

La Revista Decana
del Transporte
de Mercancías.
Camiones, Furgonetas,
Carrocerías y
Componentes.

Año 42. #457.
Julio-Agosto 2020

TRANSPORTE3

www.transporte3.com

FORD TRUCKS, PREPARADOS PARA COMPETIR



- Los transportistas mantienen la convocatoria de huelga •
- Renault Trucks entrega el primer D Wide 100% eléctrico en España •
- Aprobado el Paquete Europeo de Movilidad • ¿Cuántos camiones sobrarían con las 44 toneladas? • Especial Postventa •



Sprinter Furgón. Si tu producto no espera, tú tampoco.

Sprinter Furgón 211 CDI Compacto.

TIN 1 % / TAE 2,20 %

Cuota mensual: 115 €* al mes en 36 cuotas. Entrada: 4.773,43 €

Cuota Final: 11.446,55 €**. (Estos importes no incluyen IVA).

Consumo mixto (l/100 km): 9,1. Emisión CO₂ (g/km): 237 (NEDC: 209).

*Ejemplo de Leasing con las facilidades del programa Alternative Lease de Mercedes-Benz Financial Services España, E.F.C., S.A. -Avda. Bruselas 30- 28108 Madrid, para una Sprinter Furgón 211 CDI Compacto. Precio 19.962,08 € (Transporte, preentrega, impuesto matriculación no incluidos), válido para ofertas realizadas hasta el 30/06/2020, solicitudes aprobadas hasta el 15/07/2020 y contratos activados hasta el 31/08/2020. Teniendo el cliente un plazo de 14 días hábiles para ejercer su derecho de desistimiento. Permanencia mínima de la financiación de 24 meses. Importe a financiar 15.188,65 €. Por 115,00 € al mes en 36 cuotas y una cuota final de 11.446,55 € **, entrada 4.773,43 €, TIN 1,00%, comisión de apertura 454,14 € (2,99%). TAE 2,20%. Importe total adeudado 16.040,69 €. Precio total a plazos 20.814,13 €. Ejemplo calculado para 25.000 kms/año. (Todos los importes reflejados no incluyen IVA). ** Existen 3 posibilidades para la última cuota: cambiar el vehículo, devolverlo (siempre que se cumplan las condiciones del contrato), ó adquirirlo pagando la última cuota.

Mercedes-Benz





LOS TRANSPORTISTAS MANTIENEN EL PULSO



Luis Gómez-Llorente
Director de Transporte 3

Cuando a finales de junio el presidente de Comité Nacional de Transporte por Carretera, Carmelo González, anunciaba que el sector estaba dispuesto a realizar un paro patronal los días 27 y 28 de julio, si el Ministerio de Transportes no daba respuesta a las reivindicaciones de los transportistas, muchos pensaban sería una pataleta sin mucho recorrido. Pero pasan los días y los transportistas se muestran aparentemente unidos y dispuestos a luchar hasta conseguir soluciones para algunos de los males que lastran al sector desde hace años.

El ministerio de Transportes ha tardado semanas en mover ficha. En el Real Decreto-ley 26/2020, de 7 de julio, se incluyeron algunas medidas, como la prórroga de la ITV o la ampliación del visado de las autorizaciones, pero el sector las ha considerado a todas luces insuficientes para plantearse una desconvocatoria del paro.

Además han hecho acto de presencia los cargadores asegurando que la prohibición de que

el conductor realice las labores de carga y descarga les supondría “un sobrecoste de 2.000 millones”. Su posterior intento de aclaración ha encendido aún más los ánimos.

Al cierre de este número sobrevuelan muchas incógnitas en el horizonte: ¿Finalmente se parará los días 27 y 28 de julio? ¿El Ministerio de Transportes lo evitará? ¿La influencia de los cargadores impedirá que nada cambie? Posiblemente después de este primer asalto, llegarán más y el tira y afloja se mantendrá durante las próximas semanas y no habrá nada definitivo, como pronto, hasta después del verano.

Y mientras esperamos para ver qué sucede en nuestro país, el Pleno del Parlamento Europeo ha dado luz verde al Paquete de Movilidad, un texto que recoge un conjunto de regulaciones que contribuirán a mejorar el transporte de mercancías por carretera. Ha sido un camino largo, pero sobre el papel parece que este paquete es una buena noticia para los transportistas de nuestro país.



03



06



18



22



21



26



28

03 EDITORIAL

Los transportistas mantienen el pulso

21 REPORTAJE

IVECO y el equipo Repsol Honda Team de MotoGP unen sus fuerzas

18 CONTACTO

Ford Trucks, preparados para competir

26 PRODUCTO

Nueva Volkswagen Transporter T6.1

06 EN PORTADA

Aprobado el Paquete Europeo de Movilidad

22 PRODUCTO

Renault Trucks entrega su primer vehículo de serie 100% eléctrico a Urbaser

28 ESPECIAL POSTVENTA

Los servicios de postventa, grandes aliados contra el COVID-19

TRANSPORTE3



10 REPORTAJE

Los transportistas mantienen la convocatoria de huelga

16 REPORTAJE

¿Cuántos camiones sobrarían con las 44 toneladas?

48 ASCATRAVI

El coronavirus acentúa la caída de los vehículos carrozados

Revista fundada por:
Jesús Gómez Llorente

Depósito Legal:
M-16.378-1977

Edita:
Grupo Editorial Editec

Director:
Luis Gómez-Llorente

Redactor Jefe:
Luis Francisco Blanco Barba

Redacción:
Isabel Blancas Maldonado
Alejandra Cabornero Hernando

Publicidad
Jorge Rohrer Hernando

Pruebas Técnicas:
Manuel Rujas (Veh. Pesados), Juan Morón (Veh. Ligeros)

Colaboradores:
Verónica Olivera Villanueva (Periodista), José Carlos Cámara (Periodista),
José M. Cáncer Lalanne (Doctor Ingeniero), Antonio Mozas Martínez (Ingeniero),
Francisco Sánchez-Gamborino (Abogado. Doctor en Derecho),
Oscar Sbert Lozano (Ingeniero), Manuel Fernández Martínez
Gonzalo Garos, Isidoro Hernández Ferrer

Sección Oficial:



Dirección, Redacción y Publicidad:
C/. Padilla, 72
Tel.: 91 401 69 21 / 91 401 34 39

Impresión:
Gráficas Aries

Preimpresión:
infoycomunicación

Los artículos firmados expresan el criterio de sus autores, sin que ello suponga que TRANSPORTE 3, ni las respectivas empresas de los colaboradores, compartan necesariamente las opiniones expuestas por los primeros

PREMIOS



NUEVAS REGLAS DEL JUEGO EN EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS

APROBADO EL PAQUETE EUROPEO DE MOVILIDAD

ESTE CONJUNTO DE PROYECTOS LEGISLATIVOS DE VITAL IMPORTANCIA PARA EL FUTURO DESARROLLO DEL TRANSPORTE POR CARRETERA EN LA UNIÓN EUROPEA, HA ESTADO SOMETIDO DURANTE TRES AÑOS A NUMEROSOS OBSTÁCULOS Y ENFRENTAMIENTOS ENTRE LOS ESTADOS MIEMBROS, PRINCIPALMENTE ENTRE LOS PAÍSES DEL ESTE Y LOS DEL OESTE

El pasado 8 de julio se superó el último trámite: el Pleno del Parlamento Europeo rechazó las enmiendas en contra de su aprobación. En concreto 469 votos en contra de la enmienda que solicitaba la no aprobación de la nueva regulación sobre desplazamiento de los trabajadores y de exigencia del salario mínimo, 513 votos en contra de la nueva

regulación sobre acceso al sector y cabotaje y por último 524 votos en contra de la enmienda en contra de la nueva regulación sobre tiempos de conducción y descanso.

¿QUÉ CAMBIARÁ EN EL SECTOR?

Entre las novedades más destacadas, el Paquete de Movilidad incluye una nueva regulación sobre trabajadores desplazados (salario mínimo) en el sector del transporte por carretera. En concreto, la regulación del salario mínimo de los conductores en los desplazamientos a otros países europeos se aplicará tanto en transporte internacional como al transporte interior (cabotaje), no al transporte en tránsito, exigiendo que dichos conductores perciban al menos el salario mínimo establecido en el país o países en que realice el servicio de transporte. Sin embargo, de dicha regulación se excluirá a los transportes internacionales bilaterales, esto es, a los transportes internacionales en los que el país de origen o destino sea donde el vehículo está matriculado. FENADISMER valora positivamente esta regulación: "permitirá eliminar las cargas burocráticas que pudieran existir para las empresas transportistas españolas en sus desplazamientos a



otros países de la Unión Europea tanto de salida como de retorno, y a la vez ello posibilitará un mayor control de las empresas deslocalizadas principalmente en países del Este de Europa, que operan en la actualidad sin ningún control en el mercado español de transporte”.

¿EL FIN DE LAS EMPRESAS “BUZÓN”?

Otra de las medidas más interesantes que contempla el Paquete de Movilidad es la relativa al mayor control que se realizará sobre las denominadas empresas “buzón”, ya que todas las empresas de transporte por carretera necesitarán acreditar que tienen actividad “real” en el Estado miembro en el que

SE REGULA EL SALARIO MÍNIMO DE LOS CONDUCTORES EN LOS DESPLAZAMIENTOS A OTROS PAÍSES EUROPEOS, SE INCREMENTA EL CONTROL QUE SE REALIZARÁ SOBRE LAS DENOMINADAS EMPRESAS “BUZÓN”, Y LOS VEHÍCULOS LIGEROS CON UN TONELAJE ENTRE 2’5 Y 3’5 TONELADAS DE MASA MÁXIMA LLEVARÁN TACÓGRAFO

¿CUÁNDO ENTRARÁ EN VIGOR?



Transcurridos 20 días desde su publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea, se aplicarán las modificaciones aprobadas en relación a los tiempos de conducción y descanso.

En Marzo de 2022 entrará en vigor la nueva regulación sobre desplazamiento de conductores entre países de la Unión Europea y la exigencia del salario mínimo.

Al igual que las cuestiones relativas al control de la competencia desleal y limitación del cabotaje.

Mientras que las reglas que establecen la exigencia de tacógrafo a vehículos ligeros de más de 2,5T de MMA se producirá en junio de 2026.

ASTIC: "SU APROBACIÓN APORTA SEGURIDAD JURÍDICA"



Desde la Asociación del transporte internacional por carretera consideran que la aprobación de estas medidas "constituirá un nuevo marco para la realización de un transporte internacional en Europa más equilibrado y menos perjudicial para los operadores españoles, eliminando la proliferación de normas nacionales distintas y cargadas de burocracia que estaban poniendo trabas al desarrollo del transporte internacional". Además destacan que favorecerá que "el tamaño de los parques rodantes de vehículos de mercancías de cada país miembro tenga proporción directa con la capacidad exportadora del mismo, como sucede en España". "Tras tantas idas y venidas de la normativa, apoyamos esta solución. Algunos aspectos gustarán a unos más que a otros, pero desde ahora las empresas tomarán sus decisiones con la certidumbre de la seguridad jurídica que esta aprobación aporta", afirma Ramón Valdivia, director general de ASTIC.

PRÁCTICAMENTE LA TOTALIDAD DE LA REGULACIÓN CONTENIDA EN EL PAQUETE DE MOVILIDAD ENTRARÁ EN VIGOR EN DISTINTAS FASES ANTES DE QUE CONCLUYA 2022

están registradas, para lo que se exigirá además que los camiones regresen al país de matriculación cada ocho semanas. En relación con lo anterior, las empresas deberán organizar sus horarios para que los conductores en el transporte internacional de carga puedan regresar a sus hogares a intervalos regulares (cada tres o cuatro semanas, según el horario de trabajo). Estas medidas, como se recordará, han sido unas de las más cuestionadas por los países del Este de Europa, ya que impedirán que las flotas de transporte matriculadas en dichos países, trabajen de forma continua en otros Estados miembros.

CETM: "ESPERAMOS QUE SIRVA PARA PONER FIN A LAS PRÁCTICAS IRREGULARES"



Desde la Confederación Española de Transporte de Mercancías también aplauden la aprobación de este nuevo marco legislativo para el sector. "Esperamos que el Paquete de Movilidad dé solución a las necesidades del sector y sirva para poner fin a las prácticas irregulares", aseguran.

CABOTAJE: HABRÁ "PERIODO DE ENFRIAMIENTO"

Asimismo el Paquete de Movilidad mantiene los actuales límites existentes para el cabotaje (tres operaciones en siete días), introduciendo un "período de enfriamiento" de cuatro días antes de que se puedan realizar más operaciones de cabotaje dentro del mismo país con el mismo vehículo.

NO SE PODRÁ REALIZAR EL DESCANSO SEMANAL EN LA CABINA

Además se mantiene la prohibición de que el período de descanso obligatorio al final de la semana, conocido como descanso semanal regular, se puede tomar en la cabina del camión como ya había establecido el Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Si este período de descanso se realiza fuera del domicilio del conductor, la empresa de transporte deberá sufragar los gastos del alojamiento.

FENADISMER: "UN PASO SIGNIFICATIVO HACIA UN SECTOR JUSTO Y COMPETITIVO"



Julio Villaescusa, presidente de Fenadismer y la UETR, ha señalado que es un momento histórico "para las empresas y conductores de transporte por carretera en Europa, y un paso significativo hacia un sector justo y competitivo." "Nuestra gratitud a todos los que participaron en la elaboración de un resultado tan equilibrado y único".

LLEGA EL TACÓGRAFO A LAS FURGONETAS

También, se introducen nuevos requisitos para los vehículos de transporte ligero, que en la actualidad se encuentran prácticamente desregulados. Así, como novedad, a los vehículos ligeros con un tonelaje entre 2'5 y 3'5 toneladas de masa máxima que realicen transporte internacional se les exigirá ir provistos de aparato tacógrafo.



Esta carga la llevamos juntos.

El mundo ha seguido en movimiento porque vosotros no habéis parado. Y para que nada os detenga, nuestros Talleres Autorizados Mercedes-Benz están preparados a la altura de las exigencias con los especialistas más rápidos con las mejores manos y Recambios Originales Mercedes-Benz, para que todo siga en movimiento con la máxima calidad, fiabilidad y seguridad del mercado.

Te esperamos a ti y a tu camión, en tu Taller Autorizado Mercedes-Benz más cercano.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust





¿ÁBALOS QUIERE FRENAR EL PARO?

EL MINISTERIO SOLO HA APROBADO ALGUNAS MEDIDAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

LOS TRANSPORTISTAS CONSIDERAN QUE NO SE DA RESPUESTA A REIVINDICACIONES CLAVE, COMO LAS 44 TONELADAS, Y MANTIENEN LA CONVOCATORIA DE PARO PARA LOS DÍAS 27 Y 28 DE JULIO

El Real Decreto-ley 26/2020, de 7 de julio, recoge medidas de reactivación económica para hacer frente al impacto del COVID-19 en los ámbitos de transportes y vivienda.

APLAZAMIENTOS DE PAGOS

Entre las medidas aprobadas, se encuentra el aplazamiento de los pagos de préstamos, leasing o renting para que las empresas y autónomos con una facturación inferior al 40% durante el estado de alarma puedan continuar con la adquisición de vehículos. De esta manera, podrán o bien ampliar el plazo de los préstamos o bien redistribuir las cuotas. Una medida para la que se destinarán 330 millones de euros.

ITV

Por otra parte se plantea una solución al colapso de las estaciones de ITV tras la paralización de su actividad durante el estado de alarma. Finalmente el Gobierno ha accedido a prorrogar 3 meses la validez de las ITV que caduquen entre el 21 de junio y

el 31 de Agosto, para de esta forma evitar la paralización de miles de vehículos particulares y de transporte que durante estos meses no conseguían una cita previa antes de que les caducara.

AMPLIACIÓN DEL VISADO DE LAS AUTORIZACIONES

Además se ha aprobado ampliar el visado de las autorizaciones de transporte un año más, alargando el plazo límite para que todos los titulares de autorizaciones puedan visar durante todo 2021. De este modo se quiere resolver el problema de las autorizaciones de transporte público de mercancías que habían quedado sin visar durante los meses que duró el estado de alarma, y que tantos problemas de índole administrativo y de desarrollo de su actividad estaba ocasionando a sus titulares.

Como consecuencia se readapta el calendario anual para realizar el visado: ahora los titulares de autorizaciones de transporte público de mercancías y operadores de transporte visarán en los años impares, y las de viajeros y transporte privado en los años pares, por lo que en consecuencia las empresas que hayan visado este año no volverían a hacerlo hasta 2023.

MORATORIA HIPOTECARIA

Por otra parte, también se ha anunciado una moratoria hipotecaria de tres meses que se puede reclamar hasta finales de septiembre y que también afectaría a los inmuebles de las empresas castigadas por la crisis.

Con la tarjeta SOLRED tu ruta se llena de ventajas



REPSOL

Inventemos el futuro



Con **SOLRED** te ayudamos en la **gestión y control** de tus vehículos, ofreciéndote **grandes descuentos**:



Más de 3.900 Estaciones de Servicio en España y Portugal y **más de 40.000 establecimientos** en toda Europa.



Truck Station: red de Estaciones de Servicio con **servicios específicos para el transportista**.



Posibilidad de pagar en los peajes **sin necesidad de parar**.



Descansa en nuestro **parking seguro*** con **WiFi gratis**.



Telemat*: el sistema de repostaje automático exclusivo que evita pasar por caja.

Infórmate y solicita tu tarjeta en el **913 387 210** o en **repsol.es** y deja que te asesoremos con el **recomendador online**.



REPSOL

Solred



*Cofinanciado por la Unión Europea
Mecanismo «Conectar Europa»



GUIPÚZCOA SE RESISTE A DEJAR DE COBRAR A LOS CAMIONES

LA DEVOLUCIÓN DE LOS IMPORTES COBRADOS INDEBIDAMENTE PODRÍAN ALCANZAR LOS 30 MILLONES

PESE A QUE EL TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA DEL PAÍS VASCO HA TUMBADO YA POR DOS VECES ESTOS PEAJES PARA CAMIONES POR SER DISCRIMINATORIO, LA DIPUTADA DE INFRAESTRUCTURAS DE GUIPÚZCOA, AINTZANE OIARBIDE, SE OBSTINA EN MANTENERLO CONTRA VIENTO Y MAREA

Solo unos días después de que se hiciera pública la segunda sentencia, Oiarbide amenazó con elevar a rango de ley la norma reguladora del peaje, a fin de blindarla ante posibles recursos por parte de los afectados ya que, conforme al sistema constitucional vigente en nuestro país, las leyes no pueden ser recurridas directamente por los ciudadanos, sino por sus representantes parlamentarios o el Defensor del Pueblo. “Sorprende esa actitud tan poco democrática de alguien que viene defendiendo desde el principio la absoluta legalidad de la Norma Foral y manifestada reiteradamente su confianza en que la justicia le dará la razón”, señalan desde Fenadismer.

OTRO “MALABARISMO JUDICIAL”

La aparente tranquilidad que transmite Aintzane Oiarbide de cara a la galería contrasta con las diferentes actuaciones que últimamente viene llevando para tratar de “salvar” un proyecto en el que se ha implicado personalmente. Ahora la Diputación de Guipúzcoa ha planteado otro “malabarismo judicial”: en su recurso de casación presentado ante el Tribunal Supremo contra la primera sentencia pretende declarar la incompetencia del Tribunal Superior de Justicia para juzgar la Norma Foral que estableció los peajes a camiones, bajo el argumento de que la norma tiene carácter tributario, como si de un impuesto más se tratara, pese a que fue tramitada por la Comisión de Infraestructuras de las Juntas Generales de Guipúzcoa y no la

Comisión de Hacienda, y que además su cobro y gestión no lo hace una Administración sino que lo lleva a cabo una empresa privada de capital público, como es Bidegi, aplicándose el IVA correspondiente como cualquier otro peaje en el resto de España.

Desde la Federación consideran que se trata de un intento “a la desesperada” para que la Justicia no pueda valorar la legalidad de dicha norma, ya que si la Norma Foral se considerara de contenido tributario sólo podría ser analizada por el Tribunal Constitucional, impidiendo a los afectados poder impugnarla.

EL SUPREMO SE PRONUNCIARÁ EN UNOS MESES



Previsiblemente el Tribunal Supremo fallará sobre el recurso de casación planteado

a finales de este año o principios del que viene. En todo caso FENADISMER recuerda “que el fondo de la norma ya ha sido analizado dos veces por un Tribunal Superior y dos veces lo ha declarado ilegal por nada menos que por vulnerar un principio tan fundamental, como es el de no discriminación”. “No se va a poder “borrar” su carácter discriminatorio”, afirman.

NOVEDAD

KLT
KTL by LeciTrailer

EvoLUtion

Soluciones innovadoras para el transporte frigorífico

OFERTA DE LANZAMIENTO

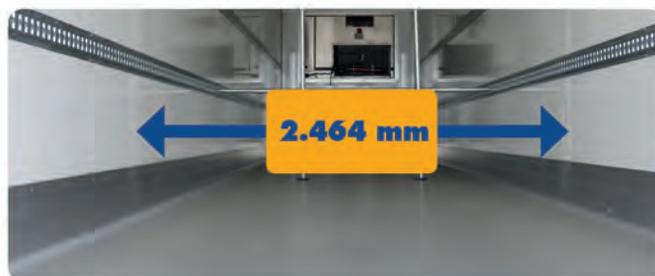
4 años de mantenimiento gratuito
+ vehículo de sustitución
+ Ampliación de garantía a 4 años
Consulta condiciones especiales a nuestra red de ventas
Oferta válida hasta el 31/10/2020



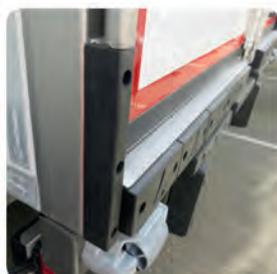
Marco inox y gálbo
secuencial de 3 posiciones



Goma rotura puente térmico y
perfil de aluminio transición a piso



Suelo de aluminio, zócalo de aluminio y guías de amarre de carga



Taco lateral vertical y
tacos protegidos por chapa



Opción Refuerzo cantonera
delantera



Soporte de conexiones inox y tope
delantero de protección XLarge reforzado

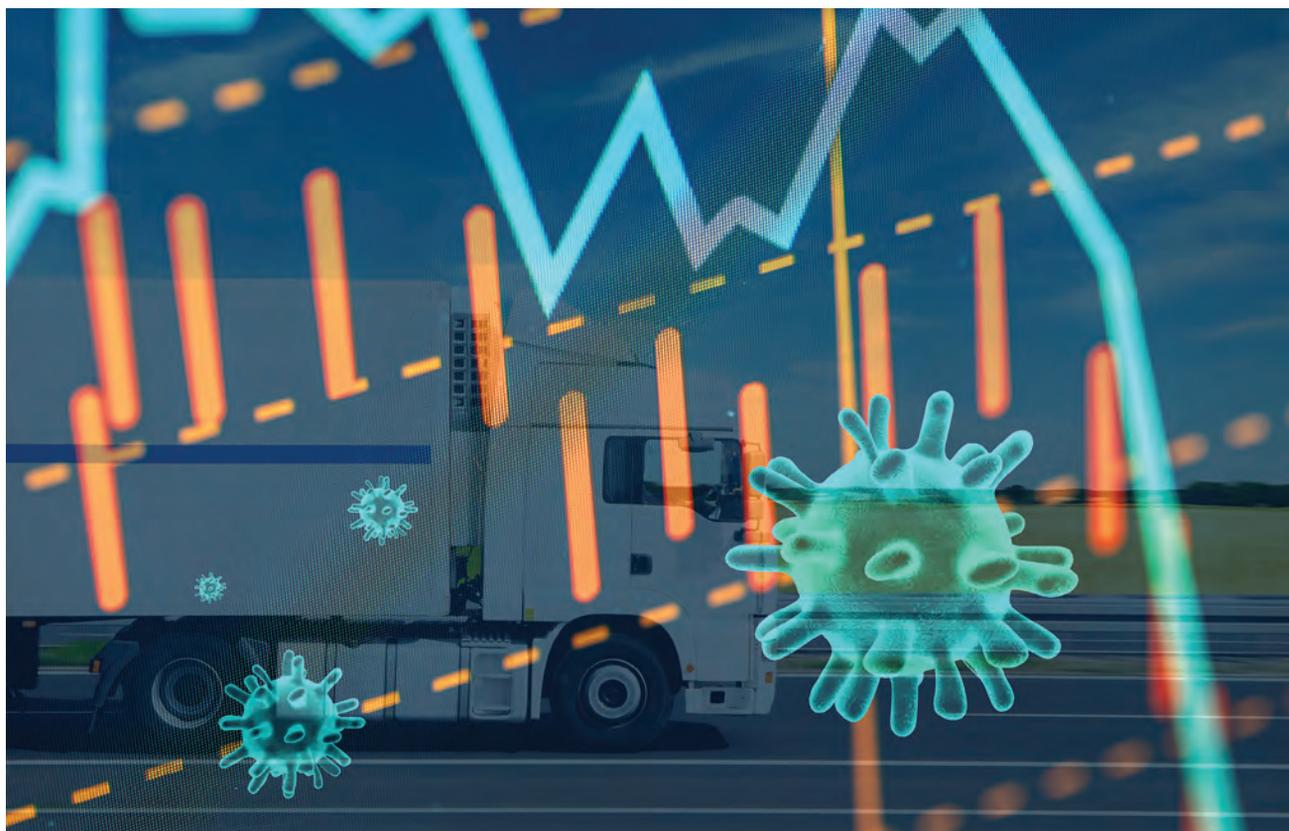


10 años de garantía anti-perforación
por corrosión en chasis

Cº de los Huertos, S/N. Apdo. 100 - 50620 Casetas Zaragoza (España)
+34 976 462 121 - lecitrailer@lecitrailer.com - www.lecitrailer.com



LeciTrailer



EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS REGISTRARÁ UNAS PERDIDAS HISTÓRICAS

SEGÚN REVELA EL INFORME "IMPACTOS DEL COVID-19 EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA"

LAS EMPRESAS DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS POR CARRETERA EN ESPAÑA SUFRIRÁN EN EL AÑO FISCAL 2020 UNA CAÍDA DEL -17% (UNOS 5.000 MILLONES DE EUROS) EN SU FACTURACIÓN, COMO RESULTADO DE LAS RESTRICCIONES DE TRANSPORTE Y LA RECESIÓN ECONÓMICA GENERAL A CAUSA DE LA PANDEMIA DEL CORONAVIRUS

Son los datos de este informe realizado por la Unión Internacional de Transporte por Carretera (IRU). En el caso del mundo, esas cifras se elevan a más de 550.000 millones de euros, un 18% menos

que en el ejercicio anterior. Por su parte, las empresas del sector en Europa verán mermada su cuenta de resultados en un -17% (unos 5.000 millones de euros).

RESULTADOS "ALARMANTES"

El secretario general de IRU, Umberto de Pretto, subraya que "los servicios de transporte por carretera son fundamentales para las economías y las comunidades en todas partes" y califica los resultados del estudio "alarmantes", pues "todas las empresas de transporte por carretera que quiebren afectarán a la movilidad de personas y mercancías".

En el caso del transporte de pasajeros por carretera, la situación se agrava aún más: sólo en Europa las pérdidas superarán los 80.000 millones (-57% en sus ingresos anuales). En España, al igual que en Reino Unido, las empresas se enfrentan a una disminución superior al -70%.

Asimismo, los servicios de turismo en autocares (-82%) e interurbanos (-70%) son los más afectados,

"HEMOS VISTO A MUCHOS GOBIERNOS AJUSTAR LA NORMATIVA Y ANUNCIAR PAQUETES DE RECUPERACIÓN, PERO LOS PLANES ESPECÍFICOS PARA LOS OPERADORES DE TRANSPORTE POR CARRETERA SON IMPRECISOS", SEÑALAN DESDE LA IRU

seguidos por las compañías de taxis (-60%) y los servicios de autobuses urbanos (-42%). Según afirma IRU, tanto las compañías de transporte de mercancías como las de pasajeros informaron que se aplicaron más restricciones que medidas reales de ayuda durante las semanas más duras del confinamiento, lo que dañó todavía más al sector.

MEDIDAS CLARAS DE RECUPERACIÓN

IRU ha publicado un plan de recuperación de 10 puntos, con medidas financieras y no financieras para gobiernos y bancos, para apoyar a las empresas de transporte por carretera en dificultades, facilitar la movilidad de personas y mercancías e impulsar la recuperación en todo el mundo.

"Hemos visto a muchos gobiernos ajustar la normativa y anunciar paquetes de recuperación, pero los planes específicos para los operadores de transporte por carretera son imprecisos", señala Pretto.

"Nuestro estudio apunta a la necesidad inmediata de medidas dirigidas al sector que coincidan con la escala de la situación actual. Incluso en el pico de la crisis, el transporte por carretera se mantuvo flexible, operativo y siguió desempeñando su papel vital. Ahora, los esfuerzos de recuperación global están en peligro sin una acción clara del gobierno para apoyar a las empresas transportistas", advierte el secretario general de IRU.

PÉRDIDAS FINANCIERAS SIN PRECEDENTES



"Una vez más reivindicamos el carácter esencial y vertebrador del transporte de mercancías por carretera, que supone el 5% del PIB español. Estas pérdidas financieras no tienen precedentes, y si la Administración no impulsa de modo inmediato la colaboración público-privada, la destrucción del tejido empresarial será devastadora en este sector del que España es uno de los principales líderes europeos", asegura Ramón Valdivia, director general de ASTIC.

LAVA TU CAMIÓN POR MENOS DE 1€

HYDRA WASH

Es hora de hacer un cambio radical



PREGUNTA POR NUESTRO PLAN RENOVE



Funciona con **Gasolina o Diesel**

100% móvil: lava donde quieras

Rápido: lava tu camión en menos de 7min

Mínimo consumo de agua

Hecho a medida

Elimina esperas para lavar tu camión

Adaptado a tu presupuesto y a tu espacio

Respetuoso con las personas

Fácil mantenimiento



+34 607 400 483



www.JmbGrupo.com



¿CUÁNTOS CAMIONES SOBRARÍAN CON LAS 44 TONELADAS?

SE HAN ESTUDIADO LAS REPERCUSIONES DEL AUMENTO DE LA MASA MÁXIMA AUTORIZADA

SE HAN DADO A CONOCER LAS CONCLUSIONES DEL ESTUDIO TÉCNICO SOBRE LAS CONSECUENCIAS QUE TENDRÍA UN INCREMENTO DE LA CARGA MÁXIMA TRANSPORTADA EN 4 TONELADAS ADICIONALES EN LOS VEHÍCULOS PESADOS, ESTO ES APROXIMADAMENTE UN 15% MÁS DE CAPACIDAD DE CARGA

Tomando como referencia los datos de la última Encuesta Permanente sobre Transporte por Carretera que anualmente realiza el Ministerio de Transportes sobre la actividad del sector, y suponiendo que se mantuviera el nivel de demanda actual, el estudio elaborado por Sara

Cabezudo y Miriam Peñalba estima que se podrían necesitar un 13,7% menos de viajes y de flota.

NO ES EL MOMENTO DE REALIZAR UN CAMBIO NORMATIVO

A partir de estos datos, han detallado las posibles repercusiones económicas de dicha medida. Para ello, se han analizado dos escenarios. En el óptimo, las empresas de transporte aumentarían su negocio consiguiendo operaciones a carga completa. En el segundo, se mantendría un mercado como el actual por lo que algunas operaciones dejarían de ser necesarias. En general, las empresas más grandes podrían adaptarse a la nueva situación disminuyendo su flota pero las pequeñas tendrían que mantenerla con el consiguiente aumento de costes por tonelada transportada. Además, el cambio en la MMA máxima podría provocar un reparto desequilibrado de beneficios entre cargadores y transportistas. Por ello, para no generar una pérdida de empresas de transporte ligada al aumento de la capacidad de carga de



los vehículos un eventual cambio de normativa en este sentido debería hacerse en un momento con expectativas de crecimiento económico estable. Esta circunstancia se tuvo en cuenta en la implantación de esta medida en Francia que se retrasó hasta el año 2013 cuando el estudio acerca de sus repercusiones databa de 2009.

AUMENTARÁ EL GASTO DE MANTENIMIENTO DE INFRAESTRUCTURAS

En cuanto al impacto sobre las carreteras, los estudios concluyen que al aumentar la MMA en los vehículos articulados actuales se aumenta la agresividad y por lo tanto el deterioro del firme (entre un 42 y un 59% superior dependiendo de este), que se puede ver agravada cuando se trata de operaciones de recogida y distribución parciales, en las que se suelen sobrecargar algunos ejes en determinados tramos. Ello exige un mayor coste de conservación de las infraestructuras, por lo que habrá que determinar quién asume dicho sobrecoste.

SEGÚN ESTE ESTUDIO, SE PODRÍAN NECESITAR UN 13,7% MENOS DE VIAJES Y DE FLOTA

“PARA NO GENERAR UNA PÉRDIDA DE EMPRESAS DE TRANSPORTE LIGADA AL AUMENTO DE LA CAPACIDAD DE CARGA DE LOS VEHÍCULOS, UN EVENTUAL CAMBIO DE NORMATIVA DEBERÍA HACERSE EN UN MOMENTO CON EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO ESTABLE”

PODRÍA DESINCENTIVAR LAS RENOVACIONES DE FLOTAS

En cuanto al impacto sobre el medioambiente, si bien es cierto que la introducción de esta medida al reducir el número de viajes consigue una disminución global de las emisiones en torno al 3,7%, sin embargo, podría desincentivar la renovación de la flota hacia vehículos propulsados con combustibles alternativos, que conlleva una disminución en emisiones de CO2 un 10% menor, así como el desarrollo del transporte intermodal.

NO DISMINUIRÁN LAS VÍCTIMAS EN CARRETERA

Por último en cuanto a su repercusión en la seguridad vial, existen diversos estudios sobre una posible implantación de la medida en España que llegan a conclusiones contradictorias, señalando algunos una disminución en el hipotético número de fallecidos mientras que otros prevén su incremento. En los países que ya han implantado esta medida, no se han realizado estudios específicos sobre la repercusión de las 44 toneladas en el número de accidentes, pero las estadísticas de fallecidos publicadas sugieren que la medida no ha contribuido a hacer más segura la circulación por carretera.

UNA MALA EXPERIENCIA

Julio Villaescusa, presidente de la Fundación Quijote para el Transporte, destacó durante el acto de presentación “que en España ya hubo una experiencia en la aplicación de las 44 toneladas, en concreto en el proyecto piloto que estuvo vigente en Cataluña durante casi 2 años, y el resultado fue muy negativo desde el punto de vista económico, ya que los únicos beneficiados de dicha medida fueron las empresas cargadoras, sin que los transportistas obtuviera ninguna mejora por el hipotético beneficio”. Además, el también Presidente de FENADISMER recordó que “los pocos países que lo han implantado en Europa, en concreto sólo una tercera parte, lo hicieron en un momento de expansión de la actividad económica, por lo que en las actuales circunstancias en que se encuentra nuestro país, ni siquiera es planteable iniciar el debate sobre la conveniencia o no de introducir las 44 toneladas en la flota de camiones española”.





FORD TRUCKS, PREPARADOS PARA COMPETIR

PRIMERA TOMA DE CONTACTO CON EL NUEVO F-MAX ECOTORQ 500 CV

LA MARCA AMERICANA DESEMBARCA EN EL MERCADO EUROPEO CON UNA TRACTORA QUE SE FABRICA ÍNTEGRAMENTE EN LA PLANTA ESKISEHIR SITUADA EN TURQUÍA. SU PRIMER MODELO DENOMINADO F-MAX SE PRESENTA CON UNA IMAGEN MUY ACTUALIZADA, UNOS ACABADOS INTERIORES DE BUENA CALIDAD Y UN DISEÑO INTERIOR MUY ENFOCADO AL TRANSPORTE DE LARGA DISTANCIA

Al igual que sucede con el resto del camión, Ford Trucks ha desarrollado su motor Ecotorq para el mercado europeo, teniendo en cuenta las normativas Euro 6D. Su bloque de motor es de 13 litros (12.740 cc) y nos entrega una potencia de 500 cv desde las 1450 rpm hasta las 1850 rpm. Su par máximo de 2500 Nm los tenemos disponibles desde las 1000 rpm hasta las 1450 rpm. Con estas prestaciones, este propulsor

Ecotorq se sitúa a la altura de sus competidores europeos. Además, el escalón de potencia elegido para su presentación es uno de lo más demandados por los transportistas. En cuanto a consumos y prestaciones tenemos que esperar a la realización de nuestra prueba, ya que esta toma de contacto ha sido solo con la tractora.

CAJA DE CAMBIOS ZF DE 12 VELOCIDADES

La caja de cambios que equipa este F-Max es la única pieza que no fabrica Ford Trucks y es un modelo automatizado de 12 velocidades de la casa alemana ZF. Su accionamiento es mediante un mando multifunción situado a la derecha del volante.

CABINA AL ESTILO EUROPEO

La cabina que hemos tenido la oportunidad de probar estrena una estética exterior del gusto europeo. En su interior, destaca por su gran volumen y habitabilidad ya que su anchura total exterior es de 2540 mm. La altura libre desde el pequeño túnel de motor que es casi despreciable (90 mm) es de 2160 mm. Esta misma medida (2160 mm) es el largo que nos ofrece esta cabina en sus dos literas disponibles. La anchura máxima de la litera principal es de 800 mm en su parte más ancha y reduciéndose a 700 mm detrás del asiento del conductor.

El puesto de conducción es ergonómico con un tablero de diseño envolvente que pone al alcance del conductor todas las botonerías. El volante es multifunción de cuatro radios, desde él se controlan todos los menús disponibles y opciones de ayudas a la conducción. Como hemos comprobado el tacto del



1



2



3



4

1. El puesto de conducción es ergonómico y todos sus elementos están bien situados.
2. El F-Max presenta un volante multifunción de cuatro radios con buen tacto
3. El cuadro de relojes está compuesto por una pantalla central y dos relojes analógicos que nos marcan la velocidad y las revoluciones.
4. A la derecha del tablero una disposición clásica en la que disponemos de tres zonas bien definidas; Infoentretenimiento, climatización y botonera.

HEMOS TENIDO LA OPORTUNIDAD DE REALIZAR ESTA PRIMERA TOMA DE CONTACTO CON UNA VERSIÓN DE 500CV, UNA DE LAS POTENCIAS MÁS DEMANDADAS EN LA ACTUALIDAD

FICHA TÉCNICA

MOTOR

- Modelo: Ecotorq E6
- Nº cilindros: 6 cilindros en línea
- Cilindrada: 12.740 cc
- Diámetro/Carrera: 130/160 mm
- Potencia máxima: 500 cv
- Par máximo: 2500 Nm

TRANSMISIÓN

- Embrague: Embrague monodisco 430 mm
- Caja de cambios: ZF 12 TX2620
- Nº de velocidades: 12
- Puente trasero: Con bloqueo diferencial

SUSPENSIONES

- Delantera: Ballesta parabólica de una hoja para 7,1 t.
- Trasera: Suspensión neumática 11,5 t.

FRENOS

- Delanteros: Frenos de disco
- Traseros: Frenos de disco
- Accionamiento: Neumatico.
- Freno auxiliar: Intarder con una potencia máxima de 600 kW

DIRECCIÓN

- Tipo: Asistida por circuito simple

RUEDAS

- Llantas: Alcoa 9 x 22,5
- Neumáticos delantero: 315/70 R 22.5
- Neumáticos traseros: 315/70 R 22.5

DEPÓSITOS

- Combustible: Aluminio 600+450 litros
- AdBlue: Plastico con capacidad de 78 litros

PESOS

- Tara tractora vacío: 7874 kilos

EXTERIORMENTE FORD TRUCKS APUESTA POR UN DISEÑO ELEGANTE CON DETALLES QUE LE PROPORCIONAN UNA PERSONALIDAD PROPIA

volante es agradable y la posición de todo el conjunto (asiento, tablero y volante) está bien alineada. Las calidades de los materiales son buenas como sus acabados. Los colores elegidos para el tapizado son tonos claros que aumentan la sensación de luminosidad y espacio.

PERSONALIDAD PROPIA

Exteriormente Ford Trucks apuesta por un diseño elegante con detalles que le proporcionan una personalidad propia, como las líneas de contorno, el



LAS PRESTACIONES DE MOTOR ECOTORQ ESTÁN A LA ALTURA DE SUS COMPETIDORES EUROPEOS

fontal, sus ópticas y el bajo puerta. Este último es de gran tamaño y casi cierra por completo los tres escalones de esta cabina. Además, añade una junta estanca para mantener el tercer escalón estanco que permite dejar en él nuestro calzado de trabajo y mantener nuestra cabina limpia.

MUY BUENAS SENSACIONES



Ha sido una toma de contacto con una tractora totalmente nueva para nosotros. Unos primeros minutos necesarios para conocer los sistemas de ayudas a la conducción presentes en este F-Max y salimos a rodar. Una cabina amplia muy al estilo europeo, mucha luz interior, puesto de conducción cómodo y una cadena cinemática que, a falta de realizar una prueba en nuestro circuito habitual, tiene muy buena pinta.



5



6

- Al bajar la segunda litera deja al descubierto tres armarios superiores.
- La gran altura interior de la cabina proporciona que los armarios delanteros sean de gran tamaño.



MANUEL RUJAS
JEFE DE PRUEBAS
DE VEHÍCULOS PESADOS



IVECO Y EL EQUIPO REPSOL HONDA TEAM DE MOTOGP UNEN SUS FUERZAS

EL ACUERDO SE EXTENDERÁ DURANTE LAS DOS PRÓXIMAS TEMPORADAS

EL NUEVO CAMIÓN IVECO S-WAY TRANSPORTARÁ TODO EL EQUIPAMIENTO DE LOS PILOTOS - MARC MÁRQUEZ Y ALEX MÁRQUEZ- A TODAS LAS PRUEBAS DEL CAMPEONATO DEL MUNDO DE MOTOGP CELEBRADAS EN EUROPA

El equipo Repsol Honda Team de MotoGP ha elegido las cabezas tractoras de IVECO “por su elevado rendimiento, fiabilidad, eficiencia, bajo coste operativo y conectividad”. El nuevo IVECO S-WAY cuenta con una infraestructura conectada a la nube “Microsoft Azure”. Del mismo modo que el equipo de competición de MotoGP está en continua comunicación remota para conocer las posibles necesidades de los pilotos, el camión de IVECO lo está con su Control Room, donde un grupo de expertos monitorizan el vehículo, facilitando datos en tiempo real que permiten efectuar diagnósticos remotos o actualizaciones de software OTA (por el aire), para mejorar su rendimiento y prevenir su mantenimiento.

CATORCE CARRERAS

Los IVECO S-WAY transportarán todo el material del equipo de los pilotos Marc Márquez y Alex Márquez a partir del GP de Jerez, el 19 de julio; y finalizará la temporada en el GP de la Comunidad Valenciana, que se celebrará el 15 de noviembre. Debido a la situación del covid-19, el calendario oficial de esta temporada se ha visto afectado por lo que alguna de las carreras europeas se han suspendido. Este año, los camiones IVECO S-WAY viajarán por carretera a los circuitos de Barcelona el 27 de septiembre, a Aragón el 18 de oc-

tubre, Francia, Italia, y Austria, completando un total de 14 carreras confirmadas, siendo 7 en España. Además de transportar todo el material necesario, entre lo que se encuentran las piezas de recambio y herramientas, los camiones IVECO del equipo Repsol Honda Team también transportan remolques que conforman las oficinas y áreas de descanso de los pilotos y resto del equipo.

UNA LARGA TRADICIÓN EN EL MUNDO DE LA COMPETICIÓN

“Estamos orgullosos de formar parte del equipo Repsol Honda Team con nuestro nuevo buque insignia, el IVECO S-WAY. Históricamente, IVECO cuenta con una larga tradición en el mundo de la competición del motor, por ello recibimos esta nueva colaboración con muchas expectativas y entusiasmo. Estamos deseando que comience ya la nueva temporada cargada de éxitos para Marc y a Álex Márquez”, ha asegurado **Ruggero Mughini**, Director General IVECO España y Portugal.





RENAULT TRUCKS ENTREGA A URBASER SU PRIMER VEHÍCULO DE SERIE 100% ELÉCTRICO

UNA FIRME APUESTA POR IMPULSAR LA SOSTENIBILIDAD EN EL TRANSPORTE

EL FABRICANTE FRANCÉS DA OTRO PASO DE GIGANTE EN SU CAMINO HACIA LA TRANSICIÓN ELÉCTRICA CON LA ENTREGA DE SU PRIMER VEHÍCULO DE SERIE 100% ELÉCTRICO D WIDE Z.E. EN ESPAÑA

Para Renault Trucks la entrega de su primer vehículo eléctrico de serie 100% “es realmente un hito”. Así lo destacó **François Bottinelli**, consejero delegado de la marca en España, quien realizó una invitación “tanto a empresas como a ciudadanos”, a sumarse al necesario reto “de la descarbonización de la economía”.



“El cumplimiento respecto a las cifras emisiones contaminantes por parte de los fabricantes es un desafío real que nos impulsa a dirigir todos nuestros esfuerzos hacia esa misión”, agregó Bottinelli, si bien “no se trata sólo del cumplimiento de una cifra, también de un ejercicio de responsabilidad con la sociedad”. Finalmente, el consejero delegado de Renault Trucks destacó “el firme compromiso de Urbaser con el medio ambiente”, así como la importancia para Renault Trucks de pertenecer al Grupo Volvo, lo que “nos permite precipitar el desarrollo de todas estas tecnologías a medio y largo plazo”, con una total confianza respecto al cumplimiento de las nuevas regulaciones.

MOMENTO HISTÓRICO

Por su parte, **Oscar Martirena**, director comercial de Renault Trucks, calificó la entrega de “momento histórico”. “Una presentación no es una presentación normal cuando hablamos un vehículo eléctrico de



estas características, y además un vehículo fabricado en serie”, resaltó. Por lo mismo, para Martirena, “el mundo de los pesados hoy empieza un nuevo capítulo, y en Renault Trucks queremos ser protagonistas de esta historia”. “Cada una de las peticiones que recibimos la estamos gestionando de forma muy individualizada. Queremos acompañar a nuestros cliente en este viaje”, señaló.

En cuanto al incremento de precio de un vehículo de estas características en comparación con uno diésel, “queda compensado por el ahorro de combustible”, apuntó el director comercial de Renault Trucks.

CREEMOS FIRMEMENTE EN LA MOVILIDAD ELÉCTRICA

Durante la presentación también intervino **Rubén Torrado, director de Maquinaria de Urbaser**, quien se refirió a la importancia que tienen el medio ambiente y la innovación para su compañía.



“Con presencia en 50 países y una flota de 13.000 vehículos en el mundo, creemos firmemente en la movilidad eléctrica. Y no sólo ahora, llevamos creyendo muchos años, al igual que Renault Trucks”, destacó.

Para Torrado, el contar con el primer camión 100% eléctrico de la marca francesa producido en serie “es

EL RENAULT TRUCKS D WIDE Z.E. REALIZARÁ SU LABOR DE LIMPIEZA Y RECICLAJE EN BARCELONA, DONDE URBASER PRESTA SERVICIOS DE RECOGIDA DE RESIDUOS, LIMPIEZA VIARIA Y DE PLAYAS, DE MANERA ECOLÓGICA Y SILENCIOSA, CON CERO EMISIONES CONTAMINANTES DURANTE SU USO

un hito sin precedentes”. “Echábamos en falta que un fabricante tuviera el arrojo de tener una gama completa de vehículos de este tipo. Para Urbaser es una tremenda fortuna y suerte poder recibir este camión”, concluyó.

ASÍ ES EL D WIDE Z.E.

El primer camión 100% eléctrico de serie de Renault Trucks es, asimismo, el primero de estas características que se pone en circulación en España.

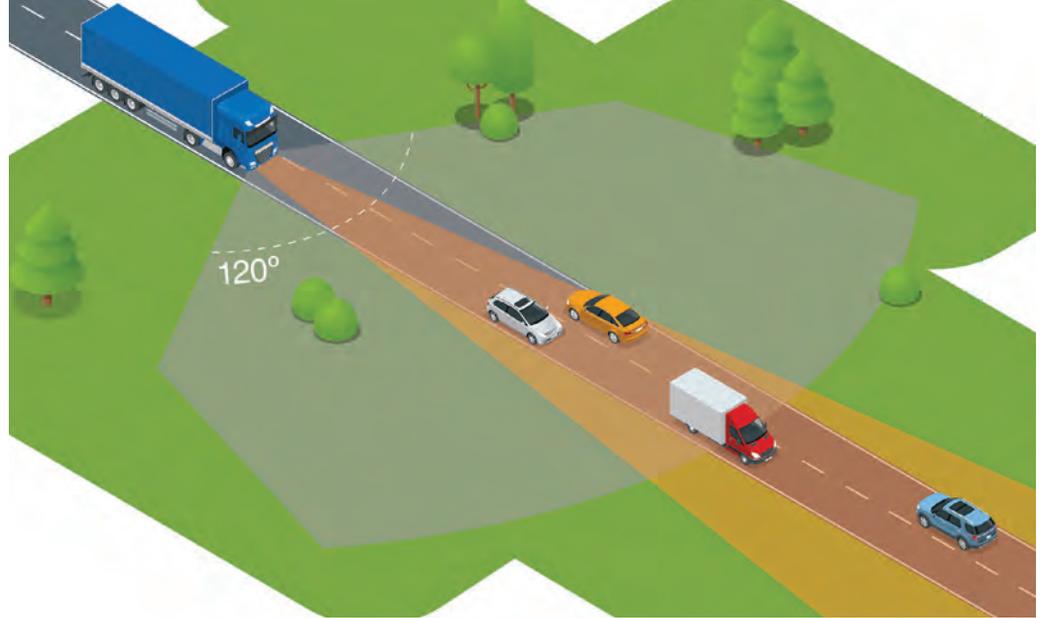
El vehículo se produce en serie en las instalaciones del fabricante de Blainville-sur-Orne. Con un peso total autorizado de 26 toneladas y una distancia entre ejes de 3900 mm, dispone de dos motores eléctricos de potencia total de 370 kW (potencia continua de 260 kW), un par máximo de los motores eléctricos de 850 Nm y par máximo en el eje trasero de 28 kNm. Cuenta con un almacenamiento de energía de baterías de iones de litio de 200 kWh, que le permiten realizar un trabajo tan exigente como la recolección de residuos, lo que ya se ha testado con clientes en Lyon. Adaptado para operar en áreas de tráfico restringido y zonas de bajas emisiones, el Renault Trucks D Wide Z.E. cuenta con un sistema de recarga completa durante la noche utilizando una toma industrial estándar, o en menos de dos horas utilizando el sistema de carga rápida (carga total de la batería en seis horas utilizando un sistema de corriente alterna).

En cuanto a las emisiones, en un vehículo recolector tiene capacidad para reducir las emisiones en hasta un 75%. Además, ofrece hasta 100 kilómetros de autonomía real en la recogida de residuos urbanos.

OFRECE HASTA 100 KILÓMETROS DE AUTONOMÍA REAL EN LA RECOGIDA DE RESIDUOS URBANOS



El primer camión 100% eléctrico de serie de Renault Trucks es, asimismo, el primero de estas características que se pone en circulación en España.



DAF PRESENTA UN NUEVO SISTEMA DE FRENADO DE EMERGENCIA

EL AEBS-3 SE INCLUYE DE SERIE EN TODOS LOS CAMIONES LF, CF Y XF

ESTE SISTEMA DE FRENADO DE EMERGENCIA TOTALMENTE AUTÓNOMO (AEBS-3) AYUDA A EVITAR COLISIONES CON VEHÍCULOS PARADOS O EN MOVIMIENTO A UNA VELOCIDAD MÁXIMA DE 80 KM/H

Para la última generación del sistema AEBS, que trabaja en combinación con el ACC y el FCW, DAF emplea un radar doble de gran precisión con 16 antenas (7 anteriormente) para detección de largo y corto alcance. Incluye el mejor sensor de largo alcance (el máximo de detección del sector, de hasta 250 metros, frente a los 200 anteriores). De esta forma resulta posible reconocer de forma temprana posibles situaciones críticas. Con un ángulo de visión de corto alcance de 120 grados (50 grados anteriormente), permite la predicción temprana de situaciones de frenado, incluso en condiciones meteorológicas adversas y de baja visibilidad, como lluvia o niebla.

PARADA DE EMERGENCIA

El AEBS funciona junto con los sistemas de control de estabilidad y frenado del vehículo. Mediante alarmas visuales y acústicas, así como destellos de freno ópticos y fijos, el sistema urge al conductor a responder ante una colisión inminente. Si el conductor no reacciona, el camión inicia automáticamente el frenado de emergencia para evitar un impacto o una colisión trasera, así como para reducirlos.

HASTA 80 KILÓMETROS POR HORA

El AEBS-3 pone a su disposición un frenado de emergencia totalmente autónomo para ayudarle a evitar colisiones con vehículos parados o en movimiento a una velocidad máxima de 80 km/h. Así, el nuevo AEBS-

3 de DAF reduce automáticamente y en la medida de lo posible la velocidad del impacto con un objeto en movimiento o parado delante del vehículo si el conductor no está atento en situaciones peligrosas.

El sistema de seguridad avanzado se combina con el control de crucero adaptable (ACC) y la advertencia de colisión frontal (FCW).

EL REY WILLEM-ALEXANDER VISITA LA PLANTA DE EINDHOVEN



El monarca neerlandés fue recibido por el presidente de DAF, Harry Wolters, y tuvo la oportunidad de visitar la factoría e informarse sobre el impacto de la crisis y sobre el reinicio del proceso de producción. La conversación en la fábrica de camiones con los empleados de DAF se centró en los ajustes que se han hecho en la producción y el efecto que éstos han tenido en las actividades diarias de los trabajadores.



LOS VEHÍCULOS COMERCIALES FORD, MÁS CONECTADOS

LA MARCA DEL ÓVALO INSTALA DE SERIE FORDPASS CONNECT EN TRANSIT, CUSTOM Y RANGER

LOS PROFESIONALES DEL TRANSPORTE PODRÁN AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD, MAXIMIZAR EL TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO DE SUS VEHÍCULOS COMERCIALES

La suscripción al módem FordPass Connect ahora se ha hecho de forma gratuita para los conductores de toda Europa. Una de las características para hacer uso de esta tecnología de vehículo conectada siempre activa es la aplicación de teléfono inteligente FordPass Pro, que está diseñada para satisfacer las necesidades de los clientes de pequeñas empresas, permitiéndoles administrar, monitorear y controlar hasta cinco vehículos comerciales Ford desde una sola pantalla de teléfono. Para clientes de flotas más grandes, Ford Telematics y Ford Data Services ofrecen una solución integral de vehículos conectados y pagos para ayudar a administrar el tiempo de actividad del vehículo y mejorar la eficiencia, permitiendo el acceso a los datos del vehículo y la integración en sistemas de gestión de flotas de terceros.

ACTUALIZACIONES POR AIRE

Las actualizaciones periódicas del software ayudan a garantizar que los sistemas y componentes del vehículo continúen funcionando con una seguridad y un rendimiento óptimos.

Ahora, con las actualizaciones de OTA, Ford puede ofrecer a los clientes de vehículos comerciales nuevas características y mejoras de calidad de forma silenciosa, sin interrupciones y tan pronto como estén listas, sin necesidad de visitar un concesionario o centro de servicio.

FORDPASS PRO GUARD MODE

Guard Mode es un sistema de seguridad reforzada al que se accede a través de la aplicación FordPass Pro. Proporciona monitoreo en tiempo real para alertar a los conductores, operadores propietarios y gerentes de flotas pequeñas siempre que haya posibles violaciones de seguridad dentro de sus vehículos.

Una vez activado, por ejemplo, después de las horas de trabajo o durante el fin de semana, el Modo Guard detectará cada vez que alguien ingrese a un vehículo, abra el capó o arranque el motor, y enviará una notificación automática al teléfono inteligente del propietario. El sistema también proporciona seguridad adicional contra el robo de llaves o la clonación, alertando si un vehículo se desbloquea o comienza a usar una llave, una acción que no activaría una alarma convencional del vehículo.



NUEVA VOLKSWAGEN TRANSPORTER T6.1

LA RENOVADA GAMA T6 YA ESTÁ A LA VENTA EN ESPAÑA

DA UN SALTO A LA ERA DE LA DIGITALIZACIÓN CON ACCESO PERMANENTE A INTERNET E INDICADORES DE INFORMACIÓN DIGITALES

Volkswagen Vehículos Comerciales ha integrado el salpicadero digital "Digital Cockpit" e incorpora los sistemas de última generación del "sistema modular de infotainment" (MIB2 y MIB3). Todos los sistemas de infotainment están equipados con la unidad de control del módulo de llamada de emergencia y de comunicación "OCU" (Online-Connectivity-Unit). Entre las novedades de la gama incorpora el control por voz con procesamiento del lenguaje natural.

NUEVOS ASISTENTES DE CONDUCCIÓN

Por primera vez el modelo equipa una dirección asistida electromecánica que ofrece dos grandes ventajas: una reducción del consumo, ya que al contrario que en los sistemas hidráulicos la nueva dirección puede accionarse de forma activa según sea necesario, y la posibilidad de incorporar innumerables sistemas de asistencia como el sistema de aviso de salida del carril "Lane Assist", el sistema de aparcamiento asistido "Park Assist" o el asistente para maniobras con remolque "Trailer Assist".

NUEVOS Y EFICIENTES MOTORES TDI

De la tracción se ocupan motores diésel de última generación. El turbodiésel (TDI) más eficiente ofrece potencias de 81 kW/110 CV, 110 kW/150 CV y 146 kW/198 CV. A partir de 150 CV es posible combinar el TDI con el sistema de tracción total 4MOTION. Todos los motores del renovado T6 TDI cumplen la nueva norma de emisiones de gases de escape Euro 6d TEMP-EVAP.

OFENSIVA ELÉCTRICA

Volkswagen Vehículos Comerciales es la primera marca en ofrecer un modelo cero emisiones en cada uno de los segmentos de transporte de vehículos comerciales ligeros: e-Caddy ABT, e-Transporter ABT y e-Crafter. Su comercialización ya está en marcha y las perspectivas son optimistas: "El auge imparable del comercio electrónico y las restricciones al tráfico en el centro de las grandes ciudades hacen de estos vehículos, no solo una necesidad, sino una ventaja competitiva frente a otras marcas", apuntó Alberto Teichman, director de Volkswagen Vehículos Comerciales. Su objetivo es claro: "Queremos convertirnos en la marca de referencia para el reparto de la última milla en clave ecológica a través de nuestra gama Commerce 100% electrificada"





RENAULT AMPLÍA SU FAMILIA ELÉCTRICA

LLEGA UNA NUEVA VERSIÓN CHASIS-CABINA DEL MASTER Z.E.

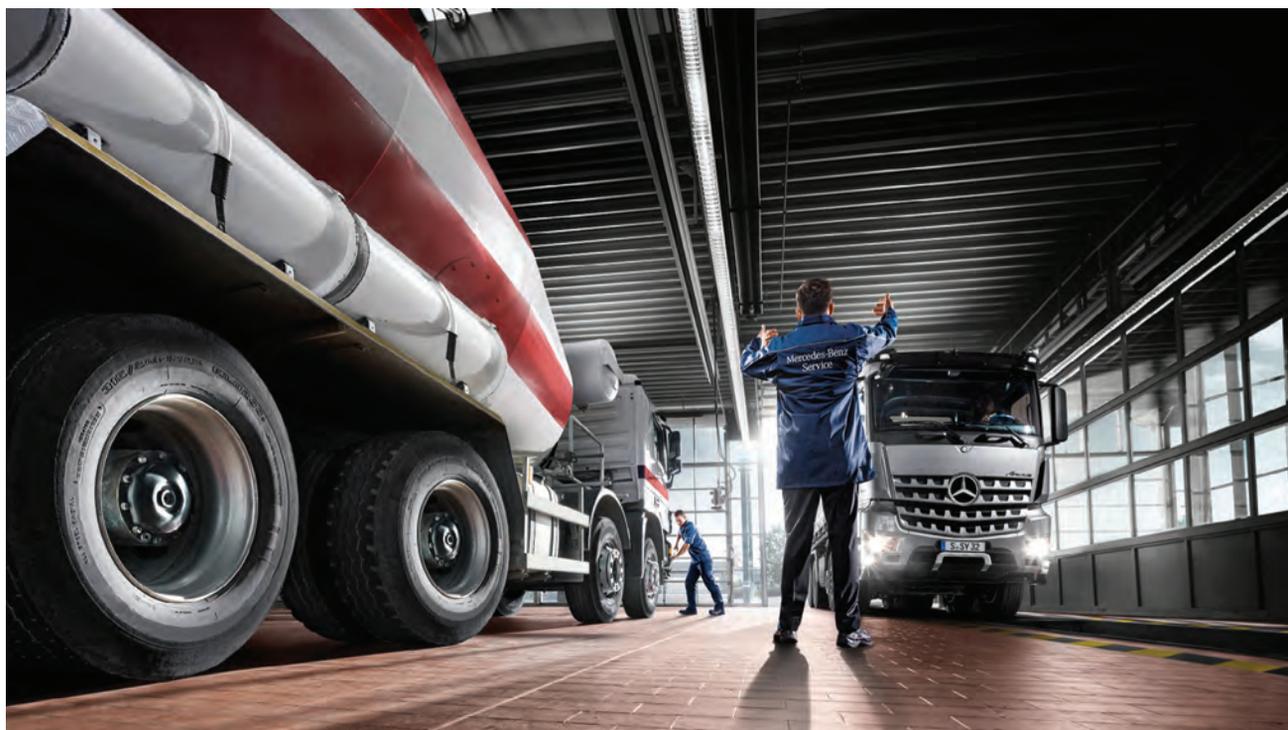
SE SUMA UNA VARIANTE A LAS VERSIONES DISPONIBLES HASTA AHORA (FURGÓN Y PISO-CABINA), QUE SE EMPEZARÁ A COMERCIALIZAR DESDE EL PRÓXIMO MES DE SEPTIEMBRE

Con MASTER Z.E., Renault propone ahora la mayor diversidad de versiones de grandes furgones eléctricos. Esta nueva gama permite elegir entre tres tipos de carrocería (furgón, piso-cabina, chasis cabina), tres longitudes (L1, L2, L3), dos alturas (H1, H2) y un Peso Total Autorizado en Carga (PTAC) de 3,1 o 3,5 toneladas, que ofrece hasta 1700 kg de carga útil (antes de la transformación). La nueva oferta ha sido posible gracias, sobre todo, a una evolución del reductor del motor eléctrico.

Toda la gama MASTER Z.E. propone una autonomía WLTP de 130 km y una recarga completa en 6 horas con la WallBox 32A / 7,4 kW. Los precios F.F. de la gama MASTER Z.E. en España oscilan entre 51.750 y 60.040 euros.

ASÍ ES LA FAMILIA MASTER Z.E.

- **Chasis-cabina.** La nueva versión chasis-cabina se encuentra disponible en las longitudes L2 y L3 y en altura H1, con una carga útil de 1620 kg, como máximo (antes de la transformación). Este MASTER Z.E. chasis-cabina permite un amplio abanico de transformaciones, desde un furgón gran volumen con portón a una plataforma con adrales. Por ejemplo, MASTER Z.E. equipado con una carrocería gran volumen de 20m³ y un portón elevador, garantiza 1000 kg de carga útil.
- **Piso-cabina.** Las dos versiones piso-cabina que ya figuran en el catálogo con longitudes L2 y L3 y altura H1 están ahora disponibles con una carga útil de hasta 1740 kg. Esta carga útil aumentada permite aún más transformaciones en carrocería gran volumen hasta 20 m³ al mismo tiempo que mantiene un umbral de carga bajo.
- **Furgón.** Las cuatro versiones furgón, ya disponibles con longitudes L1, L2 y L3 y alturas H1 y H2, con un volumen útil de 8 a 13 m³, ofrecen ahora hasta 1490 kg de carga útil. Esta carga útil aumentada permite transportar material más pesado y ofrece, como siempre, la posibilidad de múltiples variantes de carrocería de chapa o acristalada.



GRANDES ALIADOS CONTRA EL COVID-19

LOS SERVICIOS DE POSTVENTA HAN RESPALDADO A LOS TRANSPORTISTAS DURANTE ESTA CRISIS

LA TENDENCIA POSITIVA QUE MANTENÍA ESTA ÁREA HA SUFRIDO UN FRENAZO BRUSCO EN LA PRIMERA MITAD DE 2020, PERO LOS FABRICANTES NO DESCARTAN RECUPERAR UNA BUENA PARTE DEL TERRENO PERDIDO

Las empresas de transporte han jugado un papel clave durante la crisis provocada por la expansión del COVID-19 y, en un segundo plano, la labor de todos los profesionales del área de postventa de las distintas marcas ha sido fundamental para minimizar las inmovilizaciones de los camiones. “Ha sido uno de los periodos más complicados a los que nos hemos tenido que enfrentar, pero desde el comienzo de la pandemia, los servicios prestados en nuestros concesionarios y talleres no se han detenido”, explica Fernando Bustamante, Director de servicios Scania Ibérica.

Además para apoyarles en la vuelta a la actividad, se han activado diversas campañas de servicio. “En MAN hemos estado y vamos a estar, como siempre, al lado de nuestros clientes para lo que necesiten”, destaca Francisco Valero, Director de Post-Venta del fabricante alemán en nuestro país.

FRENAZO

Después de unos ejercicios con buenos resultados, el año comenzaba con buenas perspectivas, “habíamos arrancado un 2020 con una tendencia alcista, cre-

ciendo con resultados muy positivos, pero la situación que ha provocado la crisis sanitaria del COVID-19 ha afectado en gran medida a la evolución de la actividad en los talleres”, expone Andrés Saiz, Director de Posventa de Renault Trucks.

Después del shock inicial, los puntos de servicios progresivamente están recuperando su nivel de trabajo. “Desde los peores momentos de la crisis, en Semana Santa, la actividad se ha ido recuperando semana tras semana”, señala José María Martínez, Service Market & Retail Director de Volvo Trucks. En la misma línea Ricardo Veganzones, Product&Customer Service Director de IVECO España y Portugal, reconoce, que “el primer semestre ha sido más positivo de lo esperado en un primer momento”.

UNA BUENA RECTA FINAL

De cara a la segunda mitad del año existe división de opiniones. “Estamos confiados en cerrar el año 2020 en niveles cercanos al cierre del año anterior”, señala Rafael Brasero, Director de Postventa de Mercedes-Benz Trucks España. Sin embargo otros prefieren ser más cautos: “percibimos cierta recuperación respecto a los peores meses de la crisis del COVID-19, pero es pronto para hacer previsiones de cierre del ejercicio”, apuntan desde DAF.



“PERCIBIMOS CIERTA RECUPERACIÓN, PERO ES PRONTO PARA HACER PREVISIONES”

ANTONIO MORALES, DIRECTOR DE RECAMBIOS Y FRANCISCO JAVIER CORREDOR, DIRECTOR DE SERVICIO DE DAF

“EL NÚMERO DE VISITAS A TALLER HA IDO RECUPERANDO LA NORMALIDAD”

Indudablemente el COVID-19 ha marcado esta primera mitad del año, ¿qué balance hacen de este periodo en líneas generales?

El balance general es positivo, teniendo en cuenta el gran reto que ha supuesto la pandemia en todos los niveles: humano, profesional y laboral. Centrándonos en nuestro sector, hemos sido capaces de adaptarnos a las circunstancias, dando un nivel de servicio muy óptimo a todos nuestros clientes. La red DAF ha permanecido abierta con una disponibilidad horaria cercana al 75% de la apertura habitual,

y manteniendo al 100% nuestra cadena de suministro de recambios.

¿Cómo ha evolucionado la actividad en los talleres y servicios oficiales desde que se inició esta crisis? Los puntos de servicio han ido restableciendo la nueva normalidad en línea con las diferentes fases de cada Comunidad Autónoma. A día de hoy, toda la red está 100% operativa y con sus niveles de servicio habituales.

En la misma línea que se iban incorporando otros sectores del transporte, menos activos durante la pandemia, el número de visitas a taller ha ido recuperando la normalidad.

¿Qué campañas han activado para ayudar a los profesionales del transporte en el regreso a la actividad? ¿Qué alternativas ofrecen para la financiación de reparaciones?

Para ayudar a nuestros clientes en estos momentos difíciles hemos lanzado varias campañas dentro del lema “Juntos Hoy, Más Fuertes mañana”. Estas campañas son: Campaña Buena Forma 2020, Mantenimiento Plus, Actualizaciones gratuitas de vehículos... Con ellas aseguramos un amplio abanico de soluciones para nuestros clientes, independientemente del grado de movilidad de sus vehículos. Adicionalmente, para nuestros clientes clave, contamos con herramientas de financiación a través de nuestro programa PACCAR Parts Fleet Services.

¿En la actualidad, qué porcentaje de las ventas lleva asociada un contrato de ocasión reparación y mantenimiento? ¿Su protagonismo continúa al alza?

Actualmente, más de la mitad de nuestros vehículos va equipado con algún tipo de contrato. Es un producto cada vez más demandado.

¿Tienen prevista la apertura de nuevos puntos de servicio o renovación de instalaciones en puntos ya existentes?

Nuestra red está en proceso de mejora continua, ya que tenemos que adaptarnos a las necesidades cambiantes del mercado, así que, todos los años tenemos apertura de puntos, nuevas instalaciones y traslados, y este año no será una excepción. Trabajamos en una red que esté a la altura de nuestro producto, y eso solo se consigue con una mejora constante.

¿Cuáles son las previsiones de DAF para el cierre de este ejercicio?

En estos momentos de tanta incertidumbre nos estamos centrando en asegurar la disponibilidad de servicio a nuestros clientes en todas las áreas de negocio. De este modo los resultados del año serán paralelos a la evolución de la actividad de transporte. Aunque percibimos cierta recuperación respecto a los peores meses de la crisis del COVID-19, pero es pronto para hacer previsiones de cierre del ejercicio.



“EL PRIMER SEMESTRE HA SIDO MÁS POSITIVO DE LO ESPERADO EN UN PRIMER MOMENTO”

RICARDO VEZANZONES, PRODUCT&CUSTOMER SERVICE
DIRECTOR DE IVECO ESPAÑA Y PORTUGAL

“LAS PREVISIONES AL INICIO ERAN MUY ALARMISTAS, PERO LOS RESULTADOS NOS HACEN SER OPTIMISTAS EN LO QUE QUEDA DEL AÑO 2020”

Indudablemente el COVID-19 ha marcado esta primera mitad del año, ¿qué balance hacen de este periodo en líneas generales?

En líneas generales ha sido más positivo de lo esperado en un primer momento. Si analizamos el volumen de órdenes de trabajo en nuestra red primaria, comparándolas con el mismo periodo del año pasado, durante el estado de alarma ha habido una caída de un 25% mientras que el recambio está en línea con la de la mano de obra, siendo ésta del 22%. Las previsiones al inicio eran muy alarmistas, pero los resultados nos hacen ser optimistas en lo que queda del año 2020.

¿Cómo ha evolucionado la actividad en los talleres y servicios oficiales desde que se inició esta crisis?

Actualmente estamos ya en números similares a la época anterior a la llegada del COVID-19, por lo que podemos ser optimistas en Postventa. Sin embargo, también tenemos que tener en mente las expectativas de ventas de vehículos industriales que son un pilar fundamental en nuestro negocio.

¿Cómo ha sido el proceso de desarrollo e implantación de protocolos para garantizar la seguridad en todos los puntos de servicio IVECO?

Hemos sido conscientes en todo el momento de la reestructuración de nuestro servicio a la nueva situación, por ello nuestros técnicos y mecánicos se han dividido en turnos para garantizar la distancia de seguridad con zonas de separación franjeadas en rojo, utilizando guantes desechables, mascarillas, y chaleco. Además, antes de comenzar la reparación, se ha procedido a la desinfección completa de cada vehículo, desde el cuadro salpicadero, hasta las fundas del asiento y el volante. Por otro lado, también hemos recomendado a nuestros clientes pedir cita previa en su taller más cercano, siempre y cuando no fuera una urgencia, en cuyo caso los talleres atenderían su petición en la mayor brevedad posible, para así asegurar la estricta aplicación del protocolo sanitario.

¿Qué campañas han activado para ayudar a los profesionales del transporte en el regreso a la actividad? ¿Qué alternativas ofrecen para la financiación de reparaciones?

Recientemente hemos lanzado dos nuevas campañas con carencias de pago para ayudar a impulsar de nuevo la actividad de nuestros clientes, siendo IVECO la primera marca en ofrecer unos periodos de aplazamiento tan amplios. Por un lado, para la gama Daily, la campaña ofrece una carencia que posibilita aplazar el pago de la primera cuota hasta enero del 2021 y por otro lado, para la gama S-WAY diésel, además de aplazar el pago de las seis primeras cuotas hasta enero del 2021, IVECO regala el pago de la primera cuota. Y como añadido, también se aplica para ambas gamas, en los contratos de Mantenimiento y Reparación adquiridos como complemento.

En cuanto a las reparaciones de los vehículos, nuestra tarjeta IVECO permite financiar sin coste el mantenimiento y reparación del vehículo en la Red Oficial de IVECO España, incluyendo además los lubricantes Urania, mano de obra cualificada y recambios originales, hasta el 31 de diciembre, y permitiendo pagar cómodamente en cuotas de 3 a 12 meses, con 0% intereses (0% TIN y 0% TAE*) y 0€ comisiones.

¿Qué papel juegan la telemática y la conectividad en esta área a día de hoy? ¿En qué medida están consiguiendo reducir los tiempos de inmovilización de los vehículos?

Los avances de la tecnología y la telecomunicación han impulsado al desarrollo online de la posventa, los servicios a distancia y una vocación hacia la conectividad y digitalización de nuestros vehículos. Esto significa mayor uso de la conectividad, más datos, mayor precisión, y menos tiempo de paralización para nuestros clientes, cuyos vehículos son una herramienta de trabajo.

A través del sistema de telemática, somos capaces realizar análisis y seguimientos personalizados, y de alertar al cliente de la presión de neumáticos o por mal funcionamiento del vehículo. Otra de las novedades es IVECO Easy Way App, con la que los conductores podrán ser partícipes del desarrollo de su vehículo, teniendo la opción de solicitar diagnosis remotas, así como habilitar a los Talleres Oficiales IVECO para realizar programaciones o actualizaciones también de forma remota sin tener que detener su ruta, consiguiendo así una reducción de las paradas no planificadas, con el consiguiente ahorro de tiempo y coste que ello conlleva.

¿En la actualidad, qué porcentaje de las ventas lleva asociada un contrato de reparación y/o mantenimiento? ¿Su protagonismo continúa al alza?

“RECIENTEMENTE HEMOS LANZADO DOS NUEVAS CAMPAÑAS CON CARENCIAS DE PAGO PARA AYUDAR A IMPULSAR DE NUEVO LA ACTIVIDAD DE NUESTROS CLIENTES”

La situación actual ha impactado en este tipo de servicios, ya que la reducción de ventas provoca una reducción del porcentaje de adquisición de estos contratos. En la gama ligera, nuestra Daily se ha visto impactada negativamente debido al descenso en las inversiones de los clientes. Por otro lado, en la gama pesada, productos como el Stralis o IVECO S-WAY, nuestra penetración se ha mantenido constante con respecto al mismo periodo del año pasado.

Son dos tipologías de producto y de clientes muy diferenciadas donde el periodo de alarma ha impactado de forma diversa.

¿Cuál es la estructura de la red de posventa de IVECO? ¿Tienen prevista la apertura de nuevos puntos de servicio o la inauguración de nuevas instalaciones en puntos ya existentes?

A día de hoy, mantenemos las aperturas de los puntos de servicio que teníamos previsto al inicio del año, si bien las inauguraciones oficiales deberán postponerse para un momento más propicio. Nuestro plan se mantiene invariable, y no vemos necesario nuevos puntos de Servicio a más de los que teníamos pensado para el 2020.

¿Cuáles son las previsiones de IVECO para el cierre de este ejercicio?

Es difícil saber cómo cerraremos el ejercicio, nosotros somos optimistas y para el segundo semestre nuestra intención es recuperar lo perdido durante el periodo de alarma, y hacer un año similar en posventa al año 2019.





“VAMOS A ESTAR, COMO SIEMPRE, AL LADO DE NUESTROS CLIENTES PARA LO QUE NECESITEN”

FRANCISCO VALERO, DIRECTOR DE POST-VENTA DE MAN TRUCK & BUS IBERIA

“SE PERCIBE UN AMBIENTE DE INCERTIDUMBRE QUE HACE QUE LAS VISITAS A LOS TALLERES SEAN PARA OPERACIONES IMPRESCINDIBLES, APLAZANDO O RETRASANDO, EN LA MEDIDA DE LO POSIBLE, INTERVENCIONES DE MAYOR VOLUMEN”

Indudablemente el COVID-19 ha marcado esta primera mitad del año, ¿qué balance hacen de este periodo en líneas generales?

El transporte de mercancías por carretera, especialmente en algunos segmentos, se ha visto muy afectado por las restricciones de movilidad provocadas por el estado de alarma vivido en los últimos meses.

Toda la red de talleres oficiales de MAN Truck & Bus Iberia, ha realizado un importante esfuerzo permaneciendo abiertos para estar al lado de sus clientes, para que pudieran trabajar en las mejores condiciones.

Han sido meses complicados, pero debemos mirar hacia adelante, con el convencimiento de que esto pasará, y en MAN vamos a estar, como siempre, al lado de nuestros clientes para lo que necesiten.

¿Cómo ha evolucionado la actividad en los talleres y servicios oficiales desde que se inició esta crisis? ¿Perciben que la situación de incertidumbre que ahora viven muchas compañías de transporte se está traduciendo en aplazamientos de las visitas al taller?

En términos de volumen de negocio, en el periodo de marzo a mayo, los talleres han reducido su volumen de negocio si lo comparamos con el mismo periodo del año anterior.

Se percibe un ambiente de incertidumbre que hace que las visitas a los talleres sean para operaciones imprescindibles, aplazando o retrasando, en la medida de lo posible, intervenciones de mayor volumen. Sin embargo, gracias a nuestra política de “precios Fijos de reparaciones y Mantenimientos” los clientes tienen mucha confianza en nuestra Red MAN.

¿Cómo ha sido el proceso de desarrollo e implantación de protocolos para garantizar la seguridad en todos los puntos de servicio MAN? Siguiendo las recomendaciones de las autoridades sanitarias y de nuestros expertos en materia de prevención, hemos desarrollado e implantado en nuestra Red de Talleres el concepto y el sello homologado por la marca de “Taller Seguro MAN”. Nuestros talleres se han adaptado a las nuevas circunstancias, priorizando lo que es más importante: la salud de todos.

¿Qué campañas han activado para ayudar a los profesionales del transporte en el regreso a la actividad? ¿Qué alternativas ofrecen para la financiación de reparaciones?

Queremos que la vuelta a la actividad sea más fácil y segura. En MAN hemos estado y vamos a estar, como siempre, al lado de nuestros clientes para lo que necesiten.

Son muchas las campañas e iniciativas que se han puesto en marcha para que el cliente se sienta apoyado en el regreso a la actividad. Entre ellas, destacamos la transparencia en las operaciones de 'todo incluido' con precios fijos, La desinfección de los vehículos y el tratamiento del interior de las cabinas con ozono o la revisión pre-ITV, en muchos casos gratuita, para que los vehículos que han estado inactivos vuelvan al trabajo en las mejores condiciones.

Otras acciones ofertadas por MAN a sus clientes son, para esos vehículos que han estado parados, un producto antibacteriano para el gasóleo del depósito (que evita posibles problemas en la inyección), revisiones de puesta en marcha para autocares, vales de descuento para futuras visitas al taller, descuentos adicionales en todas las operaciones de mantenimiento llevadas a cabo con recambios y aceites originales MAN.

El apoyo a los transportistas también incluye financiación de reparaciones, a través de nuestra campaña "Completamente desinteresados," hasta un importe de 10.000 euros sin intereses.

¿Qué papel juegan la telemática y la conectividad en esta área a día de hoy? ¿En qué medida están consiguiendo reducir los tiempos de inmovilización de los vehículos?

El papel de la telemática y la conectividad son fundamentales. Permiten optimizar el tiempo operativo del vehículo gracias a la visión general, en tiempo real, del estado de mantenimiento y de las memorias de fallo de los diferentes sistemas a través de MAN ServiceCare.

MAN ServiceCare permite que el cliente sea contactado por el taller en caso de vencimiento próximo del mantenimiento de su vehículo o en caso de mostrar un código de error de forma remota.

"EN LA SITUACIÓN ACTUAL DE INCERTIDUMBRE NO ES VIABLE HACER PREVISIONES PARA EL CIERRE DE ESTE EJERCICIO"

El propio conductor con su Smartphone puede realizar un informe de daños a través de la MAN Driver APP y estos pueden ser enviados al taller de referencia para que cuando el vehículo llegue, esté todo preparado para una vuelta a la actividad en el menor tiempo posible.

¿En la actualidad, qué porcentaje de las ventas lleva asociada un contrato de reparación y mantenimiento? ¿Su protagonismo continúa al alza?

Los contratos de servicio continúan ganado protagonismo, de manera más notoria en tractoras de larga distancia. Así se muestra en el crecimiento del número de vehículos que disfruta de alguno de nuestros productos de Servicio Postventa. Desde MAN es fundamental ofrecer los servicios a medida de las necesidades de cada uno de nuestros clientes. Es una solución apreciada por estos. Cada año hay un incremento del número de vehículos, tanto nuevos como usados, que disfrutan del servicio.

¿Cuál es la estructura de la red de postventa de MAN? ¿Tienen prevista la apertura de nuevos puntos de servicio o la inauguración de nuevas instalaciones en puntos ya existentes?

Actualmente nuestra Red de Servicio está compuesta por 71 talleres. La Red oficial de MAN sigue realizando fuertes inversiones para garantizar las mejores instalaciones, un alto nivel de equipamiento y una formación técnica excelente, para hacer el trabajo de nuestros clientes más fácil.

¿Cuáles son las previsiones de MAN para el cierre de este ejercicio?

En la situación actual de incertidumbre no es viable hacer previsiones para el cierre de este ejercicio.





“CONFIAMOS EN CERRAR 2020 EN NIVELES CERCANOS AL AÑO ANTERIOR”

RAFAEL BRASERO, DIRECTOR DE POSTVENTA DE MERCEDES-BENZ TRUCKS ESPAÑA

“DESPUÉS DE LA LÓGICA BAJADA AL PRINCIPIO DEL CONFINAMIENTO, SE HA RECOBRADO PROGRESIVAMENTE LA ACTIVIDAD HASTA LA PRÁCTICA NORMALIDAD ACTUAL EN LOS SERVICIOS OFICIALES”

Indudablemente el COVID-19 ha marcado esta primera mitad del año, ¿qué balance hacen en líneas generales? ¿Cómo ha evolucionado la actividad en los talleres y servicios oficiales desde que se inició esta crisis?

Dentro de la lamentable situación que ha supuesto el COVID-19 en esta primera parte del año, el transporte ha quedado claramente retratado como una actividad esencial y, del mismo modo, la actividad de nuestros talleres. Después de la lógica bajada al principio del confinamiento, se ha recobrado progresivamente la actividad hasta la práctica normalidad actual en los servicios oficiales para poder acompañar en este tiempo a los transportistas. Y lo que no se ha parado en ningún momento e, incluso, se ha reforzado, es el servicio 24 horas y la asistencia en carretera.

¿Cómo ha sido el proceso de desarrollo e implantación de protocolos para garantizar la seguridad en todos los puntos de servicio Mercedes-Benz Trucks?

El principal objetivo durante este tiempo de nuestros talleres y concesionarios siempre ha sido garantizar la seguridad tanto de empleados como de clientes. Ha sido necesaria una nueva vuelta de tuerca a los procesos. Procesos como la cita previa (especialmente durante los momentos duros del confinamiento), desinfección cabina previa y posterior a la intervención, la utilización de Equipos de Protección Individual, nuevas medidas de higiene, distancia de seguridad y reordenación de las zonas de descanso y atención a clientes han sido necesarias y forman ya parte central del nuevo modo de trabajo de los servicios oficiales.

¿Qué campañas habéis activado para ayudar a los profesionales del transporte en el regreso a la actividad? ¿Qué alternativas ofrecéis para la financiación de reparaciones?

En tiempos en los que la actividad de los clientes sufre bajadas importantes e inesperadas, la mejor manera de apoyar es mediante ayudas a la liquidez de los mismos. La campaña de carencia de 3 meses en el pago que hemos lanzado junto a nuestra Dirección de Ventas así como una campaña de financiación de operaciones de taller que estamos lanzando estos días son las dos medidas estrella de estos momentos.

¿Estáis percibiendo que la situación de incertidumbre que viven muchas compañías de transporte se esté traduciendo en aplazamientos de las visitas al taller?

Como en casi todos los ámbitos esto ha ido por sectores. Sectores de transporte que no han visto reducida sustancialmente su actividad tampoco lo han

“MERCEDES-BENZ UPTIME ES UN AUMENTADOR DE LA EFICIENCIA”

hecho en sus necesidades de servicio. Y, sin embargo, en otros sectores que sí han sido más golpeados por la crisis se ha visto un lógico aplazamiento que, felizmente, empieza a recuperarse nuevamente junto a la recuperación general de la actividad.

Mercedes-Benz fue una de las marcas pioneras en el desarrollo de sistemas que se anticipan a la aparición de posibles averías. ¿En qué medida puede aumentar la eficiencia de una flota con Mercedes-Benz Uptime? ¿Tenéis previsto introducir mejoras o nuevas funcionalidades en este sistema? ¿Cómo ha evolucionado el número de empresas que apuestan por Mercedes-Benz Uptime en España?

Nuestro producto Mercedes-Benz Uptime es exactamente eso: un aumentador de la eficiencia. Por eso ofrece tres servicios con ese único objetivo. El primer servicio es la asistencia en tiempo real a las medidas de mantenimiento y reparación del cliente. A través del portal del cliente, Mercedes-Benz Uptime ofrece indicaciones e instrucciones de actuación concretas que puede realizar fácilmente el propio usuario y que le permiten evitar estancias innecesarias en el taller, como rellenar Adblue o corregir la presión de los neumáticos. El segundo servicio es la gestión eficiente de tareas de mantenimiento y reparación, que detectadas de una forma temprana se comunican directamente al taller autorizado de referencia el cual, en base a esta información, puede planificar conjuntamente con el cliente el momento idóneo de realizar estas tareas, reduciendo significativamente las estancias en taller no programadas y minimizando el tiempo de inactividad. El tercer y más innovador servicio es el telediagnóstico para la prevención de averías. Cuando el sistema detecta una incidencia que pueda generar una avería, el Centro de Asistencia al Cliente informa de ella inmediatamente. En caso de requerir una intervención inmediata, el CAC coordina con el cliente y con el taller la cita más adecuada en función de la ruta y órdenes de transporte del vehículo, permitiendo al taller aprovisionar las piezas y recursos necesarios a fin de realizar la intervención lo más rápidamente posible y poder evitar así una posible avería que genere mayores paralizaciones y costosas reparaciones.

Las mejoras en el producto vendrán por el incremento de vehículos equipados con ello dado que es un sistema en constante aprendizaje. Esto es sabido por los clientes por lo que cada vez más confían en este producto.

¿En la actualidad, qué porcentaje de las ventas lleva asociada un contrato de reparación y/o mantenimiento? ¿Su protagonismo continúa al alza?



Efectivamente, el protagonismo de los contratos continúa al alza. Tres de cada cuatro vehículos que ponemos en movimiento llevan algún tipo de contrato de servicio asociado y, lo que es más importante, un tercio lleva el contrato de más cobertura del que disponemos: Mercedes-Benz Complete. Esto es el resultado de la apuesta clara de nuestros clientes por conocer, de antemano, los costes de mantenimiento de su flota y su apuesta por dedicar sus esfuerzos a otras partes que den valor añadido a su negocio.

¿Tienen prevista la apertura de nuevos puntos de servicio o la inauguración de nuevas instalaciones en puntos ya existentes?

La red de posventa de Mercedes-Benz Trucks en España es una red consolidada. Y continúa su crecimiento ya que tenemos pendiente la apertura de nuevos centros que harán que nuestra capacidad total aumente, en el próximo tiempo, en un 20% adicional.

¿Cuáles son las previsiones de Mercedes-Benz Trucks para el cierre de este ejercicio?

Hemos sufrido la caída lógica por el parón de actividad de los últimos meses, pero estamos confiados en cerrar el año 2020 en niveles cercanos al cierre del año anterior. En ello estamos trabajando. Y en lo que también estamos trabajando es en mejorar, si cabe, la percepción que tienen los clientes de nosotros mediante el ofrecimiento de servicios integrados (como contratos de servicio o Uptime) o reforzando nuestra segunda línea de producto para vehículos veteranos (TruckParts) para acompañarles, en la medida de nuestras posibilidades, en estos tiempos de cambio.

“TRES DE CADA CUATRO VEHÍCULOS QUE PONEMOS EN MOVIMIENTO LLEVAN ALGÚN TIPO DE CONTRATO DE SERVICIO ASOCIADO”



“DESDE LOS PEORES MOMENTOS DE LA CRISIS, LA ACTIVIDAD SE HA IDO RECUPERANDO SEMANA TRAS SEMANA”

JOSÉ MARÍA MARTÍNEZ, SERVICE MARKET & RETAIL DIRECTOR DE VOLVO TRUCKS

“ESTAMOS TRABAJANDO PARA QUE EL CIERRE DEL AÑO NO SEA TAN NEGATIVO COMO INICIALMENTE SE PUDO PREVER”

Indudablemente el COVID-19 ha marcado esta primera mitad del año, ¿qué balance hacen de este periodo en líneas generales?

Han sido momentos complicados, tanto para la sociedad como para el sector del transporte, pero considero que tenemos que buscar los aspectos positivos, y queremos destacar la rápida respuesta para adaptarnos a un problema hasta entonces inesperado.

Siempre siguiendo las recomendaciones del Gobierno, hemos trabajado para minimizar los riesgos de los técnicos y personal de talleres, así como los de los clientes que visitaban nuestras instalaciones.

¿Cómo ha evolucionado la actividad en los talleres y servicios oficiales desde que se inició esta crisis?

Desde los peores momentos de la crisis, en Semana Santa, la actividad se ha ido recuperando semana tras semana, en línea con la utilización de los vehículos. Sí hemos apreciado diferentes velocidades en esta recuperación, según qué zonas de España.

¿Cómo ha sido el proceso de desarrollo e implantación de protocolos para garantizar la seguridad en todos los puntos de servicio Volvo Trucks?

Rápido, entendido por todos nuestros talleres y clientes, y siempre de acuerdo con las directrices del Gobierno.

Como ya hemos comentado, las prioridades han sido las personas, en primer lugar, sin olvidarnos del negocio y servicio a nuestros clientes.

¿Qué campañas han activado para ayudar a los profesionales del transporte en el regreso a la





actividad? ¿Qué alternativas ofrecen para la financiación de reparaciones?

Hemos trabajado en campañas de Higienización de los vehículos y un kit de protección, personalizado para cada taller.

Actualmente estamos trabajando e investigando con varias soluciones, financiar reparaciones de taller con alguna entidad de crédito nacional.

¿Qué papel juegan la telemática y la conectividad en esta área a día de hoy? ¿En qué medida están consiguiendo reducir los tiempos de inmovilización de los vehículos?

Fundamental. No nos cansamos de repetir que la conectividad es ya una realidad, y Volvo Trucks es pionero en este campo.

En primer lugar, es fundamental optimizar las paradas de mantenimiento, agrupando todas las operaciones requeridas para evitar las paradas imprevistas. La conectividad, ligada al mantenimiento preventivo, nos permite ser más precisos en esas planificaciones. Por otra parte, el análisis telemático de diversos componentes del vehículo en tiempo real nos permite acercarnos a nuestra visión de cero paradas imprevistas, adelantándonos a las eventuales averías, prediciendo los posibles riesgos de fallo.

¿En la actualidad, qué porcentaje de las ventas lleva asociada un contrato de reparación y mantenimiento? ¿Su protagonismo continúa al alza?

Sí, estamos en niveles cercanos al 60% y ahora más que nunca, el tener un contrato de mantenimiento, es garantía de tranquilidad para nuestros clientes.

¿Cuál es la estructura de la red de postventa de Volvo Trucks?

Actualmente tenemos 56 puntos de servicio en España, de los cuales 36 son de venta y servicios, y 20 son de servicio.

¿Tienen prevista la apertura de nuevos puntos de servicio o la inauguración de nuevas instalaciones en puntos ya existentes?

Nuestro plan estratégico de red va siempre dirigido a la mejora de la cobertura del servicio, tanto en nuestro país como en los países donde Volvo está presente. A corto plazo, seguimos invirtiendo en la identificación de nuestros talleres, mejorando instalaciones y equipamiento, e incluso tenemos planes de nuevas instalaciones en algunos puntos de nuestra geografía.

¿Cuáles son las previsiones de Volvo Trucks para el cierre de este ejercicio?

Después de una fuerte caída de los volúmenes, y la posterior recuperación paulatina, estamos trabajando para que el cierre del año no sea tan negativo como inicialmente se pudo prever.

“LA CONECTIVIDAD ES FUNDAMENTAL PARA OPTIMIZAR LAS PARADAS DE MANTENIMIENTO, Y NOS PERMITE ACERCARNOS A NUESTRA VISIÓN DE CERO PARADAS IMPREVISTAS, ADELANTÁNDONOS A LAS EVENTUALES AVERÍAS”



“QUEREMOS SER OPTIMISTAS, AUNQUE SABEMOS QUE LA SITUACIÓN NO ES FÁCIL”

ANDRÉS SAIZ, DIRECTOR DE POSVENTA DE RENAULT TRUCKS

“VALORAMOS ENORMEMENTE LA GRAN CAPACIDAD DE REACCIÓN DE NUESTRA RED ANTE LA COMPLICADA SITUACIÓN, EL VALOR DEMOSTRADO, SU ESFUERZO Y SU DEDICACIÓN EN ESTOS MOMENTOS TAN DIFÍCILES”

Indudablemente el COVID-19 ha marcado esta primera mitad del año, ¿qué balance hacen de este periodo en líneas generales?

El año comenzaba con buenas perspectivas, habíamos arrancado un 2020 con una tendencia alcista, creciendo con resultados muy positivos, pero la situación que ha provocado la crisis sanitaria del COVID-19 por supuesto ha afectado en gran medida a la evolución de la actividad en los talleres.

A pesar de ello, nuestra red ha permanecido operativa prácticamente al 100% en todo momento, apoyando a los transportistas en la misión de seguir suministrando los servicios básicos a la sociedad. Este es un hecho del que nos sentimos orgullosos, valoramos enormemente la gran capacidad de reacción de nuestra red ante la complicada situación, el valor demostrado, su esfuerzo y su dedicación en estos momentos tan difíciles.

¿Cómo ha evolucionado la actividad en los talleres y servicios oficiales desde que se inició esta crisis?

Antes de esta crisis estábamos creciendo a un ritmo del 3% respecto al año 2019. Nuestra estimación actual es muy diferente, ahora barajamos una previsión de cierre del primer semestre del año que arroja sin embargo una caída acumulada del 14%.

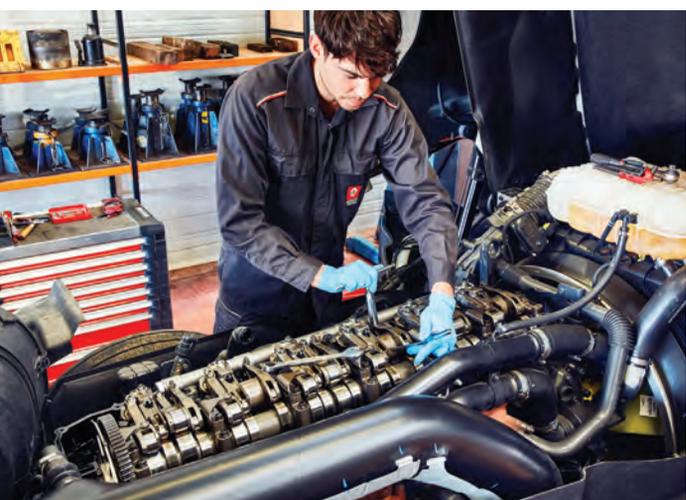
La mayoría de nuestros clientes han seguido trabajando y rodando por las carreteras, pero no todos los sectores se han comportado igual y eso se ha reflejado en las visitas a los talleres oficiales. Pero para todos aquellos que han podido mantener su actividad, nuestros talleres han demostrado ser un lugar seguro, con las todas precauciones necesarias implantadas para garantizar su protección y todas las medidas dirigidas a ofrecer el mejor servicio y disponibilidad, para inmovilizar su vehículo el mínimo tiempo posible.

¿Qué campañas han activado para ayudar a los profesionales del transporte en el regreso a la actividad? ¿Qué alternativas ofrecen para la financiación de reparaciones?

En junio hemos lanzado una campaña de revisión gratuita de los principales puntos de seguridad de los vehículos, que incluye también una higienización de la cabina y la entrega de un kit de seguridad, preparado para que los choferes realicen su trabajo en las mejores condiciones posibles. Así mismo, tenemos en marcha el lanzamiento de nuevas campañas que incorporarán ayudas en la financiación de las reparaciones.

¿Qué papel juegan la telemática y la conectividad en esta área a día de hoy? ¿En qué medida están consiguiendo reducir los tiempos de inmovilización de los vehículos?

En este terreno la conectividad juega un papel cada vez más importante. La incorporación de estas nue-



vas tecnologías en los vehículos mejora tanto el resultado de los consumos como la posventa con la anticipación de incidentes. En enero de este año hemos lanzado el servicio "Predict" en nuestros contratos de mantenimiento Excellence; con el que conseguimos asegurar un seguimiento continuo del vehículo que nos permite anticipar las averías más comunes, evitando asistencias imprevistas y permitiendo que el camión permanezca más tiempo rodando.

¿En la actualidad, qué porcentaje de las ventas lleva asociada un contrato de reparación y/o mantenimiento? ¿Su protagonismo continúa al alza?

En gamas media y pesada actualmente más del 70% de los vehículos vendidos llevan algún tipo de contrato; ya sea solo de mantenimiento, reparación, o completo. Es un servicio muy valorado por los clientes, que les permite trabajar sin sobresaltos, además de asegurarse el mejor servicio y tiempo disponible de los vehículos gracias a la planificación y coordinación con los talleres.

En gama ligera hemos lanzado unas campañas muy interesantes y estamos ya por encima del 35%. Además disponemos de un abanico de contratos especiales para los vehículos usados.

¿Tienen prevista la apertura de nuevos puntos de servicio o la inauguración de nuevas instalaciones en puntos ya existentes?

Actualmente tenemos 91 servicios oficiales para cubrir las necesidades de los clientes y antes de final de año, esperamos poder inaugurar nuevos puntos que teníamos ya previstos.

¿Cuáles son las previsiones de Renault Trucks para el cierre de este ejercicio?

En el contexto actual es muy difícil acertar con las previsiones, aunque parece que la situación empieza a estabilizarse en los valores actuales. Seguiremos de cerca la evolución del indicador del kilometraje medio de los vehículos y las

"TENEMOS EN MARCHA EL LANZAMIENTO DE NUEVAS CAMPAÑAS QUE INCORPORARÁN AYUDAS EN LA FINANCIACIÓN DE LAS REPARACIONES"

toneladas transportadas, que es un buen termómetro de la actividad de nuestros clientes y es lo que nos marcará la evolución de nuestro negocio. Queremos ser optimistas, aunque sabemos que la situación no es fácil. Trabajaremos día a día en el corto plazo, para dar siempre el mejor servicio posible, ofrecer soluciones que les sirvan para facilitar la recuperación de la actividad y estar siempre al lado de nuestros clientes.



La garantía del fabricante



SUS VEHÍCULOS ELEVADOS, SIEMPRE ASEGURADOS

- ADAPTADOS PARA VEHÍCULOS INDUSTRIALES
- TODO TIPO DE ALTURA Y DE CAPACIDAD
- HECHOS EN ESPAÑA
- PROBADOS EN CARGA SEGÚN LA DIRECTIVA 2006/42/CE, CON COEFICIENTE DE 1,5



Contacte con nosotros a comercial@sefac.es o al tel. 91 672 3612 www.sefac.es o facebook/SefacEspana



“ESTAMOS CONVENCIDOS DE QUE CONTINUAREMOS CRECIENDO”

FERNANDO BUSTAMANTE, DIRECTOR DE SERVICIOS
SCANIA IBÉRICA

“AFORTUNADAMENTE LA VUELTA A LA NORMALIDAD SE ESTÁ VIENDO REFLEJADA A DIARIO EN LAS VISITAS AL TALLER”

El COVID-19 ha marcado esta primera mitad del año, ¿qué balance hacen de este periodo en líneas generales?

Ha sido uno de los periodos más complicados a los que nos hemos tenido que enfrentar. Desde el comienzo de la pandemia, los servicios prestados en nuestros concesionarios y talleres Scania no se han

detenido. El transporte de mercancías ha sido una actividad esencial y hemos mantenido el trabajo habitual en nuestra red, y un contacto diario con las empresas para comprender mejor la necesidad que cada cliente tiene.

¿Cómo ha evolucionado la actividad en los talleres y servicios oficiales desde que se inició esta crisis? El mayor impacto fue al comienzo de la cuarentena, pero hoy ya hemos visto que el promedio de kilómetros recorridos aumenta cada semana y afortunadamente la vuelta a la normalidad se está viendo reflejada a diario en las visitas al taller.

Durante este periodo, hemos mantenido al 100% de nuestro personal técnico trabajando para llevar a cabo el mantenimiento y las reparaciones necesarias.

¿Qué campañas han activado para ayudar a los profesionales del transporte en el regreso a la actividad? ¿Qué alternativas ofrecen para la financiación de reparaciones?

Hemos lanzado en apoyo a los clientes que retoman su actividad una atractiva campaña para realizar gratuitamente el check list de sus vehículos, desinfectar el interior de la cabina y ofrecer descuentos especiales para sustituir piezas en caso necesario. Y próximamente vamos a lanzar la campaña de verano. Nos estamos focalizando mucho en ofrecer servicios de apoyo a nuestros clientes a la hora de facilitar opciones de financiación al 0% TAE en reparaciones y aplazamiento de pagos sin intereses ni comisiones.

¿En la actualidad, qué porcentaje de las ventas lleva asociada un contrato de mantenimiento y/o reparación?

Tenemos un 65% de market share con contratos de mantenimiento o reparación y mantenimiento.

¿Tienen prevista la apertura de nuevos puntos de servicio o la inauguración de nuevas instalaciones en puntos ya existentes?

El territorio ibérico está dividido en 17 regiones, con un concesionario cada una y un total de 67 puntos de servicio. Con esta red cubrimos más del 85% del territorio, con mayor concentración de puntos de servicio en las rutas de transporte. En Madrid tenemos previsto inaugurar nuevas instalaciones en los próximos meses.

¿Cuáles son las previsiones de Scania para el cierre de este ejercicio?

A pesar de la pandemia, en Scania apostamos por seguir creciendo y desarrollando los servicios. Los clientes confían mucho en la marca y contamos con un red muy profesional, formada y motivada; por lo que estamos convencidos de que continuaremos creciendo.



LECITRAILER RENUEVA SU FLOTA DE TRANSPORTE DE RECAMBIOS

LOS PRIMEROS VEHÍCULOS YA ESTÁN OPERATIVOS EN LAS BASES BARCELONA, MADRID Y VALENCIA

CON EL FIN DE CONTINUAR DANDO UN SERVICIO EXCELENTE A LOS CLIENTES DE RECAMBIOS DE LAS BASES DE SERVICIO POSTVENTA, LA FIRMA ARAGONESA SE ENCUENTRA EN PLENO PROCESO DE RENOVACIÓN DE SU FLOTA DE REPARTO DE RECAMBIOS

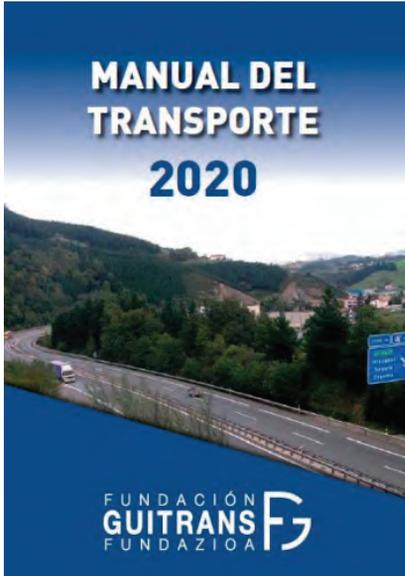
Con la llegada de los nuevos vehículos a las bases de servicio postventa, LeciTrailer va a ampliar y mejorar el proceso de reparto de recambio a clientes con vehículos específicos equipados para un transporte más seguro y eficaz, con facilidad de descarga múltiple. De este modo agiliza los tiempos de carga y descarga, facilitando la entrega inmediata de material de mayor volumen en óptimas condiciones, evitando así posibles daños en mercancías delicadas, que podrían llegar a producirse en el transporte convencional por agencia. Los nuevos vehículos se encuentran ya operativos para dar servicio a los clientes en las bases de servicio postventa de Barcelona, Madrid y Valencia.



BUEN INICIO DE AÑO



LeciTrailer ha liderado las ventas de semirremolques en España durante el primer semestre del año. La crisis producida por la expansión del coronavirus, y que ha llevado al mercado a caer más de un 20%, no le ha impedido superar el millar vehículos matriculados, concretamente 1.197 unidades, una cifra prácticamente idéntica a la del mismo periodo de 2019. La empresa aragonesa ha incrementado su cuota de mercado hasta el 24,48%, casi cinco puntos más que en el periodo enero-junio de 2019. Lidera las matriculaciones de Lonas y Furgones, y entra en el podio en el segmento de los Frigoríficos, según los datos de Asfares.



GUITRANS PRESENTA EL MANUAL DEL TRANSPORTE 2020

Este año también, y a pesar del COVID-19, los profesionales del transporte pueden disponer de esta completa guía de consulta. En las 180 páginas de la 21ª edición de esta publicación se recogen múltiples datos de interés sobre la actividad del transporte de mercancías por carretera, tanto nacional como internacional, de mercancías peligrosas, especiales...

Este Manual actualiza en cada edición apartados tan importantes como el de Europa, que recoge los requisitos para realizar transporte en treinta y cuatro países de dentro y fuera de la UE; o la sección de requisitos documentales, que varía en función de los cambios normativos que se van produciendo; el más reciente la modificación del ROTT que entró en vigor en febrero de 2019. Sin olvidar por su importancia la sección de especialidades que recopila todo lo relacionado con el transporte de mercancías peligrosas, transportes especiales, residuos, pienso, etc.



EMDIPA PLANTA CARA AL COVID-19 CON TIMOCOM

Con la llegada de la pandemia, el sector del transporte a nivel nacional e internacional experimentó cambios desconocidos hasta la fecha. La empresa madrileña se adaptó de inmediato a las nuevas exigencias del mercado y se centró en los transportes relevantes para el sistema. En el proceso utilizó el Smart Logistics System de TIMOCOM.

Con la bolsa de cargas de TIMOCOM, Emdipa logró captar nuevos clientes. Con la opción de filtro «Tipo de vehículo», pudo encontrar órdenes de cargas adecuadas para los tipos de vehículos disponibles. En los días más duros de la pandemia, transportó desde material médico y camas de hospital hasta medicamentos urgentes e, incluso, órganos. En este proceso de adaptación llevado a cabo por Emdipa durante los últimos meses, la digitalización ha resultado fundamental. «La digitalización ha dejado de ser una ventaja para convertirse en una necesidad. Esto queda patente de nuevo en tiempos de crisis», afirma Sergio Jiménez, director ejecutivo de Emdipa.

La relación entre Emdipa y Timocom se inició en 2010 y ha permitido a la empresa madrileña expandirse por el mercado europeo. Ahora le ha ayudado a reinventarse y mantener la actividad en plena crisis del Covid-19.



FUERTES MULTAS POR NO TENER CONTRATADO UN GESTOR DEL TRANSPORTE

Entre las novedades que introdujo la reforma del Reglamento de Ordenación de los Transportes Terrestres, que entró en vigor el pasado año 2019, estaba la nueva regulación establecida en relación a la figura del gestor de transporte, esto es, de la persona que capacita profesionalmente a la empresa transportista. El nuevo ROTT detalla por primera vez las funciones que debe desarrollar, y exige que la vinculación del gestor con la empresa sea real y efectiva. Debe estar vinculado laboralmente a jornada completa, en aquellos casos en que no posea por sí mismo el título de competencia profesional tratándose de un transportista autónomo o de uno de los socios en el caso de empresas societarias.

Después de un periodo transitorio, FENADISMER ha tenido conocimiento de que algunas comunidades autónomas ya están imponiendo sanciones por el incumplimiento de dicha obligación laboral, sancionándolo con multa de 2.001 euros y pérdida de honorabilidad además de la posible revocación de la autorización de transporte.



EL INCREMENTO DE LA MOROSIDAD PREOCUPA A LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE

El Informe sobre comportamientos y la morosidad en el pago en el ámbito europeo y su impacto por la crisis del Covid-19, elaborado por la prestigiosa consultora internacional Intrum en base a los datos facilitados por cerca de 10.000 pymes europeas integradas en la Organización Europea de Pymes SME United, de la que FENADISMER forma parte a través de su asociación sectorial UETR, revela datos muy preocupantes sobre la viabilidad futura del tejido empresarial europeo como consecuencia del gravísimo impacto ocasionado por la pandemia. Entre los resultados más relevantes del estudio cabe destacar que la recesión económica es la principal preocupación para las empresas: un 64% que considera que la recesión econó-

mica tendrá un impacto severo en sus negocios. Como segundo elemento de preocupación, se encuentra la morosidad en el pago, ya que el más que significativo incremento en los plazos de pago amenaza seriamente su viabilidad, en especial en la situación derivada de la crisis sanitaria, tal y como declara una de cada dos empresas encuestadas. Así, una media del 78% de las Pymes participantes en el estudio manifiestan haber aceptado plazos de pago desfavorables, lo que supone un 20% más respecto del año 2019. En este aspecto, lamentablemente, la información facilitada por las pymes del sector del transporte y la logística dejan datos más preocupantes con un 80% afectadas por la morosidad en el pago.

LOS SEMIRREMOLQUES RECUPERAN TERRENO

En junio se han comercializado 785 unidades en el mercado español, un 15,41% menos que en 2019, según los datos de Asfares. De este modo se moderan las caídas de las ventas, que habían superado el 35% en abril y mayo. En el primer semestre las matriculaciones ascienden a 4.104 vehículos, un 20,71% menos que en 2019.

Las Lonas, con 202 matriculaciones, han sido el modelo más vendido en junio y acumulan 1.437 matriculaciones en 2020 (-34,38%). Por su parte, los Frigoríficos tampoco han abandonado la tendencia negativa: 181 unidades el pasado mes y alcanzan las 1.123 en este ejercicio, un 24,22% menos que en 2019.

En el periodo enero-junio, también han caído las ventas de Basculantes (-20,41% / 581 unidades), Portacontenedores (-23,63% / 278 unidades) y Cisternas (3,46% / 474 unidades)

Los Furgones (455) ponen la nota positiva en la primera mitad del año con un incremento de ventas del 77,73%.

Lecitrailer con 1.197 unidades matriculadas lidera el mercado español en este 2020, le siguen Schmitz Cargobull (769) y Krone (374).



LOS CAMIONES CAEN UN 36% EN EL PRIMER SEMESTRE

Se han matriculado 8.178 camiones en el mercado español durante los primeros seis meses de 2020, un 36,2% menos que en el ejercicio anterior. En junio, el descenso alcanzó el 54,7% (1.299 unidades matriculadas), según los datos de ANFAC.

Las Tractoras se han mantenido como las más vendidas en la primera mitad del ejercicio: 4.839 matriculadas (-37%). MAN (765), IVECO (757) y DAF (736) han sido los únicos fabricantes que han superado la frontera de las 700 unidades en este periodo.

El resto de los segmentos ha registrado retrocesos similares entre enero y junio: Ligeros (368 /-23,5%), Medios (1.291 /33,4%) y Rígidos (1.680 / -38,2%).



FRANCISCO JOSÉ DE ANDRÉS, AL FRENTE DE CARRIER TRANSICOLD ESPAÑA

Ha sustituido a François Riveiro, que durante más de una década fue Director General de la compañía. Tras licenciarse en Administración de Empresas en la Universidad de Alcalá de Henares, De Andrés estuvo vinculado durante 25 años a Renault Trucks, donde llegó a ser Director Comercial de España y Portugal.

Posteriormente siguió desarrollando su carrera profesional en el sector de la automoción y, antes de incorporarse a Carrier Transicold España, ha dirigido las ventas de la unidad de Negocio Transporte en Frigicoll en España y Portugal durante tres años.



FRANCISCO J. MARTÍNEZ, NUEVO DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO DE VATSERVICES

El grupo consultor que ofrece servicios de asesoramiento y gestión financiera (gestión de peajes, tasas y recuperación de IVA intracomunitario) a las empresas dedicadas al transporte por carretera incorpora a este profesional con una larga experiencia internacional en el mundo de la logística y la dirección comercial.

Martínez Cavard (Cali, 1961) es ingeniero civil por la Universidad de Los Andes (Bogotá – Colombia), además de contar con títulos superiores en el Institut des Sciences Appliquées, INSA (Toulouse – Francia) y Executive Master en Administración y Dirección de Empresas (CESMA – Escuela de Negocios – Madrid). Su trayectoria profesional ha estado ligada a la logística y la dirección comercial, con importantes desempeños en multinacionales del sector petrolífero y de la ingeniería. Hasta la fecha era el director de soporte y operaciones para España y Portugal de Cosan Lubricantes, grupo donde también fue su responsable de logística en una etapa anterior. Anteriormente desempeñó diversas funciones en las multinacionales Esso (ExxonMobil) y Galp en las áreas de ingeniería, logística y dirección comercial.



ALPEGA TMS Y SHIPPEO MEJORAN LA GESTIÓN DEL TRANSPORTE EN TIEMPO REAL

Se han asociado para ofrecer una nueva solución que combina el sistema de gestión del transporte de Alpega con la solución de visibilidad de Shippeo para ayudar a los cargadores a aumentar la visibilidad en la cadena de suministro y transformar la capacidad de sus flujos logísticos. La plataforma de Shippeo se complementa con Alpega TMS al recopilar información en tiempo real de los flujos de transporte multimodal en más de 60 países, centrándose especialmente en el transporte por carretera y marítimo. Permite conocer el tiempo estimado de llegada con la máxima fiabilidad y

exactitud gracias a un sofisticado algoritmo desarrollado internamente, que se integra por completo con la solución de Alpega. “Para ofrecer a nuestros clientes la solución que mejor se adapte a sus necesidades, colaboramos con empresas líderes, aportando funcionalidades que complementan y refuerzan nuestro TMS. Estamos muy satisfechos de iniciar una nueva colaboración que potencie nuestra solución TMS y esperamos seguir ofreciendo valor añadido a nuestros clientes”, ha explicado Todd DeLaughter, director ejecutivo de Alpega.



FORD TRUCKS LLEVA A CABO SU PLAN DE EXPANSIÓN EN ESPAÑA

Grupo Castejón, una compañía con más de 50 años de historia en el mundo de la venta y reparación, y especializados en vehículos industriales, gestionará cuatro puntos de servicio Ford Trucks en Andalucía: Utrera, Jerez de la Frontera, Algeciras, Écija, así como una campa de más de 150.000 m². Además de la actividad comercial, Grupo Castejón ofrece servicio de reparación mecánica y eléctrica, con asistencia 24 horas; chapa y pintura, calibración, sustitución y reparación de tacógrafos, así como venta de recambios originales. Todo ello gestionado por un amplio grupo de profesionales altamente cualificados y especializados en la marca. Por otra parte, la marca del óvalo desembarca en el archipiélago canario de

la mano del Grupo Roque Nublo; una compañía local, establecida en Gran Canaria, que celebra sus cuarenta años de existencia con este acuerdo de distribución de los vehículos pesados de Ford. Las instalaciones principales se ubican en el Polígono Industrial de Arinaga (C/Ciprés, nº 27) de Agüimes, un referente económico de la isla que aglutina a más de 100 empresas y con un volumen de transporte de mercancías muy importante.

En la actualidad, Grupo Roque Nublo cuenta con 3.000 m² distribuidos entre dos áreas de campa y las naves de trabajo, destinadas a la comercialización, reparación de vehículos de transporte y a la venta de recambios.

NUEVO RECONOCIMIENTO PARA LA PLANTA DE IVECO EN VALLADOLID

La factoría ha sido galardonada con el premio Lean & Green, iniciativa impulsada desde la Asociación de Fabricantes y Distribuidores (AECOC), gracias a su Plan de Acción para reducir las emisiones de CO₂ y minimizar el impacto de los procesos logísticos en la emisión de gases de efecto invernadero. Además la factoría vallisoletana se ha comprometido a reducir dichas emisiones al menos un 20 por ciento en los próximos 5 años. "Para la planta de IVECO Valladolid es importante continuar con iniciativas de reducción de emisiones con objetivos claros, que nos reten cada día, en el camino emprendido de lograr la máxima sostenibilidad energética posible", ha asegurado José Manuel Jaquotot, Director de la Planta de Valladolid.

Desde que en 1992 se produjera la primera furgoneta Daily, la fábrica no ha dejado de evolucionar hasta posicionarse como un referente mundial en Industria 4.0, consolidándose, así como una factoría sostenible, digitalizada y eficaz. Ostenta el nivel Oro en el sistema de World Class Manufacturing.



Red de Estaciones de Servicio con repostaje de gas

2018
2019



EL GAS NATURAL GANA PRESENCIA EN LAS ESTACIONES DE ONTURTLE

En su apuesta por el gas vehicular, OnTurtle, partner de referencia en Europa de servicios para las compañías de transporte, añade ocho nuevas estaciones de GNC y GNL a su red internacional.

Se encuentran en puntos estratégicos para el transporte profesional: Hospitalet de Llobregat (Barcelona), Igualada (Barcelona), Benavente (Zamora), Aranda de Duero (Burgos), San Fernando de Henares (Comunidad de Madrid), Valencia Alaquàs (Comunidad Valenciana), Huelva (Andalucía) y La Garena (Alcalá de Henares). Con la incorporación de estos nuevos surtidores, la compañía amplía su servicio internacional de repostaje de gas al sector del transporte de mercaderías: 24 España, 22 Francia y 6 en Bélgica.



HASTA UN 12% DE AHORRO CON FUELSENSE DE ALLISON TRANSMISSION

La Metrópoli de Aix-Marsella-Provenza ha puesto a prueba el rendimiento del software FuelSense 2.0 desarrollado por el fabricante estadounidense, detectando considerables ahorros en el consumo de combustible de sus vehículos municipales.

Durante 18 meses, ha realizado un seguimiento a cuatro de sus vehículos para evaluar el rendimiento del software FuelSense 2.0 de Allison Transmission. El estudio ha demostrado que la última versión del software puede lograr ahorros en el consumo de combustible de hasta un 12 %.

El software FuelSense 2.0 se instaló en cuatro camiones Renault D 4x2, equipados para la recogida de residuos, y se activó el modo "Eco" (económico) en vez del "Performance" (rendimiento). Durante el tiempo que duró el estudio, los vehículos recorrieron una media de 1.200 km/mes, sumando más de 21.000 kilómetros cada uno.

Desde la marca destacan que, además del ahorro en combustible, los cuatro camiones redujeron en casi cinco toneladas las emisiones de CO₂, "sin que se viese afectado en ningún momento el rendimiento".

Debido a los resultados del estudio, la conurbación ha optado por instalar FuelSense 2.0 en otros 24 vehículos de su flota, compuesta por 160 vehículos de recogida de residuos, todos ellos equipados con transmisión Allison



WEBTRANS CREA UNA BOLSA DE EMPLEO DIRIGIDA A PROFESIONALES DEL SECTOR

Ante la crisis global provocada por la pandemia y ante el panorama actual y crispación del sector, la plataforma digital Webtrans, ha puesto manos a la obra a sus equipos de programación y marketing para desarrollar y lanzar un espacio gratuito que ayuda a amortiguar la crisis y proteger el negocio de los diferentes agentes del sector de la logística. Todos los transportistas autónomos, empresas de transporte, agencias, y productoras, así como otros agentes de la logística por tierra, mar o aire tienen a su disposición esta herramienta, tanto si ofrecen o buscan empleo, en <https://www.ewebtrans.com/es/bolsa-empleo>.

ANDREAS TOSTMANN, NUEVO PRESIDENTE DE LA JUNTA DIRECTIVA DE MAN TRUCK & BUS

La compañía reorganiza su Junta Directiva y el Dr. Andreas Tostmann, actual responsable de Producción y Logística de la marca Volkswagen, asume el cargo de presidente de la Junta Directiva. Tostmann sucede en el puesto a Joachim Drees, quien abandona, de mutuo acuerdo, la Junta Directiva de MAN Truck & Bus SE y TRATON SE.

Asimismo, el Dr. Martin Rabe, hasta ahora director de Organización, Procesos de Recursos Humanos e Informática en MAN Truck & Bus, sucederá al Prof. Dr. Carsten Intra como miembro de la Junta Directiva de Recursos Humanos y director de Recursos Humanos.

El Consejo de Supervisión agradeció a Joachim Drees la gran labor realizada a lo largo de estos últimos cinco años, ya que la cartera de productos se encuentra muy bien posicionada y se mantiene con éxito en el mercado. En concreto, la nueva generación de camiones recién presentada ha tenido una excelente acogida entre los clientes. Ahora tomará el mando Dr. Andreas Tostmann, un experto en producción con muchos años de experiencia en el Grupo Volkswagen.



CONTINENTAL PRESENTA EL NUEVO NEUMÁTICO CONTI HYBRID HT3 SR



Ha sido desarrollado para responder a las necesidades de transporte de los países del sur de Europa, donde el asfalto es más abrasivo y las temperaturas son más elevadas que en el resto de continente y, por ende, existen aplicaciones más severas en el transporte regional que demandan este tipo de producto.

El nuevo Conti Hybrid HT3 SR está específicamente diseñado para aquellas aplicaciones más severas dentro del transporte regional, como puede ser el transporte de volquetes, alimentos o para la logística agrícola. El dibujo de su banda de rodadura garantiza el equilibrio entre kilometraje y robustez. Además, la extensión del compuesto Hybrid Trailer introduce mejoras específicas en el compuesto de la banda para favorecer la resistencia a cortes y desgarros y su talón reforzado con construcción StaBLE proporciona una mayor resistencia en aplicaciones complejas. El Conti Hybrid HT3 SR representa una extensión de la gama Conti Hybrid HT3 de neumáticos para remolque. Esta familia redefine el transporte regional gracias a su potente rendimiento en carreteras sinuosas y de montaña, a su alta capacidad de adaptación a rutas de larga distancia, al incremento del kilometraje hasta en un 20 % y a la mejora de un 6 % en ahorro de combustible, según el fabricante.

DIESEL TECHNIC IMPLEMENTA TECNOLOGÍA DE ÚLTIMA GENERACIÓN EN SU NUEVO ALMACÉN

Gracias a su nuevo almacén dedicado a recambios de pequeño volumen, y automatizado con tecnología shuttle, Diesel Technic cuenta con un sistema de almacenamiento eficiente que permite ahorrar espacio para facilitar y agilizar la disponibilidad del producto.

Consta de cuatro pasillos con aproximadamente 17,5 m de altura y ofrece espacio para más de 40.000 contenedores que albergarán más de 12.000 referencias. Los 148 carros shuttle serán capaces de procesar un gran número de operaciones de almacenamiento y recogida en poco tiempo, lo que garantiza una mayor velocidad en la preparación y entrega de los pedidos.

“Con esta inversión reforzamos nuestra actividad principal y, gracias a la gran mejora en los servicios de preparación de pedidos, podremos incluso ofrecer una mayor fiabilidad en el suministro a nuestros clientes”, explica Thomas Kaps, Executive Manager Logistics de Diesel Technic.



DAF LANZA LA CAMPAÑA 'EN BUENA FORMA EURO 5 Y EURO 6'

La campaña 'En Buena Forma Euro 5 y Euro 6' ofrece unos packs con coste fijo para asegurar las operaciones de mantenimiento periódico y preventivo con las cuales conservar en plenitud de facultades la flota de camiones DAF Euro 5 y Euro 6. Estará vigente en los puntos de servicio participantes de la red de concesionarios DAF durante los meses de junio, julio y agosto de 2020. Se aplica para modelos DAF XF y CF Euro 4, así como para la gama Euro 5 y Euro 6, combinando en función de cada serie de vehículos concreta piezas originales DAF y piezas del catálogo TRP. Para beneficiarse de los precios máximos promocionales de cada operación de mantenimiento y sustitución de componentes es necesario estar registrado en el programa MAX.

**SECCIÓN OFICIAL
Y PERMANENTE DE
COMUNICACIÓN DE**



EL CORONAVIRUS ACENTÚA LA CAÍDA DE LOS VEHÍCULOS CARROZADOS

ESTADÍSTICAS DE MATRICULACIÓN EN EL SECTOR CARROCERO DE VEHÍCULOS RÍGIDOS

ES UN MOMENTO DELICADO EL QUE VIVIMOS Y LO ES PARA LOS MERCADOS, PARA LAS EMPRESAS Y LOS CONSUMIDORES. LA CONFIANZA, QUE SE ERIGE COMO PILAR BÁSICO DE NUESTRA ECONOMÍA, NO SE MUESTRA CON CLARIDAD, LO QUE TAMPOCO NOS HACE PERDER LA ILUSIÓN DE QUE ACABE DESLUMBRANDO. EL COVID-19 PARECE QUE CONVIVIRÁ CON NOSOTROS Y TODAVÍA TENEMOS QUE APRENDER A VIVIR CON ÉL

Es muy complejo y me atrevería a decir que irrelevante el intentar obtener una lectura interesante o reveladora de lo que ha ocurrido en nuestra economía desde el mes de marzo hasta aquí. Más difícil aún, conseguir pistas de cómo va evolucionar nuestro mercado. El cese de producción y la venta de vehículos, arrastrados durante tres meses no lo hemos gestionado antes por lo que todas las medidas públicas y privadas que se han tomado para reconducir la situación tendrán sus resultados en unos meses. Muchos mirábamos al lejano oriente, donde el mercado (diferente al nuestro pero al fin y al cabo, mer-



Trimestre 1	Categoría N1			Categoría N2			Categoría N3		
	2019	2020	%	2019	2020	%	2019	2020	%
Ambulancia*	172	433	151,7	-	-	-	-	-	-
Basurero	3	3	0,0	12	20	66,7	174	126	-27,6
Botellero	58	33	-43,1	74	57	-23,0	0	1	-
Caja abierta	764	485	-36,5	98	67	-31,6	194	180	-7,2
Caja cerrada	737	502	-31,9	167	134	-19,8	51	40	-21,6
Cisterna	0	1	-	22	12	-45,5	84	89	6,0
Frigorífico (Chasiscabina)	438	444	1,4	165	183	10,9	109	167	53,2
Grúa	13	20	53,8	-	-	-	9	1	-88,9
Hormigonera	-	1	-	-	-	-	117	81	-30,8
Isotermo	36	27	-25,0	14	4	-71,4	24	8	-66,7
Jaula	23	18	-21,7	4	4	0,0	7	9	28,6
Plataforma	35	27	-22,9	12	0	-100,0	33	46	39,4
Portacontenedores	26	1	-96,2	29	25	-13,8	228	166	-27,2
Portavehículos	32	21	-34,4	161	94	-41,6	130	71	-45,4
Servicio contra incendios	-	-	-	8	13	62,5	32	25	-21,9
Silo	-	-	-	-	-	-	14	11	-21,4
Vivienda*	1399	1370	-2,1	-	-	-	-	0	-
Volquete	264	210	-20,5	29	36	24,1	115	118	2,6
Total general	4000	3596	-10,1	795	649	-18,4	1321	1139	-13,8

cado) ya daba pistas de por dónde iría el nuestro. Era evidente que con el cerrojazo al completo en el sector las matriculaciones de vehículos industriales ligeros y pesados en estos meses nos darían gráficas en forma de V. Se han llegado a matricular y fabricar mínimos históricos.

CONTRACCIÓN DEL 29% EN EL PRIMER SEMESTRE

El año 2020 arrancaba de por sí con una previsión de estabilidad o ligera contracción del mercado y las cifras del primer trimestre así lo reflejan. Si bien es cierto que el país se paró a partir del 11 de marzo, la inercia del mercado ya nos daba pistas: contracción del 14% en los tres primeros meses. Sin alteraciones por COVID-19 podríamos haber hablado de una contracción en las contracciones de alrededor del 5%. Todos los tipos de carrocería redujeron su producción salvo la fabricación de ambulancias que pese a la relación directa del vehículo con la pandemia, ha obtenido cifras muy positivas debido a la resolución de diferentes concursos de transporte sanitario autónomos de gran volumen, algo que ya estaba previsto. El segundo trimestre del año 2020, según lo esperado, ha sido catastrófico con una reducción media de las matriculaciones de un 50% respecto al mismo trimestre del año anterior.

ERA EVIDENTE QUE, CON EL CERROJAZO AL COMPLETO EN EL SECTOR, LAS MATRICULACIONES DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES LIGEROS Y PESADOS EN ESTOS MESES NOS DARÍAN GRÁFICAS EN FORMA DE V. SE HAN LLEGADO A MATRICULAR Y FABRICAR MÍNIMOS HISTÓRICOS



Trimestre 2	Categoría N1			Categoría N2			Categoría N3		
	2019	2020	%	2019	2020	%	2019	2020	%
Ambulancia*	199	361	81,4	-	-	-	-	-	-
Basurero	3	2	-33,3	24	13	-45,8	174	91	-47,7
Botellero	78	27	-65,4	122	56	-54,1	6	4	-
Caja abierta	698	403	-42,3	107	46	-57,0	220	129	-41,4
Caja cerrada	951	296	-68,9	249	70	-71,9	70	47	-32,9
Cisterna	-	-	-	15	16	6,7	103	52	-49,5
Frigorífico (Chasiscabina)	647	413	-36,2	280	105	-62,5	178	120	-32,6
Grúa	14	6	-57,1	-	-	-	10	2	-80,0
Hormigonera	-	-	-	-	-	-	161	40	-75,2
Isotermo	42	15	-64,3	13	8	-38,5	16	14	-12,5
Jaula	17	6	-64,7	7	5	-28,6	13	8	-38,5
Plataforma	35	19	-45,7	3	6	100,0	24	16	-33,3
Portacontenedores	24	25	4,2	34	28	-17,6	214	108	-49,5
Portavehículos	46	24	-47,8	178	78	-56,2	153	42	-72,5
Servicio contra incendios	-	-	-	3	8	166,7	40	30	-25,0
Silo	-	-	-	-	-	-	24	12	-50,0
Vivienda*	2173	1192	-45,1	-	-	-	-	0	-
Volquete	291	125	-57,0	42	17	-59,5	136	70	-48,5
Total general	5218	2914	-44,2	1077	456	-57,7	1542	785	-49,1

Carrocerías	Variación 2020/19 (%)
Ambulancia	115
Basurero	-35
Botellero	-47
Caja	-34
Cisterna	-24
Frigorífico	-21
Grúa	-36
Hormigonera	-56
Isotermo	-48
Jaula	-31
Plataforma	-13
Portacontenedores	-33
Portavehículos	-53
Servicio contra incendios	-6
Silo	-38
Vivienda	-31
Volquete de canteras	-34
Total general	-29

Para los carroceros, el periodo enero-junio nos deja un mercado recortado una media del 29% como se puede ver en las tablas adjuntas.

Habitualmente, cada tipo de carrozado, representa la evolución del mercado con el que está relacionado, ya sea el consumo, obra pública, etc., pero este año hay pocos análisis claros. Todo está borroso con la afeción del virus a todos por igual.

¿CÓMO SERÁ LA RECUPERACIÓN?

Muy interesante serán las cifras del mes de septiembre para ver cómo se recuperan los mercados, porque como hacía referencia antes, se esperan gráficos en forma de V y será importante ver con que intensidad nos recuperamos.

Salvador Nuñez Bustos
Secretario Técnico ASCATRAVI

C/ Electrodo, 70, Oficina K
28522 Rivas Vaciamadrid (Madrid)
Tlfno. 91 499 44 83 - Fax 91 499 44 75
ascatravi@ascatravi.org / www.ascatravi.org



ASCATRAVI representa a nivel nacional tanto a los carroceros que a día de hoy son fabricantes de segunda fase, como a aquellos que reparan, reforman o transforman carrocerías. Si necesitas una carrocería, búscala en www.ascatravi.org

¡ENHORABUENA!

Los profesionales del transporte de mercancías han elegido los mejores vehículos del año 2020

#PremiosNacionalesDelTransporte



PATROCINADORES



CONDÚCELO
AHORA



Esta carga la llevamos juntos. Pagar las 3 primeras cuotas, no será una preocupación.

En Mercedes-Benz Trucks queremos que volver a arrancar sea más fácil. Por eso, te ofrecemos que empieces a trabajar con tu nuevo camión sin preocuparte por el pago de las tres primeras cuotas. Mercedes-Benz Trucks con los que mantienen el mundo en movimiento.

Visita tu Concesionario Oficial de camiones Mercedes-Benz
o Consulta en www.mercedes-benz-trucks.es

Ejemplo de Leasing de Mercedes-Benz Financiaci3n Services Espa1a, EFC, S.A. -Avda. Bruselas 30- 28108 Madrid, para un ACTROS 5 1845 LS 4X2. Precio: 94.300,00 € (IVA no incluido), v1lida para ofertas realizadas hasta el 31/07/2020, solicitudes aprobadas hasta el 15/08/2020 y contratos activados hasta el 30/09/2020, teniendo el cliente un plazo de 14 d1as h1biles para ejercer su derecho de desistimiento. Permanencia m1nima de la financiaci3n de 24 meses. Por 0,83 € al mes durante 3 meses y 1.499,99 € al mes en 60 cuotas y una cuota final del mismo importe (1.499,99 €), entrada 8.928,79 €, TIN 2,55%, comisi3n de apertura 853,71 € (1,00%). TAE 2,96%. Precio total a plazos 101.284,38 €. (Todos los importes reflejados no incluyen IVA).

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

