

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

Año 42. #459.
Octubre 2020

TRANSPORTE3

www.transporte3.com

RENAULT TRUCKS IMPULSA LA MOVILIDAD SOSTENIBLE



- El Supremo tumba el requisito de antigüedad máxima •
- La nueva generación de camiones MAN ya está en España •
- Asamblea General de ASTIC 2020 • La pérdida de la honorabilidad, en suspenso •
- Especiales: Vehículos Comerciales y Medios de Pago •

DAILY PROMOTION

PROMOCIONES PROFESIONALES PARA VOLVER A LA ACCIÓN

LLÉVATELO HOY Y NO PAGUES HASTA DENTRO DE 6 MESES



MÁXIMO RENDIMIENTO

Motores de 2,3 litros y 3,0 litros.
Hasta 210 CV y 470 Nm.

MÁS EFICIENTE QUE NUNCA

Hasta 10% de ahorro de combustible.
Hasta 10% de reducción en costes de mantenimiento.

CONDUCCIÓN SEGURA Y SIN ESTRÉS

Nueva dirección asistida eléctrica
y tecnología de ayuda a la conducción.

MÁXIMA CONECTIVIDAD Y SERVICIOS

Mejora el rendimiento y eficiencia
de tu actividad con B-Link Solutions.

Oferta válida hasta el 31 de diciembre de 2020.

IVECO DAILY. CAMBIA TU PERSPECTIVA DE NEGOCIO.

IVECO

Tu socio para el transporte sostenible

**IVECO
CAPITAL**

*Oferta válida para operaciones de préstamo y leasing para toda la gama DAILY MY16 & MY19. Los intereses generados en el periodo de carencia se acumularán al capital. Oferta válida hasta el 31/12/2020 para empresarios y profesionales. Financiación ofrecida, sujeta a estudio y aprobación por parte de Transolver Finance EFC S.A.



¿MÁS CAOS EN EL TRANSPORTE?



Luis Gómez-Llorente
Director de Transporte 3

Mientras nos adentramos en la segunda ola de la pandemia, el sector sigue esperando a que se produzcan avances en las promesas que los responsables del Ministerio de Transportes hicieron el pasado mes de julio para evitar el paro patronal. En principio, se fijó como fecha límite para su cumplimiento el próximo 31 de diciembre, pero todo parece indicar que comenzaremos 2021 y pocas cosas habrán cambiado.

Por otra parte, la reciente sentencia del Tribunal Supremo que anula el requisito de antigüedad máxima contribuye a añadir más incertidumbre en el sector. Tal y como reclamaba la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, el alto tribunal ha anulado el artículo 2.22 del Real Decreto 70/2019, de 15 de febrero, por el que se modifica el artículo 44 del Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres (ROTT). A partir de ahora quien pretenda obtener una autorización de transporte público de mercancías nueva no tendrá que acreditar que disponía de un vehículo de menos de cinco meses de antigüedad (desde su primera matriculación) en el momento de realizar la solicitud.

“Este tipo de decisiones, llenan de desconcierto a un sector afanado desde hace muchos años en la modernización de flotas, en el descenso de emisiones y en el cuidado de la seguridad vial. Ahora, esta medida envía al sector el mensaje de que cualquier vehículo vale para acceder al sector con tal de que haya pasado la ITV, desincentiva la inversión y ofrece una enorme ventaja competitiva a sujetos que ni siquiera debieran estar en el mercado”, exponen desde el CNTC.

Desde Fenadimser van un poco más allá y vaticinan que “provocará la entrada masiva y desordenada de nueva mano de obra sometida a grandes multinacionales y plataformas tecnológicas, lo que supondrá en la práctica la “uberización” del transporte de mercancías en España”.

En la situación actual parece improbable que se produzca un desembarco masivo de ‘aventureros’ en el transporte de mercancías por carretera, pero si el Ministerio de Transportes no encuentra la fórmula legal que contrarreste los efectos de esta sentencia, sí existirá un cierto riesgo de que el sector “se convierta en la selva”.



03



06



28



30



32



36



43

03 EDITORIAL
¿Más caos en el transporte?

32 REPORTAJE
IVECO, en el VIII Congreso de Gasnam

28 PRODUCTO
Renault Trucks impulsa la movilidad sostenible

36 ESPECIAL
Vehículos Comerciales

06 EN PORTADA
El Tribunal Supremo tumba la antigüedad máxima

30 PRODUCTO
Excelente acogida a la nueva generación de camiones MAN

43 ESPECIAL
Medios de Pago

TRANSPORTE3



10 REPORTAJE

Asamblea ASTIC 2020

20 REPORTAJE

El 'Camión del Año 2020' llega a la flota de Primafrio

56 ASCATRAVI

Transporte de biomasa: Eficiencia y responsabilidad

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

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), 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





EL TRIBUNAL SUPREMO TUMBA LA ANTIGÜEDAD MÁXIMA

CONSIDERA QUE SUPONE “UNA INJUSTIFICADA BARRERA DE ACCESO A LA ACTIVIDAD EN EL SECTOR”

EL ALTO TRIBUNAL DA LA RAZÓN A LA COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA Y ELIMINA EL REQUISITO DE ANTIGÜEDAD MÁXIMA DE 5 MESES EXIGIDA A LOS VEHÍCULOS QUE ACCEDAN POR PRIMERA VEZ AL SECTOR DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA

En su sentencia, el Tribunal Supremo no ha tenido en cuenta los argumentos de defensa del medio ambiente, de la mejora de la seguridad vial y de la ordenación del sector que plantearon las organizaciones miembros del Comité Nacional del Transporte por Carretera. Han pesado más los argumentos defendidos por la CNMC al considerar que el requisito de antigüedad “supone una injustificada barrera de acceso a la actividad en el sector del trans-

porte que, además, introduce una evidente distorsión en el mercado y afecta a la competencia efectiva, al exigir a quienes intenten convertirse en nuevos operadores los sobrecostos correspondientes a la adquisición de un vehículo de una antigüedad no superior a cinco meses,...y todo ello sin que se haya demostrado la existencia de una razón imperiosa de interés general que haga necesario introducir en la normativa reguladora la referida medida limitativa”

CUALQUIER VEHÍCULO VALE PARA ACCEDER AL SECTOR
El Departamento de Mercancías del Comité Nacional del Transporte por Carretera ha manifestado su enorme preocupación por las consecuencias que van a derivarse de la anulación del artículo 2.22 del Real Decreto 70/2019, de 15 de febrero, por el que se modifica el artículo 44 del Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres (ROTT). A partir de ahora quien pretenda obtener una autorización de transporte público de mercancías nueva no tendrá que acreditar que disponía de un vehículo de



LAVA TU CAMIÓN POR MENOS DE 1€

HYDRA WASH

Es hora de hacer un cambio radical



menos de cinco meses de antigüedad (desde su primera matriculación) en el momento de realizar la solicitud.

“Este tipo de decisiones, llenan de desconcierto a un sector afanado desde hace muchos años en la modernización de flotas, en el descenso de emisiones y en el cuidado de la seguridad vial, objetivos que, hasta la fecha, han supuesto la inversión de ingentes cantidades de dinero en la adquisición de vehículos limpios. Ahora, esta medida envía al sector el mensaje de que cualquier vehículo vale para acceder al sector con tal de que haya pasado la ITV, desincentiva la inversión y ofrece una enorme ventaja competitiva a sujetos que ni siquiera debieran estar en el mercado”, exponen desde el CNTC.

A PARTIR DE AHORA QUIEN PRETENDA OBTENER UNA AUTORIZACIÓN DE TRANSPORTE PÚBLICO DE MERCANCÍAS NUEVA NO TENDRÁ QUE ACREDITAR QUE DISPONÍA DE UN VEHÍCULO DE MENOS DE CINCO MESES DE ANTIGÜEDAD (DESDE SU PRIMERA MATRICULACIÓN) EN EL MOMENTO DE REALIZAR LA SOLICITUD



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



¿"UBERIZACIÓN" DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS?



Fenadismar considera que la sentencia incidirá en la desregulación y precarización del sector del transporte por carretera, especialmente en el segmento del transporte ligero. "La eliminación el único requisito que se mantenía provocará la entrada masiva y desordenada de nueva mano de obra sometida a grandes multinacionales y plataformas tecnológicas, lo que supondrá en la práctica la "uberización" del transporte de mercancías en España", vaticinan.

"POR LO VISTO, SEGURIDAD VIAL Y SALUD PÚBLICA, A JUICIO DEL TRIBUNAL SUPREMO, SON BIENES DE MENOR VALOR QUE LA VERSATILIDAD DE LA PROFESIÓN DEL TRANSPORTE, O EL BIENESTAR DEL MERCADO DEL VEHÍCULO USADO", LAMENTAN DESDE EL CNTC

SE FRENARÁ EL REJUVENECIMIENTO DE LAS FLOTAS

Esta medida que llevaba en el ordenamiento español desde el 20 de marzo de 2007, incluida en la ORDEN FOM/734/2007, de 20 de marzo, tenía como efecto inmediato el rejuvenecimiento de las flotas de transporte, pues todo aquél que quisiera incrementar su flota debería hacerlo con un vehículo más moderno que el más joven del que dispusiere. "Ahora, con su supresión, cualquier persona que disponga de un vehículo de más de 20 años podrá acceder a la profesión, siendo el inicio de flotas antediluvianas, con las consecuencias que ello comporta, no solo para la seguridad vial y el medioambiente, sino también para la calidad del servicio que se ofrece al consumidor final", anticipan los representantes de las principales asociaciones de transportistas.

En este sentido, desde Fenadismar alertan del preocupante envejecimiento de la flota que se ha producido "como consecuencia de la crisis económica que padeció nuestro país desde 2008". En Julio de 2020, la media de edad prácticamente duplicaba la existente en 2007, en concreto 13'8 años para los vehículos rígidos, 7'6 años para cabezas tractoras y 8'7 años en el caso de los vehículos ligeros.

EVITAR QUE EL TRANSPORTE SE CONVIERTA EN UNA SELVA



Desde el CNTC que preside Carmelo González hacen un llamamiento a la Administración para que, "de inmediato", adopte las medidas que sean oportunas "para evitar que el mercado de transporte se convierta en la selva".

**A PESAR DE TENER PLAZOS
IMPOSIBLES...**

**... ESTÁS CÓMODO
EN TU CABINA.**

Nuevo MAN TGX. Simply my truck.

Independientemente de lo ajustados que sean los plazos de entrega con el nuevo MAN TGX siempre te sentirás cómodo. La nueva cabina gira en torno a un individuo: el conductor. Su concepto revolucionario hace que la conducción sea más fácil y confortable que nunca, además sus nuevas funcionalidades, como el sistema de control inteligente MAN SmartSelect o el panel de control digital a color de 12.3 pulgadas, hacen que la conducción sea casi un juego de niños. #SimplyMyTruck





60 ANIVERSARIO DE LA ASOCIACIÓN DE TRANSPORTISTAS VETERANA EN ESPAÑA

ASAMBLEA ASTIC 2020

ESTA ODIOSA CRISIS SANITARIA HA HECHO MÁS VISIBLE NUESTRO SECTOR Y, CON SU SUMINISTRO ININTERRUMPIDO, QUE LA POBLACIÓN LE RECONOZCA SU GRAN VALOR (BASANTE)

La revista decana en España de la prensa del transporte -TRANSPORTE 3- felicita a la Asociación del Transporte Internacional por Carretera (ASTIC), veterana de las organizaciones empresariales españolas de este sector, por su sexagésimo cumpleaños, y le desea muchos más éxitos, así como que el próximo año, libres todos ya por fin de este maldito COVID-19, tan fausto evento pueda celebrarse como merece, es decir, presencialmente, como sus Asambleas se han hecho siempre, en lugar de tener que hacerlo por video-conferencia. En cualquier caso, una vez más, nuestra revista ha estado presente en dicha Asamblea, aunque haya sido desde la pantalla de un ordenador, y en las siguientes páginas nuestro habitual colaborador jurídico Francisco Sánchez-Gamborino, también Asesor Jurídico de ASTIC, ofrece un resumen de lo tratado.

SALUDO DE LA IRU

La sesión comenzó con unas palabras, en castellano más que aceptable, del alemán **Sr. Matthias MAEDGE**, Delegado General de la Unión Internacional de los Transportes por Carretera (IRU), de la que, como él mismo recordó, ASTIC es miembro en España. El alto representante se refirió, además, a las difíciles circunstancias que hoy atraviesa nuestro sector, como la escasez de conductores, lo que choca con el elevado paro existente, especialmente entre los jóvenes -y cuya solución, precisamente por ello, pasa por hacer atractivo al sector-, las limitaciones medioambientales -con las que habrá que convivir-, la digitalización, o la protección de datos -que, tratadas de manera inteligente, pueden suponer oportunidades y ventajas-. En todos estos frentes está trabajando IRU. Con la permanente colaboración de ASTIC, que el Sr. MAEDGE destacó y agradeció, deseando máxima utilidad a la Asamblea que enseguida se desarrollaría.

INFORME DEL PRESIDENTE BASANTE

Como es habitual, se guardó un minuto de silencio por las personas fallecidas desde la última Asamblea, incluso por COVID-19, en el marco de ASTIC o sus allegados: Cristina Calsina, Federico Martín Olmos, Carlos Pascual Quirós (ex-Secretario General de

ASTIC), Vicente Juan Rico, Rosa Baldoví, Luís de la Fuente y Pedro Domínguez. Nuestro pésame a sus familias. Descansen en paz.

Entrando ya en los asuntos estatutarios, quedó aprobada el Acta de la anterior sesión, celebrada en Granada, 14 Junio 2019 y de la que TRANSPORTE 3 informó en su número 447 (págs. 14-18).

Pasando enseguida el Presidente de ASTIC, D. Marcos BASANTE, a tratar algunos de los asuntos que más interesan a las empresas transportistas afiliadas.

- **60 Aniversario de ASTIC.** El Presidente expresó su reconocimiento a los fundadores de ASTIC y a quienes los apoyaron desde el principio, haciendo que sea hoy la asociación veterana del transporte por carretera en España.
- **2020, año de la pandemia.** El mes de Marzo cambió todo. Obligó a cancelar las celebraciones de los sesenta años de ASTIC, que tendrán lugar -ojalá- en 2021, como "Aniversario 60 + 1". El año había empezado moderadamente bien, con cierta recuperación de la crisis de 2015 e incluso ligero crecimiento. Pero **la súbita e inesperada irrupción del COVID-19 trastornó y estropeó todo**, empezando por el enorme número de fallecidos (en España, más de 32.500) y ha producido y sigue causando unas pérdidas económicas colosales, caída libre del PIB, déficit disparado, etc. Y la incertidumbre de los ERTES, a intentar ampliar a los subsectores más en peligro del transporte por carretera, de las limitaciones que los gobiernos puedan imponer, etc.

Con todo, esta odiosa crisis sanitaria **ha hecho más visible nuestro sector** y, con su suministro ininterrumpido de alimentos, medicinas, etc., ha hecho que la población le reconozca su valor.

Ahora se inician las campañas de exportación (fruta de invierno), esperemos que sirvan algo a la recuperación de las empresas transportistas. También **hemos de tender al optimismo** al haber sido aprobado el "**Paquete de Movilidad**" en la UE. En lo que ASTIC ha ejercido una intensa labor, que parece estar fructificando (después se darían más detalles). También estamos presentes en otros frentes que preocupan al sector, para unirse al resto de la sociedad y colaborar en asuntos tales como la seguridad, el aumento de áreas de descanso para conductores, la protección al medio ambiente, etc. Cosa buena ha sido que desde 2017 ASTIC forma parte de la CEOE, lo que útilmente la acerca a los centros de poder y toma de decisiones. En materia de formación, ASTIC está impartiendo su II Máster, con tanto éxito como el primero.

En definitiva, en una futura época -ojalá venga pronto- de "normalidad", la mayoría de empresas saldrá adelante, y **el transporte por carretera**, con su rapidez y versatilidad superiores a otros modos, demostrará que sigue siendo la **piedra angular en que se basa la economía europea**. Y no se olvide que la **flota española es la segunda** más importante de la UE.

EL "PAQUETE DE MOVILIDAD", EN PARTE POR EL ESFUERZO DE ASTIC, HA SIDO APROBADO Y PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA UE DE 31 JULIO 2020 (VALDIVIA)

INTERVENCIÓN DEL DIRECTOR VALDIVIA

Como viene siendo habitual en sus Asambleas, D. Ramón VALDIVIA, Director General de ASTIC, trazó un panorama de la actividad de la asociación y sus afiliados: del movimiento de vehículos en transporte internacional en el último periodo, de la evolución de la matriculación de camiones en España, frente al resto de Europa occidental (caída en 2008-2009, y ahora otra vez en 2020, como previsiblemente cerrará el año), etc.

Destacó la **intensa actividad** de ASTIC: han sido emitidas 41 circulares, 306 notas informativas, 38 documentos de trabajo y 123 flases informativos, incluyendo información constante de interés para los afiliados, en especial restricciones de tráfico por COVID-19 en otros países europeos. ASTIC ha participado en 5 sesiones de los órganos de gobierno, 2 de UOTC, 2 encuentros y reuniones, 11 reuniones y seminarios de IRU, y 5 encuentros en



Marcos Basante, Presidente de ASTIC.



Ramón Valdivia, Director General de ASTIC.

ES NECESARIO UN PRONTO ACUERDO ENTRE TRANSPORTISTAS Y CARGADORES, QUE SUPERE SUS “PROBLEMAS HISTÓRICOS” Y EVITE LA IMPOSICIÓN UNILATERAL POR EL MINISTERIO (RALLO)

la UE. Se sigue desde Septiembre impartiendo presencialmente el II Master, interrumpido en Marzo por razón de la pandemia; si tiene tanto éxito como el I, el año que viene ASTIC convocará su III edición. Es fundamental comunicar a la sociedad el trabajo de ASTIC y sus éxitos. Por eso dedica a ello gran atención, siendo la asociación de que durante el último año más veces han hablado los medios, sectoriales como generales (crisis de los chalecos amarillos, transporte internacional, BREXIT, etc.). Además de su también presencia en redes sociales: Twitter, LinkedIn, etc. Ofreció datos a fecha actual sobre número de afiliados, recientes altas y bajas, y cuota media.

Introdujo el importante asunto del “Paquete de Movilidad” (“Mobility Package”), insistiendo en que ASTIC ha ejercido intensa presión en favor de su aprobación, la cual ha sido en efecto publicada en el Diario Oficial de la UE de 31 Julio 2020.

A este asunto se refirió en detalle D. José Manuel PARDO; Director Técnico de ASTIC. Quien, tras recordar la existencia de un calendario para entrada en vigor -hasta 2026- de sus diversas previsiones, y el enfrentamiento entre “bloques” de países, centró su explicación en:

- Tiempos de conducción y descanso (en vigor desde 20 Agosto 2020; para v. ligeros, 2026). Lo más importante es la obligación de retorno a la base de la empresa o domicilio del conductor cada cuatro semanas (tres si se han realizado 2 descansos semanales seguidos). A partir de 31 Diciembre 2024, obligatorio el registro de las últimas 56 jornadas en la tarjeta del conductor.



María José Rallo, Secretaria Gral. de Transportes del Ministerio.

- Tacógrafos inteligentes de segunda generación. Registra por satélite, cada 3 horas, los lugares de inicio y fin del trabajo diario, cruce de fronteras, carga y descarga. Su instalación será obligatoria: desde 21 Agosto 2023, en los vehículos nuevos; desde 21 Agosto 2024, en todos los de transporte internacional que tengan instalado tacógrafo de 1ª generación; desde 21 Agosto 2025, en todos los que efectúen transporte internacional.
- Desplazamiento de trabajadores. Es el principal “caballo de batalla”. Se trata de una Directiva cuyo plazo de trasposición termina 21 Febrero 2024. Al excluir de su regulación el transporte en tránsito, el bilateral y el triangular si es accesorio de un bilateral, en la práctica se aplicará solo al cabotaje.
- Acceso a la profesión y al mercado (se aplicará desde 21 Febrero 2020; para v. ligeros, Mayo). Se exigirá poseer vehículos con base en el estado de establecimiento, en número proporcional al volumen de operaciones de la empresa, personal administrativo, infraestructura técnica, etc. Para el cabotaje, se establece un periodo “de enfriamiento” de 4 días entre cada dos periodos.

Finalmente, en cuanto al Derecho nacional, el Sr. Pardo refirió que se estudia la posibilidad de establecer sanciones administrativas por el impago de portes superior a 60 días. Y respecto al asunto de la carga y la descarga, describió los actuales sistemas nacionales francés y portugués, y la tercera alternativa de excluir en la LOTT la posibilidad de ser efectuada por el conductor.

VIAJEROS – INTERVENCIÓN DEL SR. PÉREZ CARASA

Como es habitual, el Representante del subsector de transporte internacional de viajeros (cuyos principales operadores están afiliados a ASTIC) -en este caso, D. Ignacio PÉREZ CARASA, del Grupo ALSA- se refirió a la actualidad en dicho ámbito. Su evolución, últimamente, ha sido muy desfavorable, por causa del COVID-19, con una caída de casi el 50 % respecto a 2019. En Agosto, aún superior a Julio: del 57 %. Y eso que la prensa ha apoyado a este sector, con el mensaje cierto de que en los autobuses no se transmite el virus. Como principales retos ante la nueva estrategia de movilidad destacó: la definición del nuevo marco concesional adaptado a los flujos de demanda; la evolución de los contratos administrativos de transporte y la financiación de las “obligaciones de servicio público” deficitarias que asuman las empresas transportistas; y la protección medioambiental, que pasa por desincentivar el uso del coche privado.

INTERMODAL – INTERVENCIÓN DE PEREZ MILLAN

D. Antonio PÉREZ MILLÁN, Presidente de la Unión de Operadores de Transporte Combinado (UOTC), trató asuntos de actualidad como: a) el proyecto “ECO Valencia”, por la naviera Grimaldi; b) la declaración por la UE de 20121 como “año del Ferrocarril”, que

TU NUEVA MASTER RED EDITION AL SERVICIO DE TU NEGOCIO

DE PROFESIONAL A PROFESIONAL



 **3 AÑOS DE GARANTÍA
Y MANTENIMIENTO**



CONFÍA TU NEGOCIO A LOS MÁS PROFESIONALES CON LA MASTER RED EDITION Y DISFRUTA DE 3 AÑOS DE GARANTÍA Y MANTENIMIENTO, INCLUIDOS*

En Renault Trucks hemos diseñado el vehículo que se adapta a las necesidades de los profesionales como tú. Con la nueva y **exclusiva Master Red Edition**, podrás diseñar la furgoneta, el chasis cabina o la plataforma cabina que mejor se adapte a tu actividad, sea cual sea, y personalizarla con diversos packs para **maximizar tus operaciones de transporte**.

Pero esto no es todo, ahora también te ofrecemos la tranquilidad y la seguridad que estabas esperando, tu **nueva Red Edition con 3 años de garantía y mantenimiento**.

Además, también ponemos a tu disposición nuestro **servicio de asistencia 24/7** con el que nuestros técnicos profesionales acudirán allá dónde lo necesites, cualquier día de la semana, sea cual sea la hora.

¿A qué estás esperando? Benefíciate ya de la experiencia y profesionalidad de Renault Trucks al servicio también de la gama ligera. La oferta es limitada.



renewalt-trucks.es/master-garantia



*La campaña incluye los modelos Master Fase2 FWD y RWD. Renault Trucks subvenciona el 100% del coste técnico de la garantía y el mantenimiento durante 3 años para las siguientes utilidades: uso regional - hasta 50.000 kms/ 3 años (frecuencia de mantenimiento cada 40.000 km), uso urbano - hasta 30.000 kms/ 3 años (frecuencia de mantenimiento cada 20.000 km). Oferta válida desde el 1 de julio hasta el 31 de diciembre de 2020 o hasta 300 unidades. Consulta los detalles en www.renewalt-trucks.es.



Carlos Pascual (R.I.P.), ex-Secretario General de ASTIC, homenajeado en 2011.

HA FALLECIDO POR COVID-19 CARLOS PASCUAL, EX-SECRETARIO GENERAL DE ASTIC Y AMIGO; PARA ÉL NUESTRO RECONOCIMIENTO A SU LABOR Y NUESTRO RECUERDO MÁS CARIÑOSO

ya se verá en qué termina (si en colaboración con la carretera o en simple traspaso de mercancías de un modo a otro); c) gestiones ante el Ministerio para la obtención de ayudas, por ahora infructuosas; y d) cambios de personas en RENFE, concretamente con el acceso a un cargo relevante por D. Joaquín DEL MORAL, ex-Director General de Transportes y a quien une a ASTIC buena relación.

CUENTAS

D^a Carmen ARIAS hizo una revisión del Informe de Auditoría y sus principales datos, en cuanto a balance de situación, cuenta de pérdidas y ganancias, principales fuentes de ingresos, y resultado antes de impuestos. Por su parte, D. Ramón VALDIVIA se refirió al cierre de 2020 y su resultado antes de impuestos (estimado), al presupuesto para 2021. Todo ello fue aprobado.

OTRAS INTERVENCIONES

D. Pedro CONEJERO, de Transportes Caudete, S.A., puso mayor énfasis en algunas otras cuestiones, como: a) la carga y la descarga por los conductores, que consideró muy desaconsejable (gran parte de las lesiones y bajas laborales son por este motivo, además de tener que ser esa actuación remunerada como tiempo de trabajo); b) debería haber un Convenio colectivo único para toda España (para evitar las actuales grandes diferencias entre unos y otros, con consiguiente desigualdad de costes y distorsión de la competencia entre transportistas); c) BREXIT, que activará el uso del Cuaderno TIR (cuya venta ha sido una de las tradicionales fuentes de ingresos en ASTIC) para viajar al Reino Unido; y d) debería ponerse más atención al posible uso de las energías alternativas, especialmente del gas, por su economía respecto al gasóleo.

D. Jordi GARCÍA VIÑA, de KPMG, se refirió al Informe, cuya primera parte ya está disponible en la web de ASTIC, elaborado por su empresa, en que se determina el

grado de legalidad de las situaciones que en la práctica se producen tanto en el ámbito societario como en el laboral, en relación a la internacionalización de empresas de transporte por carretera. Y anunció la que será su segunda parte, y su calendario, en la que se pretende desarrollar aspectos cuantitativos de esta internacionalización, y en la que estará cada vez más presente el aspecto medioambiental.

Por último, D. Ruggero MUGHINI, Director General de IVECO España, destacó el permanente apoyo de su marca a ASTIC, también en un año tan complicado como está siendo 2020, por las rígidas medidas impuestas: tuvieron fábricas cerradas, ha sido difícil lograr la apertura 24 horas de sus talleres, también han sufrido el bloqueo temporal de contratos de mantenimiento (los vehículos estaban parados), moratoria en el pago de los plazos de compra, renting, etc. Pese a todo, también siguen en curso sus proyectos como desarrollo de vehículos a gas, eléctricos, etc.

CLAUSURA – MINISTERIO DE TRANSPORTES

El acto final de la Asamblea fue protagonizado por D^a María José RALLO, Secretaria General de Transportes del Ministerio homónimo. Subrayó, para poder “avanzar” en la “hoja de ruta” de su Ministerio, la **necesidad de un pronto acuerdo entre transportistas y cargadores**, “los propios participantes de la cadena de valor del transporte”, que sobre la base de “empatizar con la otra parte” logre superar sus “problemas históricos”, “entendiendo [además] los tiempos que nos ha tocado vivir”. Se trata de la Mesa de negociación tripartita, cuya primera reunión tuvo lugar el 24 Septiembre, estando prevista la segunda para mediados de Octubre. Con clara referencia al conflictivo **asunto de la carga y la descarga**: en concreto, si cabe prohibir por ley su realización por los conductores. En tal sentido, la Representante ministerial lamentó el rechazo del Comité Nacional a la figura del mediador propuesta por el Ministerio. Pero insistió en la preferencia del acuerdo, que aún es posible, frente a una posible decisión unilateral por la Administración. En fin, la Sra. Rallo **valoró muy positivamente** el contenido del **“Paquete de Movilidad”** recién aprobado por la UE, como “avance importante en la defensa de las condiciones sociales y salariales de los trabajadores [...] en la seguridad jurídica [...] evitando que algunos países rompan la unidad de mercado”. Dicho lo cual, declaró clausurada esta Asamblea.



TEXTO Y FOTOS DE:
FRANCISCO SÁNCHEZ-GAMBORINO
DOCTOR EN DERECHO.
ABOGADO ESPECIALISTA
EN TRANSPORTES.
VICEPRESIDENTE DE LA COMISIÓN
DE ASUNTOS JURÍDICOS DE IRU.
abogados@sanchez-gamborino.com

DAF CF PURE EXCELLENCE

Siempre Disponible

Alta disponibilidad y durabilidad.

Construido para soportar las condiciones más adversas.

Robusto y con una gran capacidad de carga útil.



Todo lo que podrías esperar
de una marca número 1

WWW.DAF.ES



CONOCE CUÁLES SERÁN LAS MULTAS PARA LOS MOROSOS DEL SECTOR

LAS SANCIONES PODRÍAN LLEGAR A 6.000 EUROS

EL MINISTERIO DE TRANSPORTES HA DADO A CONOCER EL ANTEPROYECTO DE LEY DE MODIFICACIÓN DE LA LOTT PARA ESTABLECER UN RÉGIMEN SANCIONADOR ESPECÍFICO PARA EL SECTOR DEL TRANSPORTE POR CARRETERA, EN BASE AL COMPROMISO ASUMIDO CON LAS ASOCIACIONES DE TRANSPORTISTAS EL PASADO MES DE JULIO

Conforme se recoge en el texto legal sometido a consulta, será sancionado todo retraso en el pago que supere el plazo máximo legal de 60 días. La cuantía de la sanción variará en función del importe del pago retrasado: si la factura no supera los 2.000 euros, la sanción será por hasta dicho importe, si es inferior a 4.000 euros la sanción también será por el importe que se adeude, y cuando la factura cuyo pago se retrasa supere los 4.000 euros la sanción podrá llegar a los 6.000 euros. Este Anteproyecto, que se tramitará por vía de urgencia en su fase administrativa, será posteriormente remitido al Congreso de los Diputados para su tramitación parlamentaria.

OTRO RÉGIMEN SANCIONADOR

Por otra parte, todos los Grupos Parlamentarios aprobaron el pasado 22 de septiembre tramitar una Proposición de Ley de Refuerzo de Lucha contra la Morosidad en las Operaciones Comerciales, con el fin de regular un régimen de infracciones y sanciones para todos los sectores económicos de actividad. Una

medida que nació en la Comisión de Reconstrucción Social y Económica promovida en el Congreso de los Diputados para establecer medidas de reactivación del país tras la crisis ocasionada por el coronavirus. Sobre la base de la actual regulación legal de lucha contra la morosidad, aprobada en 2014, que prohíbe que el plazo de pago máximo supere los 60 días, el proyecto de ley que se tramita en el Parlamento establece diferente tipo de sanciones en función del plazo incumplido: así si el plazo de pago es inferior a 90 días se sancionaría con multa de hasta 3.000 euros, elevándose hasta los 100.000 euros si se supera dicho plazo.

LA MOROSIDAD EN NIVELES ELEVADOS

Los resultados actualizados del Observatorio permanente de la morosidad y los pagos en el sector del transporte por carretera en España reflejan que los plazos de pago se situaron en 82 días de media en agosto, cuatro días menos que en julio, pero aún por encima de los plazos registrados en los meses pre-coronavirus.





Estando en ruta, cada minuto cuenta.

Si se encuentra con una avería en carretera, la tarjeta Mercedes ServiceCard le pondrá de nuevo en marcha como si nada hubiera pasado.



24h

- Agiliza las intervenciones en caso de 24H:
- Sin tasas de transacción.
- Con garantía de pago asegurada.



- Con precios más ajustados en diferentes marcas de 37 países diferentes.
- Podrá usar el software UTA Drive&Save para optimizar los repostajes de su flota.



- Transparente y cómodo: reciba todos los cargos en una única factura por país de suministro.
- Tramitación gratuita de reclamaciones en toda Europa.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust





EL SUPREMO ANULA PARCIALMENTE LA REGULACIÓN DE PÉRDIDA DE HONORABILIDAD

EL GOBIERNO SE VERÁ OBLIGAR A TRAMITAR UN NUEVO PROYECTO LEGAL ACORDE A LA SENTENCIA

ERA UNA DE LAS NOVEDADES MÁS CONTROVERTIDAS INCLUIDAS EN EL NUEVO REGLAMENTO DE ORDENACIÓN DE LOS TRANSPORTES TERRESTRES (ROTT), QUE ENTRÓ EN VIGOR EN FEBRERO DEL PASADO AÑO

La normativa europea considera la honorabilidad como uno de los cuatro requisitos necesarios para el ejercicio de la actividad del transporte por carretera. En desarrollo de tal previsión comunitaria, el nuevo ROTT reguló los supuestos en que se puede perder el requisito de honorabilidad y las consecuencias de dicha pérdida. Sin embargo, dicha regulación no ha estado exenta de sucesivos cuestionamientos desde diferentes ámbitos judiciales y administrativos, y Fenadismar junto a otras organizaciones que componen el Comité Nacional de Transporte por Carretera presentó un recurso ante el Tribunal Supremo.

INCORRECTA TRASPOSICIÓN Y POCO GARANTISTA

Ahora el alto tribunal ha admitido a trámite este recurso y ha declarado nula la regulación contenida en el nuevo ROTT sobre el procedimiento establecido para decretar la pérdida del requisito de honorabilidad, al resultar contrario a derecho "por la incorrecta trasposición" del Reglamento europeo que regula dicho requisito. La sentencia, que anula un precepto entero del nuevo ROTT, señala que el procedimiento establecido se limita a un simple trámite de alegaciones, sin garantía alguna para el administrado, cuando debería haberse regulado un

procedimiento administrativo completo. En palabras del propio Tribunal recogidas en la sentencia: "Por ello, hay que concluir que la finalidad de la exigencia del procedimiento administrativo completo tras la imposición de la sanción no puede ser sino el deseo que haya un procedimiento cuyo objeto específico sea precisamente la comprobación de si la pérdida de la honorabilidad es o no proporcionada."

SIN EFECTO TODOS LOS PROCEDIMIENTOS SOBRE PÉRDIDA DE HONORABILIDAD

A partir de este momento todos los procedimientos sobre pérdida de honorabilidad tramitados por las



Comunidades Autónomas y por el propio Ministerio quedarán sin efecto y sin posibilidad de tramitar nuevos procedimientos, lo que en consecuencia obligará al Gobierno a tramitar un nuevo proyecto legal acorde al contenido de la sentencia del Alto Tribunal.



Vehículos
Comerciales

Pídetes un Crafter por 290 €/mes* con My Renting

Esta vez, el gran actor de reparto eres tú

En este preciso instante miles de personas están pidiendo cosas online.

¿Y sabes a quién le toca repartir todo esto? ¡Sí, sí, a ti! Y gracias al Crafter estarás preparado para todo lo que venga. Píde el Crafter por 290 €/mes* con My Renting.



Fieles al
original

*Oferta Volkswagen Renting S.A. para un Crafter 30 Furgón Batalla Media L3H2 2.0 TDI FWD 75 kW (102 CV) 6 Vel. 3000 kg. Plazo 48 meses. Cuota (Sin IVA) de 290,00 € al mes. Entrada (Sin IVA) de 5.028,89 €. Kilometraje: 15.000/año. Incluye mantenimiento y reparaciones, seguro a todo riesgo con franquicia. No incluye cambio de neumáticos. Oferta válida para 20 unidades en Stock. Oferta válida para vehículos con alta de cliente, matrícula y baja del 1 al 30 de septiembre. Oferta para clientes profesionales destinados al sector del transporte o mensajería (para otros sectores, consultar precio). Ofertas válidas hasta 30/09/2020 salvo variación en las condiciones del precio del vehículo. Incompatible con otras ofertas financieras. Gama Crafter con motores EU6 consumo medio WLTP: 9,4 l/100 km. Emisión de CO₂ WLTP: 243 g/km. Emisión de CO₂ NEDC: 196 g/km. La imagen incluye equipamiento opcional con sobreprecio. Para otras versiones o equipamientos, consulte en su Concesionario Volkswagen Vehículos Comerciales.

volkswagen-comerciales.es



EL 'CAMIÓN DEL AÑO 2020' LLEGA A LA FLOTA DE PRIMAFRÍO

INCORPORA 300 UNIDADES DE VOLVO FH CON I-SAVE DE 460 CV A SU FLOTA

LA COMPAÑÍA MURCIANA HA REALIZADO UNA INCORPORACIÓN HISTÓRICA DEL VOLVO FH CON I-SAVE, UN VEHÍCULO QUE HA SIDO DESIGNADO 'CAMIÓN DEL AÑO 2020' POR UN JURADO COMPUESTO POR MÁS DE UN CENTENAR DE EMPRESARIOS DEL SECTOR

Los 300 camiones están equipados con Cabina Globetrotter, Retarder, I-Park Cool y ADR, y serán entregados a lo largo de las próximas semanas. Además, incluyen un contrato de mantenimiento y reparaciones Gold, para garantizar el máximo tiempo de actividad posible.

"ES EL CAMIÓN ADECUADO PARA NUESTRAS RUTAS"

El acto de entrega de las primeras unidades, que tuvo lugar en la sede principal de Grupo Primafrío, ubicada en Alhama de Murcia, contó con representantes de ambas entidades, que coincidieron en destacar la importancia del acuerdo para ambas empresas. Giovanni Bruno, CEO de Volvo Trucks España, destacó "los buenos resultados y la confianza que los clientes están depositando en el Volvo FH con I-Save" y señaló que es "un privilegio" que este modelo forme parte de una de las flotas más grandes de Europa".

Por su parte, José Esteban Conesa, Consejero Delegado de Primafrío, explicó que tras probar durante dos meses este camión "los resultados fueron muy buenos". "Es el camión adecuado para nuestras rutas y se ajusta a nuestra filosofía empresarial, es un vehículo fiable que nos garantizará calidad y rentabilidad", concluyó.

CAMIÓN DEL AÑO 2020



Un jurado compuesto por más de un centenar de empresarios del sector del transporte de mercancías y profesiones del ámbito de la automoción otorgaron esta distinción al Volvo FH I-Save. Giovanni Bruno, CEO de Volvo Trucks España, recogió el galardón de manos del Presidente de la CETM, Ovidio de la Roza.



Giovanni Bruno, CEO de Volvo Trucks España, hizo entrega de una placa a José Esteban Conesa, Consejero Delegado de Primafrío.

Llega una nueva forma de solicitar tu tarjeta SOLRED

Más fácil. Más cómoda. Y más rápida.

Pide tu tarjeta en repsol.es desde cualquier dispositivo y empieza a disfrutar de todas sus ventajas. Nuestro **asesor virtual** te recomendará la mejor tarjeta para ti. ¡Descúbrelo!



REPSOL

Inventemos el futuro



LOS CAMIONES MERCEDES-BENZ, AÚN MÁS SEGUROS

ACTIVE SIDEGUARD ASSIST (ASGA) Y ACTIVE DRIVE ASSIST 2 LLEGARÁN EN 2021

EL FABRICANTE ALEMÁN HA PRESENTADO ESTAS INNOVACIONES EN SUS CAMIONES PARA AUMENTAR LA SEGURIDAD EN LA CARRETERA

La compañía ha invertido cientos de millones de euros al año en investigación y desarrollo, en sistemas de asistencia para proporcionar una asistencia aún mayor a los conductores en su trabajo y aumentar la seguridad de todos los usuarios de la carretera.

ACTIVE SIDEGUARD ASSIST (ASGA)

Desde hace años Mercedes-Benz ofrece el Sideguard Assist para Actros, Arocs y Econic. Ahora este asistente de giro ha evolucionado. Desde mediados del 2021, ofrecerá Active Sideguard Assist (ASGA), además de Sideguard Assist, con una función adicional que puede ayudar a salvar vidas: el nuevo sistema no sólo puede advertir al conductor de los peatones o ciclistas en movimiento en el lado del copiloto, sino también iniciar una maniobra de frenado automatizada a velocidades de giro de hasta 20 km/h, que llegaría a parar el vehículo en caso de que el conductor no responda a los tonos de advertencia.

ACTIVE DRIVE ASSIST 2

Active Drive Assist (ADA) también representa un paso adelante en términos de seguridad y convierte



RENAULT
PRO+

Mes del profesional

Soluciones a medida de tus desafíos



+

0%/TAE*

Además benefíciate de las ayudas del
PLAN RENOVE 2020 O PLAN MOVES II**



Gama Vehículos Comerciales: Consumo mixto WLTP (l/100km) desde 5,3 a 12,6. Emisiones WLTP CO₂ (g/km) desde 140 hasta 330. Emisiones NEDC CO₂ (g/km) desde 117 hasta 233. *Oferta RCJ Banque S.A. Sucursal en España financiando por leasing, válida en Península y Baleares para autónomos, pequeñas y medianas empresas (quedando expresamente excluidas las empresas flotistas) que adquieran un Vehículo Comercial Renault financiando con BOX2 y entreguen un vehículo de cualquier marca a cambio del nuevo Renault adquirido. Tipo Nominal 0%. Comisión de apertura 0%. Importe mínimo a financiar 6.000€. Importe máximo a financiar en leasing al 0% TAE: 10.000€. Importe restante al contado. Servicios opcionales. Intereses subvencionados por RECSA. Permanencia mínima de 36 meses. Válida hasta el 31/10/20. Incompatible con otras acciones financieras. Modelos visualizados: KANGOO Furgón Profesional Blue dCi 59 kW (80CV), precio desde 9.981€; Nuevo TRAFIC Furgón 27 L1H1 Energy Blue dCi 88 kW (120 CV) con Pack Aire, faros antiniebla y pack color básico, precio desde 15.550€; MASTER Furgón T L1H1 2800 Blue dCi 100 kW (135 CV) con Pack Aire y Pack Visibilidad, precio desde 16.653€. ** Consulta condiciones del Plan MOVES II conforme al RD 569/2020 o "PLAN RENOVE 2020", financiado por el MINCOTUR, conforme al RD 25/2020. Consulte en su concesionario las condiciones especiales disponibles también para Particulares.

Renault recomienda

renauld.es

VALDERRAMA MASTERS

MERCEDES-BENZ TRUCKS CONSIDERA QUE DEBE HACERSE TODO LO POSIBLE PARA EVITAR POR COMPLETO LOS ACCIDENTES O AL MENOS MINIMIZAR LAS CONSECUENCIAS PARA TODOS LOS INVOLUCRADOS

LA FAMILIA CRECE CON ACTROS F

El Actros F ha sido diseñado pensando en esos clientes que quieren adquirir un Mercedes-Benz, pero que no necesitan todas las innovaciones presentes en la última generación de Actros. Sus puntos fuertes son: atractiva relación precio-rendimiento y máxima calidad, fiabilidad, eficiencia, funcionalidad, seguridad y una maximización del tiempo de uso. Se comercializará a partir del próximo mes de enero en 24 países de la UE, entre ellos España y en determinados mercados no pertenecientes a la UE.

El Actros F está equipado con el Cockpit Classic, y espejos retrovisores convencionales de serie. Como opción se puede pedir con el sistema de navegación, el climatizador y otros equipos opcionales, esto incluye una nueva y sencilla pantalla Multimedia Cockpit de 10 pulgadas con volante multifunción de la generación actual de Actros. El control predictivo (PPC) es otra característica opcional que calibra el cambio de marchas automático de acuerdo con un estilo de conducción adaptado a la topografía y, por lo tanto, permite un ahorro de combustible adicional en combinación con una estrategia del cambio ajustada con precisión.

Además, también incluye sistemas de seguridad como el Active Brake Assist de quinta generación, que ha sido una característica estándar de los vehículos Actros en toda Europa desde enero de 2020, y Lane Keeping Assist. Opcionalmente, el Actros F también puede equiparse con Sideguard Assist.



el nuevo Actros en el primer camión producido de serie en el mundo en ser capaz de conducir parcialmente automatizado (nivel 2 de SAE). Apoya activamente al conductor en la guía longitudinal y lateral del camión y puede mantener automáticamente la distancia con el vehículo que le precede, acelerar y también dirigir si se cumplen las condiciones necesarias del sistema, como un radio de curva suficiente o marcas de carretera claramente visibles.

La nueva generación ADA 2, que estará disponible desde mediados de 2021, es capaz de iniciar una parada de emergencia si reconoce que el conductor no ha participado activamente en el proceso de conducción durante un período de tiempo más largo, por ejemplo, debido a problemas de salud.

Si no responde después de 60 segundos, por ejemplo, frenando, moviendo la dirección, o acelerando, el sistema puede frenar hasta que el camión se detenga de forma segura dentro de su carril mientras advierte a los siguientes vehículos utilizando las luces de emergencia. La maniobra de parada de emergencia iniciada por el sistema se puede detener mediante la realización de un kickdown en cualquier momento. Si el camión se detiene, el sistema puede activar automáticamente el freno de estacionamiento electrónico. Además, las puertas se dejan abiertas para que los servicios de emergencias puedan comunicarse directamente con el conductor.

NO CONFUNDIR CON EL ACTIVE BRAKE ASSIST 5

La intervención de frenado automático de Active Sideguard Assist y la parada de emergencia automática de Active Drive Assist 2 no deben confundirse con la función de frenado de emergencia de Active Brake Assist 5. ABA 5 funciona con una combinación de sistemas de radar y cámara.

Si reconoce el peligro de un accidente con un vehículo anterior, un obstáculo estacionario o un peatón que está en camino, cruzando, caminando por su propio carril o deteniéndose repentinamente en shock, primero se puede emitir una advertencia óptica o acústica al conductor. Si el conductor no responde adecuadamente, el sistema puede iniciar una maniobra de frenado parcial en un segundo paso, con una reducción de velocidad de hasta tres metros por segundo al cuadrado, que corresponde a aprox. 50 por ciento del rendimiento máximo de frenado. Si una colisión es inminente, dentro de los límites del sistema ABA 5 puede realizar una maniobra automática de frenado de emergencia de parada completa y luego activar el nuevo freno de estacionamiento electrónico después de alcanzar un punto muerto.

Hablemos de la solución más inteligente para el pago de peaje en Europa - UTA One®!

RESERVA AHORA
y obtén condiciones
muy especiales



one.uta.com/es





DAF APUESTA POR LA FORMACIÓN

IMPARTIRÁ SU FORMACIÓN SOBRE ECODRIVE+ EN TODA EUROPA

LOS PROFESIONALES APRENDEN A UTILIZAR DE FORMA ÓPTIMA LOS SISTEMAS A BORDO DEL VEHÍCULO, Y CONSEGUIRÁN UNA REDUCCIÓN SIGNIFICATIVA DEL CONSUMO DE COMBUSTIBLE Y DE LOS COSTES DE MANTENIMIENTO

La entrega de un nuevo DAF LF, CF o XF siempre incluye una explicación completa de las características del vehículo. Una vez que se ha explicado todo lo necesario y se han entregado las llaves, el conductor también recibe un cupón para un programa de formación sobre EcoDrive+ de DAF. Este cupón tiene una validez de seis meses y puede utilizarse para participar en una sesión de formación presencial intensiva en su propio camión.

Ya está disponible en España

Todos los conductores de un DAF nuevo de Francia, Alemania, Polonia, los Países Bajos, Italia, España y el Reino Unido, entre otros, tendrán la opción de recibir la formación en función de las medidas locales con respecto a la COVID-19 y los requisitos necesarios. En un futuro próximo DAF implantará su programa de formación sobre EcoDrive+ en toda Europa.

El programa de formación sobre EcoDrive+ dura aproximadamente un día e incluye tanto formación teórica como práctica.

HASTA UN 10% MÁS DE EFICIENCIA CON ECODRIVE+

10%

"Nuestros conductores que han realizado la formación conducen con un 10 % más de eficiencia. Es un impresionante retorno de la inversión", afirma Marek Gunia, director de transporte de BATIM en Polonia. "También he notado una disminución significativa de los daños de los vehículos. Con la formación sobre EcoDrive+, mejoran las habilidades del conductor y su conocimiento de los distintos sistemas del vehículo. De esta forma, mis conductores son aún mejores profesionales y mucho más felices en su trabajo", asegura.

la carretera
nos une

AS24 

BY  TOTAL



PASSango el dispositivo del transportista...



6 países



FR



PT



ES



BE



AT



AL

Peajes – tasas y geolocalización



* European Electronic Toll Service



Aplicación FLEET MANAGER

Gestión de tarjetas,
control y monitorización
en tiempo real, geolocalización...

AS24 España,

Tel: +34 93 459 36 86 - servicio.clientes-es@as24.com

 AS24.com/es



RENAULT TRUCKS IMPULSA LA MOVILIDAD SOSTENIBLE

HA INICIADO LA COMERCIALIZACIÓN DE SU FAMILIA 100% ELÉCTRICA EN ESPAÑA

LA GAMA Z.E. OFRECE VEHÍCULOS INDUSTRIALES QUE VAN DESDE LAS 3,1 HASTA LAS 26 TONELADAS Y DAN RESPUESTA A LAS NECESIDADES DE LOS PROFESIONALES QUE REALIZAN DISTRIBUCIÓN URBANA O INTERURBANA O SERVICIOS EN MUNICIPIOS Y CIUDADES

las 11 toneladas y las baterías de 200kwh le permiten superar los 100 km de autonomía.

MUY BUENAS IMPRESIONES

Hace unas semanas la marca francesa se convirtió en el primer fabricante que pone en circulación un camión 100% eléctrico de serie en España. Urbaser ha adquirido un Renault Trucks D Wide Z.E. de 26 toneladas que está trabajando en la recogida de residuos en la ciudad de Barcelona. "Las impresiones de Urbaser son muy buenas y el vehículo cumple per-

La firma francesa comercializa en nuestro país tres modelos 100% eléctricos: Renault Master Z.E., un vehículo versátil que permite acceder sin restricciones a las zonas de bajas emisiones. Ofrece una autonomía real de 120 kilómetros y su espacio de carga de hasta 22m3 puede albergar hasta una tonelada de mercancía. Además del furgón, se ofrecen las versiones chasis cabina y plataforma. En el escalón intermedio se sitúa el Renault Trucks D Z.E. de 16 toneladas, un vehículo enfocado a la distribución urbana con una autonomía de hasta 200 km. Y en la cúspide está el D Wide Z.E. de 26 toneladas que encaja a la perfección con tareas como la recogida de residuos: su carga útil puede alcanzar



Óscar Martirena, Director Comercial de Renault Trucks, destaca que la marca ofrece "soluciones globales que permiten a los clientes trabajar con plenas garantías" con sus vehículos 100% eléctricos.

fectamente su función de recogida de residuos urbanos, sin ruidos y sin emisiones contaminantes en su uso”, destaca Óscar Martirena, Director Comercial de Renault Trucks.

Aunque el primer cliente ha sido una gran compañía, Martirena explica que estos vehículos pueden encajar a la perfección en cualquier empresa “concienciada con el cuidado medioambiental, la mejora de la calidad de vida en las ciudades y que tenga como objetivo favorecer la reducción de emisiones de CO2”. Además de los servicios municipales, pueden dar respuesta a las necesidades de fábricas de componentes, supermercados o distribuidores urbanos. “Cualquier compañía de carácter regional, que entienda la compra de estos vehículos como un coste global de toda la vida útil del camión, puede ser un posible cliente”, apunta.

GANANDO PROTAGONISMO

Día a día, las nuevas tecnologías van ganando protagonismo en el transporte de mercancías, “pero será un proceso paulatino y seguramente exponencial, aún estamos en el tramo inicial y sabemos que necesita tiempo”. Por el momento, la firma francesa no se ha fijado objetivos cuantitativos, pone el foco en ofrecer soluciones globales que permitan a los clientes trabajar con plenas garantías: “Queremos asegurar tranquilidad, ofreciendo un “llave en mano” que englobe desde el camión, al mantenimiento, las baterías, los puntos de carga, etc. y todo empieza con un análisis de ruta y necesidad de cada cliente, para comprobar que nuestros productos se adaptan perfectamente”, expone Óscar Martirena.

LAS CUENTAS SALEN

Junto a la escasez de infraestructuras de recarga, el coste de este tipo de vehículos es uno de los aspectos que lastran su despegue. Desde Renault Trucks recuerdan que es importante tener en cuenta que el coste de un vehículo eléctrico debe estudiarse globalmente, considerando el coste total a largo plazo y no el coste de adquisición. “Si bien el precio de compra de un camión eléctrico es más elevado que el de un camión diésel, su uso resulta más económico, pues requiere pocas operaciones de mantenimiento y los costes relacionados con el consumo de carburante son nulos”, recuerdan.

HACE UNAS SEMANAS LA MARCA FRANCESA SE CONVIRTIÓ EN EL PRIMER FABRICANTE QUE PONE EN CIRCULACIÓN UN CAMIÓN 100% ELÉCTRICO DE SERIE EN ESPAÑA



Renault Trucks ha entregado su primer vehículo de serie 100% eléctrico a Urbaser.

“EN RENAULT TRUCKS TRABAJAMOS CON ESTA TECNOLOGÍA DESDE HACE 10 AÑOS Y SABEMOS QUE LOS VEHÍCULOS DE NUESTRA GAMA Z.E. SON EFICACES Y FIABLES”

SOLUCIONES DE FINANCIACIÓN PERSONALIZADAS

El fabricante ha dado un paso más para facilitar a los clientes la apuesta real por esta tecnología. Propone tres ofertas de financiación en función del uso y las necesidades específicas del cliente:

- **Crédito clásico.** El cliente es propietario del camión eléctrico al vencimiento del contrato.
- **Arrendamiento financiero u operativo – leasing.** El cliente opta por el alquiler de su vehículo eléctrico y, al vencimiento del contrato, puede elegir entre la restitución o la compra del vehículo contra pago de su valor residual.
- **Alquiler o renting.** El cliente opta por el alquiler o renting de su vehículo eléctrico, que deberá devolver cuando acabe el contrato. Los esquemas de financiación pueden ser compatibles con ayudas del estado o incentivos fiscales que se encuentren en vigor.

“Estaremos acompañando el proceso de compra desde el inicio, para desarrollar la mejor solución de financiación y seguros personalizados para el vehículo eléctrico, de modo que el cliente pueda enfocarse en el éxito de su negocio, con sus costes bajo control durante toda la vida útil del camión”, anuncia José Antonio Mannucci, Managing Director de Renault Trucks Financial Services en España.





EXCELENTE ACOGIDA A LA NUEVA GENERACIÓN DE CAMIONES MAN

LOS TRANSPORTISTAS ESPAÑOLES YA HAN RECIBIDO LAS PRIMERAS UNIDADES

LA ORIENTACIÓN AL CONDUCTOR, LA FACILIDAD DE USO, LA EFICIENCIA DEL COMBUSTIBLE Y EL PAQUETE GENERAL CENTRADO EN EL CLIENTE ESTÁN TENIENDO MUY BUENA ACOGIDA ENTRE LOS PROFESIONALES

Esta nueva familia del fabricante alemán se presentó en sociedad en Bilbao el pasado mes de febrero y transportistas europeos ya están recibiendo las primeras unidades. Además uno de los puntos fuertes de esta nueva gama, su innovador puesto del conductor, ya ha conseguido dos premios de diseño: el Red Dot Award en la categoría Brands & Communication Design 2020, así como un premio Gold de los German Design Award 2021 en la categoría Excellent Product Design - Human-Machine-Interface. El nuevo diseño del puesto del conductor convenció a los expertos en cuanto a forma, idea y

efecto, ya que permite al chófer utilizar de forma intuitiva las numerosas funciones de asistencia y confort sin distraerse de la situación del tráfico.

REDUCCIÓN DE CONSUMO: HASTA -8,2%

Los nuevos conceptos de la cadena cinemática, la aerodinámica y el asistente de eficiencia MAN EfficientCruise han conseguido que la nueva MAN Truck Generation sea hasta un 8,2 % más rentable que la anterior generación de vehículos. Este potencial de ahorro pronosticado por MAN ha sido confirmado por una marcha de prueba de la TÜV Süd. Tras un total de 684 kilómetros, el resultado estaba claro: En el recorrido de prueba de 342 kilómetros compuesto por largos tramos de medición de autopista y caminos rurales, que se recorrió dos veces seguidas, el nuevo MAN TGX 18.470 Euro 6d requirió un promedio de un 8,2 % menos de combustible que el vehículo de referencia, un MAN TGX 18.460, la versión anterior. El perfil del recorrido normal de autopista correspondía al 90 % de las rutas recorridas en el transporte de larga distancia europeo y, para comparar solo el rendimiento puro



del vehículo, los vehículos de prueba intercambiaron el semirremolque y el conductor entre los dos recorridos.

NUEVOS SERVICIOS DIGITALES

Con MAN Now, MAN lleva la gestión digital de vehículos a un nuevo nivel. El servicio digital presentado en el lanzamiento de la nueva MAN Truck Generation permite a los clientes equipar su MAN de la nueva generación con funciones adicionales a través de una actualización en línea, sin tener que llevar el vehículo al taller. La aplicación «Online Traffic» proporciona al conductor datos actualizados sobre la situación del tráfico, lo que facilita evitar los atascos, y «Map Update» le proporciona la información más reciente sobre la ruta mediante actualizaciones de mapas. Esto permite tener en cuenta rápidamente en la navegación bloqueos u obras de corta duración. Estas dos primeras funciones vendrán seguidas por otras.

JUNTO A TGX Y TGS, LOS NUEVOS MAN TGL, TGM, TGS Y TGX PARA APLICACIONES DE CONSTRUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN, COMPLETAN LA MANADA DE LEONES

LOS NUEVOS CONCEPTOS DE LA CADENA CINEMÁTICA, LA AERODINÁMICA Y EL ASISTENTE MAN EFFICIENTCRUISE HAN CONSEGUIDO QUE LA NUEVA MAN TRUCK GENERATION SEA HASTA UN 8,2 % MÁS RENTABLE QUE LA ANTERIOR GENERACIÓN DE VEHÍCULOS

RECORRERÁN ESPAÑA

Los profesionales españoles tendrán la oportunidad de conocer de cerca todas las novedades que incorpora esta nueva apuesta de MAN para todos los segmentos del transporte de mercancías.

Durante las próximas semanas se sucederán por toda la geografía española múltiples eventos adaptados a la situación de pandemia, muy numerosos pero con aforo reducido, para facilitar el cumplimiento de los protocolos de seguridad y sanitarios estipulados por las autoridades. En estas citas los empresarios del transporte recibirán toda la información pormenorizada de la nueva generación de camiones, teniendo además la oportunidad de comprobar, de primera mano, las mejoras que se incorporan a estos vehículos. Además, con el fin de llegar a un público aún más amplio, MAN también ha elaborado una serie de vídeos en los que los expertos en productos explican en detalle diferentes aspectos de la nueva Truck Generation directamente sobre y en el vehículo. Los vídeos se pueden ver en los canales de redes sociales de MAN Truck & Bus.

TRANSPORTES AGR REAFIRMA SU CONFIANZA EN MAN



Transportes y Servicios Ablitas (AGR) ha sido una de las primeras flotas españolas que ha comenzado a trabajar con los nuevos vehículos del fabricante alemán. La compañía con base en Buñuel (Navarra) ha recibido cuatro unidades TGX 18.470 CV, a las que se sumarán otros 15 camiones con motor de 510 CV el próximo mes de enero. El gerente de AGR, Ángel Ruiz, es fiel cliente de MAN. De hecho, toda su flota, compuesta por 37 tractoras, tres rígidos y dos furgonetas TGE, son de la misma marca. “Estés donde estés en el momento de tener un contratiempo, la velocidad de respuesta es siempre excelente”, destaca Ruiz. Y esto es especialmente importante en su negocio, puesto que se dedica al grupaje y la mercancía paletizada, actividad en la que “siempre vamos con una hora fija de entrega, sujeta a grandes penalizaciones en caso de incumplimiento”. El gerente de AGR también valora muy positivamente la amplitud y el confort que ofrece la nueva gama a los conductores. “Ellos son el centro de todo y procuramos que estén lo más cómodos posible. Siempre hemos prestado la máxima atención al conductor”, concluye.



“EL GNL ES UN PUENTE HACIA EL HIDRÓGENO, QUE JUGARÁ UN PAPEL CLAVE”

IVECO HA ESTADO PRESENTE EN EL VIII CONGRESO DE GASNAM

UN AÑO MÁS LA MARCA, QUE YA HA COMERCIALIZADO MÁS DE 35.000 VEHÍCULOS INDUSTRIALES PROPULSADOS CON GAS NATURAL, REAFIRMA SU COMPROMISO CON ESTA TECNOLOGÍA

Durante su intervención en la conferencia sobre “Atención cliente y la elección del camino hacia las cero emisiones en el mercado de camiones”, el presidente mundial de la firma italiana, Thomas Hilse, reiteró su confianza en el gas natural porque “es el punto de partida en el camino hacia las emisiones cero” y apuntó que el GNL servirá de puente hacia una tecnología que jugará un papel clave, el hidrógeno. “Comenzaremos con hidrógeno azul producido a par-

tir de metano, luego pasaremos al hidrógeno verde de fuentes renovables. Ambas tecnologías convivirán en un futuro transporte descarbonizado”.

En este sentido Pablo Cebrián, vicepresidente de Desarrollo e Ingeniería de Producto en IVECO, que participó en la mesa redonda “Movilidad con hidrógeno: un futuro cada vez más presente”, señaló que “el hidrógeno hoy es la alternativa de futuro más adecuada para el transporte de larga distancia y en los próximos cinco años vamos a ver una aceleración tremenda en todas las tecnologías que lo hacen posible: generación, distribución, almacenamiento a alta presión en los camiones y, sobre todo, pilas de combustible”.

COHABITACIÓN DE DIFERENTES TECNOLOGÍAS

En este acto, que se celebró telemáticamente los días 22, 23 y 24 de septiembre, también participó Ángel Rodríguez Lagunilla, Director Global de Fabricación en IVECO para Vehículos Comerciales y Especiales. Explicó que de cara al futuro no existe una solución única para realizar un transporte de



mercancías respetuoso con el medio ambiente: “las cero emisiones se lograrán con la cohabitación de diferentes tecnologías, de acuerdo con las distintas misiones y aplicaciones que cada cliente necesite.”

La marca trabaja para ampliar su familia de vehículos alternativos destinados para todo tipo de misiones. Ya está desarrollando unidades eléctricas, híbridas y de hidrógeno. “Todas las tecnologías existentes y en desarrollo son necesarias para alcanzar el objetivo de reducción definido para el 2030 y por supuesto para conseguir un transporte 100% limpio de CO2 en el 2050”, aseguró Pablo Cebrián, vicepresidente de Desarrollo e Ingeniería de Producto en IVECO.

**IVECO FINALIZÓ 2019
LIDERANDO EL MERCADO
ESPAÑOL DE VEHÍCULOS
INDUSTRIALES PESADOS DE GAS
NATURAL CON UN 64,6% DE
CUOTA, Y ALCANZÓ UN 65% EN
EL SEGMENTO LIGERO Y UN
97,7% EN MEDIOS**

GLOBAL FEED ECOTRANS CUENTA CON UNA FLOTA DISTRIBUIDA ENTRE ESPAÑA Y EUROPA DE 355 VEHÍCULOS, DE LA CUAL IVECO REPRESENTA LA MITAD

GLOBAL FEED ECOTRANS AMPLÍA SU FLOTA CON EL VEHÍCULO INDUSTRIAL ECOLÓGICO DEL AÑO 2020

La compañía fruto de la unión de Traginers del Vendrell y Transportes Ojechar ha incorporado 12 camiones IVECO S-WAY NP, un vehículo que fue designado ‘Vehículo Industrial Ecológico del Año 2020’ por un jurado compuesto por más de medio centenar de profesionales del transporte.



Durante el acto de entrega, Félix Ojeda Charco y José María González Perarnau, socios fundadores de la compañía, expusieron los motivos que les han llevado a volver a confiar en la firma italiana: “nos proporciona una autonomía con la que nos movemos por todo el territorio nacional y europeo sin ningún problema de repostaje, un consumo con unas medias que años atrás no podíamos imaginar, una potencia con la que no penalizamos en tiempo ninguna de nuestras rutas y un servicio posventa comprometido y eficaz las 24 horas del día”. La política ecológica Global Feed Ecotrans es a todos los niveles y desde que en el año 2013 vienen desarrollando la estrategia medioambiental “ECOTRANS SOSTENIBLE 2013-2021”, un plan que se ha consolidado este año y con el que conseguirán que en 2021, el 90% de su flota sea propulsada por GNL. “Somos conscientes de que tenemos que aprovechar el presente respetando el futuro, haciendo las cosas de forma diferente”, explican sus fundadores.

NUEVO PRESIDENTE DE IVECO ESPAÑA

Ángel Rodríguez Lagunilla sustituye a Jaime Revilla y compaginará esta nueva responsabilidad con el cargo de Director Global de Manufacturing de IVECO. Licenciado en Ingeniería Técnica Industrial por la Universidad de Valladolid, Rodríguez Lagunilla comenzó su carrera profesional en IVECO en 1998. Ha sido director de las plantas españolas de la marca en Valladolid y Madrid. En 2015 fue nombrado responsable de producción de vehículos industriales y autobuses para la región EMEA.



La compañía ha querido expresar su agradecimiento a Jaime Revilla por su importante labor institucional donde ha situado a IVECO entre las principales marcas de la automoción a nivel nacional, contribuyendo a la consolidación industrial de las fábricas de IVECO en España, así como, impulsando la creación del centro de I+D en Madrid.



LA NUEVA GAMA DE CAMIONES VOLVO TRUCKS YA ESTÁ EN ESPAÑA

LOS TRANSPORTISTAS PODRÁN CONOCER DE CERCA LAS NUMEROSAS NOVEDADES QUE INCORPORA

LA FIRMA SUECA HA INICIADO UN ROADSHOW QUE RECORRERÁ VARIOS PUNTOS DE LA GEOGRAFÍA ESPAÑOLA A TRAVÉS DE SUS CONCESIONARIOS HASTA EL PRÓXIMO MES DE DICIEMBRE

Esta nueva generación de camiones (Volvo FH, Volvo FH16, Volvo FM y Volvo FMX) fue presentada a nivel internacional en el mes de marzo, justo antes de que diera comienzo el decreto de confinamiento nacional. Volvo Trucks se ha adaptado a las circunstancias y ha presentado recientemente los nuevos modelos a través de un evento virtual y ahora ha organizado un roadshow respetando todas las medidas de seguridad recomendadas y las limitaciones loca-

les. De este modo, los eventos tendrán un aforo reducido que favorecerá la seguridad de todos los invitados.

MUCHAS NOVEDADES

Volvo Trucks se ha esforzado en mejorar el entorno del conductor y la interfaz del usuario en su nueva gama de camiones, para crear un lugar de trabajo que sea lo más seguro, funcional y cómodo posible. "Hemos desarrollado aún más las características clásicas de Volvo, tales como la ergonomía, el confort y la seguridad, y las hemos combinado con una tecnología y diseño nuevos e innovadores, haciendo el entorno del conductor aún más atractivo y productivo", explica Giovanni Bruno, CEO de Volvo Trucks España. Una panel de instrumentos principal de 12 pulgadas, completamente digital, permite al conductor obtener una visión rápida de toda la información. Por ejemplo, ahora se muestran siempre las horas de trabajo, lo que facilita la conducción y reduce el riesgo de infracciones. La identificación de las seña-

les de tráfico es otra función segura y práctica que ayuda a avisar al conductor de los límites de velocidad, restricciones de adelantamiento e información del tipo de vía por el que se circula.

Con cuatro vistas seleccionables (Carga, Navegación, Inicio y Enfoque), cada conductor puede personalizar fácilmente el contenido y el aspecto de la pantalla de instrumentos principal antes de emprender su viaje.

El panel de instrumentos principal se puede complementar con una pantalla lateral de 9 pulgadas de fácil navegación, para gestionar las comunicaciones, infoentretenimiento e información sobre el transporte. Se pueden conectar fácilmente hasta ocho cámaras a la pantalla lateral, y se pueden mostrar simultáneamente cuatro vistas de cámara en la pantalla. La información de ambas pantallas se puede mostrar en más de 30 idiomas. El sistema es capaz de almacenar diversas configuraciones personalizadas de forma simultánea. Esto resulta útil si el mismo camión va a ser utilizado por muchos conductores diferentes, quizás de países distintos.

La palanca de marchas Volvo I-Shift cuenta con un nuevo diseño que resulta más práctico y ergonómico, lo que ofrece mayor libertad de movimientos dentro de la cabina. También se han desarrollado los programas de cambio de marchas, que ahora incluyen económico, estándar y rendimiento.

NUEVAS CABINAS

Los Volvo FM y Volvo FMX poseen nuevas cabinas hasta con un metro cúbico más de volumen interior que antes. Esto ofrece una sensación más espaciosa, un mayor habitáculo de trabajo y una visibilidad directa significativamente mejorada, gracias a, entre otras cosas, una línea de puertas más baja. Una entrada baja y amplia, con dos peldaños en los que se han mejorado las propiedades antideslizantes. Además, la iluminación facilita las operaciones en rutas con paradas frecuentes.

Al igual que con los Volvo FH y Volvo FH16, la zona del conductor ahora dispone de una función reclinable en el volante, para mejorar el ajuste de la posición de conducción. La cama inferior de la cabina dormitorio está situada en una posición más alta que antes, haciendo que sea más fácil sentarse, y proporcionando un espacio de almacenamiento adicional. La cabina diurna también cuenta con un nuevo compartimento de almacenaje de 40 litros, con iluminación interior.

Se ha mejorado el aislamiento de la cabina, es un diseño más novedoso y más robusto, para protegerse del frío, el calor y los ruidos. El climatizador regulado por sensores dispone además de un filtro de carbono que proporciona aire de buena calidad, incluso en condiciones difíciles.

VOLVO FMX

El nuevo Volvo FMX está disponible con la opción de mayor tonelaje en la gama de chasis de Volvo: el bogie opcional de 38 toneladas, que permite una masa máxima combinada (MMC) de hasta 150 to-



Los transportistas españoles tendrán oportunidad de conocer las múltiples novedades que incorpora la nueva gama de camiones Volvo

neladas. Para aplicaciones especialmente difíciles de construcción o minería, se ofrece una escotilla de techo opcional de acero con un asa de salida de emergencia que retira toda la escotilla.

GRUPO FUENTES SE HA CONVERTIDO EN EL PRIMER CLIENTE QUE ADQUIERE CAMIONES DEL NUEVO MODELO VOLVO FH CON I-SAVE. HA CERRADO UN ACUERDO CON VOLVO TRUCKS PARA LA COMPRA DE 350 VEHÍCULOS

GRUPO FUENTES, UNA ADQUISICIÓN RÉCORD

La compañía de transporte internacional, que forma parte del jurado del premio 'Camión del Año', se ha convertido en el primer cliente que adquiere camiones del nuevo modelo Volvo FH. Ha cerrado un acuerdo para la compra de 350 camiones, que se incorporarán a su flota durante el 2021 y 2022. Fruto del buen resultado que los camiones Volvo han dado al Grupo Fuentes, la empresa ha reforzado su alianza con la marca sueca realizando una operación de este calibre. "Estamos encantados con el rendimiento de los camiones de Volvo, por su imagen, su calidad y el confort que ofrecen a nuestros conductores, aspectos fundamentales en nuestra empresa. Es por esto que no hemos dudado a la hora de volver a apostar por la marca y por el Volvo FH con I-Save. Los datos del nuevo modelo son prometedores y confiamos en que cumplan ese ahorro de costes de combustible tan significativo" confiesa Antonio Fuentes, Director de Operaciones y Logística de Grupo Fuentes.





LOS VEHÍCULOS COMERCIALES RECUPERAN TERRENO

SU SITUACIÓN MEJORA DESPUÉS DE UN PRIMER SEMESTRE MARCADO POR EL CORONAVIRUS (-45%)

EN LOS NUEVE PRIMEROS MESES DEL AÑO LAS VENTAS DE VEHÍCULOS COMERCIALES ACUMULAN UN DESCENSO DEL 33,5% RESPECTO A 2019. SE HAN MATRICULADO 109.287 UNIDADES

MATRICULACIONES DE VEHÍCULOS COMERCIALES (ENERO - SEPTIEMBRE 2020)

Tipo	Unidades	% 2020/2019
Derivados de turismo	260	-57,7%
Furgonetas	55.256	-40,1%
Pick-up	6.758	-13,3%
Comerciales ligeros <2,8 Tn.	9.037	-31,9%
Comerciales ligeros ≥ 2,8 <=3,5	32.096	-23,5%
Camión / Chasis cabina >=2,8 <=3,5 Tn	5.880	-30,5%
Total	109.287	-33,5%

En el periodo enero-septiembre, las matriculaciones han descendido por encima del 20% en todos los segmentos. Las Furgonetas y los Furgon/Combi ≥ 2,8 ≤ 3,5, que acaparan en el 80% del mercado, han retrocedido un 40,1% (55.256 unidades) y 23,5% (32.096 unidades) respectivamente. De cara a la recta final del año, la incertidumbre es la nota dominante, aunque muchos fabricantes se muestran moderadamente optimistas y confían en que, como ha sucedido en el tercer trimestre, las matriculaciones sigan remontando durante las próximas semanas. Otros constructores ya fijan su mirada en 2021: “somos algo más optimistas de cara al principio del año próximo”, señalan desde Nissan.

MENOS DE 150.000 MATRICULACIONES

Después de dos años superando la barrera de las 200.000 unidades (2018: 214.207 y 2019: 214.927), ya es seguro que en 2020 nos quedaremos lejos de estas cifras. “Nuestra previsión es que el mercado de vehículos comerciales supere las 140.000 unidades este año”, prevé Alberto Teichman, Director de Volkswagen Vehículos Comerciales en España.

JORGE ROSADO, DIRECTOR DE VENTAS DE CITROËN ESPAÑA

“La demanda de versiones eléctricas está experimentando un continuo crecimiento”

¿Qué valoración hace de los resultados de Citroën durante este año? El sector del automóvil en general se ha visto muy impactado por el COVID-19 durante estos meses. En este difícil contexto, en el que el mercado de vehículos comerciales ha experimentado un descenso superior al 37% en lo que va de año, Citroën ha logrado un comportamiento mejor al del mercado.

¿Cuáles son los objetivos de la marca para este ejercicio? El objetivo de Citroën es seguir siendo la marca preferida de particulares, profesionales y empresas, y seguir progresando en cuota de mercado.

¿Cómo está evolucionando la demanda de las versiones eléctricas? ¿Llegarán novedades a la familia de comerciales próximamente? La demanda de versiones eléctricas está experimentando un continuo crecimiento. En Citroën, la electrificación forma parte de la estrategia

de la marca, con el objetivo de tener toda la gama electrificada, tanto turismos como vehículos comerciales, en 2025. Acabamos de abrir los pedidos del Citroën ë-Jumpy – 100% eléctrico, que con sus 3 siluetas entre 4,60 y 5,30 metros nos permite ofrecer una oferta de vehículo comercial eléctrico que abarca un gran espectro de las demandas de los clientes, con hasta 330 km WLTP de autonomía. Próximamente también llegará al mercado el ë-Jumper – 100% eléctrico.

¿Qué balance hacen de la evolución del mercado español de vehículos comerciales en 2020? ¿Cómo estiman que se cerrará el año? 2020 comenzó con un mercado en retroceso del 10% y el impacto del COVID-19 ha ido incrementado este descenso que, como decía, hoy alcanza casi el 40%. La situación no es, ni mucho menos, la mejor, pero confiamos en que se recupere buena parte de esa caída.



IGNACIO MOSTAZA, COUNTRY MANAGER DE FIAT PROFESSIONAL

“Nuestra gama CNG Natural Power presenta fuertes crecimientos”

¿Qué valoración hace de los resultados de Fiat Professional durante este año? La marca Fiat profesional ha tenido un buen comportamiento a pesar de las dificultades del mercado durante estos meses. Durante los meses de marzo a mayo, como es lógico, sufrimos una fuerte caída de ventas como toda la industria, si bien posteriormente tuvimos una importante recuperación a partir de mayo. El segmento del Ducato ha incrementado su presencia en el mercado y nuestro producto Ducato reforzó su posición de liderazgo durante este periodo.

¿Cuáles son los objetivos de la marca para este ejercicio? Lograr un ligero crecimiento en cuota de mercado sobre el año anterior y recuperar parte del terreno perdido por la pandemia durante el 2º semestre. Esperamos terminar el año con un volumen cercano a las 12.000 unidades

¿Cómo está evolucionando la demanda de los modelos más ‘ecológicos’? ¿Llegarán novedades a la familia de comerciales próximamente? Los modelos Ecológicos representados por nuestra Gama CNG Natural Power presentan fuertes crecimientos, superiores al 50%, año a año. Por otra parte, en pocas semanas llegará a nuestros concesionarios el panda BSG (Mild Hybrid) con Etiqueta ECO y el Ducato Eléctrico, con etiqueta Cero Emisiones, posiblemente el mejor Furgón eléctrico del mercado, con toda la versatilidad del Ducato y con hasta 360 kilómetros de autonomía.

¿Qué balance hacen de la evolución del mercado español de vehículos comerciales en 2020? ¿Cómo estiman que se cerrará el año? Estimamos una caída de mercado del 27% en el año. Pensamos que la segunda parte de este continuará una senda de recuperación progresiva, manteniendo una cierta caída en el último trimestre.



ELENA BURGUETE, DIRECTORA DE LA DIVISIÓN DE VEHÍCULOS COMERCIALES DE FORD

“Tenemos una ventaja competitiva con nuestros vehículos comerciales MHEV y PHEV”



¿Qué valoración hace de los resultados de Ford durante este año? Estamos viviendo una situación absolutamente excepcional que ha condicionado enormemente los resultados de todo el sector de automoción con un periodo de confinamiento nunca visto en nuestro país. A pesar de eso, nuestra valoración es razonablemente positiva en la medida en que nuestra nueva gama de vehículos comerciales eléctricos, con las Transit y Tourneo Custom en versión MHEV y en versión Plug-in Hybrid, así como la Transit 2 toneladas MHEV han tenido una gran acogida en nuestros clientes.

¿Cuáles son los objetivos de la marca para este ejercicio? La apuesta de Ford por los vehículos comerciales medios se mantiene invariable y nos permite optar una vez más al liderato de este segmento fundamental en el que contamos con productos ganadores como la Transit Custom, la Transit 2 toneladas y la Ranger.

¿Cómo está evolucionando la demanda de los modelos más ‘ecológicos’? Los clientes deman-

dan soluciones de movilidad eficientes tanto en consumo como en emisiones de CO2. Ahí es donde Ford tiene una gran fortaleza gracias a las nuevas variantes híbridas: MHEV o Mild Hybrid (Transit Custom y Transit 2 Ton), así como con nuestro vehículo comercial más limpio y eficiente, la Transit Custom PHEV que tiene la etiqueta Cero Emisiones de la DGT.

¿Qué balance hacen de la evolución del mercado en 2020? ¿Cómo estiman que se cerrará el año? Este año está enormemente influido por la pandemia, pero el crecimiento exponencial del e-commerce nos está abriendo nuevas oportunidades de negocio como la mensajería o el reparto de última milla, donde tenemos una ventaja competitiva gracias a nuestros vehículos comerciales MHEV y PHEV que permiten a nuestros clientes moverse sin restricciones de movilidad en las ciudades y con consumos muy eficientes.

JAIME BAQUEDANO, DIRECTOR COMERCIAL DE CAMIONES Y FURGONETAS DE MAN TRUCK & BUS IBERIA

“La eTGE es la apuesta que MAN hace para la movilidad del futuro”



¿Qué valoración hace de los resultados de MAN durante este año? La valoración de nuestros resultados es muy positiva. Estamos muy satisfechos de nuestro crecimiento, un 31% con respecto al año anterior. Además somos la única marca que crecemos en un entorno de mercado decreciente, superando nuestros objetivos de penetración.

¿Cuáles son los objetivos de la marca para este ejercicio? Queremos aportar a nuestros clientes la mejor solución profesional a medida de sus necesidades, y que confíen su compra y el servicio posterior de su furgoneta a nuestro equipo de expertos, con ello podremos cumplir nuestro objetivo de seguir creciendo.

¿Cómo está evolucionando la demanda de la eTGE? ¿Llegarán novedades a la familia de comerciales próximamente? La demanda de nuestra furgoneta 100% eléctrica permanece estable. Nuestros clientes están convencidos de

que el futuro es eléctrico y saben que esa misma es la apuesta que MAN hace para la movilidad del futuro. Las novedades en la gama se centran en la disponibilidad inmediata de producto especializado partiendo de nuestro completo portafolio, para ello estamos trabajando en un programa Vans to Go del que también forman parte nuestras furgonetas Camper.

¿Qué balance hacen de la evolución del mercado español de vehículos comerciales en 2020? ¿Cómo estiman que se cerrará el año? El mercado cae en total un 27%, pese a que la tendencia de los últimos meses presenta un crecimiento de hasta un 30%, fruto del e-commerce. La situación es tan cambiante que es complicado hacer cualquier tipo de predicciones. Nosotros permaneceremos al lado de nuestros clientes ofreciendo una amplia gama de producto junto con una postventa profesional, sólida y competente.

FILIPPO D'AMICO, DIRECTOR DE LA BUSINESS LINE DE LIGEROS DE IVECO

“Prevedemos duplicar las matriculaciones de Daily NP en 2021”

¿Qué valoración hace de los resultados de IVECO durante este año? La situación tan inusual que hemos vivido obviamente ha provocado que este haya sido un ejercicio complicado para toda la industria. Aunque ha habido una caída del mercado, desde el comienzo del fin del estado de alarma, la recuperación del segmento ligero ha ido creciendo poco a poco y confiamos en que así continuará hasta final de año. A cierre de agosto, a pesar de las dificultades de mercado, hemos conseguido mantener el liderazgo en el segmento retail y hemos tenido un crecimiento exponencial de cuota en el sector de las ambulancias, consiguiendo casi 22 puntos más con respecto al mismo periodo del año anterior. Un gran resultado que queremos seguir persiguiendo en lo que queda de año.

¿Cuáles son los objetivos de la marca para este ejercicio? Antes de la crisis sanitaria, el mercado iba bien e IVECO se posicionaba como líder en todos los segmentos del vehículo industrial. Nuestro objetivo es volver al punto de partida en el menor tiempo posible. Queremos ser parte de la recuperación económica ayudando a nuestros clientes a encontrar la mejor solución de

producto y servicios para sus actividades, apoyándoles con soluciones de financiación.

¿Cómo está evolucionando la demanda de las versiones más ‘ecológicas’ de Daily? Las matriculaciones de nuestra gama de productos alimentados con combustibles alternativos están creciendo y nuestras previsiones para el 2021 son de incrementar aún más nuestras matriculaciones de la versión Daily NP, duplicando aproximadamente los valores de este ejercicio. Actualmente estamos viviendo una transición hacia otras propulsiones, y si nos referimos al transporte de mercancías, esta transición está claramente enfocada hacia el uso del gas natural. Si bien otras tecnologías, como la eléctrica, irán en incremento en un futuro próximo. Próximamente tendrá lugar la llegada de la versión Daily Electric.

¿Qué balance hacen de la evolución del mercado español en 2020? ¿Cómo estiman que se cerrará el año? Confiamos en que se recuperará parte de este mercado perdido, sin duda, no todo. Por lo que somos conscientes de que esta situación dejará huella en las previsiones de mercado anual.



MARTA MARIMÓN, RESPONSABLE DE VEHÍCULOS COMERCIALES DE NISSAN

“La actividad vuelve a relanzarse y el ritmo de caída se está ralentizando”

¿Qué valoración hace de los resultados de Nissan durante este año? Evidentemente, los resultados de Nissan están mediatizados como todo el sector del automóvil por la pandemia que estamos viviendo. Sin embargo, vemos cómo poco a poco la actividad, aunque con muchas dificultades, vuelve a relanzarse y el ritmo de caída se está ralentizando, debido a que muchas de las empresas están retomando su actividad. Sin duda, será un año poco usual para analizar los resultados.

¿Cuáles son los objetivos de la marca para este ejercicio? Los objetivos de la marca han cambiado mucho desde principios de año, así que lo más natural es centrarnos en el ejercicio próximo, intentando suavizar la caída pronunciada del mercado. En este sentido, hasta el momento el comportamiento de Nissan, en especial, en los últimos meses es algo mejor que el del mercado, aunque con importantes caídas como era de esperar.

¿Cómo está evolucionando la demanda del modelo más ‘eco’, e-NV200? ¿Llegarán novedades a la familia de comerciales próximamente? La furgoneta está teniendo un comportamiento bueno, ocupando el segundo puesto en el escalafón de furgonetas eléctricas más vendidas en España. En este sentido, en la gama de vehículos comerciales, Nissan ya ha manifestado su intención de electrificar muchos de sus productos en este segmento, por lo que sin duda, en los próximos años tendremos novedades en este sentido.

¿Qué balance hacen de la evolución del mercado español de vehículos comerciales en 2020? ¿Cómo estiman que se cerrará el año? El mercado cerrará con importantes caídas debido a la situación excepcional que estamos atravesando. Sin embargo, somos algo más optimistas de cara al principio del año próximo.



ANDRÉS OREJÓN – MANAGING DIRECTOR MERCEDES-BENZ VANS ESPAÑA

“Somos optimistas respecto a la última parte del año”



¿Qué valoración hace de los resultados de Mercedes-Benz Vans durante este año? Cualquier valoración que hagamos de la primera parte de 2020 estará sin duda marcada por los meses de confinamiento y Estado de Alarma. El año comenzó con un moderado retroceso del mercado en parte por las matriculaciones adelantadas de cierre de 2019 como consecuencia de las fechas límites de emisiones. A partir de marzo la paralización de la actividad tuvo un alto impacto, especialmente en un momento en que se inicia la campaña turística y las entregas de Rentacares. Recuperada la actividad económica, las ventas se han recuperado mejor de lo esperado y eso nos hace ser optimistas para el resto del año.

¿Cuáles son los objetivos de la marca para este ejercicio? Como era lógico todos los objetivos que nos habíamos fijado inicialmente para 2020 han tenido que ser revisados y adaptarlos a la situación actual. Mantener nuestra cuota de mercado, reducir al mínimo la pérdida de rentabilidad de nuestra red de concesionarios originada por la pandemia, impulsar las ventas de nuestra gama de vehículos eléctricos y reforzar los canales de venta a PYMES y autónomos son nuestras prioridades.

¿Cómo está evolucionando la demanda de eVito y eSprinter? ¿Llegarán novedades a la familia de comerciales próximamente? La eVito cumple su primer año en el mercado y como esperábamos es en las flotas de las grandes ciudades donde mejor aceptación está teniendo y las primeras unidades de la eSprinter acaban de llegar. Los incentivos a la venta de vehículos comerciales eléctricos recientemente aprobados son muy bien recibidos y ayudarán a aumentar las ventas. A nuestra compacta Citan le llegará una importante actualización en menos de un año, que culminará con una versión eléctrica para completar la oferta de gama en esta tecnología.

¿Qué balance hacen de la evolución del mercado español de vehículos comerciales en 2020? ¿Cómo estiman que se cerrará el año? Con una caída del mercado tan importante en el primer semestre, el balance es en todo caso negativo porque hay que ser realista y la mayoría de las ventas perdidas no será posible recuperarlas. No obstante, estamos viendo como está subiendo la demanda, que en nuestro caso es mejor de lo esperado, por lo que somos optimistas respecto a la última parte del año.

TOMÁS REBOLLO, RETAIL SALES MANAGER DE OPEL ESPAÑA

“Estamos creciendo y consolidando nuestra posición”



¿Qué valoración hace de los resultados de Opel durante este año? Opel ha pasado de tener un peso de mercado poco relevante del 3,48% hace un par de años, a tener en este una penetración por encima del 6% mes a mes. Con un vehículo ganador en cada subsegmento como el Combo, el Vivaro y el Movano, Opel tiene hoy una de las gamas más jóvenes y mejor adaptadas a las necesidades de las empresa y autónomos. Por tanto como balance general de lo que llevamos de año, podemos afirmar que estamos creciendo y consolidando una posición donde Opel aspira a ser uno de los principales actores dentro del mercado de Vehículos Comerciales Ligeros.

¿Cuáles son los objetivos de la marca para este ejercicio? Nuestra ambición es superar las 10.000 unidades y estar por encima del 6% de penetración en este mercado.

Recientemente han iniciado la comercialización del primer vehículo 100% eléctrico de la familia (Vivaro-e), ¿llegarán novedades a la familia de Comerciales próximamente? Efectivamente, el Vivaro eléctrico es el primer paso para otros productos electrificados dentro de la gama de Comerciales. Para finales de 2021 ofreceremos una versión eléctrica en toda la gama de LCV.

¿Qué balance hacen de la evolución del mercado español de vehículos comerciales en 2020? ¿Cómo estiman que se cerrará el año? Es una respuesta muy complicada en estos momentos de tanta incertidumbre. Lo único cierto es que a día de hoy llevamos una caída acumulada del 37% en el mercado de Comerciales y que no se va a poder llegar a las 200.000 unidades.

MARIA-ASTRID ALBERS, LCV BRAND MANAGER DE RENAULT ESPAÑA

“Vamos a ampliar la gama MASTER Z.E. 100% eléctrica con nuevas versiones”

¿Qué valoración hace de los resultados de Renault España durante este año? A pesar de la pandemia que vivimos, Renault se mantiene en el TOP 3 de las marcas de vehículos comerciales y ha conseguido excelentes resultados en el canal de empresas, donde Kangoo Furgón se mantiene en primera posición en el segmento de furgonetas e igualmente Trafic en el de furgones.

¿Cuáles son los objetivos de la marca para este ejercicio? Nuestro principal objetivo es mantener nuestro posicionamiento en el mercado de vehículos comerciales en España y continuar recibiendo la gran acogida que recibimos por parte de la clientela históricamente. Un factor clave va a seguir siendo la oferta de productos financieros que faciliten la compra. Y otra clave, nuestra Red especialista PRO Plus, que está concebida para simplificar al máximo, a través de un servicio integral pensado para el cliente, todas las fa-

cetas de la adquisición, la financiación y el uso de nuestros vehículos

¿Cómo está evolucionando la demanda de vehículos 100% eléctricos? ¿Llegarán novedades a la familia de Comerciales próximamente? El mercado 100% eléctrico se va desarrollando paulatinamente y Renault es líder del mercado 100% eléctrico cero emisiones de vehículos comerciales con un 46,4% de cuota de mercado, lo que supone una notable ventaja frente a sus competidores. Próximamente vamos a ampliar la gama MASTER Z.E. 100% eléctricas con nuevas versiones y, en el futuro, el Grupo seguirá desarrollando sus gamas.

¿Qué balance hacen de la evolución del mercado español de vehículos comerciales en 2020? ¿Cómo estiman que se cerrará el año? Es arriesgado hacer previsiones, dada la situación actual de incertidumbre ante lo que se denomina segunda ola de la pandemia.



SERGIO FERNÁNDEZ, RESPONSABLE DE GAMA LIGERA DE RENAULT TRUCKS

“Somos optimistas en cuanto al resultado final del año”

¿Qué valoración hace de los resultados de Renault Trucks durante este año? Es cierto que hemos vivido una difícil situación con motivo de la crisis sanitaria y económica generada por el COVID19. Pero hemos intentado mantenernos cerca de nuestros clientes. La práctica totalidad de nuestra red de talleres ha permanecido abierta. Desde el punto de vista de las ventas, hemos percibido un descenso notable de la demanda, pero nos hemos mantenido en cuotas cercanas a las del pasado año.

¿Cuáles son los objetivos de la marca para este ejercicio? El objetivo es seguir creciendo en la gama ligera, conservando la cuota de mercado alcanzada en 2019 y seguir respondiendo a las necesidades de nuestros clientes.

¿Cómo está evolucionando la demanda de Master Z.E.? ¿Llegarán novedades a la familia de Comerciales próximamente? Cada vez son más las empresas que se interesan por soluciones limpias y ecológicas como nuestra Master ZE.

El segmento está aún familiarizándose con estas nuevas tecnologías y la transición energética sólo acaba de arrancar, pero sí notamos que se consideran estos vehículos a la vista de las demandas medio ambientales en los centros urbanos. Próximamente esperamos la llegada de nuevas versiones y equipamientos, entre los que destacamos nuevas variantes ZE y soluciones 4x4.

¿Qué balance hacen de la evolución del mercado español de vehículos comerciales en 2020? ¿Cómo estiman que se cerrará el año? Las condiciones excepcionales de este año han hecho que los números se desajusten en todos los sectores. Sin embargo, somos optimistas en cuanto al resultado final del año. Estimamos que 2020 se cerrará -en general- con valores inferiores a los del 2019 debido al contexto y las circunstancias, pero posiblemente con una demanda moderada en la recta final del año en lo que se refiere al reparto de última milla, distribución urbana y sectores profesionales que no se han visto afectados por la pandemia sanitaria.



“Queremos convertirnos en la marca de referencia para el reparto de la última milla en clave ecológica”



¿Qué valoración hace de los resultados de Volkswagen Vehículos Comerciales durante este año? A pesar del contexto actual, nuestra valoración es positiva. Tanto el volumen de matriculaciones, como los datos internos que tenemos respecto al tráfico de exposición o la generación de leads son buenos. Es cierto que el mercado en agosto sufrió una caída importante, pero en general el comportamiento está siendo mejor que el escenario que habíamos previsto durante los meses en los que nuestra red paró la actividad. Hemos logrado posicionar a nuestro T6 como líder de su segmento entre enero y agosto, y el resto de modelos de la gama está cumpliendo con los objetivos que nos habíamos marcado.

¿Cuáles son los objetivos de la marca para este ejercicio? Seguir avanzando en las líneas estratégicas del negocio. Por un lado, seguimos impulsando nuestra Gama Commerce, ofreciendo nuevas soluciones estandarizadas con las que aportamos valor al cliente, simplificando los procesos y mejorando los plazos de entrega de los vehículos carrozados. Y continuamos también con nuestra ofensiva ECO, con la mirada puesta en convertirnos en la marca de referencia para el reparto de la última milla en clave ecológica. En este sentido, tras los recientes lanzamientos de nuestros modelos ABT contamos ya con una oferta muy completa de vehículos eléctricos en nuestra gama.

¿Cómo está evolucionando la demanda de vehículos ‘ecológicos’ (100% eléctricos y gas)? ¿Llegarán novedades a la familia de Comerciales próximamente? La tecnología eléctrica todavía se mueve en volúmenes muy bajos, especialmente en el segmento de comerciales. El plan Moves es una buena palanca para impulsar las ventas de este tipo de vehículos, pero falta

infraestructura y necesitamos revisar el marco fiscal actual. Desde Vehículos Comerciales venimos apostando hace tiempo por la movilidad eco como uno de los elementos importantes de nuestra estrategia presente y de futuro. Prueba de ello son los excelentes resultados que estamos logrando con nuestro Caddy GNC, del que vendimos prácticamente mil unidades en 2019. Nuestra apuesta por la movilidad 100% eléctrica –que comenzó con la llegada del e-Crafter- la reforzamos este año con la incorporación del Caddy y T6 eléctricos.

¿Qué balance hacen de la evolución del mercado español de vehículos comerciales en 2020? ¿Cómo estiman que se cerrará el año? Evidentemente la evolución durante esta primera parte del año está muy desvirtuada por el efecto Covid. Tras el incremento del mes de julio, las matriculaciones volvieron a caer en el mes de agosto, dejando el acumulado del año con un retroceso de cerca del 40%. Lo más importante de cara a final de año es que la crisis sanitaria esté controlada, ya que es lo que determinará la evolución de estos próximos meses. Nuestra previsión es que el mercado de vehículos comerciales supere las 140.000 unidades este año.

“SEGUIMOS IMPULSANDO NUESTRA GAMA COMMERCE, OFRECIENDO NUEVAS SOLUCIONES CON LAS QUE APORTAMOS VALOR AL CLIENTE, SIMPLIFICANDO LOS PROCESOS Y MEJORANDO LOS PLAZOS DE ENTREGA DE LOS VEHÍCULOS CARROZADOS”





SIEMPRE AL LADO DE LOS TRANSPORTISTAS

TARJETAS DE PAGO PROFESIONALES Y APPS, UNAS COMPAÑERAS DE VIAJE IMPRESCINDIBLES

LAS PRINCIPALES COMPAÑÍAS QUE COMERCIALIZAN MEDIOS DE PAGO HAN REDOBLADO ESFUERZOS DURANTE LOS PEORES MOMENTOS DE LA PANDEMIA PARA ESTAR CERCA LOS TRANSPORTISTAS

Después de cerrar el pasado ejercicio con unos resultados positivos, la aparición del coronavirus ha trastocado los planes de estas empresas, que durante los últimos meses han centrado su trabajo en dar respuesta a las múltiples dificultades que han encontrado los profesionales del volante en sus rutas nacionales e internacionales. “Gracias a nuestra red con más de 67.500 puntos de aceptación en 40 países, fuimos guiando a nuestros clientes para ayudarles a encontrar los puntos de repostaje y servicios disponibles en todas sus rutas”, explica Alfonso Díaz Llairó, Director General de UTA España y Portugal.

INCERTIDUMBRE

De cara al futuro, la cautela es la nota dominante: “Aún es muy pronto para hacer un balance de 2020. El virus sigue y estamos viviendo momentos de mucha incertidumbre, lo que sólo nos permite estar a la expectativa de la actualidad y mirar al futuro a corto plazo”, señala Marta Fàbregas, Chief Comercial & Marketing Manager de Onturtle.

MEJORAS CONTINUAS

El contexto actual no ha detenido la evolución de su oferta de servicios. Por ejemplo, UTA acaba de presentar SmartCockpit, una aplicación digital que ayuda a optimizar la planificación para el repostaje de combustible. “Se pueden obtener ahorros de hasta 10 céntimos de euro por litro de combustible en el proceso”, destaca Alfonso Díaz Llairó, Director General de UTA España y Portugal. Además siguen trabajando en dar soluciones a problemas ‘históricos’ como la escasez de áreas de descanso adecuadas para los transportistas. En este sentido, la Repsol Security Parking es un referente. Dimas Capelo, Director de Fidelización y Pricing de Repsol, anuncia que se encuentra en fase de expansión: “Seguimos trabajando en numerosos proyectos para mejorar nuestras áreas de servicio e incluso ampliarlas en los nudos logísticos, los corredores de transporte, y en las entradas y salidas de las grandes provincias españolas”.

Por supuesto el desarrollo de aplicaciones móviles se sigue consolidando y en unos años están llamadas a tomar el relevo de las tarjetas como medio de pago. Las apps de AS24 llegaron hace un par de años y han tenido muy buena acogida. “Continuamos mejorándolas y desarrollando nuevas funcionalidades en ellas, ampliando la oferta de gestión y productos”, explica Laurent Pouts Saint-Germé, Director de As 24 España.



“NUESTRA RED CONTINÚA EXPANDIÉNDOSE TANTO EN ESPAÑA COMO EN EUROPA”

LAURENT POUTS SAINT-GERMÉ, DIRECTOR DE AS 24 ESPAÑA

LA COMPAÑÍA SIGUE GANADO PRESENCIA EN EL VIEJO CONTINENTE Y SU OBJETIVO ES CLARO: “OFRECER A LOS CLIENTES LA MISMA CALIDAD DE SERVICIO TANTO EN ALMERÍA COMO EN BUCAREST”

La expansión del coronavirus ha condicionado, en mayor o menos medida, el desarrollo de todas las actividades, ¿Cómo ha afectado a AS24? ¿Qué balance hace de este 2020?

La situación que nos rodea respecto al coronavirus ha afectado al mundo del transporte como al resto de las actividades. Pero durante este difícil período que transitamos, el desarrollo de nuestra actividad no ha parado. AS 24 España procuró la seguridad de su equipo para poder asistir a los clientes y continuar brindando los servicios como siempre lo hemos hecho. Todos los servicios de AS 24 han podido funcionar al 100% durante todo el período de la crisis sanitaria.

Si bien hemos reformulado nuestros planes originales para este año 2020, la buena organización y gestión interna ha permitido que muchos de esos planes continúen en marcha. Hemos expandido nuestra red en España con la apertura de la nueva estación AS 24 Irun-Lambarren, hemos incorporado PASSango en Alemania; y nuestra red ha crecido con estaciones en Azerbaijan y Rusia.

¿Qué tarjetas ponen a disposición de los transportistas en este momento? ¿Cuáles son sus características diferenciales?

AS 24 España ofrece dos opciones dependiendo de las necesidades del cliente:

La Tarjeta de Carburante AS 24, que le da acceso de manera segura a repostar carburante en más de 1000 estaciones de servicio en más de 28 países europeos. Y la Tarjeta AS 24 Eurotrafic, que da acceso a realizar transacciones de carburante en toda la red europea AS 24 y en sus 15.000 estaciones colaboradoras, transacciones en peajes y tasas de 18 países de Europa, y asistencia en reparaciones 24/7 en más de 46 países. A través del Espacio Cliente o las aplicaciones móviles, nuestros clientes pueden gestionar su flota, sirviéndose de una serie de ofertas y servicios personalizados a sus necesidades. De esta manera, pueden tener control en tiempo real de sus tarjetas, pudiendo activarlas o desactivarlas en cualquier momento.

Hace un par de años presentaron aplicaciones móviles, ¿Tienen previsto seguir dando más protagonismo a los dispositivos móviles?

Con el lanzamiento de nuestras aplicaciones móviles hemos ampliado la gestión y control ofrecida por el

Espacio Cliente AS 24. Donde sea que se encuentren, nuestros clientes pueden controlar el uso de sus tarjetas y dispositivos, pueden geolocalizar sus vehículos con dispositivo PASSango EuroPilot, u obtener información específica acerca de la red AS 24: planos, aperturas o cierres temporales, localización de las estaciones, entre otros.

AS 24 continúa mejorando sus aplicaciones y desarrollando nuevas funcionalidades en ellas, ampliando la oferta de gestión y productos.

¿Cuántas estaciones de servicio componen la red de AS24 en España/Europa? ¿Crecerá próximamente?

Siendo distribuidor líder de carburante en Europa, AS 24 cuenta hoy en día con una amplia red de más de 50 estaciones ubicadas en los puntos más estratégicos en España, y más de 1000 estaciones en total en Europa. Nuestra red continúa expandiéndose tanto en España como en Europa, con el objetivo de ofrecer a nuestros clientes la misma calidad de servicio tanto en Almería como en Bucarest.

La necesidad de aparcamientos seguros es una de las demandas históricas del sector, ¿qué novedades han introducido en este ámbito? ¿Planean aumentar el número de puntos de descanso seguros?

Gracias a la tarjeta AS 24 Eurotrafic y al dispositivo PASSango, nuestros clientes tienen la ventaja de acceder a aparcamientos seguros para vehículos pesados en España (red actualmente en expansión) y Francia. Con acceso fácil y rápido 24/7, los espacios están dotados de sistemas de alarma y videovigilancia.

Uno de los objetivos fundamentales de AS 24 es localizar los puntos geográficos estratégicos, tanto en España como en Europa, y convertirlos en centros de servicios para sus clientes: puntos de suministro de carburante (estaciones), parkings seguros y centros de lavado, etc. En colaboración con sus Partners, actualmente, AS 24 España ofrece más de diez puntos estratégicos: Figueras, Girona, Barcelona, Valencia, Burgos, entre otras, además de la amplia red en Francia y el resto de Europa.

Recientemente han presentado novedades en el dispositivo para la gestión de peajes PASSango, ¿qué nos puede contar sobre él?

Siendo AS 24, el único operador directo de EETS presente en España, con el dispositivo PASSango ofrecemos a nuestros clientes la posibilidad de gestionar los peajes por toda Europa. Puede utilizarse en

“CON EL DISPOSITIVO PASSANGO OFRECEMOS A NUESTROS CLIENTES LA POSIBILIDAD DE GESTIONAR LOS PEAJES POR TODA EUROPA”



“AS 24 ESTÁ PREPARANDO LOS LANZAMIENTOS COMERCIALES EN ESPAÑA DE DOS NUEVOS PRODUCTOS: FLEET DIAG24 Y LOCKER24”

Francia, Bélgica (incluido el túnel de Liefkenshoek), Portugal, España, Austria, los puentes escandinavos (Storebælt y Øresund), y ahora, desde el 1 de julio de 2020, el dispositivo cuenta con acreditación oficial en Alemania.

Los clientes tienen la posibilidad de beneficiarse de una solución más práctica y ágil usando solo un dispositivo para 8 países, todo con la sencillez de un solo interlocutor directo y una factura única.

El dispositivo PASSango cuenta con numerosas ventajas. Permite el desacople y el reacople de matrículas en sólo 1 hora y media desde el Espacio Cliente, sin la necesidad de cambiar o devolver el dispositivo. Los clientes cuentan con acceso a los máximos descuentos en las diferentes concesionarias de autopistas; tienen soporte Truck Assistance 24hs, y numerosos servicios adaptados para simplificar la gestión de su flota de vehículos.

En el afán de combatir el fraude desde AS 24, el dispositivo PASSango EuroPilot, cuenta con la posibilidad de emparejar la tarjeta de carburante con la geolocalización del vehículo.

¿En qué nuevos proyectos están trabajando a corto y medio plazo?

AS 24 está preparando los lanzamientos comerciales en España de 2 nuevos productos: el Fleet Diag24 y el Locker24.

En colaboración con Michelin, el servicio Fleet Diag24 ofrece a los clientes la posibilidad de obtener un rápido diagnóstico de los neumáticos con tan solo pasar con sus vehículos por las estaciones AS 24. Gracias a controles automatizados de avanzada tecnología para la presión de aire y el desgaste de los neumáticos, los clientes podrán obtener un diagnóstico del estado de los mismos para optimizar su mantenimiento y utilización. Por otro lado, Locker24 ofrecerá a los clientes un servicio de taquillas seguras en las estaciones AS 24, donde poder depositar cualquier documentación u objeto para que pueda ser retirado mediante un código de seguridad. Esto da la posibilidad a un gestor de flota, de depositar un contrato, tarjetas AS 24 o dispositivos en un locker, para que luego uno de sus conductores lo retire al pasar por ese punto sin necesidad de regresar a la base.



“OFRECEMOS UNAS INSTALACIONES PENSADAS PARA MEJORAR LA EXPERIENCIA DEL TRANSPORTISTA”

MARTA FÀBREGAS, CHIEF COMERCIAL & MARKETING MANAGER DE ONTURTLE

“ACTUALMENTE NUESTRA RED YA ABARCA MÁS DE 1.500 ESTACIONES EN 9 PAÍSES DE EUROPA Y PRÓXIMAMENTE ESPERAMOS INCORPORAR UN DÉCIMO PAÍS A ESTA LISTA”

La expansión del coronavirus ha condicionado, en mayor o menor medida, el desarrollo de todas las actividades, ¿cómo ha afectado a OnTurtle? ¿Qué balance hace de este 2020?

Durante el estado de alarma intensificamos nuestra actividad para poder ofrecer un servicio 24 horas a los transportistas. En OnTurtle activamos un plan de contingencia para garantizar áreas de descanso y avituallamientos en condiciones en nuestras estaciones desde el primer día. Todos nuestros esfuerzos se focalizan en dar apoyo a conductores, clientes y partners para seguir en ruta. Y, en este sentido, quiero destacar la profesionalidad y dedicación del equipo OnTurtle, que ha sabido estar a la altura en una situación sin precedentes.

Aún es muy pronto para hacer un balance de 2020. El virus sigue y estamos viviendo momentos de mucha incertidumbre, lo que sólo nos permite estar a la expectativa de la actualidad y mirar al futuro a corto plazo. Como en todas las empresas esta

situación ha alterado todos nuestros planes para 2020, pero somos positivos.

¿Cómo han adaptado su oferta de servicios para apoyar a los profesionales del transporte en los momentos más delicados de la pandemia?

En primer lugar, con un protocolo que garantizara la seguridad de nuestros clientes y trabajadores en cada una de nuestras estaciones. También hemos trabajado mucho en comunicar de manera ágil los posibles cambios de horario de nuestras estaciones, así como de los servicios que permanecían activos. Nuestra máxima prioridad era que el conductor profesional estuviera cubierto en sus necesidades vitales y que pudiera disfrutar del descanso reglamentario en condiciones.

Además, en mayo repartimos de manera gratuita geles desinfectantes y mascarillas en Mercabarna. Y, este octubre, hemos puesto punto final a la campaña #MerciTransporteurs.

¿Qué respuesta ha tenido la iniciativa #MerciTransporteurs, que recientemente han organizado junto a Grupo Alpega?



Muy positiva para todos. En primer lugar, ha sido enriquecedor poder estar con los conductores en persona, hablar con ellos y conocer sus inquietudes de primera mano. Por eso diseñamos una ruta por España y Francia, haciendo parada en 7 puntos clave para la movilidad de mercancías en Europa, como La Jonquera, Béziers o Calais All4trucks. La campaña consistía en un food truck con servicio de café y snacks gratuitos para todos los transportistas. Para ello, contratamos a un barista profesional que, además, les hacía una pequeña degustación. Nuestra idea era hacerles sentir apoyados, poner en valor su trabajo, que muchas veces pasa desapercibido.

La mayoría nos han explicado las dificultades con las que se han encontrado durante estos meses de pandemia y esta es una experiencia que nos va a permitir mejorar en el futuro. Queríamos demostrar con hechos nuestro agradecimiento al transporte profesional. Este sector también merece su reconocimiento. Esperamos que la visibilidad que ha ganado durante el estado de alarma no se apague ahora y que reciba el sostén que requiere.

¿Qué tarjetas ponen a disposición de los transportistas? ¿Cuáles son sus características diferenciales?
OnTurtle acompaña "OnTheWay" al transportista para facilitar su movilidad en Europa. Nuestras Diesel Card, en sus 5 modalidades de pago (Diesel Card Gold, Diesel Card Platinum, Diesel Card PRO, Diesel Card Recharge, Diesel Card GoB), se adaptan a las necesidades de cada empresa. Nuestras tarjetas cuentan con sistemas de alta seguridad, se perso-

"NUESTRAS DIESEL CARD, EN SUS 5 MODALIDADES DE PAGO (DIESEL CARD GOLD, DIESEL CARD PLATINUM, DIESEL CARD PRO, DIESEL CARD RECHARGE, DIESEL CARD GOB), SE ADAPTAN A LAS NECESIDADES DE CADA EMPRESA"

"DURANTE EL ESTADO DE ALARMA, NUESTRA MÁXIMA PRIORIDAD ERA QUE EL CONDUCTOR PROFESIONAL ESTUVIERA CUBIERTO EN SUS NECESIDADES VITALES Y QUE PUDIERA DISFRUTAR DEL DESCANSO REGLAMENTARIO EN CONDICIONES"

nalizan mediante un código PIN y, entre otras ventajas, también permiten establecer un límite personalizado de consumo diario de combustible. Precisamente, el hecho que puedan ajustarse a cada cliente es su mayor valor añadido.

¿Cuántas estaciones de servicio componen la red de OnTurtle en España / Europa? ¿Seguirá creciendo?

Actualmente nuestra red ya abarca más de 1.500 estaciones en 9 países de Europa: España, Francia, Bélgica, Luxemburgo, Países Bajos, Austria, Alemania, Eslovenia y, recientemente, también en Italia. Próximamente esperamos incorporar un décimo país a esta lista.

Nuestra red siempre crece porque buscamos continuamente nuevas localizaciones que ayuden a nuestros clientes a cumplir con su ruta con la mayor comodidad y servicio. Del mismo modo, también ampliamos en número las gasineras para repostaje de GNC y GNL. El gas natural es hoy ya una alternativa real al gasoil y OnTurtle no podía dejar pasar la oportunidad de incorporar esta opción a su red.

¿Cómo está evolucionando la implantación de puntos de repostaje de GNL/GNC en la red de OnTurtle?

Estamos muy contentos porque acabamos de aterrizar en Holanda con 5 nuevas estaciones de GNL, de nuestro proveedor DC Berkel. También seguimos creciendo en otros países, como España, Francia, Bélgica e Italia. En total, ya ofrecemos repostaje de gas natural en 61 estaciones en Europa y la intención es continuar reforzando nuestra presencia internacional. El gas natural forma parte de nuestra estrategia para el fomento de la movilidad sostenible del transporte profesional y crecer en este sentido es una constante para OnTurtle.

El parking de OnTurtle en La Jonquera es un referente en seguridad, pero el sector sigue demandando más aparcamientos seguros, ¿qué novedades han introducido en este ámbito? ¿Aumentará el número de puntos de descanso seguros en vuestra red?

La Jonquera ofrece todo lo que el transportista puede necesitar en su descanso en un mismo lugar, con la máxima seguridad y confianza. En cuanto a lo primero, nos respaldan entidades de reconocimiento mundial como TAPA o ESPORG, que recientemente nos calificó con la categoría GOLD. Nuestro aparcamiento está iluminado y vallado, el acceso se personaliza mediante un código de seguridad y cuenta con cámaras de videovigilancia, además de estar custodiado las 24 horas. Ofrecemos unas instalaciones pensadas para mejorar la experiencia del transportista y se actualizan constantemente con este fin.

A escala internacional, ofrecemos una red de estaciones que cuenta con el mismo nivel de seguridad, como por ejemplo Béziers o Calais All4trucks, en los que además se puede pagar con nuestra Diesel Card.





“TENEMOS UN AMPLIO ABANICO DE TARJETAS PARA EL CLIENTE PROFESIONAL”

DIMAS CAPELO, DIRECTOR DE FIDELIZACIÓN Y PRICING DE REPSOL

EN UN EJERCICIO TAN ATÍPICO Y COMPLEJO, LA COMPAÑÍA REITERA SU COMPROMISO CON EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA: “SEGUIREMOS AL LADO DE NUESTROS CLIENTES”

La expansión del coronavirus ha condicionado, en mayor o menos medida, el desarrollo de todas las actividades, ¿cómo ha afectado a Solred? ¿Qué balance hace de este 2020?

Este año está siendo excepcional. Solred, al igual que otras muchas empresas, ha tenido que adaptarse a las nuevas circunstancias. Ante este tipo de situaciones adversas como la que estamos viviendo, tenemos que reinventarnos y poner el foco en nuevas oportunidades.

En Repsol, seguiremos estando junto a nuestros clientes, trabajando día a día para ayudarles a superar todos estos retos que han convertido al transporte español en uno de los referentes en el mercado europeo.

¿Cómo han adaptado su oferta de servicios para apoyar a los profesionales del transporte en los momentos más delicados de la pandemia?

Durante el período más restrictivo de la movilidad, para facilitar la labor de los transportistas habilitamos en la página web de Repsol, la relación de estaciones de servicio que estaban abiertas y todos los servicios disponibles (duchas, aseos, compra en tienda o parking).

Además, pusimos en marcha una campaña en nuestras estaciones en la que regalamos café y bollos a transportistas, fuerzas armadas y de seguridad, servicios de emergencia y sanitarios en gran parte de nuestras estaciones.

¿Qué tarjetas ponen a disposición de los transportistas? ¿Cuáles son sus características diferenciales?

En Solred tenemos un amplio abanico de tarjetas para el cliente profesional, ya que gracias a la segmentación que realizamos podemos ofrecerles una específica que responde a cada una de sus necesidades.

- La tarjeta SOLRED CLÁSICA con la que pueden pagar el combustible en España, Andorra y Portugal Asimismo, también sirve para el pago de autopistas, reparaciones en talleres concertados, parking, seguro, combustibles alternativos GNL/GNC, Ad-Blue, lubricantes, etc.
- La tarjeta SOLRED DKV es la tarjeta válida en todo el territorio nacional, Europa y también Marruecos. Es una tarjeta aceptada en más de 100.000 puntos de venta en más de 42 países tanto estaciones de servicio como autopistas, ferries, túneles, etc.
- La tarjeta GASÓLEO BONIFICADO es específica para el pago de este combustible utilizado en vehículos agrícolas y frigoríficos.

¿Cuántas estaciones de servicio componen la red de Solred en España/Europa? ¿Seguirá creciendo?

Nuestro objetivo es seguir creciendo en Europa con nuevas alianzas. Por ejemplo, gracias a la tarjeta SOLRED DKV, el profesional que realiza rutas fuera de España tiene a su disposición más de 33.000 estaciones de servicio y 40.000 puntos de pago en toda Europa, y también en Marruecos. Además, puede utilizarla en una amplia red de talleres concertados en España y en el extranjero, realizar pagos de carburantes, lubricantes, talleres, multas e ITV, y es válida en peajes, túneles y ferries europeos.

¿Cómo está evolucionando la implantación de puntos de repostaje de GNL/GNC en vuestra red?

Repsol, dentro de su estrategia de compañía multienergía, prevé ampliar su red de 'gasineras' de GNV mediante el desarrollo progresivo de una red de GNC/GNL en los principales corredores de transporte de la Península.

El pasado mes de julio, firmamos un acuerdo con Nortegas para impulsar la instalación de una red de puntos de suministro de gas natural vehicular (GNV) en nuestras estaciones de servicio. Actualmente, tenemos abiertas las plantas en Hernani (San Sebastián), Seseña (Toledo), La Junquera (Girona), Guarroman (Jaén), Mojogallardo (Cádiz), Fontioso (Burgos), Sestao (Bizkaia) y Mérida (Badajoz), a las que sumará próximamente Albatera (Alicante).

La demanda de este combustible respecto a 2019 se está incrementando de una manera relevante, prueba de que cada vez son más las empresas que están apostando por incorporar a su flota vehículos que utilizan este tipo de carburante.

Repsol Security Parking es un referente en seguridad para muchos profesionales, ¿qué novedades han introducido en este ámbito? ¿Aumentará el número de puntos de descanso seguros?



Se trata de una red amplia que se encuentra en expansión. Actualmente, con el número de áreas de descanso y parkings seguros existentes, la red todavía no es suficiente. Desde asociaciones como ESPORG o TAPA, junto con varios proyectos de la Unión Europea, se está promoviendo el desarrollo de nuevos parkings seguros para aumentar la seguridad del sector.

Seguimos trabajando en numerosos proyectos para mejorar nuestras áreas de servicio e incluso ampliarlas en los nudos logísticos, los corredores de transporte, y en las entradas y salidas de las grandes provincias españolas.

Además, en Repsol estamos estudiando diferentes proyectos, como son la posibilidad de incluir básculas inteligentes para el transporte pesado, y la reserva y pago de plazas de parking a través de apps y dispositivos electrónicos, para que los conductores puedan asegurarse que disponen de espacio para su vehículo desde el inicio de su ruta.

¿En qué nuevos proyectos están trabajando a corto y medio plazo?

Repsol lleva años investigando y mejorando la energía para el transporte, así como desarrollando energías alternativas. La compañía lidera varias iniciativas encaminadas a contribuir en el mix de nuevas soluciones de energía para el transporte y la movilidad. Además, en el Repsol Lab (Móstoles, Madrid) investiga en numerosos ámbitos relacionados con este campo.

En resumen, ante cualquier nueva alternativa que pueda surgir, desde Repsol vamos a trabajar para implementarla de una forma que sea válida y eficaz para nuestros clientes, desde el exigente reto tecnológico que pueden suponer las nuevas motorizaciones y las nuevas exigencias de reducción de emisiones, hasta las nuevas tendencias en la forma de relacionarse en los mercados como el e-commerce, que generan nuevos modelos de negocio más complejos y exigentes.

“ESTAMOS ESTUDIANDO DIFERENTES PROYECTOS, COMO SON LA POSIBILIDAD DE INCLUIR BÁSCULAS INTELIGENTES PARA EL TRANSPORTE PESADO, Y LA RESERVA Y PAGO DE PLAZAS DE PARKING A TRAVÉS DE APPS”



“LAS SOLUCIONES DIGITALES E INTELIGENTES JUEGAN UN PAPEL IMPORTANTE EN NUESTRA ESTRATEGIA DE FUTURO”

ALFONSO DIAZ LLAIRÓ, DIRECTOR GENERAL DE UTA ESPAÑA Y PORTUGAL

“NUESTRO OBJETIVO ES OFRECER LAS SOLUCIONES DE MOVILIDAD MÁS INNOVADORAS, EFICIENTES Y ORIENTADAS AL CLIENTE, ESTAMOS TRABAJANDO EN VARIOS PROYECTOS PARA AMPLIAR NUESTRA CARTERA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS”

La expansión del coronavirus ha condicionado, en mayor o menor medida, el desarrollo de todas las actividades, ¿cómo ha afectado a UTA? ¿Qué balance hace de este año 2020?

La fase más dura de la pandemia del coronavirus también afectó el negocio de UTA. Sin embargo, estábamos protegidos de efectos más severos, como en otros sectores, ya que el transporte y la logística han sido indispensables para el abastecimiento a la población.

Durante el confinamiento, tomamos todas las medidas de seguridad para proteger a nuestros equipos, socios y proveedores contra el virus y, por supuesto, para seguir brindando todos nuestros servicios a nuestros clientes.

A pesar del escenario Covid-19, hemos estado aumentando la facturación de combustible en comparación con el año pasado. Este resultado es gracias al gran desempeño de mi equipo, el apoyo de nuestros socios, nuestra sede y el grupo Edenred.

¿Cómo ha adaptado su oferta de servicios para apoyar a los profesionales del transporte en los momentos más delicados de la pandemia?

Uno de nuestros principales objetivos durante el confinamiento fue apoyar al sector del transporte y la logística y a todos sus profesionales. Por ello, hemos continuado ofreciendo nuestros productos, servicios y soporte a nuestros clientes. UTA Non Stop.

Gracias a nuestra red con más de 67.500 puntos de aceptación en 40 países, fuimos guiando a nuestros clientes para ayudarles a encontrar los puntos de repostaje y servicios disponibles en todas sus rutas.

Otra medida para acompañar a nuestros clientes durante el pico de la pandemia fue la introducción de ayudas para la extensión de los términos de pago.

Para ofrecer a los transportistas soporte en su trabajo diario, iniciamos la campaña “We Care for You” en va-

rios países europeos. En España nos asociamos con ANET, Asociación Navarra de Empresarios del Transporte por Carretera y Logística, y distribuimos más de tres mil máscaras protectoras FFP2 a todos sus asociados. Además de dar soporte a los transportistas españoles, también hemos apoyado a los conductores en Alemania, Austria, Italia, Francia y Polonia. En cooperación con las estaciones de servicio ubicadas en las autopistas y las asociaciones de transporte, ofreciendo máscaras protectoras, desinfectantes, comidas gratuitas y duchas para ayudar a los conductores en estos momentos tan excepcionales. Nuestra iniciativa "We Care for You" refleja verdaderamente nuestra "pasión por los clientes", que no es solo nuestra guía en nuestro trabajo diario, sino también uno de nuestros valores corporativos.

¿Qué tarjetas están disponibles para los operadores en este momento? ¿Cuáles son las características diferenciadoras?

En nuestro portafolio de productos ofrecemos diferentes tarjetas a nuestros clientes en función de sus necesidades y requerimientos. La Tarjeta UTA Full Service es la más demandada de todas nuestras tarjetas. La Full Service Card ofrece una cobertura europea para la actividad de transporte nacional e internacional y servicios de movilidad. La Tarjeta UTA brinda a nuestros clientes acceso a una red multiproducto independiente de la marca, ofreciendo más de 67.500 puntos de aceptación en 40 países, facturación de peajes, talleres, párquines de seguridad y más servicios de movilidad. Los clientes se benefician de un socio, una solución global, una tarjeta y una sola factura.

¿Qué nos podrías contar sobre UTA SmartCockpit? ¿Planeas seguir desarrollando aplicaciones de este tipo?

UTA SmartCockpit es una aplicación digital que ayuda a optimizar la planificación para el repostaje de combustible. Las empresas de transporte pueden planificar el repostaje de combustible de sus vehículos de forma rápida, fácil y personalizada en función de las necesidades individuales, obteniendo ahorros de hasta 10 céntimos de euro por litro de combustible en el proceso. UTA SmartCockpit está disponible en diez países europeos, incluido España.

Las recomendaciones de planificación de combustible de la aplicación se basan en numerosas variables específicas para cada usuario, incluido el nivel

de combustible del vehículo, el consumo medio, los estilos de conducción y los patrones de descanso de los conductores, además de información de rutas, como los cierres de carreteras. La aplicación online se complementa con una APP para teléfonos móviles que ayuda a los conductores en sus rutas y la optimización en los repostajes.

Otro de nuestros recientes lanzamientos digitales ha sido UTA Fleet Manager, una herramienta en la nube para optimizar la gestión de flotas de vehículos. Actualmente, UTA Fleet Manager está disponible para clientes en Alemania y Austria.

¿Cuántas estaciones de servicio componen la red UTA en España / Europa?

UTA es un proveedor líder de tarjetas de servicio y combustible en Europa. Hoy en día nuestros clientes pueden utilizar nuestras tarjetas en más de 1.600 estaciones en España, en más de 53.500 estaciones de servicio en Europa y más de 67.500 puntos de aceptación en 40 países.

Hace unos meses anunció un acuerdo con Repsol. ¿Seguirá aumentando la cobertura con acuerdos de este tipo?

La incorporación de 80 estaciones de servicio Repsol en España fue un paso importante para UTA en el mercado español. Vamos a seguir ampliando la cooperación con el objetivo de proporcionar a nuestros clientes la mejor red de aceptación en el mercado. Las estaciones de servicio Repsol son un complemento ideal para nuestra red de estaciones en España. Nuestras tarjetas son uno de los pocos medios de pago aceptados por Repsol. Todos los detalles de las nuevas estaciones y servicios se encuentran en nuestra aplicación UTA Station Finder, que está disponible para su descarga gratuita.

¿En qué nuevos proyectos está trabajando a corto y medio plazo?

Siguiendo nuestro objetivo de ofrecer a nuestros clientes las soluciones de movilidad más innovadoras, eficientes y orientadas al cliente, estamos trabajando en varios proyectos para ampliar nuestra cartera de productos y servicios.

Por ejemplo, es inminente el lanzamiento de un nuevo dispositivo de peajes especialmente diseñada para vehículos de hasta 3,5 t. Con soluciones de peaje como UTA One®, hemos asegurado la movilidad de nuestros clientes en el sector del transporte y la logística en toda Europa durante años. Con el nuevo producto, vamos a ampliar nuestros servicios de peaje a una clase de vehículos más ligeros, ayudando así a los responsables de flota a optimizar la gestión de sus vehículos. También estamos planeando ampliar la cobertura de países en nuestro dispositivo UTA One® para incluir más países.

Otra innovación en la que estamos trabajando es la digitalización de nuestras tarjetas. Vamos a proporcionar una solución digital para que los repostajes de combustibles se puedan realizar directamente en el surtidor de la estación. Al hacerlo, llevamos el suministro de combustibles a la era digital y a ofrecer a nuestros clientes un nuevo nivel de servicio.



"A PESAR DEL ESCENARIO COVID-19, HEMOS ESTADO AUMENTANDO LA FACTURACIÓN DE COMBUSTIBLE EN COMPARACIÓN CON EL AÑO PASADO"



“HEMOS AYUDADO A NUESTROS CLIENTES A DAR UNA RESPUESTA EFICIENTE A LA SITUACIÓN”

CARLOS ALFARO, DIRECTOR GENERAL DE VATSERVICES

DURANTE LOS PEORES MOMENTOS DE LA PANDEMIA, EL EQUIPO DE VATSERVICES SE HA VOLCADO PARA APOYAR A LOS PROFESIONALES DEL TRANSPORTE

La expansión del coronavirus ha condicionado, en mayor o menor medida, el desarrollo de todas las actividades, ¿cómo ha afectado a VatServices? ¿Qué balance hace de este 2020? VatServices se ha visto afectada en la medida en la que nuestros clientes empresas de transporte, actividad esencial, se han visto afectadas y nosotros hemos apoyado y ayudado a nuestros clientes a dar una respuesta eficiente a la situación. En los primeros

meses con la necesidad de abastecer una mayor demanda de productos, VATSERVICES también incremento sus volúmenes de trabajo para estar al lado de un sector necesario e imprescindible. Todo nuestro personal y yo mismo, nos volcamos para hacer frente a la situación.

El balance de VATSERVICES del 2020 lo vamos a marcar por el año en el que nuestro sector de transporte estuvo a la altura de una situación extremadamente difícil y nosotros como empresa de servicios supimos dar respuesta a sus necesidades.

¿Cómo han adaptado su oferta de servicios para apoyar a los profesionales del transporte en los momentos más delicados de la pandemia?

VATSERVICES ha proporcionado una mayor oferta de servicios destinados a resolver rápidamente cualquier dificultad derivada de la pandemia, hemos informado de manera rápida y puntual de los requisitos y documentos necesarios en cada país, ayudando a aquellos que lo precisaban en la cumplimentación.

¿Qué tarjetas ponen a disposición de los transportistas? ¿Cuáles son sus características diferenciales?

VATSERVICES está centrada en medios de pago de peajes en toda Europa y países del Este. Dentro de nuestros medios de pago ponemos a disposición de nuestros clientes tarjetas para el pago de combustible con una red de más de 50.000 EESS en toda Europa.

¿En qué nuevos proyectos están trabajando a corto y medio plazo?

Estamos trabajando en obtener como siempre los mejores productos y en las mejores condiciones para nuestros clientes.

Podría destacar el dispositivo único de peaje con el que pagar en el mayor número de países, y que además posea unas características con un valor añadido únicas en el sector. Con esto además queremos facilitar no sólo que nuestros clientes tengan que llevar el menor número de dispositivos sino que además les aporte funcionalidades que les ayude en la gestión diaria de su organización. También destacaría nuestra tarjeta de combustible en la que estamos obteniendo los mejores precios adaptados a las necesidades de nuestros clientes.





SCHMITZ CARGOBULL: “LA DEMANDA SE HA RECUPERADO MÁS RÁPIDO DE LO ESPERADO”

LA INNOVACIÓN Y LA DIGITALIZACIÓN SON LOS PILARES SOBRE LOS QUE SE CIMENTARÁ EL FUTURO

LA COMPAÑÍA ALEMANA HA FABRICADO 46.124 VEHÍCULOS, Y HA LOGRADO UN VOLUMEN DE NEGOCIO DE 1.870 MILLONES DE EUROS DURANTE SU ÚLTIMO EJERCICIO (ABRIL 2019-MARZO 2020), SEGÚN ANUNCIÓ ANDREAS SCHMITZ, PRESIDENTE DE LA JUNTA DIRECTIVA

los 30.000 y 50.000 vehículos, con un volumen de negocios de entre 1.200 y 2.000 millones de euros. La innovación y la digitalización son los pilares sobre los que se cimentará el futuro. “La estrategia 100 % SMART se ampliará en 2020 con la instalación de serie de un nuevo sistema telemático en los semirremolques de lona y en los furgones para carga seca”, recordó Andreas Schmitz.

Schmitz lamentó que la reducción de la demanda, que comenzó a mediados de 2018, se haya mantenido durante este ejercicio. “Y la leve recuperación que experimentó el mercado a principios de 2020 se vio frenada por la pandemia”, apuntó.

Durante los meses más complicados, la compañía ha mantenido las entregas de vehículos sin interrupciones, y sus 1.700 servicios oficiales han asegurado que los clientes pudieran seguir desempeñando sus operaciones.

DIFICULTAD PARA HACER PREVISIONES

De cara a los próximos meses, los responsables de la firma alemana consideran difícil hacer predicciones, aunque destacan que “tras una fuerte caída en el mes de marzo, la demanda se recuperó más rápido de lo que habíamos pensado en un principio”. En función del desarrollo de la pandemia y de su impacto en la economía, la previsión de unidades fabricadas se sitúa entre

AMBICIOSOS OBJETIVOS



A medio plazo, la Junta Directiva mantiene los objetivos fundamentales de la estrategia 2025. “Ser el primer fabricante mundial de semirremolques de lona y vehículos frigoríficos, liderar el mercado europeo de semirremolques, y alcanzar una cifra de ventas de más de 2.500 millones de euros”, resumió Andreas Schmitz.



LECITRAILER PRESENTA UNA CARROCERÍA DE APERTURA LATERAL ULTRA RÁPIDA

SEGÚN EL FABRICANTE, SE PUEDE ABRIR EN MENOS DE 15 SEGUNDOS

LA CARROCERÍA, TANTO EN SUS VERSIONES FIJA COMO CON ELEVACIÓN BILATERAL PARA CARGA Y DESCARGA, ESTÁ FABRICADA SIN PILARES NI TABLAS LATERALES, Y CUMPLE CON TODOS LOS ESTÁNDARES DE SEGURIDAD DE CARGA REQUERIDOS

La nueva carrocería ha sido diseñada para aquellos sectores que realizan, a lo largo del día, una gran cantidad de operaciones de carga y descarga entre un almacén central y varios centros de producción, como el transporte de bebidas, bobinas de papel o automoción, por ejemplo.

“LA MÁS RÁPIDA”

Los transportistas pueden abrir la carrocería sin esfuerzo y desde el suelo –lo que aumenta su seguridad–, en menos de 15 segundos. De esta manera, se logran reducir considerablemente los tiempos de estas operaciones, alcanzándose una mayor productividad y eficiencia a lo largo del día (más tiempo circulando y menos en carga y descarga).

PLENA SEGURIDAD

La carrocería, tanto en sus versiones fija como con elevación bilateral para carga y descarga, está fabricada sin pilares ni tablas laterales. Asimismo, cumple con todos los estándares de seguridad de carga requeridos, al contar con las certificaciones EN 12642 XL, de amarre y aseguramiento de carga hasta 295 cm de altura interior, y VDI 2700 Hoja 12, requerida en algunos países para el transporte de bebidas.

TRANSPORTES PIBEJO ADQUIERE SEMIRREMOLQUES V.O. DE LECITRAILER



La compañía madrileña acaba de ampliar su flota de transporte con la adquisición de una selección de 50 semirremolques usados de Lecitrailer. En la operación se han entregado 28 furgones paqueteros y 22 lonas, todos ellos seleccionados conjuntamente por los asesores de vehículos de ocasión de Lecitrailer con el cliente. Los vehículos han sido revisados para su puesta a punto y sometidos a los más estrictos controles de calidad en las bases de servicio postventa de Lecitrailer. "De este modo se garantiza la entrega de semirremolques de ocasión a los que todavía les queda mucha vida útil para trabajar en las mejores condiciones", señalan los responsables de la firma aragonesa. Con esta adquisición Transportes Pibejo, que se encuentra en pleno proceso de expansión, puede dar una respuesta ágil y de calidad a sus clientes.



EL TACÓGRAFO INTELIGENTE: INFINITAS POSIBILIDADES

EVITARÁ QUE LOS DATOS POSICIONALES SE MANIPULEN O FALSIFIQUEN

LA SEGUNDA GENERACIÓN DE TACÓGRAFOS INTELIGENTES VDO PROPORCIONA ABUNDANTE INFORMACIÓN QUE AYUDA A LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE A ENFRENTARSE A LOS DESAFÍOS DE LA INDUSTRIA Y DE LA SOCIEDAD

Desde Continental consideran que su DTCO 4.1 proporciona una base sólida para solucionar retos en materia de política social y transporte, gestionar las flotas más eficientemente y mejorar los servicios que ofrecen proveedores como empresas de leasing, compañías de seguros y proveedores de programas informáticos para la contabilidad de nóminas y otros servicios.

Además a nivel de seguridad, la próxima generación de tacógrafos inteligentes es una de las primeras aplicaciones industriales que soporta no sólo GPS y Glonass, sino también la señal Galileo europea (OSNMA), que utiliza un servicio de autenticación que evita que los datos posicionales se manipulen o falsifiquen.

MÁXIMO CONTROL DEL CABOTAJE

El Paquete de Movilidad tiene por objeto garantizar una competencia leal en el mercado europeo, y "el DTCO 4.1 desempeñará un papel clave en la aplicación de los requisitos legales ya que en el futuro utilizará el posicionamiento por satélite y los mapas integrados para registrar los pasos fronterizos", señalan desde Continental. De este modo, las autoridades podrán supervisar la aplicación de las normas con mayor eficacia, y en caso de duda podrán ver cuántos viajes han realizado tanto el vehículo como el conductor, además de cuándo y en qué países se realizaron esos viajes.

MUCHAS POSIBILIDADES

Los responsables de Continental anticipan otros aspectos del sector que pueden mejorar gracias a la tecnología empleada en su DTCO 4.1.

- ✓ **Control de carga:** peso total siempre disponible. La medición regular de la carga será obligatoria para los vehículos industriales en Europa a partir de 2021 y será entonces cuando los operadores de flotas deberán facilitar datos sobre el peso de la carga del viaje en curso, cuando así se solicite. El tacógrafo inteligente en cuestión de segundos proporciona los datos con una firma asignada de forma exclusiva al vehículo en cuestión.
- ✓ **Telepeaje basado en el peso.** El tacógrafo digital también podría permitir un cobro de peaje más preciso y justo para los vehículos industriales teniendo en cuenta el tonelaje que transportan.
- ✓ **Armonización del telepeaje en Europa.** Gracias a su interfaz DSRC, el tacógrafo inteligente también podría ser la clave en el futuro para la armonización del telepeaje en Europa, ya que calcula y registra los gastos realizados y los envía a los lugares de peaje en estándar EETS (servicio europeo de telepeaje). No sería necesario usar diferentes dispositivos de telepeaje.



SECCIÓN OFICIAL Y PERMANENTE DE COMUNICACIÓN DE



TRANSPORTE DE BIOMASA: EFICIENCIA Y RESPONSABILIDAD

EL FOMENTO Y LA PROMOCIÓN DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES ES UN OBJETIVO EUROPEO MUY IMPORTANTE PARA TODOS Y QUE NOS DEBE ACERCAR POCO A POCO A LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA

TENEMOS REGULACIÓN QUE PROPONE OBJETIVOS DE USO DE ENERGÍA PROCEDENTE DE FUENTES RENOVABLES SUPERIORES AL 30% DEL TOTAL PARA EL AÑO 2030 LO QUE INDIRECTAMENTE HA PROVOCADO QUE EL TRANSPORTE DE DETERMINADA MATERIA ORGÁNICA HAYA CRECIDO COMO FUENTE ENERGÉTICA

La biomasa es el conjunto de la materia orgánica de origen vegetal o animal, definidos en la normativa como la fracción biodegradable de los productos, desechos y residuos de origen biológico procedentes de actividades agrarias (incluidas las sustancias de origen vegetal y de origen animal), de la silvicultura y de las industrias conexas, incluidas la pesca y la acuicultura, así como la fracción biodegradable de los residuos industriales y municipales. Pese a lo amplio de esta definición, el mercado se centra en producir energía a partir de unos cuantos combustibles de origen forestal como son la leña, astillas pellets y otros productos de desecho agrario como los huesos y cáscaras de frutos.



Utilizar la biomasa no solo tiene la finalidad de obtener combustible renovable sino que también juega un papel fundamental en la mejora de la gestión de los montes y en el desarrollo socio-económico de muchas áreas rurales españolas. Actualmente se barajan cifras de utilización del 35% de la biomasa que generan nuestros bosques, lo que sumado al impulso normativo de este tipo de energía, da que pensar que hay mucho por hacer.

EL TRANSPORTE, UN PUNTO CLAVE

Y el transporte es un punto clave para que la biomasa de procedencia forestal se descarbonice aún más. Hablamos de que las distancias son claves para rentabilizar la producción de energía, porque es obvio que movilizar biomasa no la hace tan renovable.

Nos recomiendan generar energía con biomasa de producción local para sacarle el máximo rendimiento a esta fuente de energía. Eso significa que la flota de transporte de este tipo de productos será local y recorrerá pocas distancias.

Es una reclamación ya casi histórica pero el sector insiste en que será mucho más eficiente si es posible aumentar la Masa Máxima Admisible (MMA) que pueden cargar los vehículos, como ocurre en otros países que nos sacan mucha ventaja en este sector y que tienen autorizadas la carga de hasta 44t en una combinación de tractora y semirremolque, consiguiendo una significativa reducción de costes. Los expertos establecen que el coste de transporte de esta materia orgánica supone alrededor del 50% del coste de suministro de la misma, hecho que pone el foco de nuevo en la actividad de muchos lectores, y a establecer como necesario una reformulación de las masas máximas de esta actividad si queremos sostenibilidad y progreso.

DEBEMOS HUIR DEL "MENOS ES MÁS"

Es evidente que el actual sistema de pago por peso que se genera en la cadena de suministro, es un arma de doble filo para la seguridad, tentando siempre a la sobrecarga, a la deficiente estiba del producto y a una incorrecta gestión de la humedad del mismo.

Y claro, cuando hablamos de límites de carga, desde ASCATRAVI pensamos también en lo relativo a los vehículos actuales, diferenciando los de sus estructuras y sus carrocerías.

Porque es muy importante remarcar que al final, la masa de la mercancía que transportamos llega por las ruedas al suelo a través de los ejes del vehículo, y es obvio que los ejes deben ser capaces de soportar esa carga, pero ojo, que a nadie le pase desapercibido que antes de llegar al suelo la mercancía genera esfuerzos elevados en el frente, los laterales, costillas y demás elementos estructurales de la carrocería.

Debemos huir del "menos es más" en relación a conseguir una menor tara del vehículo eliminando partes del carrozado, o elementos de retención de la mercancía (estacas, postes o paredes) en nuestros vehículos para ser más eficientes, porque probablemente lo que incurriremos es un delito contra la seguridad vial.

Los vehículos rígidos y semirremolques de nueva construcción surgen con novedosos, ligeros y eficientes sistemas de transporte para esta biomasa forestal (ya sea leña, astillas, pellets, etc.).

Si el futuro nos depara un aumento de masas máximas admisibles en este sector, solo podrán aprovechar la oportunidad aquellos que hayan invertido en unidades realmente diseñadas y certificadas para esos esfuerzos.

Las empresas del sector deben garantizar que disponen de las herramientas de trabajo adecuadas para prevenir accidentes propios y ajenos, deben intentar ser mucho más eficientes en el día a día y generar por tanto mayor interés por esta fuente renovable de energía.

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



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

RENAULT TRUCKS CELEBRA EL DÉCIMO ANIVERSARIO DE SU CONCESIONARIO R1 GAMA



El concesionario oficial de la firma francesa en las provincias de Granada, Almería, Murcia y Alicante, se consolida como punto de distribución y servicio con los más altos estándares de calidad en el litoral levantino y Andalucía oriental.

Para celebrar este aniversario, R1 Gama premiará a sus clientes con un regalo conmemorativo al pasar por sus centros durante el mes de octubre y sorteará en las redes sociales una personalización especial por el 10º Aniversario de la empresa.

R1 Gama comenzó su actividad en el sector del vehículo industrial en el área de Granada y Almería para ampliarla posteriormente con nuevos puntos en Murcia y Alicante. Durante esta década ha ido creciendo en instalaciones y dimensión, con 4 puntos de red que a día de hoy reúnen 9.200 m² de instalaciones y 50.000 m² de terreno disponible para dar servicio de distribución y venta de vehículos nuevos y usados, piezas de recambio y reparación.

La confianza, la calidad y el afán de superación de este gran grupo, de la mano de la marca francesa, ha permitido alcanzar unas cifras acumuladas de 6.835 vehículos vendidos, 171.000 reparaciones realizadas en sus 4 centros, 672.000 piezas de recambio servidas y 1.400 asistencias en carreteras en su servicio 24 horas.



LA PREMIUM SHOP DE DT SPARE PARTS CELEBRA SU SEGUNDO ANIVERSARIO

Desde agosto de 2018, la Premium Shop recompensa la lealtad a la marca de sus usuarios, fiel a su lema «Con solo registrarte; Beneficios para siempre!». «Durante los últimos dos años han pasado muchas cosas. Por ejemplo, hemos ampliado continuamente la gama de premios para ofrecer nuevos beneficios constantemente a sus miembros. Recientemente se han lanzado más de 500 nuevas tarjetas regalo digitales de varios proveedores para un total de casi 50 países. Las promociones y sorteos habituales también generan un gran interés entre los usuarios», destacan sus responsables. Disponible en 6 idiomas, la gran usabilidad de la Premium Shop se ha visto reflejada en el incesante crecimiento del número de registros. Gracias a la Premium Shop, usuarios de más de 140 países están haciendo realidad sus grandes y pequeños sueños. El sistema es muy sencillo: Después de registrarse gratuitamente en premiumshop.dt-spare-parts.com, el usuario final de los productos DT Spare Parts ha de introducir los códigos de corona que encontrará en las etiquetas de los productos y comenzará a acumular coronas en su cuenta. Después puede seleccionar y pedir los regalos directamente en el catálogo.

ALLISON TRANSMISSION INAUGURA UN NUEVO CENTRO DE PRUEBAS

El fabricante de cajas de cambios completamente automáticas para vehículos industriales medianos y pesados y proveedor de soluciones de propulsión para vehículos comerciales, incluidos sistemas de propulsión eléctricos y eléctricos híbridos, acaba de inaugurar su nuevo centro de pruebas ambientales de vehículos en Indianápolis. Las instalaciones, de casi 5.600 m², cuentan con cámaras para la simulación de fríos y calores extremos, dos cámaras equipadas con dinamómetros capaces de simular una gran variedad de ciclos de trabajo, condiciones ambientales (desde -12°C a +52°C), altitudes de hasta 5500 m, simulación de pendiente y otras condiciones de carretera. El centro VET está preparado para trabajar con la mayoría de aplicaciones de vehículos comerciales de carretera, vehículos todoterreno y vehículos de defensa con ruedas. Gracias a esto, permite realizar pruebas con una amplia gama de sistemas de propulsión, incluidas las transmisiones convencionales, vehículos que usan combustibles alternativos, vehículos eléctricos, vehículos eléctricos híbridos y vehículos con pila de combustible de hidrógeno.



¡ENHORABUENA!

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

#PremiosNacionalesDelTransporte



PATROCINADORES





La combinación perfecta de potencia, comodidad y fiabilidad
Para más información, consulte www.volvotrucks.es

PRESENTAMOS EL NUEVO VOLVO FH16

Volvo Trucks. Driving Progress



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

Año 43. #459.
Octubre 2020

TRANSPORTE3

www.transporte3.com

MAN eTGE



VEHICULO INDUSTRIAL LIGERO DEL AÑO 2020 EN ESPAÑA



SILENCIOSA Y SIN RESTRICCIONES

MAN eTGE es la aliada perfecta para el transporte en ciudades y entornos urbanos. Las zonas de cero emisiones no son un obstáculo para esta furgoneta 100% eléctrica y, gracias a su funcionamiento ultrasilencioso, puede usarse a cualquier hora del día.



MOTOR DE 136 CV

Su motor trifásico se monta directamente en el eje delantero traccionado en combinación con una caja reductora de una velocidad. Proporciona una potencia máxima de 100 kilovatios (136 CV) con una potencia en funcionamiento continuo de alrededor de 50 kilovatios. Su par de 290 Nm, que alcanza inmediatamente, le permite tener un comportamiento ágil en carretera.

BATERÍAS DE IÓN-LITIO DE 36 KWH

Dispone de baterías de ión-litio de 36 kWh de alto rendimiento. Se carga externamente desde la red eléctrica, así como mediante la recuperación de la energía de frenada. De este modo, la energía cinética del vehículo se recupera y se transforma en energía eléctrica que se devuelve al acumulador de batería.



TIEMPO DE CARGA: AL 80% EN 40 MINUTOS

En un Wallbox de CA (7,2 kW) se carga completamente al 100% en 5 horas y 20 minutos. La carga rápida con CC al 80% mediante un conector de carga combinada CCS (40 kW) se puede realizar en 40 minutos. También es posible cargar el vehículo con una toma de corriente convencional de 230 V.





REDUCCIÓN DE LOS COSTES DE EXPLOTACIÓN

MAN eTGE puede reducir los costes de explotación desde el primer minuto. Tanto el consumo de energía como el mantenimiento, el seguro, los impuestos y los peajes son considerablemente más bajos. Los costes de adquisición adicionales se amortizan en pocos años, dependiendo del kilometraje, el uso previsto y las subvenciones estatales.



173 KM DE AUTONOMÍA

Su autonomía puede alcanzar hasta los 173 km (según NEDC) y su velocidad máxima está limitada a 90 km/h para una gestión óptima de la energía. Resulta idónea para los trayectos en ciudad y por los alrededores.



GARANTÍA MAN

El fabricante ofrece una garantía de **ocho años** o **160.000 kilómetros**, lo primero que se alcance, para el correcto funcionamiento de la batería.



NUEVA eTGE: LA LLAVE DEL TRANSPORTE URBANO

LA eTGE LE OFRECE UN AMPLIO ESPACIO DE CARGA CON 10,7 M³, DONDE PUEDE TRANSPORTAR HASTA 950 KG DE MERCANCÍA

SISTEMA DE ASISTENCIA DE FRENADA DE EMERGENCIA (EBA)



Si MAN eTGE se acerca a un obstáculo y el conductor no reacciona a tiempo, el sistema EBA emite una señal de advertencia y, en caso de emergencia, activa automáticamente los frenos.

SISTEMA DE AVISO DE ABANDONO DEL CARRIL



Cuando se detecta que el vehículo abandona el carril de manera involuntaria, interviene el sistema de aviso de abandono del carril corrigiendo la dirección para mantener el vehículo en el carril adecuado. Se activa automáticamente a más de 65 km/h y funciona incluso con poca visibilidad y en condiciones meteorológicas adversas.

ASISTENTE DE PROTECCIÓN LATERAL



16 sensores de ultrasonidos controlan la distancia entre los obstáculos y MAN eTGE y, en caso de emergencia, avisan al conductor de que hay objetos alrededor del vehículo.

CÁMARA DE MARCHA ATRÁS



Destinada principalmente para uso en áreas urbanas, MAN eTGE cuenta con una cámara de marcha atrás de serie. En la pantalla a color de ocho pulgadas, el conductor puede controlar, incluso en condiciones complicadas, el espacio alrededor del vehículo.



AL LADO DE LOS PROFESIONALES



En el camino hacia la electromovilidad, los operadores de flota se enfrentan a una serie de retos que van más allá del propio vehículo. Los asesores especializados de MAN también ofrecen soluciones individualizadas sobre el uso de vehículos eléctricos, que incluyen la planificación de rutas o las cuestiones relacionadas con la infraestructura de recarga necesaria y el suministro de energía.

Además, los clientes tienen a sus disposición los servicios que MAN ofrece para su familia de camiones: MAN Services, MAN Mobile24 y MAN ServiceContracts

ASESORAMIENTO INTEGRAL

LOS EXPERTOS DE MAN ACLARAN LAS DUDAS Y ESTÁN A LADO DE LOS PROFESIONALES DESDE LA INFORMACIÓN INICIAL HASTA LA IMPLEMENTACIÓN CON ÉXITO DEL CONCEPTO



ONCE UNIDADES PARA EL SERVICIO POSTAL SUIZO



El servicio postal suizo está trabajando con once MAN eTGE en Ostermundigen, Ginebra y San Gall desde hace más de un año. Para el ejercicio 2023, tiene previsto destinar alrededor de 400 furgonetas de reparto con motor eléctrico para los servicios de paquetería.

IKEA DINAMARCA APUESTA POR LA SOSTENIBILIDAD



IKEA ha confiado en la furgoneta 100% eléctrica de MAN para realizar una distribución respetuosa con el medio ambiente en Copenhague. Siete furgonetas MAN eTGE ya están integradas en su flota danesa.

DB SCHENKER: COMPROMISO CON EL MEDIO AMBIENTE



El proveedor de logística internacional DB Schenker comenzó a utilizar ocho furgonetas eléctricas MAN eTGE en Noruega poco después de su lanzamiento. Los vehículos trabajan en Oslo y sus alrededores. Desde hace años DB Schenker ha puesto en marcha distintos proyectos para un transporte tan cercano a cero emisiones como sea posible.

MAN eTGE LLEGA A LA FLOTA DE PROSEGUR



La empresa internacional de prestación de servicios de seguridad ya está probando la furgoneta 100% eléctrica MAN eTGE, convertida en un vehículo de transporte de efectivo por la empresa STOOF, en sus operaciones diarias. Se trata del primer vehículo de propulsión eléctrica para transporte de efectivo del mundo. Si su respuesta es óptima, Prosegur se plantea adquirir más unidades. "Estamos seguros de que es posible conciliar los objetivos ecológicos y económicos", asegura Jochen Werne, director de desarrollo de Prosegur Alemania.

QUEHENBERGER LOGISTICS: LOGÍSTICA URBANA 100% ELÉCTRICA



El grupo austriaco de transporte y logística fue uno de los elegidos para probar en condiciones reales el camión 100% eléctrico de MAN (eTGM) y las buenas sensaciones le llevaron a adquirir tres furgonetas MAN eTGE. Estos vehículos de 3,5 toneladas se complementan a la perfección con el MAN eTGM. Se utilizan allí donde se requiere una logística silenciosa y libre de emisiones, así como en aquellas situaciones en las que el MAN 100% eléctrico de tres ejes y 26 toneladas resulta demasiado grande o pesado.



VEHÍCULO INDUSTRIAL LIGERO DEL AÑO 2020 EN ESPAÑA

EMPRESARIOS Y ESPECIALISTAS DE RECONOCIDO PRESTIGIO EN EL SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN SE DECANTARON MAYORITARIAMENTE POR LA eTGE DE MAN



MIEMBROS DEL JURADO

ALQUIBER Renting Flexible - Miguel Ángel Acebes
 AMBULANCIAS SANTA SOFIA - Raúl Gómez Mateo
 ASCATRAVI - Ramón Lozano Martín-Buro
 BARCELONA DE SERVEIS MUNICIPALS - Antoni Roig
 CALIDAD PASCUAL - Alejandro Palmarola Ansó
 CANAL DE ISABEL II - Santiago Iañez Galán
 CODERE - José Luis Sebastián Fernández
 COMPAÑIA LOGISTICA ACOTRAL - Borja de Torres
 CORREOS (Grupo SEPI) - Javier Caballero Tornero
 COVEY ALQUILER - Fernando Sánchez Martínez
 DISFRIMUR SERVICIOS - Miguel Ángel Sánchez Serrano
 EMERGENCIA 2000 - Julián Carrión Boulos
 EMT de MADRID - Julián del Olmo Perandones
 ENDESA - Carmen Moreno de Miguel
 ENTERPRISE - José Luis Sanz Redondo
 EUROPCAR - Eduardo Gomez Martin
 FCC - Antonio Bravo
 FRAIKIN - Angel Vallcorba Fontcuberta
 FUJITSU - José Carbonell
 GAM - Elsa Bermúdez Sánchez
 GRUPO COBRA - Rosa Uralde Cuervas
 GUARDIA CIVIL - AGRUPACION DE TRAFICO - José Francisco Arnedo Garrigos
 GUARDIA CIVIL - SERVICIO MATERIAL MOVIL - Fernando Gil Llorente
 HERTZ RENT A CAR - Alfonso López-Heredia Romeo
 HTGroup - David Magdaleno de la Viuda
 IDIADA - Ignacio Lafuente Buil
 INSIA - José María López Martínez
 INTA - José Luis Rivera Pardo
 LOOMIS - José Manuel Castañeda Arronte
 NATURGY - Manuel García García
 NORTHGATE - Ignacio Aliaga Soler
 OCSA RENT A CAR - Angel Ocaña Muñoz
 PEPSICO SOUTH WEST EUROPE - Jordi Marsal Monge
 PETIT FORESTIER - Anthony Lemoine
 POLICIA NACIONAL - Mario García Colorado
 PROSEGUR CASH ESPAÑA - Óscar Martín García
 RACE ASISTENCIA - Pedro García
 REVISTA TRANSPORTE 3 - Juan Morón
 SAMUR - Protección Civil - Rafael Saavedra Cervantes
 SCHINDLER - Sergio Pedrós
 SIXT RENT A CAR - Gilles Redard
 TELEFONICA - Alberto Viña Huguet

Secretario General del Jurado - Luis Gómez-Llorente

Madrid acogió el acto de entrega de los premios que reconocen a los mejores vehículos industriales del año 2020 en España. Un jurado compuesto por empresarios y especialistas de reconocido prestigio en el sector de la automoción se decantó mayoritariamente por la furgoneta 100% eléctrica del fabricante alemán. Una vez más, la transparencia en el proceso de elección ha estado plenamente garantizada. Los empresarios y profesionales del sector emitieron su voto ante el notario doña Sandra María Medina Gonzalvez que, después de realizar los pertinentes recuentos, levantó las actas notariales donde se anuncian los nombres de los ganadores.

UN PUNTO DE ENCUENTRO PARA EL SECTOR

En total, casi 500 personas se dieron cita en el Hotel Novotel Madrid Center para presenciar el acto de entrega de estos galardones. El evento contó con la presencia del Subdirector General de Transporte Terrestre del Ministerio de Fomento, Benito Bermejo, entre otras destacadas personalidades.





MAN eTGE 100% ELÉCTRICA.
EL FUTURO ES HOY.

