPRESAS | RENTING | TOTAL |
|-------------|----------|---------|-------|
| Q5 | 196 | 899 | 1.095 |
| A4 | 67 | 503 | 570 |
| A3 | 125 | 327 | 452 |
| Q3 SP | 84 | 233 | 317 |
| Total marca | 984 | 3.228 | 4.212 |

* Periodo: enero-septiembre

Fuente: MSI Iberia.





corriente

La Fundación Mapfre acoge en Madrid y hasta el próximo 9 de enero la mayor retrospectiva jamás mostrada de la fotógrafa estadounidense **Judith Joy Ross** (Pensilvania, 1946). El gran talento de Joy Ross, especializada en el retrato, reside en mostrar a las personas que capta con el objetivo tal y como son, y no como podrían ser o como les gustaría ser. Quizás les suene de algo este concepto, que de acuerdo con las redes sociales actuales perseguiría un rol antitético de la imagen: realidad pura versus belleza falseada. La obra expuesta recoge 200 fotografías de la autora, aparte de un prolijo material documental.

📍 Precio: Desde 5€

IBIZA & ARONA Seat retoca el exterior de dos de sus modelos fetiche para flotas de empresas. Los cambios más acentuados se observan, sobre todo, en el interior

fácil

Hay modelos que suenan a caballo ganador desde su origen. Le ocurrió al Ibiza de Seat, allá por los años 80 del siglo pasado, y hace no tantos años le sucedió lo mismo al Arona, un SUV compacto de tamaño pequeño que convierte en oro todo lo que toca.

En cifras generales, Ibiza y Arona suponen el 40% de las ventas mundiales de la marca. Y del primero de ellos se han comercializado en el mundo más de seis millones de unidades, por los cerca de medio millón del Arona en unos cuatro años de vida.

También son cruciales para el departamento *Business* de Seat, con un Arona que se sitúa como segundo modelo más vendido de la marca en renting —cuarto en compras de empresas— y un Ibiza cuarto en renting y segundo en empresas. Vaya buena complementariedad.

Ahora le ha tocado el turno a la revisión exterior e interior de ambos modelos, tras unos ejercicios manteniendo las formas. De acuerdo con la marca, se ha producido una evolución exterior, pero una revolución interior, y lo cierto es que así es.

Hemos tenido la oportunidad de probar los dos modelos nuevos y exteriormente no existen muchos cambios, salvo en una versión específica del Arona. Pero en el habitáculo interior sí que existe un nuevo formato, un nuevo estilo y un nuevo ambiente presidido por las

pantallas de nuevo cuño, que en los dos modelos se han situado más elevadas, lo que mejorar la practicidad en todos los sentidos. Por modelos, el Ibiza añade nuevos diseños de llantas e iluminación cien por cien led, y el Arona, sobre todo en la versión X-Perience, un carácter más agresivo, con un frontal remozado e, igualmente, faros led y llantas de nuevo diseño.

Buenas aptitudes

Con capacidades de maletero de 355 litros en el caso del Ibiza y unos muy apreciables 400 litros para el Arona, los añadidos en estas configuraciones recién lanzadas al mercado profesional disponen de asistente de viaje, e igualmente asistente de atasco, de señales de tráfico, lateral para el viento cruzado y de luces de carretera como características principales.

La oferta de motores se concentra en opciones de gasolina y de gas natural comprimido. En el caso del Ibiza, existen cinco motorizaciones diferentes que ofrecen desde 80 hasta 140CV de potencia, y en el Arona entre 90 y 150CV. El Ibiza de un litro y 80CV, con cambio manual, es un mechero rodante, perfecto para profesionales que realizan muchos kilómetros al día y necesitan aquilatar costes de combustible al máximo. Se lo recomendamos.

De su lado, la versión de gas natural, que a la postre es la verdadera campeona de los dos modelos en relación con los consumos, se puede

conseguir en el mercado de empresas con un propulsor 1.0 TGI de 90CV de potencial y manual. A la versión inicial del Seat Ibiza de 80CV de potencia y con acabado Reference se puede acceder en el mercado actual de renting por una cuota mensual, de acuerdo con valoraciones oficiales obtenidas por *Fleet People*, de 310 euros sin contar impuestos, aportando una entrada de mil euros y teniendo en cuenta un contrato de 48 meses con 30.000 kilómetros recorridos por año. Incluye todos los servicios, es un *full renting*.

En el caso del Arona, la cuota mensual se eleva un poco, hasta 345 euros sin contar con el IVA, para un contrato también de 120.000 kilómetros totales durante cuatro años, entrada de mil euros y todos los servicios incluidos.



Líderes

● Top 5 de Seat en Empresas*

| MODELO | UNIDADES | DIF. 2021/2020 (%) |
|---------|----------|--------------------|
| León | 6.422 | ▲ 15,0 |
| Arona | 3.701 | ▼ -7,6 |
| Ateca | 3.231 | ▲ 10,8 |
| Ibiza | 2.619 | ▼ -34,0 |
| Tarraco | 797 | ▲ 21,0 |

*Periodo: enero-septiembre 2021.

Fuente: MSI Iberia.



Se puede amar a las flotas
Se puede amar el renting

Sí.
Se puede.

ELOTAS



el inicio de todo

La adquisición de Europcar por parte de Volkswagen augura una nueva ola de cambios en el ámbito de la movilidad. Así quiere posicionarse el fabricante alemán en este negocio de futuro.

POR FIZ CABANAS ▶ P28



RENTING

► CLAVES: LA COMPRA DE EUROPCAR

Unpreciado chute de nueva movilidad

NEGOCIOS» Volkswagen quiere posicionarse en primera línea comprando la rent a car

El Grupo Volkswagen, uno de los líderes indiscutibles de la automoción mundial, ha puesto sus cartas sobre la mesa en el momento preciso, con el anuncio de adquisición de la compañía alquiladora francesa Europcar. El objetivo es claro: crecer rápido en nuevos canales de movilidad y, a ser posible, a buen precio.

El movimiento que anticipa el grupo automovilístico alemán es la batalla que libra una compañía tan poderosa, innovadora, y hasta el año pasado líder mundial en ventas de automóviles —perdió el título a manos del gigante nipón Toyota— por su supervivencia a medio y largo plazo; es la apuesta por el protagonismo y el liderazgo de un mercado que hoy está absolutamente revolucionado.

De hecho, la disrupción que vive actualmente la movilidad es motivo de ocupación y preocupación, a partes iguales, de la industria automovilística. Si bien las oscilaciones del mercado siempre han existido, nunca habían coincidido juntos tantos factores de cambio de patrones de consumo.

Dinero de sobra

• Magnitudes del Grupo Volkswagen.

| CONCEPTO | 2019 | 2020 | DIF. (%) |
|-----------------------|---------|---------|----------|
| Ventas mundiales* | 10,97 | 9,31 | ▼ -15,2 |
| Producción mundial* | 10,82 | 8,90 | ▼ -17,8 |
| Empleados | 671.000 | 663.000 | ▼ -1,3 |
| Ingresos** | 252.632 | 222.884 | ▼ -11,8 |
| Beneficio operativo** | 16.960 | 9.675 | ▼ -43,0 |
| Resultado neto** | 14.029 | 8.824 | ▼ -37,1 |
| Liquidez neta** | 21.276 | 26.796 | ▲ 25,9 |

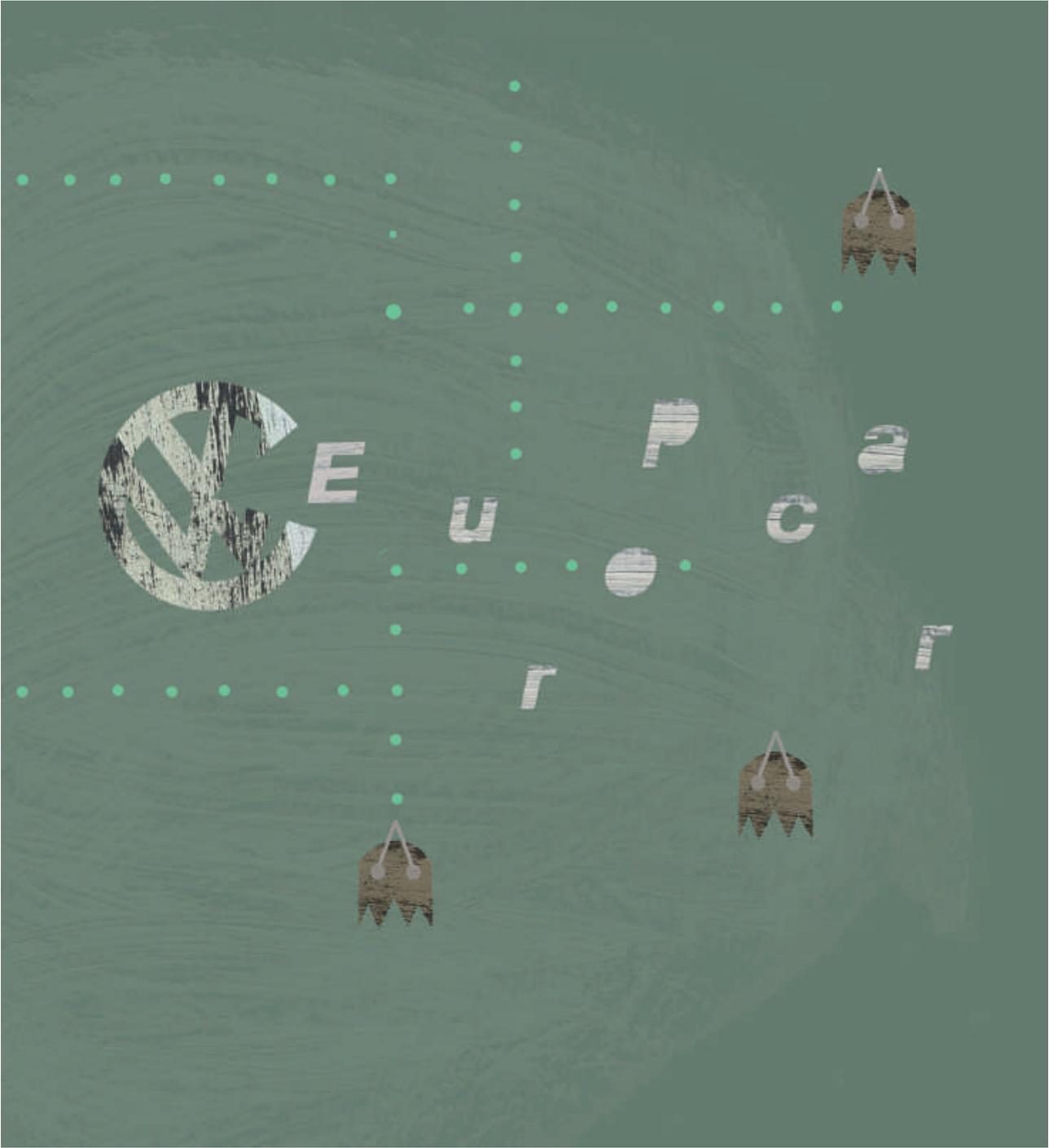
*Millones de unidades. **Millones de euros.

Fuente: Volkswagen • INFOGRAFÍA: BÁRBARA M. DÍEZ

La lista es larga: cambio climático, desarrollo de la electrificación del vehículo —a pesar de que el vehículo eléctrico existe desde el siglo XIX—, digitalización de la sociedad, pandemia sanitaria mundial sin precedentes recientes, crisis de suministros como la actual de los semiconduc-

tores (la propia ACEA señala esto como factor relevante en la caída de producción y ventas) y un horizonte de descarbonización en el transporte que ya ha puesto fecha de caducidad a los motores de combustión.

Pero, sobre todo, condiciona el mercado y la actividad de compañías



Ⓢ

como el Grupo Volkswagen y Europcar el espectacular cambio en los hábitos de consumo experimentado durante estos últimos años. Esto ha provocado que más allá de la venta de automóviles a particulares, el renta car y el renting, hayan ido ganando espacio y protagonismo otros conceptos como los VTC, el renting flexible, el carsharing —también motosharing y derivados—, e incluso las suscripciones a vehículos, como quien se suscribe a una publicación, entre otros cada vez más novedosos y digitales servicios.

F

¿Quién iba a pensar hace cuatro o tres décadas que en el siglo XXI muchos de nosotros íbamos a adquirir movilidad desde la palma de la mano (*smartphone* o similar mediante), alquilando un coche por minutos, o incluso suscribiéndonos a uno? Y ¿quién se lo iba a decir a los fabricantes de automóviles, que tradicionalmente venden una parte importante de su producción a particulares?

En este escenario no parece fácil comercializar coches modernos, cada vez más electrificados y cada vez más caros, con una infraestructura de recarga todavía insuficiente, en un mercado muy competitivo, y cuyos clientes valoran, además del precio, la flexibilidad. Por ello el objetivo ya no es únicamente vender coches, sino ponerlos en el mercado también por estos nuevos canales, mucho menos rígidos que los canales tradicionales, más digitales, sencillos y en

» **Aquí estoy.** Volkswagen ha dado un golpe encima de la mesa con la absorción de Europcar. En la imagen, uno de sus icónicos furgones 'vintage' en una calle de Berlín (Alemania) en octubre pasado. // FOTOGRAFÍA: WIRESTOCK





VOLKSWAGEN

definitiva accesibles y adaptados a las necesidades de los consumidores actuales.

La creciente nueva movilidad

El Grupo VW ya había dado pasos importantes en nuevas soluciones de movilidad, y la más clara apuesta en nuevos servicios, sobre todo de carsharing, se hicieron realidad con compañías como MOIA (nacida a finales de 2016, 100% Grupo VW), de viajes compartidos o *ridepooling* con vehículos eléctricos en Hannover y Hamburgo. Y sobre todo Weshare, también 100% del grupo alemán, cuyo consejero delegado, **Philipp Reth**, se declara convencido de que “el carsharing 100% eléctrico será un elemento de transición significativo y escalable en el ámbito de la movilidad sostenible y compartida durante un tiempo considerable, hasta la llegada de sistemas de transporte automatizados”.

Pero la competencia no es coja; y también se mueve rápido. Kia tiene Wible al 50% con Repsol; BMW y Daimler están presentes con Sharenow, producto de la fusión de Car2go y DriveNow, que manejan una flota de 20.000 vehículos en más de 30 ciudades de 14 países; Stellantis tiene Free2Move, anteriormente Emov, y ofrece carsharing así como alquiler a corto y largo plazo; Renault está en Zity con Ferrovia y, además, se hizo recientemente con Bipi, que apuesta por un modelo de suscripción que sigue ganando adeptos.

Si el grupo galo se metió en una operación de cien millones de dólares por una empresa que no llega al lustro de vida, será porque da cierta credibilidad a las previsiones que su CEO hacía en marzo pasado, apuntando a que en 10 años el 90% de las ventas de coches será por sus-

F

cripción. El movimiento que anticipa el Grupo Volkswagen es un chute colosal, una apuesta contundente con mucho sentido en estos momentos.

Durante estos últimos años, Europcar ha estado creciendo a golpe de talonario en estos nuevos segmentos de mercado, apostando por la adquisición de firmas de carsharing.

Ahí están Ubeeqo, bajo la que situó a la española Bluemove; adquirió la *app* londinense Brunel por 5,4 millones, la *start-up* italiana Guidami, y en diciembre de 2017 adquirió la londinense E-Car (carsharing), además de controlar GoCar y Scooty.

Y todo ello en cinco años, de 2013 a 2018 y pese a que las operaciones en el negocio de Movilidad no estaban dando grandes frutos.

Sin embargo, lo que sí dieron a Europcar es una fuerte presencia y conocimiento en estos nuevos modelos de negocio, muy alienados con las actuales tendencias de mercado y hábitos de consumo. Esto supone un aliciente muy interesante para quien aspire a competir en las diferentes variantes de la nueva movilidad.

Como publicó *Fleet People* en 2019, ese año la consejera delegada de Europcar, **Caroline Parot**, resumió la estrategia en dos frases: “hemos cambiado mucho en los dos últimos años. Nuestro tamaño es hoy un tercio más grande que en 2017”.

Se podría decir que Europcar “se cargó de nueva movilidad”, entró en nichos de mercado aún por madurar o explotar todo su potencial, siendo incluso una huida hacia delante a golpe de adquisición, sobre todo cuando estalló la crisis de la pandemia y la compañía tuvo que ser rescatada por el Estado francés.

Al tiempo, acometió una reestructuración financiera, amplió capital por 250 millones de euros y redujo su



26%

El Grupo VW terminó 2020 con una liquidez neta de casi 27.000 millones de euros, un 26% más. Comprar Europcar no le supone mucho.

» 'Business'. Fachada frontal de un establecimiento de la empresa de rent a car Europcar en Reading (Reino Unido), en junio del año pasado. // FOTOGRAFÍA: ROGER UTTING

deuda corporativa de 2.010 millones de euros a 910 millones de euros, operaciones cuya consecución anunció este mismo año.

Esta situación provocó que la empresa apenas haya avanzado en el negocio de nueva movilidad una vez hechas las adquisiciones, teniendo en cuenta que son líneas de negocio con un potencial brutal, pero en una compañía sin el músculo financiero suficiente para acabar de despegar en un mercado (el de la nueva movilidad) en pleno desarrollo. Y claro,



también provocó que esta compañía, con abundante *know how* pero sin los recursos necesarios, sean la ficha complementaria del Grupo VW en estas líneas de negocio. Y, además, a un precio que se evidencia interesante para el consorcio alemán.

Plataforma de “colocación”

La oferta del grupo de automoción germano por Europcar, que valora la compañía en unos 2.500 millones de euros, supone hacerse de golpe con el control de un 27% del mercado del alquiler de automóviles en Europa, donde dispone de unas 3.500 agencias y una flota cercana a los 250.000 vehículos a diciembre de 2020.

Pero no va solo de eso.

El consorcio alemán ya anunció que tiene ambiciosos planes para el futuro de Europcar en caso de que la

Los tentáculos del jefe

• Así contribuye Europcar.

| MARCA | VENTAS* | FACTURACIÓN** | BENEFICIO BRUTO** |
|----------------|------------------------|---------------|-------------------|
| Europcar | 247.700 ⁽¹⁾ | 1.761 | -686 |
| Volkswagen | 2.835.000 | 71.076 | 454 |
| Audi | 1.017.000 | 49.973 | 2.739 |
| Skoda | 849.000 | 17.081 | 756 |
| Seat | 484.000 | 9.198 | -339 |
| Bentley | 11.000 | 2.049 | 20 |
| Porsche | 265.000 | 26.086 | 4.021 |
| VW Comerciales | 345.000 | 9.358 | -454 |
| Scania | 73.000 | 11.521 | 748 |
| MAN | 118.000 | 10.838 | -631 |

*Millones de unidades. **Millones de euros.

(1) Flota de vehículos promedio, con 56,4 millones de alquileres unitarios en 2020.

Fuente: MktScreen.

operación de compra finalmente se cierre (está pendiente de aprobación final por parte de las autoridades de Bruselas), como aumentar su facturación en más de un 30% de aquí al 2023 —hasta superar los 3.000 millones de euros— y alcanzar beneficios operativos brutos cercanos a los 400 millones de euros.

Es cierto que el mercado del alquiler de vehículos —el *core business* de la compañía— también ha evolucionado, y se ha flexibilizado de forma notable, pero el gran movimiento no parece que vaya por ese camino.

El hecho de que todas estas líneas de negocio novedosas, adaptadas a nuevos hábitos de consumo, se mueven fundamentalmente en el floreciente mercado de vehículos electrificados (híbridos, híbridos enchufables y eléctricos, sobre todo) ofrecen una plataforma fabulosa para el lanzamiento y “colocación” en

nado, y se ha flexibilizado de forma notable, pero el gran movimiento no parece que vaya por ese camino.

F

De una tacada

• Firmas de Nueva Movilidad y RAC de Europcar que integra VW.

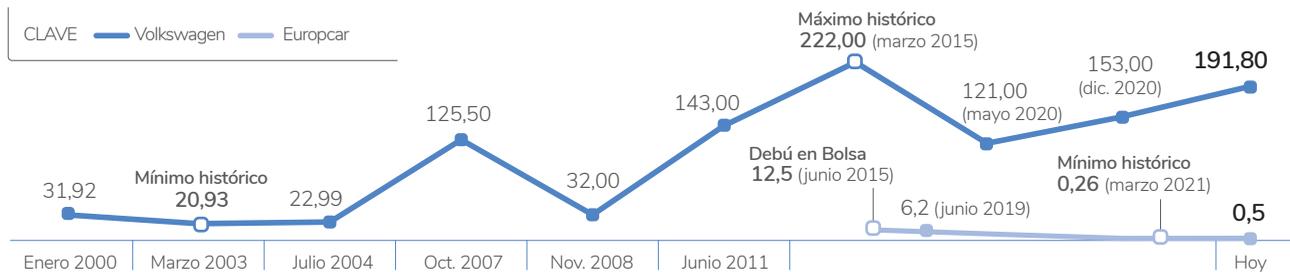
| EMPRESA | NEGOCIO | NEGOCIO |
|------------|------------------------|----------------|
| GoCar | Carsharing | Irlanda |
| Ubeego | Carsharing | Francia |
| E-Car Club | Pay per use eléctricos | Inglaterra |
| Bluemove | Carsharing | España |
| Brunel | VTC con chófer | Inglaterra |
| Guidami | Carsharing | Italia |
| Buchbinder | Alquiler 'low cost' | Alemania |
| Goldcar | Alquiler 'low cost' | España |
| Scooty | Scooter-sharing | Bélgica |
| Fox | Rent a Car | Estados Unidos |

Fuente: MktScreen.

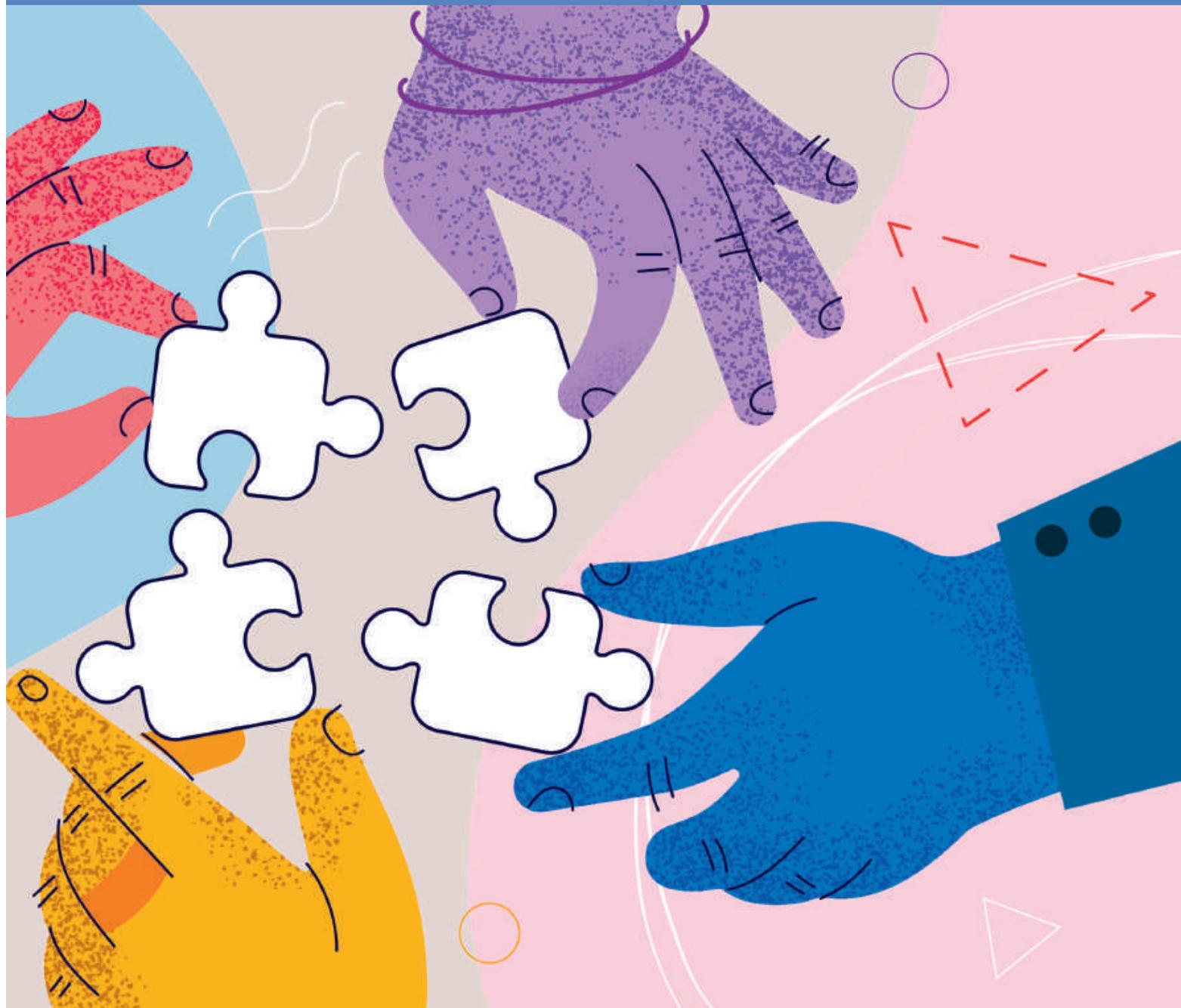


El valor del mercado

• VW tiene un valor en Bolsa de 121.000 millones de euros. La capitalización de Europcar es de 2.521 millones. Valor en euros.



Fuente: MktScreen.



el mercado de los nuevos modelos electrificados de todas las marcas del grupo además de la propia Volkswagen. Y todas las marcas, y todas las gamas, van hacia la electrificación.

Así, el mercado de vehículos electrificados sigue creciendo, con los híbridos a la cabeza —en la Unión Europea creció más de un 200% en el segundo trimestre, según los datos de ACEA—, los eléctricos puros crecen un 231% en el mismo periodo y están en volúmenes superiores a

» **Situación.** Adquirir Europcar coloca a Volkswagen en una buena posición en la parrilla de la nueva movilidad. // **ILUSTRACIÓN: ALPHAVECTOR**

las 200.000 unidades, muy próximos ya a los híbridos enchufables.

Pese a las carencias de infraestructura de recarga, los eléctricos ya

están cogiendo velocidad de crucero, y es tendencia que sigan creciendo en los próximos meses y años.

En este contexto, el grupo automovilístico Volkswagen ya está puliendo —comprando— su plataforma de lanzamiento de estos vehículos, en el momento justo de la transición tecnológica de la automoción con la nueva movilidad.

Es un buen puesto en la parrilla de salida para esta carrera, y además a un precio que se puede permitir.

trendy

YARIS CROSS >> El SUV compacto urbano de Toyota estrena la última generación de propulsiones híbridas y ofrece al usuario pro un elevado valor residual

F Este SUV compacto tiene muy buena pinta. Es el típico automóvil de tamaño contenido, pero planta elevada, que recoge buenos frutos siempre. Especialmente, en un sector como en el que nos ocupa, el de los servicios corporativos.

En renting dirigido a clientes autónomos de edad media, con diferentes escalas de mantenimiento y aplicaciones, modelos como el Yaris Cross híbrido siempre resultan un éxito porque ofrecen cuotas bastante asequibles a cambio de mucho diseño, mucha tecnología y ese componente sostenible tanpreciado.

El Yaris Cross de última generación, en este caso la cuarta en lo tocante a su motorización, recibe ahora un propulsor de 115CV gasolina que funciona de maravilla y cinco acabados diferentes.

Uno de ellos, y poniendo el ojo en los clientes de empresas, es el 'Business Plus', que se dirige a estos colectivos concretando bastante los equipamientos y ofreciendo justo lo que se necesita en este tipo de actividades.

Lo que destaca de modo principal en este vehículo es, precisamente, su contenido tamaño exterior, que contrasta con un interior en el que el espacio está cuidado y es reseñable.

Este vehículo cuenta con un maletero que ofrece una capacidad de 400 litros, una cifra que supera con amplitud las cifras de los utilitarios convencionales, y está pensado para una utilización urbana no exenta de escapadas más allá del entorno de las ciudades. Al acabado

'Busines Plus' se suman 'Active Tech', 'Style', 'Style Plus' y 'Adventure', y se puede escoger con 14 colores, de los que ocho son de un solo color y seis bitono, una tendencia esta última que comenzó hace algún año y que parece estar consolidándose cada vez más por su neto estilo moderno.

Independientemente del acabado general, Toyota está ofreciendo dos packs de equipamiento adicionales para la versión 'Active Tech', denominados 'Connect' y 'Confort', que incluyen un sistema multimedia con pantalla de nueve pulgadas, cargador inalámbrico y conexión Apple/Android o puerta trasera de apertura automática, aparcamiento trasero con sensores y cámara y frenado automático, respectivamente.

Opciones en renting

Aprovechando el lanzamiento del modelo, la marca japonesa está ofreciendo a sus clientes profesionales una opción de renting con todo incluido, a través de su división de renting Kinto One, en el caso de la versión 'Business' por 279 euros mensuales sin IVA —10.000 kilómetros anuales a cuatro años— o 295 euros para el 'Active Tech'.

Bajo un configurador de renting habitual, la opción 'Business', para un contrato de 48 meses y 30.000 kilómetros anuales con un renting que incluye mantenimiento y servicios, se puede encontrar por una cuota mensual de 390 euros mensuales. Hay que destacar, en este vehículo, su alto promedio de

valor residual, establecido como el precio a futuro calculado tras su uso en el periodo contratado, y que en el Yaris Cross es de los más elevados del mercado, con un valor mantenido en esta versión profesional de casi el 62%. Es un porcentaje muy grande.

El Toyota Yaris Cross con acabado 'Business' cuenta con un equipamiento de serie que incluye luces diurnas de led, retrovisores eléctricos, pantalla multimedia táctil de ocho pulgadas y compatibilidad con Apple y Android, cámara de visión trasera, sensor de lluvia y climatizador.

El consumo homologado de este automóvil, que tiene unas dimensiones de 4,2 metros de largo por 1,76 de ancho y 1,59 metros de alto, es de 4,4 litros de combustible por cada cien kilómetros, de acuerdo con el protocolo WLTP.



Interesante

● La silueta Yaris sigue enganchando. Periodo: enero-septiembre.

| MODELO | VENTAS A EMPRESAS | A CLIENTE PRIVADO | RENT A CAR |
|-------------|-------------------|-------------------|------------|
| Yaris | 2.777 | 6.452 | 1.237 |
| Yaris Cross | 195 | 280 | 3 |
| Total Yaris | 2.972 | 6.732 | 1.240 |

Fuente: MSI Iberia.



ILUSTRACIÓN: CDFDFSDOSMAA

tiempo

TCO» Los vehículos comerciales eléctricos ofrecen ya unos costes de utilización equiparables a los de propulsión diésel. Falta su popularización masiva

F La carga que lleva usted en la parte trasera de su furgón o furgoneta no es la culpable de que la autonomía eléctrica de la unidad que conduce disminuya más. Bueno, sí que lo es, pero en mucha menor medida que la temperatura exterior y los lugares por los que realiza habitualmente su jornada de trabajo para transportar bultos o entregarlos.

Esta es la principal conclusión de un interesante informe presentado por la empresa de renting y movilidad Arval, que explica que la utilización que más favorece a la autonomía de los vehículos comerciales eléctricos es la que se realiza mezclando vías urbanas e interurbanas, con rangos de velocidades de entre 15 y 40km/h y de entre 60 y 90km/h, respectivamente, y siempre con temperaturas cálidas —no extremas—, lo cual es una muy buena noticia para el entorno corporativo español en comparación con la mayoría de países europeos, por ejemplo.

En este último sentido, cabe señalar que la autonomía en uso real para un ciclo combinado urbano-interurbano para un vehículo profesional de menos de 3.500 kilogramos se sitúa en no más del 70% en condiciones de invierno desfavorables, un dato que hay que tener muy en cuenta.

Aunque hay que tener muy presente que la autonomía, en primer lugar, depende de modo fundamental del tipo de conducción que se realiza, se puede determinar, de acuerdo con

Arval, que los furgones o furgonetas de tamaño mediano circulando por vías interurbanas, es decir, a velocidades medias, son la ecuación perfecta para mantener la autonomía del vehículo en su tope, en este caso —ténngalo en cuenta, reiteramos—, obteniendo un 82% sobre la autonomía oficial del fabricante de acuerdo con el baremo WLTP.

“El impacto de la carga y la tipología de la vía por la que se circule son elementos influyentes, desde luego, pero la temperatura ambiente es todavía más crucial, un aspecto que nos ha sorprendido en la hora de realizar el informe”, asegura **Manuel Orejas**, director de Marketing y Desarrollo de Negocio de Arval, en declaraciones a *Fleet People*.

Lo que hay en la calle

Con temperaturas medias frías como las que se avecinan, y por ponerles algunos ejemplos, un comercial ligero eléctrico pequeño sin carga, como los que se utilizan en reparto de última milla, mantiene un 71% de su autonomía en uso solo urbano, un 82% en interurbano y apenas un 46% si circula en autopista a más de 90km/h de media. Para un furgón medio, estos porcentajes son del 53%, 82% y 74% y para uno grande, del 99%, del 104% y del 68%, paradójicamente.

Es decir, que a mayor peso de vehículo, mejor mantenimiento de la autonomía. Seguramente, porque utilizan baterías más pesadas y grandes.

Si le colocamos un 50% de la carga útil a ese derivado comercial pequeño, —digamos que este es el ejemplo más real—, su autonomía se sitúa en el 63% sobre la cifra oficial para uso en ciudad, el 75% en entorno interurbano y el 45% en autopista. Para uno medio, el dato se situaría en un 48%, un 82% y un 77%, respectivamente, y para uno grande en un 92% en urbano, un 91% en interurbano y un 61% en autopista.

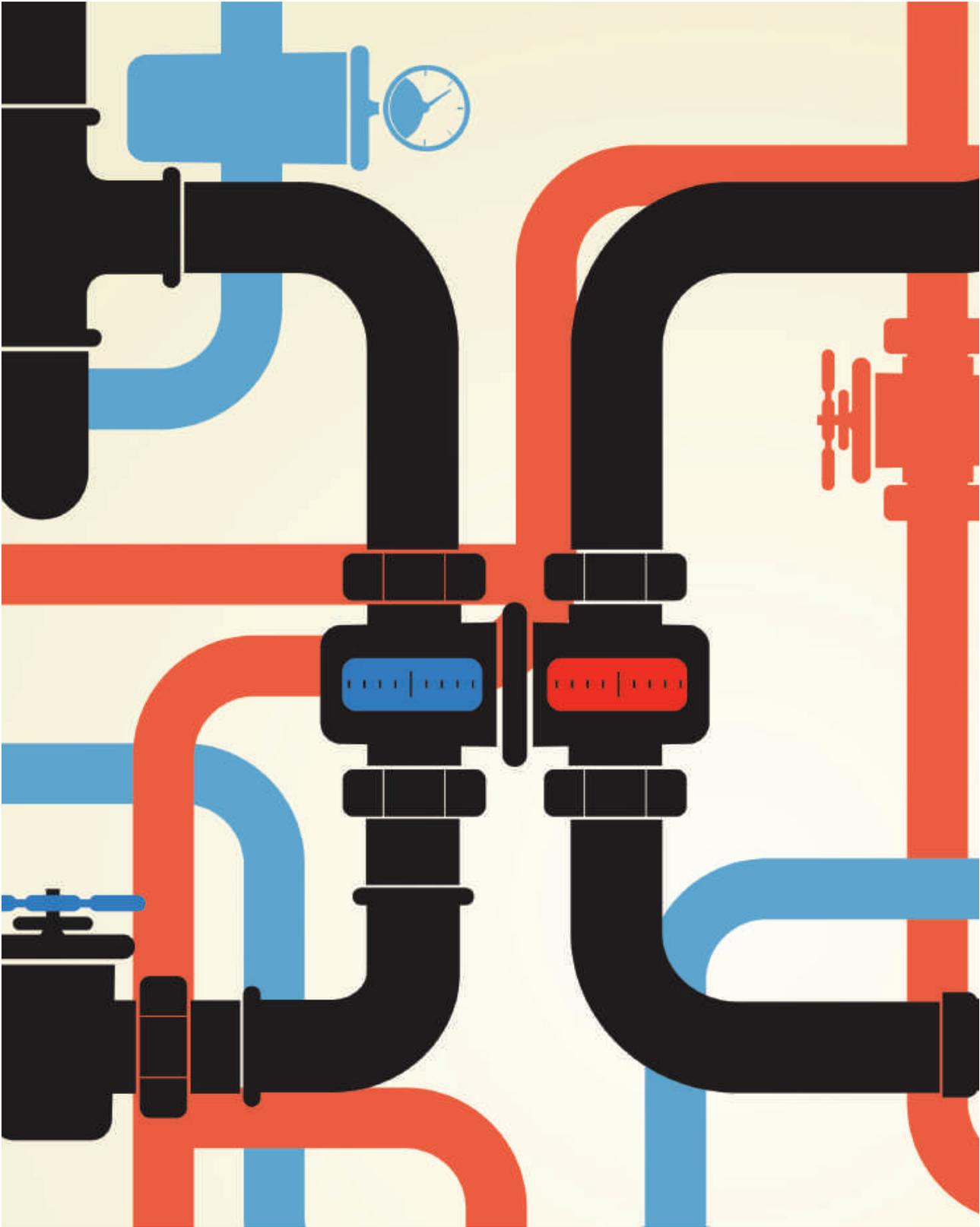
Y a todo esto.

¿Le renta el eléctrico? En un mundo comercial tan dieselizado, ¿es oportuno? Veamos.

Fundamentalmente, el sí gana siempre que, hoy en día, tenga capacidad de recarga suficiente para su vehículo. Porque hay que observar que disponer de un eléctrico puro, con etiqueta '0', compensa frente a un diésel por la mera razón de la facilidad de acceso a las ciudades y del aparcamiento gratuito. En un entorno profesional, esto es clave.

Arval ha efectuado un comparativo basándose en un uso corporativo de 130 kilómetros diarios cinco días por semana, para realizar 30.000 kilómetros anuales durante 48 meses de contrato de renting. El resultado es que, sumando el mantenimiento, el uso de combustible y todas las variables posibles, un furgón eléctrico medio tiene un coste total de uso o TCO de 30.248 euros, por los 29.964 euros de un diésel.

Hagan, pues, sus propias cuentas.



F

ILUSTRACIÓN: TOVOVAN

gigante (en ciernes)

ANÁLISIS >> ALD Automotive y LeasePlan profundizan en la idea de una fusión en la que el grupo francés llevaría la voz cantante. Europa, eso sí, tendrá la última palabra

F

Veamos si podemos arrojar un poco de luz sobre todo este jaleo flotista global. Quién es quién, qué sucede, qué puede suceder en el futuro a corto plazo y, sobre todo, por qué. Parece ser que la industria automovilística global no es la única que está comprobando en sus propias carnes cómo se tambalean sus estructuras de negocio tradicionales.

No es que nos refiramos a una coyuntura de crisis, tomando esta palabra con un sentido negativo. Apuntamos a crisis, a cambio, en su sentido etimológico más certero. Es lo que está viviendo toda la industria de automoción desde el último año, en un proceso que se ha acelerado a la velocidad del rayo como consecuencia del fuerte impacto provocado por el coronavirus en todo el planeta.

El sector del renting y leasing global no solo no es ajeno a todo ello, sino que está más involucrado que nunca en los cambios cruciales que se avecinan. Eso sí, digamos que con menos angustia que los fabricantes de vehículos de primer nivel, por ejemplo.

¿Crearán ALD Automotive y LeasePlan la nueva Stellantis —unión entre PSA Peugeot Citroën y Fiat Chrysler Automobiles— del sector del renting y las flotas? La línea editorial de la publicación que tienen ustedes entre sus manos ha sugerido la dificultad de que fragüe una operación de un calibre semejante, teniendo en cuenta el tamaño de las empresas involucradas y la posición de privilegio que pasaría a ejercer en el

Los hilos del renting global

• Líderes del sector por volumen de flota.

| COMPAÑÍA | ORIGEN | EN EUROPA | RESTO MUNDO | TOTAL |
|------------------|-------------|-----------|-------------|-----------|
| LeasePlan | Holanda | 1.442.000 | 410.000 | 1.852.000 |
| Orix Fleet | Japón | 0 | 1.800.000 | 1.800.000 |
| ALD Automotive | Francia | 1.659.000 | 98.000 | 1.757.000 |
| Arval | Francia | 1.382.000 | 0 | 1.382.000 |
| Element | Canadá | 1.000.000 | 0 | 1.000.000 |
| Alphabet | Alemania | 700.000 | 0 | 700.000 |
| Donlen-Wheels | EEUU | - | 465.000 | 465.000 |
| Athlon | Alemania | 425.000 | 0 | 425.000 |
| Lex AutoLease | Reino Unido | 0 | 382.000 | 382.000 |
| SG Fleet* | Australia | 0 | 247.000 | 247.000 |
| Deutsche Leasing | Alemania | 177.000 | 0 | 177.000 |
| Sixt Lease** | Alemania | 136.000 | 0 | 136.000 |
| Eclix | Australia | 0 | 108.000 | 108.000 |

Nota: A 31 de diciembre de 2020.

* A octubre de 2021. Resultante de sumar su flota de 144.000 vehículos más 103.000 de la filial australiana de LeasePlan, comprada por la empresa en abril de este año.

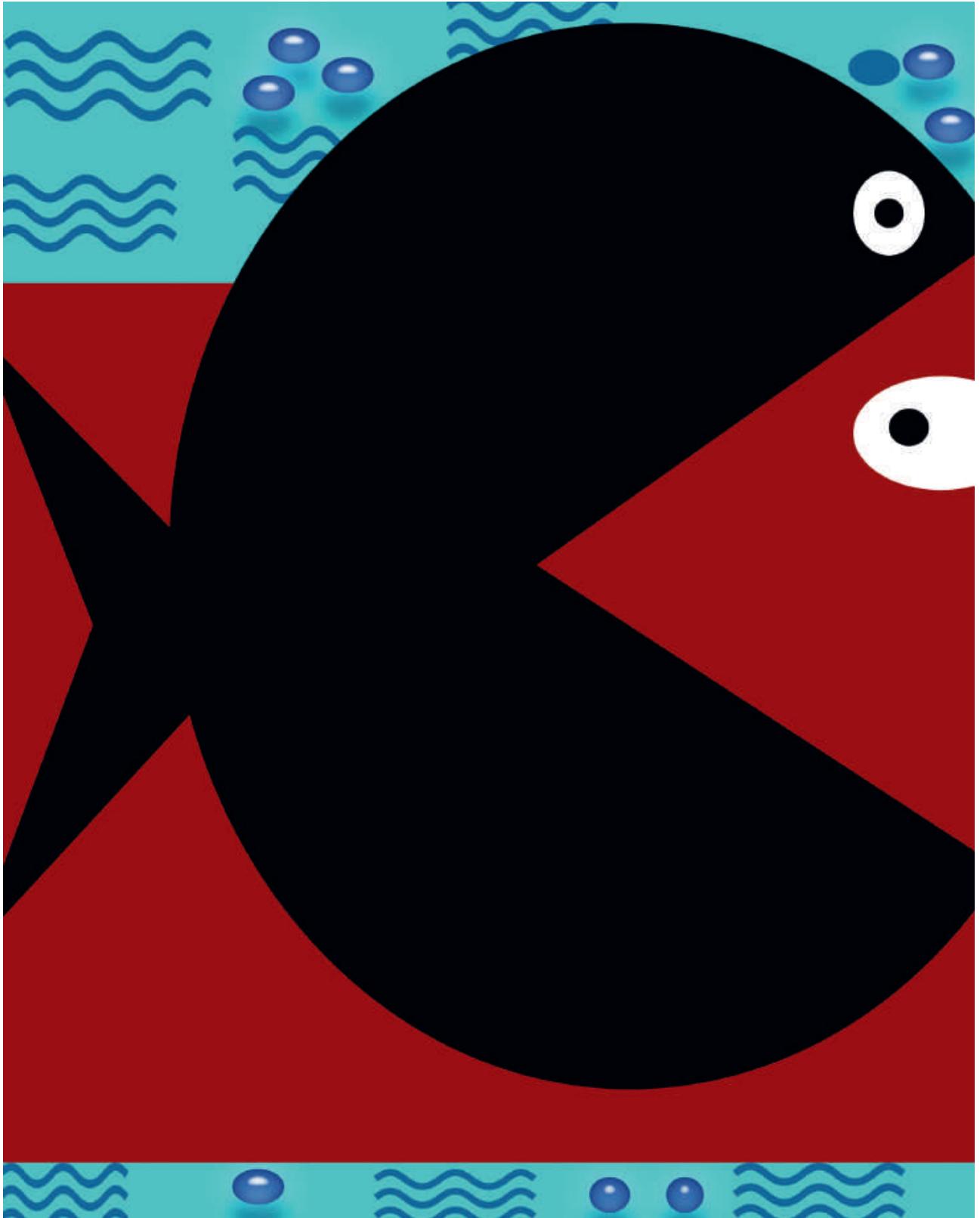
** Actualmente Allane Mobility Group. En manos de Hyundai Capital Bank desde 2020 con el 92% del capital.

Fuente: Fleet People con cifras de las compañías • INFOGRAFÍA: BÁRBARA M. DÍEZ

mercado europeo del leasing y renting. Sin embargo, la operación que dio lugar a Stellantis recibió el plácet de las autoridades de Bruselas para continuar con su negocio global y en Europa, donde siempre existen más reticencias e impedimentos legales que en regiones como Estados Unidos. Tampoco son casos iguales. Dejando a un lado el año pandémico, que ofrece cifras de ventas engañosas, el ejercicio completo de 2019

concluyó con 3,09 millones de vehículos vendidos por el grupo PSA en Europa, más un millón más de FCA.

En cuotas de mercado, que es lo interesante, dichos resultados comerciales se tradujeron en un 16,8% y un 6%, respectivamente, en relación con las matriculaciones de vehículos col continente europeo en ese año. En conjunto, las operaciones de ambas firmas no suponen, *grosso modo*, un



Ⓕ

ILUSTRACIÓN: PARUL STOCK

condicionante real que pueda poner en peligro la libre competencia del mercado de automoción del viejo continente. Así lo entendió la Unión Europea a finales del año pasado, y dio el ok a la unión entre ambas compañías. Con condicionantes determinados, pero dio el visto bueno.

A finales de octubre, ALD Automotive y LeasePlan se vieron obligadas a comunicar a los mercados financieros que están desarrollando conversaciones que puedan conllevar a una posible fusión de las dos compañías.

F

En cualquier caso, y como en el ejemplo de Stellantis, en el que el grupo francés PSA lleva la batuta de FCA en la práctica, es decir, es la empresa absorbente, la operación entre ALD Automotive y LeasePlan, de culminar en una unión final, tendría una clara absorbida en la figura de LeasePlan.

Para que eso suceda y, mande quien mande, primero tendrán que despejarse las grandes incógnitas de mercado que rodean a ambas firmas y en relación con su posición en el mismo.

Si la empresa francesa y la de origen holandés se casan, sumarán un volumen de flota de 3,6 millones de vehículos. La cifra es demasiado potente como para pasar desapercibida, teniendo en cuenta que el mercado de gestión de flotas de vehículos alcanza un volumen de unos 6,1 millones de unidades teniendo en cuenta los principales actores del sector en la Unión Europea. En este caso, la cuota de mercado de una fusión entre las dos empresas sería del 60%, un dato demasiado pronunciado. Incluso si se añadiera el volumen de mercado de Reino Unido, que cuenta en este

» **Escalar.** ALD quiere aprovechar los nuevos ecosistemas de movilidad y, para eso, necesita crecer. En la imagen, sede de la multinacional francesa, en Madrid. // **FOTOGRAFÍA: A. DAMIÁN**

Fleet People



69,7%

ALD Automotive ganó 355,4 millones de euros a lo largo del primer semestre del ejercicio actual, con un alza del 69,7%.

233%

Curiosamente, LeasePlan obtuvo un beneficio después de impuestos idéntico al de ALD, 355 millones en el mismo periodo, un 233% más.

En equilibrio (más o menos)

● Flota de vehículos de ALD y LeasePlan.
Histórico. Datos en unidades.

| AÑO | ALD AUTOMOTIVE | LEASEPLAN |
|------|----------------|-----------|
| 2005 | 601.000 | 1.225.000 |
| 2007 | 728.000 | 1.253.000 |
| 2009 | 794.000 | 1.309.000 |
| 2011 | 955.000 | 1.333.000 |
| 2013 | 1.009.000 | 1.370.000 |
| 2015 | 1.207.000 | 1.550.000 |
| 2017 | 1.511.000 | 1.700.000 |
| 2019 | 1.765.000 | 1.800.000 |
| 2020 | 1.758.000 | 1.900.000 |

Fuente: Las compañías.

Apuntes monetarios (clave)

● Cuánto y cómo gana dinero ALD Automotive.
Datos en millones de euros.

| CONCEPTO | BENEFICIO EN | | |
|---------------------------------------|--------------|-------|------|
| | 2018 | 2019 | 2020 |
| Contratos de renting y leasing | 623 | 664 | 626 |
| Servicios adicionales a los contratos | 616,7 | 632,3 | 630 |
| Venta de coches tras ciclo de vida | 102,5 | 75,0 | 61,1 |

Fuente: La compañía.

momento con cerca de un millón de automóviles gestionados sin contar con las unidades que aportan las tres grandes (Arval, ALD y LeasePlan).

Asumiendo que Europa cuente con un millón de vehículos más y contando también con el volumen británico de otro millón más, con ocho millones totales, la penetración conjunta de ALD y LeasePlan sería del 45%. Mucho.

El plan de Lease(Plan)

Desde que LeasePlan fue adquirida por un *pool* de fondos de inversión en 2015 por 3.500 millones de euros, el principal interés de los mismos ha sido desprenderse de sus activos —como de cualquier otro— a cambio de una potente plusvalía. Durante los dos últimos años, el grupo ha tratado, sin éxito, de salir a Bolsa para capitalizar el máximo retorno posible, pero el mercado se ha empeñado en negar el valor que los principales accionistas de LeasePlan han pedido durante este periodo, unos 10.000 millones de euros.

En este ejercicio, LeasePlan se ha desprendido de su filial australiana por 250 millones —103.000 vehículos de flota que restar a su portafolio— y de su pujante línea de negocio de venta de coches usados tras fin de ciclo de vida, CarNext (ver información en página 48), con el objetivo de desmigalar la empresa y convertirla en más complementaria con sus potenciales próximos dueños.

Y no hay que olvidar que en esta ecuación de compra todavía no ha dicho su última palabra Banco Santander, que aunque en abril pasado mostró interés en LeasePlan, si bien posteriormente renegó del mismo, mantiene una boyante flota de vehículos gestionada en el continente europeo con más de 200.000 vehículo solo contando con sus activos de España, reino Unido y la extinta Sixt Lease, ahora en su manos junto con Hyundai Capital. En el plano legal, una operación entre

F

Santander y LeasePlan no generaría ruido legal pero perjudicaría los intereses de ALD Automotive, que ha visto cómo en un mes de octubre frenético, y apenas dos días después de que anunciara estar en conversaciones con LeasePlan, se consolidara otro acuerdo que afecta a sus intereses: la unión entre las operadoras de flotas norteamericanas Donlen y Wheels, esta última *partner* global de ALD Automotive.

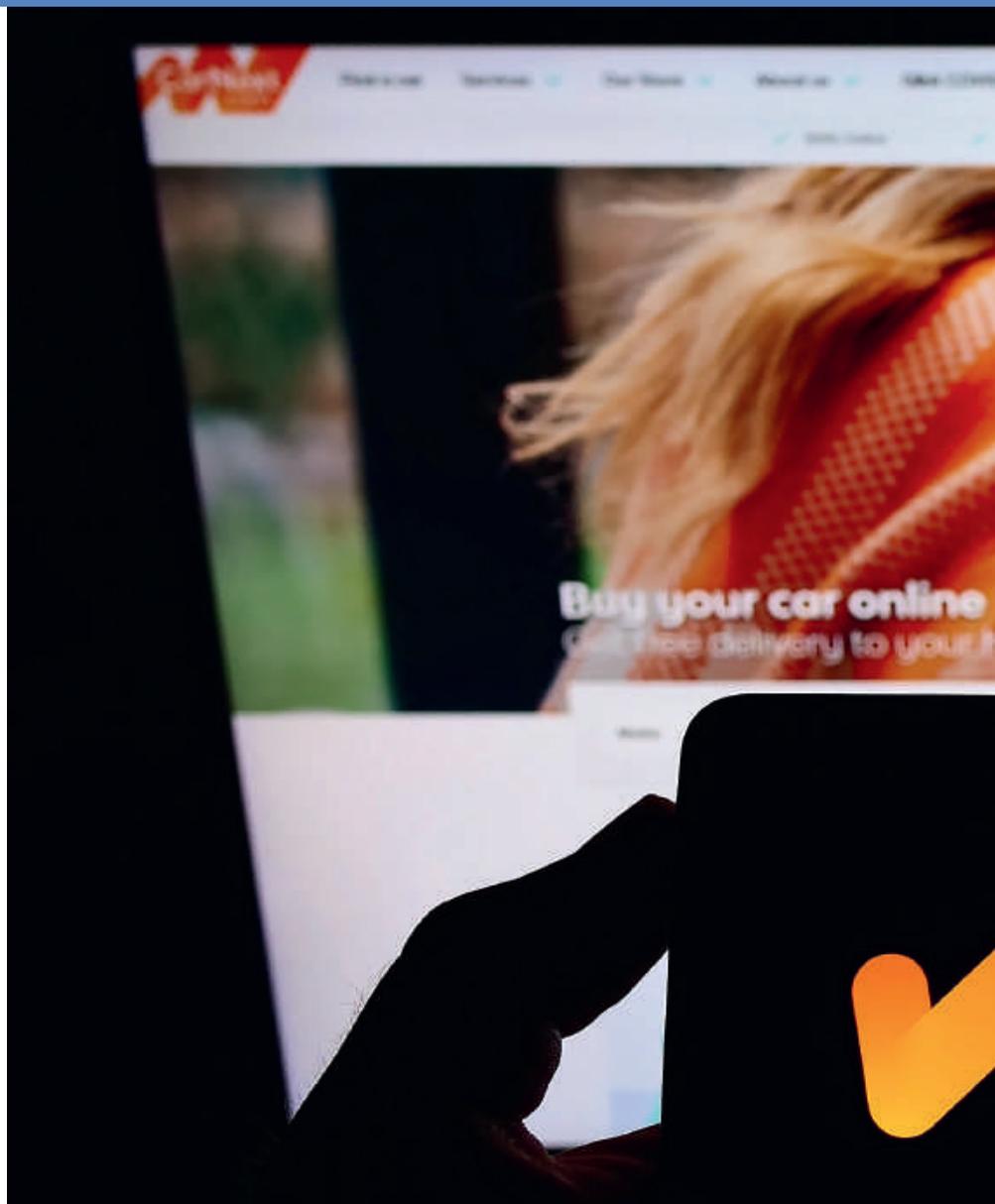
F Donlen fue adquirida a finales del año pasado por el fondo de inversión Athene, tras abonar 875 millones de dólares a su anterior propietaria, la empresa de alquiler de vehículos Hertz.

El proceso está capitaneado por Athene, es decir, la operación está titulada por Donlen y la flota combinada de ambas empresas es de 465.000 vehículos, de los que 300.00 se corresponden con Wheels y el resto, con Donlen. Aun no se conoce el alcance de la unión entre ambas compañías y cómo afectara al pacto entre ALD y Wheels a escala global, tras no ser esta última la impulsora de la operación que se acaba de sellar en Estados Unidos.

El mercado lo sabe

Los rumores sobre las conversaciones entre LeasePlan y ALD Automotive son discretos pero intensos. Desde que se conoció el interés de Santander y ALD en la firma de renting de origen neerlandés, la evolución bursátil de ALD, que está controlada mayoritariamente por la entidad financiera Société Générale —maneja aproximadamente el 80% de su capital—, ha crecido de un modo sostenido pero con mucha cautela. El refrendo de las conversaciones entre ambas compañías, oficializado el pasado 27 de octubre, no hizo sino consolidar la *due diligence* que había solicitado ALD sobre LeasePlan, esto es y hablando en claro, su interés formal en comprarla. En los últimos 30 días,

Fleet People

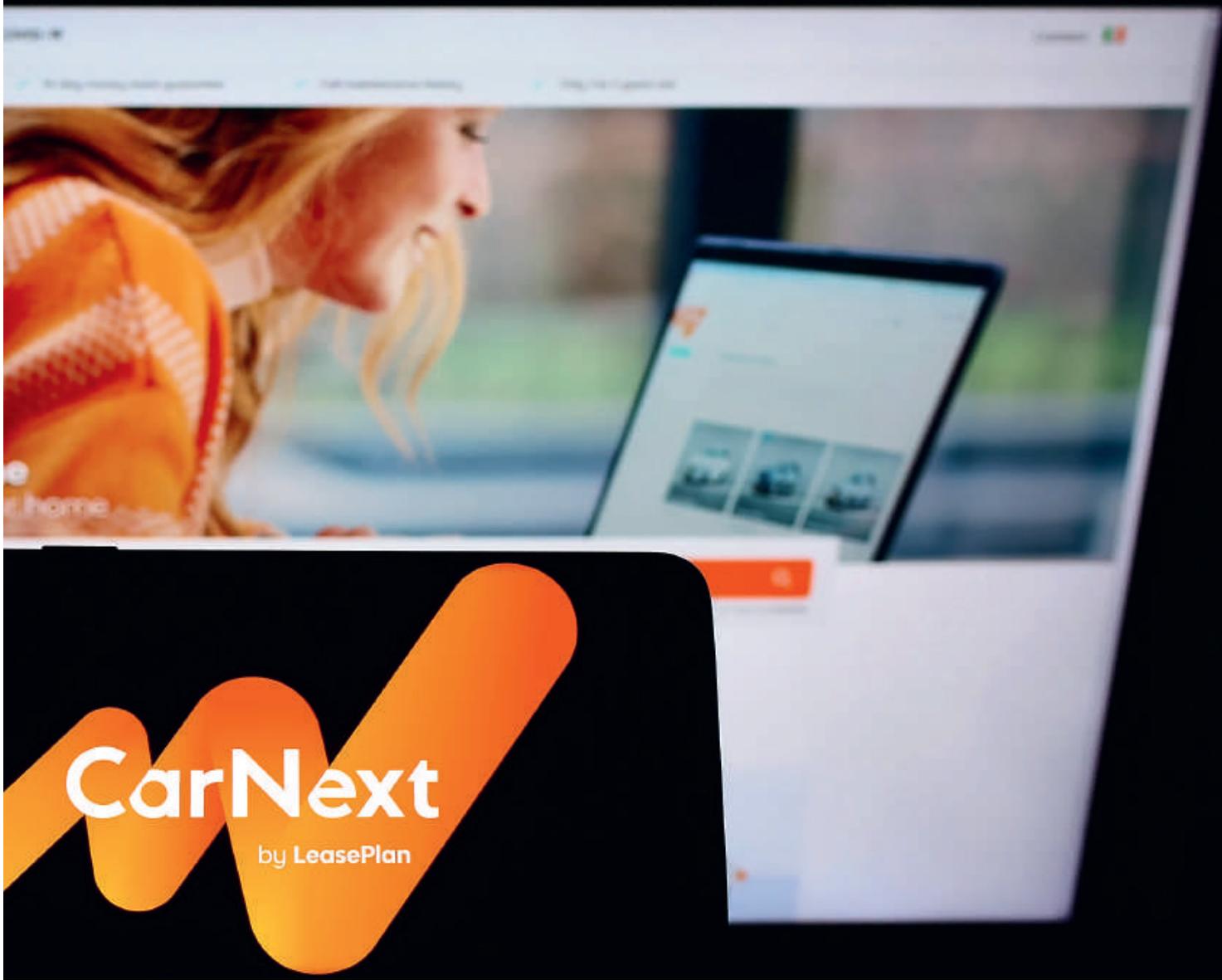


Desinversión. LeasePlan se deshizo de su división de venta de automóviles de segunda mano, CarNext, en el verano pasado. // FOTOGRAFÍA: LEASEPLAN

la cotización de ALD Automotive se ha revalorizado en el entorno del 12% y desde los 12 euros hasta un promedio de 13,5 euros, fijando un máximo anual que, seguramente hoy, y si observa el valor en el Euronext francés, habrá aumentado. Su capitalización ha pasado de bordear los 5.000 millones a superar los 5.500 millones de euros en un santiamén.

¿Y Arval?

La siguiente jugada en el tablero de ajedrez tendrá que efectuarla Arval, o eso parece si se consolida el acuerdo entre los otros dos grandes operadores del sector. La compañía, propiedad del también banco francés BNP Paribas, mantiene un



CarNext

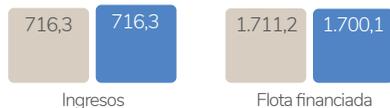
by LeasePlan

Esto generan en España

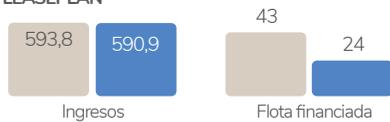
● Magnitudes de los dos grupos.
Cifras en millones de euros.

CLAVE ■ 2020 ■ 2021

ALD AUTOMOTIVE



LEASEPLAN



Fuente: Las compañías

perfil menos expansivo que ALD en los últimos ejercicios, en los que ha tenido oportunidades de compra que no ha visto del todo claras para sus intereses.

Arval cuenta con un acuerdo estratégico mundial con la canadiense Element Fleet Management, que gestiona alrededor de un millón de vehículos y sus opciones, dentro del propio sector, pasarían por establecer un acuerdo con la japonesa Orix —1,8 millones de vehículos gestionados en flota—, pero la entidad tiene una presencia nula en Europa, extiende sus tentáculos en el área Asia-Pacífico más Norteamérica y, además, su matriz, el banco Orix Corp., dispone de unas

cuentas saneadas y unos ingresos anuales de más de 20.000 millones de euros. No está en la misma situación que LeasePlan.

Alphabet, propiedad del grupo automovilístico BMW, con una flota de 700.000 vehículos y Athlon, controlada por Daimler y con 425.000 unidades, parecen buenas piedras de toque en forma de adquisición. Cada vez más integradas en las operaciones internas de cada marca, tanto Athlon como Alphabet son empresas cada vez más dependientes de sus casas matrices y, por lo tanto, relativamente fáciles de escindir si se producen las condiciones necesarias para ello.

ligero

DUCATO » La versión eléctrica del furgón más vendido en Europa y España tiene una conducción muy suave y es perfecta para todo tipo de actividades laborales

F El Fiat Ducato 2021 es un vehículo industrial prácticamente redondo. Se conduce muy bien y en él no percibimos ni el traqueteo ni las pesadas sensaciones que generalmente ofrecen los furgones de este tamaño. Quizás por ello es el vehículo de su tamaño más vendido en Europa, de un lado, pero por otro, también lo es en el mercado de comerciales español, con más de 5.000 unidades matriculadas en este año.

El Ducato de octava generación es robusto y cuenta con todo lo que se necesita para trabajar en buenas condiciones. Pero, además de ello, en esta nueva generación se han añadido componentes de última tecnología, como el nivel de conducción autónoma de fase dos o los intermitentes con le dinámicos.

En líneas generales, hay que decir que el Ducato 8 no cambia excesivamente en relación con el modelo al que sustituye. Las alteraciones afectan de modo principal a la calandra, de nuevo diseño, a los logos rediseñados y unos protectores de bajos también remozados.

Es en el interior en el que hemos percibido más modificaciones, de modo que esta nueva edición es más moderna y habitable. Todos los mandos se sitúan más a mano y está más preparada desde el punto de vista de las comunicaciones y los sistemas multimedia. El cuadro de instrumentos es nuevo, así como las toberas para la salida de aire, la apalanca de cambios y los controles de climatización. La principal inclusión en este apartado es la llegada de un cuadro

digital con navegación en 3D y añadidos en el equipamiento de serie como la radio con pantalla táctil o la introducción de los mandos de la misma en el volante.

El Fiat Ducato 8 llega al mercado de empresas y renting con opciones como furgón, chasis y combi y sistemas de propulsión de 120, 140, 160 y 190CV de potencia más la guinda del pastel, el eDucato cien por cien eléctrico.

Hemos tenido la oportunidad de circular brevemente con las unidades eléctricas y son muy agradables de conducir, además de ofrecer toda la potencia eléctrica al instante, algo muy de agradecer cuando se transportan cargas pesadas y voluminosas.

Hasta 360 km de autonomía

Existen dos configuraciones de batería para el eDucato, de tres módulos con una autonomía máxima de hasta 220 kilómetros y de cinco módulos con hasta 360 kilómetros de duración en modo sin emisiones. De acuerdo con los estudios del fabricante, estas autonomías son suficientes para cubrir las necesidades diarias de las actividades profesionales centradas en el reparto y el transporte general, el *core business* del eDucato.

En el caso del *e-delivery*, los profesionales que se dedican a este empleo recorren diariamente y como promedio entre 80 y 130 kilómetros, una distancia que se sitúa en entre 150 y 250 kilómetros en el caso de los servicios postales y la paquetería, de entre cien y 150 kilómetros para los servicios

de reparto de comida a domicilio, de entre 150 y 200 kilómetros para los servicios *Hub & Spoke* (interconexiones de rutas entre aeropuertos), y de menos de cien kilómetros para los negocios relacionados con *utilities*, las reparaciones o instalaciones domésticas relacionadas con la luz, el agua y las telecomunicaciones.

Con un valor residual mejorado en esta octava generación en un 13%, desde el 38% al 45% para la versión 2.3 de 140CV y para un contrato de 120.000 kilómetros a cuatro años, a esta misma unidad se puede acceder en renting por una cuota mensual de 530 euros sin impuestos con todos los servicios incluidos. En el caso de la versión eléctrica de entrada, la cuota se sitúa en unos 1.250 euros mensuales para un *full renting* que contemple recorrer unos 110 kilómetros diarios.



... Pero sin pausa

● Ventas de Ducato a empresas.
Periodo: de enero a septiembre de 2021.

| MODELO | COMPRAS DE EMPRESAS | RENTING | TOTAL | DIF. % |
|----------|---------------------|---------|-------|--------|
| Ducato | 577 | 220 | 797 | ▲ 1,0 |
| e-Ducato | 10 | 3 | 13 | - |

Fuente: MSI Iberia.



F

en sus puestos

MOMENTUM » El alquiler con servicios incluidos se abre paso entre la crisis de los microchips: si las perspectivas para este año son buenas, en 2022 serán óptimas

Ⓣ No hay nada como analizar los datos puros. Sin más. Por eso titulamos “En sus puestos”. Falta la continuación: “Preparados, Listos... ¡Ya!”. La atonía general del mercado de automoción va por barrios, y en tanto que el mercado general observa tizeretazos en sus previsiones de cara al final del año, no ocurre lo mismo con otras actividades, como el renting, que sigue atravesando un momento esplendoroso en nuestro país.

Este ejercicio concluirá con 876.000 turismos y todoterrenos vendidos en España, de acuerdo con estimaciones de la consultora MSI y *partner* de datos estadísticos de *Fleet People*. Pero es que la previsión de marzo se situaba en 975.000 unidades y en junio se anunciaba entre 985.000 y un millón de unidades para el conjunto de 2021.

La crisis de los semiconductores ha obligado a aplicar recortes continuos en el mercado global, pero el alquiler de automóviles con servicios incluidos parece inmune a todas las adversidades.

En buena parte, como asegura **José Manuel López Montoya**, director comercial de MSI, “porque el renting particular está ganando terreno y quizás un 25% del renting total provenga de clientes privados que abogan por no comprar el coche”.

Lo cierto es que el renting dirigido a clientes privados, que crece con mucha potencia desde hace un lustro, puede ser uno de los detonantes para que esta actividad se mantenga boyante

tanto en el mercado de vehículo nuevo como en el de usado —el renting ya supone un 5% de las transacciones de segunda mano, según las estimaciones del sector—, con los usuarios de coches que se decantan por modelos de nueva movilidad optando en un 72% en cuanto a preferencias por el renting para particulares, seguido por el 26% del pago por uso y el 18% de la suscripción.

Lo que existe es una evidencia: el cliente de automóviles cada vez más se decanta más por escoger el pago de una cantidad fija al mes, y además tampoco quiere negociar por el seguro ni por el mantenimiento o el control de sus neumáticos: abogan por la linealidad de un pago mensual fijo con todo incluido, e independientemente de la tecnología que se utilice: esto es: renting.

El mercado que viene

De acuerdo con cifras obtenidas por *Fleet People* a través de MSI, las matriculaciones de renting alcanzarán este ejercicio un volumen de 183.522 unidades, un dato que supondrá un crecimiento de casi el 8% en comparación con los 170.000 automóviles canalizados a través de este canal de venta en 2020, el ejercicio de la pandemia.

Normalmente, el comparativo que se está efectuando para manifestar el equilibrio en las cifras que no proporciona la comparación con 2020 —por Covid-19— se encuentra en 2019, que terminó con casi 210.000 unidades matriculadas en alquiler con servicios

incluidos. Esto conllevaría que en el año que acabará en breve se venderían un 12,6% menos de vehículos en renting que en 2019.

Pero hay que ser realistas, un extremo que no siempre se contempla al analizar las cifras o señalar la evolución del mercado de automoción.

El ejercicio 2021 supuso un récord histórico para las matriculaciones de renting de empresas. Esas, concretamente, 209.572 unidades supusieron un nuevo registro histórico que reventó el dato de 2018, cifrado en 189.000 unidades. Este último dato es bastante más parejo a la previsión que se maneja para este año. Prácticamente el mismo dato. Por lo que de ello puede inferirse que el renting está siguiendo un curso positivo.

Progresará (muy) adecuadamente.



El ‘statu quo’

● Matriculaciones de renting en España y previsión.



Fuente: MSI Iberia.



F

lluvia

FONDOS» El Ministerio de Movilidad aportará 1.500 millones para impulsar zonas de bajas emisiones. De ellos, 400 millones serán para renovar la flota de industriales

F Hay informaciones, no se sabe muy bien por qué, que no llaman la atención tanto como otras. Pero no por ello dejan de ser relevantes. El Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (MITMA) aprobó el pasado 19 de octubre la transferencia de 947,5 millones a las Comunidades Autónomas, Ceuta y Melilla con el fin de descarbonizar y digitalizar la movilidad de las ciudades de España.

Estas ayudas se corresponden con los fondos europeos de recuperación destinados a tal efecto en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia del Gobierno, que también busca implantar de un modo factible las zonas de bajas emisiones en los centros neurálgicos de las urbes.

Los fondos serán inyectados en el Sistema en el momento en el que sea aprobada en la próxima Conferencia nacional del Transporte, lo cual supondrá un mero trámite, y serán repartidos de acuerdo con el criterio por cada población de Comunidad y ciudad autónoma.

El grueso de la cantidad total o 900 millones serán centralizados en municipios que podrán concretar sus propuestas de creación o desarrollo de zonas urbanas más limpias a través de la creación de aparcamientos disuasorios, nuevos itinerarios peatonales, redes de carriles bici y sus aparcamientos, proyectos de mejora del transporte colectivo o digitalización de

paradas de autobús, por ejemplo. La idea fundamental del Ejecutivo de Pedro Sánchez es establecer medidas que supongan “una mejora en la calidad del aire y ayuden a mitigar las emisiones de gases de efecto invernadero, el ruido y la siniestralidad”.

En conjunto, hay que recordar que el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia entra dentro de un *pack* aprobado por la Comisión Europea para embolsar a España un total de 69.500 millones de euros que no tendrán que ser devueltos.

De esa cantidad, el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana contará con cerca de 6.500 millones de euros, de los que 3.500 se destinarán a rehabilitación residencial, mil para construir 20.000 viviendas de alquiler asequible y 480 millones más para rehabilitar edificios públicos.

400 kilos para los industriales

El resto, unos 1.520 millones de euros, serán contemplados en políticas de movilidad sostenible, de los que una primera partida, los 945 millones mencionados más arriba, han sido aprobados en una primera fase — realmente queda un fleco de 62,5 millones que se transferirán en 2022—.

Otros 110 millones se aprobarán para la digitalización del sector del transporte, a través de líneas específicas de ayudas y, la guinda de todo y para completar esos algo más de 1.500 millones de euros, se procederá en

breve a destinar una partida de 400 millones para la renovación de las flotas de vehículos industriales con criterios medioambientalmente sostenibles.

La distribución de las ayudas destinado al vehículo industrial se efectuará teniendo en cuenta el índice de penetración de mercado de este tipo de vehículos en cada Comunidad Autónoma, y los destinatarios finales de este paquete serán los titulares de autorizaciones de servicio público o privado complementario.

La partida destinada para vehículos industriales se repartirá a lo largo de varios ejercicios y hasta 2024, salvo una cuantía inicial de choque de 175 millones, que se desembolsará como medida de choque para impulsar la descarbonización de este parque.



La partida

● Transferencias a CCAA del PRTR, en mill. euros.

| | | |
|----------------------------------|-----|------------------------------------|
| TOTAL | | 6.240 |
| Rehabilitación residencial | | 3.420 |
| Viviendas asequibles en alquiler | | 1.000 |
| Edificios Públicos | | 480 |
| Movilidad Sostenible | | 1.520 |
| Zonas de bajas emisiones | 900 | Digitalización transporte 110 |
| Digitalización CCAA | 100 | Renovación flotas industriales 400 |



FOTOGRAFÍA: BORJA PUIG DE LA BELLACASA

clave

TOWNSTAR» El nuevo derivado comercial de Nissan llega al mercado de empresas con un original diseño y ofrece, de entrada, una interesante propulsión eléctrica

F

Cada vez llegan más actores al universo de empresas y renting con cualidades sostenibles. En el caso de Nissan, este aspecto es un *must* y filosofía de la empresa desde que inició su particular cruzada eléctrica con el turismo Leaf, que gota a gota va calando en el universo de las flotas más ecológicas y comprometidas con criterios de RSC.

La nueva Townstar representa una vuelta de tuerca adicional en la estrategia de Nissan, que está observando cómo los clientes profesionales que trabajan en entornos urbanos están cada vez más concienciados con la ola verde. Este modelo ofrece a los clientes alternativas de gasolina y cien por cien eléctricas, y en este último caso recogiendo como base la estructura del derivado e-NV200 que tan buenos frutos le ha proporcionado.

En tanto que la propulsión de gasolina busca un usuario más privado, la opción eléctrica del Townstar ha pensado mucho en el ciudadano corporativo y aporta hasta 285 kilómetros de autonomía en ciclo combinado de uso y bajo la homologación WLTP.

La garantía de la batería es de ocho años o 160.000 kilómetros.

Este derivado cuenta además con nuevas incorporaciones en el ámbito de la tecnología y la seguridad, con elementos como el asistente de viento lateral y el de remolque, detector de peatones y ciclistas, así como dispositivo de manos libres y asistencia de cruce. En el ámbito tecnológico, destaca la adopción del

sistema AVM o *Around View Monitor*, que posibilita una visión de 360 grados con el uso de diferentes microcámaras alrededor del vehículo para estacionar, una opción que no es norma común en el segmento de vehículos profesionales.

La Townstar también dispone del sistema ProPilot de Nissan, que disminuye o acelera la velocidad del vehículo en función del automóvil que le precede, así como mantiene el carril en recta o curva de manera centrada.

Con una pantalla táctil de ocho pulgadas conectada al cuadro digital central de 10 pulgadas, este derivado incluye faros de *led* en su equipamiento y tiene una capacidad de maletero de hasta 3,9 metros cúbicos con una mampara giratoria. La Townstar puede transportar hasta dos europalés y 800 kilogramos de peso, con una capacidad para atar remolques de 1.500 kilogramos.

La cuota de renting

Las cuotas de renting que manejan este tipo de vehículos —nos referimos a la versión eléctrica— todavía no son excesivamente atractivas si se observa exclusivamente el componente de cuota, pero hay que tener en consideración que, hasta que se produzca una popularización del mercado de cero emisiones, que la óptica en el terreno profesional debe ser diferente. Al menos, hoy.

Cuando esté trabajando con el Townstar, en primer lugar lo hará en silencio. No dejamos de recomendarles que prueben vehículos eléctricos. Sobre

todo si es usted un autónomo liberal o un profesional que pasa muchas horas al volante. Y otra consideración: con un derivado comercial con etiqueta '0', se acabaron las restricciones al tráfico y pagar por el aparcamiento en varias de las principales ciudades del país, especialmente en sus zonas reguladas.

De acuerdo con los cálculos de *Fleet People* y basándonos en la cuota mensual del modelo previo al Townstar, el NV200 eléctrico, el precio mensual de este vehículo nuevo para un periodo de uso de 30.000 kilómetros anuales y 48 meses, con todos los servicios y el mantenimiento incluidos, se situará en el entorno de 675 euros sin IVA para la versión eléctrica de acceso.



Avanti

• Ventas de Comerciales Nissan en España.

| MODELO | UNIDADES | DIF. (%) |
|--------------|--------------|------------|
| NV250 | 732 | ▲ 97,0 |
| NV300 | 533 | ▲ 11,0 |
| Navara | 521 | ▼ -8,0 |
| NV200 | 456 | ▼ -1,0 |
| NV400 | 424 | ▲ 20,0 |
| Cabstar | 85 | ▼ -82,0 |
| Total | 2.751 | 1,0 |

Periodo: Sept. 2020-Sept. 2021.
Segmento: Real Fleet (renting+ empresas)

Fuente: MSI Iberia.



360

MADRID » La ciudad pone en marcha la revisión de Madrid Central con nuevos límites, pero una concepción un poco más comprensiva para el vehículo profesional

F

En Madrid se producen unos 2,5 millones de desplazamientos diarios, con el acceso de unos 100.000 vehículos cada día a la almendra central que delimita el área de Madrid 360. En el último lustro, los diferentes estamentos políticos han establecido diferentes normativas para limitar el acceso a esta zona protegida.

Una propuesta que, teniendo como fin la reducción de emisiones nocivas para el medio ambiente que causa el automóvil, no ha sabido medir correctamente la trascendencia crucial de las actividades profesionales que tienen lugar en la zona y que han supuesto un verdadero caos para pequeños empresarios y autónomos, incapaces de manejar sus flotas de vehículos de modo apropiado y expuestos a múltiples sanciones por el hecho, en la mayoría de los casos, de no disponer de recursos económicos suficientes para afrontar la transición hacia una movilidad más ecológica de sus automóviles en uso.

La última normativa al respecto, que modifica la primigenia Ley establecida durante el mandato de la ex alcaldesa Manuela Carmena, ha introducido especificidades y adiciones que insuflan un poco más de aire al vehículo profesional.

Grosso modo, una gran línea de Madrid 360 marca ahora, desde su aprobación hace escasas fechas, que los vehículos de transporte de mercancías con distintivo 'B' y de menos de 3.500

kilogramos de peso podrán circular por esta área central de la capital hasta el 31 de diciembre del próximo ejercicio.

En la práctica, esto se traduce en un periodo adicional de 12 meses para pensar en renovar la flota de vehículos, y en un momento crucial: los fabricantes de automóviles están introduciendo referencias eléctricas a pasos agigantados, y para el próximo año se esperan 27 siluetas nuevas en el ámbito de las cero emisiones.

Hay que señalar que los vehículos de transporte de menos de 3.500 kilogramos representan el grueso del mercado de comerciales, incluyendo los pujantes derivados ligeros, que están obteniendo muy buenos resultados gracias a nuevas actividades como el *e-delivery* dentro de la última milla de las grandes ciudades.

Más margen de descarga

Madrid 360 también permitirá el acceso a "los vehículos turismo que indiquen las empresas y autónomos cuya actividad empresarial, profesional o comercial se ejerza en un local u oficina ubicada en el interior", así como los vehículos de renting, leasing, arrendamiento, retribución en especie o como vehículo de sustitución, según figura en la disposición legal, a la que accedió *Fleet People*.

A partir de ahora, además, los procesos de carga y descarga de los profesionales tendrán un poquito más de margen para trabajar en el centro,

pasando los tiempos de los 30 minutos actuales hasta 45 minutos.

El Ayuntamiento, al respecto, ha puntualizado que, atendiendo a la explosión de las tareas de última milla, habrá espacios utilizables en todos los aparcamientos públicos, para realizar labores de carga y descarga.

En el caso de los vehículos que no tienen distintivo ambiental, esto es, los diésel de antes de 2006 y los de gasolina de antes de 2000, no existe tregua salvo que el vehículo pertenezca a residentes empadronados, trasladen a personas con movilidad reducida o sean vehículos pesados o de servicios.



El nuevo cinturón

• Principales datos de Madrid Distrito Central.

| CONCEPTO | INFO |
|---------------------|---|
| Multas | Desde el 22 de noviembre |
| Sin acceso genérico | Coches sin etiqueta ambiental |
| Con acceso | <ul style="list-style-type: none"> Estacionando en parking Empresas y autónomos con actividad en el interior Residentes con coches de renting y leasing Taxis y VTC |

Fuente: Ayto. de Madrid.



F

vida

HERTZ» La alquiladora de vehículos estadounidense resucita de la mano de dos fondos de inversión y ya planea debutar de nuevo en el Nasdaq. ¿Nueva vida?

F En marzo de este mismo año, la empresa de alquiler de automóviles Hertz vio la luz al final del túnel. Y no había pasado ni un año desde que comenzó la peor de sus pesadillas. En mayo de 2020, en pleno apogeo del coronavirus, la compañía se acogió al *Chapter 11* de Estados Unidos, un aterrizaje en forma de quiebra controlada que se articula legalmente para que no haya cataclismos empresariales con espejo en Bolsa en el país.

Hertz canceló todos sus acuerdos externos de renting, se puso delante de un administrador judicial con un pasivo acumulado de 25.000 millones de dólares y tuvo que vender —casi regalar, por 840 millones de euros— su filial de renting Donlen al *holding* Athene.

Menudo año.

Poco a poco, los fondos de inversión que limpiaron la empresa de deudas se hicieron con los mandos, y cuando terminaba el primer trimestre actual presentaba un plan de reestructuración definitivo ante el Tribunal de Quiebras de Estados Unidos.

Los fondos Knighthead Capital Management y Certares Opportunities destinaron algo más de 3.900 millones de euros en todo el proceso y manejan desde entonces el cien por cien del capital de Hertz. La nueva situación del mercado ha abierto, asimismo, nuevas esperanzas en Hertz, que está de vuelta en el mercado bursátil y que

recientemente anunciaba algo así como un acuerdo de compra de decenas de miles de vehículos eléctricos al fabricante de moda, Tesla.

La realidad es que la apertura de los mercados internacionales y la relajación de las restricciones en aeropuertos y ciudades del mundo ha permitido reavivar la llama de los alquileres de coches del sector del turismo, probablemente el que más ha sufrido por covid-19.

Recobrando la salud

En los nueve primeros meses de este ejercicio, la compañía se ha anotado un beneficio neto de 600 millones de euros, y su facturación ha superado los 4.600 millones de euros, todo ello comparado con unas cifras desastrosas en los comparativos del ejercicio pasado.

Con la designación de un nuevo consejero delegado, **Mark Fields**, la compañía ha anunciado su intención de volver al mercado bursátil, del que tuvo que salir de modo forzoso el ejercicio pasado, en busca y captura de fondos para alimentar su nuevo crecimiento global. Para entender la magnitud de lo que era Hertz y de lo que es hoy, el valor en Bolsa de la compañía superaba los 14.000 millones de euros en 2014, cuando cada una de sus acciones se cotizaba a más de 150 dólares.

Ese valor, tres años más tarde, no llegaba a 10 dólares. Y desde que arrancó la pandemia no levantaba más allá de un dólar. Hertz cotiza

actualmente en un mercado alternativo de Estados Unidos, y planea saltar al ruedo del Nasdaq si recibe el plácet final de sus inversores de referencia.

Su capitalización, de acuerdo con fuentes financieras consultadas por esta publicación, se sitúa en unos 15.500 millones de euros, y se espera que este año concluya con unos ingresos cercanos a 7.000 millones, con un beneficio neto de 700 millones.

El próximo ejercicio estará en disposición de incrementar su facturación en un 15% y su resultado en los alrededores del 5%, según las mismas fuentes.

Está claro que Hertz encara un nuevo futuro, pero esta vez tendrá que asegurarse de no cometer los mismos errores del pasado. Será difícil que tenga otra oportunidad como esta.



Salir del agujero

• Magnitudes de Hertz en 1^{er} semestre de 2021.

| CONCEPTO | AMÉRICA | | RESTO MUNDO | |
|---------------|---------|---------|-------------|---------|
| | 2021 | 2020 | 2021 | 2020 |
| Ingresos* | 2.610 | 1.964 | 415 | 452 |
| Beneficio* | 461 | -786 | -65 | -173 |
| Veh. en flota | 325.364 | 526.247 | 69.019 | 123.226 |
| Ratio uso (%) | 78 | 28 | 74 | 53 |

* En millones de dólares.

Fuente: Hertz.



Ⓣ

ILUSTRACIÓN: CDFDFSDOSMAA

ya

BORN >> La referencia eléctrica de Cupra ofrece al cliente corporativo hasta 580 kilómetros de autonomía y una experiencia de conducción distinta... Y distintiva

Fo han conseguido. Cupra buscaba crear un automóvil completamente sostenible y que, a la vez, fuera sexy, atractivo. De que lo han conseguido no hay duda alguna. La imagen del Born, que ya se puede encargar para autónomos y empresas de todo tipo de tamaño, tiene un claro aire diferencial.

Este aspecto es esencial, bajo el punto de vista de esta publicación, para iniciar el proceso de conquista corporativo de clientes, en un momento en el que la conciencia social y medioambiental de las empresas crece a pasos agigantados. Situar en el mercado una opción deportiva, diríase que incluso agresiva, pero con alma verde, puede tener muchos adeptos.

Con opciones de renting aun no configuradas de modo oficial, se espera que este modelo cien por cien eléctrico salga al mercado con una cuota mensual en el entorno de 700 euros sin contar con impuestos, una cifra estimada por *Fleet People* para un contrato de 48 meses que contempla recorrer 60 kilómetros diarios de promedio, dos kilómetros más respecto de los 58 kilómetros de media diarios que se estima efectúa cada español en coche.

La sensación de velocidad que transmite el Born es evidente, y su conducción, una delicia.

Resulta fantástico circular por el centro de la ciudad en absoluto silencio y, rápidamente, virar hacia una sinuosa carretera para apretar las grandes cualidades dinámicas de este automóvil. El hecho de que las baterías

estén situadas muy bajas y centradas consiguen un centro de gravedad igualmente bajo que facilita una conducción, digámoslo así, alegre.

Bastante alegre.

Existen tres opciones diferentes para hacerse con un Born desde el punto de vista de sus configuraciones: con batería de 45 kWh, de 58 kWh y con 77 kWh.

En el primero de los casos, la autonomía de este Cupra se extiende hasta 340 kilómetros, por los entre 420 y 424 kilómetros que aporta la de 58 kilovatios —en dos versiones— y los destacables 540 kilómetros de autonomía eléctrica que genera la opción superior de 77 kilovatios hora.

Un elemento que sobresale también en este compacto es su contribución a la sostenibilidad a través de aspectos que rodean a su concepción eléctrica: faros *full led* de bajo consumo, materiales reciclados en diversas molduras y en los asientos de tela, asistente de eficiencia predictivo, frenada regenerativa y neumáticos con la resistencia más baja a la rodadura del mercado confieren al Born un marchamo de indudable visión ecológica.

6,45 horas para recargarlo

Con un enchufe para cargar el vehículo de modo convencional, en casa, con 7,2 kW, este automóvil se recarga por completo, de cero al cien por cien, en unas 6,45 horas con la batería de entrada de 45 kWh. En un punto que disponga de un poste de recarga rápida de 50 kW,

por ejemplo, estos tiempos se reducen a apenas 42 minutos. El Cupra llega con una oferta comercial bastante sencilla, dividida en tres packs comerciales: *Advanced, Pro y Top*.

El primero de ellos, que se suma al equipamiento de serie y que se puede escoger por algo más de 1.700 euros, aporta al conjunto el navegador, el control de velocidad adaptativo, la cámara trasera, reconocimiento de señales de tráfico, asistente de luces y cristales oscurecidos

A este automóvil se puede acceder hoy por un precio de compra de 38.610 euros, que se pueden quedar en 30.400 euros si se incluyen las ayudas del Plan Moves para vehículos eléctricos —7.000 euros achatarrando uno— más un descuento promocional inicial de la marca de 1.210 euros para la versión de 58 kWh.



Como un tiro

• Ventas de Cupra en España.

| MODELO | EMPRESAS | TOTAL MARCA |
|--------------|--------------|--------------|
| Formentor | 2.095 | 6.400 |
| León | 307 | 680 |
| Ateca | 265 | 497 |
| Born | 7 | 120 |
| Total | 2.674 | 7.704 |

Período: Enero-septiembre.

Empresas: R. Fleet (renting+empresas). Fuente: MSI Iberia.



Un paso por delante

**RAÚL
PALACIOS**
PRESIDENTE
DE GANVAM

F

Cuando en 2019 asumí por primera vez la presidencia de Ganvam, apenas llevaba un par de años vinculado a la ejecutiva de la asociación como miembro de su junta directiva, aunque conocía con detalle la arena que pisa el concesionario y lo que le preocupa al sector de la distribución con la seguridad de quien levanta todos los días la persiana de un negocio que lleva en pie varias generaciones.

Los primeros meses en el cargo dediqué mucho tiempo a observar (sin que se notara) el complejo mundo de las asociaciones y a aprovechar la atalaya que suponía estar al frente de la patronal más representativa de la distribución para conocer de primera mano las tendencias que iban a marcar la evolución del sector.

Siempre he pensado que las asociaciones deben ser una palanca para anticiparse y ayudar a las empresas al cambio.

Sin embargo, había tenido la sensación de que, en términos generales, no siempre te decían lo que necesitabas oír.

Por eso me centré en hacer de Ganvam (o al menos a intentarlo) la patronal capaz de dar respuesta a la reconversión sectorial que el contexto iba a exigir, aunque esto supusiera poner a las pymes del sector en una situación "incómoda".

Está claro que a nadie le resulta agradable que le digan que su futuro no está asegurado si no se adapta a un nuevo contexto. Pero no estamos aquí para que nos digan lo que queremos oír.

La confianza que me demuestra Ganvam al permitirme seguir al frente cuatro años más pone de manifiesto que no iba desencaminado al cuestionarme el futuro

de las redes y al plantear la necesidad de un reenfoco en el modelo de negocio para adaptarnos a vender servicios de movilidad. Ahora, después de los últimos movimientos del sector, no creo que haya nadie en este entorno que ponga en duda el impacto de la digitalización sobre las redes de distribución.

A nadie gusta que le digan que su futuro no está asegurado

Lo cierto es que no podía quitarme de la cabeza la idea de que la tecnología, de la misma manera que ha cambiado nuestra forma de comprar, de trabajar y hasta de buscar pareja, iba a cambiar la forma de usar el coche, de comprarlo y de venderlo.

Como consumidores nos hemos dado cuenta de que podemos tenerlo todo sin atarnos a nada gracias a plataformas como Netflix o Spotify y esos servicios de pago por uso frente a la propiedad no escapan a la movilidad ni a los vehículos.

Según los estudios de tendencias que hemos hecho desde Ganvam, en apenas diez años, siete de cada diez matriculaciones se destinarán a servicios de movilidad por suscripción y este auge del pago por uso desplazará las compras de automóviles nuevos por parte de particulares hacia el canal de las flotas y empresas.

De hecho, en 2030, el canal de particulares, que es el que más rentabilidad le deja al concesionario, representará aproximadamente el 25% de las matriculaciones. Con este nuevo paradigma





F

ILUSTRACIÓN DE DMITRY KOVALCHUK

basado cada vez más en la movilidad y menos en el producto, empezaremos a ver una reducción del volumen del parque en favor de una mayor tasa de utilización de los vehículos. Esta mayor tasa de utilización traerá consigo el abaratamiento de los servicios de *sharing* y, por tanto, la expansión de nuevas fórmulas de negocio basadas en el vehículo compartido, lo que tendrá un impacto positivo en la posventa y en el mercado de ocasión que, gracias a la renovación de estas flotas, ampliará su oferta de modelos jóvenes.

Pero esta tendencia al pago por uso traerá también la necesidad de un cambio de aproximación por parte del vendedor para llegar al consumidor digital.

F

Las marcas lo saben; de ahí que tiendan hacia la venta directa *on-line* y los distribuidores tengamos que buscar fórmulas para compensar la pérdida de negocio, orientándonos a ser el nexo que conecte a los ciudadanos con los servicios asociados a la nueva movilidad compartida y conectada.

Lo importante para el conductor ya no será el modelo, sino el servicio que le preste. Ese servicio que les permita tenerlo todo sin atarse a nada.

Lo importante ya no es el modelo, sino el servicio que se preste

Como suelo decir, los distribuidores vamos a saltar del hierro al dato. Esto es: de vender coches a vender servicios asociados a la movilidad segura, sostenible, conectada y colaborativa, con la gestión del dato como nuestro principal activo.

La posventa, como es lógico, tampoco va a ser ajena a esta tendencia. En un contexto donde es más que probable que los mantenimientos vayan a poder hacerse en remoto, el taller ya no puede aspirar a reparar, debe convertirse en un verdadero departamento de fidelización y, de nuevo, el coche conectado y las fórmulas de movilidad son las que van a marcar la pauta. El manejo del dato es lo que va a

permitir el desarrollo de mantenimientos y servicios predictivos para ofrecer al conductor servicios mucho antes de que él sepa que los necesita.

La adaptación a un nuevo contexto implica no solo diagnosticar el grado de madurez digital de las pymes del sector, sino invertir en activos digitales, soluciones tecnológicas y capacitación del capital humano para adecuarlo a la nueva realidad del mercado, donde habrá que apretar menos tuercas y saber más de *software*.

La tendencia al pago por uso traerá la necesidad de un cambio de aproximación por parte del vendedor

Como la pyme no tiene el músculo financiero de una gran corporación para hacerlo, la patronal debe ser su colchón y su trampolín. Por eso, la identificación y acreditación de nuevas competencias profesionales será una de las líneas de trabajo de Ganvam, en el marco de un plan estratégico, que aspira a desarrollar un ecosistema tecnológico abierto y colaborativo desde el que las pymes del sector puedan proporcionar a los ciudadanos, empresas e instituciones los servicios asociados a la movilidad conectada.

Como no podía ser de otra manera, este desarrollo va en paralelo a la defensa ante Bruselas de un marco regulatorio que permita el acceso abierto y seguro de las empresas del sector al dato que genere el coche conectado, con el fin de garantizar la libre competencia.

Mucho trabajo por delante, sí.

La convicción de que por mucho que te resistas al cambio, este se va a producir, también. Por tanto, mi objetivo es que, haciendo valer la fortaleza que nos brinda la independencia frente al fabricante, vayamos un paso por delante para que el nuevo modelo de distribución no destruya tejido productivo, sino que lo transforme.





F

El futuro a medio plazo es muy esperanzador

BRUNO MOURGEON » Director de Flotas de Renault España

Acumula una gran experiencia en el universo de empresas, y antes de asumir su posición como Director de Flotas era el máximo responsable de Grandes Cuentas en Renault España. **Bruno Mourgeon** es un directivo calmado y didáctico. Y coge el timón de las flotas de la marca en un momento clave. Lo sabe.

PREGUNTA— ¿Cómo está evolucionando el ejercicio en el canal de flotas para Renault?

RESPUESTA— Al final, la realidad que estamos viviendo hoy no se podía anticipar y tampoco nosotros la esperábamos. Está siendo un año de aprendizaje para quedarnos con partes positivas, de reestructuración de nuestro enfoque a todos los clientes de flotas. Y estamos consiguiendo que nos profesionalicemos más, si cabe, porque nos estamos adaptando a situaciones nuevas que no conocíamos, nos hace mejorar. Tenemos que trabajar con los elementos que tenemos y no podemos cambiar el entorno y el mundo. Nuestra misión es acompañar a nuestros clientes, intercambiar información con ellos, ser

muy transparentes y, en las renovaciones de flotas, tratar de aprovechar la situación para reflexionar con ellos sobre las nuevas formas de movilidad o las mejores soluciones para ellos en un mundo más cambiante.

PREGUNTA— ¿Les está influyendo en el ámbito de empresas la crisis de los semiconductores? ¿Cómo está afectándoles?

RESPUESTA— Más allá de lo que pasa en el mercado, no. Pero hay circunstancias que obligan a modificar los plazos que teníamos, debido a los retrasos en el calendario de fabricación de automóviles, lo lógico. Por eso hay todo un proceso de adaptación, pero lejos de echarnos las manos

a la cabeza, lo que tenemos es que construir con estos nuevos parámetros. Esperamos que esta crisis pase pronto y, mientras tanto, seguiremos haciendo el trabajo con nuestros clientes, intentado generar si no el futuro más inmediato por esas menores fabricaciones, sí preparar un año 2022 con muchas herramientas que tenemos en Renault para el futuro de las flotas. Si lo analizamos de alguna manera, tenemos que trabajar con lo que tenemos y observar las oportunidades que vienen, que las hay.

PREGUNTA— La apuesta de la compañía por la electrificación es total. Y poco a poco está calando en las empresas. ¿Cuál es el mensaje que

La electrificación es necesaria, pero en distintos grados. No todos los clientes de flotas pueden tener el cien por cien de vehículos eléctricos



Ⓢ

vehículos les da para que adopten estas nuevas tecnologías?

RESPUESTA— Lo primero, tenemos una gran experiencia. Y esto es muy sólido. Llevamos más de 10 años comercializando vehículos eléctricos y más de cinco en la Fórmula Uno con la tecnología híbrida. Que a veces nos queda muy lejos esa Fórmula Uno de la vida real, pero toda la tecnología híbrida que hay en nuestros coches y que se está expandiendo de modo exponencial en nuestra gama viene de ahí, y de mucha experiencia al más alto nivel de rendimiento y durabilidad. Nuestra oferta es muy sólida y cada vez más amplia. Siempre he pensado que la electrificación es necesaria, pero, además, en distintos grados. No todos los clientes por su uso de flota pueden tener el cien por cien de vehículos eléctricos. Quizás, hasta ahora, hemos dispuesto de una propuesta un poco más limitada, pero a día de hoy, con toda la oferta de hibridación que tenemos con el Clio, con el Mégane y con el Arkana y Captur, y con una hibridación enchufable y no enchufable, tenemos una variedad de opciones que en ese trabajo que hacemos con el cliente nos permite adaptarnos muy bien a sus necesidades, ofreciendo siempre tecnologías limpias, modernas y de futuro.

PREGUNTA— Háblenos del Renault Mégane. ¿Cómo lo van a introducir en

el mercado corporativo? Un modelo de tantas ventas ¿Puede tener réplica en empresas?

RESPUESTA— Este modelo es producto de la 'Renaulution' que estamos viviendo a día de hoy en Renault, y en la que estamos trabajando para modernizar y dar una proyección a la marca nueva, aprovechando todo el conocimiento que tenemos. Lo vivimos con mucha ilusión. El Mégane cien por cien eléctrico va a suponer un antes y un después en el universo de los vehículos eléctricos por el diseño, las dimensiones, la autonomía y prestaciones, además del aire de modernidad que va a atraer al mercado. Por eso esperamos que el Mégane eléctrico nos permita ser buque insignia del mercado de eléctricos en las flotas y que nos permita crecer en un mercado que ya está en crecimiento, porque ya no solo es Renault el que empuja, sino el mercado de eléctricos el que acompaña también.

PREGUNTA— El grupo Renault está entrando con mucha fuerza en nuevos modelos de negocio relacionados con la nueva movilidad, como Bipi o Heycar. ¿Piensa que pueden serle de utilidad en el área que dirige?

RESPUESTA— Sí. Al final la apuesta de Renault por las nuevas propuestas de movilidad, y también a través de la 'Renaulution' se ha consolidado como un hecho y es muy firme. De hecho se

Esperamos que el Mégane sin emisiones nos permita ser buque insignia del mercado de eléctricos en las flotas





ha creado una marca al respecto, Mobilize, un paraguas de toda esa estrategia y se está trabajando en muchas líneas. También hay que decir que contamos con la gran experiencia de Zity, con la que llevamos algunos años, y la compra de Bipi nos va a permitir explorar nuevas posibilidades con los clientes en el modelo de suscripción. También estamos trabajando en la infraestructura de carga y en la conectividad. En todas estas líneas de trabajo, las flotas, igual que todo Renault, se van a beneficiar para aprender y dar mejores soluciones a nuestros clientes. El futuro de la automoción probablemente pase, como dijo recientemente Luca de Meo [presidente de Renault], por dar soluciones de movilidad son pasos que hay que dar para ir aprendiendo, ir viendo qué es aplicable a los clientes y dar la mejor experiencia para estar a la altura del mercado siempre.

F

PREGUNTA— Renault es una marca muy pegada a la calle. Y el renting para clientes particulares, como el que gestiona Bipi, está creciendo de un modo sostenido. ¿Cómo está evolucionando esta tendencia en la compañía?

RESPUESTA— La estrategia de Renault sigue siendo estar cerca de los clientes. Tenemos una red con una capilaridad enorme, muy apegada a la marca y en la que tenemos mucha confianza. Es una de nuestras fortalezas. Desde las flotas apostamos por tener una red lo más profesionalizada posible de cara a vender a esas pymes y el tejido empresarial del país, tenemos una red especializada Pro Plus... Y el renting particular lo trabajamos con una pata más de la empresa, desde Overlease, que es el operador de renting de Renault, para mantener esa cercanía y fidelización con los clientes de la marca a través de la financiera,

igual que muchos otros productos de financiación que se ofrecen a empresas como el Leasing o el Business & Go, que permite al cliente renovar su vehículo cada cierto número de años. Son distintas soluciones adaptadas a las necesidades de cada uno.

PREGUNTA— Renault acaba de estrenar gama de comerciales, en un segmento en el que ha liderado tradicionalmente con el Kangoo. Ahora han diseñado nuevos modelos como el Kangoo furgón el Express furgón. Háblenos de estos dos modelos, qué pueden aportar al canal profesional?

RESPUESTA— Para las flotas, la gama de comerciales es importantísima. De hecho, hemos sido líderes durante muchos años y gracias en parte al Kangoo que teníamos hasta ahora. Era un producto que ya seguía funcionando muy bien, pero necesitaba una serie de cambios. Aunque sea un vehículo profesional, al cliente de este tipo de unidades hay que darle seguridad y nuevas opciones, confort y, evidentemente, funcionalidad. Tanto con el nuevo Kangoo como con la Express creo que lo hemos conseguido y así lo está interpretando el mercado, ofreciéndole un producto con características muy funcionales, como el 'Open Sesame', que elimina el pilar 'B' del Kangoo. Es algo espectacular para el segmento profesional.

PREGUNTA— Hay que decir que la ausencia de pilar B en el Kangoo es una innovación que nos ha sorprendido mucho de cara al uso profesional.

RESPUESTA— Son ese tipo de innovaciones que consiguen que un producto dé un paso adelante cualitativo muy acusado. Aparte de ello, como decía antes, ofrece muchas soluciones de confort y seguridad. Confiamos mucho en este producto, la verdad, y



La compra de Bipi nos va a permitir explorar nuevas posibilidades con los clientes en el modelo de suscripción

creo que es una de las grandes herramientas que tenemos en el segmento de flotas para los próximos años.

PREGUNTA— Otra pata comercial reside en vehículos como Traffic y Master, con otras finalidades también profesionales, con ese gancho que tienen para servicios de shuttle, en los desplazamientos, en el negocio de VTC que tan en boga está ahora en las grandes ciudades. ¿Qué objetivos tienen?

RESPUESTA— Bueno, como sabe, ahora mismo el segmento de VTC está muy centrado en las berlinas, y

sabe que Mobilize acaba de lanzar un vehículo, el Limo, muy focalizado en el sector del taxi y en el VTC. Nuestra idea es estar en todos los segmentos que mejor se adapten al usuario. En cuanto a Traffic, es un nicho pequeño pero que está muy presente en el mercado porque tiene unas características muy buenas respecto de su competencia en el mercado y da muy buen resultado.

PREGUNTA— ¿Tienen algún plan para la entrada del modelo Limo en España?

RESPUESTA— Se está trabajando en



proyectos a dos años vista para ver cómo y de qué manera se puede introducir. Seguro que tiene cabida porque el sector ha crecido de modo exponencial, aunque durante la pandemia se haya visto afectado. Será una muy buena solución para este sector.

PREGUNTA— ¿Considera usted que le queda recorrido al combustible diésel, especialmente teniendo en cuenta la gama tan profesional que tienen, o realmente ha llegado el comienzo de su fin?

RESPUESTA— Sigue habiendo usos de vehículos muy distintos en los clientes. Y si tenemos una suerte en Renault es la diversidad. Tenemos vehículos de gasolina, GLP, una alternativa diésel... Sobre todo en modelos como Clio y Mégane en empresas, y en las furgonetas. Mientras exista una parte del mercado que lo demande, estaremos ahí. A día de hoy, mientras sea una alternativa la utilizaremos. Los diésel de hoy son muy eficientes y contaminan muy poco.

PREGUNTA— ¿Cómo está funcionando el Plan MOVES para empresas? Con un tope de 50 vehículos por operación, está siendo un elemento que traccione la renovación de las flotas? Porque quizás para flotas grandes es poca cantidad y para empresas pequeñas no tienen tanto dinero para hacer frente al cambio de chip.

RESPUESTA— Mientras esté, bienvenido sea, es un incentivo para el vehículo eléctrico, pero habría que ver a futuro de qué modo puede ser optimizado mejor por las empresas y a través del renting, porque es difícil que el cliente vea materializada esa ayuda en el momento que está haciendo la negociación. Es bueno que haya un Moves y trabajaremos para que se adapte mejor a las flotas.

PREGUNTA— ¿Qué previsiones tienen para el mercado de renting en España y para su marca?

RESPUESTA— Creo que en el mercado de empresas, tanto la pandemia como los semiconductores servirán

para hacer una pequeña reflexión y dar un salto hacia adelante quizás más rápido, que es lo que las crisis permiten. El mercado de empresas es muy maduro en España y lo que pasará es que el renting permitirá que se acelere la electrificación de las flotas, que modernizarán sus parques. Y todas las nuevas soluciones de movilidad, que a veces dan miedo al sector porque se piensa que por ello se van a optimizar los parques, por lo que habrá menos coches... Pienso que se van a renovar más coches. A lo mejor se optimiza su uso, pero habrá menos tiempo de amortización y flotas más nuevas y seguridad y tecnología para el usuario. Nos interesa a todos. El futuro a medio plazo es muy esperanzador, y todas las novedades a las que tantas vueltas les hemos dado estos últimos años, como con las Grandes Cuentas, que a veces no tenían muy claro cómo renovar y se frenaban... Todo este periodo nos va a servir para clarificar ideas y dar un paso adelante.

visión

ID. LIFE» Volkswagen da otra vuelta de tuerca a su ofensiva para electrificar toda la gama: empiezan a llegar soluciones con cero emisiones a precio asequible. Bien

F

Siempre les mostramos las últimas novedades de vehículos enfocados en el entorno profesional, y hemos pensado que también es bueno que les avancemos propuestas de futuro. De un futuro nada lejano, eso sí. Hemos elegido el Volkswagen ID. Life porque consideramos que representa muy bien la próxima realidad de la movilidad eléctrica. ¿Por qué? Sencillo. La idea de la compañía es que su familia cero emisiones, cuya denominación genérica siempre contiene el concepto 'ID.', proponga al usuario de automóviles un vehículo con completamente eléctrico por un precio de 20.000 euros.

No es una declaración de intenciones. La automovilística con sede en Wolfsburg lo anunció el pasado septiembre por medio de la unidad que ven en la imagen de la derecha, el ID. Life, que representa la idea de la marca de la doble uve sobre lo que será un compacto pequeño y sostenible para todo tipo de públicos.

Hay que entender lo que esta premisa supone. En primer lugar, porque la empresa alemana está a punto asignar nuevas producciones de vehículos eléctricos, y España está muy bien posicionada para ello en sus factorías (Navarra y Barcelona).

Esto quiere decir que, muy probablemente, la versión de serie y evolucionada de este ID. Life, con un poco de suerte, se ensamblará en nuestro país.

Disponer en el mercado de un vehículo compacto con cero emisiones a un precio de 20.000 euros es un punto de partida

real. Para el universo de las flotas, puede marcar un antes y un después porque al precio de venta hay que restar las condiciones especiales que se obtienen al adquirir grandes cantidades. Y todo ello sin contar con los incentivos públicos para adquirir vehículos eléctricos.

Modularidad: ¿Empleo joven?

De este modo, el factor precio, que todavía hoy es un elemento disuasorio en la hora de fijar el coche eléctrico en la cesta de la compra, desaparece. La previsión de Volkswagen es lanzar el ID de tamaño urbano en 2025, con la vista puesta en un cliente joven, de modo fundamental.

Este coche cumple con esa premisa actual de envolver el uso de cuatro ruedas y un volante en una experiencia completa, por lo que su entorno interior es casi completamente digital.

Ya existe una estimación del alcance de su autonomía, que rondará los 400 kilómetros, una cantidad suficiente para moverse en espacios urbanitas. Hay que decir que también parece bastante para un uso más profesional, por ejemplo en el ámbito de la paquetería el *e-delivery*, una posibilidad que permite este vehículo gracias a su modularidad. Todos los asientos se abaten por completo, lo que permite una posibilidad infinita de almacenaje —dentro de un orden—.

En este punto, y desde *Fleet People*, echamos de menos una regulación más liberal que permita a cualquier ciudadano utilizar su vehículo tanto como para funcionar como VTC, como para

convertirse en repartidor ocasional de Amazon, por ponerles un ejemplo.

En países como Estados Unidos, soluciones laborales así están al cabo de la calle y abren una puerta enorme a los entornos laborales más jóvenes, que con un vehículo como el ID matan varios pájaros de un tiro: movilidad cero emisiones, acceso al mercado laboral y tenencia y uso de un coche.

El ID. Life se ha mostrado al público con muchas de sus líneas definitivas y algunas ideas que no parece que lleguen al mercado final por su precio, como los retrovisores con cámara, pero aspectos como la modularidad o la máxima tecnificación y digitalización que parecen cosas incluso de hoy, no del mañana.

Estamos ansiosos por verlo llegar.



Poc a poc

• Ventas* de eléctricos de VW. España.

| MODELO | REAL FLEET | RESTO DE CANALES |
|-----------|------------|------------------|
| ID.4 | 509 | 189 |
| ID.3 | 387 | 183 |
| e-Up | 79 | 33 |
| e-Golf | 49 | 21 |
| e-Crafter | 3 | 5 |
| Caddy | 8 | 26 |
| Total | 1.042 | 458 |

* Periodo: Enero-septiembre 2021
Real Fleet: Renting + empresas

Fuente: MSI Iberia.



F

más

PROACE » Toyota ensancha los argumentos profesionales de su comercial más vendido con más equipamiento y un sistema de propulsión más potente

F Toyota ha aplicado un empujón a su gama de vehículos comerciales con el lanzamiento de la edición Proace 2022, que durante esta temporada añade a su configuración habitual motores con más capacidad, más equipamiento y nuevos métodos de financiación para llegar a más clientes.

En un momento en el que las profesiones liberales están consolidándose ya de manera evidente, y después de un periodo de tres años en el que la última milla ha despuntado, la marca japonesa ha inyectado en el mercado todas las opciones disponibles con el fin de captar al máximo número de autónomos y empresas.

El Proace está disponible con la modalidad Van pensada para el transporte de mercancías, Combi para transportes y Shuttle, que se centra en el transporte de personas en un creciente y rentable negocio como el que empieza a ser el de los desplazamientos vip *on demand*.

Una de las grandes novedades se encuentra en la opción Van, que estrena un motor diésel 2.0 de 145CV y que reemplaza al anterior, que proponía 20CV menos. Este motor discurre de acuerdo con las norma EURO 6.3 y, como todos los propulsores de gasóleo de última generación, aporta una autonomía de cientos de kilómetros con unas emisiones al medio ambiente reducidas.

En relación con el equipamiento, el Proace 2022 llega con nuevas luces de lectura interiores, controles del sonido en el volante, sensores traseros de

aparcamiento y retrovisores eléctricos, según la versión. Igualmente se ha añadido una segunda llave de apertura, y los faros antiniebla se han mejorado.

En el modelo Van, que quizás es el que más encaja con el lector de *Fleet People*, encontramos nuevos soportes lumbares y regulación de altura en el asiento del conductor, un aspecto que ha trabajado Toyota pensando en el día a día. Como que la segunda fila de asientos en la versión de doble cabina sea abatible.

El Proace Van se puede encontrar con motores diésel 1.5 de 100CV y 120CV más el mencionado antes 2.0 diésel de 145CV, todos con accionamiento manual. En el caso del Combi y del Shuttle, Toyota ha apostado por las mismas opciones (en función de la versión), con la adición de un 2.0 diésel de 180CV automático que se ofrecerá próximamente.

Los nuevos Proace arrancan en España con un precio de 15.608 euros en el caso del Van, de 17.784 euros para el Proace Combi y en 19.283 euros en el caso del Shuttle, siempre teniendo en cuenta que se trata de precios para clientes profesionales, sin impuestos incluidos y matriculados como vehículo comercial.

Cima eléctrica

La cima de la montaña de la gama Proace la encontramos con sus versiones eléctricas, que en el mercado profesional se ofrecen en todas las carrocerías mencionadas y con tres longitudes diferentes, Compact, Media y Larga. En función del modelo, permiten albergar de

tres a nueve pasajeros, observando que el primero de los casos se corresponde con el Van y el último, con el Shuttle.

Estos furgones aportan una autonomía con batería eléctrica de hasta 330 kilómetros, no cuentan con elementos diferenciales exteriores e incorporan, en el interior, información del consumo eléctrico y del porcentaje de batería, además de eliminar la palanca de cambios por una consola de botones que integra los modos de conducción.

El Proace Van 1.5D con 100CV de acceso llega al renting con unas cuotas en el entorno de 400 euros (48 meses y 30.000 kilómetros anuales). En el caso de la versión eléctrica de entrada, hay que abonar en las mismas condiciones unos 670 euros para un renting completo.



Monopolizando

● Ventas de comerciales Toyota.

| MODELO | REAL FLEET | RESTO CANALES |
|-------------------|--------------|---------------|
| Hi-Lux | 1.817 | 2.741 |
| Proace City Verso | 717 | 2.007 |
| Proace City | 602 | 1.054 |
| Proace | 302 | 602 |
| Proace Verso | 201 | 585 |
| Total | 3.639 | 6.989 |

Periodo: enero-septiembre
Real Fleet: empresas + renting.

Fuente: MSI Iberia.



F

2035

ONU » La organización sigue el mantra de Europa y pide la supresión de los motores de combustión en pocos años... Mientras barcos y aviones se libran de la quema

F Cuando los fabricantes de automóviles comprobaron que las políticas de la Comisión Europea giraban alrededor del acotamiento progresivo del automóvil, no lo dudaron. Iban en serio. Existen leyes, normativas y disposiciones que, por cualquier razón, se quedan en el limbo. No prosperan. No es el caso de Bruselas. La cuestión no atañe tanto al vehículo eléctrico, como a terminar con los motores de combustión interna. Y la propia Organización de las Naciones Unidas, la ONU, acaba de refrendar este propósito a escala internacional.

En la segunda Conferencia Global sobre Transporte Sostenible, celebrada a mediados de octubre en Pekín, el secretario general de la entidad y ex mandatario del Gobierno portugués **Antonio Guterres** ha sido claro y meridiano. Quizás como nunca antes lo había sido ningún político.

“Las prioridades son claras: eliminar gradualmente la producción de vehículos con motor de combustión interna de aquí a 2035 en el caso de los principales países fabricantes y, en 2040, para los países en desarrollo. Los barcos con cero emisiones deben ser la opción predeterminada y estar disponibles a partir de 2030, con el fin de lograr cero emisiones en el sector del transporte marítimo para 2050; En la aviación, las empresas deben comenzar a utilizar combustibles sostenibles, con el fin de reducir las emisiones de carbono por pasajero en un 65% en el

horizonte de 2050”. El automóvil no queda muy bien parado, la verdad.

Aviación y barcos, a pesar de que son los grandes responsables de que el sector del transporte contribuya con un 25% de las emisiones del planeta, obtienen un trato más liviano por parte de las autoridades.

Acelerando el proceso

De acuerdo con Guterres, la pandemia ha acelerado los procesos de cambio, y el del transporte de modo principal, que ha visto como sus números se reducían a la mínima expresión durante los meses duros de Covid-19. “La pandemia ha dejado claro que el transporte significa más que llevar personas y mercancías desde A hacia B”, señala el alto comisionado de la ONU.

La organización entiende que los Gobiernos deben incentivar medios de transporte limpios y que tanto los ciudadanos como las empresas deben cambiar sus hábitos actuales y antiguos de moverse para reducir su impacto en la huella de carbono. Promover la bicicleta y caminar en las áreas urbanas en lugar de utilizar el automóvil para distancias cortas y sistemas ferroviarios mejorados para media y larga distancia son dos de los puntales que ha esgrimido la ONU en la Conferencia de Pekín, algo que también ha extendido al transporte de mercancías y no solo a las personas. En este sentido, Guterres apuesta por que las inversiones en la recuperación de los estragos de

la pandemia apunten al transporte sostenible, generando empleos dignos.

“El transporte público debería ser la base de la movilidad urbana. La descarbonización debe ir de la mano de una transición justa e inclusiva para reducir las desigualdades y apoyar a las comunidades más pobres”.

La declaración de intenciones de la ONU contiene un fondo positivo, pero los plazos se antojan decisivamente cortos y la obsesión con la industria de automoción, que solo en Europa aporta 14 millones de empleos, chocante. Si lo que se busca es mantener y crear empleos, disparar contra el 9% de la fuerza laboral de Europa no parece la mejor receta.



Avanti

• Mercado automovilístico en Europa*, en 2020.

| TECNOLOGÍA | UNIDADES | CUOTA DE MERCADO (%) |
|-----------------|-------------------|----------------------|
| Gasolina | 5.073.673 | 48,14 |
| Diésel | 2.830.902 | 26,84 |
| Eléctricos | 728.602 | 6,91 |
| Híbrido enchuf. | 608.833 | 5,77 |
| Híbrido | 1.305.020 | 12,34 |
| Total | 10.547.030 | 100,00 |

* EU + EFTA + UK.

Fuente: ACEA.



F

ILUSTRACIÓN: CDFDFSDOSMAA

Fleet People

justo

GRANDLAND » El SUV de Opel se renueva desde el punto de vista estético y ofrece una versión 'Business Edition' configurada en exclusiva para el entorno profesional

F

La nueva Opel nacida bajo el paraguas del conglomerado Stellantis, que controla las marcas de coches de los grupos PSA Peugeot Citroën y FCA, tiene un aspecto visual más moderno desde el punto de vista de la estética, un dato que se traslada de inmediato, lógicamente, a sus vehículos a la venta. Uno de los grandes ejemplos de esa mutación reside en el Grandland, un SUV de tamaño mediano que acaba de estrenarse en el mercado de empresas y que destaca por su atractivo visual.

Con un enfoque muy concentrado en el cliente profesional, Opel ha desarrollado para este modelo una versión específica para el cliente corporativo, la denominada *Business Edition*, que se comercializa con los motores 1.2 de gasolina con 130CV y 1.5 diésel de 130CV también, dos propulsiones pensadas para rodar y rodar sin pensar demasiado en el precio del combustible.

Uno de los grandes alicientes de este vehículo es que se ofrece versiones híbridas enchufables, que además están suponiendo aproximadamente el 13% de los pedidos totales que ha recibido ya la marca del Grandland, cerca de mil.

Con uno de sus puntos fuertes centrado en el sistema de iluminación y otro en sus asientos adaptativos especiales, la experiencia de conducción en este SUV es buena. Absorbe kilómetros con facilidad y es bastante ágil en el asfalto, especialmente cuando echamos mano —mejor dicho, pie— del acelerador. El nuevo Grandland dispone de pantalla

central y lateral de infoentretenimiento completamente digitales, el *Pure Panel* bautizado por Opel, que se puede elegir con siete o 10 pulgadas de tamaño.

Interesantes resultan ser los faros matriciales Intelilux, que mejoran las condiciones de visión de este automóvil por la noche, ampliando los haces de luz laterales con sensores dinámicos, pero hay que decir que es una opción, como el sistema *Night Vision* que detecta con una cámara de infrarrojos la presencia de personas y animales a cien metros.

El Grandland mide 4,47 metros de largo por 2,1 de ancho y tiene un maletero con una capacidad de entre 390 y 1.528 litros.

Opciones empresariales

Con un objetivo concreto en el ámbito de empresas dirigido a propietarios de compañías de tamaño pequeño con elevado interés en tecnología a precio asequible, el SUV de Opel incluye luces led pantalla multimedia de siete pulgadas, sensor de lluvia y cámara panorámica de 360 grados de serie en la versión pensada para clientes profesionales.

Las opciones híbridas tienen 225CV o 300CV, según la preferencia del consumidor, que aportan con el motor eléctrico adicional 66 y 61 kilómetros de autonomía en la versión Hybrid4 o Hybrid convencional, respectivamente.

La modalidad con *target* en empresas de entrada 1.3 de gasolina se puede encontrar ya en el mercado profesional por una cuota de unos 485 euros sin impuestos para completar un contrato

de 120.000 kilómetros en 48 meses y con todos los servicios. El valor residual de este vehículo se mantiene en buenas cifras, con un 56% mantenido tras cuatro años, según datos de *Fleet People*.

Para la opción híbrida, una solución tecnológica que está dando muy buenos resultados en términos de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) a todo tipo de empresas, la versión 1.6 de 225CV llega con una cuota que bordea los 580 euros sin IVA y con las mismas condiciones que las señaladas para el motor de gasolina.

Por su parte, un término intermedio para la *Business Edition* se encuentra con el Grandland de propulsor diésel 1.5 con 130CV de potencia, un devorakilómetros, sale por 540 euros mensuales.



Corporativo

● Ventas a flotas de Opel. En España.

| MODELO | UNIDADES | DIF. (%) |
|-------------|----------|----------|
| Corsa | 2.459 | ▲ 86,40 |
| Combo | 2.053 | ▲ 37,90 |
| Vivaro | 809 | ▲ 11,70 |
| Grandland X | 691 | ▼ -2,20 |
| Crossland | 672 | ▲ 43,70 |
| Total marca | 8.668 | 34,00 |

Período: enero-septiembre
Real Fleet: empresas + renting.

Fuente: MSI Iberia.



inversión sostenible

EMPRESAS » El renting prevé facturar un 26% más este año en España, en el entorno de 5.500 millones, bajo un entorno de creciente concienciación medioambiental

F

La cifra mágica. Las empresas que trabajan en el sector del renting español prevén concluir el ejercicio actual con un volumen de inversión en vehículos nuevos de 5.500 millones de euros, una cifra que supondría un incremento del 26,26% en comparación con los 4.356 millones que se destinaron al mismo propósito en el año anterior, el aciago 2020.

Siendo un incremento relevante, es importante puntualizar que la cantidad que se logrará cuando concluya 2021 es un 7,5% inferior a la registrada en 2019, en el año denominado por todos como preandémico y vara de medir lógica.

Teniendo en cuenta las vicisitudes que ha atravesado la automoción en estos meses, no parece un mal dato una caída del 7,5%. No solo porque Covid-19 no ha desaparecido de nuestras vidas, y este es un factor relevante aún que influye en las empresas y en la economía, sino por factores externos como la copiosa nevada de comienzos de año —Filomena— o la actual crisis de los semiconductores, que está frenando las inversiones no por falta de estímulo ni pujanza, sino de existencias.

La previsión del monto total de inversión con el que espera acabar 2021 el renting español fue avanzada recientemente por el presidente de la Asociación Española de Renting de Vehículos, **José-Martín Castro Acebes**, quien bajo el entorno de la asociación de nuevo cuño *Neutral in Motion*, en la que participa la patronal que dirige,

ha marcado recientemente las grandes tendencias que rodean al negocio en la actualidad y las que lo guiarán en un futuro a muy corto plazo.

“En nuestro caso hemos llegado a la sostenibilidad gracia a los clientes, que nos han introducido de lleno en este concepto, porque con su innovación en la hora de invertir nos han puesto las cosas difíciles, sacándonos de nuestra zona de confort. Y tengo que decir que uno de cada tres coches eléctricos se financia con renting por múltiples razones, como puedan ser las propias necesidades del cliente, programas de Responsabilidad Social Corporativa... El renting ayuda a poner en valor estos criterios y el mensaje está calando”, afirmaba Castro Acebes.

Sostenibilidad y datos reales

Conscientes de que las inversiones ligadas a nuevas tecnologías son más elevadas desde el punto de vista económico, esa situación importa poco en el caso del alquiler con servicios cuando se elige, ya que “el cliente de hoy que llega a nuestros servicios está profundamente concienciado y está dispuesto a tener dificultades por ser sostenible”, asevera el presidente de AER y miembro de *Neutral in Motion*, una plataforma centrada en difundir la responsabilidad medioambiental en el ámbito de la movilidad.

Esa concienciación permite, y es algo que jamás ha sucedido en la industria comercial de automoción española,

que en la actualidad, cuando un cliente de empresa, autónomo o de flotas sopesa la renovación de un automóvil o incluso en la compra final, lo haga colocando ya en la cesta de la compra ese componente sostenible.

La concienciación es máxima”, subraya José-Martín Castro Acebes.

A día de hoy, las matriculaciones de vehículos electrificados en relación con el total de ventas de vehículos siguen creciendo con mucha fuerza en nuestro país, impulsadas por las mecánicas híbridas e híbridas enchufables.

Eso sí, las unidades con cero emisiones discurren bajo un sendero más lento en el ámbito comercial.

La cuota comercial de vehículos electrificados suponía en España, hasta octubre pasado, el 28,47% sobre el total de las ventas de automóviles (238.545 unidades sobre un total de 837.700), en comparación con el 27,8% de cuota que representan en el segmento *Real Fleet* —compras directas de empresas más renting de empresas, con 69.370 ventas sobre 249.271 unidades— y el 29,3% en el de renting, con 43.335 unidades respecto de un total de 147.776.

El caso de los eléctricos puros, su cuota de mercado en el canal de renting supone un 1,69% sobre el total, con 2.497 sobre 147.776 unidades, comparable con el 2,65% del canal *Real Fleet* (6.599 ventas sobre 249.271) y el 2,3% del conjunto del mercado, con 19.265 unidades sobre un total de 837.700 matriculaciones hasta octubre.



FOTOGRAFIA: JORGE GARCÍA HARO

siguiente

CARNEXT » Los grandes fondos de inversión toman posiciones alrededor de la digitalización de la venta de coches de segunda mano. CarNext es el último ejemplo

F El negocio de vender automóviles de segunda mano se encuentra en máximos. La crisis de los semiconductores ha disminuido de modo drástico el *stock* de vehículos nuevos, lo que se traduce, también, en escasez de automóviles usados jóvenes, principalmente. Para las empresas de renting, la fórmula de ocasión representa un negocio muy poco conocido, pero esencial en su actividad.

En la última década se ha profesionalizado cada vez más y se ha convertido en un pedazo del pastel de la facturación que no se puede obviar: Aunque no se lo parezca, no era un *business* que todas las multinacionales del alquiler con servicios exprimieran.

En muchos casos, se externalizaba este negocio y se cedían las flotas de fin de ciclo de contrato a un tercero para que las vendiera, a cambio de un *fee*.

Pero internet acabó con esto.

LeasePlan fue de las primeras, entre las grandes del renting, en darse cuenta de que podía extraer grandes beneficios a través del negocio de vender automóviles de segunda mano procedentes de sus finalizaciones de contrato. En años pasados, gestionar de toda esa flota era engorroso, pero poder ubicarlos en la red a través de una web independiente, con una división de negocio única, facilita mucho las cosas.

Con un compromiso de entrega de 14 días, 45 tiendas físicas en Europa —tres en España— y el resto centralizado en la web, LeasePlan bautizó su negocio

de venta de coches de segunda mano como CarNext. Hoy proporciona negocio diario a 125.000 *traders* profesionales del vehículo de ocasión que realizaron siete millones de pujas en 2020.

Pensando en grande

La división de negocio de LeasePlan, que cada año suministra un promedio de 250.000 automóviles al mercado de ocasión, terminó el ejercicio pasado —el pandémico— con casi 240.000 vehículos vendidos y 139 millones de euros de ingresos, un 15% más. El 84% de sus ventas se canalizaron en el mercado profesional, y el resto, unos 39.000 coches, a través de clientes particulares.

Los fondos de inversión que controlan LeasePlan decidieron hace dos años iniciar un proceso de venta de la compañía de origen holandés. En la práctica, se decantó por traspasar la empresa entera o por partes. Esta última opción es la que está fraguando, y CarNext ya no forma parte de la estructura societaria de LeasePlan.

Concretamente, desde el 14 de octubre, cuando el grupo británico de automoción Constellation, el primer portal digital de venta de usados del continente europeo con 2,2 millones de ventas anuales a través de subastas de sus filiales BCA, Cinch y WeBuyAnyCar. La primera se centra en ventas profesionales (B2B), la segunda en ventas a cliente privado (B2C) y la tercera, en valoración y ventas del usuario al profesional (C2B).

CarNext aporta a la multinacional una interesante mezcla de los tres negocios.

La jugada, desde el punto de vista del sector, es muy interesante. Constellation pertenece, desde noviembre de 2019, al fondo de inversión TDR Capital... Que es el propietario principal de LeasePlan, junto con otro *pool* de fondos.

LeasePlan, todavía en manos de TDR Capital, está negociando para ser adquirido por el gigante del renting ALD Automotive. Es decir, TDR se deshará de todo el negocio de renting que mantiene a través de LeasePlan, pero se queda con la actividad de la venta digital de coches de segunda mano, que solo en Europa mueve 400.000 millones de euros todos los años.

Interesante movimiento.



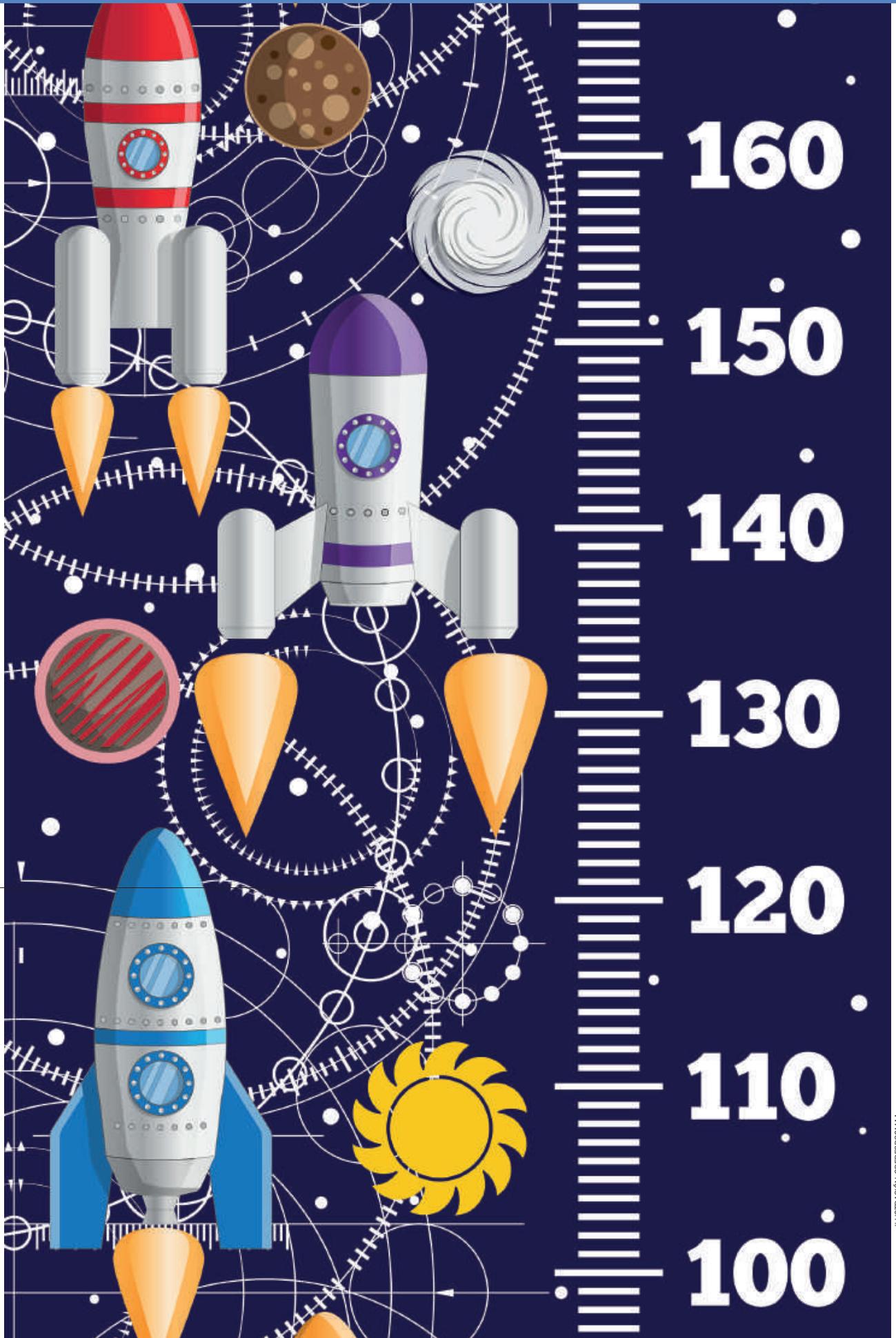
El esqueleto

● Radiografía de Carnext. Datos en unidades.

| SEGMENTO | 2019 | 2020 | DIF. (%) |
|---------------------|----------------|----------------|---------------|
| Ventas B2B* | 214.600 | 199.500 | ▼ -7,0 |
| Ventas B2C** | 40.100 | 39.100 | ▼ -2,5 |
| Total Ventas | 254.700 | 238.600 | ▼ -6,3 |
| Facturación | 120 | 138 | ▲ 15,7 |
| Beneficio | -49 | -80 | ▼ -64,6 |

* Remarketing y acuerdos con terceros. ** Cliente privado.
Nota: facturación y beneficio en millones de euros.

Fuente: LeasePlan.



Ⓣ

Ⓡ No trabajaremos el rent a car, no es rentable para nosotros

BRUNO MATTUCCI » Consejero y director general de Nissan Iberia

Destila *sprezzatura* por los cuatro costados. Italiano de pura cepa, tiene porte y se maneja ante los medios de comunicación con la soltura propia de quien lleva décadas ligado al sector de automoción. Ingeniero electrónico, **Bruno Mattucci** inició su trayectoria profesional en la marca japonesa en el área de Posventa, por lo que conoce perfectamente el terreno que pisa cuando se refiere al mercado de flotas o a las expectativas que maneja la compañía de cara a posicionarse con fuerza en el ámbito de las empresas en el futuro a corto plazo. Está convencido de que la electrificación inundará España como consecuencia de decisiones políticas, del impulso del país en la dirección verde, y pone como ejemplo Noruega, el oasis ecológico de la automoción. Una charla breve, pero vivificante. *Andiamo.*

PREGUNTA— Lleva usted un poco más de un año en el cargo. Ha llegado en un momento en el que la marca ha tenido que tomar decisiones difíciles en España. ¿Cuál es su visión sobre la compañía en nuestro país, 15 meses después de su aterrizaje?

RESPUESTA— Lo que he visto es lógicamente un año muy complicado. El Covid ha afectado mucho a nuestro sector y hemos tenido muchos problemas en Madrid con la nieve y en otras ciudades... Pero también los semiconductores que vivimos ahora... Un año muy complicado, pero creo que aquí, en España, tenemos la oportunidad de mejorar la situación y de empezar este camino de cambio de la movilidad. Aquí hemos puesto objetivos a medio y largo plazo en las emisiones de CO₂, en los nuevos modelos de movilidad... Tenemos que trabajar en cómo tenemos que dirigirnos hacia allí, porque los planes que veo son a cortísimo plazo. El Plan Moves es a un año solo. Creo que

tenemos que sentarnos en una mesa con las Autoridades, los proveedores de energía, los fabricantes... para ver cómo gestionar ese puente con el fin de lograr los objetivos de aquí a 2030 y 2050. Esto no está claro y crea confusión en los constructores porque tenemos todas las tecnologías, pero cada constructor está planeando su propio modelo de puente. Y todos estamos de acuerdo en ir hacia una movilidad cien por cien eléctrica, pero el cómo ir allí es totalmente diferente, y esto está creando mucha ineficiencia en las casas automovilísticas, algo que se puede solucionar trabajando con las autoridades y todos los agentes involucrados para cumplir con los objetivos a corto, medio y

El sector político está mucho más presionado que antes para hacer planes en la dirección de una movilidad eléctrica conectada, de cero emisiones



largo plazo. La cuestión es que creo que hay que hacerlo ya, y creo que se puede hacer, que se puede conseguir. Hay que hacerlo ahora, porque 2030 es mañana, como quien dice. Para la industria del automóvil no es nada de tiempo, desde luego. Y si tenemos que trabajar en nuevos modelos de recarga, en modelos para permitir a los coches que viajen de manera autónoma y conectada, tenemos que empezar ahora, hoy.

F

PREGUNTA— ¿Pero siente que el mundo político y empresarial les responde? Porque Nissan lleva años predicando en e desierto y ahora empieza a haber una cierta conciencia social. ¿Entiende la Política el mensaje?

RESPUESTA— Creo que el sector político está mucho más presionado que antes para hacer planes en la dirección de una movilidad eléctrica conectada, de cero emisiones... El tema es que no tenemos mucho tiempo. Más bien, tenemos poco. Pero espero que aquí, en España, el Gobierno y las Comunidades Autónomas, con esta presión que ahora tienen y con los fondos europeos que deberían ser utilizados en esta dirección, desarrollen un plan muy claro de cómo tenemos que alcanzar los objetivos de 2030 y 2050. Aunque tengo algo de miedo en este punto, por que los políticos suelen tener la vista puesta en las Elecciones más cercana, y esta es una visión que suele ser a corto plazo. Lo que necesitamos realmente es una visión a largo plazo.

PREGUNTA— ¿Qué cree que hace falta para que las infraestructuras de recarga sean una realidad? Usted circula por el centro de Barcelona o Madrid y no hay dónde recargar los vehículos. ¿Qué hay que hacer para acelerar el proceso?



RESPUESTA— Hay países como Noruega donde lo han hecho, que han creado planes concretos de desarrollo

de infraestructuras de recarga, con el apoyo del Gobierno, con los proveedores de energía... No hay una fórmula



mágica con esta cuestión y no creo que tengamos un problema en esta cuestión en España o en Francia, por

ejemplo, para seguir un ejemplo como el de Noruega. ¿Sabe que en agosto pasado, el 72% de las ventas de co-

ches del mercado noruego fueron vehículos eléctricos puros? Es increíble. Y todo lo han hecho en cinco o diez

años, en un tiempo muy reducido. No entiendo por qué todo esto no se puede llevar a cabo en este país.

PREGUNTA— ¿Qué previsiones comerciales tiene para el mercado español y para Nissan en España en el ejercicio natural y en el fiscal que concluye el próximo 31 de marzo?

RESPUESTA— Con mi llegada aquí hemos cambiado nuestro modelo de negocio. Estamos ahora enfocándolo todo en el canal particular y en el de empresa. Si mira usted nuestra cuota de mercado total de los próximos años es probable que bajemos, porque no vamos a trabajar en el canal de rent a car, si sigue con la misma dinámica que sigue hoy. Porque para nosotros, hoy, no es rentable. Y lo que hemos hecho en el pasado es trabajar en todos los diferentes canales sin mirar la rentabilidad de cada uno de los canales, sino solo la rentabilidad total del grupo. Ahora hay que mirar nuestro negocio de una manera diferente y ver las actividades en las que podemos obtener más beneficios. Y los necesitamos [los beneficios] porque son esenciales para desarrollar nuevos productos en el futuro. Si miramos a cómo está estructurado el mercado de España, desafortunadamente, el canal de rent a car no es rentable. Nos vamos a enfocar en estos dos canales, empresas y particulares, y estoy seguro de que tenemos todas las herramientas necesarias para aumentar nuestra cuota de mercado en estos dos segmentos de mercado. Y en la actualidad quizás podamos ver que no se observa a simple vista este crecimiento en cuota, pero la realidad es que se debe a que estamos en plena fase de lanzamiento de modelos como el Qashqai, y no tenemos las unidades necesarias todavía, fundamentalmente por la falta de semiconductores. Además, con este úl-

F



timo vehículo estamos trabajando con un único motor de entrada *mild-hybrid* o de hibridación ligera que claramente no va a trabajar como un motor diésel, pero tenemos nuestro sistema *e-Power* que sí nos permite competir en el sector del diésel porque el precio será similar al de un vehículo de gasóleo del mismo segmento, y el coste de mantenimiento y utilización también será parecido. Así que podremos estar presentes en un área de mercado muy potente.

PREGUNTA— ¿Qué puede decirnos del nuevo Qashqai? ¿Qué expectativas tienen con este modelo? ¿Supone un gran cambio con la generación anterior, prevé que se mantenga como el coche más vendido en renting en España?

RESPUESTA— Desde luego, tiene muy buenas perspectivas en el ámbito profesional y si mira la cartera de pedidos que tenemos de este modelo, más del 50% de los pedidos que hemos recibido del nuevo Qashqai proceden de empresas. Representa un cambio radical, y tengo que decirle que tenemos un interés en el mercado corporativo enorme, porque es muy importante para nosotros. Es verdad que lo hemos lanzado al público privado, al particular, durante estos días, pero tengo que decir que la preparación y lanzamiento del Qashqai con las empresas se ha producido desde hace meses, y está

teniendo una gran acogida. Es una señal, desde luego. Contar con más de la mitad de los pedidos de un vehículo como este por parte de empresas dice mucho, y está claro también, y así lo estamos detectando, que nos piden una alternativa a los motores diésel con este tipo de vehículos, una opción que va a estar disponible en breve, a lo largo del próximo año con la alternativa *e-Power*, que es una solución muy válida respecto del diésel.

PREGUNTA— ¿Y del nuevo Townstar? Los vehículos comerciales son una fuerte apuesta de Nissan. ¿Qué esperan de este vehículo? ¿Creen que tendrá buena acogida entre profesionales? Es particularmente cómo han evolucionado los vehículos comerciales ligeros, podrían ser catalogados como los nuevos monovolúmenes, ¿Verdad?

RESPUESTA— Supone una gran apuesta. En este momento está disponible con opciones de gasolina, pero vamos a aportar una versión completamente eléctrica con carácter casi inmediato, el próximo ejercicio. Y déjeme decirle que tenemos una grandísima oportunidad con este modelo en empresas, y más en países como España. Veo muchas oportunidades en el futuro.

PREGUNTA— Los vehículos comerciales son un buen indicador, además.

Más del 50% de los pedidos que hemos recibido del nuevo Qashqai proceden de empresas. Es una señal, desde luego

No creo que España o Francia tengan un problema para desarrollar infraestructuras de recarga como lo ha hecho Noruega

F **RESPUESTA**— Eso es. Creo que el Producto Interior Bruto de España va a subir, o al menos estas son las previsiones que se han comunicado desde estamentos económicos diferentes, y los países de Europa están poniendo en marcha actividades con los fondos de recuperación europeos que van a ayudar a que se incremente la actividad y el mercado. Y normalmente, si te fijas en la evolución del mercado de los vehículos comerciales, su trayectoria discurre de un modo muy parejo, muy similar, al de la evolución del Producto Interior Bruto. Los vehículos comerciales son un indicador muy, muy bueno. Tenemos una perspectiva muy positiva en este sentido.

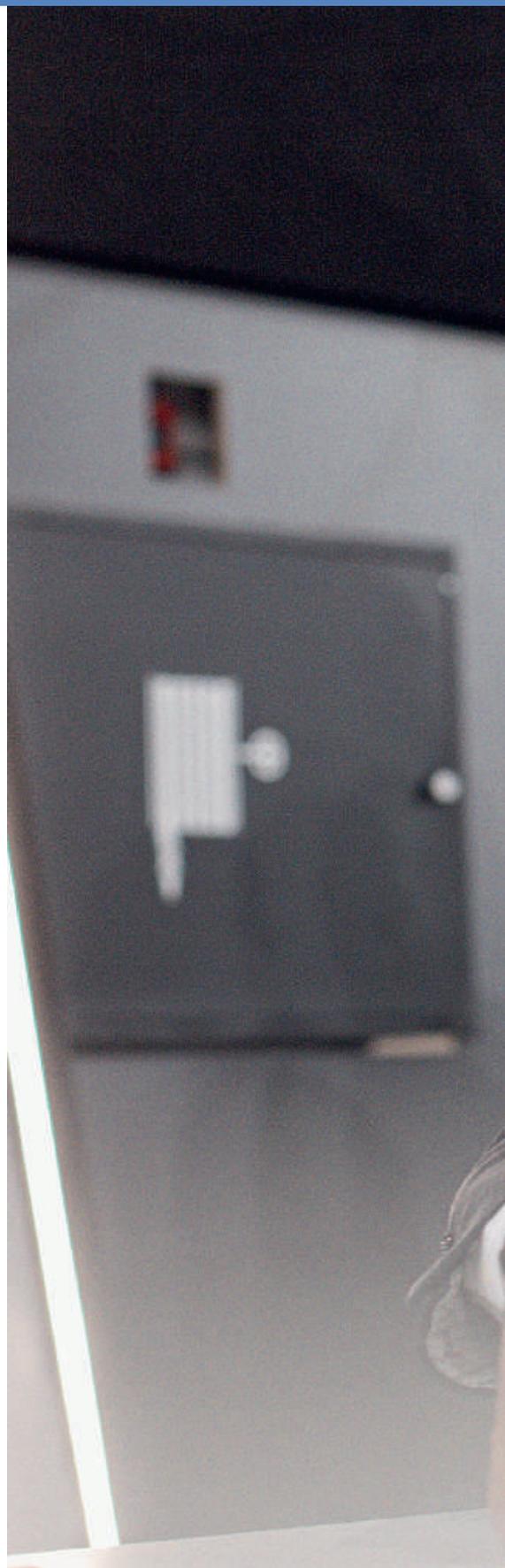
PREGUNTA— Nuevos procesos de movilidad autónoma. Ahora se habla con recurrencia de ello y me recuerda a cuando, hace años, hablaba Nissan de movilidad eléctrica y sonaba a algo muy a largo plazo. ¿Se están sentando las bases del futuro próximo ya cuando se refieren a esos modelos autónomos?

RESPUESTA— Estamos trabajando todos en ello y tenemos que tener en cuenta las oportunidades que te dan las autoridades. En Japón tenemos un coche con *ProPilot 2*, que te permite cambiar de carril, moverte muy libre... Es un paso adelante muy importante para nosotros. Tenemos la tecnología y lo que esperamos es que

los países en Europa nos permitan utilizarla. Pero todos los vehículos que estamos lanzando en el mercado, como el Townstar al que nos hemos referido antes, por ejemplo, cuentan ya con la tecnología *ProPilot 1*, y es una señal de cómo Nissan entiende el equipamiento de todos sus vehículos con tecnologías que permiten a los conductores reducir todas las áreas de riesgo. La conducción autónoma es una herramienta, para reducir la accidentalidad, así lo vemos nosotros. Y todos nuestros vehículos adoptarán esta tecnología. Progresaremos mucho.

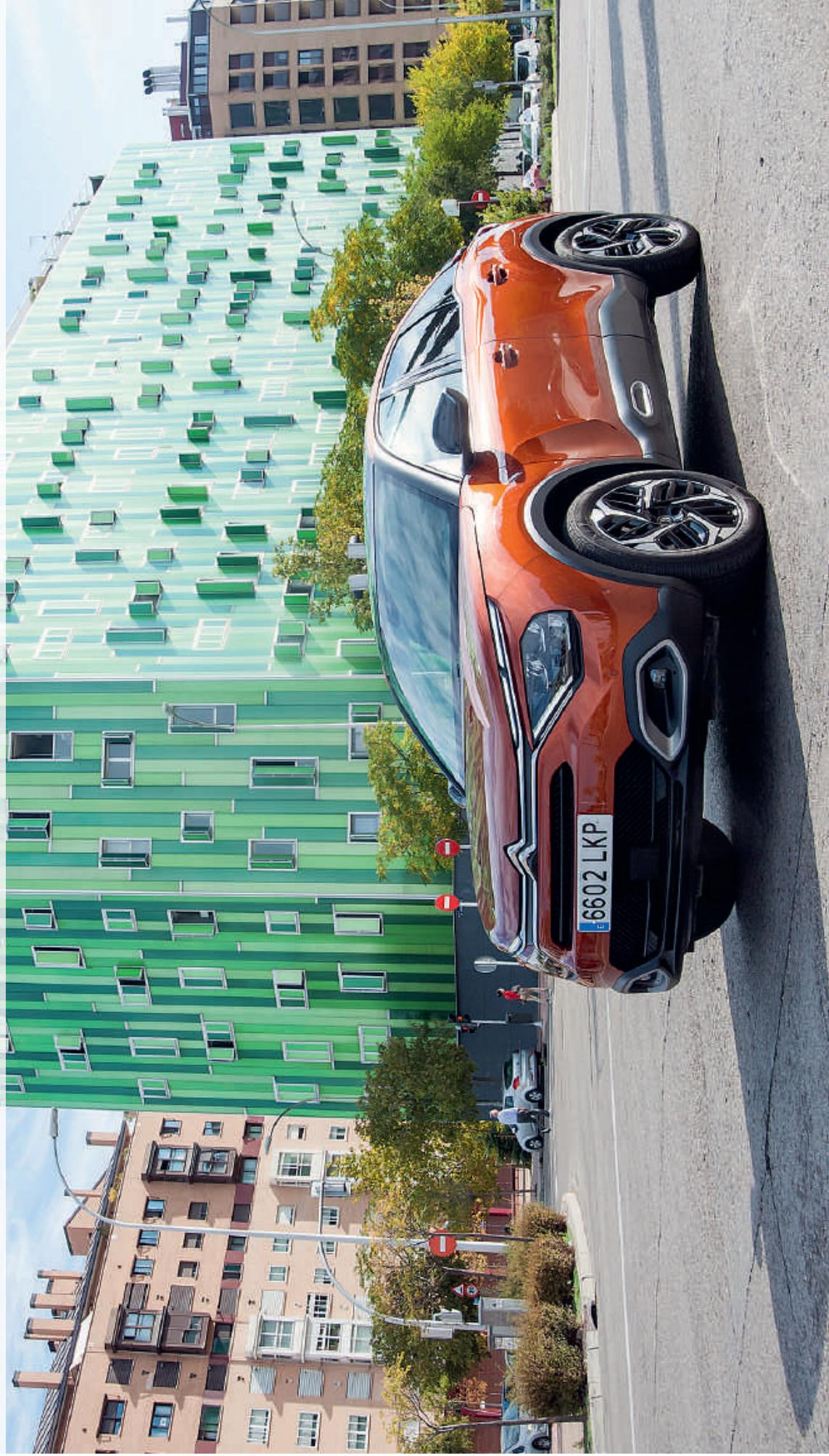
PREGUNTA— ¿Cómo observa las nuevas formas de movilidad que se están implantando en todas las grandes ciudades del mundo? ¿Se plantea Nissan alguna fórmula de carsharing con vehículos eléctricos como el Leaf, por ejemplo?

RESPUESTA— Bueno, tenemos un ejemplo de carsharing en Barcelona, que está funcionando, y estamos trabajando con un carsharing en Madrid, es un modelo que nos interesa. Es verdad que hoy la rentabilidad de este modelo está al límite o es muy fácil perder dinero, pero está claro que con la presión que hay en las grandes ciudades de limitar el número de coches, la ruta es de una movilidad compartida, y tenemos que trabajar en ello.





LA NAVE ESPECIAL DE VILLAVERDE



CITROËN C4 PURETECH
130 CV AUTOMÁTICO
8 MARCHAS» Citroën
 fabrica en Villaverde
 (Madrid) su modelo
 compacto C4 (y su
 versión eléctrica, ë-C4)
 un coche que cumple
 con los estándares
 de la marca, no
 solo en fabricación
 y calidad, sino en
 innovación, tecnología
 y creatividad. Sube,
 y acomódate, en la
 “nave espacial de
 Villaverde”

Aunque en los últimos años la creatividad y la tecnología se hayan visto diluidas en el mar de la crisis y el convencionalismo... cuando eres, eres. Y Citroën es. A poco que te hablen de ella, te deberían decir que es una marca de patentes, de ideas, de rupturas, de riesgo, de acierto (y de error).

Con el C4 que tenemos como coche de prueba de este nunca suficientemente glorificado número de tu revista de flotas de cabecera, no sé cómo alargar más la frase (no soy Reverte), Citroën vuelve a la senda que le identifica como fabricante de coches: la senda de la transgresión.

Cuando, a principios del Siglo XX, eres un sólido fabricante de coches y te empeñas en lanzar el primer coche de gran producción de tracción delantera y, además, carrocería autoportante, y te juegas todo a esa carta, aunque, según cuentan las malas lenguas, **André Citroën** se jugaba algo más a las cartas (o se lo bebía), es porque el convencionalismo no está en tu filosofía de marca.

Pues lo consiguieron: el 1934, el Citroën Traction Avant (11 u 11 Ligero en España) vio la luz y triunfó.

Con deudas millonarias, pero eso no le importa a nadie. Creo que ni al propio *monsteur* Citroën.

Fundador, por cierto, de la marca de coches de la que hablamos.

Años después llegó el DS, que sigue siendo un icono mundial en diseño y en avances técnicos. CX, BX y numerosos coches que, por una cosa u otra, siempre han ido “a su

aire”. Llámalo suspensión neumática (qué bien hilamos), llámalo cuadro de relojes con lupa, llámalo frenos hidráulicos... llámalo “X”. Y seguimos hilando, cada vez más fino, como veis, para llegar al último Citroën puesto a la venta, el C5 “X” que mezcla tantos conceptos, ideas y soluciones como la excepcional **Amy Winehouse** mezclaba alcohol y drogas.

Hoy en día, con fabricantes de coches de todos los colores, olores y sabores, diferenciarse es más difícil que entonces, pero no si está en tu ADN o, como dice el refrán: “de casta le viene al galgo”. Echa un vistazo a los coches de flotas que puedes tener por precio similar al Citroën C4 y verás que no hay nada que te haga poner cara de sorpresa. Para ayudarte, te damos una pequeña relación: Ford Focus, VW Golf, Kia Ceed, Fiat Tipo, Skoda Scala...

El completamente nuevo Citroën C4 (el anterior dejó de venderse en 2018) consigue dibujarte esa cara con

¿Qué cuesta el coche?

• Datos en euros.

| | |
|--------------------------|-----------|
| PRECIO ORIGINAL SIN IVA* | 20.884,3 |
| IVA (21%) | - 4.385,7 |
| P.V.P. TOTAL | 25.270 |

*No incluye ayudas gubernamentales por propulsión alternativa ni posibles aportaciones comerciales de marca y/o concesionario.

Fuente: elaboración propia.



1



2

1/ El puesto de conducción está "un pelín" más alto que el de otros compactos, y es que el C4 tiene más altura libre al suelo que ellos. Los asientos son muy cómodos, casi parecen butacones de segmento superior y pueden dar masajes. Cuenta con dos pantallas, una para el cuadro de relojes (un poco pequeña) y con grafismos sencillos, con



buena información) y, otra, para el sistema multimedia que tiene 10" y es táctil. 2/ Destacan las soluciones ocultas en el salpicadero que emergen: dos guanteras y soporte para tableta. En las plazas traseras destaca el espacio longitudinal. La altura es buena y la anchura algo peor que la media. 3/ El maletero cubica 380 litros, una cifra correcta.



3

un diseño tipo cupé esculpido en una carrocería compacta. Es una especie de Audi Q5 Sportback, del que hemos hecho en *Fleet People* una prueba, con la longitud de un Alfa Romeo Giulietta.

F

Las aptitudes

Como el italiano, mide 4,3 metros de largo, pero... y ¿de alto? Pues tiene la carrocería con silueta cupé, techo caído en la zaga, línea estilizada y aquí llega otra sorpresa, el Citroën C4 es... ¡más alto que el Giulietta... y que el Ceed, que el Golf, que el Focus, que el Scala! (y ya no hemos mirado más). Todos están en 1,4 "y pico" metros de altura y esta nave espacial sí que parece extraterrestre: supera el metro y medio de alto porque tiene más altura libre al suelo, 156 milímetros, y eso es en torno a un par de centímetros más que, por ejemplo, el VW Golf, lo que le da una presencia un pelín "crossover", acercándose más a este tipo de coches que los compactos tradicionales.

Podemos ponerle a rivalizar con el Kia xCeed o el Mazda CX-30. Aunque la estética de este francés afinado en España es mucho más rompedora, por ejemplo: la luneta trasera tiene mucha caída y está "partida": la luneta, propiamente dicha, y otro cristal vertical que cierra la forma de la zaga. Al principio resulta raro tener el "cristal en dos", pero pronto te acostumbras y la visibilidad es buena.

El maletero cubica 380 litros de capacidad como, por ejemplo, el Seat León. Si abatimos los respaldos



traseros, llega a 1.250. La luneta caída no le perjudica demasiado en el espacio disponible, porque tiene buena profundidad, pero no es que sirva de ayuda.

Accedemos al vehículo y nos vuelve a sorprender la solidez y el peso de la puerta. Nos ponemos tras el volante (achatao por los polos como la Tierra, tú verás si te gusta), lo regulamos en altura y profundidad y, al menos en este acabado *Shine*, tenemos un gran equipamiento. El asiento es muy cómodo, casi una butaca (y da masajes).

Seguimos por el cuadro de relojes digital. Es un poco pequeño, unas ocho pulgadas (empezamos mal, cierto), se ve bien y tiene mucha información

que podemos cambiar y seleccionar; no cambian los modos de visión, o no como vemos en, por ejemplo, el superdotado en este sentido Renault Mégane, pero sí cambia la información (y nos proporciona bastante). Más parece un cuadro de relojes de moto que de coche. Nos gusta, por ejemplo, que las revoluciones aparecen en número, y vemos exactamente si el motor gira a 2.350 o a 2.550 rpm.

¿Fricuí? Sí, y a mucha honra.

Seguimos. En el salpicadero tenemos la pantalla multimedia, es táctil y mide 10 pulgadas. Está situada muy alta y vemos bien la información. Tal vez esté un poco lejos, pero solo lo decimos por criticar. Se maneja con intuición

y, a poco que la usemos, con bastante facilidad. Es muy curioso el “despliegue” de elementos de confort y transporte, que emerge del propio salpicadero delante del copiloto: mejor mirad la foto, porque es complicado de explicar: guantera, posavasos, soporte para tableta, guantera menor... todo eso oculto y, además, compartiendo espacio con el *airbag*.

Todo abre y cierra con suavidad, con carriles controlados por suaves muelles y que te hacen recordar que abres la caja de un iPhone... Van apareciendo los *gadgets* y solo tienes que esperar un momento para disfrutarlos.

En las plazas traseras encontramos muy buena distancia para las piernas, buena altura libre al techo y anchura

Citroën C4 Pure Tech 130CV Shine automático

- Los ejemplos que mostramos en este Check Point se centran en coches para fórmulas de renting de cuatro años y 30.000 kilómetros anuales. Si esa no es su opción, no le costará mucho hacer sus propios cálculos con las características que les mostramos, trayendo o sumando los elementos y cifras correspondientes. Buscamos siempre que tengan una buena referencia de coche de empresa, ya sea pyme, autónomo o gran empresa. F

Dimensiones y básicos



Car Policy*

| | |
|----------------------------|---|
| Clasif. Medioambiental | EU6 D |
| Etiqueta DGT | |
| Emissiones CO ₂ | 108 gr/km |
| Impuesto de matriculación | 0,00 % |
| Seguridad | <ul style="list-style-type: none"> — Ayuda al estacionamiento delantero y trasero con cámara trasera de 360° — Sistema de vigilancia de ángulo muerto — Pack de asistencia a la conducción |

El motor

| | | |
|-------------------------------------|---------------------------------|---------------------|
| Cilindrado 1.199 cm ³ | Aceleración 0-100 km/h 9,4 s | Tecnología Gasolina |
| Potencia máxima 130 CV/96 kW | Gasolina comb. WLTP 5,8l/100 km | Medio 4,7l/100 km |
| Consumo Medio carretera 3,2l/100 km | Urbano medio 6,1l/100 km | |

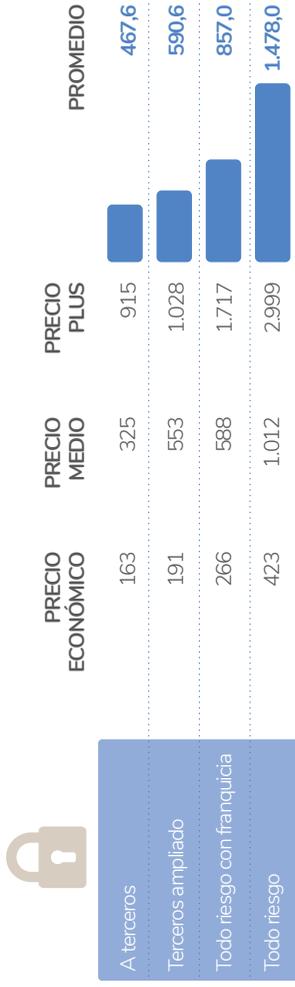
Equipamiento de serie

| | |
|---|---|
| Bluetooth, manos libres, navegador, head up display | Sistema de conexión |
| Climatizador automático bizona | Freno eléctrico |
| Llantas de 18 pulgadas | Luces diurnas de led delanteras, lunas traseras sobretintadas |
| Retrovisores exteriores regulables y abatibles | Acceso y arranque con manos libres |

* **Car Policies:** efinen el sistema de elección de vehículo de una empresa, especialmente en las multinacionales. Si usted es autónomo, también le pueden servir. Se definen en ellas desde el perfil del usuario (empleado) hasta la tipología del vehículo en función de los parámetros acordados a la compañía. Aquí les mostramos cuatro elementos que consideramos clave para elegir uno o cien vehículos: criterios medioambientales, fiscalidad y seguridad.

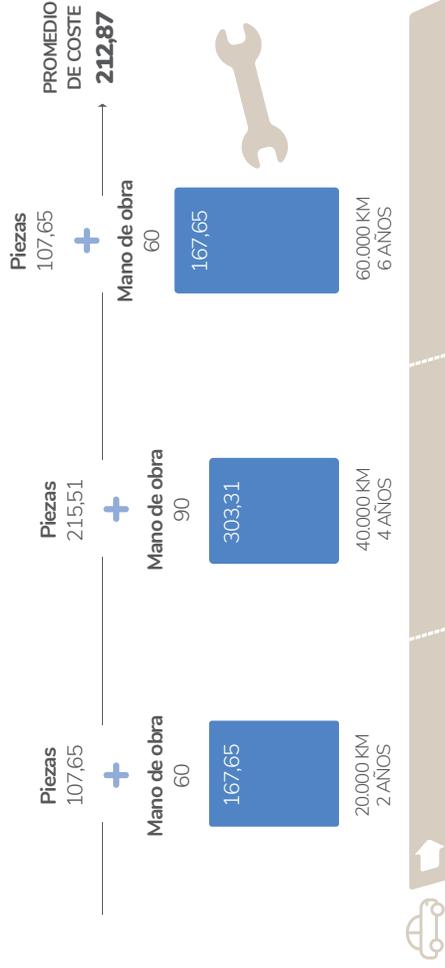
Lo que cuesta...

... asegurar el coche (€)



* Cálculo de Fleet People utilizando como base una persona con más de 15 años de antigüedad de carné de conducir, uso profesional, empresario de cualquier tipo o autónomo, que realiza entre 30.000 y 32.000 kilómetros anuales, casad@.residente en capital, con conductor ocasional admitido y que guarda el coche en garaje común. Los precios son reales a 20/10/2021 y expresan propuestas de mercado vigentes encontrados por Fleet People. Siempre deben considerarse como orientativos.

... el mantenimiento (€)



Fuente: Solera a partir de datos de CarIndex.



... Los neumáticos (€)

CLAVE: Unidad Set de 4 ruedas

Marca precio más bajo

108,0

432,0

MEDIDAS PARA ESTE CITROËN

195/60 HR 18"

(DELANTE Y DETRÁS)

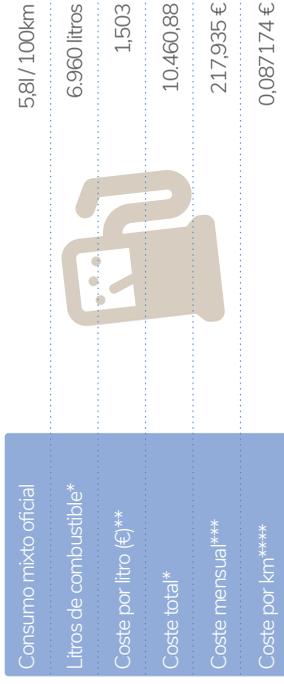
277,0

1.108,0

Marca precio más alto

Nota: Sólo se computa el precio del neumático, con IVA. Un cambio de neumáticos en el período de contrato de renting (4 años).

... el consumo



* Fleet People multiplica el consumo mixto oficial de este C4 por los 120.000 km de un teórico contrato de renting, lo que facilita los litros de combustible mixtos oficiales al dividirlo entre 100. Ese resultado (6.960) se multiplica por el coste por litro para facilitar el coste total aproximado de uso en el periodo analizado (impuestos incluidos).

** Gasolina Sin Plomo 95; 1,503€ por litro (20/10/2021). Depósito de este C4: 50 litros

*** Litros usados en el periodo por litro de combustible

**** Coste total dividido entre 48 meses de un contrato de renting con 120.000km anuales. IVA incluido.

***** Coste total dividido por número de km totales.

Fuente: Fleet People • INFOGRAFÍA: BÁRBARA M. DIEZ

correcta. Dos adultos viajarán bien, incluso siendo corpulentos y tres no lo harán, a no ser que sean menudos.

Nada que no se pueda aplicar a cualquier otro rival.

En general, tenemos un coche bien hecho. Ajustes buenos y calidad de fabricación elevada. Sí que podéis echar de menos plásticos de mayor calidad. Además, tienen texturas diferentes y superficies rugosas. No por mal hechas, sino porque han decidido usar ese diseño.

La gama consta de motores gasolina y diésel y uno eléctrico. Estamos probando la versión intermedia de gasolina con 130CV y caja de cambios automática de ocho marchas. ¿Sabéis cuántos coches de su tamaño, además del C4, tienen caja de cambios de ocho marchas? Cero. Bueno, vamos el bromear: el Honda Civic o el Toyota Corolla montan cambio CVT y son "infinitas". Todos los del Grupo VW tienen DSG de siete; Hyundai tiene seis; Ford tiene seis. Fiat no tiene cambio automático (para en Tipo)...

El motor está fabricado en aluminio (bloque y culata). Colocado en posición delantera transversal, tiene tres cilindros, 1,2 litros de cilindrada y, a 5.000 rpm., rinde 130CV. El par máximo es bastante bueno, con 230 Nm a 1.750 rpm. Tiene cuatro válvulas por cilindro y doble árbol de levas, inyección directa, turbo e *intercooler*.

Tiene diferentes modos de conducción: ECO, Normal y Sport. El más suave y agradable es el ECO. El cambio funciona bastante bien, con



C4 Y È-C4, DOS VEHÍCULOS CON UN SELLO MUY CASTIZO

Ford en Valencia, Seat en Barcelona, VW en Navarra, Renault en Valladolid... y así, hasta 17 fábricas de coches en nuestro país. Fabricamos unos 3.000.000 de coches al año, somos referente mundial en tecnología, procesos y mano de obra, este sector industrial genera más del 10% del PIB, da empleo a más del 9% de la población activa (unos 2 millones de personas) y produce el 22% de las exportaciones españolas.

Aunque el comienzo de la producción en talleres se remonte a 1952, vamos a marcar el año 1987 como el momento del "nacimiento moderno" de lo que es hoy la fábrica de Stellantis de Villaverde. Entonces pasó a ser Peugeot Talbot España S.A.

A día de hoy, tienen la capacidad de fabricar un coche de combustión y uno eléctrico. El de combustión tiene tres motores gasolina "Pure Tech" de 100, 130 y 155 CV, 2 diésel "Blue HDI" (por el aditivo AdBlue) de 110 y 130 CV y cajas de cambio manuales de 6 marchas o automáticas de 8. El eléctrico tiene 136 CV y homologa 350 kilómetros de autonomía.

Por otra parte, y por dar unas pinceladas, están los acabados: Live, Feel, Shine, con los packs de equipamiento, los equipamientos opcionales, llantas de 16 o 18" ... y, claro, los colores de la carrocería, los (5) estilos de decoración interior.

Casi un día tarda en fabricarse (22 horas de reloj) un Citroën C4 y Villaverde es capaz de fabricar 30 coches por hora y lo hacen menos de 850 personas (828 a día 31/12/20).



transiciones suaves entre marchas (olvidad aquel manual pilotado de antes) y consigue mantener repechos sin cambiar constantemente de marcha. Otra cosa es que lleguéis a ver la octava insertada en algún momento... Es una marcha muy de desahogo.

La cifra de par elevada y entregaría desde bajas vueltas, hace que el motor tenga empuje cuando aceleramos. Sube de vueltas con alegría, pero tener que cambiar de marchas tantas veces (recordad que tiene ocho) le hace perder tiempo y homologa una aceleración de 0 a 100 km/h en 9,4 segundos.

Tampoco homologa muy buen consumo medio, 5,8 l/100 km no es mucho, pero es una cifra elevada si miramos al Ford Focus de 125CV, con 5,1. Con una

conducción relajada en un uso diario, no será difícil ver autonomías de 700 kilómetros. Tiene un depósito de 50 litros de capacidad.

Tiene una calidad de rodadura bastante buena.

Cómodo y confortable es por encima de la media.

Suspensiones (con topes hidráulicos) y asientos están en perfecta sintonía para hacer de los viajes un desplazamiento agradable. En una carretera revirada, y si queremos exprimir la mecánica, el paso por curva no está al nivel del VW Golf o el Ford Focus ni, de lejos, del Mazda 3 o el Kia xCeed, por citar un ejemplo más *crossover*. Y no es por la altura, no especialmente, es por el planteamiento del coche en el que el confort está por encima de otras premisas.



Opciones de adquisición

CUOTAS

CON ENTRADA

493,47€
mes

Cuota sin IVA, ofrecida para el modelo de la prueba. Incluyendo IVA: 597,10€. Entrada de 1.000€. El contrato es de 48 meses y 30.000 kilómetros anuales. Incluye todos los servicios, seguro a todo riesgo y cambio de neumáticos, más reparaciones y asistencia en carretera. Incluye un bonus/malus por km de 0,03€ (defecto) y de 0,04€ por defecto.

SIN ENTRADA

504€
mes

Cuota mensual estimada para el modelo de la prueba para un contrato de 48 meses y 30.000 kilómetros anuales. Precio sin IVA. Con IVA: 609,84€. Incluye mantenimiento, seguro, servicio, cambio de neumáticos y asistencia en carretera.



Tenerlo en Renting



Tenerlo en Flexible

695€
mes

Desde 695€ sin IVA/mes para el modelo de la prueba. Con permanencia mínima de tres meses. Sin penalización por cancelación. Propuesta estimada para un 'full renting' de este modelo y mantenimiento, seguro a todo riesgo sin franquicia y asistencia en viaje incluidos.

CLÁSICA

347,03€
mes

Simulación efectuada en Cetelem. Importe a financiar: 25.500€. Meses para devolver el crédito: 96. TIN: 6,95%. TAE: 7,18%. Total intereses: 7.814,88€. Coste total del crédito: 7.814,88€. Importe total adeudado: 33.314,88€.

FUTURO

422,55€
mes

Alquiler mensual, 48 cuotas mensuales. Al final del periodo contratado se puede quedar el coche, devolverlo, continuar con él o cambiarlo por otro, según las condiciones pactadas. Sin entrada y con 30.000 kilómetros anuales, con simulación de PSA Finance. Comisión de apertura de 998,17€. Importe total adeudado: 31.954,96€. Última cuota de 12.095,11€. TIN: 7,3%. TAE: 9,15%. Intereses totales: 5.686,79€. Coste total del crédito: 6.684,96€.



+ Financiación

! TENGA EN CUENTA

- Es simple. Incluye todos los servicios: Seguro, Mantenimiento, Reparaciones, pago de tasas, Juegos de neumáticos. Si ha contratado un número de kilómetros anuales, cúmplalos. No se exceda ni se quede corto.
- Sea gran empresa o pyme, el coche sólo computa como gasto. Ni computa amortizaciones ni es un activo, ya que pertenece a la empresa de renting o al fabricante.
- La cuota es deducible hasta en un 35% en el Impuesto de Sociedades.
- El IVA de la cuota es deducible entre un 50% y un 100%, según el grado de utilización profesional.
- Idéntica desgravación en el caso del combustible, acreditando uso profesional.
- Renovación cada 4 años del coche. Siempre tendrá lo último.

- La opción de renting flexible tiene una gran ventaja y un gran inconveniente: no penaliza si devuelve el coche, pero la cuota mensual es más alta, o bien el kilometraje anual se reduce.
- Incluye todos los servicios, como un renting convencional, con sus deducciones y sus ventajas.
- Perfecto para ocupaciones/profesiones con plazos laborales de tiempo desconocidos (por obra y servicio, por ejemplo).
- Mida muy bien si le compensa o no un renting convencional o flexible. La diferencia en euros no es pequeña.

- Este tipo de ofertas suelen estar sujetas a espacios temporales determinados y a la autorización previa de la compañía tras el estudio de la documentación aportada y la firma del contrato.

No es para correr, es para viajar. El Citroën, además, casi puede tener el equipamiento de una berlina de lujo para luchar con ellos.

Así, entre curvas tenemos un coche sencillo. Es ancho y tiene buenas vías, la estabilidad no tiene problemas y, si los llega a tener, cuenta con controles electrónicos de tracción y estabilidad. Además, monta los controles habituales en seguridad preventiva de un coche actual, tal y como exige la Unión Europea. Por ello, equipa de serie aviso de colisión frontal y frenado de emergencia, alerta de cambio involuntario de carril (también puede montar asistente de mantenimiento en el carril), llamada de emergencia SOS o regulador y limitador de velocidad. Creemos que El Citroën C4 juega la baza de la singularidad.

Tiene un diseño muy elaborado, tanto por fuera como por dentro. Su estética rompedora no penaliza (demasiado) el espacio interior o el maletero por ello. Dentro nos ofrece detalles y soluciones muy únicas, como el despliegue de elementos en el salpicadero y un gran espacio longitudinal. Y su motor, asociado a una caja de cambios automática de ocho marchas, es patrimonio exclusivo de PSA (bueno, ahora Stellantis). Vale, lo confesamos, hemos mentido desde el principio: no es una nave espacial.

¡Pero se le parece!

Fuente: Fleet People • INFOGRAFÍA: BÁRBARA M. DIEZ

REAL FLEET

• INFOGRAFÍA: BÁRBARA M. DÍEZ

'TOP 3' EMPRESAS MARCA

ENE.-OCT. 2021 DIF.* (%)

| | | |
|-----------|--------|-------|
| 1 Renault | 10.561 | 23,17 |
| 2 Peugeot | 7.633 | 14,78 |
| 3 Toyota | 7.461 | 40,88 |

'TOP 3' EMPRESAS MODELO

ENE.-OCT. 2021 DIF.* (%)

| | | |
|--------------------|-------|-------|
| 1 Dacia Dokker | 2.539 | -3,68 |
| 2 Citroën Berlingo | 2.256 | 12,74 |
| 3 Renault Trafic | 1.523 | 39,6 |

'TOP 3' RENTING MARCA

ENE.-OCT. 2021 DIF.* (%)

| | | |
|-----------|--------|-------|
| 1 VW | 18.397 | 12,13 |
| 2 Peugeot | 17.428 | 35,13 |
| 3 Renault | 11.301 | 26,76 |

'TOP 3' RENTING MODELO

ENE.-OCT. 2021 DIF.* (%)

| | | |
|----------------|-------|--------|
| 1 VW T-Roc | 4.106 | 91,78 |
| 2 Peugeot 2008 | 4.007 | 32,55 |
| 3 Peugeot 3008 | 3.915 | 167,24 |

1 MARCA PEUGEOT

MATRICULACIONES DE EMPRESAS

EMPRESAS** RENTING DE EMPRESAS

| MODELO | ENE.-OCT. | DIF.* | ENE.-OCT. | DIF.* | ENE.-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Traveller | 49 | 4,26 % | 34 | 30,77 % | 83 | 13,70 % |
| RRifter | 1.197 | -20,52 % | 1.298 | -20,95 % | 2.495 | -20,74 % |
| PPartner | 486 | -5,81 % | 2.098 | 45,69 % | 2.584 | 32,11 % |
| iiOn | 0 | -100,00 % | 0 | -100,00 % | 0 | -100,00 % |
| EExpert | 724 | 4,32 % | 620 | 61,88 % | 1.344 | 24,79 % |
| BBoxer | 630 | -15,89 % | 576 | 41,52 % | 1.206 | 4,33 % |
| 5508 | 284 | 10,94 % | 1.132 | 23,99 % | 1.416 | 21,13 % |
| 55008 | 288 | -11,11 % | 885 | 71,51 % | 1.173 | 39,64 % |
| 3308 | 571 | 7,33 % | 1.376 | -31,44 % | 1.947 | -23,32 % |
| 33008 | 866 | 58,03 % | 4.007 | 32,55 % | 4.873 | 36,46 % |
| 2208 | 979 | 65,93 % | 1.453 | 37,59 % | 2.432 | 47,75 % |
| 22008 | 1.510 | 80,84 % | 3.915 | 167,24 % | 5.425 | 135,87 % |
| 108 | 49 | 11,36 % | 34 | 112,50 % | 83 | 38,33 % |
| TOTAL PEUGEOT | 7.633 | 14,78 % | 17.428 | 35,13 % | 25.061 | 28,21 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

2 VW

| | | | | | | |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| T-Roc | 737 | -24,49 % | 4.106 | 91,78 % | 4.843 | 55,37 % |
| T-Roc Cabrio | 41 | 32,26 % | 64 | 326,67 % | 105 | 128,26 % |
| Transporter | 478 | 56,21 % | 598 | 18,18 % | 1.076 | 32,51 % |
| Touran | 92 | -41,40 % | 460 | -12,38 % | 552 | -19,06 % |
| Touareg | 76 | 5,56 % | 394 | 25,48 % | 470 | 21,76 % |
| Tiguan | 699 | 11,13 % | 2.277 | -15,88 % | 2.976 | -10,79 % |
| Tiguan Allspace | 34 | -51,43 % | 267 | -13,87 % | 301 | -20,79 % |
| T-Cross | 527 | 81,10 % | 1.707 | 3,20 % | 2.234 | 14,86 % |
| Sharan | 26 | -16,13 % | 43 | -63,25 % | 69 | -53,38 % |
| Polo | 363 | 2,83 % | 3.106 | 90,90 % | 3.469 | 75,20 % |
| Passat | 149 | -33,18 % | 912 | -7,69 % | 1.061 | -12,39 % |
| Passat GTE | 46 | 206,67 % | 45 | -25,00 % | 91 | 21,33 % |
| Multivan | 110 | 96,43 % | 77 | 50,98 % | 187 | 74,77 % |
| ID.4 | 125 | - | 98 | - | 223 | - |
| ID.3 | 67 | 3,08 % | 157 | 96,25 % | 224 | 54,48 % |
| Grand California | 11 | -42,11 % | 0 | -100,00 % | 11 | -45,00 % |
| Golf | 685 | -10,34 % | 2.221 | -25,89 % | 2.906 | -22,73 % |
| Golf GTE | 5 | -87,50 % | 28 | -79,26 % | 33 | -81,14 % |
| e-Up | 13 | -63,89 % | 22 | -61,40 % | 35 | -62,37 % |
| e-Golf | 18 | -70,00 % | 3 | -98,73 % | 21 | -92,91 % |
| Crafter | 671 | 27,81 % | 270 | 10,20 % | 941 | 22,21 % |
| Caravelle | 116 | -27,50 % | 125 | -1,57 % | 241 | -16,03 % |
| California | 168 | 93,10 % | 59 | 25,53 % | 227 | 69,40 % |
| Caddy | 1.223 | 36,80 % | 1.139 | -4,85 % | 2.362 | 12,96 % |
| Arteon | 75 | -5,06 % | 214 | -14,06 % | 289 | -11,89 % |
| Amarok | 7 | -82,05 % | 0 | -100,00 % | 7 | -87,27 % |
| TOTAL VW | 6.567 | 9,78 % | 18.397 | 12,13 % | 24.964 | 11,50 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

3 MARCA RENAULT

MATRICULACIONES DE EMPRESAS

EMPRESAS** RENTING DE EMPRESAS

| MODELO | ENE.-OCT. | DIF.* | ENE.-OCT. | DIF.* | ENE.-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Zoe | 174 | -73,23 % | 159 | -35,63 % | 333 | -62,88 % |
| Twingo | 90 | 1025,00 % | 10 | 900,00 % | 100 | 1011,11 % |
| Trafic | 1.523 | 39,60 % | 574 | 42,43 % | 2.097 | 40,36 % |
| Talisman | 77 | -34,19 % | 44 | -83,76 % | 121 | -68,81 % |
| Scenic | 37 | -47,89 % | 5 | -95,24 % | 42 | -76,14 % |
| Megane | 1.383 | 39,84 % | 1.709 | 11,26 % | 3.092 | 22,46 % |
| Master | 1.466 | 34,25 % | 340 | 54,55 % | 1.806 | 37,65 % |
| KOLEOS | 80 | 31,15 % | 76 | 4,11 % | 156 | 16,42 % |
| Kangoo | 1.514 | -18,16 % | 3.784 | 11,85 % | 5.298 | 1,24 % |
| Kadjar | 453 | 24,79 % | 376 | -42,77 % | 829 | -18,73 % |
| Grand Scenic | 87 | -22,32 % | 52 | -1,89 % | 139 | -15,76 % |
| Express | 1.140 | - | 364 | - | 1.504 | - |
| Espace | 48 | 100,00 % | 43 | 19,44 % | 91 | 51,67 % |
| Clio | 1.194 | -21,34 % | 2.251 | 48,68 % | 3.445 | 13,62 % |
| Captur | 921 | 46,66 % | 1.396 | 235,58 % | 2.317 | 121,93 % |
| TOTAL RENAULT | 10.561 | 23,17 % | 11.301 | 26,76 % | 21.862 | 25,00 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

4 TOYOTA

| | | | | | | |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Yaris | 838 | 72,43 % | 1.356 | 51,68 % | 2.194 | 58,99 % |
| Yaris Cross | 93 | - | 35 | - | 128 | - |
| RAV 4 | 782 | -1,64 % | 2.041 | -2,25 % | 2.823 | -2,08 % |
| Proace | 202 | -34,20 % | 155 | 25,00 % | 357 | -17,17 % |
| Proace Verso | 190 | - | 42 | - | 232 | - |
| Proace City | 370 | 20,52 % | 330 | 38,66 % | 700 | 28,44 % |
| Proace City Verso | 436 | - | 333 | - | 769 | - |
| Prius | 4 | -42,86 % | 0 | -100,00 % | 4 | -86,67 % |
| Prius Plus | 61 | -45,54 % | 23 | -90,04 % | 84 | -75,51 % |
| Prius Plug-in | 24 | - | 8 | - | 32 | - |
| Land Cruiser | 580 | 7,61 % | 369 | -6,58 % | 949 | 1,61 % |
| Highlander | 91 | - | 62 | - | 153 | - |
| Hi Lux | 1.435 | 49,95 % | 539 | -35,99 % | 1.974 | 9,73 % |
| Corolla | 1.406 | 34,42 % | 2.366 | -19,66 % | 3.772 | -5,49 % |
| C-HR | 847 | 62,88 % | 2.335 | 62,83 % | 3.182 | 62,85 % |
| Camry | 27 | -71,58 % | 93 | -22,50 % | 120 | -44,19 % |
| AYGO | 66 | -37,74 % | 89 | -26,45 % | 155 | -31,72 % |
| TOTAL TOYOTA | 7.461 | 40,88 % | 10.180 | 7,65 % | 17.641 | 19,58 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

5 MERCEDES BENZ

| | | | | | | |
|--------------|-------|---------|-----|----------|-------|----------|
| Vito | 806 | 43,93 % | 171 | -8,56 % | 977 | 30,79 % |
| Sprinter 300 | 1.245 | 56,21 % | 119 | 45,12 % | 1.364 | 55,18 % |
| Sprinter 200 | 68 | 1,49 % | 12 | -61,29 % | 80 | -18,37 % |

* Diferencia año anterior. ** Compra directa de empresas.

| MARCA | MATRICULACIONES DE EMPRESAS | | | | REAL FLEET | |
|----------------------|-----------------------------|---------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | EMPRESAS** | RENTING DE EMPRESAS | REAL FLEET | | | |
| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
| eVito | 15 | -79,45 % | 0 | -100,00 % | 15 | -84,04 % |
| e-Sprinter | 7 | 75,00 % | 1 | | 8 | 100,00 % |
| EQV | 19 | 1.800,00 % | 5 | | 24 | 2.300,00 % |
| EQC | 20 | -41,18 % | 25 | -7,41 % | 45 | -26,23 % |
| EQA | 130 | | 86 | | 216 | |
| Clase X | 2 | -94,74 % | 0 | -100,00 % | 2 | -95,00 % |
| Clase V | 261 | 29,85 % | 90 | 4,65 % | 351 | 22,30 % |
| Clase S | 91 | 405,56 % | 35 | 66,67 % | 126 | 223,08 % |
| Clase GLS | 28 | 16,67 % | 34 | 78,95 % | 62 | 44,19 % |
| Clase GLE | 277 | -30,92 % | 575 | 18,80 % | 852 | -3,73 % |
| Clase GLE Coupe | 259 | 119,49 % | 298 | 319,72 % | 557 | 194,71 % |
| Clase GLC | 348 | -36,26 % | 1.121 | -11,03 % | 1.469 | -18,66 % |
| Clase GLC Coupe | 402 | -26,78 % | 609 | -19,34 % | 1.011 | -22,47 % |
| Clase GLB | 320 | 113,33 % | 788 | 775,56 % | 1.108 | 361,67 % |
| Clase GLA | 624 | 46,82 % | 1.087 | 179,43 % | 1.711 | 110,20 % |
| Clase G | 59 | 136,00 % | 13 | 333,33 % | 72 | 157,14 % |
| Clase E | 151 | -5,63 % | 120 | -0,83 % | 271 | -3,56 % |
| Clase CLS | 12 | -77,78 % | 10 | -76,19 % | 22 | -77,08 % |
| Clase CLA | 324 | -22,86 % | 794 | 31,89 % | 1.118 | 9,39 % |
| Clase C | 251 | 53,05 % | 239 | -31,12 % | 490 | -4,11 % |
| Clase B | 97 | -10,19 % | 308 | -30,63 % | 405 | -26,63 % |
| Clase A | 617 | 11,98 % | 1.148 | 9,96 % | 1.765 | 10,66 % |
| Citan | 483 | 4,77 % | 106 | -50,70 % | 589 | -12,87 % |
| TOTAL M. BENZ | 6.933 | 16,13 % | 7.799 | 22,80 % | 14.732 | 19,57 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

6 CITROËN

| | | | | | | |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| SpaceTourer | 101 | 90,57 % | 49 | 81,48 % | 150 | 87,50 % |
| Jumpy | 540 | 19,47 % | 594 | 22,22 % | 1.134 | 20,90 % |
| Jumper | 515 | -4,81 % | 450 | 21,95 % | 965 | 6,04 % |
| Grand C4 S.Tourer | 56 | -12,50 % | 130 | 36,84 % | 186 | 16,98 % |
| C-Zero | 0 | -100,00 % | 0 | -100,00 % | 0 | -100,00 % |
| C-Elysee | 66 | -29,79 % | 14 | -53,33 % | 80 | -35,48 % |
| C5 Aircross | 530 | 32,17 % | 492 | -63,12 % | 1.022 | -41,10 % |
| C4 | 916 | 1.377,42 % | 1.082 | | 1.998 | 3.122,58 % |
| C4 SpaceTourer | 7 | -88,33 % | 0 | -100,00 % | 7 | -93,07 % |
| C4 Cactus | 6 | -97,64 % | 30 | -94,99 % | 36 | -95,78 % |
| C3 | 841 | 92,01 % | 1.603 | 69,09 % | 2.444 | 76,33 % |
| C3 Aircross | 490 | 139,02 % | 486 | -36,47 % | 976 | 0,62 % |
| C1 | 114 | 142,55 % | 82 | 82,22 % | 196 | 113,04 % |
| Berlingo | 2.256 | 12,74 % | 2.807 | -8,30 % | 5.063 | 0,02 % |
| TOTAL CITROËN | 6.438 | 37,62 % | 7.819 | -0,04 % | 14.257 | 14,06 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

7 BMW

| | | | | | | |
|---------|-----|----------|-------|----------|-------|----------|
| Z4 | 46 | 155,56 % | 10 | -23,08 % | 56 | 80,65 % |
| X7 | 34 | 0,00 % | 41 | 20,59 % | 75 | 10,29 % |
| X6 | 188 | 22,88 % | 182 | 4,60 % | 370 | 13,15 % |
| X5 | 205 | 15,82 % | 571 | 44,19 % | 776 | 35,43 % |
| X4 | 319 | 44,34 % | 581 | 22,57 % | 900 | 29,50 % |
| X3 | 418 | 35,28 % | 1.192 | 57,05 % | 1.610 | 50,75 % |
| X2 | 333 | 86,03 % | 663 | -71,82 % | 996 | -60,66 % |
| X1 | 674 | 80,21 % | 2.715 | 38,10 % | 3.389 | 44,83 % |
| Serie 8 | 30 | 0,00 % | 23 | -11,54 % | 53 | -5,36 % |
| Serie 7 | 26 | -16,13 % | 14 | -53,33 % | 40 | -34,43 % |
| Serie 6 | 5 | -64,29 % | 27 | 22,73 % | 32 | -11,11 % |
| Serie 5 | 100 | -23,08 % | 206 | -2,37 % | 306 | -10,26 % |
| Serie 4 | 193 | 201,56 % | 167 | 111,39 % | 360 | 151,75 % |
| Serie 3 | 445 | 16,49 % | 986 | 8,00 % | 1.431 | 10,50 % |

| MARCA | MATRICULACIONES DE EMPRESAS | | | | REAL FLEET | |
|----------------------|-----------------------------|---------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | EMPRESAS** | RENTING DE EMPRESAS | REAL FLEET | | | |
| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
| Serie 2 | 312 | -22,19 % | 832 | 29,80 % | 1.144 | 9,79 % |
| Serie 1 | 647 | 29,92 % | 1.702 | 15,31 % | 2.349 | 19,00 % |
| iX3 | 30 | - | 36 | - | 66 | - |
| TOTAL BMW | 4.060 | 32,46 % | 9.973 | 3,59 % | 14.033 | 10,57 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

8 FORD

| | | | | | | |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Transit | 1.057 | 23,19 % | 403 | 24,77 % | 1.460 | 23,62 % |
| Transit Custom | 953 | 6,72 % | 462 | 56,61 % | 1.415 | 19,11 % |
| Transit Courier | 879 | -5,59 % | 761 | 8,56 % | 1.640 | 0,49 % |
| Transit Connect | 371 | 7,54 % | 248 | 4,64 % | 619 | 6,36 % |
| Tourneo Custom | 159 | -0,63 % | 60 | 900,00 % | 219 | 31,93 % |
| Tourneo Courier | 124 | 72,22 % | 27 | 200,00 % | 151 | 86,42 % |
| Tourneo Connect | 78 | 290,00 % | 89 | 1.012,50 % | 167 | 496,43 % |
| S-Max | 15 | -53,13 % | 44 | -29,03 % | 59 | -37,23 % |
| Ranger | 1.023 | 34,25 % | 856 | 707,55 % | 1.879 | 116,47 % |
| Puma | 725 | 25,22 % | 1.450 | 165,08 % | 2.175 | 93,16 % |
| Mustang | 34 | 0,00 % | 5 | -61,54 % | 39 | -17,02 % |
| Mustang Mach-E | 89 | - | 13 | - | 102 | - |
| Mondeo | 67 | -19,28 % | 400 | -20,48 % | 467 | -20,31 % |
| Kuga | 544 | 16,24 % | 550 | 340,00 % | 1.094 | 84,49 % |
| Grand Tourneo C. | 3 | 50,00 % | 1 | - | 4 | 100,00 % |
| Focus | 430 | -64,23 % | 901 | 9,74 % | 1.331 | -34,21 % |
| Fiesta | 208 | -3,70 % | 236 | -21,85 % | 444 | -14,29 % |
| Explorer | 41 | 115,79 % | 62 | 1.140,00 % | 103 | 329,17 % |
| Ecosport | 106 | 76,67 % | 56 | -67,44 % | 162 | -30,17 % |
| C-Max | 1 | -50,00 % | - | - | 1 | -50,00 % |
| TOTAL FORD | 6.909 | 1,89 % | 6.630 | 53,44 % | 13.539 | 21,95 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

9 SEAT

| | | | | | | |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Tarraco | 187 | 65,49 % | 269 | 9,35 % | 456 | 27,02 % |
| Mii | 52 | 20,93 % | 122 | 114,04 % | 174 | 74,00 % |
| Leon | 1.069 | -13,51 % | 3.217 | 4,75 % | 4.286 | -0,49 % |
| Ibiza | 846 | 96,74 % | 1.091 | -25,48 % | 1.937 | 2,27 % |
| Ateca | 613 | 6,24 % | 1.655 | -43,80 % | 2.268 | -35,60 % |
| Arona | 548 | -26,05 % | 2.378 | 54,22 % | 2.926 | 28,16 % |
| Alhambra | 23 | -48,89 % | 29 | -63,29 % | 52 | -58,06 % |
| TOTAL SEAT | 3.338 | 4,05 % | 8.761 | -6,84 % | 12.099 | -4,07 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

10 AUDI

| | | | | | | |
|------------------|-----|----------|-------|----------|-------|----------|
| TT | 4 | -42,86 % | 2 | -77,78 % | 6 | -62,50 % |
| R8 | 3 | - | 2 | - | 5 | - |
| Q8 | 117 | 11,43 % | 201 | 51,13 % | 318 | 33,61 % |
| Q7 | 54 | -27,03 % | 226 | 3,67 % | 280 | -4,11 % |
| Q5 | 231 | 10,00 % | 1.106 | 2,79 % | 1.337 | 3,97 % |
| Q5 Sportback | 88 | - | 283 | - | 371 | - |
| Q4 Sport. e-tron | 27 | - | 4 | - | 31 | - |
| Q4 e-tron | 40 | - | 14 | - | 54 | - |
| Q3 | 312 | 74,30 % | 761 | -30,63 % | 1.073 | -15,91 % |
| Q3 Sportback | 386 | 50,19 % | 1.764 | 51,29 % | 2.150 | 51,09 % |
| Q2 | 365 | -44,78 % | 663 | -34,81 % | 1.028 | -38,74 % |
| e-tron | 6 | -53,85 % | 12 | -70,00 % | 18 | -66,04 % |
| e-tron Sportback | 21 | 162,50 % | 12 | -55,56 % | 33 | -5,71 % |

* Diferencia año anterior. ** Compra directa de empresas.

| MARCA | MATRICULACIONES DE EMPRESAS | | | | REAL FLEET | |
|----------------------|-----------------------------|----------------|---------------------|-----------------|----------------|-----------------|
| | EMPRESAS** | | RENTING DE EMPRESAS | | REAL FLEET | |
| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
| AUDI | | | | | | |
| A8 | 15 | 36,36 % | 17 | -15,00 % | 32 | 3,23 % |
| A7 | 32 | -11,11 % | 40 | -13,04 % | 72 | -12,20 % |
| A6 | 98 | -8,41 % | 193 | 11,56 % | 291 | 3,93 % |
| A5 | 80 | 8,11 % | 236 | -3,28 % | 316 | -0,63 % |
| A4 | 80 | -59,80 % | 557 | -28,04 % | 637 | -34,53 % |
| A3 | 544 | 83,78 % | 1.069 | 37,23 % | 1.613 | 50,05 % |
| A1 | 390 | 44,44 % | 696 | -7,48 % | 1.086 | -64,24 % |
| TOTAL AUDI | 2.978 | 14,80 % | 7.995 | -18,13 % | 10.973 | -11,22 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

| MARCA | MATRICULACIONES DE EMPRESAS | | | | REAL FLEET | |
|----------------------|-----------------------------|-----------------|---------------------|----------------|----------------|----------------|
| | EMPRESAS** | | RENTING DE EMPRESAS | | REAL FLEET | |
| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
| HYUNDAI | | | | | | |
| Tucson | 1.321 | 287,39 % | 3.191 | 163,72 % | 4.512 | 190,91 % |
| Santa Fé | 72 | 4,35 % | 165 | 28,91 % | 237 | 20,30 % |
| Otros modelos | 5 | - | - | - | 5 | - |
| Kona | 675 | 40,92 % | 940 | -37,87 % | 1.615 | -18,93 % |
| Ioniq | 210 | -5,41 % | 567 | -44,74 % | 777 | -37,74 % |
| Hyundai Ioniq 5 | 73 | - | 15 | - | 88 | - |
| I30 | 376 | 56,02 % | 207 | 72,50 % | 583 | 61,50 % |
| I20 | 433 | 139,23 % | 673 | 286,78 % | 1.106 | 211,55 % |
| I10 | 182 | 52,94 % | 202 | 88,79 % | 384 | 69,91 % |
| Bayon | 146 | - | 56 | - | 202 | - |
| TOTAL HYUNDAI | 3.495 | 108,16 % | 6.016 | 40,27 % | 9.511 | 59,37 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

| MARCA | MATRICULACIONES DE EMPRESAS | | | | REAL FLEET | |
|-----------------------|-----------------------------|----------------|---------------------|----------------|----------------|----------------|
| | EMPRESAS** | | RENTING DE EMPRESAS | | REAL FLEET | |
| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
| OPEL | | | | | | |
| Zafira Life | 142 | 19,33 % | 68 | 17,24 % | 210 | 18,64 % |
| Vivaro | 682 | 29,17 % | 286 | -1,38 % | 968 | 18,34 % |
| Movano | 231 | 7,44 % | 105 | -43,85 % | 336 | -16,42 % |
| Mokka | 393 | - | 172 | - | 565 | - |
| Insignia Sport Tourer | 48 | 71,43 % | 77 | 79,07 % | 125 | 76,06 % |
| Insignia Grand Sport | 99 | -40,36 % | 201 | 62,10 % | 300 | 3,45 % |
| Grandland X | 532 | 52,87 % | 216 | -54,62 % | 748 | -9,22 % |
| Crossland | 418 | 113,27 % | 295 | -10,88 % | 713 | 35,29 % |
| Corsa | 1.238 | 62,89 % | 1.421 | 73,08 % | 2.659 | 68,18 % |
| Combo | 1.091 | 28,20 % | 1.136 | 42,00 % | 2.227 | 34,89 % |
| Astra | 473 | -20,10 % | 169 | -67,99 % | 642 | -42,68 % |
| TOTAL OPEL | 5.348 | 40,55 % | 4.146 | 13,34 % | 9.494 | 27,21 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

| MARCA | MATRICULACIONES DE EMPRESAS | | | | REAL FLEET | |
|----------------------|-----------------------------|----------------|---------------------|-----------------|----------------|----------------|
| | EMPRESAS** | | RENTING DE EMPRESAS | | REAL FLEET | |
| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
| NISSAN | | | | | | |
| X-Trail | 122 | -48,09 % | 52 | -78,78 % | 174 | -63,75 % |
| Qashqai | 701 | -8,13 % | 3.729 | -9,34 % | 4.430 | -9,15 % |
| NV400 | 279 | 50,00 % | 65 | 132,14 % | 344 | 60,75 % |
| NV300 | 332 | 17,73 % | 110 | 48,65 % | 442 | 24,16 % |
| NV250 | 296 | 79,39 % | 167 | -23,39 % | 463 | 20,89 % |
| NV200 | 147 | -17,42 % | 106 | -12,40 % | 253 | -15,38 % |
| Navara | 276 | -27,94 % | 122 | 87,69 % | 398 | -11,16 % |
| Micra | 374 | 142,86 % | 81 | -79,07 % | 455 | -15,90 % |
| Leaf | 134 | -39,09 % | 87 | -9,38 % | 221 | -30,06 % |
| Juke | 441 | 45,54 % | 540 | 10,66 % | 981 | 24,02 % |
| TOTAL NISSAN | 3.128 | 0,00 % | 5.063 | -13,67 % | 8.191 | -8,92 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

| MARCA | MATRICULACIONES DE EMPRESAS | | | | REAL FLEET | |
|----------------------|-----------------------------|----------------|---------------------|----------------|----------------|----------------|
| | EMPRESAS** | | RENTING DE EMPRESAS | | REAL FLEET | |
| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
| DACIA | | | | | | |
| Sandero | 1.050 | 63,30 % | 212 | 1,44 % | 1.262 | 48,12 % |
| Logan | 18 | -80,65 % | 1 | -88,89 % | 19 | -81,37 % |
| Lodgy | 161 | 96,34 % | 45 | 150,00 % | 206 | 106,00 % |
| Duster | 1.183 | 48,43 % | 1.168 | 174,18 % | 2.351 | 92,23 % |
| Dokker | 2.539 | -3,68 % | 1.082 | 29,74 % | 3.621 | 4,35 % |
| TOTAL DACIA | 4.957 | 16,61 % | 2.516 | 68,18 % | 7.473 | 30,03 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

| MARCA | MATRICULACIONES DE EMPRESAS | | | | REAL FLEET | |
|----------------------|-----------------------------|----------------|---------------------|-----------------|----------------|-----------------|
| | EMPRESAS** | | RENTING DE EMPRESAS | | REAL FLEET | |
| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
| SKODA | | | | | | |
| Superb | 41 | -33,87 % | 141 | 2,17 % | 182 | -9,00 % |
| Scala | 112 | -8,20 % | 326 | 346,58 % | 438 | 124,62 % |
| Octavia | 250 | 22,55 % | 713 | -17,86 % | 963 | -10,17 % |
| Kodiaq | 167 | 54,63 % | 325 | 80,56 % | 492 | 70,83 % |
| Karoq | 442 | 84,17 % | 879 | 70,02 % | 1.321 | 74,50 % |
| Kamiiq | 266 | 139,64 % | 2.181 | 1.007,11 % | 2.447 | 694,48 % |
| Fabia | 271 | 144,14 % | 847 | 133,98 % | 1.118 | 136,36 % |
| Enyaq | 84 | - | 16 | - | 100 | - |
| Citigo | 28 | 0,00 % | 6 | -50,00 % | 34 | -15,00 % |
| TOTAL SKODA | 1.661 | 68,46 % | 5.434 | 131,53 % | 7.095 | 112,87 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

| MARCA | MATRICULACIONES DE EMPRESAS | | | | REAL FLEET | |
|----------------------|-----------------------------|----------------|---------------------|----------------|----------------|----------------|
| | EMPRESAS** | | RENTING DE EMPRESAS | | REAL FLEET | |
| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
| KIA | | | | | | |
| XCEED | 497 | 46,18 % | 585 | 436,70 % | 1.082 | 140,98 % |
| Stonic | 294 | 68,97 % | 432 | -14,46 % | 726 | 6,92 % |
| Stinger | 8 | -20,00 % | 6 | 20,00 % | 14 | -6,67 % |
| Sportage | 326 | 41,74 % | 908 | 26,99 % | 1.234 | 30,58 % |
| Soul | 41 | -24,07 % | 2 | -33,33 % | 43 | -24,56 % |
| Sorento | 130 | 233,33 % | 129 | 460,87 % | 259 | 317,74 % |
| Rio | 186 | 272,00 % | 182 | 343,90 % | 368 | 304,40 % |
| Picanto | 146 | 147,46 % | 242 | 245,71 % | 388 | 200,78 % |
| Optima | 4 | -60,00 % | 0 | -100,00 % | 4 | -84,62 % |
| Niro | 902 | 44,32 % | 964 | 72,45 % | 1.866 | 57,60 % |
| EV6 | 55 | - | 2 | - | 57 | - |
| Ceed | 416 | 63,78 % | 213 | -30,16 % | 629 | 12,52 % |
| TOTAL KIA | 3.008 | 62,68 % | 3.665 | 55,89 % | 6.673 | 58,88 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

| MARCA | MATRICULACIONES DE EMPRESAS | | | | REAL FLEET | |
|----------------------|-----------------------------|----------------|---------------------|----------------|----------------|----------------|
| | EMPRESAS** | | RENTING DE EMPRESAS | | REAL FLEET | |
| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
| VOLVO | | | | | | |
| XC90 | 132 | 65,00 % | 586 | 7,92 % | 718 | 15,25 % |
| XC60 | 490 | 60,66 % | 1.271 | -1,70 % | 1.761 | 10,20 % |
| XC40 | 529 | 26,56 % | 1.426 | -25,88 % | 1.955 | -16,52 % |
| V90 | 17 | 21,43 % | 53 | 29,27 % | 70 | 27,27 % |
| V90 Cross Country | 24 | 0,00 % | 136 | 10,57 % | 160 | 8,84 % |
| V60 | 43 | -2,27 % | 98 | -27,94 % | 141 | -21,67 % |
| V60 Cross Country | 42 | 82,61 % | 157 | 175,44 % | 199 | 148,75 % |
| S90 | 21 | -8,70 % | 29 | -23,68 % | 50 | -18,03 % |
| S60 | 42 | 7,69 % | 32 | 39,13 % | 74 | 19,35 % |
| TOTAL VOLVO | 1.340 | 38,14 % | 3.788 | -9,33 % | 5.128 | -0,39 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

18 MARCA **FIAT**

MATRICULACIONES DE EMPRESAS
EMPRESAS** RENTING DE EMPRESAS



| MODELO | ENE.-OCT. | DIF.* | ENE.-OCT. | DIF.* | ENE.-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Tipo | 173 | 136,99 % | 183 | -16,82 % | 356 | 21,50 % |
| Talento | 308 | 41,94 % | 165 | 75,53 % | 473 | 52,09 % |
| Panda | 73 | 114,71 % | 31 | 82,35 % | 104 | 103,92 % |
| Fiorino | 159 | -28,38 % | 297 | 2,06 % | 456 | -11,11 % |
| e-Ducato | 10 | - | 3 | - | 13 | - |
| Ducato | 612 | -16,96 % | 267 | 82,88 % | 879 | -0,45 % |
| Doblo Cargo | 319 | 0,00 % | 236 | -24,60 % | 555 | -12,18 % |
| 500X | 163 | 29,37 % | 9 | -96,28 % | 172 | -53,26 % |
| 500 | 243 | 120,91 % | 1.217 | -0,57 % | 1.460 | 9,45 % |
| TOTAL FIAT | 2.090 | 12,85 % | 2.412 | -5,60 % | 4.502 | 2,16 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

19 CUPRA

| | | | | | | |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Formentor | 1.114 | - | 1.297 | - | 2.411 | - |
| el-Born | 11 | - | - | - | 11 | - |
| Leon | 174 | - | 170 | - | 344 | - |
| Ateca | 123 | - | 144 | - | 267 | - |
| TOTAL CUPRA | 1.422 | - | 1.611 | - | 3.033 | - |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

20 MINI

| | | | | | | |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|
| Hatchback | 605 | 60,48 % | 476 | -16,05 % | 1.081 | 14,51 % |
| Countryman | 356 | 49,58 % | 507 | -29,49 % | 863 | -9,82 % |
| Clubman | 53 | 35,90 % | 35 | 12,90 % | 88 | 25,71 % |
| Cabrio | 95 | 11,76 % | 53 | -5,36 % | 148 | 4,96 % |
| TOTAL MINI | 1.109 | 49,86 % | 1.071 | -22,00 % | 2.180 | 3,17 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

21 IVECO

| | | | | | | |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|
| Daily 35S21 | 14 | -17,65 % | - | - | 14 | -17,65 % |
| Daily 35S18 | 115 | 76,92 % | 1 | -50,00 % | 116 | 73,13 % |
| Daily 35S14 | 428 | 21,25 % | 45 | 462,50 % | 473 | 31,02 % |
| Daily 35S12 | 24 | 20,00 % | 2 | 0,00 % | 26 | 18,18 % |
| Daily 35C21 | 7 | 16,67 % | - | - | 7 | 16,67 % |
| Daily 35C18 | 89 | 36,92 % | 3 | 0,00 % | 92 | 35,29 % |
| Daily 35C16 | 449 | 28,65 % | 17 | 70,00 % | 466 | 29,81 % |
| Daily 35C15 | 7 | -93,20 % | - | - | 7 | -93,20 % |
| Daily 35C14 | 302 | 59,79 % | 30 | 150,00 % | 332 | 65,17 % |
| Daily 33S16 | 357 | 26,60 % | 13 | 85,71 % | 370 | 28,03 % |
| TOTAL IVECO | 1.814 | 24,67 % | 111 | 146,67 % | 1.925 | 28,33 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

22 LAND ROVER

| | | | | | | |
|-----------------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| Range Rover | 12 | -25,00 % | 39 | 18,18 % | 51 | 4,08 % |
| Range Rover Velar | 120 | 6,19 % | 359 | -19,51 % | 479 | -14,31 % |
| Range Rover Sport | 119 | -38,66 % | 240 | 14,83 % | 359 | -10,92 % |
| Range Rover Evoque | 243 | -27,25 % | 386 | -41,52 % | 629 | -36,72 % |
| Discovery | 12 | -57,14 % | 25 | 56,25 % | 37 | -15,91 % |
| Discovery Sport | 75 | -28,57 % | 112 | -22,76 % | 187 | -25,20 % |
| Defender | 98 | 78,18 % | 59 | 195,00 % | 157 | 109,33 % |
| TOTAL L. ROVER | 679 | -19,64 % | 1.220 | -20,21 % | 1.899 | -20,01 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

23 MARCA **LEXUS**

MATRICULACIONES DE EMPRESAS
EMPRESAS** RENTING DE EMPRESAS



| MODELO | ENE.-OCT. | DIF.* | ENE.-OCT. | DIF.* | ENE.-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| UX | 460 | 101,75 % | 311 | -34,53 % | 771 | 9,67 % |
| RX 450H | 47 | -39,74 % | 35 | -49,28 % | 82 | -44,22 % |
| RC | 1 | -94,12 % | 0 | -100,00 % | 1 | -97,22 % |
| NX | 257 | 15,77 % | 232 | -45,54 % | 489 | -24,54 % |
| LS | 1 | -50,00 % | 0 | -100,00 % | 1 | -80,00 % |
| LC | 1 | -50,00 % | 1 | - | 2 | 0,00 % |
| S 300H | 22 | -53,19 % | 15 | -58,33 % | 37 | -55,42 % |
| ES | 63 | 16,67 % | 50 | -12,28 % | 113 | 1,80 % |
| CT | 56 | -52,94 % | 17 | -45,16 % | 73 | -51,33 % |
| TOTAL LEXUS | 909 | 18,05 % | 661 | -40,77 % | 1.570 | -16,76 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

24 DS

| | | | | | | |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| DS9 | 13 | - | 6 | - | 19 | - |
| DS7 Crossback | 171 | -2,84 % | 1.094 | 1,58 % | 1.265 | 0,96 % |
| DS3 Crossback | 51 | 6,25 % | 189 | -46,31 % | 240 | -40,00 % |
| TOTAL DS | 235 | 4,91 % | 1.289 | -9,80 % | 1.524 | -7,80 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

25 JEEP

| | | | | | | |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Wrangler | 93 | 9,41 % | 28 | -12,50 % | 121 | 3,42 % |
| Renegade | 214 | 65,89 % | 251 | 382,69 % | 465 | 156,91 % |
| Grand | 4 | -63,64 % | 0 | -100,00 % | 4 | -76,47 % |
| Cherokee | 12 | - | 2 | - | 14 | - |
| Compass | 264 | 82,07 % | 308 | -35,29 % | 572 | -7,89 % |
| Cherokee | 3 | -85,00 % | 0 | -100,00 % | 3 | -90,32 % |
| TOTAL JEEP | 590 | 51,28 % | 589 | 2,08 % | 1.179 | 21,92 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

26 MAZDA

| | | | | | | |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|
| MX-5 | 14 | -17,65 % | 2 | -50,00 % | 16 | -23,81 % |
| MX-30 | 38 | -38,71 % | 2 | - | 40 | -35,48 % |
| 6 | 19 | -24,00 % | 11 | -71,79 % | 30 | -53,13 % |
| 3 | 212 | 11,58 % | 36 | 16,13 % | 248 | 12,22 % |
| 2 | 71 | 115,15 % | 16 | 220,00 % | 87 | 128,95 % |
| CX5 | 112 | -14,50 % | 84 | 44,83 % | 196 | 3,70 % |
| CX30 | 316 | 41,70 % | 63 | -71,88 % | 379 | -15,21 % |
| CX3 | 60 | 53,85 % | 13 | 62,50 % | 73 | 55,32 % |
| TOTAL MAZDA | 842 | 16,94 % | 227 | -38,48 % | 1.069 | -1,84 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

27 MITSUBISHI

| | | | | | | |
|-------------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|
| Space Star | 32 | 113,33 % | - | - | 32 | 113,33 % |
| Outlander | 225 | 134,38 % | 44 | -41,33 % | 269 | 57,31 % |
| L 200 | 378 | 30,80 % | 111 | -35,47 % | 489 | 6,07 % |
| Eclipse Cross | 117 | 143,75 % | 19 | -48,65 % | 136 | 60,00 % |
| ASX | 55 | 19,57 % | 1 | -75,00 % | 56 | 12,00 % |
| TOTAL MITSUBISHI | 807 | 63,36 % | 175 | -39,24 % | 982 | 25,58 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

F

* Diferencia año anterior. ** Compra directa de empresas.

28 MARCA PORSCHE

MATRICULACIONES DE EMPRESAS

| MODELO | EMPRESAS** | | RENTING DE EMPRESAS | | REAL FLEET | |
|----------------------|----------------|----------------|---------------------|----------------|----------------|----------------|
| | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
| Taycan | 78 | 21,88 % | 25 | 66,67 % | 103 | 30,38 % |
| Panamera | 69 | 21,05 % | 21 | -8,70 % | 90 | 12,50 % |
| Macan | 169 | 3,05 % | 146 | 17,74 % | 315 | 9,38 % |
| Cayenne | 98 | 15,29 % | 74 | 131,25 % | 172 | 47,01 % |
| Cayenne Coupe | 91 | -23,53 % | 33 | -56,00 % | 124 | -36,08 % |
| 911 Turbo | 18 | 100,00 % | 3 | 200,00 % | 21 | 110,00 % |
| 911 Carrera | 44 | 25,71 % | 10 | -9,09 % | 54 | 17,39 % |
| 718 | 29 | 31,82 % | 7 | 0,00 % | 36 | 24,14 % |
| TOTAL PORSCHE | 636 | 13,77 % | 330 | 14,58 % | 966 | 14,05 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

29 SUZUKI

| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|
| Vitara | 222 | 109,43 % | 23 | 91,67 % | 245 | 107,63 % |
| Sx4 S-Cross | 83 | 59,62 % | 1 | -50,00 % | 84 | 55,56 % |
| Swift | 87 | -6,45 % | 6 | 100,00 % | 93 | -3,13 % |
| Jimmy Pro | 106 | - | 10 | - | 116 | - |
| Ignis | 72 | 30,91 % | 12 | 500,00 % | 84 | 47,37 % |
| TOTAL SUZUKI | 580 | 58,04 % | 78 | 239,13 % | 658 | 68,72 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

30 HONDA

| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Jazz | 117 | 15,84 % | 25 | 1.150,00 % | 142 | 37,86 % |
| HR-V | 25 | -26,47 % | 12 | -14,29 % | 37 | -22,92 % |
| e | 9 | -50,00 % | 9 | 800,00 % | 18 | -5,26 % |
| CR-V | 218 | 14,14 % | 106 | -4,50 % | 324 | 7,28 % |
| Civic | 79 | -1,25 % | 13 | -58,06 % | 92 | -17,12 % |
| TOTAL HONDA | 466 | 7,13 % | 165 | 3,77 % | 631 | 6,23 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

31 JAGUAR

| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| XF (X260) | 5 | -44,44 % | 4 | -73,33 % | 9 | -62,50 % |
| XE | 6 | -45,45 % | 8 | -42,86 % | 14 | -44,00 % |
| I-Pace | 6 | -57,14 % | 26 | 62,50 % | 32 | 6,67 % |
| F-Type | 11 | 175,00 % | 4 | 0,00 % | 15 | 87,50 % |
| F-Pace | 87 | 47,46 % | 86 | 16,22 % | 173 | 30,08 % |
| E-Pace | 122 | 8,93 % | 157 | -5,99 % | 279 | 0,00 % |
| TOTAL JAGUAR | 237 | 13,40 % | 285 | -2,06 % | 522 | 4,40 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

32 TESLA

| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Model Y | 53 | - | 20 | - | 73 | - |
| Model S | 3 | -89,29 % | 0 | -100,00 % | 3 | -92,11 % |
| Model 3 | 313 | 76,84 % | 119 | 72,46 % | 432 | 75,61 % |
| TOTAL TESLA | 369 | 58,37 % | 140 | 37,25 % | 509 | 51,94 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

33 R. TRUKS

| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
|-----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Otros modelos | 0 | -100,00 % | - | - | 0 | -100,00 % |
| Maxity | 33 | -42,11 % | 0 | -100,00 % | 33 | -43,10 % |
| Master | 292 | 25,32 % | 9 | 125,00 % | 301 | 27,00 % |
| TOTAL R. TRUKS | 325 | 11,68 % | 9 | 80,00 % | 334 | 12,84 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

34 MARCA A. ROMEO

MATRICULACIONES DE EMPRESAS

| MODELO | EMPRESAS** | | RENTING DE EMPRESAS | | REAL FLEET | |
|-----------------------|----------------|----------------|---------------------|-----------------|----------------|-----------------|
| | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
| Stelvio | 131 | 67,95 % | 128 | -62,57 % | 259 | -38,33 % |
| Giulietta | 8 | -66,67 % | 4 | -83,33 % | 12 | -75,00 % |
| Giulia | 19 | -34,48 % | 16 | -57,89 % | 35 | -47,76 % |
| TOTAL A. ROMEO | 158 | 20,61 % | 148 | -63,37 % | 306 | -42,80 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

35 DFSK

| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| Serie K | 133 | 118,03 % | 12 | 1.100,00 % | 145 | 133,87 % |
| Serie C | 97 | 76,36 % | 2 | 100,00 % | 99 | 76,79 % |
| Seres 3 | 15 | - | 1 | - | 16 | - |
| IX5 | 22 | 83,33 % | 2 | 100,00 % | 24 | 84,62 % |
| 580 | 12 | -29,41 % | 1 | - | 13 | -23,53 % |
| TOTAL DFSK | 282 | 94,48 % | 18 | 500,00 % | 300 | 102,70 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

36 SMART

| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Fortwo | 172 | 177,42 % | 69 | 53,33 % | 241 | 125,23 % |
| Forfour | 41 | 28,13 % | 15 | -66,67 % | 56 | -27,27 % |
| TOTAL SMART | 213 | 126,60 % | 84 | -6,67 % | 297 | 61,41 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

37 SUBARU

| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| XV | 65 | 44,44 % | 22 | -15,38 % | 87 | 22,54 % |
| Outback | 69 | 176,00 % | 20 | 53,85 % | 89 | 134,21 % |
| Levorg | 2 | 100,00 % | - | - | 2 | 100,00 % |
| Impreza | 6 | 100,00 % | - | - | 6 | 100,00 % |
| Forester | 54 | 20,00 % | 27 | 28,57 % | 81 | 22,73 % |
| TOTAL SUBARU | 198 | 65,00 % | 69 | 15,00 % | 267 | 48,33 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

38 ISUZU

| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|
| N-Series | 3 | - | - | - | 3 | - |
| N35 | 6 | -73,91 % | 0 | -100,00 % | 6 | -75,00 % |
| M21 | 82 | 24,24 % | 3 | 50,00 % | 85 | 25,00 % |
| L35 | 52 | 13,04 % | 6 | - | 58 | 26,09 % |
| D-Max | 82 | 82,22 % | 6 | 200,00 % | 88 | 87,23 % |
| TOTAL ISUZU | 226 | 24,86 % | 15 | 200,00 % | 241 | 29,57 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

39 SSANGYONG

| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| XLV | 3 | - | - | - | 3 | - |
| Tivoli | 55 | 103,70 % | 8 | 300,00 % | 63 | 117,24 % |
| Korando K4 | 76 | 130,30 % | 6 | 20,00 % | 82 | 115,79 % |
| TOTAL SSANG. | 134 | 123,33 % | 17 | 142,86 % | 151 | 125,37 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

40 MARCA **PIAGGIO**

MATRICULACIONES DE EMPRESAS

| MODELO | EMPRESAS** | | RENTING DE EMPRESAS | | REAL FLEET | |
|----------------------|----------------|----------------|---------------------|-----------------|----------------|----------------|
| | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
| Porter | 60 | -25,00 % | 0 | -100,00 % | 60 | -56,83 % |
| Porter NP6 | 81 | - | 5 | - | 86 | - |
| Porter Maxi | 4 | -55,56 % | - | - | 4 | -55,56 % |
| TOTAL PIAGGIO | 145 | 62,92 % | 5 | -91,53 % | 150 | 1,35 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

41 MG

| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| ZS EV | 33 | - | - | - | 34 | - |
| EHS | 61 | - | - | - | 61 | - |
| TOTAL MG | 65 | - | - | - | 65 | - |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

42 MAXUS

| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
| V80 | 28 | 12,00 % | 5 | - | 33 | 32,00 % |
| Deliver 9 | 31 | - | - | - | 31 | - |
| Deliver 3 | 30 | - | 1 | - | 31 | - |
| TOTAL MAXUS | 89 | 256,00 % | 6 | - | 95 | 280,00 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

43 MASERATI

| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
|-----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Quattroporte | 2 | 100,00 % | 0 | -100,00 % | 2 | 0,00 % |
| Levante | 38 | 90,00 % | 21 | 10,53 % | 59 | 51,28 % |
| Granturismo | 0 | -100,00 % | - | - | 0 | -100,00 % |
| Ghibli | 14 | 100,00 % | 11 | 266,67 % | 25 | 150,00 % |
| TOTAL MASERATI | 54 | 80,00 % | 32 | 39,13 % | 86 | 62,26 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

44 BENTLEY

| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Flying Spur | 5 | 25,00 % | - | - | 5 | 25,00 % |
| Continental GT | 10 | 42,86 % | - | - | 10 | 42,86 % |
| Bentayga | 12 | 20,00 % | - | - | 12 | 20,00 % |
| TOTAL BENTLEY | 21 | 10,53 % | - | - | 21 | 10,53 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

45 FERRARI

| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|------------------|----------------|----------------|
| SF90 | 1 | - | - | - | 1 | - |
| Roma | 4 | - | - | - | 4 | - |
| Portofino | 1 | 0,00 % | 0 | -100,00 % | 1 | -66,67 % |
| Otros modelos | 0 | -100,00 % | - | - | 0 | -100,00 % |
| F8 | 6 | 200,00 % | - | - | 6 | 200,00 % |
| F488 | 1 | -80,00 % | - | - | 1 | -80,00 % |
| 812 Superfast | 3 | - | - | - | 3 | - |
| TOTAL FERRARI | 16 | 77,78 % | 0 | -100,00 % | 16 | 45,45 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

46 MARCA **MAHINDRA**

MATRICULACIONES DE EMPRESAS

| MODELO | EMPRESAS** | | RENTING DE EMPRESAS | | REAL FLEET | |
|-----------------------|----------------|-----------------|---------------------|----------------|----------------|-----------------|
| | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
| XUV 500 | 2 | - | - | - | 2 | - |
| KUV 100 | 3 | 200,00 % | - | - | 3 | 200,00 % |
| Goa | 7 | 40,00 % | - | - | 7 | 40,00 % |
| TOTAL MAHINDRA | 12 | 100,00 % | - | - | 12 | 100,00 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

47 ALKE

| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
|----------------------|----------------|-------------------|----------------|----------------|----------------|-------------------|
| Alke ATX340 | 6 | 500,00 % | - | - | 6 | 500,00 % |
| Alke ATX330 | 6 | - | - | - | 6 | - |
| TOTAL ALKE | 12 | 1.100,00 % | - | - | 12 | 1.100,00 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

48 ASTON MARTIN

| MODELO | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* | ENE-OCT. | DIF.* |
|------------------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
| Vantage | 4 | 300,00 % | - | - | 4 | 300,00 % |
| DBX | 5 | 66,67 % | 1 | - | 6 | 100,00 % |
| DB11 | 1 | 0,00 % | - | - | 1 | 0,00 % |
| TOTAL A. MARTIN | 10 | 100,00 % | 1 | - | 11 | 120,00 % |
| TOTAL MERCADO | 101.545 | 25,91 % | 147.726 | 13,64 % | 249.271 | 18,34 % |

F

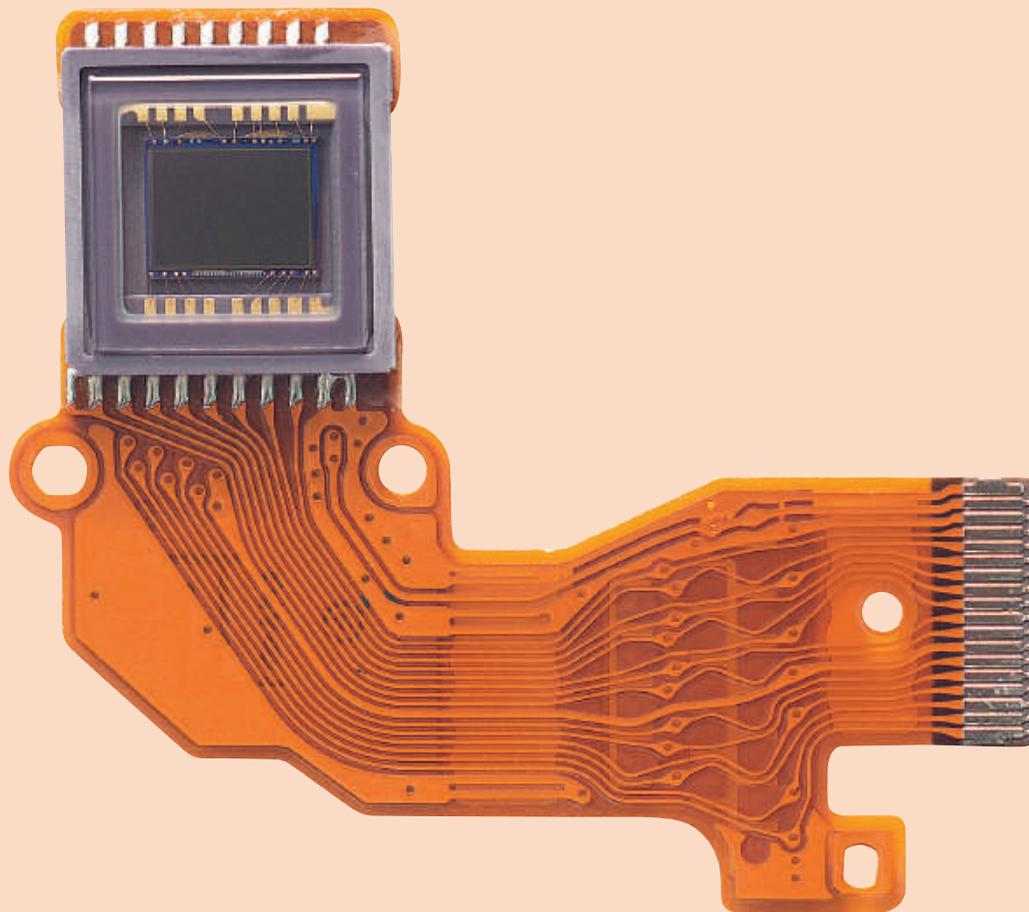
DATOS TOTALES

| TIPOLOGÍA | MATRICULACIONES DE EMPRESAS | | RENTING DE EMPRESAS | | REAL FLEET | |
|---------------------------|-----------------------------|-----------|---------------------|-----------|----------------|---------------|
| | ENE-OCT. | DIF.* (%) | ENE-OCT. | DIF.* (%) | ENE-OCT. | DIF.* (%) |
| ● REAL FLEET | 101.545 | 25,91 | 147.726 | 13,64 | 249.271 | 18,34 |
| ● AUTOMATRIC. DE EMPRESAS | - | - | - | - | 84.507 | -12,32 |
| ● FLOTAS DE MARCA | - | - | - | - | 2.753 | -27,99 |
| ● FLOTAS | | | | | 336.531 | 8,26 |
| ● RENT A CAR | | | | | 167.547 | 62,32 |
| ● CANAL PARTICULAR | | | | | 333.622 | -12,58 |
| TOTAL ABSOLUTO | | | | | 837.700 | 5,28 |

automoción con
MAYÚSCULAS

#soloenfleetpeople

CAR PEOPLE



► UNA ERA CRUCIAL PARA LA AUTOMOCIÓN

stop

• La crisis de los semiconductores pone en jaque a la industria europea del motor y amenaza con extender sus tentáculos hasta bien entrado el próximo ejercicio. ► **P116**

ESPAÑA

CARLOS
DRAKE 

► HASTA 2023 NO HABRÁ RECUPERACIÓN

El año perdido

¿QUIÉN DA MÁS? » Filomena, Covid, microchips, volcán... Todo en apenas 12 meses

Tras el estallido de la pandemia mundial de coronavirus durante 2020, lo lógico era pensar que tanto la salud como la economía mundial iban a mostrar signos de recuperación durante el año actual. Sin embargo, una serie de catastróficas desdichas ha ocasionado que la salida de esta crisis se haya tenido que retrasar, no un año, sino que parece que por lo menos dos, lo que pone al sector del automóvil en una situación crítica encadenando varios años de caída de ventas y de producción y con los ratios de liquidez por los suelos.

Los acontecimientos más destacados del año en España, por encima de los logros deportivos o incluso del convulso panorama político, están muy relacionados con todo tipo de sucesos y de problemas inesperados y a los que no estábamos acostumbrados. El año, marcado por la continuidad de la pandemia, empezaba con esperanza por el previsible inicio de la vacunación masiva, pero pronto llegó Filomena y cambió el foco hacia las cuantiosas pérdidas económicas motivadas por este tem-

Qué será, será

● Mercado de turismos y 4x4 en España. Ventas.

| PAÍS | 2020 | 2021* | 2022* |
|----------|-----------|-----------|-----------|
| España | 851.901 | 876.444 | 1.124.641 |
| Alemania | 2.917.678 | 2.867.850 | 2.998.911 |
| R. Unido | 1.631.064 | 1.813.719 | 2.066.298 |
| Francia | 1.646.995 | 1.680.857 | 1.812.806 |
| Italia | 1.390.251 | 1.468.508 | 1.486.471 |

* Previsión.

Fuente: MSI.

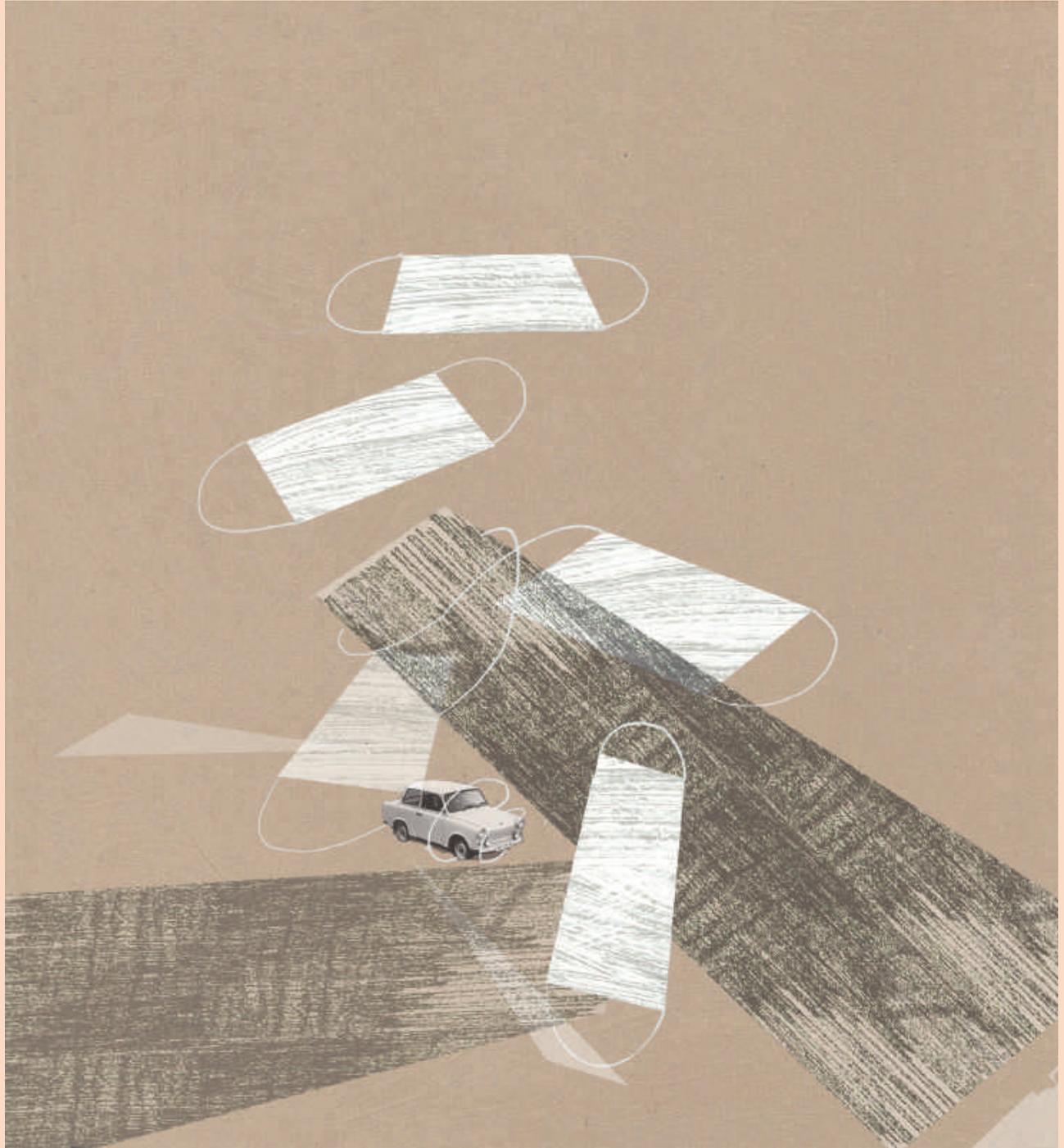
poral. Una vez superado el primer escollo se inició la campaña de vacunación que, tras un lento inicio, fue ganando velocidad y consiguió que la mayor parte de la población estuviese vacunada para el verano.

No obstante, en el plano económico el sector del automóvil seguía notando los efectos del coronavirus, con una lenta recuperación de las ventas, a lo que ayudó la rebaja del

impuesto de matriculación a mediados de año (tras su no adaptación el 1 de enero de 2021). La escasez de semiconductores ya estaba afectando a muchas empresas y a los fabricantes de automoción de manera más aguda. Esta situación se agravó durante el verano, dinamizando todas las esperanzas puestas en que en la segunda mitad del año se recuperasen las matriculaciones.

Pasado el verano, llegó la erupción del volcán en la isla de La Palma y con ella se confirmó lo que era un secreto a voces: 2021 no iba a ser el año de la recuperación, ni económica ni del sector del automóvil. Todos estos sucesos han motivado que los fabricantes y los distribuidores hayan tenido que ir actualizando sus estimaciones para el conjunto del ejercicio y para los años venideros, adaptando sus estructuras e intentando reaccionar lo más rápido posible a todas las adversidades a las que se han ido enfrentando.

Si bien todos estos hechos han marcado un 2021 atípico, los dos factores que más han determinado



©

la actualidad del sector del automóvil han sido la pandemia y todo lo relacionado con ella, como los ERTE, las menores ventas de vehículos o el impacto económico y en el empleo, y la crisis global de los microchips, que ha dinamitado toda la esperanza de recuperación de la automoción a corto plazo, obligando a los fabricantes a recortar producción por falta de *stock* de este tipo de componente y, por lo tanto, a no poder ofrecer los vehículos que demandan los clientes.

El empleo, en peligro

Como era de esperar, estos problemas están afectando a la rentabilidad de las empresas, tanto fabricantes como concesionarios, por lo que existe un riesgo elevado de que esta situación tenga un impacto sobre los volúmenes de empleo en las fábricas españolas y también en las redes de distribución nacionales.

Así, las extensiones de los expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE) podrían derivar en recortes definitivos de puestos de trabajo a través de ERE el año que viene en el caso de que la situación no mejore.

El director general de la Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (Anfac), **José López-Tafall**, se muestra preocupado por el “momento muy delicado” por el que atraviesa la automoción, aunque resalta que las medidas de flexibilidad “han funcionado” en el pasado y confía en que lo sigan haciendo. “En 2020, pese al parón de dos meses y medio por la pandemia, el empleo se había recuperado prácticamente en su totalidad prepandemia después del verano, con los turnos de trabajo funcionando. Es por eso que es importante

LO QUE HABRÍA QUE HACER

Anfac y Faconauto coinciden en que uno de los aspectos prioritarios para asegurar la viabilidad del sector y recuperar el mercado español “cuánto antes”. Por ello, Blázquez defiende que las tecnologías de combustión no se vean como “proscritas”, así como mantener el impuesto de matriculación como está ahora, evitando la subida prevista para enero de 2022. Además, también aboga por implementar una reforma integral de la fiscalidad de la automoción, redistribuyendo la carga fiscal en función de criterios ambientales, y apuesta, a su vez, por eliminar la “inseguridad

jurídica” que afecta a los distribuidores de vehículos.

Por su parte, López-Tafall destaca la importancia de que las medidas aprobadas y anunciadas recientemente por parte del Gobierno, como el Plan de Impulso de Apoyo en la Cadena de Valor del Sector de la Automoción o los próximos fondos europeos, que se canalizarán a través de los PERTEs, se ejecuten de manera “ágil y eficaz”, porque la recuperación y la transformación de la industria hacia la descarbonización y la digitalización “son cada vez más urgentes”.

La gran ocasión

● Mercado de turismos de segunda mano. Ventas.

| PAÍS | 2020 | 2021* | 2022* |
|----------|-----------|-----------|-----------|
| España | 1.826.180 | 1.973.047 | 2.045.042 |
| Alemania | 7.021.204 | 6.959.267 | 7.317.039 |
| R. Unido | 7.115.129 | 7.861.303 | 8.703.961 |
| Francia | 5.723.666 | 6.155.647 | 6.086.550 |
| Italia | 4.611.840 | 5.079.255 | 5.479.482 |

* Previsión.

Fuente: MSI.

mantener la posibilidad de ejercitar esta flexibilidad a futuro”, explica en declaraciones a *Fleet People*.

El directivo afirma que la pandemia ha seguido marcando el paso de 2021, “tanto desde el punto de vista de la demanda como de la producción”, aunque señala que otro “gran escollo” ha sido la escasez de chips, que ha generado un desequilibrio entre la oferta y la demanda que no prevé que se recupere hasta finales del año que viene.

“En este sentido, los centros de producción están utilizando medidas de flexibilidad laboral

Quién llevará la batuta

● Matriculaciones de turismos de 4x4 según cliente.

| CLIENTE | 2020 | 2021* | 2022* |
|------------------|---------|---------|---------|
| Privado | 432.143 | 377.635 | 501.662 |
| Renting | 142.809 | 153.215 | 191.529 |
| Automatricular. | 109.070 | 95.231 | 107.393 |
| Rent a Car | 96.127 | 166.348 | 226.452 |
| Compras de empr. | 71.752 | 84.015 | 97.605 |

* Previsión.

Fuente: MSI.



Vetustez. Una de las claves para que el mercado automovilístico retorne a números negros está en la efectiva renovación del parque automovilístico. // FOTOGRAFÍA: UNDERWORLD

para adecuar el ritmo de producción a la demanda. La escasez de los microchips junto con la crisis económica derivada de la pandemia han provocado una caída de la fabricación del 22% en el primer semestre de 2021 en comparación



con 2019”, subraya. Del lado de la distribución, la vicepresidenta ejecutiva de la Federación de Asociaciones de Concesionarios de la Automoción (Faconauto), **Marta Blázquez**, asegura que los ERTE representaron una herramienta “esencial” para mantener el empleo y la actividad y añade que durante 2021 los puntos de venta han tenido todavía trabajadores acogidos a esta fórmula, aunque han sido “pocos” y el conjunto de las plantillas ha retornado a sus puestos de trabajo.

“El objetivo como empresarios ha de ser mantener el empleo, un empleo cualificado y, en su mayoría, indefinido, pero no se puede negar que la caída de las ventas (se está vendiendo entre un 30% y un 40% menos) está tensando a muchos empresarios que sustentan estructuras preCovid. Parece inevitable que, como pasó en 2020, vayamos hacia una pérdida de empleo en el sector”, asegura la directiva a *FP*.

Asimismo, destaca que desde Faconauto adelantaban una recuperación de las matriculaciones en el segundo semestre, aunque la crisis de los semiconductores y el desabastecimiento de producto se intensificó en verano y “echó por tierra cualquier atisbo de recuperación”. Para ella, este ha sido el factor más determinante “en negativo” en 2021, aunque a este se añaden otros como la subida del impuesto de matriculación en el primer semestre o la confusión del comprador en relación con qué tecnología escoger y cómo amoldarse a las decisiones políticas para acelerar la llegada del coche eléctrico.

¿Qué pasará en el futuro?

Después de todo lo que ha pasado este año y en el anterior, los fabricantes y los concesionarios empiezan a

C



hacer balance de lo sucedido en 2021 y a intentar anticipar lo que pasará en 2022 y en los próximos ejercicios. En el caso de Anfac, López-Tafall señala que han dejado de hacer previsiones de producción, puesto que sus asociados están manejando la crisis de los semiconductores “día a día”, aunque reconoce que las cifras de fabricación de este año estarán por debajo de los niveles de 2019, últimos datos preCovid.

En cuanto a las matriculaciones, el directivo señala que han tenido que revisar a la baja sus estimaciones de



Microchips. La falta de 'stock' de vehículos nuevos está retrasando las entregas a los clientes finales. En la imagen una fila de coches descansan en una calle principal de Sevilla. // **FOTOGRAFÍA: JOSÉ HERNÁNDEZ**

principio de año por la crisis de la pandemia y la escasez de chips, que está afectando a las ventas “por falta de coches en los concesionarios”.

Por ello, explica que la estimación de la asociación es que las ventas se sitúen en torno a las 900.000 unidades en 2021, un 28,5% menos que en

2019 y apunta que el mercado no se recuperará hasta 2023.

Para Marta Blázquez, por su parte, el sector español de la distribución, junto con las marcas, “está luchando” para que las matriculaciones de turismos y todoterrenos en España no cierren el año por debajo del umbral de las 900.000 unidades.

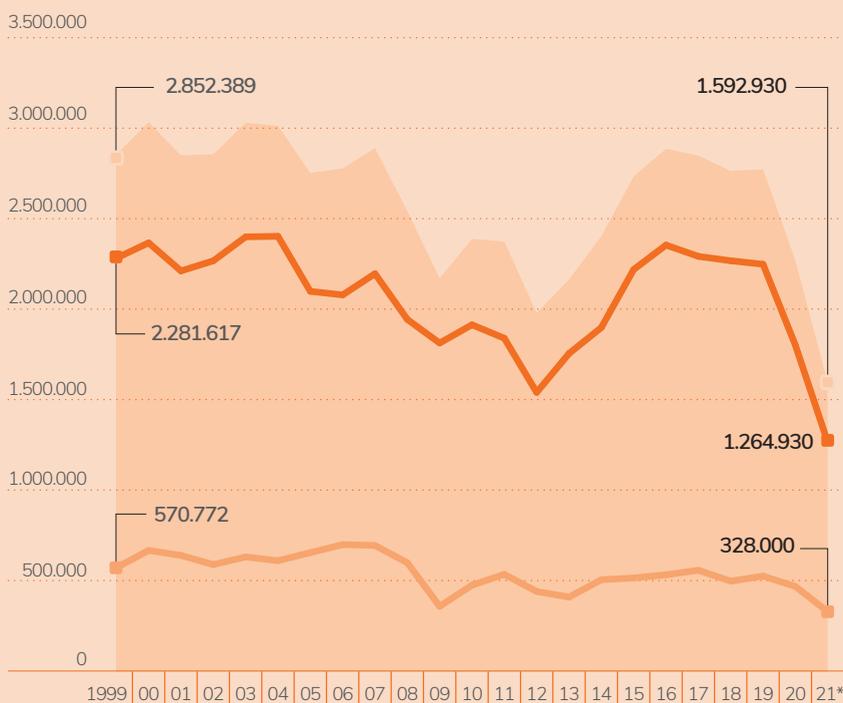
Así, apunta que el canal de particulares, el “más afectado”, repetirá las cifras de 2020, lo que, en su opinión, representa la medida de “lo duro que ha sido el ejercicio para los concesionarios”. No obstante, la



Montando la cosa

● Producción de vehículos en España.

CLAVE: ● Turismos y 4x4 ● Comerciales ● Total



* Enero-septiembre.

Fuente: Anfac • INFOGRAFÍA: BÁRBARA M. DÍEZ

vicepresidenta ejecutiva de Facanauto afirma que la distribución de automóviles en España afronta el inicio del año que viene “con mucha incertidumbre”, puesto que no sabe cuándo se recuperarán los volúmenes de producción de vehículos, aunque se muestra confiada en que el año que viene se supere la barrera del millón de automóviles vendidos en España.

Los indicadores revelan que lo peor de la pandemia y de la crisis de stock de los microchips ha pasado, por lo que las perspectivas de

recuperación son positivas, aunque lo más probable es que no se vuelva hasta 2023 a niveles de producción y de matriculación en España y fuera de nuestras fronteras similares a los de antes de la pandemia de Covid-19. Esto representa un riesgo para el mantenimiento de las estructuras comerciales e industriales en España, ya que están dimensionadas para volúmenes anteriores al coronavirus y que ahora se sustentan gracias a los ERTE y a sus extensiones aprobadas por el Gobierno y los agentes sociales. Habrá que

confiar en que estas herramientas de flexibilidad, que hasta la fecha han funcionado a la perfección, sigan operativas el tiempo necesario para evitar una pérdida masiva de empleos en la automoción española, que está lejos de la realidad anterior a la pandemia mundial del coronavirus y que no sabe si los llegará a recuperar algún día.

Tras un 2021 que podía haber sido el de la recuperación y que se ha perdido, parece que 2022 no representará el punto de inflexión, sino un ejercicio de transición.

©





el mañana

Hace dos años, la empresa española Tecnalía presentó el primer proyecto de aerotaxi *made in Spain*, un artefacto que podía soportar hasta 150 kilogramos de peso, ya fuera de personas —con capacidad para una— o de mercancías. Dicho aerotaxi tenía una autonomía de vuelo de unos 15 minutos y también podía ocuparse de cubrir una distancia máxima de 15 kilómetros. A finales de octubre, Tecnalía anunció que había traspasado la patente de su aerotaxi a la empresa Umiles, dedicada a la formación, desarrollo y gestión de sistemas no tripulados. La compañía ha anunciado que ha comenzado el proceso de desarrollo industrial definitivo del aerotaxi no tripulado, cuya altura de vuelo será de entre cien y 300 metros. Su estructura se autopropulsa por cuatro drones ubicados en la cabina y Umiles ha asegurado que será posible ampliar la capacidad del modelo para que acoja a más pasajeros.

C

// FOTOGRAFÍA: UMILES

► AUTOMOCIÓN: EN LA ENCRUCIJADA

© Sin conejo en la 'chipstera'

INDUSTRIA » La carestía de chips coloca al motor europeo en una situación delicada

Los semiconductores. Los chips. Sin duda alguna y con permiso y perdón de la gente que lo ha sufrido en sus carnes o allegados, en el sector del automóvil son el actor principal de este año. Es la palabra de moda, en el sentido más hortera de esta última, y que está poniendo de relieve un concepto acuñado por el Gobierno de Sánchez: la resiliencia de un sector que, mal que les pese a algunos continúa suponiendo casi una décima parte del PIB español.

Tras un 2020 con el mundo tratando de frenar una pandemia sin igual desde hacía un siglo, cuando las vacunas comienzan a funcionar, la economía emerge a medida que se le quitan las rejas de las restricciones; de repente, la industria se topa con la escasez de algo llamado, primero chips, y luego semiconductores.

Son piezas de diferentes tipos pero vitales para que el vehículo esté terminado y se pueda entregar a los clientes. Sin se para su suministro, se detiene la línea de fabricación del vehículo. Si los

84

Las previsiones de producción global de vehículos están bajando mes a mes. La última estima 84 millones de unidades en 2022.

paros son reiterados, las fábricas de automóviles de todo el mundo se ven abocadas a negociar con sus plantillas diversas fórmulas de Expediente de Regulación Temporal de Empleo (ERTE).

Se da la circunstancia de que esta escasez de piezas se da a nivel global y en un momento en el que la demanda de vehículos nuevos al calor de la recuperación económica crece de forma exponencial. La falta de suministro es tan grave que la agencia de calificación Standard & Poor's ha revisado a la baja su estimación de producción mundial de automóviles hasta los 79,7 millones de unidades. En mayo, la previsión

era de entre 83 y 85 millones. Pero lo más preocupante es esta frase del informe de S&P: "Basándonos en la visibilidad limitada del suministro de semiconductores desde que surgió la crisis, esperamos que la escasez se extienda hasta 2022". De hecho, la estimación para el próximo año también se revisa a la baja pasando de 87 a 84 millones de unidades.

Estas previsiones se cimientan en las rebajas de producción que han anunciado las multinacionales del automóvil tras presentar sus resultados del tercer trimestre. Renault ha dicho que ha dejado de fabricar 500.000 vehículos por la falta de chips; Stellantis, 600.000, el Grupo Volkswagen ha revisado a la baja su previsión para final de año llegando a parar líneas de su estandarte, la planta de Wolfsburg, su sede, cuya capacidad supera las 800.000 unidades al año y de la que este ejercicio apenas saldrán 500.000 vehículos.

Soberanía tecnológica

El problema del abastecimiento de chips no es culpa de la pandemia.



©

Viene de más atrás, si bien es cierto que el Covid es el factor desencadenante como dirían los analistas bélicos. Existe un 20% más de demanda de estos semiconductores que la capacidad de producción, que se localiza principalmente en Asia, con China a la cabeza, Corea del Sur, Japón y Malaysia, detrás EEUU y, a la cola del grupo, Europa que, apenas supone el 10% de la producción mundial de estas piezas.

Durante el confinamiento, los grandes grupos automovilísticos europeos se vieron obligados a parar sus fábricas y cortaron el suministro de piezas. De forma paralela, aumentó el consumo de gadgets electrónicos al pasar el personal más tiempo en su casa encerrados.

Los grandes productores de semiconductores y chips asiáticos, viendo que los fabricantes de automóviles europeos pararon sus pedidos, se los traspasaron a los gigantes de la electrónica como Apple.

Y ahora resulta que el fabricante del iPhone paga más por los chips que un productor de automóviles, ergo, se queda con los chips.

La queja de los fabricantes de automóviles no se ha hecho esperar.

Eso sí, sin entonar el mea culpa por no hacer acopio de este tipo de semiconductores al no querer ver la crisis antes de ser obligados a cerrar las fábricas por la pandemia.

“Sólo con que la industria de electrónica de consumo descendiese sus ventas de productos un 1% se arreglaría el problema de abastecimiento de chips”, explicaba **Herbert Diess**, consejero delegado del Grupo Volkswagen, en el pasado IAA Mobility de Munich, celebrado en septiembre.

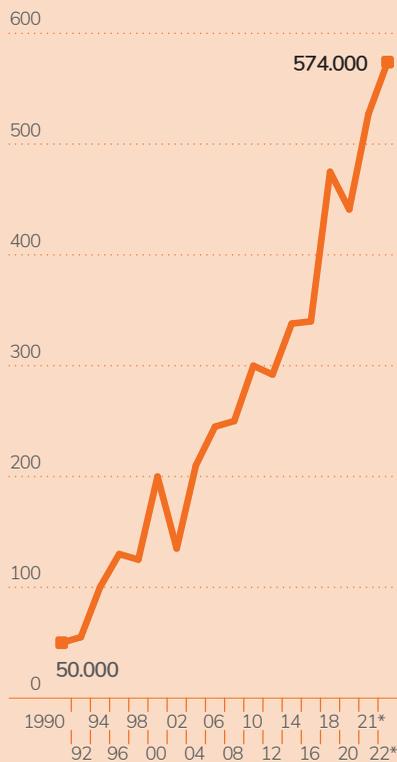
La complejidad de esa crisis de abastecimiento deriva por un lado de la mayor complejidad del automóvil que, día a día, se va haciendo más conectado e inteligente.

Al otro lado, hay que explicar que existen cuatro tipos de semiconductores y, en cada tipología, el grado de concentración de la producción



Gigachips

● Tamaño de mercado del negocio de semiconductores, en el mundo. Volumen en millones de dólares.



* Estimación.

Fuente: SIA.

es muy elevado copando el 80% de la misma entre 3 y cuatro empresas a nivel mundial. Así tenemos semiconductores como las centralitas (CPU, ECU), los pequeños cerebros que se introducen en el vehículo para que ejecuten sus funciones. Estos componentes los producen los Intel o Nvidia.

Otro tipo serían los componentes que almacenan los datos, segmento que lidera la coreana Samsung; en materia de conectividad los que llevan la voz cantante son Qualcomm o Broadcom; y, por último, los llamados diversificados, donde son muy fuertes Texas Instrument o Infineon.

Entre las multinacionales de chips mencionadas, ninguna es europea.

De ahí que se haya abierto en el seno de la Unión Europea el debate sobre la dependencia tecnológica que sufre la región en este sector.

Sin embargo, a pesar de “que necesitamos tener el control sobre estos componentes, una cosa a tener en cuenta es ver si somos capaces y en cuánto tiempo podemos hacerlos porque esta concentración empresarial en el sector de los semiconductores se ha producido a lo largo de tres décadas y no la vas a



» **'Stock'**. Cientos de coches estacionados en la campa de una factoría de automóviles localizada en Kaluga (Rusia). // FOTOGRAFÍA: EVGENII EMELIANOVPA

Claves y básicos

- Ninguna razón sola explica el 'shortage'. Pero muchas de ellas aproximan una explicación.



Covid-19 ha sido un elemento disruptor. La pandemia ha disparado la demanda de elementos electrónicos.



Servidores, portátiles, utensilios para trabajar en remoto... Los pedidos se han multiplicado en un año y medio.



Tan solo dos empresas, la taiwanesa TSMC y la coreana Samsung, suman la **mayor cuota de fabricación de chips** del mundo.



La pandemia afectó a **Taiwan**, pero también la mayor sequía en 50 años, con la consiguiente falta de agua, vital para las factorías.



La logística se ha encarecido. Mucho. El **coste de enviar un contenedor estándar** de 12 metros de largo y 29 toneladas de capacidad de Asia a Europa es, hoy, de 15.000€. Justo antes de la pandemia, de 1.300€.



Durante los periodos de pandemia duros, **las factorías de chips no tuvieron actividad**. Retrasos.



Tampoco hay que olvidar el **bloqueo que sufrió el Canal de Suez** o la inusual proliferación de incendios en fábricas de chips (Japón) y catástrofes naturales (Texas).



El surgimiento de la **tecnología 5G**, previa a la pandemia, incrementó la demanda de chips de modo inusual.



EEUU y varios países más **'banearon'** la venta de chips al **gigante chino Huawei**, al que acusaron de esta respaldado por el aparato militar chino. Huawei centró todos sus pedidos en firmas asiáticas.



Las **láminas semiconductoras de silicio** que hacen de bisagra en los chips (llamadas también obleas, por su forma) son clave también. Las más modernas, de 300 mm de grosor, se usan para aplicaciones más sofisticadas. Pero las 'antiguas' de 200 mm, usadas para todo tipo de dispositivos pequeños y simples, asumen un 'boom' brutal en su demanda desde hace tres años. Los fabricantes de chips alertaron de ello en enero y febrero del año pasado.

Fuente: SIA • INFOGRAFÍA: BÁRBARA M. DÍEZ

recuperar en tres años", según **Luca de Meo**, consejero delegado de Renault Group, que aseguraba que "no puedes comprar el tiempo".

Una de las mayores críticas de los fabricantes europeos a sus autoridades es la falta de agilidad. Mientras que en otras regiones, sobre todo en EEUU, se actúa, en Europa se dice que se va a hacer una ley de chips.

"Para cuando esté lista la ley, se habrá terminado la crisis", explicaba un alto ejecutivo europeo del sector a quien les redacta este artículo el pasado mes de octubre.

No le faltaba razón en su argumento pues legislar lleva sus tiempos. Primero ponen en solfa a todos los países para acordar que se hará una ley. Luego has de establecer un equipo multidisciplinar de trabajo para elaborar el borrador de dicha ley. Éste se habrá de tramitar por el Parlamento europeo. Si se logra su aprobación, todavía faltaría un paso más que el Consejo de Europa, es decir, los propios países lo ratificasen, para posteriormente, trasponer la consiguiente directiva europea en sus territorios.

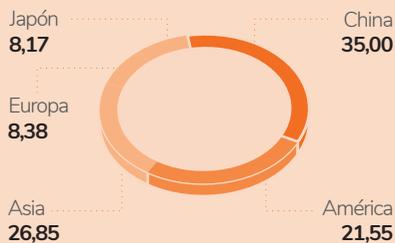
Quizá exagero diciendo que para cuando esté lista estaría preparando la Comunidad de mi hija de 18 meses. Sin embargo, es un ejemplo más de cómo los tiempos de la política se alejan mucho y cada vez más de las necesidades empresariales.

Así pues, lo que comenzó siendo una crisis según los altos ejecutivos del sector que duraría un trimestre, va camino de completar todo el ejercicio 2021 y ya tenemos claro que afectará a todo el de 2022, atisbando la luz en el Q4 del año que viene para los más optimistas; mientras que los más realistas hablan de al-

©

Dónde se reparte el 'business'

● Cuota de ventas de semiconductores, según región, en %.



Fuente: SIA.

canzar la normalidad en 2023. Entre estos últimos se encuentra **Alfonso Sancha**, vicepresidente de Compras de Seat, quién en el pasado Automobile de Barcelona argumentó que “habrá mejoría en la segunda parte de 2022 y la normalidad llegará en 2023 porque ya habrá dado tiempo a aumentar la capacidad de producción de semiconductores”.

Según el miembro del Consejo de Administración de Seat, los proyectos de fábricas de semiconductores ejecutados desde 2020 serían una realidad a pleno rendimiento en 2023.

Un aspecto a tener en cuenta es que fabricar chips o semiconductores en Europa no elevaría su precio respecto de Asia si se piensa en que la mano de obra en China es más barata que aquí en el Viejo Continente. La producción de estos componentes está altamente automatizada y requiere poco personal.

Los coches, más caros

Así pues, analizado el problema y establecido el plazo de vuelta a la normalidad en la cadena de suministro, los ejecutivos de las multinacionales y de las fábricas de automóviles entre 2021 y 2022 habrán tenido que tomar y variar sus decisiones cada 15 días ante la esquizofrenia que supone tener una planificación hecha y que se vaya al traste por completo por la falta de un componente. “Una pieza

que te cuesta un dólar te paraliza la producción de un coche de 30.000 euros”, según Alfonso Sancha.

Una esquizofrenia que ha afectado como hemos dicho más a los fabricantes europeos y americanos que a los asiáticos; si bien Toyota, que ha tenido un resultado de sus dos primeros trimestres del actual ejercicio fiscal, ha tenido que realizar paros en sus plantas de su país de origen en octubre y el grupo

VENTAJA PARA LOS ELÉCTRICOS

El pasado mes de septiembre se produjo un hito histórico. Por primera vez, un modelo 100% eléctrico fue el coche más vendido en el conjunto del mercado europeo. No podía ser otro que el Tesla Model 3. El fabricante americano, sin haber puesto en marcha su gigafactoría de Berlín en la que fabricará Model 3 y Model Y, colocó 24.000 unidades del Model 3, muy por delante del Renault Clio, con 18.264 entregas, y del Dacia Sandero que vendió 17.988 coches. La falta de chips se ha cebado con el tradicional líder de ventas, el Volkswagen Golf, que cayó un 39% respecto a septiembre de 2020, con 17.507 unidades y quedando en cuarta posición del ránking.

Además del cambio de taendencia hacia las cero emisiones, más impuesta que por cultura medioambiental, a los eléctricos también les favorece la escasez de chips. Los vehículos eléctricos o cero emisiones serán los dominantes del mercado. Sus chips de última generación seguirán evolucionando. Las empresas de semiconductores aumentarán la capacidad de producción de estos chips pero no invertirán un dólar más en elevar la producción de los chips más obsoletos que llevan los coches de combustión, puesto que estos últimos tendrán prohibida su venta en la Unión Europea desde el 1 de enero de 2035.

Manejando el cotarro

● Empresas que proveen de chips microcontroladores a la industria de automoción. Datos en %.

| EMPRESA | ORIGEN | CUOTA |
|-------------------|--|--|
| Renesas |  Japón |  30 |
| NXP |  Holanda |  25 |
| Infineon-Cypress |  Alemania |  22 |
| Texas Instruments |  EEUU |  8 |
| Microchip |  Taiwán |  7 |
| ST Microelectr. |  Suiza |  6 |

Fuente: HIS Markit.

coreano Hyundai, el menos afectado, ha dicho que se plantea volver a fabricar chips —lo hacía, pero le vendió esa filial a Samsung—.

Y una locura que ha hecho que personal de las compañías automovilísticas europeas viajase a Asia para volver con una maleta de cabina de avión llena de chips para abastecer hasta una semana de la producción normal de una planta.

Dentro de esa flexibilidad en la producción, lo que han hecho los grupos automovilísticos es priorizar sus modelos más equipados y más rentables.

Es decir, entre un Seat Ibiza, Volkswagen Polo y Audi A1, si hay un solo chip se lo lleva el pequeño de los cuatro aros. O entre un Dacia Sandero y un Renault Clio, el chip se lo lleva este último, por citar dos ejemplos.

Por esta doble vía, los precios de los coches se encarecen.

Por un lado, si usted tenía pensado comprar un coche más o menos básico no lo va a encontrar. Si lo quiere tendrá que esperar ocho meses; con lo que si la necesidad le apremia, deberá elegir uno más equipado y, por tanto, por tanto, le resultará más caro.

Y en segundo término, si el chip se vale para un modelo de la marca generalista y para otro de la *premium* del grupo, la pieza se coloca en este último, con lo que también se encarece su compra.

©

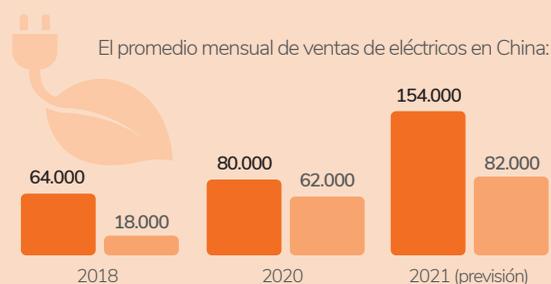
SCOOP

El pulso eurochino

• El mercado de vehículos eléctricos ha sido tradicionalmente mayor en China que en Europa, pero la distancia en cuota de mercado se está acortando cada vez más. En volúmenes, eso sí, **China concluirá este año con el doble de eléctricos que el viejo continente**. Pero en el resto de tecnologías, es Europa la que maneja la batuta del liderazgo, y con bastante diferencia.

China versus Europa

(C)



CLAVE: ■ China ■ Europa

El Hongguang Mini es el automóvil eléctrico más vendido en China



El Tesla Model 3 lidera la clasificación comercial de eléctricos puros en Europa



Ventas de coches

Datos en unidades.

CLAVE: — China - - - Europa — China - - - Europa — China - - - Europa

Cuota de mercado (%) (julio 2021)



Fuente: Inovev • INFOGRAFÍA: BÁRBARA M. DÍEZ

EXTRA



**Enología
y cambio
climático**

ESTHER ALONSO | 

E

Dicen que todo lo que nace y se hace participa de las características del momento y el vino no es una excepción. Esta bebida alcohólica, casi tan antigua como la Humanidad, se ha visto influida a lo largo de los siglos por los elementos que lo acompañan en su recorrido, que va desde que nace la uva hasta que se descorcha la botella, condicionados a su vez por ciclos climáticos y por la mano del hombre (que a veces actúa para bien y otras, no tanto).

Todo está interrelacionado y, para desenmarañarlo, es necesario repasar las condiciones que necesita el vino para llegar a ser y asomarse a los planes de sostenibilidad medioambiental que se están implantando en este sector. Un recorrido apasionante entre viñas, barricas y energías sostenibles.

Cuatro elementos

La primera parada de nuestro viaje es la tierra. Donde empieza todo; donde crecen las vides. Las propiedades de este elemento son claves para la vida de esta preciada planta y aportan a la uva cualidades particulares. **Antonio Flores**, enólogo y *master blender* de González Byass, habla así del terruño en el que crecen los viñedos de Jerez que brindan la uva del famoso Tío Pepe: “Esta tierra, llamada albariza por su color blanquecino, está compuesta por algas y caparazones de pequeños crustáceos que habitaban en un mar interior que existió en el Oligoceno. Es una tierra muy porosa, capaz de retener agua en profundidad y que aporta a nuestros vinos sabor a tiza, a sal, sensaciones marinas...”.

Pero igual que da, la tierra a veces también quita. En el año 1863 llegó a Francia la filoxera, un parásito escondido en las raíces de vides silvestres traídas de Estados Unidos, que arra-

só los viñedos europeos durante más de una década y que supuso un antes y un después en el cultivo de la vid.

El agua que riega las viñas es imprescindible para su crecimiento, pero la cantidad necesaria del líquido elemento está íntimamente relacionada con la capacidad de la tierra para retenerla. Así, mientras que en la Ribera del Duero las viñas reciben (y necesitan) entre 600-700 litros por metro cuadrado al año, en Lanzarote tienen suficiente con unos 150 litros por m² o menos. ¿Cómo es posible tanta diferencia?

La respuesta esta vez no está en el viento, sino en el fuego: la lava procedente de la erupción del volcán Timanfaya (1730 a 1736) es la responsable de la existencia del vino autóctono de Lanzarote.

“Antes de este suceso la viña no se daba en la isla. Los vientos y la escasez de agua hacían imposible el crecimiento de esta planta. Sin embargo, la tierra volcánica retiene la poca lluvia que recibimos y hace posible que crezca la vid”, explica a *Fleet People* **Juan José Otamendi** copropietario de las bodegas El Grifo, una de las más antiguas de España, ya que su creación data de 1775.

El fuego también está vinculado a algo muy importante para el vino: la madera. “El roble americano con el que hacemos las barricas de González Byass tiene un tostado interior que aporta características inconfundibles al vino”, añade Flores.

El aire, en su versión viento, no es muy amigo de las vides ya que, dependiendo de su fuerza y de dónde sopla, puede dificultar gravemente el proceso agrícola. En “El viñedo de lo imposible”, de El Grifo, por ejemplo, muros de abrigo de piedra volcánica defienden las viñas de los vientos alisios constantes. Sin embargo, el

» **Pobando, probando.** El polifacético artista global **César Manrique** cata una de las creaciones de El Grifo, de la mano de uno de sus propietarios, **Fermín Otamendi**. // **FOTOGRAFÍA: EL GRIFO**



Ⓔ

aire como elemento por el que se propaga el sonido, sí puede tener una cara amable: en la sala de barricas de Otazu (conocida como “la catedral del vino” por albergar la obra Ambientación de Cromosaturación Otazu de **Carlos Cruz-Diez**) se escucha música sacra durante 24 horas: “He estudiado nanotecnología y he investigado y leído mucho sobre la influencia del sonido en la configuración molecular de los líquidos, sobre todo del agua. El sonido es una onda mecánica que, al entrar a través de los poros de las barricas, puede generar micro movimientos que estimulen una micro oxigenación en su contenido. No tenemos la certeza de hasta qué punto influye al vino, pero sabemos que no le hace daño y que hay una posibilidad, al menos teórica, de que sea algo positivo. Queremos hacer un vino que emociona, por eso lo tratamos como si fuera una obra de arte más de nuestro museo”, explica **Guillermo Penso**, director general de la Bodega Otazu (Navarra), espacio que también alberga la colección de arte contemporáneo privada más grande de Europa.

El quinto elemento

Diferentes estudios afirman que la temperatura de la tierra ha experimentado un aumento en los últimos 150 años.

¿Tiene esto un reflejo en el vino?

“En Jerez la brotación de las vides no ha cambiado, sigue dándose en las mismas fechas, a mediados de marzo. Tenemos inviernos más templados y veranos muy cálidos, que aceleran el proceso de maduración de la uva. Este año, por ejemplo, hemos tenido la vendimia más temprana que yo he conocido en cuarenta años: ha comenzado el 12 de agosto,

EL VINO, EN UN BARCO

El vino de Jerez es un vino viajero desde sus inicios. Prueba de ello es que John Falstaff, el personaje de William Shakespeare (1564-1616), hablaba de él en la obra *Enrique IV*. En los archivos de la bodega Tío Pepe, creada en 1835 por Manuel María González Byass, hay un epígrafe sobre “Vinos en viajes”, aquellos que iban y volvían a lugares lejanos, como Manila, para después ser analizados. Según nos explica Antonio Flores, enólogo y *master blender* del grupo “El vaivén de las olas aceleraba el envejecimiento del vino, mejorándolo. Por eso se decía que ‘El buen vino de Jerez mareado, si al partir vale 5, al volver vale 10’. Esa práctica se perdió a finales del siglo XIX y decidimos recuperarla”. En el 2018 González Byass embarcó en el Juan Sebastián Elcano, el Buque Escuela de la Armada, dos medias barricas de palo cortado. Seis meses de navegación más tarde, dieron como resultado al XC Palo Cortado “de ida y vuelta”, una verdadera joya enológica. La aventura salió tan bien que, en agosto del 2020, para conmemorar la primera circunnavegación del mundo realizada por la expedición Magallanes-Elcano hace 500 años, embarcaron en el mismo buque la misma cantidad de vino, durante diez meses. El resultado ha sido Viña AB “Estrella de los Mares”, un vino que, por las circunstancias de la navegación, unidas a la concentración por evaporación de parte del contenido de cada media bota, ha evolucionado de forma espectacular. La edición limitada de este vino estará a la venta antes de que termine el año.

cuando lo normal era empezar el 4-7 de septiembre”, comenta el enólogo de González Byass.

En Lanzarote también han notado un ligero adelanto de la vendimia en la última década, aunque nada reseñable, más aún cuando el proceso de crecimiento de la vid en las islas es tan peculiar: “Como apenas hay cambios de estaciones y no hay alteraciones sensibles de temperaturas, la planta no sabe cuando tienen que “parar”. Para ayudarla a hibernar forzamos la poda”, explica a **Fleet People** Otamendi. Cabe decir, como dato curioso, que, según la Integral Térmica de Winkler (Ite), en Lanzarote tienen temperaturas medias más bajas desde la brotación a la vendimia, que en otras D.O. más frías como Ribera del Duero o Rioja.

“Para el cálculo de esta Ite, el asesor enológico de El Grifo, **Xabier Kamio**, ha recurrido a información oficial de temperaturas de los lugares indicados. Los resultados del informe son sorprendentes, aunque se explican por el Anticiclón de las Azores”, sostiene Otamendi. A la pregunta sobre el papel que puede tener el volcán de La Palma en la climatología de las islas, el copropietario de la bodega lanzaroteña explica: “Contrariamente a lo que cabría pensar, los volcanes contribuyen al enfriamiento de la tierra. La emisión de humo y gases bloquea los rayos de sol y, como consecuencia, las temperaturas bajan”.

Por el momento, el cambio climático no se siente en tierras navarras: “Al contrario de lo que ocurre en otras D.O., Otazu es una bodega que está totalmente aislada, ya que la recuperamos en 1991 y hacía muchos años que allí no había viñedos. En la cuenca de Pamplona había bodegas desde el siglo XII,

» Navegando. El Viña AB 'Estrella de los Mares' es el resultado de un homenaje a la expedición Magallanes-Elcano de hace 500 años. Este amontillado se pondrá a la venta en breve. // **FOTOGRAFÍA: GONZÁLEZ BYASS**



pero la filoxera acabó con ellas. Cuando esta plaga pasó, la industria vitivinícola de la zona se trasladó más al sur, buscando una climatología más amable. En el lugar donde se encuentra Otazu los vientos son fuertes y las temperaturas extremas; por eso decimos que practicamos una agricultura 'heroica'. Aún no hemos notado el cambio climático, pero nos estamos preparando porque es posible que llegue a afectarnos". comenta Penso.

E

Un futuro sostenible

La industria del vino está afectada por el cambio climático en tanto en cuanto las viñas son seres vivos que se encuentran en una zona o D.O. y no se pueden deslocalizar.

Las olas de calor, las inundaciones, las heladas... pueden afectar intensamente a este sector, que está especialmente interesado en avanzar lo más rápidamente posible en materia de sostenibilidad. Una parte de la actividad vitivinícola, la vinculada a la producción de la uva, es fijadora de carbono.

Sin embargo, una vez que la uva entra en bodega, se elabora, se embotella y se transporta, las emisiones contaminantes empiezan a aparecer: por ejemplo, se calcula que una botella de vino normal de vidrio tiene una huella de carbono de 0,5 kilos de CO₂. **José María Ayuso**, gerente de viñedos y proyectos de González Byass, grupo que cuenta con bodegas y destilerías en España, Chile y México, explica a *Fleet People*: "De nuestra huella de carbono sólo el 7% se origina en nuestro proceso. El 93% restante proviene de materias primas externas y transportes que necesitamos". Hay mucho por hacer y poco tiempo para hacerlo. "La sostenibilidad está





» **Inmersión.**
En la sala de barricas de Bodegas Otazu se escucha música sacra durante las 24 horas del día.
// **FOTOGRAFÍA: OTAZU**

ⓔ

en el ADN de nuestra empresa y producimos vinos y espirituosos de calidad, pero no a cualquier precio. Nuestro plan '5+5 Cuidando el Planeta' representa nuestro compromiso por el cuidado del medio ambiente a través del uso responsable de los recursos naturales, dirigido a un crecimiento equilibrado que aporte beneficios al entorno de manera local y global", afirma.

E El grupo, que cuenta con diez bodegas, dos destilerías y una explotación vitícola, ha dado ya grandes pasos en esta línea: cuatro de sus bodegas tienen la certificación WfCP (*Wineries for Climate Protection*), y algunas de sus bodegas, como Veramonte en Casablanca (Chile) o Vilarnau, en Cataluña, realizan vino y cava respectivamente, completamente ecológicos.

Además, en González Byass utilizan seis energías renovables: fotovoltaica, geotermia, hidrógeno verde, biomasa, térmica solar y aerotermia. "Para conseguir que el aumento de la temperatura global permanezca por debajo de los 2°C, tal y como se concluyó en el Acuerdo de París (12 de diciembre de 2015), la normativa europea tiene por objetivo llegar a las cero emisiones en el 2050. Nosotros pretendemos llegar al 2030 (que es ya), habiendo reducido mucho esas emisiones, y luego llegar a *Net Zero Emissions* en las dos décadas siguientes. Queremos ser el grupo de bodegas de referencia en sostenibilidad, y transmitir nuestro conocimiento para que otros puedan beneficiarse", subraya el entrevistado.

En El Grifo también están acometiendo acciones de sostenibilidad en la bodega, el museo y el viñedo. En la bodega, entre otras medidas, han optimizado el consumo eléctrico, la

»» **Calor.** Aunque pueda pensarse lo contrario, los volcanes ayudan a enfriar el planeta y no a calentarlo, por el bloqueo de los rayos de sol que forma su humo. Las tierras con movimiento volcánico favorecen la elaboración de vinos. En la imagen, trabajo manual en la Bodega El Grifo, en Lanzarote.

**// FOTOGRAFÍA:
EL GRIFO**

depuración de las aguas empleadas por la empresa, y la certificación de los procesos en bodega y campo en aras de la calidad ambiental.

En el campo, el principal objetivo es certificar en ecológico la totalidad del viñedo. El enoturismo también ha de ser sostenible; por eso en el museo de El Grifo, (la primitiva bodega de 1775, que ocupa una superficie de más de 2.000 m²) están sustituyendo todo el alumbrado actual por una iluminación led de alta capacidad luminiscente.

Además, la instalación eléctrica está gestionada por un sistema domótico que ofrece un mejor control.

El proyecto 'ViñaSostenible' que está llevando a cabo Bodega Otazu, junto con el equipo de fruticultura y viticultura avanzada de la Universidad Pública de Navarra (UPNA), pretende dirigirse hacia un modelo agrícola más sostenible, aumentando la biodiversidad y reduciendo el impacto de los tratamientos fitosanitarios.

"Hasta ahora hemos tenido un viñedo muy sano, libre de plagas, debido al viento y la ubicación. Pero si las temperaturas suben, las cosas pueden cambiar. Estamos haciendo mucho en previsión a que esto ocurra, como implementar cubiertas vegetales y flores en el viñedo, para aumentar la biodiversidad y controlar las plagas o construir "hoteles de insectos", en puntos estratégicos con la intención de mantener controladas las plagas y reducir daños en los cultivos", concluye Penso.

Queda mucho por hacer y no hay tiempo que perder; la temperatura en ascenso marca esta carrera contra reloj, porque, como prueba la frase con más de 43 millones de búsquedas en Google, "el futuro será sostenible o no será".



E

idea

A lo mejor pensaban en un iWatch al uso, pero no. Les proponemos otra cosa. El reloj de pulsera Eone está pensado para ser utilizado con las manos, no con los ojos. Por eso es perfecto para personas ciegas, pero también como un elemento que simplifica la gestión del tiempo cuando hay que mantener la vista en algo o alguien. Cuenta con una base sobre la que se colocan dos superficies circulares, una principal y otra interior central, flanqueadas por sendos railes circulares en los que se alojan dos bolas metálicas que giran como si fueran las manillas del reloj. La interior se corresponde con las horas y la exterior, con los minutos.

P Precio: 265€



Fleet People



E

jugar

Si tienen hijos pequeños, hagan la prueba. Nada de baterías ni enchufes. Acero inoxidable de grado 304, madera, rodamientos. Materiales puros. Diversión pura. En Bigblock se dedican a eso. Venden packs con reproducciones de vehículos que han marcado historia (Lamborghini Diablo, Ford Mustang, Silver Arrow, Ford F 150, Volkswagen Bunny...). Pesan un promedio de unos 250 gramos, cada caja incluye un juego de pegatinas para tunear el vehículo, son robustos, manejables y muy funcionales. Se pueden comprar por unos 35 euros la unidad, aunque existen packs especiales en la oferta inicial del proyecto por unos 140€ (cinco unidades) o 375 euros (la colección completa de 15 vehículos).

bigblockcustoms.com

E

cortar

No se puede negar. Cortar pizza es un tostón. Parece mentira en pleno Siglo Veintiuno. Usar tijeras. O rodillos que nunca terminan de cortar bien. ¿Les suena? M2Pro —el nombre se las trae— es un proyecto alemán centrado en crear un cortapizza de calidad. Su diseño está muy bien, aunque no sea lo primordial, y la gracia es que su tamaño permite que sea utilizado haciendo las veces de cuchillo. Es decir, tenedor en una mano y en la otra, el M2Pro. No es necesario aplicar mucha presión (como en los rodillos tradicionales) y el rodillo es de acero inoxidable de doble filo con precisión quirúrgica, según explican sus inventores. Se puede lavar en el lavavajillas, claro.

P Precio: 17€ aprox.





inverso

El paraguas Kazbrella tiene su gracia. La parte esencial es que minimiza al máximo el incesante y molesto goteo del paraguas cuando se deposita en cualquier lugar y, sobre todo, las salpicaduras. Se abre de modo inverso a un paraguas convencional, y esa es la clave. Cuando se recoge, la base se pliega hacia adentro, captando hacia el interior todas las gotas y evitando que se expelan al exterior. Además, el tejido exterior está fabricado en una lona con una potente capacidad repelente, cosa que, si lo piensan, no suele ser —inexplicablemente— frecuente en los paraguas. Las unidades que ven en la imagen responden a la nueva edición compacta, que incluye funda protectora.

P Precio: 52€



E

HISTORIAS DE NUEVA YORK

Verrazano

**ENRIQUE
GARCIA**

PERIODISTA

🐦 @KOTLUBAJ

E

Uno de los puentes más impresionantes de Nueva York, es a su vez, uno de los más desconocidos. No existe, que yo conozca, ningún póster publicitario de la ciudad de Nueva York en el que aparezca anunciado el puente Verrazano y no es fácil recordar cómo es su silueta sin tener que recurrir a una búsqueda en Google. No es, en definitiva, un puente icónico, como el de Brooklyn o el de Manhattan. Incluso el puente de Queensboro, probablemente el menos fotogénico de todos los viaductos de la Gran Manzana, aparece inmortalizado en el cartel de una de las películas más celebradas de **Woody Allen**.

En cualquier caso, y a pesar de esta lamentable indiferencia hacia esta construcción, el puente de Verrazano es una apreciable obra de ingeniería.

Es importante recordar que, hasta hace pocos años, era el puente colgante más largo del mundo, superando al Golden Gate. Su tramo central tiene una longitud de 1.300 metros, de modo que cruzarlo es, realmente, una experiencia vertiginosa. Durante más de un kilómetro, uno tiene la sensación de estar viajando suspendido en el aire, mientras divisa a un lado la desembocadura del río Hudson y, al otro, las primeras olas del océano Atlántico.

En los años previos a su inauguración, la sociedad neoyorkina estaba dividida acerca de la conveniencia de construir un viaducto que conectara el barrio de Staten Island. A pesar de ser uno de los cinco boroughs de la ciudad de Nueva York (junto a Manhattan, Queens, Brooklyn y el Bronx), el barrio de Staten Island había permanecido orgullosamente aislado del resto. Era una zona con una escasa densidad de

población, con algunas mansiones y casitas bajas, en las que las familias más pudientes solían buscar la tranquilidad que no encontraban en las otras zonas de la ciudad.

Hasta la construcción del puente, el único medio de comunicación entre Staten Island y el resto de la ciudad era un servicio de ferrys, que aún sigue en servicio actualmente.

En cualquier caso, tras apenas cinco años de construcción y sin apenas incidencias, el puente fue inaugurado en 1964.

La siguiente polémica llegó cuando las autoridades plantearon una lista de posibles nombres para el nuevo viaducto. Aunque muchos apostaron por conocerlo como puente **John F. Kennedy**, que había sido asesinado en Dallas pocos meses antes de la inauguración, la comunidad italiana defendió que aquella obra sería una gran oportunidad para homenajear a **Giovanni da Verrazano**, un explorador toscano que, patrocinado por el rey de Francia, había sido el primer europeo en llegar a las costas de Nueva York en 1524.

Sin embargo, la figura de Verrazano resultaba tan extraña para los mandatarios que cometieron el error de bautizar la construcción como puente de Verrazano, con una sola zeta, error ortográfico que perduró durante décadas hasta que, finalmente, fue oficialmente corregido en el año 2018.

En la actualidad, el puente de Verrazano es atravesado diariamente por más de 200.000 vehículos, y no hay neoyorkino que no haya oído hablar de él... aunque no sepan muy bien cómo es su silueta, ni tampoco cómo se escribe correctamente su nombre.





E

FOTOGRAFÍA: VALERIE JOHNSON

E



lana

La firma UGG se puso de moda rápidamente en varios países del mundo, incluida España, donde sigue haciendo cierto furor en determinadas ciudades. Independientemente de modas, el producto nació como una genuina solución de abrigo para los pies gracias a un forro de pura lana de oveja de 1,7 centímetros de grosor que también se extiende a la suela.

En su origen, los creadores australianos de la marca aseguraban que dicha lana permite ponerse el calzado descalzo, aun en medio de la nieve y sin perder un ápice de calor interno. Y es cierto. El modelo Neumel es, quizás, el más 'pobible' de la marca. Se ofrece en diversos colores para hombres y mujeres.

E Precio: 115€ aprox.

E

frío

Cuando el frío ha entrado por las manos o por los pies, poco más se puede hacer. Es mejor prevenir, oiga. Los guantes de ante de Barbour son un clásico que se repite —y replica— cada año en las estaciones menos apacibles. Se ofrecen en tres tonalidades diferentes y están cubiertos por un forro interior de lana y poliéster que asegura el aislamiento de las manos. Hay siete tallas disponibles que abarcan desde 19 hasta 28 centímetros, en función del radio de circunferencia de la palma de la mano. Lavado solo en seco.

F Precio: 75€



Fleet People

E

murakami

“No quiero que entiendan mis metáforas ni el simbolismo de la obra, quiero que se sientan como en los buenos conciertos de Jazz, cuando los pies no pueden parar de moverse bajo las butacas marcando el ritmo”. La frase de uno de los escritores más celebres de la historia de Japón es precisa como pocas. **Haruki Murakami** (Kioto, 1949), que en una época de su vida se aficionó a los ultramaratones de cien kilómetros y escribió también sobre ello, ha sido traducido a 55 lenguas y sus ventas acumuladas de libros se cuentan por millones. *Primera persona del singular* es un libro de relatos en el que destacan la clarividencia sobre lo cotidiano y ese amor sombrío, directo y cálido que suele aparecer con recurrencia en las obras del maestro nipón.

E Precio: Tapa dura: 19€



Fleet People



E

boss

Podría decirse que es un recopilatorio. El genial compositor jazzista **Pat Metheny** (Misuri, 1954) atesora una enorme colección de guitarras, detalle por el que es muy conocido en el universo musical, aunque en este último trabajo ha incluido los instrumentos de muchos de los músicos que le han acompañado durante años. Una de las razones de la existencia de su nuevo trabajo *Side Eye NYC* es esa, reconocer sobre el vinilo el trato que recibió durante sus comienzos, cuando era contratado por músicos mayores que él que le daban oportunidades. Metheny cuenta con cerca de 50 volúmenes editados desde 1975, un Grammy y, curiosamente, un premio Goya por componer la música original del filme *Vivir es fácil con los ojos cerrados*, del cineasta **David Trueba**.

P Precio: Doble LP: 33€

E

impregnar

Las velas aromáticas de calidad no se ven mucho por las casas españolas. Existe un cierto rechazo a aceptar que se trata de un artículo exclusivo.

A cambio, el uso de aceites esenciales y la calidad de los materiales empleados proporciona una durabilidad y una intensidad de aroma excepcionales. Esto no se encuentra, créannos, en el supermercado habitual. En el país existen un buen puñado de magníficas cererías, pero en esta ocasión nos hemos fijado en esta familia del diseñador británico **Tom Dixon**. Con unidades provistas de tres, dos y un encendedor, su duración es de 60 horas y despiden un aroma natural de limón, cardamomo y jengibre. El exterior de la vela 'Underground' es de latón naranja y pesa 650 gramos (grande), 350 (mediana) y 60 gramos (viaje).

P Precio: 140€ (grande) / 105€ (mediana) / 35€ (viaje)



trendy

El *bucket hat* o sombrero de cubo (no hace falta explicar la razón) nació como un cubrecabezas apto para los días de lluvia y utilizado específicamente por los pescadores y por las personas que trabajaban en el campo de comienzos del Siglo Veinte. Rápidamente, como todo en la moda y, especialmente, en la masculina, mutó su uso desde un punto de vista práctico a otro lúdico y estético. Aunque personalidades como **Woody Allen** lo han popularizado en su variante antiagua, mejor nos quedamos con las maravillosas líneas de diseño que se han dibujado con este sombrero en el capítulo femenino: **Audrey Hepburn** convirtió el *bucket* en un icono, por ejemplo. El ejemplar de la imagen es de la firma Kara. Está manufacturado en malla de cristal cosida a mano y su interior está tapizado en suave forro de satén. Se vende con funda de almacenaje antipolvo.

P Precio: 355€



E



LA CATA DE FLEET PEOPLE

- ☞ Concentración de aceites: ★★★★★☆
- ☞ Calidad percibida: ★★★★★☆
- ☞ Potencia: ★★★★★
- ☞ Proyección: ★★★★★☆
- ☞ Fijación en piel: ★★★★★☆
- ☞ Puntuación: ★★★★★★☆☆

alma

El extracto de perfume Stokksnes rinde homenaje a la recóndita isla que lleva ese mismo nombre y que está perdida en Islandia, en la falda de la montaña Vestrahorn. Su carácter rocoso y oscuro es tan intrigante como poderosa su atracción. Lo mismo ocurre con el extracto que acaba de editar en su honor y en serie limitada la casa catalana Almah 1948. La base responde a una fórmula propia —y secreta— de su nariz principal, **Jordi Magrans**, y sobre esa se añaden cuero, oud, vetiver, cedro y ámbar, entre otros. El oud y el vetiver predominan sobre el resto con una salida particularmente pura, que no tiene por qué gustar a todo el mundo, eso sí. Para mujeres y hombres con personalidad muy marcada.

📌 Precio: 250€ (50ml)

E

dorado

DeLafée of Switzerland se ha convertido, desde su nacimiento en 2004, en uno de los principales artesanos del chocolate de lujo del país helvético. Su principal atributo es que trabajan en las piezas de oro comestible, y lo incrustan con maestría en las piezas de cacao. Esta caja contiene ocho bombones de chocolate recubiertos de oro puro comestible de 24 quilates. Los granos de cacao provienen de Ecuador y se utilizan para confeccionar un chocolate con cacao puro al 56%. El conjunto está rematado con una moneda suiza auténtica ubicada en el espacio central y acuñada entre 1911 y 1922.

P Precio: 360€





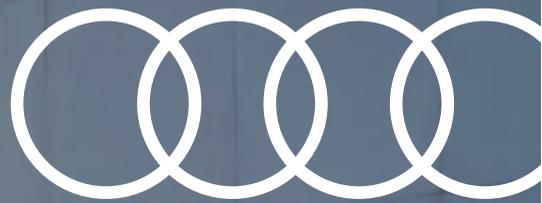
Por **Cosmhe**

LIFE CASE

(E)



Audi Empresa



Convivir con el presente es vivir en el futuro.

Nuevo Audi Q4 Sportback e-tron.
100% eléctrico.



Nuevo Audi Q4 Sportback e-tron. 100% eléctrico creado para no dejar huella de CO₂ y diseñado para convivir con el medio ambiente utilizando los sistemas más innovadores en materia de reciclaje. Siempre has creído en un mundo mejor. Y estabas en lo cierto. [audi.es/q4sbe-tron](https://www.audi.es/q4sbe-tron)

Future is an attitude.

Nuevo Audi Q4 Sportback e-tron: Consumo de electricidad combinado*: 20,7-16,7 kWh/100 km. Emisiones combinadas de CO₂*: 0 g/km.
*Datos sobre el consumo eléctrico y las emisiones de CO₂ por tramos en función del equipamiento del vehículo.