

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

Año 43. #464.
Mayo 2021

TRANSPORTE3

www.transporte3.com

NUEVO IVECO T-WAY



- Entrevista: Antonio García-Patiño (Mercedes-Benz Trucks España) •
- Peajes: La pesadilla se convierte en realidad • Volvo FL Electric llega a España • Volkswagen: La conducción autónoma está muy cerca •
- Especial Vehículos Comerciales •

MAN TGX INDIVIDUAL LIONS S: AUTENTICO RUGIDO DE LEÓN



El nuevo MAN TGX INDIVIDUAL LION S. Simply my truck.

Aquellos que dan lo mejor de sí mismos cada día también merecen las mejores herramientas de trabajo * Sube a bordo del MAN TGX INDIVIDUAL LION S y disfruta de un increíble diseño unido a una comodidad de conducción suprema. El exterior exclusivo con molduras de carbono y detalles en rojo atrae todas las miradas en la carretera, mientras que el interior proporciona un ambiente relajado y agradable gracias a la cabina más grande de MAN, el paquete de Confort del conductor y una variedad de elementos muy elegantes. Y si aún quieres más, solo tienes que pedirlo. MAN TGX INDIVIDUAL LION S es el nuevo rey de la carretera. #SimplyMyTruck

* Nuevo MAN TGX: "Truck of the Year 2021"





SE CONSUMA LA AMENAZA: LLEGAN LOS PEAJES



Luis Gómez-Llorente
Director de Transporte 3

Los peajes ya están aquí. Desde hace muchos años su sombra sobrevolaba el sector y, si nadie lo remedia, se comenzarán a implantar en las vías de alta capacidad a partir de 2024, y no se descarta que puedan extenderse a toda la red de carreteras. Sin lugar a duda, se trata de una malísima noticia para el sector del transporte por carretera, que será uno de los grandes perjudicados por esta medida incluida en el ‘Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia’ remitido a Bruselas.

Por el momento, el Ministerio de Transportes no ha ofrecido detalles sobre cuánto y cómo se cobrará. Pero se especula que la cantidad podría oscilar entre los 5 y los 19 céntimos por kilómetro recorrido para los camiones. “Esto supondría un aumento de costes del transporte de entre un 9% y un 13%”, advierten desde AECOC.

Aquí se encuentra el verdadero problema. Más allá de la cantidad que se vean obligados a abonar, muchos transportistas tendrán serias dificultades para repercutir íntegramente

ese aumento de los costes a sus clientes. En este sentido, el secretario general de Froet, Manuel Pérezcarro, recuerda que nuestro sector no puede hacer como las grandes compañías eléctricas, las petroleras o los bancos, que cuando el Gobierno les impone una tasa, la repercuten en el usuario sin mayor problema. “Pensar que en un sector atomizado como el nuestro, con miles de pequeñas empresas y autónomos, vamos a ser capaces de hacerlo es una estulticia”, sentencia.

Lo transportistas y cargadores de forma unánime han alzado la voz y han recordado que con sus impuestos se cubren sobradamente los gastos de conservación y mantenimiento de la red de carreteras de nuestro país. Ahora habrá que ver cómo evolucionan los acontecimientos durante los próximos meses, pero parece imposible frenar la llegada de los peajes en el contexto actual. Además, es seguro que el sector sufrirá más sobresaltos: 44 toneladas, subida de impuestos al diésel, regulación de la carga y descarga... harán acto de presencia.



03 EDITORIAL

Se consuma la amenaza: Llegan los peajes

32 PRODUCTO

Nueva tracción PXP en DAF CF y XF

18 PRODUCTO

Nuevo IVECO T-WAY

38 ESPECIAL

Vehículos Comerciales

06 EN PORTADA

Peajes: La pesadilla se convierte en realidad

24 ENTREVISTA

Antonio García-Patiño, Director General de Mercedes-Benz Trucks en España

54 ASCATRAVI

¿Cuándo tienen que pasar los vehículos ATP por el tunel de frio?

TRANSPORTE3



16 REPORTAJE

¿Dónde están los chóferes del mañana?

28 REPORTAJE

Noriega Grupo Logístico incorpora duotrailers a su flota

56 OCASIÓN & POSTVENTA

Volvo Trucks lanza una nueva web para comprar camiones usados

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

ORGANIZADOR DE LOS PREMIOS NACIONALES DEL TRANSPORTE





PEAJES: LA PESADILLA SE CONVIERTE EN REALIDAD

LOS TRANSPORTISTAS TENDRÁN QUE PAGAR PARA CIRCULAR POR LAS AUTOVÍAS ESPAÑOLAS

EL EJECUTIVO YA HA PLANTEADO QUE A PARTIR DE 2024 SE IMPLANTARÁ DE FORMA GRADUAL UN PAGO POR USO EN TODAS LAS AUTOVÍAS, UNA MEDIDA QUE PODRÍA ESCALARSE A TODA LA RED DE CARRETERAS

Nuevamente, los transportistas han mostrado su oposición al pago por el uso de autovías que el Gobierno ha incluido en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia remitido a Bruselas. De esta forma, esta muy cerca de convertirse en realidad una de las amenazas que “atemorizaba” al sector desde hace años.

11.000 MILLONES CADA AÑO

Desde ASTIC recuerdan que los usuarios de las carreteras españolas -particulares y profesionales del trans-

porte- ya pagan “mucho más de lo que costamos – creación y mantenimiento de las redes viales incluidos–” con los impuestos sobre el combustible. Teniendo en cuenta solo el Impuesto Especial de Hidrocarburos (IEH), los usuarios de la carretera generan anualmente unos 11.000 millones de euros de ingresos en las arcas públicas. “En el caso del transporte profesional, un tercio del coste total operativo corresponde al gasto en combustible, a lo que hay que sumar otra serie de gravámenes, tasas y cargas varias ligadas a la actividad (ITV, autorizaciones de vehículos, tasas de tracción mecánica, revisiones de ADR y ATP...). Es decir, esta nueva tasa es, en realidad, un “repago”, aseguran.

Además, destacan que el transporte de mercancías y pasajeros por carretera son claves para nuestra economía y estratégicos para la reconstrucción económica de España (representa el 5% del PIB y da trabajo directo a más de 520.000 personas). En España, el 95% del movimiento terrestre de mercancías y el 85% del de personas tiene lugar por carretera, gran parte de él en autobuses y autocares.

**EL SECTOR DEL TRANSPORTE POR CARRETERA:
MENOS DEL 6% DE LAS EMISIONES DE CO2**

Uno de los motivos que se esgrimen, además del coste de mantenimiento de la infraestructura, es imponer estos peajes para reducir el impacto de la carretera sobre el medio ambiente, bajo la premisa de "quien contamina paga", pero el sector del transporte profesional por carretera (camiones y autocares) en la UE representa menos del 6% de las emisiones de CO2, es decir, el 0,5% del total mundial.

INDIGNACIÓN

Aunque se desconocen prácticamente todos los detalles sobre la implantación de estos peajes, desde distintos ámbitos del sector del transporte no se han hecho esperar las reacciones.



ASTIC: Tasa tóxica para nuestra economía. Desde la asociación de transporte internacional consideran que los nuevos peajes "tendrían efectos tremendamente negativos en la competitividad de la economía española ya que encarecería el precio de nuestros productos y lastraría la competitividad del pujante sector exterior de bienes, uno de los principales cimientos de nuestro PIB; y de servicios como es el sustancial volumen de turistas que nos visitan por carretera", asegura su Director General, Ramón Valdivia.



CETM: El sector ya paga suficiente. El Secretario General de la CETM, José María Quijano, se hace eco de las estimaciones del economista Juan Ramón Rallo, que asegura que el sector de la carretera aportó a las arcas de la Administración en 2018 unos 29.500 millones de euros. "El sector ya paga por el uso de la carretera lo suficiente para su mantenimiento y conservación, así como para hacer frente a otro tipo de costes relacionados con el medioambiente, y aún queda mucho margen para destinar fondos a otras partidas de carácter social", afirma.



Froet: Será casi imposible repercutir esta nueva tasa. Respecto a la posibilidad de que el transportista repercute el coste el peaje al cargador en la factura del servicio, su Secretario General, Manuel Pérezcarro, muestra su desconfianza: "es como pedir que no haga frío en el polo". "Esto lo pueden hacer las grandes compañías eléctricas, las petroleras o los bancos, cuando el Gobierno les impone una tasa, que al final repercuten en el usuario, pero pensar que en un sector atomizado como el nuestro, con miles de pequeñas empresas y autónomos, van a ser capaces de hacerlo, es una estulticia", sentencia.



AECOC: Acabarán pagando los consumidores. La Asociación de Empresas del Gran Consumo considera que debe evitarse cualquier medida que lastre la competitividad de las empresas, por lo que el transporte de

"TENIENDO EN CUENTA SOLO EL IMPUESTO ESPECIAL DE HIDROCARBUROS (IEH), LOS USUARIOS DE LA CARRETERA GENERAN ANUALMENTE UNOS 11.000 MILLONES DE EUROS DE INGRESOS EN LAS ARCAS PÚBLICAS", RECUERDAN DESDE ASTIC

MARCA LA DIFERENCIA EN CADA KM

BATT WASH

El lavado móvil de alto rendimiento



PREGUNTA
POR NUESTRO
PLAN RENOVE



Funciona con **Baterías**



100% móvil:
lava tu camión / autobús
donde quieras



Ecológico:
0 emisiones



Silencioso



Rápido:
lava tu camión en menos
de 7min y tu autobús
en menos de 2min



Ahorro:
lava tu camión por menos
de 1€ y tu autobús
por menos de 0,5€



+34 607 400 483



www.JmbGrupo.com

“LOS COSTES DEL TRANSPORTE PODRÍAN AUMENTAR ENTRE UN 9% Y UN 13%”, ADVIERTEN

mercancías debería quedar eximido de un posible tributo por el uso de las autovías. “La consecuencia directa de la introducción del pago por uso en las vías de alta capacidad sería un mayor coste del transporte por carretera que se trasladaría, de eslabón a eslabón, a lo largo de la cadena a los cargadores, a los productos y, en última instancia, a los consumidores”, advierten.



UNO: Se frenará la competitividad y el crecimiento económico. A juicio de Francisco Aranda, presidente de UNO, “aumentar la recaudación a base de propuestas como esta, que supondrá un importante coste para los profesionales del transporte, es tremendamente inoportuno”. “En una época de crisis como la que atravesamos, lo único que conseguirá el Gobierno será frenar la competitividad y el crecimiento económico del sector.”



AEC: “Quien usa paga y quien contamina paga”. La Asociación Española de la Carretera (AEC), que agrupa a las principales constructoras, concesionarios privados y fabricantes de materiales y elementos de señalización, entre otras entidades, ha mostrado su satisfacción con la decisión del Pedro Sánchez. Según sus estimaciones, la red viaria española acumula un déficit de mantenimiento cifrado en 7.500 millones de euros y la única forma de solucionarlo es “replantear nuestro modelo tradicional de financiación de las carreteras, dando paso a nuevas fórmulas que se sustentan sobre el principio de que ‘quien usa paga y quien contamina paga’”.

UN MAR DE DUDAS

¿Cuánto se pagará?

El Ministerio de Transportes no ha desvelado las tarifas, pero algunas fuentes estiman que el coste del peaje estará entre uno y 1,5 céntimos de euro (0,01-0,015 euros) por kilómetro para los turismos y comerciales ligeros y aproximadamente en 5 céntimos para los camiones.

Desde AECOC barajan la posibilidad de que el coste sea más elevado: entre 14 céntimos €/km y 19 c €/km -que es la tasa actual media de las autopistas de peaje-. “Esto supondría un aumento de costes del transporte de entre un 9% y un 13%”, advierten.

¿Cómo se pagará?

Tampoco se conoce la fórmula que utilizará el Gobierno para recaudar “unos 1.500 millones de euros anualmente”. Existe la posibilidad de colocar pórticos de detección electrónica en las autovías similares a los que se encuentran en muchas carreteras de Portugal, o cobrar a través de dispositivos embarcados en los vehículos. La posibilidad de realizar los pagos en casetas manuales parece prácticamente descartada.

¿Habrá excepciones?

El Ministerio de Transportes y la Dirección General de Tráfico se han abierto a modular el sistema introduciendo una serie de

excepciones. Entre ellas, las personas que tengan que usar el vehículo habitualmente para ir a trabajar. En el caso de los transportistas, también se ha comprometido a introducir normas para evitar que carguen con el peaje en lugar de las empresas que los contraten.

¿Aumentará la siniestralidad?

Desde ASTIC apuntan que los nuevos peajes llevarán a muchos conductores a buscar vías alternativas mucho más peligrosas. “El tráfico se derivará a carreteras secundarias, algunas de ellas, con déficit de mantenimiento y conservación”, advierten.



DAILY PROMOTION

PROMOCIONES PROFESIONALES PARA CUMPLIR CON TU MISIÓN

**GRANDES MISIONES,
PEQUEÑAS CUOTAS**

**TU FURGÓN DAILY
DESDE 299 € AL MES**

1,53% TAE* y 0,95% TIN

**ENTRADA 1.990,04 €.
CUOTA FINAL 7.900,00€**



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 30 de junio de 2021

IVECO

Tu socio para el transporte sostenible

**IVECO
CAPITAL**

* Ejemplo de Leasing a tipo de Interés Fijo para vehículo marca IVECO modelo Daily Furgón Smart 35514V 12m3. Precio al contado 23.684,00 €. Precio financiando 23.684,00 € (Transporte e IVA no incluido) Mantenimiento y reparación incluido en el precio del vehículo. Entrada 1.990,04 €. Plazo 49 meses, 48 cuotas de 299,00 € y 1 cuota final de 7.900,00 € para un kilometraje total de 160.000 kms. Tipo deudor Fijo 0,95%, T.A.E. 1,53%. Comisión de apertura 1,50% 325,41€, al contado. Intereses 558,04 €. Importe Total del Crédito 21.693,96 €, Coste Total del Crédito 883,45 €, Importe Total Adeudado 22.557,41 €, Precio Total a Plazos 24.567,45€. Siendo el día de contratación 1/04/2021 y el primer pago el 1/04/2021. Sistema de amortización Francés. Oferta válida hasta 30/06/2021. Para empresarios y profesionales. Leasing ofrecido, sujeto a estudio y aprobación por parte de Transolver Finance, E.F.C., S.A. Todos los importes reflejados son sin IVA. Gastos de matriculación no incluidos.



GUIPÚZCOA: LA HISTORIA INTERMINABLE

EL SUPREMO CIERRA LA PUERTA A LOS PEAJES, PERO LA DIPUTACIÓN ANUNCIA QUE SEGUIRÁ COBRANDO

EL TRIBUNAL SUPREMO HA RESUELTO INADMITIR LOS RECURSOS DE CASACIÓN INTERPUESTOS EN SU DÍA POR LA DIPUTACIÓN FORAL DE GUIPÚZCOA Y LAS JUNTAS GENERALES CONTRA LA SENTENCIA DEL TSJ DEL PAÍS VASCO QUE DECLARÓ ILEGAL POR DOS VECES LA NORMA QUE ESTABLECE EL COBRO DE UN PEAJE A LOS MÁS DE 10.000 CAMIONES QUE DIARIAMENTE TRANSITAN POR LA N-1 Y LA A-15

El Supremo inadmite la posibilidad de casación al existir un defecto de forma en la presentación del recurso, que según se señala en el Auto “carece de los requisitos mínimos exigibles para que proceda su admisión”, con el agravante además de que no cabe recurso alguno contra dicha decisión. Según Fenadismar, esta decisión obliga a paralizar definitivamente el cobro de los peajes “ilegales” y “discriminatorios” que durante los 3 últimos años se vienen exigiendo a los transportistas en la N-1 y la A-15, y se abre la puerta para que los transportistas puedan recuperar todo el importe abonado “indebidamente” hasta ahora.

SEGUIRÁN COBRANDO

Tras conocer la decisión del Tribunal Supremo, la Diputación de Guipúzcoa ha anunciado que en breve aprobará un decreto con el objetivo de mantener el canon a los camiones que circulan en la N-1 y la A-15 “como hasta ahora”, al

tiempo que se trabajará “en la elaboración de una nueva norma foral para su aprobación en las Juntas Generales.”

Además, la diputada de Infraestructuras Viarias, Aintzane Oiarbide ha avanzado que solicitará “que se presente una cuestión prejudicial ante la Comisión Europea, al igual que se hiciera al conocer la sentencia contra la primera norma foral.”

¿UN AVISO A NAVEGANTES?

Fenadismar valora “muy positivamente” esta decisión judicial, ya que “supone un verdadero triunfo para el sector del transporte y un aviso a navegantes para todas aquellas Administraciones que plantean medidas recaudatorias similares sin consenso previo con los sectores afectados”. En pleno debate a nivel nacional en relación a la propuesta del Gobierno de implantar peajes en todas las autovías españolas, que cuenta con el rechazo inicial de las asociaciones del sector del transporte, “lo que menos se podían imaginar es que en dicha “cruzada” se encontraran como aliado a una institución de tanto nivel como el Tribunal Supremo”, apuntan desde la Federación.





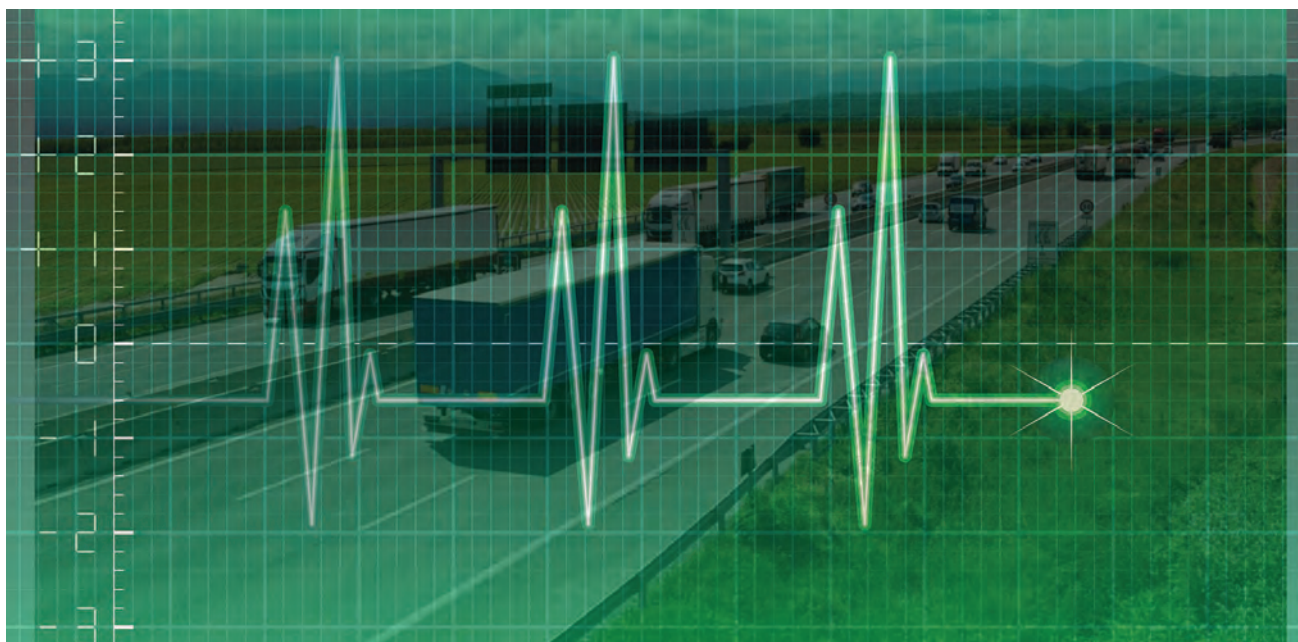
Nada menos que un Actros.

El nuevo Actros F. Un aliado indispensable con un equipamiento funcional. La puerta que le conducirá al mundo de los camiones de Mercedes-Benz. Obtendrá más información en www.mercedes-benz-trucks.com



Mercedes-Benz
Trucks you can trust





EL TRANSPORTE RECUPERA EL PULSO

LOS DATOS DE WTRANSNET REFLEJAN UN AUMENTO EN EL NÚMERO DE CARGAS

DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO, LAS OFERTAS DE CARGA, ESPECIALMENTE EN RUTAS HACIA FRANCIA Y ALEMANIA, HAN CRECIDO EN ESTA BOLSA DE CARGAS DE ALPEGA GROUP

De acuerdo con la actividad registrada en esta bolsa de cargas, el sector del transporte de mercancías por carretera parece haber recuperado durante el primer trimestre del 2021 su ritmo habitual. “Siguiendo la tendencia al alza observada desde finales del verano pasado, nos encontramos con volúmenes de cargas superiores a los de este mismo periodo en el ejercicio anterior, cuando todavía no se habían experimentado los efectos de la crisis sanitaria”, explican desde Wtransnet. En el inicio de 2021 se ofertaron cerca de 1,3 millones de cargas con origen y/o destino la Península Ibérica en esta bolsa, un 9% más que en el mismo periodo en 2020.

LAS EXPORTACIONES A BUEN RITMO

El crecimiento de las ofertas de cargas para la exportación, con origen España y Portugal y destino el resto de Europa, protagonizan la recuperación de la actividad en Wtransnet, registrándose un 11% más que en el primer trimestre de 2020. La recuperación de las rutas con Francia, nuestro principal país de destino, con un aumento del 27%, explican los números positivos del transporte internacional registrados en la bolsa de cargas, siendo el país galo uno de los países que más altibajos presentaron el año pasado.

... Y LAS IMPORTACIONES TAMBIÉN SUBEN

A su vez, las ofertas para importación también han marcado mejores datos que en 2020, con un crecimiento del 5%. Las ofertas de cargas con origen Francia, Italia, Alemania y Países Bajos, los principales mercados de origen para la vuelta a casa con carga desde Europa, ya se encuentran dentro de los baremos habituales. “Es remarcable, sin embargo, el extraordinario aumento de las ofertas de carga con origen Alemania, con un 26% más de actividad”, destacan.

EL TRANSPORTE NACIONAL, EN POSITIVO

A nivel doméstico, las ofertas de cargas con origen y/o destino la Península Ibérica corroboran una completa recuperación del sector. La diferencia positiva del 11% deja patente este retorno a la normalidad para el transporte nacional, que sufrió más que ninguno la paralización por la pandemia y que, sin embargo, es clave para los asociados de Wtransnet.





Aprovecha las ayudas
del Plan MOVES III.

Prueba ya la eficiencia eléctrica durante 12 meses*.

Disfruta de nuestras furgonetas con todo el ahorro que te ofrecen los **4 años del paquete de mantenimiento integrado**** y los **8 años de garantía de sus baterías** (o hasta 160.000km). Consulta cómo aprovechar las ayudas del Plan Moves III.

Y es que nuestras furgonetas, están **fabricadas para darlo todo**.

¹Ejemplo de Leasing con las facilidades del programa Mercedes-Benz Alternative Lease de Mercedes-Benz Financial Services España, E.F.C., S.A. - Avda. Bruselas 30- 28108 Madrid, para una eVito Furgón. **Precio 39.773,70€** (Transporte, preentrega, impuesto matriculación no incluidos), válido para ofertas realizadas hasta el 15/07/2021, solicitudes aprobadas hasta el 15/07/2021 y contratos activados hasta el 31/08/2021. Teniendo el cliente un plazo de 14 días hábiles para ejercer su derecho de desistimiento. Permanencia mínima de la financiación de 24 meses. **Importe a financiar 31.757,23€**. Por 475€ al mes en **48 cuotas**, 25.000 kms/año y una cuota final de 13.434,67€², entrada 8.016,47€, **TIN 4,95%**, **plazo total del leasing 48 meses, comisión de apertura 793,93€ (2,50%)**. **TAE 6,09%**. **Importe total adeudado 37.028,60€**. **Precio total a plazos 45.045,07€**. Coste total del crédito 5.271,37€ e importe de los intereses 4.477,44€ (el posible desajuste de los intereses se debe a la fórmula de redondeo y lo asume la entidad financiera. Sistema de amortización francés). Todos los importes reflejados no incluyen IVA. ²Existen 3 posibilidades para la última cuota: cambiar el vehículo, devolverlo (siempre que se cumplan las condiciones del contrato), ó adquirirlo pagando la última cuota. ³Los valores de consumo de energía y autonomía eléctrica se han obtenido a partir del procedimiento de medición prescrito en el Reglamento (UE) 715/2017 en su versión actual vigente. Los valores de emisiones de CO₂ indicados han sido obtenidos de acuerdo con el procedimiento de ensayo "WLTP CO₂" según lo dispuesto en el art. 2 No. 3 Reglamento de aplicación (UE) 2017/1153. *Cancelable sin gastos a los 12 meses por renovación de una furgoneta de combustión. Consulta condiciones con tu concesionario. **El paquete de mantenimiento integrado le garantiza las máximas prestaciones y fiabilidad de su furgoneta durante los primeros cuatro años/cuatro mantenimientos (intervalo de mantenimiento anual/40.000 km). No incluye averías ni piezas de desgaste. El modelo visualizado puede no corresponder con el ofertado. Más información en www.mercedes-benz.es/vans

eVito Furgón

475€/mes¹

En 48 cuotas.

Entrada: 8.016,47€.

Cuota Final: 13.434,67€².

TIN: 4,95%. **TAE: 6,09%**.

(Los importes reflejados no incluyen IVA).

Consumo eléctrico en kWh/100 km
(combinado): 27³.

Emisiones de CO₂ en g/km
(combinado): 0.

Mercedes-Benz





MENOS SANCIONES EN EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS DURANTE 2020

EL IMPACTO DE LA PANDEMIA SE DEJÓ NOTAR: 35.000 INFRACCIONES MENOS

EL MINISTERIO DE TRANSPORTE HA PRESENTADO A LAS ASOCIACIONES DE TRANSPORTISTAS LOS RESULTADOS DEL PLAN NACIONAL DE INSPECCIÓN LLEVADO A CABO TANTO POR EL ESTADO COMO POR LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS EN EL SECTOR DURANTE EL PASADO AÑO

A sí, en cuanto a las infracciones detectadas en 2020 se redujeron a un total de 115.995 (149.899 en 2019), lo que ha supuesto una reducción del 20% de las infracciones cometidas. Esta circunstancia se ha traducido en una menor recaudación, en concreto de 74 millones de euros frente a 91 millones en 2019.

TIEMPOS DE CONDUCCIÓN Y DESCANSO

Un año más, las infracciones más habituales son las referidas a los tiempos de conducción y descanso con un total de 43.519 expedientes incoados, aunque el 60% de las mismas son leves, habiéndose producido una reducción del 20% respecto a 2019. En este ámbito destacan especialmente las infracciones por conducción ininterrumpida, más de 3.000 infracciones, seguidas de la obstrucción a la labor inspectora, con 2.320 infracciones.

¿QUÉ INFRACCIONES AUMENTARON?

Es especialmente significativo el brutal crecimiento de las infracciones detectadas a las empresas buzón en 2020, en concreto un 2011% superior a 2019, es-

pecialmente en materia de tiempos de conducción y descanso, siendo la nacionalidad de las empresas infractoras principalmente búlgaras, rumanas y polacas.

En materia de excesos de pesos, se produjo en 2020 un incremento en el número de infracciones incoadas, en concreto 17.438 expedientes, frente a las 14.758 detectadas en 2019. Dicho incremento se produce en el transporte público de mercancías frente al transporte privado, aunque el 50% de las infracciones son de carácter leve.

¿QUÉ INFRACCIONES DESCENDIERON?

En materia de visados de autorizaciones, se produjo una disminución en el número de infracciones del -96%, aunque hay que tener en cuenta que como consecuencia de la pandemia se amplió el plazo para realizar el visado en 2021.

Por último, también se produjo una disminución en las infracciones cometidas tanto en el transporte de mercancías peligrosas (-19%), transporte de mercancías perecederas (-23%) y carencia de permiso CAP (-35%).

En lo que se refiere a la inspección a cooperativas de transporte se ha producido una importante disminución en el porcentaje de infracciones detectadas en 2020, en concreto un -68% respecto a 2019.



LOS IRRESISTIBLES

ACCESORIOS SCANIA

ESTA PRIMAVERA...
TU CAMIÓN LUCIRÁ IMPECABLE

Hasta
-30%
de descuento*



**PISTOLA DE AIRE
COMPRIMIDO**
Tu cabina limpia y confortable

Hasta
-30%
de descuento*



**ALFOMBRILLAS
DE CABINA**
Resistentes y duraderas

**APROVECHA CADA TRIMESTRE LOS NUEVOS DESCUENTOS
EN ACCESORIOS DE SCANIA**

* 30% de descuento sobre el PVP del accesorio si adquiere los 2 productos. Si solo adquiere uno de ellos el descuento es del 25% sobre el PVP del accesorio. Mano de obra no incluida. Campaña válida hasta el 30 de junio de 2021.



scania.es

SCANIA



¿DÓNDE ESTÁN LOS CHÓFERES DEL MAÑANA?

SE NECESITAN UNOS 15.000 CONDUCTORES PARA CUBRIR LA DEMANDA DEL SECTOR EN EL PRÓXIMO LUSTRO

LA JORNADA 'LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE LOS CONDUCTORES PROFESIONALES. ATRACCIÓN DE TALENTO AL TRANSPORTE', ORGANIZADA POR LA ASOCIACIÓN DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL POR CARRETERA (ASTIC), LA FUNDACIÓN CORELL Y AT ACADEMIA DEL TRANSPORTISTA, ABORDÓ ESTA CUESTIÓN

España lidera los datos del paro juvenil de la UE y la zona euro tras registrar en enero un 39,9% de desempleo entre los menores de 25 años y, paralelamente, nuestro país necesita unos 15.000 conductores profesionales para cubrir la demanda del sector en el próximo lustro.

MÚLTIPLES FACTORES EXPLICAN LA ESCASEZ

Una paradoja que se explica por una multiplicidad de factores como el estancamiento salarial, las actuales condiciones laborales (muchas

horas fuera de casa, horarios especiales, falta de áreas de descanso seguras y confortables), falta de flexibilidad por la exigente normativa del sector o el escaso reconocimiento social de la profesión, pero al que también se añade una compleja y costosa etapa formativa para acceder a la profesión.

En este sentido, Ramón Valdivia, director general de ASTIC, destacó que "las empresas que conforman nuestra asociación ofrecen empleos de calidad en compañías con prestigio y veteranía en las que desarrollar una carrera profesional como conductor de vehículos pesados de larga distancia, pero los perfiles que se necesitan para cubrir esos puestos requieren de una formación que un currículum formativo directo y completo a través de la FP y la FP dual pueden ofrecer".

Por su parte, Miguel Ángel Ochoa, presidente de la Fundación Corell, puso de manifiesto "la necesidad inminente de un plan de modernización que cuente con una coordinación fluida entre los ministerios de Transporte y Educación y la DGT para vencer las resistencias que ahora encuentran nuestros conductores y conductoras para acceder a la profesión".



“LOS PERFILES QUE SE NECESITAN PARA CUBRIR ESOS PUESTOS REQUIEREN DE UNA FORMACIÓN QUE UN CURRÍCULUM FORMATIVO DIRECTO Y COMPLETO A TRAVÉS DE LA FP Y LA FP DUAL PUEDEN OFRECER”, ASEGURA RAMÓN VALDIVIA (ASTIC)

A juicio de Ochoa, los 3,8 millones de euros que el Ministerio de Transportes destina a la formación de profesionales “son insuficientes en un sector donde nos encontramos con una población conductora profesional envejeciendo y sin un relevo generacional”.

MENOS BARRERAS EN LA FORMACIÓN

Los participantes expresaron la necesidad de que se eliminen las barreras existentes en la

Formación Profesional ya que desaniman a las nuevas generaciones a convertirse en conductores profesionales. En esta línea, para favorecer el acceso a la profesión a los 18 años, Luis Miguel Soto, CEO de AT Academia del Transportista, reclamó: “la supresión del requisito de tener previamente el permiso de conducir para obtener el Certificado de Profesionalidad (CP); la convalidación de la autorización CAP sin examen a los que finalicen el CP; la creación de una red capilar de centros que impartan FP de Conductores y, por último, que se facilite la obtención del permiso de conducir en el ámbito de la FP al igual que ya sucede con las escuelas y organismos militares y con la Dirección General de la Policía y de la Guardia Civil”.

FIAT
PROFESSIONAL
PROFESIONALES COMO TÚ

100% ELÉCTRICO, 100% DUCATO.

Porque pensar en el futuro, es pensar en tu negocio.

100% ELÉCTRICO, 100% DUCATO.

FIATPROFESSIONALES.ES

FIAT E-DUCATO POR 345€/MES (SIN IVA), 5 AÑOS DE GARANTÍA, MANTENIMIENTO Y ASISTENCIA EN CARRETERA EN 60 CUOTAS. ENTRADA: 18.820,40€ (SIN IVA). ÚLTIMA CUOTA: 19.753,83€ (SIN IVA). COMISIÓN DE APERTURA (3%): 994,75€. TIN 5,50%. TAE: 6,56%*. FINANCIACIÓN CON FCA CAPITAL ESPAÑA EFC, S.A.U.

Gama e-Ducato: Emisiones WLTP CO₂ 0 g/km. Consumo combinado WLTP 29,3 Kw/100km

Oferta válida para un eDucato Furgón 3.500 l2 H2 47kW. **Precio Recomendado: 51.979,67€.** El precio incluye descuentos del concesionario y fabricante y la aportación del fabricante o concesionario correspondiente a cualquier incentivo, subvención o ayudas que resulte aplicable al vehículo, incluyendo el descuento aplicado del programa MOVES III. Además el cliente se podrá beneficiar de las cuantías individuales de ayuda del Plan MOVES III del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico y del Plan de incentivos a la Movilidad Eléctrica, en el marco del Plan De Recuperación, Transformación y Resiliencia, si se cumplen todos y cada uno de los requisitos establecidos en el Real Decreto 266/2021 [consultar Procedimiento y Regulaciones del programa MOVES III en la página web www.idae.es]. * **Importe total del crédito: 33.158,27€. Entrada: 18.820,40€** (de los que 9.000€ se podrán recuperar del MOVES III, si dispone de un vehículo matriculado en España con una antigüedad de al menos 7 años, siendo el cliente su titular durante al menos los doce meses anteriores, para para achatarrar). **Comisión de apertura (3,00%): 994,75€ al contado. Plazo 61 meses. 60 cuotas de 345,00€ y una última cuota de 19.753,83€. Importe total de los intereses: 7.295,56€. Coste total del crédito: 8.290,31€. TIN 5,50%, TAE 6,56%. Precio Recomendado al contado: 52.725,00€.** Sistema de amortización francés. Incluye Garantía legal y asistencia en carretera de 5 años con un límite de 120.000km desde la fecha de primera matriculación del vehículo o lo que antes suceda y contrato de Mantenimiento 5 años o 120.000km o lo que antes suceda (el Contrato de Servicio PLAN MANTENIMIENTO MOPAR otorga al usuario del vehículo el derecho de efectuar, sin ningún cargo añadido, las revisiones de mantenimiento ordenadas por el fabricante del vehículo que le correspondan por kilometraje o tiempo, según el plan establecido en el “Libro de Uso y Mantenimiento” o en el “Manual de Empleo y Cuidado”, suministrado junto con el vehículo). Todos los importes reflejados no incluyen IVA. Transporte e IEMT no incluidos. Oferta de Multiopción de Leasing ofrecido por FCA Capital España E.F.C.SAU a 61 meses 100.000km (al final del plazo contratado, podrás devolverlo (según condiciones de contrato), cambiarlo o quedártelo pagando o refinanciando la cuota final), para autónomos, según condiciones contractuales con un plazo mínimo 36 meses y un importe mínimo a financiar de 6.000,00€ (sin IVA), hasta el 31/05/2021 en Península y Baleares y mientras siga vigente y con fondos disponibles el MOVES III. **FCA CAPITAL**



LLEGA EL NUEVO IVECO T-WAY

EL FABRICANTE ITALIANO COMPLETA LA RENOVACIÓN DE SU FAMILIA DE VEHÍCULOS PESADOS

IVECO HA PRESENTADO SU NUEVO CAMIÓN CONCEBIDO PARA LAS APLICACIONES FUERA DE CARRETERA Y LOS TRABAJOS MÁS DUROS. DIECISIETE AÑOS DESPUÉS, TOMA EL RELEVO DEL TRAKKER

El IVECO T-WAY ha sido diseñado para ofrecer las mejores prestaciones en cualquier misión off-road. Destaca por sus prestaciones fuera

del asfalto, su robustez y su rigidez torsional. Hereda de sus predecesores la legendaria robustez del chasis de acero de alta resistencia con unos largueros de 10 mm de grosor, con un momento flector de 177 kNm que le sitúa en lo más alto del segmento. El eje delantero tiene una capacidad máxima de hasta 9 toneladas y, para maximizar la resistencia y el rendimiento, el cubo reductor en el eje trasero forma parte del equipamiento de serie. El nuevo sistema de suspensión trasera de alta resistencia para ejes de tipo tándem optimiza el peso del vehículo y mejora el rendimiento fuera de la carretera con una mayor distancia al suelo y un mejor ángulo de salida.



CONFORT INTERIOR

IVECO pone a disposición de los profesionales dos versiones - cabina corta AD y cabina larga AT con techo estándar o elevado -.

Toda la zona del conductor ha sido creada para proporcionar un entorno práctico. El cómodo y ergonómico asiento de este, junto con el nuevo volante multifunción de nuevo concepto, garantizan un excelente confort.

La seguridad del conductor es primordial en las duras condiciones a las que suele enfrentarse el IVECO T-WAY. Está diseñado para proporcionar la máxima protección, con características de seguridad que superan con creces los requisitos de homologación. El nuevo sistema de frenos cuenta con EBS de serie, los frenos de disco completos se encuentran disponibles en los modelos con PWD y los nuevos ADAS (sistemas avanzados de asistencia a la conducción) a disposición para toda la gama.

MOTOR: HASTA 510 CV

En cuanto a las motorizaciones, el nuevo T-WAY puede estar equipado con el motor Cursor 13 de IVECO que desarrolla hasta 510 CV, superando en 10 CV las cifras del Trakker, o con el motor de Cursor 9, para configuraciones más ligeras.

Estos van acoplados a las más que probadas cajas de cambios automatizadas HI-TRONIX de 12 y 16 velocidades, que ahora también cuentan con nuevas funciones específicamente pensadas para los trayectos fuera de carretera. Incluyen la función Hill Holder para ayudar a los arranques en pendientes pronunciadas, el modo Rocking

EL NUEVO IVECO T-WAY YA ESTÁ A LA VENTA EN LA RED DE CONCESIONARIOS DE LA FIRMA ITALIANA



1



2



3



4

LA EXTREMA VERSATILIDAD, LA AMPLITUD Y PROFUNDIDAD DE LA GAMA Y LA GRAN CANTIDAD DE VERSIONES HACEN DEL IVECO T-WAY UN VEHÍCULO INDUSTRIAL PESADO PERFECTO PARA TODO TIPO DE CARROCERÍAS Y MISIONES

para ayudar a recuperar la tracción en condiciones resbaladizas y el modo Creep para circular a velocidad ultrabaja.

Para los tramos de carretera, el sistema IVECO HI-CRUISE mejora aún más la eficiencia de la transmisión. Incluye el cambio de marchas, el control de cruceo predictivo y una función eco-roll, que utiliza la inercia del vehículo cuando este circula cuesta abajo.

SISTEMA DE TRACCIÓN HIDROSTÁTICA HI-TRACTION

Este nuevo vehículo ofrece una nueva solución de ahorro de combustible para las misiones que requieren el funcionamiento de la tracción total (AWD) de forma ocasional: el sistema de tracción hidrostática HI-TRACTION para los modelos 6x4 rígidos y articulados. Funciona a velocidades de hasta 25 km/h y se activa automáticamente para proporcionar tracción hidráulica adicional a las ruedas delanteras cuando sea necesario. Presenta importantes ventajas en términos de consumo de combustible y carga útil en comparación con la solución AWD.

El bajo en vacío se ha reducido en más en 325 kg en comparación con el Trakker, con el nuevo diseño del soporte tándem en los ejes traseros, que ahora es de una sola pieza.

- 1: Su aspecto exterior deja patente que está preparado para afrontar las misiones más duras en las condiciones más extremas.
- 2-3: El cómodo y ergonómico asiento del conductor, junto con el nuevo volante multifunción garantizan un excelente confort.
- 4: El nuevo T-WAY puede estar equipado con el motor Cursor 13 de IVECO que desarrolla hasta 510 CV, superando en 10 CV las cifras del Trakker.



PORTER
PIAGGIO NP6

PON A PRUEBA THE CITY TRUCK

COMPACTO, DE ALTAS PRESTACIONES, ECOLÓGICO.

El Porter NP6 revoluciona la manera de trabajar en el entorno urbano. The City Truck combina una capacidad de carga de máximo nivel y motorizaciones ecológicas con dimensiones reducidas para lograr una maniobrabilidad a prueba de tráfico. Reserva tu prueba de vehículo en tu concesionario más cercano: Podrás comprobar de primera mano las ventajas del Porter NP6 y hacer tu trabajo más fácil, eficiente y rentable gracias a los motores gasolina/GLP o gasolina/GNC.

commercial.piaggio.com





EL IVECO T-WAY CUENTA CON LA CONNECTIVITY BOX DE SERIE. ESTE SISTEMA DE CONECTIVIDAD PROPORCIONA TELEDIAGNÓSTICOS Y AVISOS DE MANTENIMIENTO PREDICTIVO

CONECTIVIDAD

El IVECO T-WAY cuenta con la Connectivity Box de serie. Este sistema de conectividad proporciona telediagnósticos y avisos de mantenimiento predictivo. Esto permite a los flotistas supervisar a distancia el estado de cada vehículo en todo momento para garantizar la máxima eficiencia. La cartera de servicios de conectividad de IVECO ON, en constante expansión, se centra en maximizar la productividad de los clientes y la durabilidad del vehículo, así como de minimizar el tiempo de inactividad no planificado.

POLIVALENCIA

Con versiones rígidas y articuladas, cuenta con la más amplia oferta de opciones de transmisión del mercado: Tracción Parcial en los modelos rígidos y articulados 6x4 y rígidos 8x4; así como Tracción Total en los rígidos y articulados 4x4 y 6x6, y en las versiones rígidas 8x8. La gama de versiones de tracción total se ha ampliado con nuevos modelos de 4, 4,2 y 4,5 metros de distancia entre ejes, capaces de transportar cargas especiales sin necesidad de modificar el chasis. La nueva arquitectura electrónica HI-MUX es totalmente compatible con los sistemas de control de última generación. La nueva gama de tomas de fuerza incluye una de tipo sándwich de alto rendimiento que ofrece hasta 2.300 Nm de par.

La extrema versatilidad, la amplitud y profundidad de la gama y la amplia selección de versiones hacen del IVECO T-WAY el vehículo industrial pesado perfecto para todo tipo de carrocerías y misiones.

OFERTA COMPLETA DE IVECO PARA FUERA DE CARRETERA



IVECO T-WAY e IVECO X-WAY componen la gama para fuera de carretera de IVECO. IVECO X-WAY es ideal para aplicaciones en las que el camión trabaja el 90% del tiempo en la carretera y debe recorrer el último kilómetro fuera del asfalto para llegar al lugar de trabajo. Está diseñado para ser flexible, con una amplia selección de variantes de chasis, cabina y ejes. Asimismo, está construido para ser robusto y fiable para una amplia variedad de aplicaciones, y tiene todas las características de seguridad, confort y eficiencia de un vehículo de carretera. Es el vehículo perfecto para los mercados con limitaciones estrictas de peso total y, por consiguiente, en los que la productividad depende de la carga útil, destacando la versión SuperLight, que ofrece la mayor carga útil de su clase.



NUEVA IVECO DAILY ATTACK BOX

Este nuevo vehículo carrozado ofrece una versión completamente equipada y lista para trabajar que permite al cliente no paralizar su actividad al tratarse de unidades de entrega inmediata. IVECO ha implementado esta nueva iniciativa con unidades limitadas en toda su Red de concesionarios formado por más de 27 puntos de venta.

Entre sus ventajas se encuentra un ahorro significativo en el precio de compra para el cliente, así como servicio de mantenimiento incluido para el vehículo durante 3 años o 150.000 km, entre otros, posicionándose como un producto perfecto para el segmento paquetero.

La Daily Attack Box dispone de un depósito ampliado de 100L, caja telemática, aire acondicionado manual, avisador acústico



de marcha atrás, ballesta de flexibilidad reducida, y carrocería caja paquetera que puede contar, como equipamiento opcional, con trampilla elevadora y puerta lateral. En cuanto al interior, se caracteriza por su ergonomía y conectividad, gracias a su radio DAB digital, puerto USB para carga de smartphone y manos libres con mandos al volante, sistema Start & Stop y salpicadero comfort.

Además, tiene una caja de cambios manual de 6 velocidades con dirección asistida eléctrica, cierre centralizado con telemando y banqueta doble de pasajero con cinturón de seguridad con 3 puntos de amarre.

IVECO DISPONE DE UNIDADES PARA ENTREGA INMEDIATA DE ESTE VEHÍCULO PERFECTO PARA EL SEGMENTO PAQUETERO EN TODA SU RED DE CONCESIONARIOS

K

RECIÉN LANZADO
PARA UNA CARGA MÁXIMA
Y UNA DESCARGA RÁPIDA



6.000 KG
CON CHASIS
DE ACERO



Kässbohrer Ibérica S.L.U.
Jordi Llecha | M +34 609 773 898 | E jordi.llecha@kaessbohrer.com
Avda. De Valencia, 6, 1, 3A 08750 Molins de Rei Barcelona / España
E info@kaessbohrer.com | www.kaessbohrer.com/es

Kässbohrer

Engenuity, since 1893



“LA DEMANDA DE CAMIONES SE HA MULTIPLICADO POR ENCIMA DE LO ESPERADO”

ANTONIO GARCÍA-PATIÑO, DIRECTOR GENERAL DE MERCEDES-BENZ TRUCKS EN ESPAÑA

EL MÁXIMO RESPONSABLE DE LA DIVISIÓN DE CAMIONES DE LA MARCA ALEMANA EN NUESTRO PAÍS ANALIZA EL PRESENTE Y EL FUTURO DEL SECTOR, E INCIDE EN LA IMPORTANCIA DE “REIVINDICAR LA EFICIENCIA DE LOS CAMIONES Y EL PAPEL CLAVE QUE JUEGAN EN NUESTRAS VIDAS”

Después de décadas vinculado al transporte ha tenido oportunidad de vivir todo tipo de situaciones, pero evidentemente nada tan impactante como una pandemia de estas características, ¿cómo cree que va a salir el transporte de este periodo?

Si tenemos en cuenta el daño que la pandemia ha hecho a muchos sectores, creo que el transporte se puede considerar un pri-

vilegiado. A excepción de algunas especialidades, en ningún momento ha parado y ahora está experimentando un fuerte repunte en España y en Europa, yo hablaría de una situación de “locura”. La demanda de camiones se ha multiplicado por encima de lo esperado y, aunque nuestra fábrica es muy flexible, no es fácil incrementar la producción un 35-40%. A día de hoy, nosotros tenemos stock de camiones en los concesionarios, y producciones libres dentro de este año. Respecto a la demanda de transporte, que también está siendo muy elevada, da la sensación de que se vive una situación un tanto especulativa. El coronavirus rompió los flujos de ida y vuelta en el transporte europeo y parece que todavía no se han vuelto a regular. Este desajuste podría ser una de las causas por las que se está demandando más transporte en toda Europa.

¿Los problemas de suministro de componentes que está viviendo la automoción han afectado el ritmo de fabricación de camiones Mercedes-Benz?

Hemos tenido algún retraso, pero por ahora no hemos vivido situaciones críticas. Nuestras factorías no han parado, al contrario, hemos incrementado turnos.

¿Qué balance hace sobre el comportamiento del mercado español en el primer cuatrimestre?
¿Esperaban una recuperación tan rápida después de un 2020 tan complejo?

El mercado ha arrancado un 30% por encima del año pasado y no nos está sorprendiendo porque, como decía antes, nuestro sector se ha mantenido activo desde que se inició la pandemia, incluso el volumen de trabajo se ha incrementado significativamente en algunas especialidades. Pensamos que este porcentaje se irá diluyendo a medida que avance el ejercicio porque las ventas comenzaron a recuperarse en la segunda mitad de 2020.

¿Cómo prevén que evolucionen las ventas en lo que resta de ejercicio?

Creo que el año 2021 se puede cerrar con cifras muy similares a las de 2019, que ya fue un año bastante normal. Desde mi punto de vista, el mercado español debería moverse en un volumen próximo a los 25.000 camiones y en el ejercicio actual nos quedaremos en torno a las 22.000-23.000 unidades matriculadas. También es verdad que hay que esperar para ver cómo se concretan los pedidos en matriculaciones porque si los fabricantes sufrimos retrasos o desajustes en la producción, la cifra de matriculaciones se podría resentir.

A falta de que se concrete, parece que el plan de ayudas para la renovación de la flota de camiones no subvencionará la adquisición de vehículos diésel, ¿qué le parece esta decisión?

Si finalmente esto se confirma, España iría en dirección contraria a Europa. El gas natural ha sido una buena alternativa en el pasado, pero a medio y largo plazo no es una solución que resuelva los problemas de emisiones. Incluso en algunos aspectos es más contaminante que un motor diésel.

Ahora mismo el camión tiene tres caminos y ninguno de ellos pasa por el gas. Uno es el diésel, que se tendrá que ajustar a los parámetros que se definen en la normativa Euro 7, y los otros dos son la electrificación con baterías, y el hidrógeno.

Parece que la electrificación ha tomado la delantera para ser la “alternativa ecológica”, pero está lejos de convertirse en una solución para el transporte de larga distancia. ¿El diésel sigue teniendo margen de mejora en cuanto a eficiencia? ¿La pila de hidrógeno será la clave?

“EL MERCADO HA ARRANCADO UN 30% POR ENCIMA DEL AÑO PASADO Y NO NOS ESTÁ SORPRENDIENDO PORQUE NUESTRO SECTOR SE HA MANTENIDO ACTIVO DESDE QUE SE INICIÓ LA PANDEMIA”

Probablemente se va a imponer la electrificación con baterías en el transporte de distribución y urbano. Y mientras tanto tenemos que seguir investigando con el hidrógeno, que se postula como la alternativa al diésel a medio y largo plazo para grandes distancias.

No hay que matar al diésel, le queda mucha vida. Seguiremos trabajado con el diésel en el transporte pesado. El consumo de los camiones se ha ido reduciendo de forma brutal y según nuestras estimaciones, un camión optimizado al máximo podría tener un consumo de 20 l/100 km, que ya es una barbaridad. De ahí no se va a bajar.

Hay que insistir en que el diésel “malo” es el diésel “antiguo” y nadie enfoca el tema en esa dirección. El parque de camiones en España es moderno y con gran presencia de vehículos Euro 6; hay que poner el foco, por ejemplo, en camiones que se destinan al transporte privado y que todavía lucen en sus matrículas el acrónimo de su provincia.

Posiblemente desde el sector en su conjunto no estamos sabiendo transmitir a la sociedad que los camiones no “asesinan” al medio ambiente. Otros medios de transporte, como el tren, son más contaminantes, pero gozan de mejor imagen.

Más allá del tema de la contaminación, ¿cuál es su opinión sobre el trato que se le ha dado al sector en estos últimos meses?

Es una vergüenza el trato que se ha dado al sector del transporte durante el temporal ‘Filomena’. Lo primero que hicieron fue parar a



“Desde que se inició la comercialización del nuevo Actros, nos hemos mantenido en posiciones de privilegio en el mercado, primeros o segundos”

“NO HAY QUE MATAR AL DIÉSEL,
LE QUEDA MUCHA VIDA”

“ESTÁ PREVISTO QUE LA PRODUCCIÓN DEL eACTROS EN PEQUEÑAS SERIES SE INICIE DURANTE EL ÚLTIMO CUATRIMESTRE DE ESTE AÑO”

los camiones, no se dan cuenta de que son los que alimentan la economía y nuestro sistema de vida. Parece que es gratuito parar un camión o una flota.

Y si hablamos de la vertiente social, ¿quién se preocupó de los pobres conductores que se quedaron atrapados en Navidad en suelo británico? Pero si un día faltan productos en los supermercados, ya nos empezamos a preocupar...

Es necesario reivindicar la eficiencia de los camiones y el papel clave que juegan en nuestras vidas.

Casi tres años después de su lanzamiento, ¿qué balance hacen de la acogida del nuevo Actros en mercado español? ¿Los transportistas españoles han valorado lo que aportan sus numerosas novedades tecnológicas?

Cuando vimos el equipamiento tecnológico del Actros 5, nos “asustó” un poco porque no sabíamos cómo podía encajar en el mercado español. Pero algo hemos debido hacer bien porque desde que se inició su comercialización nos hemos mantenido en posiciones de privilegio en el mercado, primeros o segundos. Sin lugar a duda, esto pone de manifiesto que los transportistas españoles han valorado la calidad de este vehículo. Estamos muy satisfechos porque el



“Sabemos que hay actividades que no necesitan vehículos con cabinas grandes o con un gran equipamiento. Con el nuevo Actros F queremos ser competitivos en ese ámbito”, afirma García-Patiño.

nuevo Actros nos ha permitido llegar a empresas que no eran clientes de Mercedes-Benz. Cuando lo han probado, los datos de consumo han causado cierta perplejidad porque está ofreciendo unas cifras francamente buenas.

¿Por qué han decidido lanzar Actros F, una versión “light” del buque insignia de Mercedes-Benz?

Somos una marca premium, pero sabemos que hay actividades que no necesitan vehículos con cabinas grandes o con un gran equipamiento. Con el nuevo Actros F queremos ser competitivos en ese ámbito. Es un camión muy completo, pero tiene menos displays y se han suprimido algunos elementos como las MirrorCam.

Ya estamos recibiendo las primeras unidades y las sensaciones iniciales son muy buenas. Vamos a ver cómo se posiciona en el mercado a la largo de los próximos meses. Sinceramente creo que somos una marca deseada por los transportistas y este modelo va a ser la puerta de entrada en Mercedes-Benz para muchos de ellos.

Después de unos años en fase de pruebas reales, el arranque de la fabricación en serie del eActros está más cerca, ¿se iniciará su comercialización este año?

Llevamos mucho tiempo desarrollando y realizando pruebas con este camión 100% eléctrico de 26 toneladas. Incluso ya se han firmado acuerdos con clientes importantes. Pero es un nuevo concepto de camión y en Mercedes-Benz no lanzamos un vehículo hasta que todo está perfectamente definido y tenemos la certeza de que su respuesta es óptima. La fase de pruebas se está alargando un poco más de lo previsto inicialmente, pero queremos garantizar a los transportistas que les ofrecemos un camión fiable al 100%.

Está previsto que la producción del eActros en pequeñas series se inicie durante el último cuatrimestre de este año. Y algunas de esas unidades rodarán por suelo español antes de que concluya 2021. En cualquier caso, al ser un producto tan novedoso, las previsiones pueden sufrir modificaciones.

En 2014, por primera vez, tuvimos la oportunidad de ver un camión autónomo en Europa, el Mercedes-Benz Future Truck 2025. Desde entonces da la sensación de que se ha avanzado poco en este campo, ¿qué novedades tienen en este ámbito?

“SI SE APROVECHAN LAS VENTAJAS QUE OFRECE UN CAMIÓN AUTÓNOMO, LA PROFESIÓN DE CONDUCTOR SERÁ MÁS ATRACTIVA”

“EL GAS NATURAL HA SIDO UNA BUENA ALTERNATIVA EN EL PASADO, PERO A MEDIO Y LARGO PLAZO NO ES UNA SOLUCIÓN QUE RESUELVA LOS PROBLEMAS DE EMISIONES”

Es cierto que el tema del camión autónomo en Europa no suena tanto como hace unos años. Nosotros estamos trabajando muy fuerte en este campo en Estado Unidos con Freightliner porque allí todo es más fácil a nivel legislativo. Se está avanzando mucho y yo diría que la tecnología para que la conducción sea autónoma ya está preparada, pero faltan por definir temas legales (seguros, responsabilidades...).

Otro aspecto que hay que analizar es cómo encajar la conducción autónoma en el modelo de negocio de los transportistas. Por ejemplo, si la legislación permitiese que un chofer condujese seis horas en modo autónomo sin verse obligado a hacer paradas, pues sus condiciones laborales podrían mejorar. España es un país periférico y si se pudiese extender el número de horas de circulación de un camión aprovechando las ventajas de la conducción autónoma, los chóferes que realizan transporte internacional podrían salir de su casa un lunes y regresar un viernes.

Los camiones autónomos no vienen para quitar el trabajo a los chóferes, al contrario, pueden contribuir a mejorar sus condiciones laborales. Además, ayudarán a incrementar la rentabilidad de las empresas. Si se aprovechan las ventajas que ofrece un camión autónomo, la profesión de conductor será más atractiva. ¿Cuántas personas estarían dispuestas a entrar en este sector si les aseguras que pueden pasar el fin de semana con su familia?

Los camiones Fuso no dejan de ganar presencia en las ciudades, y hace un par de meses entregaron la primera unidad de eCanter, ¿cuáles han sido las primeras impresiones?

Fuso se está posicionando como una alternativa muy válida en la distribución urbana. AquaService y DB Schenker son las primeras empresas que están trabajando con la versión 100% eléctrica en España y estamos muy contentos. Por el momento no nos ha llegado ninguna queja, y eso es una buena noticia cuando hablamos de vehículos de distribución urbana, que siempre están sometidos a un elevado nivel de exigencia.

¿Cuál es la salud de la red después de un año tan complicado? Durante los últimos meses se han producido diversas inauguraciones, ¿habrá más próximamente?

El pasado año la facturación de recambios fue prácticamente la misma que en 2019. Es un dato que



AquaService y DB Schenker son las primeras empresas que están trabajando en España con el FUSO eCanter, un modelo 100% eléctrico.

deja patente que el transporte de mercancías se ha mantenido en primera fila.

Lo mejor que tiene Mercedes-Benz en España es su red de concesionarios. Tienen clara la importancia de la dedicación y la exclusividad en el segmento de los camiones, y desde hace unos años están realizando importantes inversiones. Estamos inaugurando seis o siete instalaciones cada año. Sin lugar a duda, es un síntoma de la buena salud de nuestra red.

¿Cómo se está comportando el mercado del V0? ¿Cómo están evolucionando las ventas de TruckStore?

El año pasado, con los centros TruckStore cerrados durante dos meses y medio, vendimos más camiones usados que en 2019 y superamos la barrera de las 2.300 unidades. Durante este ejercicio, estamos comercializando aún más porque hay una alta demanda de camiones. Pensamos que podemos vender más de 2.500 vehículos de ocasión, y la cifra podría crecer si hubiese retrasos en las entregas. Si se cumplen las previsiones, sería un año histórico para TruckStore.

Creo que nuestra organización en esta área es muy buena. Contamos con cinco centros en España y uno en Portugal. Además, nos apoyamos en los restantes TruckStore de Europa para poder ofrecer a los clientes vehículos que se adapten a sus necesidades. Nuestro equipo está haciendo un trabajo fantástico.

“EL AÑO PASADO, CON LOS CENTROS TRUCKSTORE CERRADOS DURANTE DOS MESES Y MEDIO, VENDIMOS MÁS CAMIONES USADOS QUE EN 2019 Y SUPERAMOS LA BARRERA DE LAS 2.300 UNIDADES”



NORIEGA GRUPO LOGÍSTICO INCORPORA DUOTRAILERS A SU FLOTA

ES LA PRIMERA EMPRESA DE EXTREMADURA QUE TRABAJA CON ESTOS CONJUNTOS

LA COMPAÑÍA DEJA PATENTE UNA VEZ MÁS SU APUESTA POR LA INNOVACIÓN, LO QUE LE ESTÁ PERMITIENDO CONVERTIRSE EN UN REFERENTE EN EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA EN NUESTRO PAÍS

Miembro de los jurados:



Noriega Grupo Logístico ya ha comenzado a trabajar con dos duotrailers que están cubriendo las rutas: Extremadura-Galicia (i/v) y Extremadura-Valencia (i/v). Estos conjuntos de más de 30 metros de longitud que pueden mover 70 toneladas han sido fabricados por Guillen Group y trabajan con un Volvo FH 650 CV y con un Scania 730 CV. Su familia de duotrailers seguirá creciendo en julio: tienen previsto comenzar a operar con otros tres conjuntos, que estarán formados por semirremolques Schmitz Cargobull. Las tractoras serán Scania con motor de 770CV.

“SIEMPRE POR DELANTE”

El eslogan que lucen sus semirremolques es mucho más que una simple frase. Noriega Grupo Logístico analiza constantemente todas las novedades que llegan al sector para continuar mejo-

rando cada día. “Cuando conocimos las posibilidades que ofrecen los duotrailers, se lo transmitimos a nuestros clientes porque pensamos que podían ser una muy buena alternativa. Dos de ellos, Grupo López Bolaños y BA Glass, apostaron por este proyecto, conseguimos combinar sus rutas, y los vehículos ya están trabajando”, explican los responsables de la compañía extremeña.

A la hora de enumerar sus aspectos positivos de los duotrailers, desde Noriega Grupo Logístico destacan que permiten ofrecer mejores servicios a los clientes, y hacen posible una reducción significativa de las emisiones de CO2. Pero también tienen una cara B: “el consumo de la tractora puede alcanzar los 55 l/100 km, el desgaste de los neumáticos es mayor, el coste del camión es un 30% más elevado que un modelo de ruta, y los conductores reciben una mejor retribución porque tienen una mayor responsabilidad”, repasan. Al igual que sucede con los megacamiones, los duotrailers no llegan para revolucionar el transporte por carretera, pero sí son una herramienta muy válida para determinadas rutas y mercancías. Como no podía ser de otro modo, Noriega Grupo Logístico no ha dudado en dar un paso hacia delante y es la primera empresa de Extremadura en incorporarlos a su flota. “Siempre queremos estar a la vanguardia”, sentencian sus máximos responsables.



EL PRIMER CAMIÓN ELÉCTRICO DE VOLVO TRUCKS YA ESTÁ EN ESPAÑA

LA MARCA SUECA INICIÓ LA PRODUCCIÓN EN SERIE DE FL ELECTRIC Y FE ELECTRIC HACE UNOS MESES

EN UN WEBINAR SOBRE ELECTROMOVILIDAD, VOLVO DIO LA BIENVENIDA AL PRIMER FL ELECTRIC, Y COMPARTIÓ SUS PLANES DE PRESENTE Y FUTURO EN ESTA ÁREA

En Volvo Trucks jugamos el papel del liderazgo. Queremos ser parte de este cambio del transporte, y de sus soluciones, llevando a la electromovilidad más allá de un reto o una ilusión, y convertirla en una realidad para la industria", aseguró Giovanni Bruno, Director General de Volvo Trucks. El nuevo Volvo FL Electric, recién aterrizado en nuestro país forma parte de este compromiso de la firma por conducir el transporte hacia el progreso, y en este caso, hacia un futuro más sostenible de cero emisiones de CO2.

ASÍ ES EL VOLVO FL ELECTRIC

Este camión de 16,7 Tn con dos ejes ha sido diseñado pensando en las necesidades la distribución urbana. Con seis baterías, su autonomía alcanza los 270 km. "Es respetuoso con el medioambiente, y totalmente silencioso", destaca la Jefa de Producto de Volvo Trucks, Carmen Soto.

Estará destinado al transporte de mercancías urbano de distribución textil, nicho por el que Volvo Trucks ha planteado la entrada del Volvo FL Electric en el mercado español. No obstante, prevé diversificar su aplicación y ampliar su entrada a otros segmentos a través de una oferta competitiva para sus clientes.

LA FAMILIA CRECERÁ

Daniel Saiz, Director Comercial y de Marketing de Volvo Trucks, anticipó que la oferta de camiones eléctricos seguirá creciendo: "Tendremos una oferta

real para todas las aplicaciones." El fabricante ya trabaja en versiones 100% eléctricas de FH, FM y FMX, para distribución regional y construcción, "y su producción se hará efectiva el próximo año 2022", según anunció Saiz.

De este modo, Volvo cubrirá una amplia variedad de necesidades de transporte. Para la larga distancia, la marca apuesta por el uso de pilas de combustible de hidrógeno para generar electricidad.

EL FUTURO ES ELÉCTRICO: OBJETIVO 2040

"Queremos ofrecer una gama de producto libre de combustibles fósiles para 2040, de forma que ya en la actualidad, y durante los próximos años, estemos descarbonizando al máximo nuestras ventas de camiones. En este sentido, en Volvo Trucks nos hemos marcado el objetivo de que en 2030 el 50% de nuestras ventas en Europa se corresponderán con camiones eléctricos", apuntó Giovanni Bruno, Director General de Volvo Trucks.



La entrega de estos nuevos vehículos se realizó en el concesionario oficial de R. Peinado, en Manzanares (Ciudad Real). En el centro, Sebastián Figueroa, director general de Scania Ibérica, junto José Luis Ruiz Heras, y Guillermo Ruiz Heras de Baltransa.



BALTRANSA AMPLÍA SU FLOTA CON SCANIA

HA INCORPORADO DIEZ TRACTORAS R 450 PARA REALIZAR TRANSPORTE DE LARGO RECORRIDO

ESTA EMPRESA MANCHEGA DEDICADA AL TRANSPORTE DE PRODUCTOS QUÍMICOS LÍQUIDOS A GRANEL POR UNA DECENA DE PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA Y REINO UNIDO APUESTA POR MANTENER SU FLOTA CON UNA BAJA EDAD MEDIA

es que los conductores estén contentos y cómodos, puesto que pasan una parte importante de su vida laboral en el camión”, afirma Ruiz.

Y, por lo que respecta a la seguridad, estas nuevas diez unidades del Baltransa, van equipados con alerta de punto ciego, prevención de colisión con ciclistas y apoyo a la atención del conductor.

Miembro de los jurados:



Las nuevas tractoras de Baltransa pertenecen a la serie R de Scania y cuentan con motor de 13 litros y 450 CV, que ofrece un par máximo de 2.350 Nm. Además, incorporan la cabina elevada Highline, para obtener el máximo confort a bordo.

“Llevamos unos años trabajando con Scania y probando sus vehículos y la verdad es que estamos muy contentos, tanto en la fiabilidad y la seguridad como en el consumo. Todo ello hace que sea el vehículo adecuado para nuestro trabajo, estamos muy satisfechos”, explica José Luis Ruiz, director general de Baltransa.

PENSADOS PARA EL LARGO RECORRIDO

Scania cuenta con diversos modelos de cabina que permiten adaptar el vehículo a las necesidades de cada negocio. Es el caso de Baltransa, cuyos vehículos anteriores llevaban una cabina mediana y ahora han optado por incorporar la cabina elevada Highline. “Uno de los temas que más nos preocupa

ROR OPERADOR LOGÍSTICO REFUERZA SU APUESTA POR SCANIA

Los camiones del fabricante sueco siguen ganando presencia en la flota de esta compañía leonesa dedicada al transporte nacional e internacional, así como a actividades logísticas de almacenaje. A sus más de 60 camiones, acaban de sumarse seis nuevas tractoras de la serie R de Scania con motor de 13 litros y 450 CV y cabina elevada Highline. “Nuestra apuesta por Scania responde a su vez a la apuesta de la marca por aspectos fundamentales para nosotros como son la fiabilidad de sus vehículos, el consumo como punto fuerte, la confortabilidad de las tractoras y la facilidad que nos ofrece Scania a la hora de renovar la flota”, asegura Ricardo Ortego, CEO de ROR Operador Logístico.





LA FAMILIA ELÉCTRICA DE RENAULT TRUCKS SIGUE GANANDO PROTAGONISMO

LAS EMPRESAS EUROPEAS CONFÍAN EN LOS VEHÍCULOS 100% ELÉCTRICOS DEL FABRICANTE FRANCÉS

WARBURTONS HA ADQUIRIDO RENAULT TRUCKS D Z.E. Y DHL PARCEL BÉLGICA HA INCORPORADO A SU FLOTA CUATRO MASTER Z.E.

Warburtons, la cadena de panadería familiar más grande del Reino Unido da un paso más en materia de sostenibilidad con la adquisición de un camión Renault Trucks Z.E. de 16 toneladas, que cuenta con una autonomía de hasta 150 kilómetros. La compañía británica ha optado por un rígido con configuración 4x2 con caja con puerta lateral trasera y trampilla trasera. Alimentado por baterías de iones de litio de 200 kWh y 600 V, el motor síncrono de corriente alterna con tecnología de imanes permanentes, ofrece una potencia máxima de 185 kW, una potencia continua de 130 kW y un par máximo de 425 Nm. La caja de cambios reductora ofrece dos velocidades de avance y una marcha atrás. El vehículo se recargará en la base de Warburtons Enfield y está equipado con un cargador de, compatible con la carga rápida de CC de hasta 150 kW. Los ingenieros de Renault Trucks han tomado datos operativos de Warburton y rutas de tráfico en tiempo real, para obtener un cálculo del consumo total de energía necesaria. Puede operar en la zona de bajas emisiones y zona de congestión de la capital sin incurrir en multas, pero además, la ausencia de emisiones en su uso y de contaminación acústica lo hacen ideal para las entregas urbanas.

CUATRO RENAULT MASTER Z.E.

DHL Parcel Bélgica ha incorporado cuatro unidades de Master Z.E., que trabajarán en la ruta que une Bruselas y Amberes. “Durante los primeros viajes sor-

prendía el silencio en la cabina. La conducción eléctrica requiere una formación que nuestros conductores ahora adquieren con entusiasmo”, destaca Frank Van Hille, Director General de la división de transporte terrestre de la compañía.

CASI 200 KM DE AUTONOMÍA

“Esta es otra muestra de cómo la electromovilidad ya se abre camino en nuestras ciudades. En Renault Trucks apostamos por el beneficio social y ambiental que ofrece la transición energética, que nos permita asegurar el bienestar de los ciudadanos y el cuidado del planeta. El vehículo 100% eléctrico Master ZE by Renault Trucks (furgón, chasis) está disponible hasta 3,5 t y 57 Kw y tiene una autonomía de hasta 193 km. Estamos preparados con una gama completa de distribución en última milla, urbana e interregional, para responder con la mejor solución sostenible a cada necesidad de transporte”, asegura David López, Director de Electromovilidad en España.





DAF INCORPORA LA NUEVA TRACCIÓN PXP

ESTÁ DISPONIBLE PARA LAS TRACTORAS CF Y XF 4X2 CON MOTORES PACCAR MX-11 O MX-13

LA FAMILIA DE CAMIONES DEL FABRICANTE HOLANÉS DA RESPUESTA A UN MAYOR NÚMERO DE APLICACIONES CON LA INCORPORACIÓN DE ESTE SISTEMA DE TRACCIÓN DELANTERA DESCONECTABLE

Para los camiones que hacen la mayor parte de su kilometraje en carretera, pero a veces recorren tramos de tierra o con firmes deslizantes, DAF ha presentado un sistema de tracción delantera que se activa con un sencillo interruptor. Cuando un camión encuentra problemas de tracción o baja adherencia, este sistema suministra par de tracción al eje delantero de una manera hidráulica.

Es una alternativa idónea para aplicaciones en las que puntualmente se necesita un extra de agarre.

Esta nueva tracción PXP (Paul Xtra Power), desarrollada en colaboración con Paul Nutzfahrzeuge, está disponible en las unidades tractoras DAF CF y XF 4x2 con motores PACCAR MX-11 o MX-13, y caja de cambios automatizada Traxon.

EL COMODÍN PERFECTO

Este sistema de tracción se convierte en el aliado perfecto para las aplicaciones que requieren un extra de agarre en momentos muy determinados, "cuando una tractora de ruta se queda corta y un camión 4X4 se pasa". Además, el fabricante holandés destaca que estos vehículos con tracción PXP tienen menos peso y un consumo más reducido que los 4x4, y ofrecen más maniobrabilidad y radio de giro. Según las estimaciones de los responsables de DAF en España, se podrían comercializar unas 100 unidades anualmente en nuestro mercado.



CUANDO UN CAMIÓN ENCUENTRA PROBLEMAS EN TERRENOS CON BAJA ADHERENCIA, ESTA NUEVA TRACCIÓN PXP SUMINISTRA PAR DE TRACCIÓN AL EJE DELANTERO DE UNA MANERA HIDRÁULICA

ASÍ FUNCIONA

Se puede activar mediante un interruptor en el salpicadero. Esto se hace visible mediante un símbolo en la pantalla central y una luz indicadora de color verde del interruptor. El sistema funciona de forma activa cuando el régimen del



- 1: La tracción delantera hidráulica se conecta pulsando una tecla en el salpicadero, y puede desconectarse parado o mientras se conduce.
- 2: Cada cubo de la rueda del eje delantero cuenta con un motor hidráulico que produce 6435 Nm de par a una presión máxima del sistema de 360 bares.
- 3: La bomba hidráulica también puede accionar otros componentes como grúas, plumas, estabilizadores y sistemas basculantes, lo que optimiza su eficacia. Solo se necesita un depósito hidráulico, lo que significa un menor peso y más espacio libre en el chasis.



motor es inferior a 1600 rpm (MX-11) /1750 rpm (MX-13) y el vehículo se encuentra en las marchas de avance (1-4) o en las marchas atrás (1-2).

El sistema se desactiva automáticamente al conducir a más de 20 km/h o en la 5.ª marcha, y se vuelve a activar automáticamente si el vehículo circula a una velocidad o marcha inferiores. El sistema se puede desconectar en cualquier momento mediante los interruptores del salpicadero. Una vez desconectado, el sistema desactiva los motores de las ruedas.

UNA USABILIDAD ÓPTIMA

Para que la tracción delantera esté disponible, cada cubo de la rueda del eje delantero cuenta con un motor hidráulico que produce nada menos que 6435 Nm de par a una presión máxima del sistema de 360 bares. Así se garantiza un rendimiento óptimo junto con la máxima vida útil y fiabilidad.

Una característica exclusiva es que los motores están accionados por una bomba hidráulica conectada directamente con la salida del motor, por lo que el sistema no necesita ningún eje de accionamiento que vaya desde el motor hasta la bomba. Esto se percibe en el ahorro de peso y en la poca emisión de ruido. "Además se incrementa la seguridad, ya que ninguna pieza rotativa que esté visible, como un eje de accionamiento, puede ocasionar peligro", explican los responsables de DAF.

La bomba hidráulica también puede accionar otros componentes como grúas, plumas, estabilizadores y sistemas basculantes, lo que optimiza su eficacia. Solo se necesita un depósito hidráulico, lo que significa un menor peso y más espacio libre en el chasis. Hay que destacar que el sistema PXP sólo incrementa en 330 kilos la tara total.

LOS TRANSPORTISTAS ESPAÑOLES PUEDEN ADQUIRIR POR PRIMERA VEZ UN CAMIÓN DAF CON SISTEMA DE TRACCIÓN DELANTERA DESCONECTABLE



CELLCENTRIC: DOS GIGANTES 'DAN A LUZ'

DAIMLER TRUCK AG Y VOLVO GROUP QUIEREN ACELERAR EL DESARROLLO DE LAS PILAS DE COMBUSTIBLE

FRUTO DE LA UNIÓN DE DOS REFERENTES EN LA FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES, DAIMLER TRUCK AG Y VOLVO GROUP, EL PASADO 1 DE MARZO NACIÓ UNA NUEVA EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE PILAS DE COMBUSTIBLE, CELLCENTRIC

Con el objetivo de convertirse en el líder mundial de fabricación de sistemas de pilas de combustible, cellcentric construirá una de las mayores instalaciones para la fabricación en serie de sistemas de pilas de combustible en Europa, que iniciarán su actividad en 2025.

Actualmente, la nueva empresa está ultimando los preparativos para la producción pre-serie en Esslingen cerca de Stuttgart, y paralelamente, está ampliando la salida de prototipos en curso. El objetivo de Daimler Truck AG y Volvo Group es comenzar con las pruebas de los clientes de los camiones

de pila de combustible en unos tres años y comenzar la producción en serie de camiones de pila de combustible durante la segunda mitad de esta década.

APOYO EUROPEO: 1.000 ESTACIONES DE HIDRÓGENO EN 2030

Con la idea de acelerar el desarrollo de las pilas de combustible basadas en hidrógeno, los dos accionis-



Cellcentric construirá una de las mayores instalaciones para la fabricación en serie de sistemas de pilas de combustible en Europa.



tas solicitan un marco armonizado de la política de hidrógeno en la UE que apoye esta tecnología y la ayude a convertirse en una solución comercial viable. Los principales fabricantes de camiones de Europa, respaldados por Daimler Truck AG y Volvo Group, piden la instalación de unas 300 estaciones de reabastecimiento de hidrógeno de alto rendimiento aptas para vehículos pesados en el 2025 y aproximadamente unas 1.000 estaciones de reabastecimiento de hidrógeno en el 2030 en Europa. Utilizar hidrógeno como portador de electricidad verde para alimentar camiones eléctricos en operaciones de larga distancia, es una parte importante de la descarbonización del transporte por carretera. Dado que los camiones neutrales en CO2 son actualmente significativamente más caros que los vehículos convencionales, se necesita un marco de políticas para garantizar la demanda y la asequibilidad", apuntan.

CONVIVENCIA PERFECTA

Según Daimler Truck AG y Volvo Group, los camiones eléctricos con batería y los camiones con pila de combustible de hidrógeno se complementarán entre sí dependiendo de las necesidades de cada cliente. Los camiones eléctricos con batería se utilizarán especialmente para trabajos con cargas más ligeras y distancias más cortas, mientras que los camiones con tecnología de pila de combustible serán la opción preferida para cargas más pesadas y distancias más largas.

TODAS LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LOS VEHÍCULOS SE LLEVAN A CABO DE FORMA INDEPENDIENTE, YA QUE AMBAS EMPRESAS SIGUEN SIENDO COMPETIDORAS EN TODAS LAS GAMAS DE VEHÍCULOS Y PRODUCTOS, Y PARTICULARMENTE EN SOLUCIONES DE INTEGRACIÓN DE PILAS DE COMBUSTIBLE PARA TODOS LOS PRODUCTOS

COOPERACIÓN PARA DESARROLLAR LA TECNOLOGÍA Y LA INFRAESTRUCTURA

"Queremos cumplir con los objetivos del Acuerdo de París, y ser neutrales en CO2 a más tardar en 2050. Estamos convencidos de que la tecnología de pilas de combustible de hidrógeno desempeña un papel esencial para ayudarnos a alcanzar este hito", asegura **Martin Lundstedt, CEO de Volvo Group**. El máximo responsable del grupo sueco incide en la importancia de unir fuerzas: "Es necesario que exista cooperación entre las partes interesadas públicas y privadas para desarrollar la tecnología y la infraestructura". Y hace un llamamiento a los gobiernos para que impulsen la tecnología de pilas de combustible de hidrógeno. "Asociaciones como Cellcentric son vitales en nuestro compromiso de descarbonizar el transporte por carretera", concluye Lundstedt.



EL HIDRÓGENO VERDE ES LA ÚNICA MANERA SENSATA DE AVANZAR

"En combinación con las unidades de batería eléctrica, los camiones eléctricos de pila de combustible alimentados por hidrógeno nos permitirán ofrecer a nuestros clientes las mejores opciones de vehículos genuinamente neutrales en CO2, dependiendo de la aplicación", expone **Martin Daum, presidente del Consejo de Administración de Daimler Truck AG y Miembro del Consejo de Administración de Daimler AG**. Junto con nuestro socio Respecto a la alianza con Volvo Group, destaca que cellcentric impulsará el desarrollo de la tecnología, así como los preparativos de producción de la serie. En cuanto a la infraestructura de hidrógeno necesaria, "está claro que el hidrógeno verde es la única manera sensata de avanzar a largo plazo", apunta Daum.





MERCEDES-BENZ eSPRINTER: UNA ALTERNATIVA REAL

PREPARADA PARA REALIZAR UN TRANSPORTE SOSTENIBLE EN LOS ENTORNOS URBANOS

LA VERSIÓN 100% ELÉCTRICA DE LA MAYOR DE LA FAMILIA DE VEHÍCULOS COMERCIALES DE MERCEDES-BENZ LLEGÓ A NUESTRO PAÍS HACE POCO MÁS UN AÑO Y YA ESTÁ PLENAMENTE CONSOLIDADA EN SU SEGMENTO

La eSprinter es el mejor aliado para la distribución de mercancías en entornos urbanos por su autonomía, capacidad y volumen de carga. Cuenta con un motor eléctrico de tres fases y seis polos de inducción asíncrono, la transmisión tiene una relación de cambio fija, el sistema de refrigeración y los componentes de la gestión electrónica están situados en el eje delantero y constituyen una unidad realmente compacta y ligera (125 kg). El motor dispone de una potencia de 85 kW (116 CV) y un par de 295 Nm.

HASTA 155 KILÓMETROS DE AUTONOMÍA

La eSprinter ofrece dos opciones de capacidad de batería. De serie la energía es proporcionada por tres módulos de baterías de iones de litio si-

tuadas bajo el piso del vehículo. Con una capacidad de batería instalada de 41 kWh (35 kWh disponibles), la autonomía es de hasta 120 km. Opcionalmente se puede optar por un cuarto módulo de batería que aumenta su capacidad a 55 kWh (47 kWh disponibles) y alcanza una autonomía de hasta 155 km. Mercedes-Benz Vans garantiza las baterías hasta 8 años o 160.000 km.

BATERÍAS AL 80% EN 25 MINUTOS

Con una infraestructura de carga trifásica en alterna que permita 16 A por fase (7,4 kW) el vehículo puede ser completamente cargado en 6 horas (tres módulos de batería) u 8 horas (cuatro módulos de batería). En caso de cargar en corriente continua (DC) a 20 kW, la eSprinter puede ser cargada del 10% al 80% de capacidad de carga en aproximadamente 70-90 minutos, o a 80kW (equipamiento opcional) en solo 25 minutos.

Para garantizar que el rango operativo se utilice al máximo, la eSprinter también carga sus baterías cuando está en movimiento. Al decelerar o frenar, la rotación mecánica se convierte en energía eléctrica y se usa para cargar la batería de alto voltaje (recuperación). El conductor tiene una gran influencia en la recuperación al utilizar un sistema de recuperación por levas situadas detrás del volante.

MÁS DE 1.000 KG DE MERCANCÍA

La eSprinter está disponible con una longitud de 6.088 mm, y tiene una capacidad de carga máxima de 1.038 kilos en 11 m³ de volumen, comparable con la Sprinter con motor de combustión. El peso total máximo permitido es de 3.500 kilos.

La ubicación baja y centrada del conjunto de baterías no resta espacio de carga ni habitabilidad, y contribuye a lograr un buen comportamiento dinámico. Además, hace posibles distintas alternativas de carrozado para atender necesidades específicas de varios sectores.



LAS CUENTAN SÍ SALEN

Uno de los argumentos de venta de la eSprinter son los costes de operación (TCO) más favorables en comparación con una furgoneta equivalente con motor diésel. Según los responsables de la marca, el mayor precio de adquisición se compensa con unos costes de energía/combustible menores, hasta un 70% más bajos que un vehículo de combustión; menores costes de mantenimiento, al incluir de serie un contrato de mantenimiento durante los primeros cuatro años, así como ahorros en impuestos, tasas, aparcamiento o peajes.

Además, las subvenciones como el Plan Moves III permiten beneficiarse a los clientes de reducciones de precio.



MÁXIMA VERSATILIDAD

La eSprinter está preparada para adaptarse a necesidades muy específicas.

Grup La Pau es una cooperativa catalana fundada en 1983, que presta servicio de transporte sanitario, adaptado y servicios preventivos en Cataluña y País Vasco, y se ha convertido en la primera empresa que ha puesto en funcionamiento, en ambas comunidades autónomas, **las primeras ambulancias 100% eléctricas de España.**



Euro Gaza Emergencias se ha encargado de realizar esta transformación. Para convertir una eSprinter en ambulancia ha habido que tener en cuenta las particularidades de un vehículo eléctrico para poder ofrecer la misma operatividad que un vehículo de combustión. Se han instalado unas baterías de litio y unas placas solares de 50W para sostener un sistema eléctrico independiente al del propio vehículo que alimente todo el equipamiento sanitario. Este sistema brinda una total autonomía, y las placas solares aseguran la recarga de esas baterías. Cuenta con un sistema de calefacción/Aire acondicionado para la parte trasera totalmente independiente de la del vehículo.

Mercedes-Benz eSprinter Pharma es otro ejemplo de su versatilidad. Se trata de un prototipo de furgoneta frigorífica totalmente eléctrica específica para la distribución capilar en zonas urbanas de productos farmacéuticos y medicinas.



Incluye el equipo frigorífico E-200 totalmente eléctrico y la nueva batería de ion-litio de Thermo King, que proporcionan una capacidad constante e independiente, lo que garantiza una cadena de frío ininterrumpida incluso cuando el conductor se detiene para realizar una entrega o tomarse un descanso.

Este prototipo ha superado las primeras rondas de pruebas con éxito. Durante un periodo de cuatro semanas, el vehículo recorrió más de 2.000 kilómetros, manteniendo la temperatura de la carga entre 15 y 25°C y realizando entregas de productos farmacéuticos correctamente.

LOS PROFESIONALES DE TRANSPORTE QUE QUIERAN APOSTAR POR LA ELECTROMOVILIDAD PUEDEN BENEFICIARSE DE LAS AYUDAS QUE OFRECE EL PLAN MOVES III

1. El conector de carga se ubica en la parrilla tras la estrella de Mercedes.
2. Permite transportar más de una toneladas de mercancía.
3. La familia se completará con una versión 100% eléctrica de la Citan.



EL CORONAVIRUS DETUVO A LOS VEHÍCULOS COMERCIALES

DURANTE EL PASADO EJERCICIO SE MATRICULARON POCO MÁS DE 158.000 UNIDADES

LOS EFECTOS DE LA PANDEMIA SE DEJARON NOTAR EN EL MERCADO DE ESPAÑOL DE VEHÍCULOS COMERCIALES QUE, DESPUÉS DE SIETE AÑOS DE CRECIMIENTO, REGISTRÓ UN RETROCESO DEL 26,4% EN 2020

En los cuatro primeros meses del año, las ventas de vehículos comerciales acumulan un incremento del 48% y un total de 56.403 unidades vendidas, casi 19.000 más que en el mismo periodo de 2020, según los datos de ANFAC. Pero si lo comparamos con las estadísticas de 2019 (74.851 / -24,6%), vemos que el mercado sigue lejos de los datos registrados en el mejor año de la primera década del siglo XXI.

RECUPERAR EL TERRENO PERDIDO

Después de dos años superando la barrera de las 200.000 unidades matriculadas, los vehículos comerciales retrocedieron en 2020 a cifras similares a las de 2015 (154.765 unidades) a causa de los efectos de la pandemia. Ahora toca recuperar el terreno perdido,

aunque todo parece indicar que no será fácil conseguirlo a corto plazo. “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”, explica Filippo D'Amico, Director de la Business Line de Ligeros de IVECO. En una línea similar, Andrés Orejón, Managing Director de Mercedes-Benz Vans España, considera que “aunque tardaremos en recuperar los niveles de ventas anteriores a 2020, este año será positivo y las matriculaciones mantendrán una tendencia alcista.”

En Volkswagen esperan que el mercado se recupere y crezca un 18% hasta el entorno de las 180.000 unidades. “El primer cuatrimestre ha sido muy complicado, pero confiamos en que la velocidad que está cogiendo el proceso de vacunación nos ayude a recuperar las ventas”, asegura Alberto Teichman Director General de Volkswagen Vehículos Comerciales.

Sobre las incógnitas que planean en el horizonte está la falta de semiconductores que afecta a la industria de la automoción a escala mundial: “Va a suponer un reto para los próximos meses”, apunta Elena Burguete, Directora de Vehículos Comerciales de Ford.

EL COMERCIO ELECTRÓNICO TIRA DEL CARRO



Después de registrar un incremento del 30% en el volumen de envíos en 2020, el comercio electrónico mantendrá una tendencia positiva durante este ejercicio. “Se estima que el e-commerce siga creciendo durante este 2021, como mínimo, un 10%”, asegura el presidente de UNO Logística, Francisco Aranda. Los fabricantes confían en que esta actividad contribuya notablemente a la recuperación del mercado de los vehículos industriales. “El e-commerce y la actividad de reparto asociada va a seguir creciendo de manera exponencial”, pronostica Alberto Teichman Director General de Volkswagen Vehículos Comerciales.

LAS FURGONETAS CRECEN UN 42,8%

En la categoría de Furgonetas (28.332 unidades Enero-Abril / +42,8%), que representa el 50% de las ventas totales de vehículos comerciales, Peugeot se sitúa a la cabeza en el primer cuatrimestre (6.270 unidades), le siguen Citroën (6.247 unidades) y Dacia (3.818). Renault España (3.782) y Opel (2.018) cierran el Top cinco.

MANDA FORD

En el subsegmento Furgón/Combi $\geq 2,8$ - $\geq 3,5$ Tn. (16.270 unidades Enero-Abril / +59,6%), que representa casi el 28,85% del mercado total de Comerciales, cuatro fabricantes han conseguido superar la barrera de las 2.000 unidades en este tramo inicial del ejercicio: Ford se sitúa al frente con 3.256 unidades matriculadas, un 73,6% más que en el mismo periodo de 2020. Volkswagen, con un crecimiento del 103%, ocupa la segunda posición (2.149) en este subsegmento, y Fiat Professional se sitúa en el tercer escalón del podio con 2.594 unidades matriculadas en este primer cuatrimestre, seguido de cerca por Renault (2.253).

EN LOS CUATRO PRIMEROS MESES DEL AÑO LAS VENTAS DE VEHÍCULOS COMERCIALES ACUMULAN UN INCREMENTO DEL 48% Y UN TOTAL DE 56.403 UNIDADES VENDIDAS, CASI 19.000 MÁS QUE EN EL MISMO PERIODO DE 2020

MATRICULACIONES VEHÍCULOS COMERCIALES (2011-2020)



2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020

2011 - 104.228 (-10,1%)	2016 - 172.106 (+11,2%)
2012 - 76.703 (-26,4%)	2017 - 198.821 (+15,5%)
2013 - 85.392 (+11,3%)	2018 - 214.207 (+7,7%)
2014 - 113.782 (+33,3%)	2019 - 214.927 (+0,3%)
2015 - 154.765 (+36,02%)	2020 - 158.117 (-26,4%)

MATRICULACIONES VEHÍCULOS COMERCIALES (ENERO - ABRIL 2021)

Tipo	Unidades	% 2021/2020
Derivados de turismo	112	-34,9%
Furgonetas	28.332	+42,8%
Pick-up	3.189	+53,7%
Comerciales ligeros <2,8 Tn.	5.398	-50,9%
Furgón / Combi $\geq 2,8$ $\leq 3,5$	16.270	+59,6%
Camión / Chasis Cabina $\geq 2,8$ $\leq 3,5$ Tn	3.102	+32,5%
Total	56.403	+48%



“E-DUCATO SERÁ LA NUEVA REFERENCIA EN SU SEGMENTO”

ALBERTO DE AZA, DIRECTOR DE LA LCV BUSINESS UNIT DE STELLANTIS

“EL PRÓXIMO AÑO LLEGARÁ UNA IMPORTANTE ACTUALIZACIÓN DE LA GAMA FIAT PROFESSIONAL, INCLUYENDO VARIANTES ELECTRIFICADAS”

Qué valoración hace de los resultados de Fiat Professional en España durante el primer cuatrimestre?

Tras un año 2020 difícil, marcado por la crisis del Covid 19, Fiat Professional acumula un crecimiento del 49% respecto al año anterior con un leve crecimiento también en cuota de mercado, por lo que la valoración es claramente positiva.

Estamos seguros de que mantendremos esta buena tendencia durante el presente año en la medida que el mercado continúe la senda de recuperación ya iniciada.

¿Qué objetivos se ha fijado la marca para este año cargado de incógnitas?

Nuestros objetivos para 2021 son alcanzar unas cifras de vehículos vendidos de en torno a 13.000 unidades, incrementar nuestra presencia en el mercado respecto al año anterior y llevar a cabo con éxito los dos importantes lanzamientos que tenemos para este año: el Nuevo E-Ducato, y la nueva gama Ducato.

Recientemente han iniciado la comercialización del E-Ducato, que ha sido distinguido por un jurado compuesto por más de medio centenar de profesionales del transporte con el premio ‘Vehículo Industrial Ligero del Año 2021’. ¿Qué significa para la marca este reconocimiento?

Sin duda es un reconocimiento que Fiat Professional lleva con mucho orgullo y que creemos es merecido, ya que el E-Ducato es un modelo que conserva todas las fortalezas de la gama Ducato. Ahora esta variante electrificada ha nacido para convertirse en la nueva referencia en el segmento.

¿Cuáles son los puntos fuertes de E-Ducato? ¿Cuándo comenzarán a rodar las primeras unidades en España?

Los puntos fuertes de este modelo son, además de los mismos que ya tiene la versión de combustión (versatilidad, capacidad de carga, bajos costes de propiedad etc.), su autonomía (hasta 360 kms), fiabilidad (5 años de garantía y hasta 10 de garantía en la batería) y y su amplia oferta de producto (Frugón, Combi y Chasis). Las primeras unidades comenzarán a rodar en España el próximo mes de junio y en términos de ventas nuestro objetivo es que la Ducato E represente en torno al 5% de las ventas de Ducato a partir de 2022.

¿Qué novedades llegarán a la familia de vehículos comerciales durante los próximos meses? ¿Cuándo tienen previsto ampliar la familia de vehículos 100% eléctricos?

Este año tenemos los lanzamientos de Ducato E que ya es inminente, y de la nueva Serie 8 del Ducato que verá la luz en el verano y supondrá una significativa evolución frente a la actual, en términos de motorizaciones, tecnología y sistemas de ayuda a la conducción.

El próximo año llegará una importante actualización de la gama Fiat Professional, incluyendo variantes electrificadas.



“NUESTRA APUESTA POR LAS TECNOLOGÍAS ALTERNATIVAS ES CLARA”

ELENA BURGUETE, DIRECTORA DE VEHÍCULOS COMERCIALES,
Y CARLOS ROA, RESPONSABLE DEL PROYECTO
UPTIME SYSTEM DE FORD

“EN 2024, TODA NUESTRA GAMA TENDRÁ VERSIONES CON CERO EMISIONES, Y PARA EL 2030, 2/3 DE NUESTRAS VENTAS SERÁN PHEV O ELÉCTRICAS”

Qué valoración hace de los resultados de Ford en España durante el primer cuatrimestre?

EB: En Ford estamos teniendo muy buenos resultados, sobre todo en el apartado de Vehículos Comerciales Medios, con nuestra gama de Transit Custom, Transit y Ranger. En Transit Custom y en Ranger hemos acabado el cuatrimestre siendo líderes de segmento de sus categorías.

¿Qué objetivos se ha fijado la marca para este año cargado de incógnitas?

EB: Efectivamente, el 2021 es un año cargado de incógnitas, donde todos esperamos ver una importante recuperación económica mientras salimos de la pandemia. En este entorno, nuestro objetivo es la mejora continua de satisfacción de nuestros clientes con nuestros productos y servicios.

CR: Como parte de este objetivo, estamos lanzando FORDLiive en España, y hemos abierto uno de los cuatro FORDLiive Centers europeos en Valencia, que dará servicio a los talleres Ford de nuestro país, Francia, Italia y Portugal. Con FORDLiive, garantizamos unos tiempos de uso de nuestros vehículos comerciales líderes en su clase: reducimos la necesidad de realizar visitas al taller y mejoramos los procesos de gestión y reparación para conseguir paradas mínimas.

Con FORDLiive, además, Ford establece cómo debe ser la relación con el cliente ante la llegada del vehículo conectado: una relación donde el usuario tiene acceso a toda la información sobre el funcionamiento de su vehículo o su flota sin ningún coste.

La confianza de la marca en nuestro mercado nos hace ser el primer país en la estrategia de expansión europea de este nuevo programa.

¿Qué acogida están teniendo entre los profesionales las versiones ‘eco’ de Transit Custom (Mild Hybrid y Plug-In Hybrid) y Transit 2 Ton. (Mild Hybrid)?

EB: Nuestra apuesta por las tecnologías alternativas en el mercado de vehículos comerciales es clara. Ofrecemos tecnologías híbridas eléctricas mHEV en motores diésel con etiqueta ECO, tanto en la Transit Custom como en la Transit de 2 Tn. Y, de hecho, más del 50% de estos vehículos los vendemos con esta tecnología. Adicionalmente también ofrecemos una versión de Transit Custom eléctrica enchufable con Etiqueta CERO, un vehículo perfecto para los transportes de última milla.

¿Qué novedades llegarán a la familia de vehículos comerciales durante los próximos meses?

EB: A principios del 2022 llegará nuestra E-Transit, un vehículo totalmente eléctrico. Además, hemos anunciado que la nueva Custom, que llega en el 2023, tendrá versiones mHEV, PHEV y BEV. También hemos anunciado que para el 2024, toda nuestra gama tendrá versiones con CERO emisiones. Y para el 2030, 2/3 de nuestras ventas serán PHEV o eléctricas.



“NUESTRA MÁXIMA ES LA BÚSQUEDA DE LA MEJORA CONTINUA”

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

“SEGUIMOS TRABAJANDO EN LA VERSIÓN DAILY ELECTRIC, QUE SE UNIRÁ A LA FAMILIA DE VEHÍCULOS LIGEROS DE IVECO PRÓXIMAMENTE”

Qué valoración hace de los resultados de IVECO en España durante el primer cuatrimestre? 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.

¿Qué objetivos se ha fijado la marca para este año cargado de incógnitas?

Antes de la crisis sanitaria, el mercado iba bien e IVECO se posicionaba como líder del en todos los segmentos del vehículo industrial. Nuestro objetivo es volver al punto de partida en el menor tiempo posible y liderar el segmento de ligeros. 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 están evolucionando las ventas de la Daily propulsada con gas natural? ¿Cómo valora la exclusión de este tipo de vehículos del Plan MOVES III?

Las ventas de Daily propulsadas por gas natural siguen creciendo año tras año, confirmando las bondades de nuestro producto, fruto de la experiencia de IVECO con esta tecnología.

En cuanto al Plan MOVES II, desafortunadamente creemos que esta exclusión es perjudicial para todos los usuarios y transportistas. Hoy en día los vehículos propulsados por gas natural son los únicos que pueden permitir seguir manteniendo las mismas características técnicas de carga y transporte de los alimentados con combustibles convencionales, y garantizando el respeto de las restricciones de sostenibilidad actuales.

¿Qué novedades llegarán a la familia de vehículos comerciales durante los próximos meses? ¿Qué nos puede anticipar sobre la nueva Daily Electric?

Nuestra máxima en IVECO es la búsqueda de la mejora continua para ofrecer a nuestros clientes productos innovadores y que hagan más fácil y comfortable su día a día. En los próximos meses contaremos con novedades para la familia Daily, muy relacionadas con la conectividad, entre otras características.

También somos conscientes de que estamos viendo una transición hacia otras propulsiones, como la eléctrica, que a día de hoy pueden ser eficientes para determinadas aplicaciones específicas como por ejemplo, el transporte de corto recorrido en entornos urbanos o en el sector de carga como el reparto de paquetería, y que irá en incremento en un futuro próximo. Por este motivo, seguimos trabajando en la versión Daily Electric, que se unirá a la familia de vehículos ligeros de IVECO próximamente y que ayudará a completar la amplia oferta de versiones alternativas que disponemos.



“SIGUE CRECIENDO EL INTERÉS POR LA FURGONETA MAN eTGE”

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

“QUEREMOS MANTENER UN CRECIMIENTO SOSTENIBLE DENTRO DE LAS MARCAS PREMIUM, OFRECIENDO LA SOLUCIÓN PROFESIONAL DE TRANSPORTE QUE CADA UNO DE NUESTROS CLIENTES NECESITE”

Qué valoración hace de los resultados de MAN en este segmento durante el primer trimestre?

Estamos muy agradecidos de la confianza y la gran aceptación que el mercado está demostrándonos con nuestra furgoneta TGE. Mantenemos un crecimiento por encima del crecimiento del mercado.

Nuestros clientes valoran tanto la calidad del producto como nuestro servicio de postventa,

que tiene la visión de un servicio de vehículo industrial, de profesional a profesional, aportando soluciones a nuestros clientes que les permiten continuar con su trabajo en el menor tiempo posible como son la garantía de movilidad, la apertura de los talleres en sábado... etc.

Esta respuesta del mercado y el gran trabajo de nuestro equipo de asesores comerciales nos permiten encarar la segunda mitad del año con optimismo.

¿Qué objetivos se ha fijado la marca para este año cargado de incógnitas?

Nuestro objetivo en 2021 es mantener un crecimiento sostenible dentro de las marcas Premium, ofreciendo la solución profesional de transporte que cada uno de nuestros clientes necesite, manteniendo su confianza a través del tiempo.

La MAN eTGE consiguió una cuota de mercado del 12,5% en el segmento de los vehículos comerciales eléctricos, ¿Cómo están evolucionando las ventas de este modelo este año? ¿Considera que el Plan MOVES III puede suponer un impulso significativo?

Durante los meses que llevamos de 2021 apreciamos un mayor interés del mercado por nuestra solución 100 % eléctrica, la furgoneta MAN eTGE. Claramente tenemos muchas más solicitudes de oferta que el año pasado.

Toda acción que posicione el Coste Total de Explotación (TCO) del vehículo eléctrico al mismo nivel o por debajo del TCO del vehículo diésel es el modo correcto de fomentar el cambio a la electromovilidad. El Plan MOVES III se ejecuta en este sentido, por lo que consideramos que es una acción adecuada.

¿Qué novedades llegarán a la gama TGE / eTGE durante los próximos meses?

A lo largo de estos últimos años hemos ampliado en gran manera nuestra gama de producto de furgonetas, ofreciendo soluciones profesionales cada vez más adecuadas y para cada vez más sectores. Eso solo muestra el continuo desarrollo de producto que MAN realiza y que veremos reflejado a finales de este año en la implementación de las nuevas cadenas cinemáticas para cumplir los niveles de emisiones aplicables en 2022.

Del mismo modo se incrementará la eficiencia de las furgonetas, reduciendo su consumo de combustible, que ya es muy competitivo de por sí, para contribuir a la rentabilidad de nuestros clientes.



“YA SE NOTA EL AUMENTO DE DEMANDA DE LAS GRANDES FLOTAS”

ANDRÉS OREJÓN, MANAGING DIRECTOR
MERCEDES-BENZ VANS ESPAÑA

“AUNQUE TODAVÍA TARDAREMOS ALGO MÁS EN RECUPERAR LOS NIVELES DE VENTAS ANTERIORES A 2020, LAS MATRICULACIONES MANTENDRÁN UNA TENDENCIA ALCISTA”

Qué valoración hace de los resultados de Mercedes-Benz en España durante el primer cuatrimestre? Cualquier valoración que hagamos de la primera parte de 2021 sigue marcada por la situación sanitaria y las restricciones de movilidad. El año comenzó con un moderado descenso para ir recuperándose a medida que la actividad económica se ha ido activando en muchos sec-

tores. La entrada de pedidos también es un buen indicador de la buena tendencia alcista del mercado.

¿Qué objetivos se ha fijado la marca para este año cargado de incógnitas?

Dar cifras concretas sigue siendo muy complicado, por ello mantener nuestra cuota de mercado, reducir al mínimo la pérdida de rentabilidad de nuestra red de concesionarios originada por la caída de la actividad, impulsar las ventas de nuestra gama de vehículos eléctricos y reforzar los canales de venta a PYMES y autónomos son nuestras prioridades.

¿Qué acogida están teniendo las versiones más “eco” (eVito y eSprinter)? ¿Considera que el Plan MOVES III supondrá un impulso significativo de las ventas?

Tendremos que esperar hasta que las distintas CCAA publiquen su convocatoria para que las empresas puedan beneficiarse de las ayudas que de momento son ellas los clientes con más potencial para incorporar furgonetas eléctricas a sus flotas. Estamos convencidos que un plan de incentivos como el MOVES III es fundamental para impulsar la movilidad eléctrica en la distribución de última milla.

¿Qué novedades llegarán a la gama de vehículos comerciales durante los próximos meses?

¿Cuándo se presentarán la próxima generación de Citan? ¿Y su versión 100% eléctrica?

Recientemente hemos presentado las múltiples posibilidades de carrozado que tienen nuestras furgonetas eléctricas realizados por fabricantes de segunda fase españoles ofreciendo las mismas soluciones que están disponibles para las furgonetas de combustión. La nueva Citan llegará al mercado en el último trimestre de este año y supondrá una importante evolución en diseño, seguridad y confort con respecto a la generación actual. En 2022 contaremos con su versión 100% eléctrica.

El mercado ha arrancado el ejercicio con cifras positivas de matriculaciones, ¿cómo prevén que evolucionen las ventas a lo largo de este 2021?

Aunque todavía tardaremos algo más en recuperar los niveles de ventas anteriores a 2020, sin duda este año será positivo y las matriculaciones mantendrán esa tendencia alcista. Ya se nota el aumento de demanda de las grandes flotas y, en autónomos y pequeñas empresas, aunque de una forma más moderada, también.



“EN LOS PRÓXIMOS AÑOS SE INCREMENTARÁN LAS VERSIONES ELECTRIFICADAS”

MARTA MARIMÓN, RESPONSABLE DE VEHÍCULOS COMERCIALES DE NISSAN

“SIN DUDA, EL PLAN MOVES III SERÁ UN ESTÍMULO CLAVE PARA EL MERCADO DE LAS FURGONETAS ELÉCTRICAS. LO QUE HACE FALTA ES QUE SE PONGA EN MARCHA CUANTO ANTES”

Qué valoración hace de los resultados de Nissan en España durante el primer cuatrimestre? Los resultados de Nissan van en línea con la evolución del mercado español en su conjunto. Un primer cuatrimestre marcado aún por la pandemia y la ra-

lentización económica motivada por la inestabilidad en el empleo y la crisis económica.

¿Qué objetivos se ha fijado la marca para este año cargado de incógnitas?

Los objetivos de Nissan para este año giran alrededor de mantener las ventas a través de la Red y de mantener la rentabilidad de las operaciones. En el primer cuatrimestre ambos objetivos se estaban cumpliendo.

La e-NV200 es una veterana en el segmento de los vehículos comerciales eléctricos. ¿Cuál es la clave para conseguir mantener una posición de privilegio, aunque no dejan de aparecer nuevos competidores? ¿Considera que el Plan MOVES III supondrá un impulso significativo de las ventas?

La e-NV200 ha sido pionera en su segmento y eso unido a la versatilidad y capacidad de carga hace que siga siendo un producto muy demandado por la sociedad, siendo la segunda furgoneta eléctrica más vendida en el mercado español.

Sin duda, el Plan MOVES III será un estímulo clave para el mercado de las furgonetas eléctricas. Lo que hace falta es que se ponga en marcha cuanto antes para posicionar a nuestro mercado a la vanguardia de Europa en sostenibilidad.

¿Qué novedades llegarán a la gama de vehículos comerciales durante los próximos meses? ¿Cuándo se ampliará la oferta de versiones 100% eléctricas para los profesionales?

Desde la óptica de Nissan, en los próximos meses llegará una nueva furgoneta que vendrá a completar la excelente gama de vehículos comerciales de la que dispone Nissan y, sin duda, tal y como ya ha anunciado la compañía, en los próximos años se incrementarán las versiones electrificadas de los vehículos comerciales Nissan.

El mercado ha arrancado el ejercicio con cifras positivas de matriculaciones, ¿cómo prevén que evolucionen las ventas a lo largo de este 2021?

Las cifras son positivas si las comparamos con un período, el del año pasado, totalmente anómalo, debido a las circunstancias excepcionales de la pandemia. Sin embargo, todavía estamos muy por debajo de las cifras de un año “normal”. El mercado de vehículos comerciales mantendrá su tono positivo en los próximos meses, pero con volúmenes alejados de lo que correspondería a un mercado como el español.



“LA NUEVA GAMA NOS PERMITIRÁ LLEGAR A NUEVOS SEGMENTOS”

JULIÁN BAYÓN, COUNTRY MANAGER PIAGGIO COMMERCIAL SPAIN

“YA ESTAMOS DESARROLLANDO LA VERSIÓN ELÉCTRICA DEL NUEVO PORTER NP6 QUE COMPLEMENTARÁ NUESTRA GAMA”

Qué valoración hace de los resultados de Piaggio en España durante el primer cuatrimestre? Los resultados han sido muy positivos. Los objetivos se han cumplido plenamente y son la constatación del acierto en el trabajo realizado durante estos últimos 3 años en los cuales se ha reestructurado el negocio de Piaggio Commercial.

A pesar de la difícil coyuntura actual provocada por la pandemia, nuestro negocio está manteniendo su actividad regularmente debido al tipo de servicios y soluciones al que está destinado.

¿Qué objetivos se ha fijado la marca para este año cargado de incógnitas?

Con la introducción del nuevo Porter NP6, la marca ha realizado fuertes inversiones en el nuevo proyecto y se han incrementado de manera importante las expectativas de negocio.

La nueva gama nos permitirá llegar a nuevos segmentos en los que no teníamos cabida hasta ahora y que representan un potencial muy importante para el desarrollo del negocio, principalmente en el canal retail y renting.

Hace unas semanas se inició la comercialización de Piaggio Porter NP6, ¿qué acogida está teniendo? ¿Cuáles son los puntos fuertes de este nuevo vehículo?

Nosotros lo hemos denominado “The City Truck”. Tenemos un gran número de operaciones abiertas y la respuesta está siendo muy positiva.

La nueva red, en la que se encuentran los concesionarios de mayor nivel de comerciales en España, está reconociendo el gran potencial de esta nueva gama. Han visto en Piaggio Commercial un segmento para complementar los productos que ya comercializaban y una estrategia dirigida a satisfacer todas las posibles necesidades con una gama completa en el mercado.

La evolución de la demanda hacia productos más urbanos, ecológicos y eficientes, combinada con una relación de carga útil de máximo nivel en el mercado, son las claves del mercado actual.

¿Por qué se han decantado por motores con propulsión combinada (Gasolina + GLP / Metano)? ¿Habrá una versión 100% eléctrica?

Piaggio siempre ha estado a la vanguardia del respeto por el medio ambiente y prueba de ello es que el Piaggio Porter ha sido el decano de la movilidad eléctrica en el mercado español desde su lanzamiento en 1995.

Estamos desarrollando la versión eléctrica para este nuevo Porter NP6 y esperamos tenerla disponible lo antes posible para complementar la gama.

¿Llegarán más novedades durante los próximos meses?

La gama anunciada se ha ido lanzando paulatinamente por versiones y aún quedan algunas por llegar en los próximos meses. Como novedades a la gama comunicada es posible que la complementemos con una versión doble cabina, si bien aún no tenemos fechas definitivas.



“EL NUEVO KANGOO FURGÓN E-TECH 100% ELÉCTRICO SE LANZARÁ A FINALES DE 2021”

NURIA DALMAU, BRAND MANAGER DE VEHÍCULOS COMERCIALES DE RENAULT

“LA COMPLEMENTARIEDAD ENTRE LAS NUEVAS KANGOO FURGÓN Y EXPRESS FURGÓN NOS PERMITE CONTAR CON LA GAMA MÁS AMPLIA DE LA CATEGORÍA PARA LLEGAR A TODOS LOS PROFESIONALES”

Qué valoración hace de los resultados de Renault España durante el primer cuatrimestre?

Desde el mes de enero al día de hoy, hemos vendido 6.700 vehículos comerciales (Kangoo, Trafic y Master en todas sus versiones) en España (+1,1%). Hay que resaltar que Renault es Top 1 en el canal de Empresas du-

rante este período, así como en el segmento de los 100% eléctricos, donde mantiene el liderazgo histórico.

¿Qué objetivos se ha fijado la marca para este año cargado de incógnitas?

Gracias a la renovación completa del segmento de pequeñas furgonetas (Kangoo y nuevo Express), el objetivo es estar en el TOP 3 total canal y mantenernos en el segmento de los grandes furgones con la renovación de Trafic Combi y SpaceClass.

Haces unas semanas, presentaron las nuevas Kangoo Furgón y Express Furgón, ¿qué puntos fuertes destacaría en ambos modelos? ¿Qué acogida está teniendo el novedoso acceso lateral (‘Ábrete Sesamo’)?

El principal punto fuerte es la complementariedad entre ambos, consiguiendo la gama más amplia de la categoría para llegar a todos los profesionales del mercado español. Renuevan diseño, mejoran la calidad y añaden elementos de seguridad tanto activa como pasiva. Express ya está físicamente en España y Kangoo empezará a llegar durante este mes.

‘Ábrete Sesamo’ es una enorme innovación, ya que Kangoo es el primero en ofrecer la accesibilidad sin pilar B. Por el momento, todas las opiniones han sido favorables. Creemos que es un elemento de gran utilidad práctica.

¿Cómo están evolucionando las ventas de los modelos 100% eléctricos? ¿Cuándo se iniciará la comercialización de la versión eléctrica de la nueva Kangoo? ¿Llegará Renault Master Z.E. Hidrógeno a lo largo del año?

Las ventas del mercado siguen creciendo, +400 unidades con respecto al mismo período del año anterior.

Nuevo Kangoo Furgón E-Tech 100% eléctrico se lanzará a finales de 2021 y las primeras unidades llegarán en el primer semestre de 2022. La gran novedad, es que también habrá una versión de estas características por primera vez en Kangoo Combi.

Esperamos que la Master ZE hidrógeno esté disponible más adelante. Por el momento la infraestructura de recarga no es suficiente para su comercialización, pero estamos trabajando con Plug Power para mejorar este aspecto esencial.

El mercado ha arrancado el ejercicio con cifras positivas de matriculaciones, ¿cómo prevén que evolucionen las ventas a lo largo de este 2021?

Esperamos que, con el fin del estado de alarma, y el Plan Moves 3, se acelere la vuelta a la normalidad y el desarrollo natural de los mercados. La gran tasa de ahorro constatada a nivel macroeconómico en nuestro país es un síntoma de esperanza.



“MASTER RED EDITION SE ADAPTA A TODAS LAS EXIGENCIAS DEL TRANSPORTISTA”

SERGIO FERNÁNDEZ, RESPONSABLE DE GAMA LIGERA DE RENAULT TRUCKS

“LAS EMPRESAS EMPIEZAN A DEMANDAR INFORMACIÓN SOBRE VEHÍCULOS 100% ELÉCTRICOS. YA ESTAMOS RECIBIENDO LOS PRIMEROS PEDIDOS DE LA NUEVA MASTER Z.E.”

Qué valoración hace de los resultados de Renault Trucks en España durante el primer cuatrimestre? El mercado de vehículos industriales hasta 3,5 toneladas del primer cuatrimestre del año ha sido de 9.930 unidades, con

un aumento del 61,3% respecto al mismo periodo en 2020, lo cual arroja una esperanza importante de crecimiento, vuelta, e incluso mejora, de las cifras pre-Covid.

La cuota de mercado de Renault Trucks en este segmento se ha mantenido en línea, con un porcentaje total del 3,7% y una cuota del 8,7% en lo que se refiere a la configuración de chasis-cabina; con un total de 364 unidades matriculadas en estos primeros meses del año.

¿Qué objetivos se ha fijado la marca para este año cargado de incógnitas?

Nuestro objetivo es mantenernos en línea con la evolución del mercado, si puede ser y ser capaces de satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Continuar ofreciendo un servicio para profesionales, con horarios extendidos, asistencia las 24 horas, servicios adicionales que aseguren su tranquilidad, e insistiendo en procurar la mínima paralización posible con mantenimientos programados.

¿Qué acogida está teniendo la versión de Master enfocada a los profesionales, Red Edition?

Los clientes están valorando mucho esta edición configurada y orientada particularmente al profesional del transporte. Con todas las posibles carrocerías - furgón, furgón doble cabina, chasis cabina, chasis doble cabina, plataforma cabina y combi 8/9 plazas, disponibles en tracción delantera, tracción trasera o 4x4- y las nuevas motorizaciones biturbo de alto rendimiento y más eficaces en términos de consumo - de 130 CV a 180 CV- ofrecemos un vehículo que se adapta a todas las exigencias del transportista.

Además de los packs diseñados en función de las posibles preferencias de los clientes, esta edición cuenta con el servicio de una red experta que puede orientar y asesorar en lo que respecta a la mejor solución para cada tipo de actividad, carrocería necesaria, o solución financiera con servicios incluidos ajustada a cada cliente.

¿Están detectando un incremento del interés por la versión 100% eléctrica de Master ante el incesante crecimiento del comercio electrónico?

¿Consideran que el Plan MOVES III puede suponer un impulso para este modelo?

Sí, las empresas empiezan a interesarse y demandar información sobre los vehículos con este tipo de tecnología. Estamos recibiendo los primeros pedidos de clientes de la nueva Master Z.E., y en términos de ventas podemos decir que, respecto a nuestra variante eléctrica, prevemos que suponga entre el 3 y el 4% de nuestras ventas anuales. Por supuesto, las ayudas siempre favorecerán esta tendencia.



“LA ACOGIDA DEL NUEVO CADDY 5 HA SIDO MUY POSITIVA”

ALBERTO TEICHMAN, DIRECTOR GENERAL DE VOLKSWAGEN VEHÍCULOS COMERCIALES

“EN EL CASO DE VEHÍCULOS COMERCIALES, LA TECNOLOGÍA GNC ES UNA DE LAS ALTERNATIVAS MÁS EFICIENTES PARA AFRONTAR LOS AÑOS DE TRANSICIÓN HASTA QUE LLEGUEMOS A LA ELECTRIFICACIÓN DE LA FLOTA”

Qué valoración hace de los resultados de Volkswagen Vehículos Comerciales en España durante el primer cuatrimestre? Los resultados de este primer cuatrimestre están muy distorsionados por la pandemia, que obligó a nuestros concesionarios a cerrar sus instalaciones durante varias semanas en 2020. El crecimiento de nuestras ventas entre enero y abril se situó cerca del 60%, 10 puntos por encima del registrado por el mercado global. Sin embargo, este porcentaje no refleja la realidad del mercado, que está todavía muy afectado por la crisis sanitaria y económica que estamos sufriendo.

¿Qué objetivos se ha fijado la marca para este año cargado de incógnitas?

Esperamos crecer por encima del mercado gracias en parte al lanzamiento del nuevo Caddy 5, un modelo que supone el 40% de nuestras ventas. El Crafter también será un pilar importante para alcanzar nuestros objetivos, ya que hemos incorporado nuevas versiones estandarizadas en nuestra oferta.

Hace unas semanas iniciaron la comercialización de la nueva Caddy, ¿qué acogida está teniendo? ¿Qué puntos fuertes destacaría en este vehículo?

La acogida ha sido muy positiva. El cliente valora el salto cualitativo que supone esta nueva generación, que se acerca en muchos aspectos a un turismo (tecnología, motores, confort, dinámica de conducción...). Estas novedades están siendo muy valoradas también por nuestros clientes de empresa, un canal en el que el Caddy siempre ha tenido una muy buena aceptación. En este sentido, acabamos de comunicar dos acuerdos muy relevantes a nivel nacional con Adif y MRW.

¿Llegarán más novedades en los modelos destinados al transporte de mercancía durante los próximos meses?

Permanentemente, estamos trabajando en un proceso de especialización para adaptar nuestros productos a nuestros clientes. Como si de un producto de fábrica se tratara, ofrecemos soluciones específicas para cada uno de los colectivos. Productos como la nueva gama de Isotermos (transporte de productos perecederos) o la gama Carrier (para mensajería y grandes compañías logísticas), son parte de este importante proceso de especialización de nuestro portafolio.

¿Considera que el Plan Moves III supondrá un impulso significativo para las ventas de los modelos 100% eléctricos?

La aprobación de este plan de incentivos ayudará a impulsar el mercado de eléctricos en España. Pero hay que tener en cuenta que, en el segmento de vehículos comerciales, las matriculaciones de este tipo de vehículos apenas alcanzan todavía el 1%. Nosotros hemos hecho una apuesta fuerte por el Caddy GNC como vehículo eco de reparto en ciudad y para largos viajes. En el caso de vehículos comerciales, la tecnología GNC es una de las alternativas más eficientes para afrontar estos años de transición hasta que lleguemos a la electrificación de la flota. Contaremos con una versión GNC del Caddy 5 a principios de 2022.



VOLKSWAGEN VEHÍCULOS COMERCIALES: LA CONDUCCIÓN AUTÓNOMA ESTÁ MUY CERCA

LOS PRIMEROS PROTOTIPOS AUTÓNOMOS ESTÁN BASADOS EN EL FUTURO ID. BUZZ

LA COMPAÑÍA ALEMANA PROBARÁ ESTE VERANO LA CONDUCCIÓN AUTÓNOMA DE NIVEL 4 EN UNA ZONA DE TEST JUNTO AL AEROPUERTO DE MÚNICH CON EL OBJETIVO DE OFRECER SERVICIOS DE TRANSPORTE Y REPARTO A PARTIR DE 2025

El Grupo ha decidido que los vehículos comerciales sean los primeros en adentrarse en este campo. Para la integración de la tecnología en el ID. BUZZ AD totalmente eléctrico, Volkswagen Vehículos Comerciales ha creado un área de negocio específica y se ha asociado con Argo AI, la compañía norteamericana de plataformas tecnológicas para el vehículo autónomo que está desarrollando el sistema de conducción autónoma. Este mismo año, Argo ha integrado su sistema de conducción autónoma en un prototipo de vehículo de Volkswagen para empezar a hacer pruebas en Alemania.

LA ÚLTIMA TECNOLOGÍA

El fundador y consejero delegado de Argo, Bryan Salesky, explicó que su amplia experiencia obtenida tras años de pruebas en seis ciudades distintas de los Estados Unidos será de gran utilidad en el desembarco en Europa. Tanto Volkswagen Vehículos Comerciales como Argo AI creen que el uso de una variedad de sensores – que incluyen lidar, radar y cámaras – es esencial para obtener unas capacidades de conducción autónoma seguras. Recientemente, Argo AI presentó su nuevo sensor lidar, el Argo Lidar, que permite ver objetos a distancias de 400 metros. El lidar en modo Geiger tiene la capacidad de detectar incluso la más pequeña partícula de luz – un solo fotón –, algo que es clave a la

hora de detectar objetos con escasa reflectividad. “Por supuesto, esta tecnología se integrará en el sistema de conducción autónoma de los prototipos autónomos de Volkswagen Vehículos Comerciales”, anunció Salesky.

ID. BUZZ AD AUTÓNOMO, EN 2025

MOIA, filial del Grupo Volkswagen, tiene prevista estrenar en 2025 el autónomo ID. BUZZ AD. “MOIA tiene una amplia experiencia en el ámbito de los servicios de movilidad y la gestión de flotas. En muy poco tiempo, hemos establecido el mayor servicio de vehículo compartido totalmente eléctrico de Europa, y hemos proporcionado servicios de movilidad a millones de pasajeros. Hamburgo será la primera ciudad que ofrecerá un servicio de vehículo autónomo compartido con el ID. BUZZ”, explicó el director gerente Robert Henrich.



Sus sensores pueden ver objetos a distancias de 400 metros, y tiene la capacidad de detectar incluso la más pequeña partícula de luz (un solo fotón).



TRANSPORTES TRAVESA CONFÍA EN FARCINOX

EL FABRICANTE MANCHEGO SUMINISTRARÁ UN TOTAL DE 16 CISTERNAS

ESTE PEDIDO FORMA PARTE DEL PLAN DE EXPANSIÓN QUE LA EMPRESA DE TRANSPORTES TIENE PLANIFICADO PARA ESTE AÑO 2021 Y PARA EL QUE HA QUERIDO CONTAR UNA VEZ MÁS CON FARCINOX

Ya se han entregado las cuatro primeras cisternas del total de 16 que componen el pedido, están totalmente personalizadas para cubrir las necesidades de Travesa. Son cisternas ATP/ADR para el transporte de alcoholes alimentarios de 36.000 litros de capacidad repartidos en cuatro compartimentos con dos líneas para vapor. Forradas en aluminio con fondos de poliéster, ejes JOST con elevador en el primero y largueros de chasis tubulares para porta mangueras y depósito de agua. Además, cuenta con colector de presión y limpieza con duchas en cuellos y línea de vida en pasarela.

“UN SOCIO ESTRATÉGICO, MÁS QUE UN FABRICANTE”

“Farcinox se ha convertido para nosotros, en un socio estratégico, más que un fabricante. Nos unen más de 28 años de relación, desde que en 1992 fabricaron la primera cisterna de Travesa y desde entonces han formado parte de esta gran familia como profesionales y como amigos. La calidad de sus productos es sin duda la mejor del sector y su afán por innovar día a día, hace que empresas como la nuestra apuesten una y otra vez por Farcinox’, asegura su gerente J. Alberto Cruz.

“UNA GRAN SATISFACCIÓN PROFESIONAL Y SOBRE TODO PERSONAL”

Para el fabricante, recibir un encargo como este en un año tan atípico no sólo para el sector del transporte sino para todos los sectores en general, es una buena noticia. ‘No hay un solo día en la fábrica que no estemos fabricando alguna nueva cisterna para Travesa, lo que para nosotros es una gran satisfacción profesional y



Juan Francisco Sanz (gerente de Farcinox), Pilar Huertas (Consejera Delegada de Travesa), Gonzaga Huertas (Director de mantenimiento de Travesa) y Miguel Ángel Muñoz (Gerente de Farcinox).

sobre todo personal por los vínculos que nos unen desde hace muchos años’ afirma Juan Francisco Sanz, gerente de Farcinox.

QUINTA RUEDA: CISTERNA DEL AÑO 2021

Un jurado compuesto por medio centenar de profesionales del transporte de mercancías en cisterna, después de evaluar a los seis vehículos candidatos de esta edición, ha distinguido a la **Moduline V.2 de Farcinox** con este reconocimiento.





EL 'CAMIÓN DEL AÑO 2021' LLEGA A LA FLOTA DE GRUPO LOGÍSTICO FUENTES

La empresa murciana anunció la adquisición de 350 unidades del nuevo Volvo FH 500 con la solución I-Save. Ahora la marca sueca acaba de entregar las primeras siete unidades a Grupo Logístico Fuentes. El resto de los camiones se incorporarán progresivamente a lo largo de este año y 2022. "Es la evolución hecha camión. Más inteligente, más preparado, más sostenible", destacan desde la compañía.



EL eTGM DE MAN RUEDA CON NEUMÁTICOS CONTINENTAL

El fabricante lleva varios años participando en pruebas de campo con camiones eléctricos recopilando información para un neumático de vehículos comerciales especialmente adaptado a los modelos con tracción eléctrica. A finales de 2018, la fábrica de cerveza Stiegl en Austria incorporó un camión MAN eTGM a su flota. Desde entonces, sus neumáticos Conti Hybrid HS3 y HD3 han recorrido más de 23.000 kilómetros.

"El desarrollo de neumáticos para vehículos eléctricos es especialmente exigente en términos técnicos, ya que tienen que soportar un par motor más elevado, generar el menor ruido de rodadura posible y ser capaces de transportar unas baterías que siguen siendo bastante pesadas. Y tienen que hacerlo al mismo tiempo que ofrecen el mismo kilometraje y garantizan el mismo nivel de seguridad", explican los responsables de Continental.



ALLISON TRANSMISSION AMPLÍA LA GARANTÍA PARA VEHÍCULOS DE CONSTRUCCIÓN

Todos los vehículos de construcción equipados con cajas Allison de la Serie 4000™ encargados y entregados durante el año 2021 disfrutarán de una cobertura de cinco años. De esta forma, la garantía estándar se amplía tres años sin coste adicional. Esta oferta se lanza en Europa, Oriente Medio y África (EMEA) y es válida para vehículos de construcción como, volquetes, cargadoras y hormigoneras. Los usuarios interesados pueden contactar con los concesionarios y distribuidores Allison Transmission.

Esta ampliación comienza al finalizar el período de la garantía estándar. Hay que destacar que se requiere el uso de líquido de transmisión TES 668™ / TES 295® aprobado por Allison y filtros originales Allison. Las transmisiones que cumplan los requisitos especificados disfrutarán de una garantía del 100% en piezas y mano de obra, independientemente del kilometraje acumulado.

LOS MANUALES DE PRODUCTO DE LECITRAILER, EN TU MÓVIL

Como consecuencia de la combinación de los procesos de digitalización y sostenibilidad en los que se encuentra inmerso, el fabricante de semirremolques ha desarrollado un nuevo buscador de manuales y de documentación en su web a la vez que apuesta por la reducción del consumo de papel utilizado en los mismos y que se entregan con cada semirremolque.

Para facilitar el acceso de los clientes de Lecitrailer a estos documentos, todos los semirremolques salen ya de la fábrica de Zaragoza con un código QR que, al escanearlo con un dispositivo móvil, enlaza directamente con el nuevo repositorio de manuales y documentación de la web corporativa y en el que los usuarios pueden encontrar los manuales de las diferentes marcas de ejes, de los chasis y de las carrocerías, manuales de uso de su vehículo así como las condiciones de garantía y mantenimiento de Lecitrailer.

Del mismo modo, además del acceso a los manuales desde el código QR, se ha habilitado el acceso desde el menú postventa de la web.





GRUPO TRANSONUBA ADQUIERE SEMIRREMOLQUES SOR IBÉRICA

La compañía de transportes onubense, que cuenta con una flota compuesta por más de medio millar de camiones, ha incorporado nuevos semirremolques para realizar transporte frigorífico. Concretamente ha sumado a su flota 60 semirremolques SOR Ibérica con equipos de última generación que garantizan la trazabilidad y calidad de los productos perecederos durante su transporte. Van equipados con ruedas sensorizadas para monitorizar su comportamiento, y disponen de cierre de seguridad extra en las puertas traseras. Por otro lado, este modelo va equipado con piso de aluminio que garantiza una limpieza óptima, y banda de aluminio de protección de los laterales, protector evaporador frontal y refuerzos. Completa el equipamiento, un portapallets cerrado y la doble línea de tacos en la parte trasera. “Nos gustan los ‘frigos’ SOR por su robustez y el ciclo de vida útil. Es un semirremolque duro, de bajo mantenimiento, con el que los chóferes se sienten cómodos y seguros conduciéndolo. Además, para nosotros, que nos gusta mantener la flota joven, es un producto valorado y demandado en el mercado de ocasión”, destaca Esteban Sánchez, presidente del Grupo Transonuba.



PREMIO PARA PAÑALÓN POR SU COMPROMISO CON LA SEGURIDAD VIAL

En el marco de la octava edición de los Premios Escolástico Zaldívar, Fraternidad-Muprespa ha reconocido a la compañía de transporte y logística de vehículos en la categoría “Movilidad Segura” por diversas acciones que han desarrollado relacionadas con la seguridad vial. El jurado ha valorado la elaboración por parte de la compañía de un plan de movilidad y diferentes acciones como su política continua de renovación de flota, su plan de control de mantenimiento de los vehículos, la utilización de simuladores para la formación en seguridad vial y sus campañas informativas mediante boletines distribuidos a través de una app móvil.



ACTUALIDAD
→ MERCADO

Síguenos en redes sociales

 /SchmitzCargobullIberica
 Schmitz Cargobull Ibérica
 @SchmitzCargobullIberica
 Cargobull.es

SCHMITZ CARGOBULL IBÉRICA DESEMBARCA EN REDES SOCIALES

La compañía ha puesto en marcha un plan de transformación digital muy ambicioso para “fomentar una relación más directa e inmediata con los clientes, generar una mayor interacción y mostrar todo el contenido de la marca en español”. Schmitz Cargobull Ibérica inicia un largo recorrido que da comienzo con Facebook, LinkedIn y Youtube, y que continuará con la integración de otras plataformas para desembocar en nuevas funcionalidades más digitales. Además, recientemente se ha estrenado la nueva página web. Bajo el mismo dominio, www.cargobull.es se ofrece de forma clara la información para que los usuarios puedan realizar consultas de manera más sencilla.



La garantía
del fabricante

5 años de garantía

COLUMNAS MÓVILES DE ELEVACIÓN PARA VEHICULOS PESADOS

COLUMNAS CON CABLES O SIN CABLE SEGÚN SUS NECESIDADES

NUEVA GARANTIA DE 5 AÑOS SUJETA A CONDICIONES

INSTALACIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA EN TODA LA PENINSULA MÁS ISLAS



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

SECCIÓN OFICIAL Y PERMANENTE DE COMUNICACIÓN DE



¿CUÁNDO TIENEN QUE PASAR LOS VEHÍCULOS ATP POR EL TÚNEL DE FRÍO?

UN CAMBIO NORMATIVO REBAJA LA EDAD PARA REALIZAR LA PRUEBA DE CONFORMIDAD

EL SECTOR DE LA FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS ISOTERMOS Y FRIGORÍFICOS ESPAÑOL ES UNO DE LOS MÁS RECONOCIDOS A NIVEL EUROPEO

Nuestros vehículos trabajan en ambientes más calurosos (de media) que los de nuestros vecinos europeos, y esta circunstancia nos obliga a aislar mucho mejor los recintos (cajas, furgonetas, cisternas, contenedores, etc.) si no queremos que los productos se echen a perder o que convirtamos el beneficio del transporte en gasto de energía para producir frío.

El carroceros español experimenta hoy en día con aislantes, adhesivos, estructuras de ensamblaje, y por supuesto, colabora estrechamente con los fabricantes de equipos de producción de frío para hacer unidades más eficientes.

Estamos obligados a construir vehículos isotermos y frigoríficos que garanticen sus propiedades durante el mayor tiempo posible como necesidad técnica y ambiental de primer orden.

¿CUÁL ES REALMENTE LA VIDA ÚTIL DE ESTOS VEHÍCULOS CARROZADOS?

Pero claro, durante años la pregunta clave es recurrente: ¿cuál es realmente la vida útil de estos vehículos carrozados con paredes aislantes? Esta es una gran pregunta que no tiene una única respuesta.

Se puede llegar a conclusiones importantes en base a dos hechos. El primero reside en conocer cómo se degradan los materiales utilizados en la construcción de estos recintos. Y el segundo se basa en las conclusiones que han dado los estudios que diferentes estaciones de ensayo (túneles de frío) han realizado durante años a vehículos nacionales e internacionales, a lo largo de sus vidas útiles.

En todos los casos, se demuestra que, entre los seis y nueve años, los materiales sufren cambios importantes y en función del tipo de construcción y la cantidad de material aislante utilizado.

¿CÓMO CONOCER EL NIVEL ACTUAL DE AISLAMIENTO?

Hay diferentes tipos de vehículos en función de la capacidad de sus paredes para aislar y si disponen o no de equipos para producir frío (IN – Isotermo normal / IR – isotermo reforzado / FR? – Frigorífico Reforzado...etc.), pero para conocer el nivel actual de aislamiento del recinto isotérmico de un vehículo sólo tenemos una opción que consiste en hacer una prueba física en un túnel de frío para evaluar si se mantienen las propiedades de la categoría declarada inicialmente.

Estas pruebas nos permiten saber si se ha producido degradación de los materiales aunque es obvio que hay señales visuales previas que alertan del mal funcionamiento de algunas unidades, como defectos o roturas de paneles aislantes y sus uniones, filtraciones o humedades, etc.

¿Y CADA CUANTO TIEMPO EXIGE LA NORMATIVA HACER ESTE ENSAYO FÍSICO?

El certificado ATP que acredita a un vehículo a transportar perecederos se obtiene para un plazo determinado. Este se renueva inicialmente a los seis años y posteriormente cada tres, mediante inspecciones y pruebas sencillas que realizan Organismos de Control Autorizado.

Actualmente no es hasta los 21 años cuando se obliga a hacer este ensayo físico que consiste en meter el vehículo en un Túnel de Frío para verificar el coeficiente de transmisión térmica K del recinto. Pero recientemente (22/04/2021), el Ministerio de Industria ha publicado una Orden Ministerial que de-

EL MINISTERIO DE INDUSTRIA HA PUBLICADO UNA ORDEN MINISTERIAL QUE DETERMINA QUE LOS RECINTOS ISOTÉRMICOS QUE A PARTIR DEL 1 DE JULIO DE 2021 VAYAN A CUMPLIR 15 AÑOS DEBEN PASAR POR EL TÚNEL DE FRÍO PARA PODER RENOVAR SU CERTIFICADO ATP. NO ESPERARÁN A LOS 21 COMO HASTA AHORA

termina que los recintos isotérmicos que a partir del 1 de julio de 2021 vayan a cumplir 15 años, deben pasar por el túnel para poder renovar su certificado ATP. No esperarán a los 21 como hasta ahora.

Los vehículos que, en este momento y hasta la entrada en vigor de la orden (01/07/2021), tengan 13, 14 o 15 años y un certificado en vigor hasta una fecha posterior a cumplidos los 15, deberán someterse al ensayo de verificación de K para la renovación de su certificado cuando les caduque. Por ejemplo, si un vehículo tiene ahora 14 años y pasó ayer la inspección tendrá uno válido hasta los 17, y tendrá que someterse al ensayo en ese momento para su renovación. Lo mismo si tiene ahora 13 y pasó ayer la inspección, tendrá uno válido hasta los 16 y tendrá que someterse al ensayo en ese momento para su renovación. Lo mismo si tiene ahora 15 y pasó ayer la inspección, tendrá uno válido hasta los 18, tendrá que someterse al ensayo en ese momento para su renovación.

Si el vehículo en cuestión siguiera en uso, cuando este alcance una antigüedad de 24 años desde la fecha de fabricación, se debería realizar el ensayo en el túnel cada tres años (27, 30, 33 años, etc).

NO CONOCER EL AISLAMIENTO DE LOS RECINTOS NOS HACE INEFICIENTES

Reducir el plazo para esta prueba de 21 a 15 años es un hecho que nos acerca a Europa. Los países de nuestro entorno tienen fijados plazos más reducidos: 9 años en Portugal y 6 años en Francia.

No conocer el aislamiento de los recintos nos hace ineficientes y mantener vehículos frigoríficos con más de 9 años de antigüedad con un uso intensivo se ha demostrado que es una garantía de que a los 15 años, ese vehículo ha gastado más combustible en producir frío para compensar las pérdidas del deficiente aislamiento de lo que nos hubiera costado renovar el recinto. Sin olvidar el coste medioambiental que esto supone.



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 y transformadores que a día de hoy son fabricantes de segunda fase, como aquellos que reparan, reforman o transforman carrocerías. Si necesitas una carrocería o transformar tu vehículo, busca quien puede hacerlo en www.ascatravi.org



VOLVO TRUCKS LANZA UNA NUEVA WEB PARA COMPRAR CAMIONES USADOS

LA MARCA SUECA VENDE EN TODO EL MUNDO ENTRE 15.000 Y 20.000 UNIDADES VO

CON LA PÁGINA WEB VOLVOSELECTED.COM, VOLVO TRUCKS QUIERE QUE A LOS CLIENTES LES RESULTE MÁS FÁCIL Y RÁPIDO ENCONTRAR EL CAMIÓN ADECUADO QUE HAYA PASADO TODAS LAS INSPECCIONES Y EVALUACIONES NECESARIAS

Inicialmente disponible en Europa en 20 idiomas, Volvo Selected cuenta con filtros de búsqueda para satisfacer las necesidades del comprador del camión, por ejemplo, el tipo de vehículo y la configuración de ejes, para ayudarle a dar con el camión adecuado para su negocio. Los vehículos se pueden recoger en el concesionario Volvo Trucks más cercano o entregarse directamente a los clientes en función de las normativas de exportación locales y regionales.

UNA NUEVA VENTANA PARA LA COMERCIALIZACIÓN

"El proceso de compra de camiones se mueve cada vez más en internet y se está convirtiendo en un negocio transfronterizo o incluso que no conoce fronteras. Con Volvo Selected, además de ahorrar tiempo, los clientes también pueden contar con la tranquilidad de tratar con un proveedor que conoce los vehículos a la perfección", asegura Micke Rydbeck, Director de Camiones Usados de Volvo Trucks Global. La llegada de esta plataforma digital al mercado español "supone una ventana para la comercialización de nuestros camiones Volvo Selected, vehí-

culos seminuevos rentables que ponemos a disposición de nuestros clientes. La calidad y durabilidad de un Volvo nos avala", explica Elvira Álvarez, Directora de Camiones Usados de Volvo Trucks España.

MÁS SERVICIOS

Los compradores de camiones también pueden elegir entre varios contratos de servicio, diseñados para adaptarse a sus necesidades empresariales concretas y al mercado. Al utilizar Volvo Selected Pro, obtienen una cobertura internacional de 12 meses para la línea motriz, documentación de servicio y garantías que verifican la antigüedad y el kilometraje. También se pueden concertar soluciones de financiación para los camiones. Una cómoda calculadora financiera integrada de Volvo Financial Services, VFS, permite a los clientes de la plataforma Volvo Selected calcular rápidamente los pagos mensuales estimados en función de las tasas de interés actuales de su mercado.





MAN TE AYUDA A PONER A PUNTO TU VEHÍCULO INDUSTRIAL

LA MARCA HA LANZADO VARIAS PROMOCIONES QUE ESTARÁN EN VIGOR HASTA EL 30 DE JUNIO

EL DEPARTAMENTO DE POST-VENTA Y LA RED DE TALLERES OFICIALES DE LA MARCA ALEMANA EN NUESTRO PAÍS HA PUESTO A DISPOSICIÓN DE LOS PROFESIONALES UN AMPLIO ABANICO DE CAMPAÑAS PARA PONER LOS VEHÍCULOS A PUNTO ANTE LA TEMPORADA ESTIVAL

Entre las principales novedades se encuentra la nueva página web de Accesorios Originales MAN, en la que el cliente puede encontrar todo lo que necesita para personalizar su vehículo, desde sistemas de cámaras o faros de trabajo LED hasta equipamiento de confort y productos de estilo, siempre con la máxima calidad, perfectamente ajustados a los vehículos MAN y con dos años de garantía.

DIVERSAS CAMPAÑAS

También están activas, hasta el próximo 30 de junio, una serie de campañas que inciden sobre buena parte de los componentes de los camiones y buses MAN, como por ejemplo: sistema de inyección (hasta un 30% de descuento en recambios), sistema de frenos (hasta 25% de descuento en recambios para camiones y buses y 20% de descuento en recambios para su remolque), sistema de refrigeración del motor (hasta un 30% en una selección de recambios del sistema de refrigeración*), entre otros.

Además, está activa la campaña Segunda Vida: si un vehículo tiene 5 o más años de antigüedad los transportistas podrán disfrutar de hasta un 29% en Recambios

Originales MAN adscritos a la campaña Segunda Vida y 10% en mano de obra.

Del mismo modo, hasta que concluya junio se puede disfrutar de otro tipo de promociones para poner a punto los vehículos, como el 15% de descuento en recambios de frenos de disco, distribución y suspensión en la gama TGE.

OTRAS PROMOCIONES: AIRE ACONDICIONADO Y NEUMÁTICOS

Desde la marca recuerdan que también están en vigor la promoción que permite conseguir un 28% de descuento en recambios del sistema de aire acondicionado (31 de agosto); y el Programa de Neumáticos MAN, por el que, sin límite de fecha, pueden realizarse todas las operaciones en la red de Talleres Oficiales MAN, en los neumáticos de dirección, tracción y remolque, de las marcas colaboradoras. El programa es válido para camiones, autobuses, remolques y furgonetas.



CAMPAÑA DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO DE DAF: 'JUNTOS AHORA, MÁS FUERTES MAÑANA'

Tras la excelente acogida de la campaña 'En Buena Forma' realizada en la red de concesionarios oficiales de DAF Trucks en el mercado español durante 2020, ahora vuelve extendida a más usuarios de los camiones pesados DAF. En concreto los usuarios de vehículos DAF CF y XF de las gamas Euro 6 2013, Euro 5 y Euro 4-3 pueden acogerse a esta competitiva campaña de operaciones de mantenimiento preventivo, con un coste tasado y conocido de antemano que en todos los casos incluye las piezas, procedentes del catálogo original DAF, junto a la mano de obra.

La campaña 'En Buena Forma' ofrece unos packs con coste fijo para asegurar las operaciones de mantenimiento periódico y preventivo con las cuales conservar en plenitud de facultades la flota de camiones DAF anteriormente detallados. Se trata de extender las ventajas del mantenimiento programado para minimizar paralizaciones por posibles averías en un parque de vehículos industriales de edad superior a la que habitualmente puede beneficiarse de este tipo de cuidados por parte de una red oficial como la de



DAF. De este modo el usuario de los DAF CF y XF disfrutará de una disponibilidad de sus camiones superior, a cambio de un coste realmente competitivo. Esta campaña está vigente en los puntos de servicio participantes de la red de concesionarios DAF hasta el próximo 30 de junio de 2021.



MERCEDES-BENZ TRUCKS ESPAÑA REFUERZA SU PRESENCIA EN CATALUÑA

Stern Motor ha inaugurado un nuevo Taller Autorizado de camiones Mercedes-Benz y FUSO en Barcelona. Está ubicado en el Polígono Industrial Sant Pau de Riu Sec de Sabadell (C/ Pla del Fonollar, 21), en las proximidades del aeropuerto de Sabadell y junto al importante nudo de comunicaciones que conforman la AP-7 y la C-58. Su horario es de 7 a 19 (L-V) y de 8 a 13 (sábados). Fuera de estos horarios, los clientes tienen a su disposición las coberturas del Servicio 24 horas. Cuentan con 4.100 m2 de superficie total, de los cuales 1.100 m2 corresponden al taller, oficinas y almacén de recambios, mientras que 3.000 m2 están destinados a campas para todo tipo de vehículos.

DIESEL TECHNIC: SOLUCIONES PERSONALIZADAS PARA QUE LOS VEHÍCULOS NO PAREN

El objetivo común que Diesel Technic comparte con sus distribuidores y los clientes finales de sus productos es que los vehículos sigan moviéndose. Su almacén automatizado con tecnología shuttle destinado a recambios de pequeño tamaño lleva funcionando en la central de Kirchdorf (Baja Sajonia, Alemania) desde diciembre de 2019. En estos momentos, el sistema shuttle se encarga del almacenamiento de unas 12.000 referencias, lo que representa aproximadamente un 35 % del stock de productos que hay en estas instalaciones. Desde su implementación, se ha conseguido aumentar en más de un 70 % la cantidad de pedidos diarios que se pueden preparar.

La optimización de los procesos permite ofrecer una solución logística adecuada para casi cualquier necesidad. Por ejemplo, se puede elegir entre recoger en el almacén, entrega en el mismo día, envío por servicio de paquetería o transporte terrestre/marítimo/aéreo. Las distintas localizaciones de Diesel Technic Group ofrecen diferentes opciones de entrega para garantizar que el producto llegue al lugar adecuado en el momento oportuno.



¡ENHORABUENA!

Los profesionales del transporte de mercancías han elegido los mejores vehículos del año 2021

#PremiosNacionalesDelTransporte



PATROCINADORES





CENTRADOS EN EL CONDUCTOR

Nueva generación de camiones

La nueva gama de Volvo Trucks sale a la carretera. Son los nuevos Volvo **FM, FH, FH16** y **FMX**, cuatro camiones centrados en el entorno del conductor, la seguridad y la productividad, resultando una nueva experiencia de conducción que marca nuevos estándares en el sector. Nuestros camiones ayudan a los conductores a trabajar en un entorno más cómodo, moderno y seguro, contribuyendo de forma significativa a la rentabilidad de una empresa de transporte. Bienvenido a la nueva generación de Volvo Trucks.

Para más información, consulte www.volvotrucks.es

Volvo Trucks. Driving Progress

