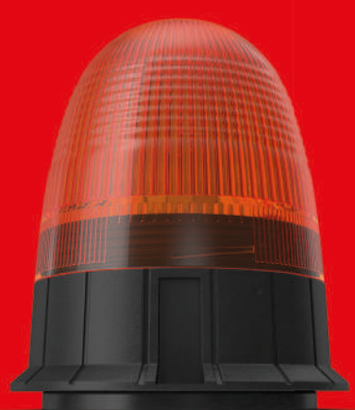
RENTING automoción

Flotas, coches de empresa y ventas especiales

AÑO XVI
nº90
Precio: 3€

EL OBJETIVO LAS FLOTAS PÚBLICAS SON

CON LA FÓRMULA DE COMPRA Y DE RENTING - FABRICANTES Y OPERADORAS SE LANZAN A LA CONQUISTA DE ESTE MERCADO





Pruebas

- Seat León e-Hybrid 204 CV
- Audi Q7 55 TSFI 348 CV quattro
- Lancia Ypsilon Ibrida LX 101 CV

¿Dónde «viven» las flotas?

Los municipios de todo el territorio nacional preferidos por los gestores de flotas para matricular sus vehículos

Año de récord para el renting

En 2024, el renting ha superado todas sus marcas de matriculaciones, flota, inversión, facturación, clientes...

QuiénesQuién

Guía completa de compañías del sector del renting y las flotas totalmente actualizada

8 424094 012343 00090

Vehículos Comerciales

Refuerza tu equipo

Descubre los nuevos modelos
de nuestra flota

Encuentra el compañero ideal para tu negocio con los nuevos modelos de Volkswagen Vehículos Comerciales. Descubre nuestras soluciones de ecomovilidad, más eficientes y sostenibles: el nuevo Caddy Cargo eHybrid y el ID. Buzz Cargo 100% eléctrico.



Gama Crafter con motores EU6 consumo medio combinado WLTP: 8,0 – 12,6 l/100 km. Emisión en el ciclo combinado de CO_2 según WLTP: 211 - 330 g/km. Gama Nuevo Transporter con motores EU6 consumo medio combinado WLTP 7,0 – 9,0l/100 km. Emisión en el ciclo combinado de CO_2 según WLTP: 182 - 235 g/km. Gama ID. Buzz Cargo con consumo eléctrico medio combinado según WLTP: 20,4 – 22,6 Wh/km (l/100 km). Autonomía eléctrica combinada 397 km. Emisión de CO_2 en el ciclo combinado según WLTP: 0 g/km. Gama Caddy Cargo eHybrid con consumo medio combinado de combustible según WLTP: 0,5 – 0,5 l/100 km. Consumo medio combinado de combustible con batería descargada según WLTP: 6,4 l/km. Consumo eléctrico medio combinado según WLTP 18,6 – 19,3 kWh/100 km. Emisión de CO_2 en el ciclo combinado según WLTP: 11 - 12g/km. Gama Amarok con motores EU6 consumo medio combinado WLTP: 8,6 – 10,1 l/100 km. Emisión en el ciclo combinado de CO_2 según WLTP: 225 - 265 g/km.

volkswagen-comerciales.es

EDITORIAL

90
AÑO XVI

Un 2025 muy, pero que muy movidito

JAVIER MENÉNDEZ
DIRECTOR

Menuda manera de arrancar el año. Empezamos todos malos. El que no tenía fiebre sufría de gastroenteritis, y para una cosa que nos sirve para animarnos, los números que ha firmado el mercado y el renting en 2024, nos encontramos con que la alegría dura menos que una decisión arbitral en el fútbol antes de que entre el VAR. Cuando todavía nos estábamos frotando las manos por las cifras récord que se ha marcado el renting en el pasado ejercicio, batiendo las marcas de matriculaciones, facturación, flota, clientes... nos encontramos de golpe con la cancelación, casi de un día para otro, del Plan Moves. Inesperado esto último, que no los registros del renting, sirve para dar la razón a muchos responsables del sector de la automoción, que arrancando el año, antes de conocer el derogación del plan, reconocían que no sabían cómo iba a ser el 2025, si bueno o malo, pero seguro que movidito.

Por el momento, no está muy claro el efecto que puede tener sobre el canal particular, ni en el flotista. Enero cerró en positivo para el primero y no tanto para el segundo. Pero que las matriculaciones de renting se hayan ralentizado en el arranque del año, al parecer, estaba dentro de lo presupuestado. Para poder valorar su posible impacto en un momento trascendental para la implantación de los vehículos eléctricos en España habría que esperar a tener sobre la mesa los datos del primer cuatrimestre al menos, y así poder hacer una valoración más realista.



Pero es que todo lo que está girando alrededor de este tema es muy confuso. Se dijo primero que se recuperaría rápido, y no ha sido así. Había quien opinaba, y quizá con mucho acierto, que igual era el momento de pararse, replantear un plan como el Moves para que fuese más atractivo, accesible y eficaz para todos, aunque eso conllevara un tiempo de cocción. También los hay de la opinión que lo mejor es que llegue un Moves como sea, con sus virtudes y todos los defectos que a lo largo del tiempo se le han ido viendo. Un 2025 movidito para la automoción, así parece, entre planes de ayuda, llegada de nuevos vehículos y marcas y los aranceles, y apenas lo hemos arrancado. Desde la AER, su presidente, siempre comedido al hablar, empieza a levantar la voz por su sector. Que no es que antes no lo hiciera, pero hablamos de que el renting ya acapara casi el 30% de las matriculaciones y puede cerrar el año con un millón de vehículos en su parque móvil. En noviembre ya "protestó" reivindicando el papel que tiene esta fórmula que llega a un público muy variado y que forma parte de eso que llaman el cambio de la propiedad al uso de los vehículos. A toda esta gente no se le puede dejar de lado. Más tarde o más temprano, más eficaz o complicado y enrevesado como hasta enero, con ayudas directas o semidesnatadas, como la leche, habrá ayudas a la compra para los eléctricos, seguro. No es lo único que hay que mover, pero hay que fomentar y ya a marchas forzadas el que los cero emisiones terminen de llegar a nuestras calles.

RENTING automoción | Flotas, coches de empresas y ventas especiales

es una publicación de
PRODUCCIONES DEL MOTOR S.L
(Promotor)

Presidente
Javier Menéndez Buergo

Consejo Editorial
Ignacio Alonso, Ángel Alonso

Imprime
Grupo Printing Media

Distribución
Logintegral 2000 SAU
www.logintegral.com

Depósito Legal: M-12660-2010

Staff

Editor-Director
Javier Menéndez Buergo

Coordinador General
Alberto José Cánovas

Diseño y maquetación
Noel García
(www.soyintenso.com)

Redacción
C. Fernández,
Pablo M. Ballesteros

Colaboradores
Manuel Madrid,
Enrique San Juan

Fotografía
Paco Alcobendas

Publicidad
Cristina Porras
cristina@renting-automocion.com

Redacción
Fundadores, 31 - 28028 Madrid
Teléfono: 917130260-917130525

Fax: 917130526
redaccion@renting-automocion.com





32 Objetivo: las flotas públicas

Las flotas de las Administraciones públicas son un importante caladero para fabricantes y operadores de renting. Estos han encontrado en este mercado, no el más rentable pero sí uno de los más interesantes, un filón para seguir creciendo y en el que han multiplicado por cuatro su presupuesto en los últimos años.

26 Lexer defiende las soluciones legales en el sector del renting

El despacho especialista en servicios legales y recuperación de impagados trató en su II Simposio Legal Auto distintos aspectos vinculados a la automoción y a las flotas.



28 Análisis de la tendencia de la propiedad del vehículo

Europcar Mobility Group ha presentado un estudio en el que se revela cómo el público se empieza a fijar con más intensidad en opciones alternativas a la propiedad.



88 QUIÉN ES QUIÉN

Directorio que recoge la más completa información de empresas y directivos del ámbito del renting, las flotas, el alquiler de vehículos y todas aquellas compañías vinculadas a estos sectores.

44 **Entrevista:** Hablamos con Miguel Barquilla, Country Manager de Free2move en España

Cerrada la fusión entre Free2move y Share Now y con la compañía presente de nuevo en un lugar estratégico como es el Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas, mantenemos una nutritiva conversación con Miguel Barquilla, Country Manger de Free2move para nuestro país, en la que no sólo repasa la actualidad de su empresa, también el buen momento por el que atraviesa el carsharing.



65 TCO

Analizamos cuatro SUV compactos con sistema de propulsión híbrido enchufable.

58 MERCADO

El ejercicio 2024 finaliza como el mejor para el renting en matriculaciones, facturación, flota...

PRODUCTO



76

Audi Q7 55 TSFI quattro

El Q7, el eterno SUV de Audi, dispone de una opción de hibridación ligera con 340 CV que le confiere las ventajas de la etiqueta ECO y hace de él un devorador de kilómetros dentro y fuera de la ciudad.



80

Seat León e-Hybrid 204 CV

La marca española mejora en rendimiento y sobre todo en autonomía eléctrica la versión híbrida enchufable de su León, que se presenta, además, con un precio muy interesante.


SUZUKI
VITARA
ALLGRIP SELECT
SUZUKI connect
ECO
DGT
VITARA
Descubre la leyenda japonesa en forma de SUV: el Suzuki Vitara
Descubre el Vitara
Suzuki recomienda MOTUL
auto.suzuki.es
Consumo mixto WLTP (l/100 km): de 5,0 a 5,7. Emisiones CO_2 WLTP (g/km): de 113 a 129.

Se cumple medio siglo del Polo

EL VOLKSWAGEN MÁS JUVENIL ENTRA EN LA CINCUENTENA





Si durante el pasado año Volkswagen estuvo celebrando el 50 aniversario de su Golf, el modelo que ha llegado a convertirse en el principal referente de su segmento, para este 2025 pueden aprovechar las velas ya que es el Polo el que llega a tal edad. En este medio siglo se han fabricado más de 20 millones de unidades, en seis generaciones, de este modelo, todo un pionero de su categoría.

Y es que la firma alemana cuenta con una de las ofertas de turismos más longeva del mercado. A Polo y Golf se suma el Passat, que se estrenó un año antes que el compacto ofreciendo muchas opciones al mítico Escarabajo, que dejaba de ser producido en esa década de los 70.

El Polo era el primer modelo con el que Volkswagen se aventuraba por debajo de la talla del Golf, convirtiéndose en un símbolo de movilidad asequible para todos los bolsillos.

Basado en el Audi 50, se estrenó en marzo de 1975. Comenzó a fabricarse en la factoría de Wolfsburg y no tardó en ganarse al gran público gracias a su revolucionario diseño y su gran funcionalidad, sin olvidar lo asequible que resultaba a todos los bolsillos.

A partir de 1981, el Polo II introdujo una serie de mejoras, como más espacio, confort y motores más modernos. En 1987, la serie especial limitada del Polo Coupé GT G40 vio el estreno del sobrealimentador tipo scroll, que proporcionaba más potencia.

En su tercera generación, a partir de 1994, se convirtió en uno de los primeros vehículos de su clase en incorporar novedosos dispositivos de seguridad, como los airbags. En 1998, el Polo estuvo disponible por primera vez como GTI.

Con un notable aumento de tamaño, la cuarta generación brindó un nuevo nivel de confort y seguridad a partir de 2002, con airbags frontales y laterales, dirección asistida y ABS de serie.

Con el Polo V llegaron una larga lista de innovaciones digitales: a partir de 2009, los sistemas de infoentretenimiento y asistencia hicieron que la conducción fuera más cómoda que nunca. Esta generación también impresionó en el automovilismo: con el Polo R WRC, Volkswagen ganó el título del Campeonato del Mundo de Rallyes cuatro veces consecutivas a partir de 2013.

La sexta entrega se basó en la plataforma modular transversal (MQB) y estableció nuevos estándares en 2017 en términos de conectividad, seguridad y dinámica de conducción. El Polo se hizo aún más digital e innovador con la actualización de producto en 2021, añadiendo sistemas de asistencia y confort más propios de segmentos superiores.





El Porsche Taycan, una de las estrellas de 'Juego de Ladrones 2'

Gerard Butler y O'Shea Jackson Jr. vuelven a la pantalla como el detective Big Nick y el genio del atraco Donnie Wilson en la secuela del thriller de acción de Lionsgate 'Juego de ladrones 2: Pantera'. Pero hay una tercera gran estrella en la película: el Porsche Taycan.

La marca germana proporcionó cinco unidades modificadas para el rodaje, una de los cuales se convirtió en *pod car* (vehículo acondicionado para ser controlado desde fuera). Para ello, todos los dispositivos de control, desde el volante, el botón de arranque, acelerador o incluso el asiento, se reubicaron en un puesto de conducción en el techo, donde un piloto de escenas de riesgo lo manejaba para que los actores que iban dentro pudieran centrarse en la acción.

El equipo tuvo dos meses para implementar las modificaciones solicitadas por los cineastas y poder hacer pruebas. Se cerró el puerto de Tenerife durante el verano de 2023 y los especialistas de Porsche trabajaron durante las noches para hacer realidad la visión del director. Entre otras cosas, los ingenieros reprogramaron el software para poder conducir a casi 100 km/h marcha atrás por un estrecho túnel.

Ahora ofrece un aspecto más moderno

El Skoda Enyaq también se apunta a la estética Modern Solid

Skoda ha dado el salto definitivo a la electrificación. Si en enero arrancaba la producción en serie de su Elroq y la del Epiq está prevista para el primer trimestre de 2026 en la planta de Navarra, ahora la firma checa ha presentado el que será el nuevo aspecto de su Enyaq, tanto en su versión más familiar como en la coupé.

Sus dos variantes se suman al nuevo lenguaje de diseño de la marca, denominado Modern Solid, con el que no sólo se refuerza su atractivo visual, también se logra incrementar su rango de autonomía gracias a la optimización de su aerodinámica, además de incorporar numerosas mejoras. Entre ellas destacan los materiales sostenibles, una mayor dotación en su equipamiento de serie y avances en sus capacidades digitales y sistemas de asistencia.

Skoda espera que esta segunda generación del Enyaq supere las ventas del original, que ha conseguido comercializar, entre sus dos carrocerías, más de 75.000 unidades desde su llegada al mercado en 2020.

El nuevo Enyaq llega ahora con asientos delanteros y volante calefactados, sistema KESSY Advanced con funciones de apertura al acercarse y bloqueo en marcha, Climatronic de tres zonas, Side Assist, Control de Crucero Adaptativo Predictivo (pACC) y el asistente para atascos. El Asistente de Aparcamiento Remoto y el Aparcamiento Remoto Entrenado son nuevas funciones digitales.

Este Enyaq ofrece dos tamaños de batería y tres opciones de propulsión: el Enyaq 60 y el Enyaq 85 tienen cada uno un motor eléctrico y tracción trasera, mientras que el Enyaq 85x viene con un motor extra en la parte delantera y tracción a las cuatro ruedas.





Kia se encargó de electrificar el Open de Australia de tenis

Ya no podemos disfrutar de la presencia de Rafa Nadal en las pistas, pero Kia continúa apostando por este deporte. Kia Corporation ha vuelto a ser uno de los grandes protagonistas del Open de Australia de tenis, el primero de los grandes torneos del año.

La coreana presentó a los responsables del torneo una flota de 130 vehículos, con 25 unidades del EV9, 15 del EV5, 10 del EV6, 30 del Carnival HEV y 25 tanto del Sorento HEV como del Sportage HEV. Este es el primer año en que todos los vehículos del torneo están electrificados, ya sean totalmente eléctricos o híbridos.

Como parte de las actividades vinculadas al torneo, Kia aprovechó para presentar su última campaña de marca, 'What's Your Next Move?' (¿Cuál es tu próximo movimiento?), con el Kia EV3 a nivel mundial y el EV5 a nivel local. Además, presentó al público asistente el domumental 'Rafa's Next Move' que ilustra la historia de Nadal en este torneo y sus intereses cotidianos fuera del tenis.



El único perfil joven
con 50 años de experiencia

Golf

El Golf es la unión de medio siglo de experiencia y la innovación del presente. Puedes elegir entre motores gasolina y diesel, así como Mild-Hybrid con etiqueta ECO e eHybrid y GTE con etiqueta 0. La carta de presentación más completa.

V4B
Volkswagen for Business

Gama Golf: consumo combinado WLTP (litros/100 km), de 0,4 a 8,5; emisión CO_2 combinado WLTP (g/km), de 8 a 192.

El Seat Arona continúa siendo el SUV urbano preferido por los españoles

El Seat Arona se ha convertido, por sexto año consecutivo, en el vehículo más vendido de su categoría, la de los SUV urbanos, con un total de 20.269 unidades, reforzando así su posición de liderazgo en uno de los segmentos más relevantes del mercado. La marca española ha conseguido colocar a dos de sus modelos dentro del top 10 de matriculaciones del ejercicio 2024, donde además del Arona (6º modelo más vendido en el ranking absoluto), el Ibiza, en un año muy especial pues en abril cumplía nada menos que 40 años en el mercado, ha terminado el ejercicio en la tercera posición absoluta y segunda de su segmento, con un total de 22.021 unidades entregadas.



Defender confirma su participación en el Dakar

Defender ha confirmado que participará de manera oficial en el Dakar, la competición automovilística todoterreno más exigente del mundo, en el marco de su participación completa en el Campeonato Mundial de Rally Raid de la FIA (W2RC).
A partir de 2026, el programa de fábrica trianual de Defender consistirá en la participación de dos unidades en las cinco pruebas del campeonato W2RC y de un tercer modelo que competirá cada año en el Dakar. Entre 2026 y 2028 los Defender competirán en la categoría Stock de la FIA para vehículos fabricados en serie, en el rally Dakar y en el campeonato W2RC.

La red de puntos de carga públicos crece un 32%

La evolución en el camino a la electrificación, aunque debe seguir acelerando, mantiene un ritmo positivo. Según los datos ofrecidos por el Barómetro de la Electromovilidad que publica Anfac, el número de puntos de recarga de acceso público se ha incrementado en un 32% durante 2024, con 9.424 más que el año anterior, alcanzando un total de 38.725 puntos operativos. También se indica que existen 11.446 puntos de recarga que no están operativos, que suponen el 22,8% del total.

Filante Record 2025

Renault recurre al pasado como inspiración para el futuro

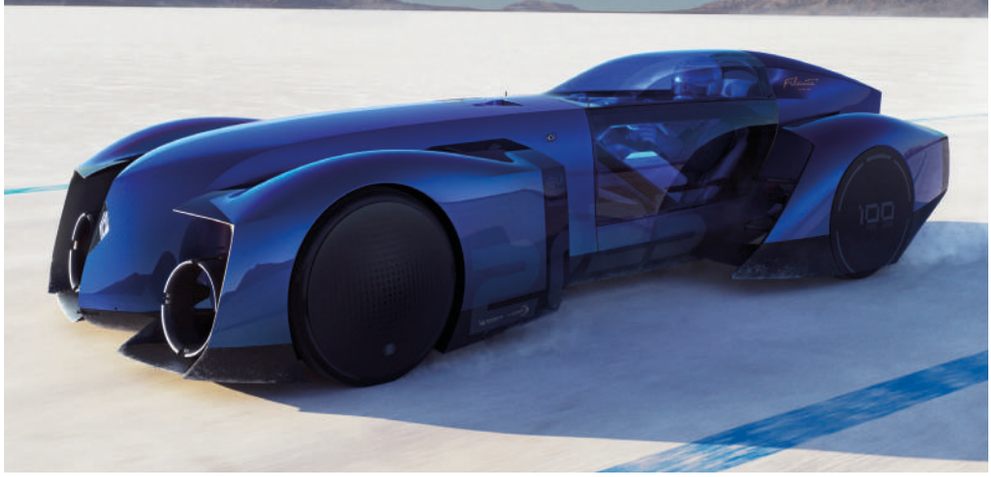
El Renault Filante Record 2025 no es un concept car como los demás. Se trata de un coche de demostración eléctrico que pretende encarnar la audacia y la innovación fusionando la herencia de la marca con una visión futurista de la movilidad eléctrica. También rinde homenaje a la historia del rombo, que desde sus orígenes ha utilizado el automovilismo y los récords para nutrir sus innovaciones antes de aplicarlas a sus modelos de serie.

Inspirado por los legendarios 40 CV Des Records (1925-1926), Nervasport Des Records (1934) y Etoile Filante (1956), este monoplaza que parece esculpido por el aire combina estilo con una excepcional eficacia aerodinámica y tecnologías de vanguardia, subrayando así el compromiso de Renault en favor de la innovación y de una movilidad más sostenible y eficiente.



Este concept luce un color azul ultravioleta que hace que los reflejos de la carrocería pasen del azul al violeta dependiendo del ángulo de visión. El color recuerda al del 40 CV Des Records, pero es específico de Filante Record 2025. Muchos otros detalles rememoran a los modelos icónicos que inspiraron el diseño del coche de demostración: los faros redondos y las ruedas separadas de la carrocería (40 CV Des Records y Nervasport Des Records), el carenado de las ruedas (Etoile Filante), la calandra puntiaguda, la posición de la cabina, la correa de ajuste del asiento (40 CV Des Records), etc.

Todas estas formas y elementos evocan el pasado al tiempo que se integran perfectamente en la modernidad de Filante Record 2025. Combinan de manera armoniosa con la visión futurista del vehículo, creando así un diálogo natural entre pasado y futuro.



Caser Renting

Fiabilidad y fidelidad, la fusión perfecta



En Caser Renting la fiabilidad es clave: ofrecemos una flota moderna y segura, para que te olvides de mantenimientos o seguros. Nuestra fidelidad a tus necesidades garantiza soluciones personalizadas, optimizando tu movilidad con flexibilidad y confianza a largo plazo y unas ventajas únicas:

- GARANTÍAS ESPECÍFICAS PARA CADA CLIENTE
- TARIFAS AD HOC
- RESPETUOSO CON EL CLIENTE
- PRIMA/ACUERDO ESTABLE

apuebla@caser.es CASER.ES 667 872 864



Blauer y Pirelli colaboran en el desarrollo de una colección de prendas de abrigo

Blauer y Pirelli unen sus fuerzas en la cápsula Blauer x Pirelli, una colección exclusiva de cuatro prendas exteriores de género neutro y confeccionadas con materiales reciclados en negro y amarillo y los en la que se unen la funcionalidad esencial de Blauer y la pasión por el diseño de Pirelli. Si por un lado Blauer tiene raíces profundas en el workwear y el outerwear técnico, por el otro Pirelli representa la excelencia en el campo del desarrollo tecnológico, del rendimiento y del deporte.

Unidas por valores comunes como la atención al detalle, la alta calidad y la búsqueda de la singularidad, Blauer y Pirelli presentaron la cápsula durante la Semana de la Moda de Milán Hombre 2025.

Microlino Spider, una apuesta por la movilidad urbana con estilo

El que sin duda es el coche más simpático del mercado en la actualidad, el Microlino, ya está pensando en el buen tiempo y ha mostrado un prototipo de lo que puede ser su versión descapotable.

Desvelado en el Salón del Automóvil de Bruselas, el Microlino Spider es la cuarta versión del icónico microcoche suizo, conocido por su mezcla de diseño retro y movilidad eléctrica moderna. Tras el éxito del clásico Microlino, el Microlino Lite y el Microlino Spiaggina, el Spider depara una nueva visión del concepto de micromovilidad.

Diseñado pensando en clubes de golf, hoteles, destinos vacacionales europeos y barrios residenciales de Estados Unidos, el Spider es perfecto para quienes buscan una alternativa a los SUV y pick-up de gran tamaño. Wim Ouboter, fundador y presidente de Micro, explica: "*El Microlino Spider no está pensado para el 5% de los viajes en los que necesitas llevar mucho, sino para el 95% de los viajes en los que conduces solo al trabajo o para hacer recados rápidos*".

Está construido sobre la misma plataforma técnica que el Microlino actual, pero adaptado para cumplir con las regulaciones de EE.UU. Con su transmisión eléctrica y una vibrante gama de colores, Micro pretende posicionar al Spider como la solución ideal para viajes cortos, como ir al supermercado, visitar a amigos o ir al trabajo.

Este modelo puede llegar al mercado europeo sin problema, mientras que para introducirse en Estados Unidos la compañía está buscando activamente socios (desde grupos de distribuidores hasta empresas de leasing) para facilitar su lanzamiento.





El Ebro S700 Comfort llega al mercado desde 24.990 euros

La mítica enseña española ha iniciado su actividad comercial con el S700, cuya versión de acceso con el Comfort, aplicadas campañas de financiación, impuestos y transporte, está disponible por 24.990 euros. Con ello, Ebro refuerza su compromiso de ofrecer productos accesibles a la gran mayoría de usuarios sin tener que renunciar a un completo equipamiento de serie. Este SUV, que tiene una longitud de 4,55 metros y un maletero de 500 litros de capacidad, ofrece en su dotación de serie llantas de aluminio de 18 pulgadas, raíles de techo, un cuadro de instrumentos digital de 12,3 pulgadas —mismo tamaño que su pantalla central—, asientos con reposacabezas integrados, etc. Todo esto acompañado de un motor de gasolina de 147 CV.

Innovación para tu vida

BOSCH

La mejor Experiencia para tus Clientes con Bosch Service Solutions

Te ayudamos a generar una experiencia de cliente personalizada y adaptada a tus clientes en todo momento. Ofrecemos asistencia y atención al cliente 24x7, en cualquier canal de comunicación.



Bosch Service Solutions

- Automatización y Servicios Digitales
- Atención al Cliente y al Conductor
- Seguimiento y Control de Intervenciones
- Promoción de Campañas
- Asistencia en Carretera y Emergencias

boschservicesolutions.es



Prepara una nueva familia de vehículos de cero emisiones

Honda presenta dos modelos eléctricos que llegarán al mercado en 2026

La firma japonesa continúa con su proceso de electrificación, y aprovechando el CES de Las Vegas ha mostrado cómo serán los dos modelos que llegarán al mercado en 2026. Se trata de lo que en Honda se ha denominado Serie 0, su nueva generación de vehículos 100% eléctricos.

Uno de ellos recibirá la denominación Honda 0 Saloon y el otro será el Honda 0 SUV. Viendo las fotos, no es necesario explicar cuál es uno y cuál es otro.

Desde Honda se ha indicado que tanto el primero de ellos como el segundo deberían estar disponibles en el mercado norteamericano en 2026 para, más adelante, llegar a su mercado local y a Europa. La variante Saloon, que será el primero de un total de siete que compondrán la Serie 0, mantiene el diseño del modelo que se mostró el año pasado, con una altura muy reducida y un estilo deportivo muy característico, junto con un espacio interior muy amplio, más de lo que cabría esperar por sus dimensiones.

Este modelo, la insignia de la Serie 0 de Honda, se basará en la específica arquitectura EV de nuevo desarrollo y contará con una serie de tecnologías de nueva generación que encarnan el enfoque de desarrollo «Esbelto, Ligero e Ingenioso».

Este modelo llega con tecnología de conducción automatizada de Nivel 3, así como lo que desde la marca se denomina "optimización ultrapersonal", algo que se produce gracias al sistema operativo Asimo OS, que gestiona los sistemas de conducción autónoma, las unidades de control electrónico (ECU) y los sistemas de asistencia al conductor y de infoentretenimiento.

El SUV presenta un tamaño medio que, como el Saloon, se traduce en el interior en un generoso habitáculo. Junto a la amplia variedad de tecnologías de nueva generación, el Honda 0 SUV aplicará un control de estabilización y estimación de comportamiento de alta precisión. Esto se basa en sensores giroscópicos 3D, tecnología que la marca japonesa ha acumulado a través del desarrollo de sus tecnologías robóticas originales, para permitir un comportamiento del vehículo a voluntad del conductor en diferentes tipos de trazados.

Harrison Ford protagoniza el 'Manual del propietario' de Jeep durante la Super Bowl 2025

El popular actor ha protagonizado un anuncio, o una mini película de dos minutos, bautizada como 'Manual del propietario'. Esta pieza, que ha sido dirigida cpor James Mangold, con el que Ford ya trabajó en la última entrega del incombustible Indiana Jones, se centra en las infinitas posibilidades que ofrece la vida y las personas, que al contrario que los automóviles no vienen con un manual de instrucciones.

Durante el clip, el actor pretende trasladar al espectador la necesidad de elegir lo que haga feliz a cada uno, y que en su caso es su familia o su trabajo... o un Jeep Wrangler 4xe, a pesar de que su nombre es Ford.

La película de Jeep se basa en el libro de instrucciones de Stellantis que inspiró el primer anuncio de dos minutos para la Super Bowl con el icónico 'Born of Fire' de la marca Chrysler, ganadora del premio Emmy.



Lexer

Lexer Auto

Referentes en el sector de automoción en servicios legales y recuperación de vehículos

Recuperación amistosa

Equipos especializados por tipología de producto: financiación, leasing, renting y car sharing.

Recuperación legal

Más de 40.000 procedimientos realizados en el sector auto y 300 millones de euros recuperados.

Recuperación de vehículos

Red de gestores presenciales con más de 1.700 vehículos recuperados en 2024.

Nuestro despacho, a través de la gestión legal de nuestro equipo especializado en renting, **resuelve el 85% de los casos impagados en los 6 primeros meses de gestión.**



info@lexer.es lexer.es



El Volkswagen ID.7 Pro S1 rozó los 1.000 kilómetros recorridos con una sola carga

El circuito italiano de Nardó, al sur del país transalpino, fue el escenario elegido por Volkswagen para comprobar cuánta distancia podía recorrer uno de sus vehículos eléctricos.

El modelo en cuestión fue un ID.7 Pro S1 de serie y sin ninguna modificación técnica, que homologa una autonomía combinada en ciclo WLTP de hasta 709 kilómetros.

Finalmente, este vehículo consiguió recorrer una distancia de 941 kilómetros con una sola carga en su batería de 86 kWh netos, superando en 232 kilómetros, o un 32,7%, la distancia homologada.

La prueba fue realizada en diciembre por pilotos de Volkswagen Driving Experience, con una temperatura ambiente de entre 5 y 15 grados. El trazado de 12,5 km permite simular una amplia gama de escenarios de tráfico. La velocidad media durante la prueba de eficiencia fue de 29 km/h, que corresponde a la que se consigue en las grandes ciudades.





EX30 CROSS COUNTRY

Volvo transforma su coqueto SUV eléctrico en un auténtico todoterreno

El Volvo EX30, ese pequeño, divertido y simpático SUV de acceso a la gama eléctrica de la firma sueca, acaba de presentar su versión más aventurera, que llegará esta primavera, a la que han bautizado como Cross Country.

Esta denominación, Cross Country, no es al azar. Volvo lanzó su primera versión con este apellido hace más de 25 años, destacando con ella a sus modelos más robustos y capacitados para rendir en las peores condiciones meteorológicas. Ahora, con esta versión se mantendrá el expíritu XC que ha marcado a casi toda la oferta de la marca desde entonces.

El EX30 Cross Country es un SUV compacto y, por tanto, ideal para la ciudad, pero ahora cuenta con diferentes capacidades que le van a permitir pasar de una manera natural de un hábitat a otro. Por ejemplo, se ha aumentado la distancia al suelo en comparación con el EX30 estándar y se le ha dotado de ruedas especiales más grandes, con la opción de un neumático complementario todoterreno de 18 pulgadas para facilitar aún más las salidas al campo. Por supuesto, esta variante incorpora también un sistema de tracción integral que no sólo transmite seguridad en el asfalto, sino también más eficacia a la hora de transitar por superficies con poca adherencia como barro o nieve.

En lo que no cambia esta versión aventurera es en tecnología y seguridad. Como cualquier Volvo, el EX30 Cross Country llega con Google integrado, así como con todos los elementos de asistencia a la dirección y a la frenada.

Dacia ya acepta pedidos del Bigster, desde 24.590 euros

El Bigster, el todocamino grande de Dacia, está a punto de llegar al mercado; en nuestro país ya se pueden realizar pedidos. Fiel a la filosofía de la maca atendiendo a la relación entre valor y precio, propondrá cuatro niveles de acabado, entre ellos uno orientado a los que disfrutan de actividades al aire libre, y tres opciones mecánicas, todas con la etiqueta ECO de la DGT, a las que más adelante se sumará otra que combina gasolina y GLP.

El Bigster arranca en los 24.590 euros de la versión TCe 140, que ofrece un sistema de hibridación ligera de 48V, y se corona con una opción de tracción a las cuatro rudas, transmisión manual de seis velocidades y también un sistema de hibridación ligera de 48V.

Se espera que las primeras unidades comiencen a llegar a los concesionarios antes del inicio del verano.



Suzuki reacuda 3.337,5 kilos para el Banco de Alimentos de Valencia

Como todos los años, Suzuki puso en marcha su acción Litros x Kilos, una iniciativa con la que gracias a la colaboración de periodistas del motor recauda víveres para el Banco de Alimentos, que en esta edición se destinarán para ayudar a los damnificados de la dana de Valencia.

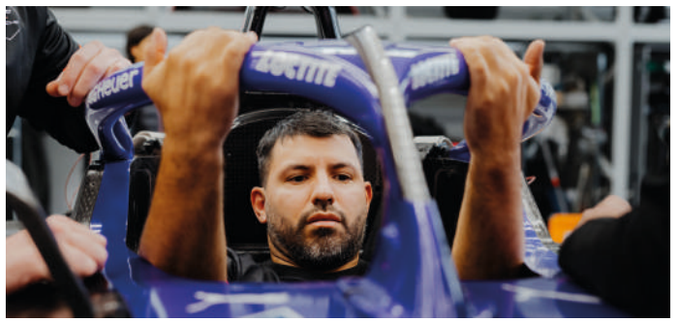
La mecánica de esta 'competición' no ha variado respecto a años anteriores, es decir, se realizan equipos de dos personas cuyo objetivo es rebajar el consumo homologado del vehículo lo máximo posible, y cuanto más se rebaje, más se recauda.

En esta edición el protagonista fue un modelo que cuenta con un motor tricilíndrico microhibridado de 82 CV que arroja un consumo de 4,4 l/100 km en la versión manual y 4,7 l/100 km en la automática.

Al final, la prueba resultó todo un éxito y Suzuki confirmó que se consiguió recaudar nada menos que 3.337,5 kilos de alimentos. ¿Y ya son más de 38 toneladas en 10 años!



Sergio "Kun" Aguero, fichaje de Porsche para la Fórmula E



El exfutbolista y campeón olímpico Sergio Agüero ha cambiado el balón por el volante. El equipo TAG Heuer Porsche que compite en la Fórmula E, el campeonato mundial de monoplazas eléctricos, va a participar en las Evo Sessions con la estrella que formó parte del Atlético de Madrid o el Manchester City, entre otros clubes, a quien formará para convertirlo en piloto de competición por un día. La estrella argentina, que debuta en esta modalidad en una variante del circuito del Gran Premio de Miami, tendrá al expiloto de Fórmula 1 y campeón del mundo de la Fórmula E, el alemán Pascal Wehrlein, como instructor. Agüero conducirá el altamente eficiente Porsche 99X Electric de la última generación GEN3 Evo, idéntico al que Wehrlein lleva en el certamen de Fórmula E.

El exfutbolista está entrenando en pista al volante de los deportivos Porsche de carretera y ha recibido un curso inensivo del equipo de eSports.

¿Cuánto te cuesta tener un coche parado?
Somos especialistas en logística unitaria rodada
Entrega personalizada
Desplazamientos para mantenimiento
Reubicación de flota
Traslados compra venta
Devoluciones a campas buyback
Repatriación de vehículos en países europeos
Entrega y recogida de vehículos de remarketing
Recogida por finalización de contrato
Servicios a medida
Déjanos sorprenderte, pide un driiveme
driiveme.es
+34 911 98 81 15
comercial@driiveme.es

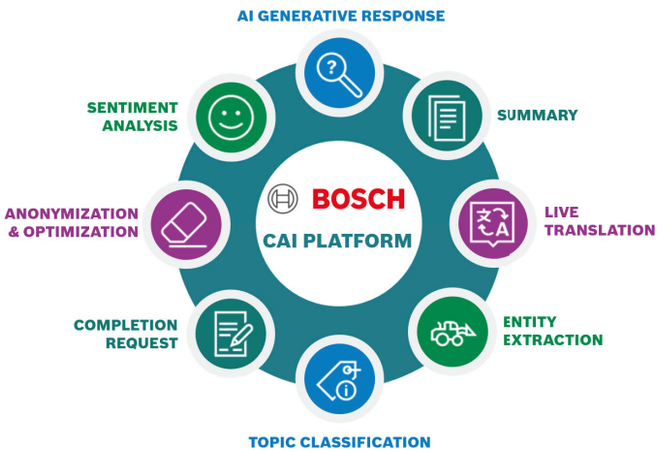
La compañía presenta dos nuevas herramientas

Bosch Service Solutions ofrece las ventajas de la IA para mejorar la relación entre las empresas y sus clientes

Los servicios que se emplean para operar con los clientes necesitan siempre de componentes tecnológicos. Hasta hace no tanto las principales herramientas se centraban en torno a la telefonía y el software, pero en los dos últimos años ha explotado una nueva, la inteligencia artificial. Gracias a soluciones como ChatGPT se puede conseguir una interacción de mejor calidad a la hora de hablar y entender las necesidades de cada cliente. Así lo ha constatado Bosch Service Solutions, compañía que trabaja dando servicio a muchas empresas de renting, o vinculadas al sector de la automoción, con las dos nuevas herramientas que acaba de presentar y con las que logra que esa interacción entre personas y tecnología sea lo más fluida posible.

La presentación de estas dos nuevas soluciones tuvo lugar en las instalaciones de Robert Bosch en Madrid, con la presencia de diferentes compañías del sector en las que pueden encajar a la perfección. Además de poder conocer su funcionamiento, los asistentes al encuentro tuvieron —tuvimos— el privilegio de acceder a las líneas de montaje de algunos dispositivos que fabrica la compañía para el sector de la automoción.

Una de estas nuevas soluciones, a la que Bosch Service Solutions denomina CAI, es un agrupador de diferentes tecnologías de inteligencia artificial como ChatGPT o Gemini, principalmente, para combinarlas y ser empleadas de manera indistinta en función de la que sea más interesante. Esta herramienta aglutina toda la información necesaria para ofrecer el servicio y, además, se encarga de proporcionarlo. Así, puede recoger toda la conversación de una llamada o resumirla sin necesidad de tener que escucharla de manera completa, facilitando la labor de CRM no sólo resolviendo incidencias, también tipificando las mismas, identificándolas y clasificándolas, liberando de este trabajo al agente, que se puede centrar en otras tareas.



La herramienta que Bosch Service Solutions denomina CAI aglutina diferentes tecnologías de IA y emplea la que es más interesante en cada momento

Esta tecnología no sólo puede clasificar la llamada, también puede analizar el sentimiento del cliente, de cómo ha sido la conversación. Se identifica el tipo de conflicto que ha producido la llamada y al final se resuelve si ha sido una interacción positiva o negativa.

El sistema tiene incorporada información suficiente para poder ir proporcionando instrucciones al agente telefónico. Por ejemplo, si se trata de una llamada sobre el mantenimiento de un vehículo, puede facilitar cuándo hay que hacer el cambio de aceite, dónde dirigirse, etc.

Gracias a este sistema se puede conseguir que se realice algo parecido a un triaje, con lo que cuando la llamada se pasa a un agente, este puede disponer en el momento de toda la información que ya se ha estado tratando con anterioridad.

Todo esto se puede realizar en varios idiomas, con lo que el servicio se puede exportar a otros mercados de una manera sencilla.

La otra herramienta que ha sido desarrollada por Bosch Service Solutions es un Agent Assist. Es lo más parecido a un agente, pero en formato digital. Una vez que el sistema está cargado de conocimiento, que es lo que necesita la inteligencia artificial, además de poder ir moviéndose en uno u otro idioma —se puede llegar a trabajar con hasta 13 idiomas en este momento, y se irá incrementando esta lista—, la conversación se puede ir parametrizando y puliendo para que la persona que está al otro lado del servicio, ya sea por teléfono o por un chat de WhatsApp, no tenga la sensación de estar hablando con una máquina, obteniendo respuestas enlatadas. Sus respuestas se van a ir enriqueciendo para ser cada vez más "humano" en ese sentido.

Este servicio nunca va a ofrecer una información que no esté parametrizada o que no se haya autorizado por parte de la compañía. Gracias a Agent Assist se brindará una mayor naturalidad a la hora de interactuar con los clientes, algo que imprimirá mucha riqueza a la hora de gestionar la relación entre la compañía que ofrece un servicio y el usuario que lo disfruta.



Bosch presentó en sus insalaciones de García Noblejas, en Madrid, sus nuevas herramientas basadas en IA ante clientes que, además, tuvieron la oportunidad de realizar una visita a la fábrica de componentes.

Crecimiento del 5,6% respecto a 2023

Arval sitúa su flota al borde de los 1,8 millones de vehículos

Los eléctricos puros ganan peso y ya suponen el 14% de la flota de la operadora, con más de 250.000 unidades



El segmento minorista registra el mayor crecimiento en número de vehículos, un 9% sobre el año anterior

A pesar del todavía incierto contexto económico, Arval ha sido capaz de ampliar el volumen de su flota a nivel mundial. Al término del pasado año, la empresa de renting y movilidad de BNP Paribas sumaba un total de 1,79 de millones de vehículos, lo que implica una mejoría del 5,6% respecto al parque financiado en 2023.

Los índices de crecimiento son bastante similares entre sus distintas tipologías de clientes. Así, los corporativos siguen representando la flota más numerosa con 736.000 vehículos en renting, un 6% más que en el año anterior, mientras que las grandes empresas internacionales elevaron un 5% los automóviles a su disposición hasta llegar a las 460.000 unidades. El repunte en el segmento minorista es superior, concretamente de un 9% respecto a 2023 para un total de 554.000 vehículos en manos de estos clientes.

Arval también puede presumir de haber incrementado la presencia de unidades sostenibles en el transcurso de 2024. Así, disponía al término de diciembre de 573.086 vehículos electrificados, un 31% por encima del dato del año anterior, contando con 253.373 unidades eléctricas, segmento que ha experimentado un sustancial alza del 52% que le permite lograr una penetración del 14% en el total de la flota. De las nuevas matriculaciones generadas por la compañía el curso pasado, un 22,6% fueron de vehículos eléctricos. De esta forma, Arval sigue dando los pasos necesarios para cumplir su objetivo de 400.000 vehículos eléctricos a nivel mundial a finales de 2026.

Cabe destacar también la buena acogida que está teniendo su producto de renting de usados. Arval Re-Lease, como así se denomina, llegó al 31 de diciembre con 21.600 vehículos en renting, superando en un 30% las cifras de 2023. Asimismo, cuenta ya con más de 410.000 usuarios de soluciones de movilidad ampliadas.

AUTO1.com

Vende tus coches a profesionales a los precios más competitivos de Europa

- Aprovecha las diferencias de precios en más de 30 países
- La competencia entre más de 60.000 compradores profesionales aumenta el precio de tu coche
- Cada coche se vende individualmente para conseguir el mejor precio



¡Empieza ya!

www.AUTO1.com/es/vender
91 822 79 43 clientes@auto1.com

La operadora de renting apuesta por un hombre de la casa

Renovación en la cúpula directiva de Leasys España, que sitúa a Alejandro Barrau como nuevo CEO

Nueva etapa en la todavía corta historia de la nueva Leasys en España. Tras un breve período bajo la batuta de Santiago Usatorre, que tras más de tres décadas en la antigua ALD Automotive (ahora Ayvens) se unía a sus filas como director general el pasado mes de mayo para dejar sus responsabilidades en agosto, la empresa de movilidad de alquiler a medio y largo plazo participada a partes iguales por Stellantis y Crédit Agricole Personal Finance & Mobility ha decidido introducir cambios en su equipo de dirección, incluido el nombramiento de un nuevo consejero delegado.

El hombre elegido es Alejandro Barrau, hasta ahora director ejecutivo adjunto y director comercial de la filial española. A ella se incorporó hace ocho años como gerente de Ventas y Marketing y ahora se confía en su visión innovadora y en un profundo conocimiento del sector tras más de 20 años de experiencia en los ámbitos de ventas, ventas corporativas, servicios de movilidad, posventa, desarrollo de concesionarios y marketing (experiencia del cliente y ventas online) en el sector del renting en Europa para "*guiar a Leasys hacia una nueva etapa de crecimiento sostenido y excelencia operativa*", explica la compañía en un comunicado.



Alejando Barrau es el tercer máximo responsable de la nueva Leasys en España, tras Raúl García y Santiago Usatorre

El nombramiento de Alejandro Barrau no es la única novedad que atañe al equipo de dirección de Leasys España, que afronta esta reestructuración con el objetivo de fortalecer su capacidad para alcanzar sus objetivos estratégicos y de responder eficazmente a las necesidades de clientes, colaboradores y accionistas.

El cargo de director de Operaciones pasa a manos de David García, quien se responsabilizará de la optimización de los procesos operativos, así como de garantizar la eficiencia y la excelencia en todas las áreas de la empresa. Un tercer movimiento sitúa a Diego García-Escudero al frente de la dirección comercial que deja vacante Barrau. Hasta ahora key account manager en el equipo comercial, será el encargado de liderar los esfuerzos para consolidar la posición de la compañía en el mercado y ampliar las oportunidades de negocio en todos los canales de la empresa.

Además, se incorpora al equipo de dirección Luis Torres, asumiendo la Dirección de Cumplimiento Normativo y Riesgos, donde aportará su amplia experiencia en esta área, los últimos años como director de Legal & Compliance en BMW Bank.

Primera edición de los Premios Excelente

Northgate, premiada por Madrid Excelente por su estrategia de movilidad inteligente

Northgate Renting Flexible ha sido una de las empresas distinguidas en la I Gala de los Premios Excelente, el sello de calidad avalado por el Gobierno de la Comunidad de Madrid, dentro de la categoría Propósito por su estrategia empresarial "Hacia una movilidad inteligente". Al frente del jurado de la entidad organizadora de los premios, Madrid Excelente, está Daniel Rodríguez Asensio, viceconsejero de Economía y Empleo de la CAM, y como secretaria Elena Mantilla, directora general de Madrid Excelente. Y junto a ellos un conjunto de profesionales y expertos que abarcan distintos ámbitos: industria, economía, tecnología y sostenibilidad, incluidos representantes de instituciones académicas y del sector público y privado.



Esta convocatoria está reservada para las entidades certificadas con el sello Madrid Excelente, actualmente 221 empresas. Entre ellas Northgate, que cuenta con este sello que acredita la excelencia en la gestión e innovación empresarial, y en las iniciativas en el ámbito social, de satisfacción del cliente y la sostenibilidad.

Crecimiento del 50% en España en el último trienio

Las entregas de DriiveMe superan las 300.000 unidades durante el último año

DriiveMe, compañía logística europea especialista en servicios de transporte unitario y entrega de vehículos, ha registrado por segundo año consecutivo un nuevo récord en cuanto al crecimiento sostenido de su actividad, tanto a escala europea como en España. Con más de 300.000 unidades entregadas en 2024, la empresa ha incrementado en más de un 20% el volumen de las operaciones de transporte llevadas a cabo durante el pasado año en los mercados europeos, un crecimiento que en el caso del español se eleva más allá del 50% en los últimos tres años.

Desde el lanzamiento de su servicio en 2012, DriiveMe ya ha superado el millón de vehículos entregados, con España como un mercado estratégico desde el inicio de su actividad en 2017, hasta el punto de convertirse en un pilar destacado del actual proceso de desarrollo de la compañía gracias a la continua adaptación de sus servicios a las necesidades específicas de los clientes de nuestro país.

Cara a 2025, DriiveMe buscará acelerar su desarrollo en Alemania, un mercado clave de cara al crecimiento de la compañía en estos próximos años, así como seguir innovando y ampliando sus soluciones a fin de consolidar su posicionamiento como líder europeo. Para ello, la compañía de servicios de transporte y movilidad se muestra abierta a llevar a cabo nuevas fusiones o adquisiciones de empresas del sector presentes en el mercado.



La compañía pone ahora sus ojos en el mercado alemán, al que considerá clave de cara a su crecimiento en los próximos años

Las ventas de Ligier crecen un 8,3% en España en 2024



El líder en el sector de la micromovilidad, Ligier Group, al que pertenecen las marcas Ligier, Microcar y Ligier Professional, cerró 2024 con un total de 1.142 unidades matriculadas en España, lo que supone un incremento del 8,3% frente a l ejercicio anterior. En conjunto, alcanzó una cuota del 31,3% frente al 31,3% previo. El mercado de cuadriciclos en nuestro país, según datos de MSI, se elevó un 8,2% hasta las 3.644 operaciones. Para este 2025 se espera que las ventas de ligeros se mantengan estables, mientras que los pesados van a depender de si el Gobierno aprueba pronto el carné B1.



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

For the many journeys in life

Plan de Impulso del Vehículo Eléctrico 2025-2030

Cataluña destina 440 millones de euros a la electrificación de las flotas de empresa y autónomos

El 90% de la flota de vehículos de la Generalitat estará compuesta por unidades electrificadas

Dentro del nuevo Plan de Impulso del Vehículo Eléctrico presentado por el presidente de la Generalitat, Salvador Illa, el Institut Català de Finances (ICF) va a establecer próximamente dos líneas de créditos destinadas a facilitar la adquisición de vehículos eléctricos para las flotas de empresa, micropymes y autónomos.

Con la pretensión de fomentar la incorporación de vehículos cero emisiones a las flotas de todo tipo de empresas, la Generalitat va a destinar una línea de préstamos habilitados por el ICF por valor de 240 millones de euros, al tiempo que abrirá otra por valor de 200 millones destinada a facilitar la compra de este tipo de vehículos por parte de las micropymes y los profesionales autónomos. Los créditos que se concedan dentro de ambas líneas de financiación se pueden solicitar por valor de hasta 60.000 euros y estarán disponibles durante 2026. El plazo de amortización de los mismos se ha establecido en seis años.

Hasta completar los 1.400 millones de este plan de apoyo al vehículo eléctrico hasta 2030, el presupuesto con el que se ha dotado al mismo también contempla, entre otras ayudas, 380 millones destinados al despliegue de la necesaria infraestructura pública de carga, de los cuales 150 millones estarán destinados a instalar 5.000 puntos de carga para la flota de la Generalitat y para la instalación de otros 4.000 puntos de acceso público en calles y carreteras de Cataluña.

El objetivo es alcanzar en cinco años un parque de 120.000 vehículos eléctricos puros, además de otros 30.000 híbridos enchufables, así como unas matriculaciones de 130.000 coches electrificados y de 30.000 motocicletas, además de haber instalado una red de 9.000 puntos de carga públicos. Para ello, el Gobierno autonómico contemplá seguir cinco ejes de actuación con diferentes medidas, entre los que se encuentra el incremento hasta el 90% de su flota electrificada.



El plan presentado por la Generalitat tendrá una dotación total de 1.400 millones de euros, entre los que se incluirán 380 millones para el despliegue de la infraestructura de recarga

Distintos modelos con tecnología híbrida

Renault y Northgate entregan 700 vehículos a Eiffage

Los desplazamientos profesionales de los empleados de la compañía energética Eiffage Energía Sistemas se efectuarán de manera mucho más sostenible gracias a la entrega de una flota compuesta por más de 700 unidades de versiones E-Tech Full Hybrid de los modelos Captur, Austral, Symbioz y Rafale llevada a cabo por el fabricante de vehículos Renault y la compañía de renting y servicios de movilidad Northgate Renting Flexible.



Por cerca de 18 millones de euros

Ayvens se hace con un millar de vehículos de Tragsa

Ayvens sigue sacando partido de los concursos de flota de Tragsa. Recientemente, la operadora resultante de la integración de ALD Automotive y LeasePlan se ha impuesto en la inmensa mayoría de los 20 lotes en los que se ha dividido el último contrato licitado, correspondientes a las distintas tipologías de vehículos requeridos y su destino en la península, en las islas Canarias o en las islas Baleares. De esta forma, deberá suministrar a la Empresa de Transformación Agraria un total de 992 vehículos, con un valor de 17,8 millones de euros, impuestos incluidos, y un plazo de ejecución de tres años, que podría llegar a cinco.

Los vehículos más demandados por la compañía pública son las furgonetas ligeras de cinco plazas, que acaparan 375 unidades por un importe final de 6,1 millones de euros, y los todoterreno de tipo pick up doble cabina con capota, que suman 289 unidades valoradas en 7,2 millones de euros.

Facilitar a los clientes el renting de vehículos más ecológicos

Drivalia se une a Bankinter para impulsar la movilidad sostenible en las flotas de empresa



Drivalia pone a disposición de los clientes de la entidad financiera su catálogo de coches Eco y Cero emisiones

Drivalia, compañía especialista en alquiler de vehículos perteneciente al Grupo CA AutoBank, y Bankinter han suscrito un acuerdo estratégico mediante el cual buscarán fomentar la movilidad sostenible en el ámbito empresarial facilitando el acceso de las corporaciones al renting de vehículos de cero y bajas emisiones.

Una actividad con la que, además, también buscan dinamizar el rejuvenecimiento del parque automovilístico español, así como acelerar su transición hacia una movilidad más ecológica y eficiente. Bankinter ya venía ofreciendo servicios de renting a través de LeasePlan (ahora Ayvens), por lo que el nuevo acuerdo con Drivalia refuerza su apuesta por este producto.

Ambas entidades ya están colaborando para ofrecer a los clientes de la entidad financiera la posibilidad de acceder a los servicios de movilidad de Drivalia en el mercado español y que permiten contratar operaciones de alquiler a corto, medio y largo plazo en condiciones fijas o flexibles con vehículos sostenibles.

Raquel Hernán, CEO de Drivalia, ha manifestado que "*tenemos el objetivo claro de democratizar el uso del coche eléctrico e híbrido y lograr que este sea asequible para todos, por lo que es básico que nuestras alternativas flexibles y sostenibles lleguen a todos los ámbitos*".

Mercedes confía en LoJack para la recuperación de sus vehículos



Utilizar los datos de los vehículos conectados permite evitar los robos a escala europea, y ese es precisamente el objetivo del acuerdo alcanzado entre Mercedes-Benz Connectivity Services GmbH, filial del grupo Daimler, y la compañía especialista en localización y recuperación de vehículos, LoJack.

La solución de LoJack utiliza los datos suministrados por Mercedes-Benz Connectivity Services para rastrear y recuperar las unidades de la marca que han sido sustraídas. Gracias a la disponibilidad de esos datos, LoJack integra los flujos disponibles de los mismos de manera directa en sus propios portales de Web Intelligence, donde dispone de paneles intuitivos que han sido especialmente diseñados para agregar y mostrar la información esencial necesaria para este tipo de actividad.

LoJack obtiene acceso en tiempo real a los datos que genera el vehículo sustraído, facilitando así su inmediata geolocalización y, con ello, su recuperación.

Amplía su colaboración con Mistral

Stellantis integrará la IA en proyectos destinados a flotas

El Grupo Stellantis ha decidido aprovechar la experiencia de Mistral en el campo de la inteligencia artificial para implementar el uso de esta en muchos sistemas y aplicaciones ya activos en toda la compañía, buscando con ello mejorar el análisis de datos de las flotas, agilizar el desarrollo de sus vehículos y mejorar la interacción con los clientes. Ambas compañías iniciaron su colaboración hace más de un año para llevar a cabo distintos proyectos basados en el uso de la inteligencia artificial (IA) con el objetivo de aplicar las ventajas que esta proporciona de cara a la ingeniería de los vehículos, los análisis de datos de las flotas, las ventas internas de automóviles y sus procesos de fabricación. Stellantis se aprovecha así de la experiencia de Mistral en la configuración de grandes modelos lingüísticos (LLM) y en materia de automatización impulsada por IA para introducir la tecnología de IA en muchos sistemas y aplicaciones presentes en toda la compañía. La última iniciativa llevada a cabo entre ambas ha dado lugar a un nuevo asistente avanzado para el automóvil que permite proporcionar ayuda conversacional en tiempo real a las personas que conducen, del que ya se trabaja en una evolución que permitirá interactuar usando el lenguaje natural.

Responde a las nuevas necesidades de los clientes

Kia amplía su oferta de soluciones de movilidad con el servicio de suscripción de vehículos Flex

Todos los servicios están cubiertos en una única cuota mensual hasta los 24 meses de utilización

En un contexto cambiante para la movilidad, Kia amplía su cartera de soluciones incorporando Kia Flex a su catálogo de productos con el que cubrir las necesidades de un nuevo espectro de público. Se trata de un servicio de suscripción que cubre el espacio que existe entre el uso compartido de vehículos a corto plazo y el alquiler a largo, alejándose por completo de la hasta ahora habitual propiedad de automóviles. Con Kia Flex se refuerza la estrategia global de la compañía para convertirse en un proveedor líder de movilidad sostenible y no sólo en un fabricante de vehículos.

Kia Flex, con el respaldo de la red de concesionarios de la marca, va a ofrecer una manera sencilla de acceder a los vehículos Kia a través de una cuota mensual en la que todos los servicios están cubiertos hasta los 24 meses de utilización. Entre estos servicios se incluye el seguro a todo riesgo, el impuesto de circulación y el mantenimiento. Gracias a este producto, el usuario no tendrá que preocuparse por todo lo que rodea al vehículo en lo que supone una inversión inicial, costes secundarios, depreciación o el valor de reventa.

El proceso de reserva online lleva unos pocos minutos, dando un rápido acceso a los suscriptores a la gama de nuevos modelos Kia, con una atención cada vez mayor a los vehículos electrificados. Todos los coches pueden recogerse en un concesionario de la marca una vez confirmada la reserva. Kia Flex va a convivir con Kia Drive, servicio que proporciona el acceso a alquileres a corto plazo, a partir de un día, también a través de la red de concesionarios Kia en Europa.



La firma coreana volverá a contar con el apoyo de su red de concesionarios para facilitar a los suscriptores el acceso a sus vehículos y todo aquello que necesiten en el periodo de la suscripción

Cerca de 3.000 millones en pérdidas en 2024

Hertz abre una nueva etapa tras deshacerse de 30.000 eléctricos

Como un negocio de importantes activos con un amplio alcance global, tenemos la escala y la experiencia para liderar la industria de nuevo. Los cimientos que construimos en 2024 nos posicionan para ejecutar nuestra transformación en 2025, y confío en nuestra capacidad para ofrecer un valor sostenible a nuestros clientes, empleados y accionistas". Son palabras de Gil West, CEO de Hertz, recogidas en el comunicado en el que la compañía anuncia los resultados económicos de la compañía en el pasado ejercicio, con las que abre la puerta a una nueva etapa en la alquiladora alejada de los ambiciosos sueños electrificados de años anteriores.

Hertz acabó por desprenderse en 2024 de los 30.000 coches eléctricos previstos, cuya pérdida de valor ha arrasado con la cuenta de resultados. La multinacional norteamericana ha comunicado que saldó el último ejercicio arrojando unas pérdidas de 2.862 millones de dólares, consecuencia directa, principalmente, de sus mayores costes. Un 35,2% de carga adicional sobre 2023 al pasar de 9.085 a 12.286 millones de dólares en este apartado contable, dentro del cual destaca el crecimiento del 77% en los costes por depreciación de vehículos y gastos de arrendamiento, hasta 3.611 millones de dólares.

A su vez, la partida de ganancias por la venta de sus vehículos (eléctricos y de combustión), en un mercado de segunda mano estabilizándose ya, la compañía pasó de 16.806 millones de dólares a 12.714 millones el año pasado, es decir, un 24,3% menos por esta vía.

"*Nuestro enfoque en 2024 fue estabilizar el negocio e implementar cambios fundamentales para transformar nuestra empresa*", agrega West.



La alquiladora norteamericana se anota unas pérdidas cercanas a los 3.000 millones de dólares solo dos años después de haber firmado su récord histórico de beneficios

Almudena Zapatero Diaz
Departamento jurídico de Pyramid Consulting

de Ley

Los peajes en España: sanciones y principales peajes de nuestras carreteras



Las autopistas de peaje son vías en las que es necesario pagar para poder transitar por ellas. Dependen de una empresa concesionaria que, con ayuda de esta tarifa, se encarga de mantenerlas e incluso se han encargado previamente de construirlas. Esta red de autopistas de peaje evoluciona constantemente en España.

Actualmente, las vías de gran capacidad de la Red de Carreteras del Estado tienen un total de unos 12.091 kilómetros, distribuidos entre 1.435 kilómetros de autopistas de peaje directo al usuario (700 km de ellos los gestiona la Sociedad Estatal de Infraestructuras del Transporte Terrestres, SEITT, como consecuencia de la resolución de los contratos de concesión por liquidación de las empresas concesionarias), y otros 10.656 kilómetros son autovías y carreteras multicarril (unos 1.000 km las llamadas Autovías de 1ª Generación, que se gestionan de forma indirecta mediante contratos de concesión por el método de peaje en sombra, que abona directamente la administración). A estos 12.091 km se le suman otros 5.200 de vías de gran capacidad de titularidad autonómica, 500 km de ellos de peaje.

Los principales ejes donde se localizan esta autopistas son la AP-7 Autopista del Mediterráneo entre Málaga y Guadiaro; la AP-68, entre Bilbao-Zaragoza; la AP-9 Autopista del Atlántico, en Galicia; la AP-66 y la AP-71, en León; y las radiales de acceso a Madrid (R-2, R-3, R-4, R-5 ,AP-41, M-12 y AP-36), así como la AP-6, AP-51 y AP-61 entre las provincias de Madrid, Segovia y Ávila. León y Málaga son las provincias que más peajes tienen en estos momentos, según los datos del Ministerio de Transportes.

Sanciones por el impago del peaje

La Ley 6/2015 sobre Tráfico, circulación de vehículos a motor y seguridad vial hace referencia a este tipo de vías en su artículo 20.2 indicando: "La circulación por autopistas o autovías sujetas a peaje, tasa o precio público requerirá el pago del correspondiente peaje, tasa o precio público".

Y dentro de las infracciones, el impago del peaje está recogido en el artículo 75 como infracción leve, recayendo la responsabilidad de las mismas al titular o arrendatario del vehículo, salvo en aquellos supuestos en los que el vehículo tuviese designado un conductor habitual o se identifique un conductor responsable del hecho.

Por norma general, los conductores acceden al pago, ya sea a través de una tarjeta de crédito, con dinero en efectivo o a través del telepeaje. No obstante, en caso de abonar, al ser una infracción leve, la multa por no pagar un peaje sería de un importe de 100 euros. Si el conductor abandona el vehículo en el propio peaje la multa asciende hasta los 200 euros.

¿Se pueden recurrir las multas de peaje?

Este tipo de sanciones se pueden recurrir, en primer lugar, por falta de tipificación del hecho denunciado, así como por la falta de pruebas, fundamentales para imponer cualquier sanción de modo que quede acreditada la comisión del hecho que se imputa sin vulnerar la presunción de inocencia.

En el supuesto de que hayamos sido sancionados por esta acción de forma continuada, además, podremos recurrir en base al artículo 63.3 de la Ley 39/2015, que establece claramente que: "No se podrán iniciar nuevos procedimientos de carácter sancionador por hechos o conductas tipificadas como infracciones en cuya comisión el infractor persista de forma continuada, en tanto no haya recaído una primera resolución sancionadora, con carácter ejecutivo".

Lexer

aporta las soluciones adecuadas para resolver los problemas legales en al sector de la automoción y del renting

En el II Simposio Legal Auto promovido por Lexer se trataron diferentes temas legales vinculados al sector de la automoción, como son las prácticas anticompetitivas en la distribución y los procedimientos para la recuperación de vehículos en los dos grandes sectores flotistas de nuestro país, el renting y el rent a car.

Lexer, despacho especialista en servicios legales y recuperación de vehículos e impagados, celebró durante los primeros días de febrero su II Simposio Legal Auto, en el que se trataron a través de dos mesas de debate diferentes asuntos relacionados con aspectos legales vinculados al sector de la automoción. El primero, bajo el título 'La demanda por prácticas anticompetitivas en la distribución', abordó las novedades en los aspectos procesales relevantes en la resolución de pleitos, así como la gestión de distintos asuntos. En ella participaron como ponentes Eduardo Pastor Martínez, magistrado de la sección 9ª de la Audiencia Provincial de Valencia, especializado en asuntos mercantiles; Rebeca Iturmendi, Senior Legal & Compliance de Renault Iberia; y Samuel Tronchoni Ramos, director de Litigación de Lexer.

En este escenario de debate, tanto Pastor como Iturmendi se centraron en la problemática generada en el momento en que entran en juego aspectos como la competencia, dumping de precios, etc, siempre desde el punto de vista de los procedimientos jurídicos. Tanto el magistrado como la representante legal de Renault encontraron muchos puntos en común en sus discursos y exposiciones. Así, coincidieron en apuntar que todos estos problemas se están judicializando demasiado y en que la mediación está pasando a un segundo plano.

La segunda mesa de debate, más enfocada al sector de las flotas, versó sobre los 'Procedimientos óptimos en la recuperación de vehículos de renting y rent a car, tanto por vía penal como por vía civil'. En cuanto a la vía penal, se centró el debate tanto en las apropiaciones indebidas como en el fraude. La civil, por su parte, trató asuntos de deudas por cuotas, daños, exceso de kilometraje, penalizaciones, etc.

Esta mesa, más nutrida que la primera, estaba compuesta por Caridad Álvarez, directora de Renting Auto en Santander España; Eduardo López, Collection Manager de Toyota Financial



UN DEBATE CENTRADO EN LA RECUPERACIÓN DE IMPAGADOS Y VEHÍCULOS EN EL SECTOR DEL RENTING
De izquierda a derecha: Inmaculada García, directora de Comunicación Externa de AER; Caridad Álvarez, directora de Renting Auto Santander España; Eduardo López, Collection Manager de Toyota Financial Services; Begoña Luengo, responsable Legal de Lexer Auto; y Víctor Pardilla, Jefe del Grupo de Tráfico Ilícito de Vehículos de la Policía Nacional.

Lexer, a través de la gestión legal de su equipo especializado en renting, recupera el 86% de los vehículos denunciados en los seis primeros meses de gestión



LOS PROBLEMAS DE LA DISTRIBUCIÓN
En la primera mesa de debate de este simposio participaron Samuel Tronchoni, director de Litigación de Lexer; Rebeca Iturmendi, Senior Legal & Compliance de Renault Iberia; y Eduardo Pastor, magistrado de la Sección 9ª de la Audiencia Provincial de Valencia especializado en asuntos mercantiles.

Service; Víctor Pardilla, jefe del Grupo de Tráfico Ilícito de Vehículos de la Policía Nacional; y Begoña Luengo, responsable Legal de Lexer Auto, contando con la moderación de la directora de Comunicación Externa y Oficina Técnica de la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER), Inmaculada García. Fue ella la encargada de arrancar el debate hablando de la evolución del renting, un producto que ha crecido de manera exponencial entre los autónomos, pero también entre los particulares. García especificó que hace 10 años suponía un 2% del total del parque y que en la actualidad su peso se ha elevado hasta el 14%.

Este es un aspecto clave cuando surgen problemas, y es que en este tiempo, como indicó el representante de las fuerzas del Estado, el número de incidencias se ha multiplicado, siendo el problema el mayor número de vehículos, no el de la tipología de los clientes o que el renting se haya convertido en una puerta de acceso a la delincuencia, lo que causa el incremento del número de incidencias.

El problema del fraude salió también a relucir en el desarrollo del debate de la mano de Víctor Pardilla y de Eduardo López. El representante de la Policía Nacional relató cómo es el paso a paso de la vía penal. Y quiso poner el acento en la prevención, haciendo especial énfasis en lo importante que es, en este sentido, estar bien informado, y es que como se llegó a mencionar durante la charla, en algunas ocasiones el problema deriva de que muchos clientes o no saben o no quieren devolver los coches una vez finaliza el contrato de renting.

> De la mano de Lexer se solucionan dos de cada tres casos impagados en el renting de auto haciendo una gestión preventiva extrajudicial

Comunicación, negociación y colaboración

Los participantes en la mesa reconocieron también lo importante que resulta la comunicación. Más concretamente, quisieron hacer ver la importancia que tiene en estos asuntos la colaboración y la comunicación. En estos aspectos, tanto la comunicación como la negociación, el representante de Lexer puede desplegar todo su potencial de manera importante.

Los ponentes volvieron a mostrarse de acuerdo en que la colaboración público-privada entre cuerpos del Estado y compañías es un aspecto determinante para que los hechos delictivos se puedan solucionar de una manera más eficaz, rápida y efectiva.

Un tema complicado de abordar, en especial por las compañías de renting en este caso, es la flexibilidad. Y es que las empresas del sector automovilístico tienen que hacer auténticos juegos malabares para recuperar aquello que les pertenece, pero sin comprometer la continuidad de sus clientes. En este punto dirigieron sus miradas hacia aspectos más tecnológicos para conseguirlo.

La conversación fue ganando interés y alcanzó su cenit cuando se trató un asunto como el control y la recuperación de daños y penalizaciones. Fue unánime en el debate la importancia que tiene que adquirir la comunicación por parte de las operadoras de renting para hacer saber que en los contratos hay penalizaciones; pero también existen las bonificaciones y, aunque resulte extraño, esto es algo que en muchas ocasiones el cliente no tiene en cuenta. Desconoce que se puede caer en incrementos de cuota si se superan los kilómetros que se han contratado, pero también se pueden conseguir bonificaciones si se queda muy lejos de llegar a ese límite.

Se habló de la problemática que surge cuando un cliente encuentra que se le penaliza por devolver el vehículo con muchos daños físicos, pero también se aclaró que hay diferentes tipos de daños, que no es lo mismo que se devuelva un coche al que le falta una llave que otro que ofrece un aspecto completamente descuidado y dañado.

Europcar analiza el futuro de la movilidad

LAS ALTERNATIVAS A LA PROPIEDAD ACAPARAN MÁS PROTAGONISMO

Un estudio realizado por Europcar Mobility Group y Mobility Institute apunta que la tenencia tradicional de un vehículo está cada vez más en cuestión. Fórmulas como el renting o la suscripción pueden marcar el futuro de la movilidad en nuestro país, donde únicamente el 11% de los conductores encuestados cree que dentro de cinco años tendrá un coche 100% eléctrico.

Alberto José Cánovas

Aprovechando la celebración de Fitur en Madrid, Europcar Mobility Group presentó algunas de las conclusiones obtenidas del "Estudio de la Movilidad del Futuro 2025" realizado por el Mobility Institute e impulsado por el RACC y Deloitte. En este análisis, en el que se ha escrutado a conductores de las cinco ciudades más importantes de nuestro país, se confirma que las alternativas a la propiedad tradicional de un vehículo van ganando peso en el nuevo escenario de la movilidad.

Entre estas opciones, el estudio de Europcar Mobility Group y Mobility Institute destaca la aceptación del renting: un 34,4% de los conductores ha mostrado su preferencia por esta modalidad de arrendamiento, superando al 23,5% que ha mostrado su afinidad por una fórmula como el alquiler tradicional como su vía de acceso al vehículo a corto y medio plazo. Por otra parte, un 19,7% de los encuestados se decantaría por la suscripción, quedando en un 17,2% el grupo que optaría por el carsharing.

CAMBIOS A LA HORA DE DESPLAZARSE
Desde Europcar apuntan que las alternativas de los usuarios para sus desplazamientos son cada vez más numerosas y que en el futuro se impondrán fórmulas que no incluyen la propiedad.



Analizados los conductores por edad, los más jóvenes se acercan más a las opciones de alquiler, renting y coche compartido, las que también son mejor vistas por las rentas más altas. A la pregunta de cuál será la opción que se puede afianzar en un futuro a medio plazo, es el renting, con un apoyo del 45,8%, la modalidad predominante. Como segunda alternativa, pero a mucha distancia del alquiler a largo plazo, se afianza la suscripción, que con un 21,2% de respuestas a su favor supera al carsharing (19,4%) y al alquiler tradicional (13,5%).

Gerardo Bermejo, Chief Financial Officer de Europcar Mobility Group para los mercados español y portugués, encargado de presentar el estudio, aseguró que la suscripción y el coche compartido son «*soluciones alternativas que el público señala para una movilidad urbana en el día a día*". En este sentido, Bermejo añadió que «*la gente ya no busca sólo moverse, también analiza más el cómo lo quiere hacer. Antes había un sentimiento de pertenencia hacia el automóvil que las nuevas generaciones van perdiendo, ya se por la deuda que le rodea en forma de impuestos, mantenimiento, etc. El público más joven busca lo que necesita en el momento en el que lo necesita*», sentenció.

Bermejo estuvo acompañado durante la presentación del estudio por Isabel Martínez, directora general adjunta de Europcar Mobility Group en España y Portugal, quien manifestó que ya ha llegado el momento en el que la gente, poco a poco, pase de la propiedad a otras opciones. «*En nuestra compañía calificamos a la fórmula de la suscripción como el Netflix de la movilidad* —apuntó la directiva— *y ofrece ventajas de flexibilidad que al cliente B2B le pueden resultar más atractivas que un renting a más largo plazo*».

Uno de cada cuatro estudian opciones

Uno de los principales indicadores de este estudio es que de todos los conductores encuestados, el 25,8% sí ha analizado diferentes opciones de movilidad alternativas antes de adquirir un vehículo nuevo.



Este estudio revela que el renting puede ser una de las opciones de movilidad preferidas por los usuarios a medio plazo

Comparando costes, el 45,7% de ellos sí consideró que compensaba cualquier otra opción a la compra, mientras que el 27,9% no lo tenía claro y un 26,4% sí había llegado a la conclusión de que, económicamente, le reportaba beneficios el disponer de un coche en propiedad.

Poniendo el foco en la fórmula de la suscripción, en si estarían dispuestos a cambiar la propiedad del coche por esta fórmula flexible, se ha percibido entre los conductores un especial interés. El 6% se lo plantea en un futuro a corto plazo mientras que el 41% lo valora de una manera positiva a medio plazo. En cambio, hay un 39% que no cree que opten por la suscripción, mientras que el 13% responde de manera negativa de forma tajante.

¿Cómo serán los coches del futuro?

Ante la cuestión de cómo cree que será el vehículo que tendrá dentro de cinco años, más de un 55% de los encuestados estima que será un híbrido. De ellos, un 41,1% contempla que se tratará de un híbrido autorrecargable o de hibridación ligera, mientras que el 15,6% se visualiza al volante de un híbrido enchufable. Un tercio de los conductores, un 32,4%, considera que su apuesta sería la combustión tradicional, diésel o gasolina, y llama la atención que, ya en 2030, únicamente el 10,9% contempla que su vehículo será uno 100% eléctrico.

En este sentido, Gerardo Bermejo subrayó que Europcar Mobility Group puede ofrecer diversas opciones y convertirse en banco de pruebas para aquellos clientes que tengan reticencias a la hora de dar el salto a la electrificación. Para ellos, por ejemplo, pone a su disposición los alrededor de 2.000 vehículos de propulsión puramente eléctrica con los que cuenta su flota en estos momentos.

Isabel Martínez confirmó que Europcar está realizando un gran esfuerzo en este sentido y que parte de la estrategia de la compañía para que sus vehículos de alquiler eléctricos vayan ganando protagonismo es ofrecerlos a un precio más económico que su alternativa de combustión. «*Depende del momento del año y del lugar en el que se realice el alquiler, pero puede llegar a ser entre un 10% y un 20% más económico*», concretó la directora general adjunta. El 70% de las operaciones de alquiler de vehículos eléctricos de Europcar las acapara el cliente vacacional y el 30% restante llega desde el cliente B2B.

El estudio presentado por Europcar indica que el renting y la suscripción van a ganar peso, pero a un ritmo mucho más bajo de lo que se van a implantar los vehículos de cero emisiones

DACHSER

APUESTA POR LA ELECTRIFICACIÓN EN ENTREGAS DE ÚLTIMA MILLA

El operador logístico con sede en la localidad madrileña de Coslada incorpora cinco unidades eléctricas de JAC Motors Iberia, con 230 kilómetros de autonomía, para reforzar sus entregas sin emisiones en la zona central y norte de Madrid.

A.J.C.



De izquierda a derecha: Sonia Murillo, concejala de Transición Ecológica, Movilidad y Transporte en el Ayuntamiento de Coslada; Celestino Silva, Managing Director Dachser European Logistics Iberia; Luis Miguel Torres, director general de Transportes y Movilidad de la Comunidad de Madrid; y Marc Oliva, consejero delegado de JAC Motors Iberia.



A mediados de 2022 llegó el primer camión 100% eléctrico de Dachser Iberia para la distribución urbana. Ahora se presentan de forma oficial cinco nuevas unidades para el reparto de última milla en la zona norte y central de Madrid, con lo que ya son cerca de diez las unidades de cero emisiones que trabajan en esta zona.

Estos cinco nuevos vehículos son del fabricante JAC Motors y ofrecen una autonomía real de 230 kilómetros, con lo que se pueden realizar entregan y recogidas diarias desde los almacenes centrales de Dachser en la localidad de Coslada hasta las zonas de reparto de la capital ubicadas en las localizaciones más céntricas, contribuyendo de manera decisiva a mejorar la calidad del aire y a reducir la contaminación acústica de la ciudad.

Este camión 100% eléctrico, además de un rango de utilización suficiente para el habitual uso diario, brinda una carga útil de tres toneladas y capacidad para almacenar hasta 10 europalets, con lo que consigue cubrir las necesidades de movilidad para una jornada normal de reparto en las zonas de tráfico restringido de Madrid, como también las de capacidad de carga para el transporte de mercancías.

Para poder tener siempre los vehículos en orden de marcha, Dachser ha instalado estaciones de carga en sus instalaciones de Madrid, donde estos cinco nuevos camiones eléctricos iJAC podrán recarga por completo sus baterías en sólo cuatro horas, lo que les va a permitir realizar su "jornada laboral" sin ningún problema de autonomía.

Determinado plan de descarbonización de Dachser

En un evento con clientes y representantes políticos de la Comunidad de Madrid y del Ayuntamiento de Coslada, Celestino Silva, Managing Director Dachser European Logistics Iberia, destacó el trabajo que se está haciendo desde la compañía para conseguir una movilidad más sostenible a

ENTREGAS SIN EMISIONES EN 21 CIUDADES

La compañía logística ha confirmado que ya es capaz de realizar entregas de última milla sin generar emisiones en 21 ciudades de toda Europa.



través de su proyecto *Dachser Emission Free Delivery*, que arrancó en 2018 en Alemania, incitando a sumar vehículos de cero emisiones a su flota.

Silva aprovechó el encuentro para confirmar que Dachser ya es capaz de realizar entregas libres de emisiones en 21 ciudades, entre ellas Madrid y Barcelona. En este sentido, el Managing Director de Dachser Iberia confirmó que la compañía, en toda su flota europea, dispone de 90 vehículos de cero emisiones para corta y larga distancia.

El directivo quiso destacar además cómo a lo largo del pasado año Dachser adoptó su primer vehículo alimentado por hidrógeno, una unidad que alcanza una autonomía de unos 400 kilómetros, y cómo ha potenciado las entregas de cero emisiones en ciudades como San Sebastián, donde inició un proyecto piloto en 2019 con bicicletas eléctricas que a lo largo de 2024 ha incrementado el número de unidades de este tipo.

Celestino Silva, Managing Director de Dachser Iberia:
"En ciudades como Madrid y Barcelona ya tenemos eléctricos. La flota europea de vehículos sin emisiones asciende a 90 unidades"

Para cerrar el repaso del compromiso de Dachser con la sostenibilidad y la descarbonización, Celestino Silva aseguró también que ya desde 2024 la mitad de la flota de vehículos de empresa son de cero emisiones.

JAC Motors Iberia, un joven aliado para las empresas

En representación de JAC Motors participó en este evento su consejero delegado, Marc Oliva, que indicó que a estas cinco unidades de su iJAC que ya están operativas en Madrid se van a sumar en breve dos más en la ciudad de Barcelona «*y seguro que no tardarán en llegar muchas más*», avanzó.

El consejero delegado aseguró que se podrá alcanzar un ahorro de hasta 100 toneladas de CO2 sólo con estos siete camiones. En este sentido, Oliva destacó la labor que está realizando Dachser para descarbonizar las ciudades, e instó a las instituciones políticas, así como a las grandes y medianas empresas, a que reforzaran su compromiso para reducir su huella medioambiental.

Respecto al ejercicio 2024, Oliva aseguró que ha sido un año «*bueno*» para JAC Motors Iberia y que este camión, el iJAC, ha sido el más vendido en España «*alcanzando una cuota de mercado de un 21%, aunque hay que destacar que es un mercado todavía muy pequeño*».

OBJETIVO: **34100000**

A LA CAZA DE LA FLOTA PÚBLICA



Tal vez no supongan las operaciones más rentables por la preponderancia del factor precio en las licitaciones, ni tampoco las más sencillas de afrontar por la exigencia del estricto cumplimiento de los pliegos, pero la provisión de vehículos para las Administraciones públicas, ya sea mediante arrendamiento o adquisición, es un negocio cada vez más apetecible tanto para los operadores de renting como para los propios fabricantes automovilísticos.

C. Fernández

Según la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER), la flota de los organismos públicos podría representar en torno a un 5%-6% del parque vivo de renting en nuestro país.



Los fabricantes automovilísticos y las empresas de renting ajustan sus miras sobre este número: 34100000. Se trata del código CPV (Vocabulario Común de Contratación Pública, por sus siglas en inglés) bajo el que se engloban todas las licitaciones de Administraciones y empresas públicas que tienen como objeto del contrato el suministro de Vehículos de Motor, bien mediante la adquisición directa o bien a través de fórmulas de arrendamiento como el renting. Por lo que concierne a esta última, el peso de lo público todavía es modesto. No hay cifras demasiado concretas al respecto, pero desde la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER) confirman a esta publicación que en el parque rodante el volumen de vehículos de las Administraciones en España puede ser de un 5%-6% de la flota viva. Es decir, si hay unos 950.000 automóviles bajo régimen de renting circulando actualmente por nuestras carreteras, algo menos de 50.000 pertenecerían a los distintos organismos públicos.

No obstante, el renting le está ganando terreno a la compra en los concursos de flota pública, conformando en algunos casos golosas y suculentas oportunidades para las grandes operadoras. Sin echar la vista demasiado atrás, el Grupo Tragsa, dependiente de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), adjudicaba a LeasePlan (ahora integrada en Ayvens) un contrato de arrendamiento de 5.600 vehículos sin conductor por un importe final de 70 millones de euros, impuestos incluidos; o la licitación de 1.218 turismos lanzada por la Dirección General de la Policía también bajo un contrato de suministro en régimen de arrendamiento (renting), con un valor estimado de 36,5 millones de euros.

> Aunque la Administración apuesta por el renting, todavía está por detrás de la empresa en esas opciones más flexibles que acortan la duración de los contratos



RENTING: UN NEGOCIO DE 400 MILLONES... Y SUBIENDO

Este interés observado en los últimos años por los servicios de renting por parte de los organismos públicos se concreta en cifras esclarecedoras y contundentes: si en el año 2020 las licitaciones de esta modalidad de financiación que salieron publicadas en la plataforma de contratación tenían un presupuesto de 90 millones de euros, en este pasado 2024 han rozado los 400 millones. Lo que evidencia, según Gabriel Cantero, director de Administraciones Públicas de Arval, que «*el renting se ha convertido en una solución de movilidad para las Administraciones porque les ayuda a disponer de un servicio todo incluido que facilita mucho la gestión de sus flotas*».

La transición hacia el renting es un hecho, pero todavía está por detrás de la empresa privada en cuanto a esa apuesta por opciones más flexibles que acorten la duración de los contratos. «*La flexibilidad que se*

Los licitadores echan en falta una mayor cercanía con el cliente para poder preparar conjuntamente la respuesta a sus necesidades de movilidad; en definitiva, se trata de adaptarse a una manera de comercialización distinta de la habitual

está viendo en las empresas aquí no la hemos notado», apunta Cantero, que especifica que las licitaciones públicas siguen apostando, por lo general, por los plazos habituales de cuatro o cinco años del renting tradicional. En el caso de Arval, su participación se limita exclusivamente a aquellos concursos de arrendamiento sin opción de compra ya que la exigencia de un valor de compra final podría verse como un leasing encubierto. No obstante, en algunas ocasiones sí que se les reclama su ayuda para dar salida a esos coches que el organismo quiere renovar, siendo el achatarramiento la solución habitual y en menor medida la recompra de ese parque móvil que tienen en propiedad; vehículos con más de 10 años «*que no son para un mercado de VO al que estamos acostumbrados*», apunta el director de Administraciones Públicas de la operadora.

Reconociendo que la rentabilidad de estas operaciones es algo menor respecto a la que podría reportar una entrega de flota a cualquier otra empresa, Gabriel Cantero sitúa a los organismos públicos en el mismo nivel de importancia que el resto de clientes: «*La apuesta de Arval por las Administraciones públicas es total, queremos convertirnos en un referente de soluciones de movilidad como ya lo somos para las empresas privadas*».

Evidentemente, ello exige adaptarse a un tipo de relación diferente a la que están acostumbrados. «*Sobre todo en los términos de la propia negociación*», explica, ya que una vez que se ha lanzado el tender toda interacción con ellos debe realizarse a través de la propia plataforma de contratación. Así las cosas, desde el área comercial se echa en falta, reconoce Cantero, una mayor cercanía con el cliente para poder preparar conjuntamente la respuesta a las necesidades de movilidad que tenga el organismo.

La cuestión, al final, es adaptarse a una manera de comercialización totalmente distinta a la habitual con la empresa privada, ciñéndose a las indicaciones y exigencias que marque un pliego; pero además, indica el representante de Arval, «*tratando de aportar valor añadido a lo largo del contrato para que el día de mañana pueda ser una diferencia más allá de la cuestión del precio*». Diferente, pero tal vez no mejor ni peor porque tiene sus pros y sus contras. Entre los primeros destaca Cantero la especialización que se les exige a la hora de preparar una oferta en cuestiones normativas, de estricto cumplimiento de los plazos, de los contenidos, de la correcta interpretación de los pliegos, etc. A diferencia de los concursos de adquisición,



Los organismos públicos que contratan el renting de los vehículos de su flota le otorgan una especial importancia a aspectos como la entrega y recogida de las unidades o el vehículo de sustitución sin identificar en el caso de los cuerpos de seguridad.



los de renting no tienen el fondo común de los acuerdos marcos del Estado sobre los que versan buena parte de aquellas licitaciones, si bien «*las necesidades y las exigencias que nos trasladan las distintas Administraciones son muy parecidas; vista una licitación, vista la mayoría*», sentencia.

Reconoce el directivo que el nivel de exigencia de los organismos públicos en cuanto a los vehículos de su flota es muy parecido al de las empresas de ámbito privado, aunque sí que pueden plantear algunas cuestiones más específicas entre sus necesidades: «*Le dan una especial relevancia a algunos servicios, como el de entrega y recogida para que el funcionario no se desplace, o también al vehículo de sustitución sin identificar en el caso de los cuerpos de seguridad*», señala. Otras prioridades pasarían por reducir el tiempo de inmovilizado de sus vehículos, porque al final hay que atender unos servicios públicos, así como la búsqueda de términos de calidad de servicio y agilidad ante las incidencias que puedan darse en el transcurso del contrato.

Otro aspecto que cobra una especial relevancia en las contrataciones públicas son las transformaciones, dado el volumen de este tipo de vehículos digamos "especiales" (poli-



Muchos de los vehículos de las Administraciones públicas requieren de una serie de transformaciones o kits específicos, lo que supone otro reto para las empresas licitadoras

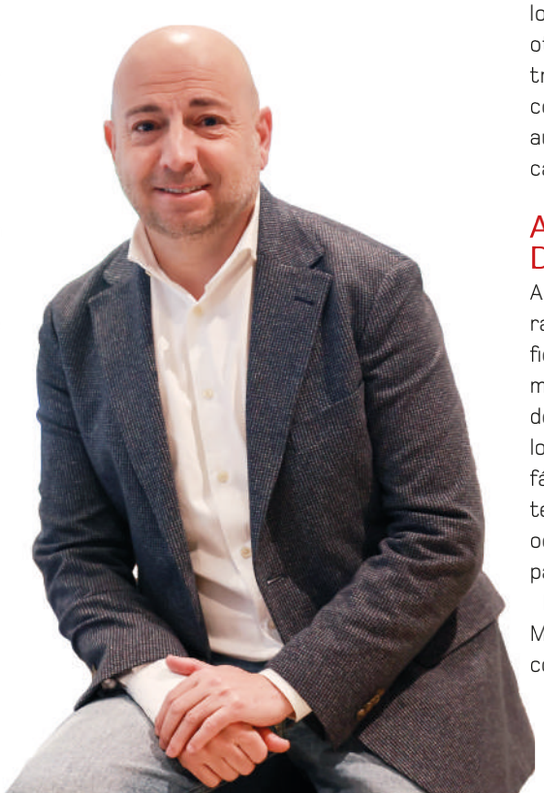
ciales, sanitarios…) que requieren de adaptaciones específicas. También supone un reto para la operadora de renting ya que «*exige gestionar correctamente los tiempos entre nosotros, el fabricante y el transformador con el fin de cumplir con los plazos estipulados en la licitación*», dice Cantero.

Pero no cabe duda de que el mayor condicionante reside en el precio, en ocasiones muy por debajo de lo que el mercado puede ofrecer y principal responsable de las licitaciones que quedan desiertas. Como apuntábamos antes, de entrada ya determina que la rentabilidad de estas operaciones para la compañía de renting sea algo inferior. «*Van más a precio y en ciertas ocasiones nos cuesta aportar la parte más cualitativa*», subraya el directivo de Arval, que cifra en un 90% la valoración habitual de la parte económica del pliego, dejando en apenas un 10% la valoración de esa parte cualitativa.

Los criterios de sostenibilidad, por tanto, todavía no tienen la suficiente fuerza para determinar de qué lado cae la balanza en una licitación pública de vehículos bajo la modalidad de renting, aunque Gabriel Cantero muestra su sorpresa ante las operaciones con unidades eléctricas que están realizando

Gabriel Cantero (Arval):

"En Arval, el 50% de los pedidos realizados el año pasado por las Administraciones públicas fueron de vehículos 100% eléctricos". Desde pequeños ayuntamientos hasta grandes organismos están exigiendo en sus pliegos que un porcentaje elevado sean unidades electrificadas, asegura.



las Administraciones. «*En Arval, el 50% de los pedidos realizados el año pasado por las Administraciones públicas fueron de vehículos 100% eléctricos*». Un dato, sin duda, que cambiará también la percepción de muchos de nuestros lectores. Desde pequeños ayuntamientos hasta grandes organismos públicos están exigiendo en un sus pliegos que un porcentaje elevado sean unidades electrificadas, híbridos enchufables o de propulsión puramente eléctrica.

El ejemplo más paradigmático de esta tendencia hacia la electrificación de la flota pública vía renting lo tenemos en el reciente e histórico acuerdo marco de la Federación Española de Municipios y Provincias para que las entidades locales asociadas y/o sus entes vinculados o dependientes puedan acceder a vehículos eléctricos puros mediante arrendamiento operativo con mantenimiento integral y seguro a todo riesgo. Un contrato, como decíamos, histórico tanto por el volumen de vehículos ofertados, hasta 5.500 distribuidos entre turismos de los segmentos B y C y furgonetas de tamaño pequeño y mediano, como por el valor estimado de los mismos, superior a los 112 millones de euros.

También nos resulta interesante para apreciar cómo a pesar de las intenciones de sostenibilidad de la Federación, el factor precio sigue siendo predominante. En este caso concreto, la cuota mensual de renting puede tener un peso de hasta 25 puntos, a los que habría que sumar, en clave económica, otros 10 de máximo por el precio del kilómetro de exceso y de defecto. Frente a estas consideraciones, el consumo eléctrico o la autonomía no llegan más allá de los 10 puntos cada uno.

ADQUISICIÓN: AL DICTADO DEL ACUERDO MARCO

A diferencia de lo que sucede con las operadoras, que deben ajustarse a los pliegos específicos que confeccionan los distintos organismos públicos para cada una de sus licitaciones de vehículos mediante la modalidad de renting, los fabricantes, a priori, parecen tenerlo más fácil, o cuando menos más claro y definido, al tener que supeditarse en la mayoría de las ocasiones a un marco general de referencia para la confección de sus propuestas.

Nos referimos a los acuerdos marco del Ministerio de Hacienda que establecen las condiciones para la adquisición (compra) de



La vigencia de hasta cuatro años de los acuerdos marco del Estado puede provocar que las puertas de las licitaciones se cierren para los nuevos modelos

vehículos, uno para el segmento de turismos y otro para el de comerciales ligeros por debajo de 3.500 kg. Son de obligado cumplimiento para las Administraciones públicas de ámbito nacional y se pueden adherir voluntariamente a ellos las comunidades autónomas —muchas lo hacen— y las empresas públicas. «*Es una fórmula cómoda para ellas porque les permite comprar de una manera sencilla y estructura sin tener que crear pliegos ni licitaciones*», argumenta Beatriz Reyes, responsable de Organismos Oficiales de Nissan España. «*Porque lo peor que le puede pasar a una Administración pública es que saque una licitación y quede desierta* —añade—, *eso significa que no lo ha hecho bien*».

Pero no por ello pensemos que los acuerdos marco del Estado para la compra de vehículos son la panacea. Al margen de que en los pliegos quede todo totalmente encorsetado, sin un mínimo margen que permita a las marcas sugerir ciertas modificaciones para ajustar su propuesta que sí que serían más viables en los concursos promovidos por las Administraciones locales, que pueden hacer sus propias licitaciones ad hoc, con un pliego hecho más a medida de lo que realmente necesitan, Reyes apunta otras consideraciones.

Una de ellas es su vigencia de hasta cuatro años —dos años inicialmente más otros dos prorrogables—, lo que obliga a los fabricantes a trabajar con unas herramientas concretas durante un período considerable de tiempo, proyectando a futuro factores como los precios, la posible inflación, incrementos de costes, etc, que complican la labor de presentación de ofertas. Otra dificultad añadida es la imposibilidad de introducir nuevos vehículos durante su vigencia, por lo que la coincidencia de un cambio o renovación de gama con la formalización del acuerdo marco puede suponer «*que te pases cuatro años sin poder vender ciertos coches*», apuntilla la ejecutiva de Nissan.

Por encima de estas cuestiones, Beatriz Reyes destaca un punto «*bastante ineficiente*» de los acuerdos marcos. Y es que de su relación con los organismos públicos extrae que en ocasiones encuentran serios problemas a la hora de confeccionar los criterios a ponderar para conseguir que resulte vencedor el coche que realmente necesitan. «*Los lotes que componen los diferentes acuerdos son muy genéricos, por lo que te puedes encontrar que gana la licitación un coche que no les sirve, pero como el precio es ta importante...*» Y he aquí que sale a relucir de nuevo el quid de la cuestión de los concursos públicos. Como criterio de adjudicación, el precio tiene que figurar siempre en los procesos de compra sometidos al acuerdo marco; y ponderar un mínimo del 30% con la posibilidad de alcanzar la cota máxima del 100%, como se puede dar en ciertas licitaciones en la que no se demanda más allá que un vehículo para desplazarse, simple y llanamente.

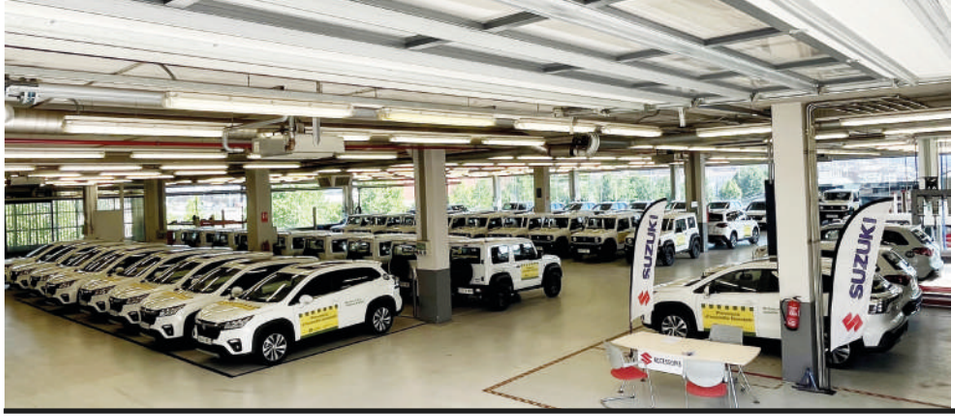
Pero este concepto económico no se entiende de la misma manera en la Administración pública que en una empresa privada. Estas pueden buscar un ahorro accediendo a ofertas más competitivas por vehículos de similares características , «*pero la obligación de un organismo público es gastar el presupuesto que se le asigna y lo que pretende es comprar el mayor número posible de coches con el dinero disponible*», relata Reyes. Valga como ejemplo una de las últimas grandes licitaciones de compra, la lanzada por Correos para hacerse con 2.854 vehículos en propiedad, en la que el criterio económico recibía una ponderación del 70% en la adjudicación frente al 30% del criterio técnico.

Por el contrario, los criterios vinculados a la sostenibilidad, que tanto se esgrimen desde las Administraciones de cara a la movilidad de la ciudadanía y las empresas, apenas se están explotando en los concursos públicos de compra de vehículos, si bien es cierto que parece que empiezan a ser cada vez más habituales

Beatriz Reyes (Nissan):

"A muchos organismos públicos les encantaría comprar vehículos eléctricos, pero se acaban chocando contra los mismos condicionantes que un cliente particular: autonomía e infraestructuras de recarga", a lo que añade el precio más elevado de estas unidades respecto a las opciones de combustión





Ofertas ganadoras a base de precio

El factor económico es fundamental para los organismos y las empresas públicas, que buscan hacerse con el mayor número posible de vehículos con el presupuesto que tienen asignado. De ahí que en los pliegos el precio alcance un valor preponderante en la decisión final, muy por encima de otros criterios como pueden ser los relacionados con la sostenibilidad.

con el fin de mostrar un mayor compromiso con el medioambiente, tal y como reconoce la responsable de Organismos Oficiales de Nissan. No obstante, el peso otorgado a cuestiones como las emisiones o el consumo suele ser muy reducido, no más de un 5% o un 10%. «*Creo que esto sucede porque al final intentan conseguir el coche que más se adecúa a sus necesidades y a la función para la que va destinado*», por lo que estos criterios verdes quedarían en un muy segundo plano. Porque el hecho de que un vehículo contamine más o menos no repercute nada en su funcionalidad, y el consumo sí podría llegar a ser importante pero por el ahorro que supone en términos, de nuevo, económicos.

Por lo tanto, no parece que los vehículos eléctricos tengan, a priori, muchas oportunidades de engrosar las flotas de los entes y empresas públicas en las licitaciones de compra, partiendo, además, de su precio más elevado respecto a las alternativas existentes de combustión tradicional. Y aun así, señala Beatriz Reyes, «*a muchos organismos les encantaría comprar eléctricos, pero se acaban chocando contra los mismos condicionantes que cualquier conductor particular: autonomía e infraestructuras de recarga*». Ello provoca, indica la representante del fabricante oriental, que sea complicado que salgan grandes flotas de vehículos turismos eléctricos, y las licitaciones que han salido es porque tienen el respaldo de dotaciones de fondos específicos para ello. «*Cosa que es importante porque creo que la apuesta por el eléctrico tiene que venir también por parte de los gobiernos*», apostilla.

El impulso a los cero emisiones está llegando más por parte de los ayuntamientos, que sí que están comprando modelos de estas características como vehículos de servicio o de transporte, ámbitos en los que, corrobora Beatriz Reyes, sí que pueden dar un buen servicio. Destaca también la apuesta del Ayuntamiento de Madrid por esta tecnología y en general de las grandes ciudades, y en menor medida la de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, aduanas etc, que siguen mostrándose más reticentes. «*Aunque nosotros vendimos la mayor flota hasta ahora de vehículos eléctricos a la Guardia Civil, de Nissan Leaf* —recuerda Reyes— *que aún siguen en funcionamiento*». En el caso de la Benemérita sus primeros pasos hacia una transición energética parecen indiscutibles, toda vez que desde el mes de octubre ha sumado a su parque 84 unidades del Cupra Born y otras 90 del Skoda Enyaq, dos modelos de propulsión cien por cien eléctrica.

A diferencia de las licitaciones de renting, en la de compra la relación entre el organismo y el vendedor se acaba con la entrega de las unidades estipuladas, ni siquiera suele darse un retorno de esos vehículos para que sea la marca la que los ponga nuevamente en el mercado una vez se han dado por amortizados.

Porque al igual que la mayoría de propietarios particulares, las Administraciones —afirma la ejecutiva de Nissan— no tienen prisa por renovar sus flotas y también apuran al máximo el período en activo de esos coches y furgonetas que ponen a disposición de sus empleados y mandos.

El acuerdo marco al que nos venimos refiriendo permite que si una entidad se va a desflotar para reponer sus vehículos, en la licitación se incluya la obligación de recoger las unidades a sustituir para proceder a su achatarramiento. Esto suele ser lo habitual, aunque apunta Reyes que incentivadas, tal vez, por la pretensión de alargar un poco más el ciclo de vida útil del coche, están apreciando últimamente una tendencia a incluir algunas unidades —que aún conserven cierto valor— como parte del pago. Aunque tampoco es algo que estén demandando los fabricantes, al contrario. «*A veces es un poco engorroso porque las marcas no nos dedicamos a comercializar vehículos recomprados tan antiguos, nosotros no vendemos ese tipo de producto*», comenta Beatriz Reyes, que añade que lo normal es acabar achatarrando igualmente esos coches.



En algunos concursos públicos ya se está incluyendo entre las cláusulas la retirada de los vehículos que son objeto de renovación. Lo normal es que sean unidades antiguas, de más diez años, que no se corresponden con el producto que las operadoras de renting y las marcas automovilísticas puedan recomercializar en el mercado de ocasión, por lo que su destino habitual es el achatarramiento.

Con todas sus singularidades, el cliente de perfil público «*es bastante agradecido y colaborador*», en opinión de Reyes, quien se muestra sorprendida «*de lo fácil que es trabajar con ellos, de lo que tratan de agilizarte y facilitarte las cosas*», contrariamente a la imagen que se tiene de los funcionarios y por mucho que en este caso las relaciones personales y las negociaciones no tengan ningún tipo de influencia a la hora de conseguir que nuestra oferta acaba resultando ganadora. «*Es un mundo complejo, pero a la vez estimulante y divertido. Es una venta que produce mucha satisfacción por el componente de ganar, estamos en un concurso permanente*», concluye la representante de la marca nipona.

MADRID EXPLOTA LA COMPETENCIA FISCAL

LOS MUNICIPIOS DE ESPAÑA MÁS DESEADOS POR LOS GESTORES DE FLOTAS

Es un secreto a voces que hay municipios especializados en la atracción de las grandes flotas para quedarse con el impuesto de circulación. Madrid es la gran ganadora de esta batalla fiscal, seguida de Barcelona, aunque en 8 de las 10 provincias donde se matriculan más coches cuentan con uno de estos pueblos con bajas tasas fiscales que obtienen éxito en su estrategia tributaria. Aquí están todos los pueblos que compiten en esta batalla y los 25 ganadores. Uno de ellos, de menos de 2.000 habitantes, tiene la cuarta mayor flota de toda la provincia de Madrid (185.417 vehículos).

Enrique San Juan

Vayan algunos datos que pueden causar sorpresa para algunos lectores. Cada habitante —incluyendo bebés de pecho— del pueblo madrileño de Rozas de Puerto Real sale a 106 coches, pues con datos de la Dirección General de Tráfico (DGT) en 2023 había domiciliados en el municipio 61.212 vehículos para los 578 habitantes empadronados ese mismo año. No es el único pueblo. En Colmenar del Arroyo, también en Madrid, con 1.950 habitantes hay registrados 185.417 vehículos y se convierte en el cuarto municipio de la provincia con mayor flota y un ratio de 95 vehículos por habitante, el segundo mayor de España. Móstoles, que con 211.265 empadronados es la segunda ciudad más poblada de la provincia, cuenta con una flota de 123.250 vehículos, 60.000 menos que Colmenar del Arroyo. Según el número de vehículos domiciliados por habitante, los dos puestos siguientes los ocupan también municipios madrileños: La Hiruela, 66, y Patones, 62. En quinta posición entra ya un municipio de Barcelona, Rajadell, con 47 unidades registradas por habitante. De las diez provincias con mayor número de unidades matriculadas, en la mayoría hay uno o varios municipios que atraen con su política fiscal la domiciliación de los vehículos de flota. En Madrid, al menos 55 compiten por los favores de las empresas de renting, alquiler y grandes corporaciones, de los que 13 tienen gran éxito, pues tienen un ratio de más de tres vehículos por habitante; y siete de ellos con más de 20 vehículos por empadronado. En Barcelona hay 13 municipios con sus impuestos en su tasa más baja y tres de ellos superan el ratio de tres vehículos por habitante, en dos más de 40 vehículos. En Málaga son 26 los municipios con el IVTM barato, de los que tres superan el ratio de tres vehículos por residente, uno de ellos con más de 20; en Alicante, otros 26 y también tres superan los tres vehículos per cápita, aunque con un

PARAÍSOS FISCALES EN ESPAÑA
En las diez principales provincias españolas hay algún municipio que atrae la domicilicación de los vehículos de flotas por sus condiciones fiscales.



De los 25 municipios españoles con una mayor atracción para domiciliar los vehículos de flotas, 13 de ellos son de Madrid y tres de Barcelona



Los ayuntamientos de Madrid y de Barcelona se quejan de la competencia desleal de ciertos consistorios que está mermando su recaudación por el impuesto de matriculación

máximo de 6,9 vehículos por habitante y, finalmente, Valencia también tiene en liza 26 municipios, aunque solo dos superan el ratio de tres vehículos por habitante, el más alto con 11,5. En Las Palmas compiten nueve, pero solo uno supera el ratio de tres vehículos, en concreto, con un ratio de 20; en Baleares compiten dos municipios, con uno que pasa de tres vehículos, más de 20 para ser exactos, y en Murcia hay otros dos pueblos con el impuesto al mínimo con uno favorito que eleva el ratio a 15 vehículos por empadronado. Las provincias de Sevilla y Cádiz, a pesar de su alto volumen de flota, están fuera de la riña fiscal, pues el primero tiene tres pueblos con tasas bajas y Cádiz solo uno, en ambos casos con poco o nulo éxito de atracción.

Imposición al automóvil

El sector del automóvil, como cualquier otra industria, aporta impuestos para financiar las distintas administraciones. Anfac, la patronal de los fabricantes de automóviles, cifra en 39.515 los millones de euros que el motor abonó en impuestos en el ejercicio 2023, la mayoría generados por el IVA (20.361 millones por la compra de combustible y de vehículos nuevos y usados) y el impuesto especial de hidrocarburos (13.571 millones de euros). Los dos tributos propios del sector sumaron ese año 3.720 millones. De ellos, el impuesto de matriculación aportó a las comunidades autónomas 724 millones y el gravamen a la tenencia —el Impuesto sobre el Valor de los Vehículos de Tracción Mecánica (IVTM) o impuesto de circulación— generó al conjunto de los ayuntamientos españoles casi 3.000 millones de euros en ese año.

Eso explica que los gestores de grandes flotas busquen la fórmula de abaratar esta partida, especialmente en la tributación de las dos figuras ligadas a la posesión del vehículo. El impuesto de matriculación es inalterable, pues se paga lo mismo en las 15 comunidades autónomas del régimen común. Así, el único margen de ahorro es optar por unidades menos contaminantes, pues aquellos vehículos que emiten menos de 120 g/km de CO2 están exentos. El resto abona entre un mínimo del 4,75% y un máximo del 14,75% en función del CO2 homologado. Pero aunque se paga igual en Madrid que en Cataluña, dónde se compra conlleva un considerable ahorro en el segundo impuesto, el IVTM. Se puede llegar a reducir a más de la mitad. No obstante, la DGT insiste en la posibilidad de cambiar el domicilio fiscal del vehículo en cualquier momento, con el certificado de empadronamiento del titular, sea persona física o jurídica.

Cada vehículo paga en función de su modalidad, sin distinción del poder adquisitivo

Alicante, flota municipios tasa más baja

Ayuntamiento	Vehículos	Pobl.	Veh/hab
Alicante	226.412	349.282	0,6
Benidoleig	**8.459**	**1.218**	**6,9**
Fageca	**355**	**101**	**3,5**
Relleu	**3.812**	**1.248**	**3,1**
Famorca	74	45	1,6
Orxeta	1.058	840	1,3
Finestrat	10.860	8.836	1,2
Confrides	358	297	1,2
Llíber	1.077	946	1,1
Tollos	45	40	1,1
Tormos	374	339	1,1
Gaianes	610	555	1,1
Ràfol d'Almúnia (El)	782	721	1,1
Alcosser	277	259	1,1
Benitachell/ Po. Nou de Benitat.	5.153	4.858	1,1
Cañada	1.282	1.210	1,1
Benimarfull	440	422	1,0
Benimeli	472	455	1,0
Alfafara	434	419	1,0
Sella	625	607	1,0
Vall d'Ebo (la)	233	230	1,0
Quatretondeta	134	136	1,0
Vall d'Alcalà (la)	170	174	1,0
Castell de Castells	417	445	0,9
Vall de Laguar (la)	814	873	0,9
Beniardá	229	252	0,9
Sagra	382	442	0,9
Total provincia	**1.478.616**	**1.881.762**	**0,8**

Baleares, flota municipios tasa más baja

Ayuntamiento	Vehículos	Pobl.	Veh/hab
Palma de Mallorca	347.031	423.350	0,8
Escorca	4.628	194	23,9
Ariany	16.72	963	1,7
Total provincia	**1.103.193**	**1.243.047**	**0,9**

Barcelona, flota municipios tasa más baja

Ayuntamiento	Vehículos	Pobl.	Veh/hab
Barcelona	886.095	1.702.547	0,5
Rajadell	**28.432**	**594**	**47,9**
Aguilar de Segarra	**13.045**	**291**	**44,8**
Cabanyes (les)	**6.182**	**1.012**	**6,1**
Espunyola	413	262	1,6
Rubió	357	237	1,5
Pujalt	326	210	1,6
Sant Pere Sallaviniera	252	158	1,6
Sagàs	227	153	1,5
Montclar	167	132	1,3
Capolat	160	92	1,7
Quar (la)	86	42	2,0
Figolls	65	41	1,6
Glisclareny	42	30	1,4
Total provincia	**3.699.208**	**5.899.063**	**0,6**

Cádiz, flota municipios tasa más baja

Ayuntamiento	Vehículos	Pobl.	Veh/hab
Cádiz	62.567	111.811	0,6
San Roque	28.601	33.646	0,9
Algar	1.544	1.444	1,1
Total provincia	**857.180**	**1.261.045**	**0,7**

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA DGT / HACIENDA

del propietario. La norma establece que los turismos abonarán anualmente en función de los caballos fiscales (CF) entre un mínimo de 12,62 a un máximo de 112 euros; los autobuses, según plazas, de 83,3 euros a 128; los camiones, por carga útil, de 42,28 a 148 euros; los tractores, por CF, y los remolques por kg de carga útil, desde 7,67 a 83,3 euros; y, finalmente, los ciclomotores y motocicletas de menos de 125 cc, 4,42 euros, y el resto, según cc, de 7,57 a 60,58 euros.

Potestad de los ayuntamientos

No obstante, la norma estatal deja margen a los ayuntamientos, que pueden bonificar la cuota hasta un 75% por tipo de combustible y en función de las características de los motores de los vehículos y su incidencia en el medioambiente y hasta el 100% para los vehículos históricos o aquellos que tengan una antigüedad mínima de 25 años. Además de estas bonificaciones, se permite modificar la cuota establecida por la ley de haciendas locales, con un coeficiente de incremento que va desde el 1 (se aplica la tabla antes expuesta) al 2 (la dobla). Para una compresión más clara, por ejemplo, en los turismos de menos CF el pago puede aumentar de 12,62 euros a 25,24 euros. La combinación del coeficiente de incremento y el grado de bonificación permite que en unos ayuntamientos se pague un tercio de lo que se cobra en otros por el mismo vehículo. La guerra fiscal está, pues, servida.

Lo que ha derivado en la especialización de determinados municipios en la atracción de la domiciliación fiscal de los vehículos de las grandes flotas, especialmente renting y alquiladoras, pero también de grandes empresas. Una guerra que están ganando los alcaldes madrileños y lo hacen por goleada. No obstante, en esta batalla no solo hay que tener en cuenta el coste del impuesto, pues con los mismos coeficientes de incrementos (en el mínimo) hay municipios que arrasan y otros que no atraen ni un solo coche.

Los inspectores fiscales de tributos locales de grandes ayuntamientos como Madrid y Barcelona intentan contrarrestar esta competencia fiscal alegando ante los tribunales el fraude en la domiciliación fiscal de estas empresas con numerosos vehículos en ciertos municipios donde solo tiene un buzón donde echar el correo. En una primera fase intentaron pelear por el cambio de la normativa de haciendas locales, pero han abandonado un camino que parece infran-



LAS BONDADES DE LOS IMPUESTOS
A lo largo del ejercicio 2023, el sector del automóvil generó 39.515 millones de euros en impuestos, la mayoría procedentes del repostaje de carburante.

Las Palmas, flota municipios tasa más baja

Ayuntamiento	Vehículos	Pobl.	Veh/hab
Tejeda	**39.183**	**1.844**	**21,2**
Artenara	1.481	1.032	1,4
Betancuria	1.036	816	1,3
San Bartolomé	24.372	19.200	1,3
Vega de San Mateo	7.550	7.782	1,0
San Ba. de Tirajana	50.321	53.912	0,9
Antigua	11.359	13.523	0,8
Yaiza	13.300	17.415	0,8
Pájara	15.378	21.271	0,7
Total provincia	**943.514**	**1.159.890**	**0,8**

Madrid, flota municipios tasa más baja

Ayuntamiento	Vehículos	Pobl.	Veh/hab
Madrid	1.967.208	3.332.035	0,6
Rozas de Puerto R.	**61.212**	**578**	**105,9**
Colmenar del Arroyo	**185.417**	**1.947**	**95,2**
Hiruela (La)	**4.904**	**74**	**66,3**
Patones	**34.897**	**566**	**61,7**
Venturada	**91.172**	**2.554**	**35,7**
Robledo de Chavela	**105.177**	**4.705**	**22,4**
Redueña	**6.696**	**304**	**22,0**
Torremocha de J.	**10.355**	**1.144**	**9,1**
Navacerrada	**28.059**	**3.282**	**8,5**
Brunete	**84.287**	**11.300**	**7,5**
Moralzarzal	**85.355**	**14.124**	**6,0**
Torrelaguna	**26.832**	**4.949**	**5,4**
Majadahonda	**282.601**	**72.548**	**3,9**
Collado Mediano	21.239	7.490	2,8
Ajalvir	13.506	4.779	2,8
Navas del Rey	8.919	3.244	2,7
Villamanrique de Tajo	2.198	800	2,7
Tielmes	5.157	2.742	1,9
Braojos	344	212	1,6
Cervera de Buitrago	235	164	1,4
Boadilla del Monte	92.158	64.742	1,4
Horcajuelo de la Sierra	133	108	1,2
Horcajo-Aoslos	253	234	1,1
Canencia	493	460	1,1
Serranillos del Valle	4.830	4.625	1,0
Navarredonda y S. M.	148	150	1,0
Batres	1.839	1.872	1,0
Somosierra	83	85	1,0
Valdepiélagos	607	623	1,0
S. M. de la Alameda	1.446	1.517	1,0
Estremera	1.309	1.453	0,9
Acebeda (La)	60	67	0,9
Valdemanco	930	1.066	0,9
Cadalso de los Vidrios	2.739	3173	0,9
Gargantilla y Pinilla	334	388	0,9
Valdemorillo	11.597	13.651	0,8
Corpa	667	798	0,8
Cabanillas de la Sierra	780	939	0,8
Valdetorres de Jarama	4.142	4.990	0,8
Pinilla del Valle	164	204	0,8
Prádena del Rincón	119	150	0,8
Ribatejada	721	912	0,8
Cobeña	6.013	7.698	0,8
Alameda del Valle	212	274	0,8
Becerril de la Sierra	4.856	6.277	0,8
Sevilla la Nueva	7.354	9.551	0,8
Aldea del Fresno	2.460	3.408	0,7
Robledillo de la Jara	97	135	0,7
Berrueco (El)	571	802	0,7
Talamanca de Jarama	3.087	4.355	0,7
Torrelodones	17.720	25.115	0,7
S. A. del Guadalix	9.596	13.650	0,7
Pinto	37.223	55.208	0,7
Fuenlabrada	120.436	188.736	0,6
Madrid	1.967.208	3.332.035	0,6
Robregordo	45	79	0,6
Total provincia	**5.444.019**	**7.088.861**	**0,8**

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA DGT / HACIENDA



Málaga, flota municipios tasa más baja

Ayuntamiento	Vehículos	Pobl.	Veh/hab
Málaga	400.853	586.384	0,7
Montejaque	**20.574**	**970**	**21,2**
Salares	356	187	1,9
Riogordo	3.986	2.795	1,4
Jubrique	702	561	1,3
Benalauría	507	460	1,1
Sedella	666	611	1,1
Carratraca	807	750	1,1
Cartajima	245	232	1,1
Periana	3.396	3.290	1,0
Cútar	608	592	1,0
Genalguacil	402	410	1,0
Igualeja	749	774	1,0
Júzcar	230	243	0,9
Faraján	265	280	0,9
Benahavís	8.514	9.244	0,9
Benamargosa	1.385	1.557	0,9
Istán	1.423	1.621	0,9
Cuevas Bajas	1.168	1.337	0,9
Ojén	3.900	4.480	0,9
Casabermeja	3.342	3.910	0,9
Atajate	158	185	0,9
Jimera de Líbar	330	400	0,8
Alpandeire	231	281	0,8
Casares	6.235	8.111	0,8
Parauta	174	280	0,6
Montecorto	202	588	0,3
Total provincia	**1.324.079**	**1.781.316**	**0,7**

Murcia, flota municipios tasa más baja

Ayuntamiento	Vehículos	Pobl.	Veh/hab
Murcia	343.540	469.177	0,7
Ojós	**8.128**	**539**	**15,1**
Fortuna	9.716	11.094	0,9
Total provincia	**1.179.625**	**1.581.072**	**0,7**

Sevilla, flota municipios tasa más baja

Ayuntamiento	Vehículos	Pobl.	Veh/hab
Sevilla	446.411	684.025	0,7
Ronquillo (El)	2.023	1.441	1,4
Algaba (La)	9.722	16.618	0,6
Palmar de Troya (El)	641	2.325	0,3
Total provincia	**1.351.209**	**1.972.065**	**0,7**

Rozas del Puerto, con 106 vehículos por habitante; Colmenar del Arroyo, 95; La Hiruela, 66, y Patones, 62, los cuatro de Madrid, y el pueblo barcelones de Rajadell, 48 vehículos por empadronado, encabezan la lista de los pueblos más deseados por los gestores de flotas

queable, lo que les ha obligado a rastrear, empresa a empresa, para demostrar que no tienen ningún tipo de actividad en esos pueblos. Lo que supone una tarea más engorrosa. En este sentido, las facilidades que aportan estas corporaciones locales para la implantación de establecimientos de estas empresas es una baza determinante en su éxito por la atracción de impuestos.

Madrid gana de calle

La especialización de los pueblos madrileños se ha convertido en una carrera de fondo. Existen 54 que tienen el IVTM en mínimos, a mucha diferencia del segundo, Barcelona, con 13. Aunque como queda dicho, no todos consiguen atraer la domiciliación de las grandes flotas. No obstante, Madrid es una historia de éxito: de los 54 con el impuesto en mínimos, 13 consiguen un ratio superior a tres vehículos por habitante, y otros 13 se colocan por encima de uno por uno. En la capital, el ratio es de 0,6 vehículos por empadronado, aunque en la provincia se eleva a 0,8.

En un estudio de Hacienda sobre ayuntamientos por encima de 1.000 habitantes (lo que deja fuera a muchos de los madrileños),

Valencia, flota municipios tasa más baja

Ayuntamiento	VehÍculos	Pobl.	Veh/hab
Valencia	491.038	807.693	0,6
Puebla de San Miguel	**611**	**53**	**11,5**
Castielfabib	**2.056**	**297**	**6,9**
Godelleta	9.672	4.148	2,3
Benagéber	250	168	1,5
Andilla	380	311	1,2
Millares	377	330	1,1
Villargordo del Cabriel	636	577	1,1
Yesa (La)	256	235	1,1
Sellent	401	381	1,1
Caudete de las Fuentes	722	693	1,0
Chulilla	694	687	1,0
Domeño	674	684	1,0
Calles	416	431	1,0
Tuéjar	1.156	1.201	1,0
Dos Aguas	322	340	0,9
Aras de los Olmos	354	381	0,9
Jarafuel	707	765	0,9
Gestalgar	506	569	0,9
Quartell	1.473	1.672	0,9
Jalance	698	810	0,9
Cortes de Pallás	644	753	0,9
Almussafes	7.622	8.996	0,8
Torres Torres	629	745	0,8
Albalat dels Taro.	1188	1428	0,8
Cofrentes	923	1130	0,8
Benavites	536	674	0,8
Valencia	491.038	807.693	0,6
Total provincia	**1.842.097**	**2.746.925**	**0,7**

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA DGT / HACIENDA



PROVINCIA DE VALENCIA
Localidades como Puebla de San Miguel o Castielfabib cuentan con más de 11 coches por habitante, la primera, y casi 7 la segunda.

el coeficiente de incremento medio de la provincia en 2024 fue de 1,23 mínimo y 1,3 máximo, algo por encima de la media por el peso de la ciudad de Madrid. Solo están por debajo Aragón, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Extremadura y La Rioja, aunque ninguna de sus provincias está entre las que más vehículos matriculan. Por comparar con una comunidad equivalente, en Cataluña las tasas medias son de 1,57 mínimo y 1,6 máximo.

De los 25 municipios más deseado por los gestores de flotas, con un ratio vehículos/población por encima de tres, Madrid copa 13 municipios, tres son de Barcelona y otros tantos de Alicante (una fuerte presencia de flotas de alquiler), dos Valencia y con un municipio están Baleares, Las Palmas, Málaga y la Región de Murcia, según un análisis realizado por esta revista sobre las diez provincias con más vehículos matriculados el pasado 2024.

Evolución histórica

Lo que ha permitido que Madrid gane peso en el conjunto de las matriculaciones de los vehículos. En 1994, la provincia registró el 18% de la totalidad de los nuevos coches que se inscribieron en Tráfico; diez años más tarde estaba en el 21%, en 2014 se había situado ya en el 28% y en 2023 más de un tercio (36,2%) se matricularon en Madrid. En detrimento de provincias como Barcelona, Valencia, Baleares, Sevilla, Cádiz, Santa Cruz de Tenerife y Zaragoza. Algunas, muy ligadas al turismo como Alicante, Las Palmas, Málaga y Murcia han ganado en el reparto de la matriculaciones.

Así, la provincia de Madrid se quedó el pasado año con el 39% de los ingresos aportados por el impuesto de matriculación —305 millones de los 777 millones recaudados por esta figura tributaria—, cuando en 2009 llegó a Madrid el 29%, diez puntos de crecimiento desde entonces. Pero en el reparto, la ciudad de Madrid ha perdido peso frente a estos municipios deseados por los gestores, tanto en las matriculaciones como en la flota acumulada a lo largo de estos años. Un informe realizado por la Asociación de Inspectores de Tributos Locales señala que la capital ha perdido peso en los ingresos obtenidos por el impuesto de circulación debido al alto número de coches que están domiciliados por distintos pueblos y ciudades de la provincia. En 2021, Madrid ciudad obtuvo 146 millones por el impuesto de circulación, seguido de los 57,6 millones de Barcelona ciudad. Cuatro años antes Madrid obtuvo de este impuesto 158 millones.

> De las 10 provincias que más coches matriculan, 8 cuentan con al menos un pueblo que supera los 7 vehículos domiciliados por habitante

Los inspectores fiscales achacan la merma a la competencia de otros municipios de la Comunidad de Madrid, algunos insulares por la presencia del alquiler, que se han quedado con las matriculaciones de los grandes operadores de renting. Con datos de 2022, indicaban que Colmenar del Arroyo tenía domiciliados 44.447 coches de renting (23,7 por habitante); Alcobendas, 42.455 (0,36 por habitante); Robledo de Chavela, 36.874 (8,23); Venturada, 18.4126 (7,72); Navacerrada, 17.715 (5,5); Moralzarzal, 16.451 (1,21); Brunete, 15.606 (1,45), Majadahonda, 14.082 (0,2 vehículos por habitante); Rozas de Puerto Real, que ha ganado posiciones en estos dos años, 10.488 vehículos de renting (17,8); Boadilla del Monte, 9.986 (0,17), Patones, 9.614 (18,35) y Torrelaguna, 2.823 (0,58). En total, 237.997 sobre un parque total de renting de 853.644 unidades, según los datos de la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER).

Madrid, en el conjunto de las matriculaciones

	2024	2014	2004	1994
Total	1.467.570	1.146.125	2.149.706	1.153.422
Madrid	530.935	324.001	455.955	205.903
%	**36,18**	**28,27**	**21,21**	**17,85**

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA DGT / HACIENDA

Evolución flota todo tipo de vehículos por CCAA

Comunidad autónoma	2005	2014	2023	% 05/23
Castilla - La Mancha	1.173.253	1.433.999	1.692.223	44,2
Canarias	1.307.289	1.501.561	1.846.468	41,2
Extremadura	637.516	763.147	884.090	38,7
Madrid, Comunidad de	**3.957.455**	**4.230.485**	**5.444.019**	**37,6**
Murcia, Región de	858.078	977.800	1.179.625	37,5
Andalucía	4.604.108	5.334.139	6.306.916	37,0
Balears, Illes	814.499	916.602	1.103.193	35,4
Cantabria	336.979	396.115	451.730	34,1
Rioja, La	170.635	197.430	226.342	32,6
Navarra, Com. Foral de	382.364	432.180	492.155	28,7
Castilla y León	1.497.666	1.718.121	1.910.722	27,6
Galicia	1.688.840	1.914.140	2.148.687	27,2
Aragón	740.118	828.841	936.164	26,5
Comunitat Valenciana	3.064.421	3.279.781	3.783.581	23,5
Asturias, Principado de	583.310	660.117	718.710	23,2
País Vasco	1.170.574	1.297.743	1.419.363	21,3
Cataluña	4.572.997	4.973.485	5.398.254	18,0
TOTAL	**27.560.102**	**30.855.686**	**35.942.242**	**30,4**

FUENTE: MINISTERIO DE FOMENTO

Los 25 municipios más deseados por los floteros (veh/hab)

Provincia	Municipio	Vehículos	Población	Veh/hab
Madrid	Rozas de Puerto Real	61.212	578	105,9
Madrid	Colmenar del Arroyo	185.417	1.947	95,2
Madrid	Hiruela (La)	4.904	74	66,3
Madrid	Patones	34.897	566	61,7
Barcelona	Rajadell	28.432	594	47,9
Barcelona	Aguilar de Segarra	13.045	291	44,8
Madrid	Venturada	91.172	2.554	35,7
Baleares	Escorca	4.628	194	23,9
Madrid	Robledo de Chavela	105.177	4.705	22,4
Madrid	Redueña	6.696	304	22,0
Las Palmas	Tejeda	39.183	1.844	21,2
Málaga	Montejaque	20.574	970	21,2
Murcia, Región	Ojós	8.128	539	15,1
Valencia	Puebla de San Miguel	611	53	11,5
Madrid	Torremocha de Jarama	10.355	1.144	9,1
Madrid	Navacerrada	28.059	3.282	8,5
Madrid	Brunete	84.287	11.300	7,5
Valencia	Castielfabib	2.056	297	6,9
Alicante	Benidoleig	8.459	1.218	6,9
Barcelona	Cabanyes (les)	6.182	1.012	6,1
Madrid	Moralzarzal	85.355	14.124	6,0
Madrid	Torrelaguna	26.832	4.949	5,4
Madrid	Majadahonda	282.601	72.548	3,9
Alicante	Fageca	355	101	3,5
Alicante	Relleu	3.812	1248	3,1

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA, DATOS DGT Y HACIENDA. SOBRE LAS 10 PROVINCIAS CON MÁS FLOTA (TODO TIPO DE VEHICULOS)

Matriculaciones por provincias

Marca	2023		2014		2004		1994		23-94
	Veh.	%	Veh.	%	Veh.	%	Veh.	%	a/a
Madrid	530.935	36,2	324.001	28,3	455955	21,2	206.304	17,9	61,14
Barcelona	168.757	11,5	152.976	13,3	269386	12,5	152.841	13,3	9,43
Alicante	70.157	4,8	61.212	5,3	119365	5,6	43.741	3,8	37,65
Palmas (Las)	53.475	3,6	31.517	2,7	48511	2,3	32.625	2,8	38,99
Valencia	48.943	3,3	45.578	4,0	108846	5,1	60.762	5,3	-24,15
Málaga	48.526	3,3	35.193	3,1	86510	4,0	35.746	3,1	26,34
Balears (Illes)	36.564	2,5	38.199	3,3	72090	3,4	42.807	3,7	-17,07
Murcia	35.166	2,4	29.061	2,5	62523	2,9	25.706	2,2	26,90
Sevilla	34.098	2,3	29.654	2,6	75051	3,5	35.245	3,1	-3,36
Cádiz	26.041	1,8	18.490	1,6	49110	2,3	20.325	1,8	21,95
Tenerife	25.605	1,7	20.363	1,8	40029	1,9	27.972	2,4	-9,24
Zaragoza	22.912	1,6	17.672	1,5	33225	1,5	21.087	1,8	7,97
Córdoba	22.819	1,6	10.404	0,9	28253	1,3	15.951	1,4	30,10
Bizkaia	20.274	1,4	19.850	1,7	40138	1,9	29.229	2,5	-44,17
Girona	18.505	1,3	18.249	1,6	36412	1,7	19.836	1,7	-7,19
Tarragona	18.046	1,2	15.131	1,3	34565	1,6	18.215	1,6	-0,94
Coruña (A)	17.998	1,2	19.898	1,7	40564	1,9	28.219	2,4	-56,79
Granada	17.632	1,2	14.863	1,3	38001	1,8	17.812	1,5	-1,02
Asturias	17.124	1,2	18.139	1,6	36610	1,7	26.930	2,3	-57,26
Toledo	16.621	1,1	19.306	1,7	25533	1,2	11.478	1,0	30,94
Pontevedra	14.564	1,0	14.013	1,2	34286	1,6	22.446	1,9	-54,12
Cantabria	13.883	0,9	10.939	1,0	22228	1,0	12.493	1,1	10,01
Jaén	13.084	0,9	7.425	0,6	19115	0,9	11.271	1,0	13,86
Gipuzkoa	12.835	0,9	14.898	1,3	26754	1,2	17.306	1,5	-34,83
Almería	10.947	0,7	11.250	1,0	29217	1,4	13.288	1,2	-21,38
Navarra	10.874	0,7	12.303	1,1	23752	1,1	17.659	1,5	-62,40
Castellón	10.763	0,7	15.636	1,4	25856	1,2	16.092	1,4	-49,51

FUENTE: DGT

Marca	2023		2014		2004		1994		23-94
	Veh.	%	Veh.	%	Veh.	%	Veh.	%	a/a
Badajoz	10.377	0,7	9.992	0,9	19.553	0,9	10.329	0,9	0,46
Lleida	10.302	0,7	7.545	0,7	15.897	0,7	10.448	0,9	-1,42
Salamanca	8.252	0,6	6.479	0,6	10.524	0,5	7.919	0,7	4,04
Valladolid	8.206	0,6	9.430	0,8	20.711	1,0	12.477	1,1	-52,05
Huelva	8.157	0,6	5.980	0,5	18.339	0,9	8.864	0,8	-8,67
Segovia	7.968	0,5	1.945	0,2	5.342	0,2	3.824	0,3	52,01
Albacete	7.588	0,5	4.536	0,4	13.327	0,6	7.547	0,7	0,54
León	7.257	0,5	6.025	0,5	17.168	0,8	12.300	1,1	-69,49
Lugo	7.215	0,5	5.607	0,5	11.266	0,5	8.457	0,7	-17,21
Araba/Álava	6.641	0,5	8.098	0,7	13.818	0,6	11.534	1,0	-73,68
Burgos	6.538	0,4	6.841	0,6	14.347	0,7	9.525	0,8	-45,69
Ciudad Real	5.233	0,4	6.127	0,5	15.471	0,7	8.232	0,7	-57,31
Ourense	5.042	0,3	5.367	0,5	11.039	0,5	8.831	0,8	-75,15
Rioja (La)	4.989	0,3	6.273	0,5	10.893	0,5	6.709	0,6	-34,48
Guadalajara	4.752	0,3	4.306	0,4	9.458	0,4	3.560	0,3	25,08
Huesca	4.535	0,3	5.112	0,4	9.024	0,4	5.711	0,5	-25,93
Cáceres	3.446	0,2	3.895	0,3	12.159	0,6	7.782	0,7	-125,83
Melilla	2.092	0,1	1.756	0,2	3.201	0,1	1.985	0,2	5,11
Zamora	1.977	0,1	2.478	0,2	5.877	0,3	4.865	0,4	-146,08
Ceuta	1.928	0,1	2.214	0,2	3.549	0,2	2.148	0,2	-11,41
Palencia	1.823	0,1	2.127	0,2	5.425	0,3	4.162	0,4	-128,30
Teruel	1.771	0,1	2.330	0,2	6.980	0,3	3.070	0,3	-73,35
Cuenca	1.674	0,1	2.047	0,2	6.321	0,3	4.111	0,4	-145,58
Soria	1.398	0,1	1.582	0,1	2.928	0,1	2.248	0,2	-60,80
Ávila	1.261	0,1	1.813	0,2	5.204	0,2	3.398	0,3	-169,47
Total	**1.467.570**		**1.146.125**		**2.149.706**		**1.153.422**		**21,41**

Miguel Barquilla

COUNTRY MANAGER FREE2MOVE

"CUANDO DISPONER DE VEHÍCULO PROPIO EN LA CIUDAD SE CONVIERTE EN UN INCORDIO, EL CARSHARING ES LA MEJOR SOLUCIÓN"

Completada la fusión con Share Now (la antigua Car2Go) a finales del pasado año y recuperado su espacio en el aeropuerto de Madrid, Free2move arranca 2025 ampliando y expandiendo la cobertura de sus servicios a nuevas zonas de la capital. Miguel Barquilla, Country Manager en España, nos habla de la situación actual de la compañía y de la fórmula, cada vez más demandada, del coche compartido.

GUILLERMO LÓPEZ

Aprovechando que Free2move ha finalizado su proceso de fusión con Share Now y ha vuelto a tener presencia en el aeropuerto de Madrid, charlamos con su Country Manager en España, Miguel Barquilla, que nos pone al día de lo que ha sido la integración con Share Now y del momento por el que atraviesa el carsharing y el resto de ramas del negocio.

– Free2move es el mayor operador de carsharing y movilidad en España. ¿Cuánto ha tenido que ver en este éxito la compra de Share Now?

- Free2move comenzó al unirse EYSA, especializada en la gestión de aparcamientos, y Grupo PSA, hoy Grupo Stellantis, para crear una compañía de carsharing bajo el nombre de EMOV para participar en este negocio y hacer frente a Share Now (entonces Car2Go), la empresa del grupo Mercedes-Benz que fue la pionera del sector.

EMOV comenzó en Madrid en diciembre de 2016 gracias al apoyo del Ayuntamiento, que facilitó la puesta en marcha de este tipo de actividad. La acogida del servicio por los propios madrileños ha sido y es increíble. En menos de 10 días registramos más de 100.000 clientes a través de la aplicación EMOV, que fue la primera en ofrecer un proceso de registro 100% digitalizado, que evitaba a los clientes acudir a nuestras oficinas para validar sus datos y documentación. Para hacer frente a tal avalancha tuvimos que contratar temporalmente a más de 40 personas, alquilar ordenadores, mesas, etc, para poder tramitar esas 100.000 inscripciones en el menor tiempo posible. Por así decirlo, comenzamos casi muriendo de éxito.

– ¿Cómo se llega a la fusión con Share Now? ¿Como Free2move adquirió a la pionera del sector?

- Desde 2016, el carsharing ha desarrollado cada vez mayor actividad. El sector se fue ampliando con un mayor número de players y el mercado ha crecido claramente porque es un servicio que facilita mucho la vida a los habitantes de grandes ciudades como Madrid, donde su éxito es total. Actualmente, el carsharing supera los 3,75 millones de viajes al año y hay más de 1,7 millones de usuarios registrados, cifras que vienen creciendo a un ritmo del 10% cada año.

Después de la pandemia, BMW y Mercedes decidieron separar sus negocios en común, lo que les llevó a abandonar los servicios de carsharing que ofrecían de manera conjunta en Share Now. Una oportunidad que el Grupo Stellantis no dejó pasar. Por entonces, Free2move, su nueva empresa de servicios financieros y de movilidad, estaba en plena expansión y eso facilitó hacer una excelente operación. La compra de Share Now le permitió añadir a su portfolio operaciones en 14 grandes ciudades europeas y una flota de más de 10.000 vehículos, 3.000 de los cuales ya eran 100% eléctricos.

Tras la compra, ambas compañías han venido operando de manera separada hasta que el proceso de fusión se completó el pasado mes de septiembre con la inscripción en el registro mercantil de Madrid como una única compañía bajo el nombre de Free-



2move, que es la suma de ambas y que da servicio a más de cinco millones de clientes, de los que más de 800.000 están en España. El objetivo marcado por nuestra actual consejera delegada, Brigitte Courtehoux, es alcanzar los 15 millones de usuarios activos para 2030.

– ¿Por qué el carsharing levanta tanto interés?

- Aun siendo necesario, para los habitantes de las grandes ciudades disponer de vehículo propio para sus trayectos en muchas ocasiones supone un incordio, además de una gran preocupación. Precisan de plazas de aparcamiento en zonas donde estas escasean o no existen y obliga a los propietarios a estar pendientes del mantenimiento del coche, su seguridad, impuestos, averías, las ZBE… Y a todo ello se une el tráfico que se encuentra en las grandes urbes. Por eso, cada vez es más frecuente ver a quienes viven y trabajan en el centro de la ciudad moverse en transporte público o andando pese a que tienen coche. Es ahí donde soluciones como el carsharing evitan muchas preocupaciones y tener que asumir los costes inherentes a la propiedad. Con Free2move se dispone rápidamente y cuando se necesita de coches de cualquier tamaño para desplazarse por la ciudad sin tener que invertir decenas de miles de euros en la compra de un bien que está más del 85% de su vida útil parado en la calle sin usar. El ahorro es más que significativo.

> *“La experiencia dice que cuanto mayor es la congestión de tráfico en una zona de la ciudad, mayor es el movimiento de las unidades de carsharing en la zona”*

– ¿Realmente vivimos mejor con los coches de carsharing? ¿Qué beneficios aportan?

- Los vehículos propiedad de los residentes pueden permanecer en una misma plaza de aparcamiento en superficie en la calle durante días (hasta cinco, según la ordenanza municipal). Un vehículo de carsharing cambia de sitio mucho más, hasta 18 veces en un mismo día. La experiencia dice que cuanto mayor es la congestión de tráfico en una zona de la ciudad, mayor es el movimiento de las unidades de carsharing en la zona. Y cuanta mayor dificultad para encontrar aparcamiento hay, menor tiempo permanecen nuestros coches parados en la calle.

– ¿Y esto por qué se produce?

- Cuando zonas como el barrio de Salamanca en Madrid tienen mucho movimiento es porque en ellas hay muchos comercios, muchos negocios y mucha gente desplazándose hacia y desde la misma. En esas zonas, cuando uno de nuestros clientes deja una de nuestras unidades aparcada, esta se reactiva y es alquilada de nuevo en menos de 30 minutos. El carsharing favorece una mayor rotación de los espacios destinados a aparcamiento en superficie que hay en la ciudad, en especial en zonas donde encontrar plaza es realmente difícil. Según datos de la Asociación Española de Vehículos Compartidos, cada unidad de carsharing en uso evita que entre 6 y 10 vehículos de particulares estén circulando y aparcando por la ciudad.

– Esta asociación señala también que la flota de carsharing se ha duplicado en apenas cuatro años…

- Así es. La AEVC indica que la flota de las operadoras del sector se ha incrementado un 68,2% en apenas cuatro años. En Free2move hemos pasado de 500 unidades a disponer de 750, la mayor flota del sector. Todas ellas aportan distintos tipos de servicios de movilidad a los clientes, siendo las operaciones de carsharing sólo uno de ellos. Free2move ofrece muchos más servicios adicionales que estamos tratando de agre-

gar en nuestra plataforma digital, la más completa del mercado. Ofrecemos carsharing, pero también operaciones de alquiler tradicional, tanto en servicios por minutos y horas como de varios días o meses de duración. Y también servicios tipo *cab on demand* y de suscripción, en los que el cliente puede usar y tener un vehículo hasta un total de dos años. Proporcionamos servicios de movilidad adaptados a cualquier situación o necesidad que le pueda surgir al cliente.

– También gestionan flotas y distintos tipos de servicios financieros con Leasys...

- Sí. Esa es otra parte del negocio de Free2move. En nuestro caso gestionamos directamente la parte relacionada con los servicios de movilidad, a la que además de la financiera también se suma la parte de *connect fleet* o de gestión de flotas conectadas, que permite desde la gestión integral de la flota a la geolocalización y la parametrización de todos los datos y aspectos relacionados con los vehículos. Son partes del negocio más orientadas a las empresas y la gestión de sus flotas corporativas, pero cada vez es más frecuente que los particulares quieran acceder a estos datos en relación con sus vehículos y sus servicios de alquiler para tener monitorizado su gasto en movilidad y saber cuanto sucede con su vehículo.

– ¿Cuál es el coche idóneo para un carsharing? ¿Qué debe ofrecer? ¿Por qué no vemos más coches tan económicos como un Citroën AMI en este tipo de servicios?

- En Free2move trabajamos de continuo para ofrecer a nuestros clientes las mejores opciones. El AMI es un vehículo fantástico para operaciones de carsharing, pero lamentablemente su autonomía limita mucho su uso. Más que por los clientes el problema viene de nuestra parte. En las operativas que las empresas de carsharing debemos llevar a cabo, la autonomía de los vehículos resulta crucial y aunque la distancia media que recorren los coches en un desplazamiento apenas llega a los 11,19 km de media por cliente, la autonomía del AMI (unos 80 km) resulta insuficiente.

– ¿Y por qué no está Madrid lleno de ellos y sí de Peugeot 208 o Fiat 500?

- El problema reside en su autonomía. Es el principal hándicap que se nos presenta pues eleva considerablemente los costes de sus operativas de recarga aun teniendo distintos hubs para ello y la limpieza diaria de los coches distribuidos por Madrid. Todas las compañías de carsharing trabajamos de igual manera, con operativas que nos obligan a cruzar Madrid en busca de los coches para llevarlos a recargar y limpiar. Esto supone una hora de trabajo o más en cada ocasión para cada uno de nuestros agentes, e incluso para dos de ellos a veces. Y luego hay que llevar el coche a una zona de la ciudad donde haya cerca otro vehículo que precise igual operativa. Y cuando no es así, los agentes están reubicando los coches en función de la demanda para evitar excesos de concentración o de escasez en las distintas zonas. El carsharing exige procesos muy intensivos en cuanto a disponibilidad de mano de obra. Comenzamos con el Citroën C-Zero, un coche que homologaba unos 100 km de autonomía, pero la real de servicio se reducía a 60-70 km debido al intensivo uso que se hacía de la calefacción o del aire acondicionado, cuyo funcionamiento se comía la carga de la batería. Además, nosotros pedimos a los clientes que al finalizar su alquiler dejen al menos un 20% de carga en la batería para que nuestros agentes puedan realizar las operativas de recarga sin problemas. Contar con el C-Zero en la flota nos obligó a tener más de 100 personas contratadas sólo y exclusivamente para mover vehículos. Un número excesivo pero necesario, si piensas que tenemos operaciones las 24 horas del día, 7 días por semana y que estamos constantemente moviendo los coches.

– ¿Y cómo se resolvió el problema?

- Al incorporar los Peugeot 208 y Fiat 500 eléctricos todo cambió. Teníamos coches con unos 320 km reales de autonomía. Si te reservas 20 para las operaciones, aún quedan 300 km para que puedan ser utilizados por los usuarios.



Una de las señas de identidad de Free2move es su onboarding: en apenas unos segundos el usuario reserva el coche y se lo lleva.

Además, como su tecnología es mucho más avanzada, el uso de los sistemas de climatización no repercute tanto en la autonomía como en el C-Zero. Eso ha permitido que no precisemos de tanta gente para mover los coches. De las 100 personas para operar 500 coches ahora tenemos poco más de 25 para manejar 750. Tras los costes del seguro y del leasing de los coches, los agentes que los mueven son el tercer mayor gasto de la compañía.

Y al tener ahora coches de mayor autonomía, la empresa puede absorber mejor los momentos de máxima demanda, puesto que los vehículos pasan más tiempo disponibles en la calle. Esto se nota especialmente los viernes y sábados, los días más activos; y no te digo nada si llueve, que es cuando la demanda de servicios pasa a ser una auténtica locura. Con los C-Zero, eso significaba que los coches agotaban muy pronto la carga de su batería, lo que de cara al servicio generaba un efecto cascada en plenas horas punta que nos dejaba con menos coches en momentos de demanda disparada.

– ¿Los coches de carsharing son maltratados por sus clientes?

- La tecnología y los sistemas ADAS están ayudando mucho a que no sea así. Gracias a ellos, además de prevenir y evitar accidentes, se logra que los conductores respeten más los vehículos y los traten como si fueran suyos. Respecto de la primera generación de coches que tuvimos en servicio, el salto es enorme. Los 208, los 500 y demás modelos son todos de última generación y tienen muchos sistemas ADAS a bordo que te corrigen si no pones el intermitente, si te sales del carril por el que circulas… ¡Mucha gente realmente ha descubierto su funcionamiento con nosotros! Aun así, no voy a negar que uno de los grandes problemas que el carsharing tiene desde el inicio de su actividad es que el civismo de algunos pocos usuarios a veces no es todo lo bueno que sería de desear. La gran mayoría utiliza muy bien los coches, pero para algunos que no sea suyo les incita a hacer cosas y tener comportamientos inadecuados que, obviamente, tratamos de evitar.

– Ya hay 20 provincias en las que de una u otra manera hay servicios de carsharing o de movilidad en vehículos compartidos…

- Sí. Hay de *freefloating* y de *ridesharing* o de *station based*. Nosotros estamos muy interesados en estar en todas ellas y sobre todo en llegar a ciudades como Barcelona. Hay mucho interés porque es una ciudad fantástica para emprender este tipo de negocio. Pero no contamos con el apoyo político que sí aporta el Ayuntamiento de Madrid. Deberían darnos la posibilidad de poder abrir el servicio. Pero de momento, no es posible.

– ¿Qué ha hecho posible que sí estéis en Madrid y no en Barcelona?

- Una normativa municipal que evita que los vehículos cero emisiones paguen por aparcar en superficie en zona verde, en zona azul y en las ZBE. Si en Madrid tuviéramos que pagar por ello, el servicio de carsharing desaparecería de inmediato puesto que sería imposible rentabilizarlo. El carsharing *freefloating* sería completamente inviable como negocio. Madrid entendió desde el primer momento que para la ciudad era idóneo tener una red de transporte público muy potente como la que tiene y además facilitar este tipo de sistemas de movilidad alternativos para que en ese 20% de las ocasiones que los ciudadanos necesitan usar un vehículo en propiedad lo puedan hacer.

– ¿Qué pasará cuando ya no se puedan dejar coches sin pagar en las grandes ciudades?

- Para eso la DGT sacó una etiqueta de cero emisiones específica para usar en los vehículos compartidos. Esta etiqueta indica que se trata de un coche destinado a este tipo de servicio. Porque más allá de ser vehículos cero emisiones, lo realmente importante para mantener esta exención es, al menos en Madrid y en alguna otra ciudad, ser vehículo de uso compartido. Y lo son porque damos cobertura a una necesidad de la ciudadanía y proporcionamos un servicio que favorece un uso más racional del espacio público, contribuyendo a quitar coches de las calles y haciendo que mucha gente se desplace sin complicaciones y de manera más ágil.

– Sí, porque el uso de vuestros coches es realmente sencillo…

- Nuestro *onboarding* es sencillo y diferente al que habitualmente te encuentras en los servicios de rent a car, donde a veces te toca esperar más de una hora a que te entreguen tu coche. En nuestro caso es cosa de unos pocos segundos. Reservas a través de la aplicación y listo. Te lo llevas. Y te lo llevas desde unos minutos hasta un fin de semana si quieres y con la misma sencillez en ambos casos.

- ¿Se va a ampliar el alcance del servicio de carsharing en Madrid?

- Poco a poco vamos extendiéndonos más allá de los límites que marca la M-30. Los servicios se inician dentro de la misma y los coches hay que devolverlos igualmente dentro de ella. Pero eso no quita que mientras tienes el coche alquilado puedas desplazarte a donde quieras. Sólo te tienes que preocupar de devolver el coche dentro de los límites de la M-30 o en las zonas que ya hay establecidas más allá de ella. Justo ahora acabamos de extender nuestra operativa a nuevos barrios más allá del límite de la M-30, en concreto a las zonas de Canillejas o San Blas. Muchos barrios que aún no están cubiertos ya han solicitado la ampliación de nuestro servicio a sus calles. Aunque nos gustaría expandirnos a todas las zonas periféricas, nuestro plan depende de la disponibilidad de vehículos que vayamos pudiendo incorporar a la flota y, sobre todo, de mantener la misma calidad del servicio en todas las áreas. Vamos a continuar ampliando nuestra zona de servicio en función de la demanda, pero siempre garantizando que el crecimiento sea sostenible y beneficioso para los usuarios.



> *El objetivo marcado por nuestra consejera delegada, Brigitte Courtehoux, es alcanzar los 15 millones de usuarios activos en 2030*

2024, EL MEJOR AÑO DE SU HISTORIA EN ESPAÑA

EL RENTING TODAVÍA NO HA ALCANZADO SU TECHO

El de matriculaciones no ha sido el único récord roto en el pasado 2024. El canal de renting ha logrado, y con creces en algunos casos, nuevos máximos históricos también en términos de facturación, de inversión, de parque móvil, peso en el mercado y cartera de clientes, un aspecto este en el que el año anterior sí que se resintió. El renting continúa progresando adecuadamente, pero aún no ha tocado techo en nuestro país.

Alberto José Cánovas

A falta de meses para cerrar el ejercicio 2024 ya quedaba bastante claro que sería el mejor año del renting desde que existe esta fórmula de financiación en nuestro país en lo que a matriculaciones y facturación se refiere. En un encuentro con los medios de comunicación para dar a conocer las cifras del sector, José-Martín Castro Acebes, presidente de la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER), tildó el pasado año de «*excelente*» y confirmó los nuevos registros récord de un canal que, como el propio Castro Acebes recordó, «*es el primer sector de la automoción española en volver a los números prepandémicos*».

Y es que el renting ha crecido en todas las direcciones, desde las matriculaciones hasta el parque de vehículos, desde la inversión a la facturación; e incluso en el único aspecto en el que "suspendió" en 2023, el número de clientes, se ha conseguido revertir la situación para experimentar también un más que apreciable crecimiento.

Un parque que se acerca a las 950.000 unidades

Después de registrar el mayor número de matriculaciones de su historia, con 336.140 operaciones y un crecimiento de un 13,38%, según datos de la AER, el canal de renting suma un parque total de 947.666 vehículos. Este dato supone un alza del 4,93% frente al cierre de 2023, cuando se contabilizaban 903.145 vehículos; es decir, que en los últimos 12 meses al parque móvil en régimen de renting se han sumado más de 44.500 nuevos turismos y comerciales, de modo que si se mantiene una evolución similar en este 2025 el alquiler a largo plazo se va a quedar muy cerca de llegar al millón de vehículos en circulación.

El gran impulso recibido en la adquisición de vehículos ha tenido diferentes consecuencias. La más reseñable es el incremento de peso que ha logrado el renting en el conjunto de las matriculaciones en nuestro país a lo largo del año pasado. Así, ha pasado de acaparar el 26,37% de las ventas en el acumulado de 2023 a un 27,67% en 2024. En este sentido, cabe destacar que en el segmento de comerciales casi una de cada dos operaciones, cerca del 45%, sí que tienen como origen el renting.

Aunque la llegada de vehículos eléctricos a través de este canal se ha ralentizado de manera considerable durante los últimos años, el presidente de la AER sí quiso destacar que más de 116.000 unidades del parque son modelos electrificados. Esta cifra supone el 12% del total, y de este 12%, el 33% corresponde a vehículos 100% eléctricos.

Crecen los clientes en todos los tipos de empresa

Si en 2023 se observó cómo se ralentizaba el crecimiento en el número de clientes del

UN PARQUE MÓVIL DE 116.000 VEHÍCULOS ELECTRIFICADOS
Del casi millón de vehículos que conforman la flota total del renting en nuestro país, más de 116.000 unidades son unidades electrificadas, y de ellas, el 33% son 100% eléctricos.



Si en 2023 las matriculaciones canalizadas a través del renting alcanzaron el 26,37% del mercado, en 2024 este porcentaje se ha elevado hasta el 27,67%



renting, deparando una cifra ligeramente inferior a la del ejercicio anterior, al cierre de 2024 José-Martín Castro Acebes confirma que se ha experimentado un auge en este sentido de un 2,66%, hasta elevar la cartera de clientes totales a 262.780.

Si se desgrana esta cifra, la gran empresa, aquella que dispone de más de 24 vehículos en su flota, ha crecido un 3,53% en número de clientes, incrementando a su vez su parque móvil un 5,99% y alcanzando un peso total en ese parque de un 44,34%. La mediana empresa, esa que dispone de entre 5 y 24 vehículos, ha crecido algo más, un 5,01% en clientes, elevando su parque un 5,50% y llegando a una penetración en el parque total del 17,96%. La pequeña empresa, con menos de cinco vehículos, también ha vivido una evolución al alza en clientes, en concreto de un 4,65%. Su parque móvil ha repuntado en un 5,08%, copando el 23,40% de todo el parque de renting.

Por su parte, las personas físicas, autónomos y particulares son los que menos han crecido, pero han conseguido alcanzar números negros. Su mejora en clientes es de sólo un 0,68% y su peso en el parque se ha incrementado por debajo del 1%, un 0,88% para ser exactos, mientras que en total su porción en la tarta del renting es de un 14,29%.

Mayor facturación e inversión de las operadoras

El año pasado también se consiguieron alcanzar cifras récord en los capítulos de facturación y de inversión. Auspiciada por un considerable aumento de las matriculaciones, la AER declara una inversión total a lo largo de todo el ejercicio de 7.618 millones de euros, una cifra que supera en más de mil millones, y en un 15,34%, los 6.605 millones que destinaron las operadoras de renting a la compra de nuevos vehículos en 2023..

En lo que se refiere a la facturación, el sector del renting en nuestro país ha bajado el telón a 2024 con un total de 8.752 millones de euros ingresados, un 9,47% más que en el ejercicio anterior.

LOS DATOS DEL RENTING

+4,93%

PARQUE

947.666 Veh.

+9,47%

FACTURACIÓN

8.752 Mill./€

38,19%

ENERGÍAS ALTERNATIVAS

Superan al diésel y gasolina

+2,66%

CLIENTES

262.780

+13,38%

MATRICULACIONES

336.140 Veh.

27,67%

PESO MATRICULACIONES

Más de 1 de cada 4 vehículos y 1 de cada 2 furgonetas

José-Martín Castro Acebes

PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE RENTING DE VEHÍCULOS

"EL RENTING PODRÍA ALCANZAR UNA FLOTA VIVA DE UN MILLÓN DE UNIDADES EN 2025"

Se ha cerrado un año con prácticamente 950.000 vehículos y habla de un crecimiento previsto para este año de un 4% en este sentido, con lo que estaríamos a punto de alcanzar la barrera del millón de parque de renting. ¿Se va a llegar este año a las siete cifras?
- Yo creo que sí. No es un objetivo que se haya marcado por nadie, pero es algo que está muy cerca de alcanzarse. Además, en 2025 se cumplen 30 años de la fundación de la AER, por lo que sería también muy bonito alcanzar esta marca en un momento tan especial. Se está creciendo en torno a las 50.000 unidades anuales, así que se puede conseguir.

– También es reseñable el incremento que está experimentando el peso del renting en las matriculaciones del mercado. ¿Se espera seguir ganando más cuota?
- Es previsible que se siga creciendo en este sentido un punto en 2025. La tendencia que nos marcamos en lo que a previsiones se refiere es la continuidad.

– Las matriculaciones de renting en el canal de rent a car casi han doblado en 2024 a las logradas en 2023. ¿Es algo que se pueda seguir viendo en 2025?
- Lo que ha pasado es que el canal alquilador tuvo su propia dinámica después de la pandemia, donde el renting participó, y ahora ha vuelto a recuperar el peso que tenía en el renting. Los niveles que ha tenido este canal en el renting en 2024 son casi los mismos que en 2019. De todos modos, va a depender de lo que haga el RAC, porque el renting va a estar dispuesto a financiarlo, pero pienso que ha recuperado su posición natural, no habrá un crecimiento tan fuerte como este año, que ha sido cercano al 70%. Tendrá que crecer, pero será un incremento orgánico por su actividad tradicional.

– La electrificación se ha ralentizado en este canal; de hecho, en 2024 los 100% eléctricos han perdido peso en las matriculaciones. A los ya conocidos problemas de precios, infraestructura de recarga, etc, ¿es posible que, en especial al final de año, algunas operaciones que se podían haber cerrado en 2024 se hayan diferido a 2025 para cumplir con la normativa CAFE?
- Es verdad que durante todo el año la electrificación en el canal del renting ha sido inferior a las cifras de 2023, desde el principio. Mi interpretación es que la fase pionera ya se ha cumplido y las empresas ya están en otro periodo de electrificación. Ahora están en el momento de gestionar la incertidumbre regulatoria, de analizar el problema de las acometidas para los puntos de recarga, que es un problema muy serio y del que se habla poco. Si hay una flota de 200 coches y se tiene que meter más potencia de energía en tu instalación, puedes estar cerca de dos años esperando y costarte una fortuna. El problema no es la instalación, es la burocracia. Y es un problema que va a emerger no sólo en las zonas industriales, también en las ciudades. Las grandes urbes no podrán ampliar potencia en ciertas zonas porque no es posible.

– Y este problema no es de fácil solución, porque en la medida que cada vez haya más coches eléctricos, más notorio se hará...
- Con los coches que tenemos y las capacidades que tienen, vale para que se pueda funcionar bien, pero sí queremos que esto crezca hay que hacer más cosas. Y cuando hablo de hacer más cosas no me refiero al sector, hace falta un enfoque institucional que no llega. Que la gente no pueda cargar en su casa porque no dispone de una vivienda apropiada para ello es un problema que será cada vez mayor.

– En cuanto a las alternativas de propulsión, aunque cada vez con menos peso pero el diésel continúa siendo la preferida en el canal renting. ¿Está cerca el momento en el que el gasoil ceda el liderazgo a otra, como por ejemplo los híbridos, que son la opción que más crece este año, a mayor velocidad que la ralentización del diésel?
- El diésel continúa siendo la opción preferida en este canal, y es que hay muchos de estos modelos en los vehículos de reparto. A lo largo de estos años los costes que tienen estos vehículos y los más limpios deberían de ir igualándose, pero todo apunta a que durante los próximos cuatro o cinco años vamos a seguir viendo un dominio en las matriculaciones de los motores diésel.

– Se ha crecido durante los dos últimos años en inversión, en matriculaciones, en facturación, en peso en el mercado... No quieren hacer una previsión, pero ¿podemos esperar un 2025 también de récords?

"La fase pionera de la electrificación ya se ha cumplido y las empresas ahora tienen que gestionar toda la incertidumbre regulatoria que rodea a estos vehículos"



"El ejercicio 2024 ha sido excelente y esperamos que en 2025 continuemos creciendo, en especial en clientes y en parque"

- Se espera un año récord, sí. De crecimiento total, tanto en clientes como en parque en especial.

– Y de todo en lo que se ha crecido en 2024, ¿qué es lo que más importante?
- Considero que ha sido el parque, claramente. La gestión realizada para crecer en parque jugando a vehículo nuevo y a desestocar vehículo usado ha sido extraordinaria por parte de las compañías.

– Este año van a llegar al mercado vehículos 100% eléctricos más asequibles al bolsillo. ¿Puede ayudar esto a que se dé el impulso definitivo al vehículo eléctrico también en el canal del renting?
- Definitivo no, pero se continuará impulsando. La clave es que se puedan dar medidas por parte de las Administraciones, que apuesten por el vehículo eléctrico de una manera clara. Las compañías de renting van a invertir todo lo que la demanda pida, pero hay que ser realista.

– En cuanto a las cuotas, ¿cómo ha sido este año? ¿Se ha notado un incremento frente al pasado ejercicio?
- No tenemos un dato cerrado, pero pensamos que se ha estabilizado. El último dato que manejamos rondaba los 435 euros de cuota media. Lo que sí hemos apreciado es un crecimiento en la tendencia a la duración de los contratos, aunque de manera moderada. Hace cuatro años era unos 43 meses y ahora se rondan los 48,5. Las compañías de renting se están posicionando en la vida útil intensiva del vehículo, lo que creo que es una estrategia acertada que les ayuda a mitigar el riesgo, por ejemplo, en lo que supone valor residual.

FENEVAL El RAC cierra 2024 superando las 207.000 matriculaciones y con una facturación de 2.100 millones de euros

Calificando al ya cerrado ejercicio 2024 como "bueno, pero peor de lo esperado", el presidente ejecutivo de Feneval, Juan Luis Barahona, hizo balance de un año en el que se ha recuperado flota y se ha incrementado la facturación. No obstante, el sector del alquiler de vehículos se encuentra todavía con muchos frentes abiertos, desde la situación de Baleares hasta los problemas generados por la DANA a finales de año, además de la complicada situación que viven las empresas con la entrada en vigor del Real Decreto 933 a primeros de diciembre.

Alberto José Cánovas

En el habitual encuentro de fin de año organizado por Feneval, la asociación que agrupa a las compañías del rent a car de nuestro país, su presidente, Juan Luis Barahona, aprovechó la presencia de un amplio elenco de personalidades del sector y miembros de la prensa para hacer balance del último ejercicio.

Barahona comenzó su discurso, como no podía ser de otra manera, con unas palabras de cariño hacia las víctimas y afectados de la DANA. El ejecutivo también hizo referencia al daño que ocasionó en el sector de vehículos de alquiler, provocando la pérdida de más de 10.000 coches en la región valenciana, un área de vital importancia para esta industria. En relación a este tema, agradeció la colaboración ofrecida por la Dirección General de Tráfico y la Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras.

Haciendo balance de 2024, se mostró satisfecho, pero confesó que se cerraba un año «*peor de lo esperado*». El incremento de los tipos de interés y del precio de la mano de obra y de los vehículos ha provocado que el último ejercicio «*no haya sido tan excelente como se esperaba, pero hay que hacer un balance positivo*».

En este sentido, el presidente de Feneval avanzaba un registro de matriculaciones de 207.634 unidades en el sector entre turismos



PEOR DE LO ESPERADO
Juan Luis Barahona, presidente ejecutivo de Feneval, esperaba mucho más de este año, pero reconoce que hay que hacer un balance positivo.



PASO A LOS HÍBRIDOS
Barahona avanzó un facturación de 2.100 millones de euros para el sector en 2024 y destacó el paso adelante que han dado los modelos híbridos en las matriculaciones.

e industriales, lo que supone un repunte frente al año anterior del 35,87%. Pero si comparamos los registros de 2024 con los de 2022, cuando se computaron 106.960 compras entre las empresas del rent a car de nuestro país, el crecimiento es superior al 78%. Estas cifras ponen de manifiesto la mejora de este canal, aunque todavía se encuentra lejos de los datos previos a la pandemia, esas 270.000 matriculaciones rubricadas en 2019.

En lo que a sistemas de propulsión se refiere, los modelos de gasolina continúan siendo los de mayor penetración en el canal alquilador en nuestro país. Acaparan más de la mitad de las matriculaciones, en concreto, un 52,64%. Lo que llama la atención es que ya no son los diésel la segunda opción. Estos modelos han supuesto un 17,33% del total de las matriculaciones en el canal alquilador, pero se han visto superados, con un 17,86%, por los híbridos ligeros de gasolina, una opción, esta última, que ha crecido más de un 125% en el acumulado de 2024.

Barahona también hizo referencia a la facturación del sector en este pasado ejercicio, que a falta de poder ofrecer una cifra oficial sí adelantó que estaría muy cerca de los 2.100 millones de euros, mejorando, por tanto, los 1.900 millones ingresados en el año 2023.

Incertidumbre en las islas Baleares

Barahona repasó la situación de la legislación de la industria, dirigiendo el foco a Baleares y a las normativas que pretenden controlar la afluencia de vehículos limitando su acceso a las islas, en especial a Ibiza. Ante esta situación, el presidente de Feneval fue tajante. «*No entendemos como el rent a car, que representa menos del 10% de los vehículos que circulan por la isla en verano, son el principal problema. Nuestra flota es joven y, por tanto, la menos contaminante. Vamos a seguir trabajando para que esta ley sea lo más proporcional posible, para que se ajuste a la legalidad y respete la libre competencia*».

> LA ATENCIÓN DE FENEVAL EN 2025 SE ENFOCA EN EL REAL DECRETO 933 Y EN LA PROBLEMÁTICA CON LA FLOTA DE ALQUILER EN LAS ISLAS BALEARES

Por otro lado, hizo mención a la entrada en vigor del Real Decreto 933 que impone nuevas obligaciones de registro y tratamiento de datos para las compañías de alquiler, entre otras. Desde la asociación se anuncia que han presentado alegaciones a través de la consulta pública lanzada por el Ministerio del Interior. Feneval ha mostrado su predisposición para dialogar y colaborar con este ministerio, pero al tiempo ha manifestado su disconformidad ante la obligación de desarrollar tres interfaces distintas. «*Lo más útil sería trabajar con una plataforma única que respete todas las competencias transferidas a cualquiera de las comunidades autónomas*», sentenció Juan Luis Barahona.

El broche final al discurso del presidente de Feneval fue el reconocimiento a Estanislao de Mata, que hasta el pasado mes de junio ejercía de vicepresidente ejecutivo de Sixt en España. Fue distinguido con la Insignia de Oro de Feneval por su gran compromiso con en sector de las alquiladoras.

El mercado de ocasión vuelve a superar los dos millones

El negocio del vehículo de ocasión vivió un notable 2024, creciendo por encima del 8% para superar de nuevo la barrera de los dos millones de unidades. Aumentan las operaciones protagonizadas por el usado joven y el canal alquilador se destapa con el mayor porcentaje de crecimiento.

El mercado de ocasión está atravesando por un buen momento, creciendo otra vez por encima del de vehículos nuevos. Si este último finalizó el ejercicio 2024 superando el millón de unidades tras lograr un incremento superior al 7%, el de VO, según los datos que arrojan las patronales del sector Faconauto y Ganvam, ha superado holgadamente los dos millones de transacciones, un 8,6% más que el año anterior. De esta manera, la marca de 1.940.488 operaciones de 2023 (+2,6%) se ha elevado hasta los 2.114.396 al cierre de 2024.

Para los representantes del sector de la distribución y de los concesionarios la renovación del parque debe convertirse en la piedra angular de las estrategias de descarbonización. En este sentido, se destaca que las ventas de modelos de entre 10 y 15 años se han contraído un 4,7% respecto a 2023, claramente por debajo del 16,5% experimentado entonces, si bien todavía concentran cerca del 16% de este mercado.

El problema es que el segmento más veterano, el de los vehículos de más de 15 años, ha repuntado de manera notable, copando una de cada cuatro operaciones realizadas; más concretamente, han protagonizado un total de 873.877 transacciones.

La antigüedad media del turismo usado que se ha vendido en España durante 2024 ha sido de 11,2 años, una cifra muy similar —11,1 años— a la del ejercicio precedente. No obstante, esta marca se valora de manera muy negativa tanto por Faconauto como por Ganvam. Para estas dos asociaciones evidencia las dificultades económicas por las que atraviesa el ciudadano medio para acceder a soluciones de movilidad eficientes, una circunstancia que contrasta con el contexto actual, en el que se están imponiendo restricciones de circulación a los vehículos más antiguos y contaminantes.

Movilidad sostenible al alcance de todos

Por ello, Faconauto y Ganvam consideran que lo más coherente sería facilitar a todas las rentas el cambio de coche. Y entre las medidas que consideran más apropiadas figura el incluir el apoyo al usado joven, mucho menos contaminante, en los planes de incentivos como impulso para garantizar una movilidad lo más baja de emisiones posible.

En este sentido, se subraya que el 25,8% de los turismos que se han vendido en el mercado de segunda mano tenía entre cero y cinco años, prácticamente el mismo porcentaje que se alcanzó en 2023, por lo que el crecimiento que ha cosechado este segmento de edad es similar al del total del mercado. Es decir, se ha pasado de las 500.370 unidades de 2023 a 545.665 el año pasado, por lo que su mejora es de prácticamente un 9%, en línea con el 8,6% del mercado.

Estos son los modelos que las dos patronales apuestan por incentivar de alguna manera



RENTING Y RAC SUMAN EL 14,6% DE COCHES
Los dos grandes canales flotistas, renting y rent a car, cierran 2024 aportando 309.327 vehículos al mercado de ocasión. En total, han llegado 162.995 desde el primero y 146.332 desde el segundo.

LA FRANJA DE VEHÍCULOS DE ENTRE 0 Y 5 AÑOS HA ALCANZADO EL 25,8% DEL TOTAL DEL MERCADO DE USADOS, PRÁCTICAMENTE LO MISMO QUE EN 2023, CON UN TOTAL DE 545.665 OPERACIONES

para dinamizar su demanda, con lo que se conseguiría reducir la edad media del parque móvil de nuestro país, que ya supera los 14 años de antigüedad, y se estaría más cerca de conseguir los objetivos de descarbonización establecidos.

Haciendo un análisis por canales, cabe destacar que este año han sido las empresas dedicadas al alquiler las que más elevaron su provisión de vehículos al mercado de segunda mano, dejando claro que se encuentran en camino de recuperar el ritmo de compras esperado. Al cierre del ejercicio, sus operaciones con turismos usados crecieron un 25,7% tras el 23,3% logrado en 2023, firmando un total de 146.332 unidades con pasaporte RAC.

Los operadores de renting, por su parte, también elevaron notablemente su aportación a este mercado. Concretamente un 18,2% para cerrar 2024 con 162.995 operaciones. A diferencia del rent a car, el crecimiento de las alquiladoras a largo plazo se ha visto recortado, pues en 2023 se situaba en el 23,3%.

A LO LARGO DE 2024, EL COCHE USADO HA VISTO ELEVAR SU PRECIO DE OFERTA UN 1,8%, MUY POR DEBAJO DEL 4% DE SUBIDA DE 2023

Mercado al alza, precio al alza

Según datos ofrecidos por el marketplace coches.net, el precio de vehículo de ocasión continúa escalando, y aunque su crecimiento no ha sido tan considerable como el de 2023,cuando se elevó casi un 4%, ha cerrado el último año con un incremento del 1,8% hasta situar el ticket medio de una operación de ocasión en 20.668 euros. Se trata del valor más alto en el mercado de VO de los últimos diez años.

Si nos atenemos al combustible utilizado por estos vehículos, los diésel, que siguen siendo los más vendidos en el mercado de ocasión con un 52% del total de las transacciones, han acusado durante todo el año 2024 una clara tendencia a la baja hasta cerrar con una caída del precio medio de oferta del 2,6% (17.280 euros).

En el caso de los gasolina, cuya cuota de mercado en ventas se sitúa en torno al 38%, su precio medio de oferta a cierre de año se situó en los 20.222 euros, un 1,1% más que el año anterior. En cambio, el de los híbridos y eléctricos ha descendido un 7,1%, firmando un precio medio de 31.529 euros. Si bien es cierto que la cuota de mercado de este segmento se incrementa poco a poco año tras año —representa ya alrededor del 10% del total de coches vendidos en 2024—, su todavía elevado precio hace que sean inaccesibles para muchas familias.



Los seminuevos, estables

Si centramos el análisis sobre el precio medio de oferta atendiendo a la antigüedad de las unidades comercializadas, los datos a cierre de año reflejan un prácticamente insignificante descenso del -0,1% en el caso de los seminuevos, es decir, los de menos de un año, hasta dejar su precio medio en 38.435 euros. El de los coches de entre 1 y 3 años cayó un 1,6% (27.907 euros), mientras que el de los de entre cuatro y cinco años se elevó un 5,4% (24.257 euros).

En el caso de los más antiguos, hablamos de los de más de diez años, su precio aumentó un 2,5% (9.111 euros) impulsado por la elevada demanda que existe en el mercado por este tipo de coches de segunda mano, que siguen representando casi el 60% del total de coches vendidos. En el otro lado de la balanza, los seminuevos y aquellos de entre 1 y 3 años registraron los volúmenes más bajos de ventas, con una cuota de tan solo el 8% cada uno.



LOS JÓVENES ACAPARAN EL 25%
Uno de cada cuatro coches vendidos en el mercado de VO tenía entre cero y cinco años.

VALORES AL ALZA (Y A LA BAJA) EN LA BOLSA DEL RENTING 2024

En un contexto muy positivo para el sector del renting en términos de matriculaciones, no todas las marcas y modelos han podido obtener el mismo rédito. Hacemos un repaso de los valores que han experimentado las subidas más notorias y, en contraposición, los que han perdido en mayor medida la confianza de los compradores.

C. Fernández



Citroën ha recuperado brillo en este pasado 2024: es la marca que rubrica un mayor incremento porcentual de sus matriculaciones y lo mismo hace su C4 entre los modelos

El negocio del renting en España ha cotizado al alza en todas las direcciones en el transcurso del pasado 2024, rubricando nuevos máximos históricos en términos de matriculaciones, inversión en compra de nuevos vehículos, facturación, parque y cartera de clientes. Pero dentro de esta corriente de bonanza generalizada y de viento de cara para el sector, no toda la oferta de producto ha obtenido los mismos dividendos. Como en la bolsa, unos pierden para que otros ganen. Así, el análisis de las estadísticas de matriculaciones que nos facilita MSI desvela interesantes detalles respecto a los cotizados que han conseguido elevar o mermar en mayor medida la confianza de los inversores. Hablamos de marcas automovilísticas y modelos (turismos y comerciales) que repuntaron con fuerza en los últimos doce meses para escalar posiciones en los ranking de ventas, y otras que, por diversas circunstancias y en algún caso de modo sorprendente, han caído en el escalafón.

Citroën y Opel protagonizan las grandes remontadas

Comenzando por los fabricantes, y tomando en consideración las 20 enseñas con un mayor número de entregas en este canal englobando turismos y comerciales, Renault se merece que comencemos este repaso con la reafirmación del liderazgo conseguido en 2023. El caso es que su tasa de crecimiento respecto a aquel ejercicio, un 15,5%, es de las menores del top-20 que hemos tomado como índice de referencia del renting español.

Pero, en definitiva, le ha servido para mantener su posición de privilegio, también porque su más inmediata perseguidora, Volkswagen, se ha mostrado plana en su evolución, anotándose una mejora de sus matriculaciones de apenas el 0,4%. Peugeot y Toyota, por este orden, repiten también en

los puestos tres y cuatro de la clasificación de ventas, aunque en este caso con incrementos más sustanciales del 24% y el 34,7%.

La japonesa se encuentra entre las firmas más destacadas por el incremento porcentual de sus nuevas matrículas para las operadoras de renting. Entre ellas sobresalen dos actores históricos del mercado automovilístico español e internacional que parecen reclamar la atención perdida en años precedentes: Citroën, con un notable 62,5% que le permite ascender hasta la quinta plaza desde la octava con la que cerró el ejercicio 2023; y Opel, cuyas entregas repuntan en un no menos loable 53,1%. Cupra, una de las noveles en el mercado, también ha conseguido registros de crecimiento por encima del 30% en el cómputo de 2024 (30,2%).

En el extremo opuesto del parqué encontramos a los cuatro únicos constructores que han sufrido un frenazo en sus entregas entre los 20 más demandados. Puede resultar sorprendente, por lo elevado de la cifra, la evolución de Ford, que en el último año se ha dejado por el camino un 43,4% de sus matriculaciones destinadas al arrendamiento a largo plazo, lo que la empuja desde la novena plaza conseguida en 2023 hasta la 14ª de 2024. En niveles similares se ha movido la cotización de Fiat, con una contracción de sus entregas del 41%. Completan el reducido grupo en rojo dos marcas con una trayectoria ascendente en los últimos tiempos. Nos referimos a Kia, que cede un 12,6% tras ganar un 31,7% en 2023, y a Audi, que se anota un -8,5% frente al 26,2% de subida del año anterior.

C4 y León: los compactos ganan enteros

La escalada de Citroën en el ranking de ventas del renting en España tiene el nombre propio de dos de sus modelos. Especialmente el compacto C4, que protagoniza el mayor crecimiento porcentual entre los activos que adquieren las empresas del sector, nada menos que un 149,2%, según los datos de MSI Iberia. No se queda muy atrás el León de Seat, que eleva sus entregas un 136,6%, destapando entre ambos el recuperado interés de los compradores por los turismos del segmento C.

Otras evoluciones importantes a lo largo de 2024 remiten a la categoría inmediatamente inferior, la de los urbanos del segmento B, encabezadas por el 78% de aumento interanual logrado por el Toyota Yaris, el 77,1% del Opel Corsa y el 61,3% del segundo producto con el doble chevron al que nos referíamos, el Citroën C3. Y no olvidemos cómo ha ganado enteros la aceptación del BMW X1 entre las flotas, con un 64,3% más de matriculaciones respecto a 2023. Pero a todos ellos mira por debajo del hombro el Renault Express, un comercial ligero que tiene el gran mérito de haber superado a los turismos superventas del sector.

El modelo del rombo es el valor más fiable de un selectivo del que solamente tres modelos han dado un paso atrás al cierre del último ejercicio. Y aquí aflora otra de las curiosidades a las que hacíamos alusión: dos de ellos lideraron el mercado del renting en 2023 y compiten en el mismo segmento. Por un lado, el 6,3% que cede el Seat Arona es un valor que podría entrar dentro de lo razonable, pero mucho más complicado resulta explicar el desplome del 34% vivido por el T-Roc de Volkswagen, haciéndole caer hasta la undécima posición del ranking.

> La empresa de renting vuelve a depositar su confianza en los clásicos turismos compactos, como así lo demuestra el importante rebote de las matriculaciones de modelos como el Citroën C4 y el Seat León

Los nuevos valores chinos

Interesante de observar también el comportamiento de los nuevos actores que aterrizan en el mercado. Las marcas chinas son, sin duda, las grandes novedades del parqué automovilístico, y entre ellas habría que poner el foco en MG, que ha comenzado a despuntar en el negocio del renting hasta el punto de quedarse cerca de cuadriplicar los registros de 2023, sumando un total de 1.177 unidades en el último año con las que supera incluso a Tesla en la provisión de nuevos vehículos a las flotas.

Muy notable igualmente la evolución de Lynk & Co, que con apenas dos modelos en su gama (y el 02 inició su comercialización en el último trimestre) aumenta sus ventas un 270,5% hasta 615 unidades. Por su parte, BYD marca un impresionante 507,9% de crecimiento, pero todavía en bajos volúmenes de apenas 231 unidades, mientras que Omoda firma 145 operaciones de renting en su primer año de actividad en España.

MARCAS

Suben

Citroën +62,5%

Opel +53,1%

Toyota +34,7%

Bajan

Ford -43,4%

Fiat -41,0%

Kia -12,6%

MODELOS

Suben



Citroën C4 +149,2%



Seat León +136,6%



Toyota Yaris +78%

Bajan



Volkswagen T-Roc -34%



Seat Arona -6,3%



Toyota C-HR -4,7%

Más de 334.000 entregas por un valor superior a 7.600 millones de euros

El renting destroza los récords de matriculaciones e inversión en 2024

El mercado de renting no solo ha recuperado las cifras previas a la pandemia, sino que ha firmado su mejor año desde que se contabilizan sus datos. Las empresas del sector han aumentado de forma notable sus compras de vehículos, haciendo que el peso del canal en el mercado total si sitúe en el 27,6%.



Las cifras que se manejaban a mediados de año ya vaticinaban que 2024 podía ser un ejercicio de récords para el mercado de renting. Y así ha terminado siendo. Este canal ha conseguido superar, y con una considerable diferencia, su marca de matriculaciones de vehículos, así como la inversión en compra realizada por las compañías de este sector en un año completo.

Al cierre del ejercicio, y según los datos facilitados por la consultora MSI, entre turismos y comerciales el canal de renting ha sumado un total de 334.156 nuevas matrículas, superando de manera muy holgada las 294.177 que se consiguieron en 2023 y las 302.900 contabilizadas en el ejercicio 2019, hasta la fecha el único en que se había conseguido superar la barrera de las 300.000 unidades.

En términos porcentuales, el incremento respecto al año pasado en nuevas adquisiciones de vehículos ha sido de un 13,59%, mientras que frente al anterior máximo histórico la mejora es de un 10,32%.

Por tipo de vehículo, cabe destacar que tanto los turismos como los comerciales han elevado su cifra de matriculaciones por encima del 10%. En el caso de los primeros, consiguiendo un total de 272.465 unidades, un 12,56% más que en 2023, mientras que los segundos, a punto incluso de doblar el registro de 2022, totalizaron 61.691 vehículos, lo que se traduce en un 18,37% de crecimiento.

Aunque prácticamente todo el año se ha desarrollado en positivo en lo

MATRICULACIONES RENTING TURISMOS DICIEMBRE 2024. POR MARCAS

Marca	Dic. 24	% Cuota Dic. 24	Dic. 23	% Cuota Dic. 23	Variación
Volkswagen	2.496	9,00	2.248	10,17	11,03%
BMW	2.483	8,95	1.465	6,63	69,49%
Mercedes	2.395	8,63	1.697	7,68	41,13%
Toyota	2.275	8,20	1.269	5,74	79,28%
Peugeot	2.137	7,70	1.104	4,99	93,57%
SEAT	1.940	6,99	1.027	4,65	88,90%
Renault	1.709	6,16	1.964	8,88	-12,98%
Skoda	1.482	5,34	1.331	6,02	11,34%
Opel	1.415	5,10	627	2,84	125,68%
Audi	1.269	4,58	1.668	7,55	-23,92%
Kia	1.251	4,51	1.509	6,83	-17,10%
Nissan	880	3,17	1.278	5,78	-31,14%
Hyundai	825	2,97	388	1,76	112,63%
Volvo	808	2,91	727	3,29	11,14%
Citroën	625	2,25	569	2,57	9,84%
Cupra	498	1,80	357	1,62	39,50%
Fiat	397	1,43	222	1,00	78,83%
Mazda	383	1,38	255	1,15	50,20%
Dacia	323	1,16	434	1,96	-25,58%
KGM	311	1,12	0	0,00	-
Ford	299	1,08	278	1,26	7,55%
Jeep	260	0,94	240	1,09	8,33%
DS	183	0,66	255	1,15	-28,24%
Lexus	136	0,49	181	0,82	-24,86%
MINI	126	0,45	262	1,19	-51,91%
Tesla	107	0,39	89	0,40	20,22%
Land Rover	88	0,32	67	0,30	31,34%
MG	86	0,31	74	0,33	16,22%
SsangYong	86	0,31	30	0,14	186,67%
Polestar	81	0,29	19	0,09	326,32%
Alfa Romeo	76	0,27	176	0,80	-56,82%
BYD	66	0,24	29	0,13	127,59%
Lynk & Co	55	0,20	19	0,09	189,47%
Porsche	39	0,14	21	0,10	85,71%
Subaru	37	0,13	8	0,04	362,50%
Mitsubishi	25	0,09	50	0,23	-50,00%
Lancia	17	0,06	0	0,00	-
Smart	15	0,05	22	0,10	-31,82%
Honda	14	0,05	10	0,05	40,00%
Suzuki	14	0,05	120	0,54	-88,33%
Maserati	8	0,03	6	0,03	33,33%
Leapmotor	5	0,02	0	0,00	-
TOTAL	27.736	100,00	22.105	100,00	25,47%

MATRICULACIONES RENTING TURISMOS ACUMULADO ENE-DIC 2024. POR MARCAS

Marca	Acum 24	% Cuota Dic. 24	Acum 23	% Cuota Dic. 23	Variación
Volkswagen	25.887	9,50	26.906	11,12	-3,79%
Toyota	21.287	7,81	16.725	6,91	27,28%
BMW	19.679	7,22	15.746	6,50	24,98%
SEAT	19.473	7,15	16.611	6,86	17,23%
Mercedes	19.409	7,12	16.677	6,89	16,38%
Peugeot	19.333	7,10	15.089	6,23	28,13%
Renault	19.312	7,09	16.730	6,91	15,43%
Citroën	14.985	5,50	8.702	3,59	72,20%
Audi	14.117	5,18	15.431	6,37	-8,52%
Skoda	13.793	5,06	12.336	5,10	11,81%
Opel	10.764	3,95	6.375	2,63	68,85%
Kia	10.732	3,94	12.275	5,07	-12,57%
Nissan	10.083	3,70	8.444	3,49	19,41%
Cupra	8.488	3,12	6.517	2,69	30,24%
Hyundai	6.799	2,50	5.811	2,40	17,00%
Volvo	6.142	2,25	5.766	2,38	6,52%
Dacia	4.138	1,52	3.619	1,50	14,34%
Ford	3.926	1,44	10.045	4,15	-60,92%
Fiat	2.612	0,96	5.980	2,47	-56,32%
DS	2.570	0,94	2.274	0,94	13,02%
Jeep	2.459	0,90	2.331	0,96	5,49%
SsangYong	1.913	0,70	89	0,04	2049,44%
Lexus	1.779	0,65	2.038	0,84	-12,71%
Mazda	1.706	0,63	1.664	0,69	2,52%
MINI	1.698	0,62	2.242	0,93	-24,26%
Mitsubishi	1.595	0,59	382	0,16	317,54%
Alfa Romeo	1.321	0,48	887	0,37	48,93%
MG	1.177	0,43	304	0,13	287,17%
Tesla	1.096	0,40	914	0,38	19,91%
Land Rover	873	0,32	910	0,38	-4,07%
Lynk & Co	615	0,23	166	0,07	270,48%
Suzuki	428	0,16	438	0,18	-2,28%
Porsche	425	0,16	415	0,17	2,41%
KGM	386	0,14	0	0,00	-
Polestar	288	0,11	224	0,09	28,57%
BYD	231	0,08	38	0,02	507,89%
Smart	228	0,08	131	0,05	74,05%
Honda	158	0,06	51	0,02	209,80%
Subaru	145	0,05	357	0,15	-59,38%
Omoda	145	0,05	0	0,00	-
Jaguar	82	0,03	138	0,06	-40,58%
Maserati	82	0,03	118	0,05	-30,51%
TOTAL	272.465	100,00	242.061	100,00	12,56%

MATRICULACIONES RENTING TOTAL DICIEMBRE 2024. POR TIPO DE PROPULSIÓN

Propulsión	Dic. 24	Dic. 23	Variación
Gasolina	9.451	6.551	44,27%
Diésel	9.412	8.476	11,04%
Gasolina Mild Hybrid	5.160	3.612	42,86%
Gasolina/Eléctrico	3.488	2.381	46,49%
Diésel Mild Hybrid	2.448	1.596	53,38%
Gasolina/Eléctrico Enchufable	1.711	2.639	-35,16%
Eléctrico	1.294	1.419	-8,81%
Gas Licuado con Petróleo (GLP)	285	193	47,67%
Diésel/Eléctrico Enchufable	202	89	126,97%
Gas Natural Comprimido (GNC)1	1	0,00%	
Hidrógeno	0	0	-
TOTAL	33.452	26.957	24,09%

MATRICULACIONES RENTING TOTAL ENERO-DICIEMBRE 2024. POR TIPO DE PROPULSIÓN

Propulsión	Acum 24	Acum 23	Variación
Diésel	108.654	102.679	5,82%
Gasolina	96.864	82.719	17,10%
Gasolina Mild Hybrid	44.545	32.471	37,18%
Gasolina/Eléctrico	32.977	26.706	23,48%
Diésel Mild Hybrid	17.280	15.805	9,33%
Gasolina/Eléctrico Enchufable	17.182	19.380	-11,34%
Eléctrico	11.492	11.397	0,83%
Gas Licuado con Petróleo (GLP)	3.016	2.156	39,89%
Diésel/Eléctrico Enchufable	2.097	765	174,12%
Gas Natural Comprimido (GNC)	49	93	-47,31%
Hidrógeno	0	6	-100,00%
TOTAL	334.156	294.177	13,59%

Datos: MSI Iberia

que a matriculaciones se refiere —solo ha habido un mes, agosto, en el que se contabilizaron menos matriculaciones en relación con 2023—, el último tramo del ejercicio ha sido especialmente favorable. En noviembre y diciembre de 2024 se han computado un total de 60.008 nuevas adquisiciones de vehículos, lo que supone un repunte del 17,37% frente al mismo periodo del 2023, caracterizado por mostrarse plano, con muy poca diferencia, respecto a los mismos meses de 2022, lo que impidió que se superaran en ese momento las 300.000 unidades en el año.

El alza de las matriculaciones en este canal, como ya se ha explicado de un 13,59% a lo largo de todo 2024, supone un crecimiento por encima del obtenido por el conjunto del mercado en nuestro país, que consiguiendo superar la barrera del millón de unidades —en concreto, 1.214.872 matriculaciones—, se anotaba una mejora en relación a 2023 del 8,07%. Esto significa que el peso del renting en las matriculaciones de 2024 en España ha escalado hasta el 27,67%, cuando al cierre de 2023 se situaba en un 26,37%.

En este sentido, es digno de destacar, tal y como indican los datos facilitados por la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER), que el segmento en el que la representación del renting adquiere más protagonismo es el de los derivados, furgonetas y pick up, donde esta fórmula de alquiler a largo plazo acapara el 44,93% del mercado.

También se ha apreciado un considerable aumento del renting en el canal de empresa, en el que el porcentaje de penetración ha subido del 47,89% al 49,33% al finalizar 2024.

MÁS DE 7.600 MILLONES

Y si importante resulta haber superado, con creces, las cifras de matriculaciones anuales, no menos reseñable es la inversión destinada por las compañías arrendatarias del sector a estos vehículos. La AER cuantifica el desembolso realizado en 2024 en 7.618 millones de euros, la marca más importante alcanzada hasta la fecha en este canal, superando a la del ejercicio 2023 en un 15,34%.

Con las cifras de inversión y de matriculaciones es sencillo averiguar que el precio medio por vehículo adquirido aumentó el pasado año en apenas un 1,53% respecto a los 22.452,47 euros de 2023, situándose en 22.797,73 euros.



Las ventas de vehículos térmicos se han recortado sólo un 1,5%. No obstante, en 2024 han perdido peso en las matriculaciones tanto las opciones eléctricas como las híbridas enchufables, y los mild hibrid suponen casi el 50% de los electrificados

MATRICULACIONES RENTING COMERCIALES DICIEMBRE 2024. POR MARCAS

Marca	Dic 2024	% Cuota Dic. 24	Dic 2023	% Cuota Dic. 23	Variación
Renault	1.269	22,20	1.309	26,98	-3,06%
Peugeot	1.109	19,40	974	20,07	13,86%
Toyota	1.075	18,81	258	5,32	316,67%
Citroën	822	14,38	678	13,97	21,24%
Opel	342	5,98	301	6,20	13,62%
Ford	300	5,25	400	8,24	-25,00%
Volkswagen	299	5,23	365	7,52	-18,08%
Fiat	222	3,88	310	6,39	-28,39%
Mercedes	174	3,04	149	3,07	16,78%
Nissan	54	0,94	52	1,07	3,85%
Iveco	22	0,38	12	0,25	83,33%
Maxus	17	0,30	12	0,25	41,67%
Ssangyong	3	0,05	19	0,39	-84,21%
Isuzu	3	0,05	7	0,14	-57,14%
KG Mobility	2	0,03	0	0,00	
Renault Trucks	1	0,02	1	0,02	0,00%
DFSK	1	0,02	0	0,00	
EVO	1	0,02	0	0,00	
Ineos	0	0,00	0	0,00	
Jeep	0	0,00	0	0,00	
Mitsubishi-Fuso	0	0,00	2	0,04	-100,00%
TOTAL	5.716	100,00	4.852	100,00	17,81%

MATRICULACIONES RENTING COMERCIALES ACUMULADO ENE-DIC 2024. POR MARCAS

Marca	Acum. Dic. 24	% Cuota Dic. 24	Acum. Dic. 23	% Cuota Dic. 23	Variación
Renault	16.654	27,00	14.397	27,62	15,68%
Citroën	10.456	16,95	6.957	13,35	50,29%
Peugeot	8.734	14,16	7.536	14,46	15,90%
Toyota	5.331	8,64	2.639	5,06	102,01%
Ford	4.810	7,80	5.395	10,35	-10,84%
Volkswagen	4.338	7,03	3.191	6,12	35,94%
Opel	4.055	6,57	3.302	6,34	22,80%
Fiat	3.594	5,83	4.548	8,73	-20,98%
Mercedes	2.141	3,47	1.961	3,76	9,18%
Nissan	728	1,18	1.137	2,18	-35,97%
Iveco	272	0,44	176	0,34	54,55%
Maxus	205	0,33	186	0,36	10,22%
SsangYong	153	0,25	406	0,78	-62,32%
Renault Trucks	51	0,08	24	0,05	112,50%
Isuzu	50	0,08	38	0,07	31,58%
MAN	43	0,07	72	0,14	-40,28%
Mitsubishi-Fuso	35	0,06	18	0,03	94,44%
Suzuki	22	0,04	87	0,17	-74,71%
DFSK	6	0,01	5	0,01	20,00%
EVO	3	0,00	0	0,00	-
Ineos	2	0,00	0	0,00	-
TOTAL	61.691	100,00	52.116	100,00	18,37%

MATRICULACIONES TURISMOS DICIEMBRE 2024. POR MODELOS

Modelo	Dic. 24	Dic. 23	Variación
Opel Corsa	1.198	264	353,79%
Toyota C-HR	1.080	228	373,68%
Peugeot 2008	926	708	30,79%
BMW X1	872	421	107,13%
Mercedes Clase A	743	264	181,44%
SEAT Arona	735	412	78,40%
Nissan Qashqai	726	882	-17,69%
Renault Clio	684	765	-10,59%
Peugeot 208	684	43	1.490,70%
SEAT Ibiza	657	287	128,92%
VW T-Cross	642	191	236,13%
VW Taigo	623	218	185,78%
Volvo XC40	540	90	500,00%
Skoda Fabia	490	261	87,74%
SEAT León	418	186	124,73%
BMW Serie 1	398	65	512,31%
Skoda Kamiq	383	243	57,61%
Fiat Panda	349	62	462,90%
BMW X3	348	183	90,16%
VW Tiguan	339	345	-1,74%
Hyundai Tucson	337	213	58,22%
Kia Stonic	331	482	-31,33%
Citroën C4	325	130	150,00%
VW T-Roc	317	651	-51,31%
Audi Q3 Sportback	316	218	44,95%
Renault Arkana	314	332	-5,42%
KGM Tivoli	310	0	-
Renault Captur	301	506	-40,51%
Kia Sportage	300	302	-0,66%
Mercedes GLA	298	541	-44,92%
TOTAL	26.449	20.156	31,22%

MATRICULACIONES TURISMOS ACUMULADO ENE-DIC 24. MODELOS

Modelo	Dic. 24	Dic. 23	Variación
Opel Corsa	6.767	3.853	75,63%
SEAT Arona	6.517	6.954	-6,28%
Nissan Qashqai	6.380	5.966	6,94%
Renault Clio	6.123	5.284	15,88%
SEAT Ibiza	5.943	3.990	48,95%
Peugeot 2008	5.769	4.845	19,07%
BMW X1	4.959	3.018	64,31%
VW T-Roc	4.595	6.964	-34,02%
Cupra Formentor	4.587	3.838	19,52%
Citroën C4	4.555	1.828	149,18%
SEAT Leon	4.391	1.856	136,58%
Toyota Corolla	4.375	3.553	23,14%
Toyota Yaris	4.212	2.474	70,25%
Citroën C3	4.180	2.707	54,41%
VW T-Cross	4.107	3.272	25,52%
VW Tiguan	4.057	3.570	13,64%
Toyota C-HR	3.836	4.025	-4,70%
Peugeot 208	3.668	2.536	44,64%
Mercedes Clase A	3.465	3.355	3,28%
Cupra León	3.418	1.925	77,56%
Renault Austral	3.378	790	327,59%
Toyota Yaris Cr.	3.361	2.324	44,62%
Renault Captur	3.338	3.736	-10,65%
Mercedes GLA	3.313	2.064	60,51%
Kia Sportage	3.135	2.694	16,37%
BMW Serie 1	2.871	1.775	61,75%
Mercedes GLC	2.855	2.348	21,59%
Hyundai Tucson	2.745	2.762	-0,62%
VW Polo	2.708	2.821	-4,01%
Peugeot 3008	2.658	3.775	-29,59%
TOTAL	242.935	220.477	10,19%

MATRICULACIONES COMERCIALES DICIEMBRE 2024. MODELOS

Modelo	Dic. 24	Dic. 23	Variación
Renault Kangoo	816	572	42,66%
Citroën Berlingo	645	422	52,84%
Peugeot Partner	612	424	44,34%
Toyota Hilux	509	0	-
Renault Trafic	328	0	-
Toyota Pr. City V.	222	52	326,92%
Peugeot Rifter	219	443	-50,56%
vw Caddy	168	0	-
Fiat Doblo Cargo	153	133	15,04%
Toyota Proace C.	138	97	42,27%
Peugeot Expert	108	48	125,00%
Renault Express	106	562	-81,14%
Citroën Jumper	93	191	-51,31%
Opel Vivaro	88	0	-
Ford Transit Cus.	70	74	-5,41%
VW Crafter	69	39	76,92%
Ford Ranger	66	34	94,12%
Ford Transit	63	124	-49,19%
Ford Transit Cou.	62	82	-24,39%
Fiat Ducato	53	41	29,27%
TOTAL	5.088	4.265	19,30%

MATRICULACIONES COMERCIALES ACUMULADO ENE-DIC 24. MODELOS

Modelo	Dic. 24	Dic. 23	Variación
Renault Express	7.270	5.893	23,37%
Citroën Berlingo	6.011	4.501	33,55%
Renault Kangoo	4.730	4.323	9,41%
Peugeot Partner	3.388	2.238	51,39%
Peugeot Rifter	2.737	3.070	-10,85%
Opel Combo	2.327	1.522	52,89%
Renault Trafic	2.317	1.685	37,51%
vw Caddy	1.700	1.208	40,73%
Ford Transit	1.599	1.145	39,65%
Toyota Pr. City V.	1.313	332	295,48%
Renault Master	1.302	998	30,46%
Citroën Jumpy	1.269	1.130	12,30%
Citroën Jumper	1.227	770	59,35%
Peugeot Expert	1.207	849	42,17%
Toyota Hi Lux	1.193	752	58,64%
Ford Ranger	1.074	597	79,90%
Toyota Proace C.	1.030	535	92,52%
Fiat Scudo	913	777	17,50%
Fiat Ducato	878	917	-4,25%
Peugeot Boxer	859	657	30,75%
TOTAL	56.030	46.522	20,44%

Datos: MSI Iberia

UN MERCADO MUY "TÉRMICO"

En un contexto en el que los vehículos electrificados tendrían que ir adquiriendo cuota de mercado a un ritmo frenético, por la amplia oferta existente, la cada vez más estrecha diferencia de precio frente a los de motor de combustión tradicional, las restricciones de acceso a ZBE o las posibles multas a los fabricantes, nos encontramos con que, en el canal de renting, la entrada de los vehículos de bajas emisiones no termina de despegar.

Los eléctricos puros apenas han añadido un puñado más unidades, pues han pasado de las 11.397 de 2023 a las 11.492 de este pasado año, con el agravante de que han reducido su peso en las matriculaciones, de un 3,87% a un 3,44%. Peor es el balance para los híbridos enchufables, que en un contexto de crecimiento del 13,59% han recortado su penetración entre las nuevas matriculaciones desde el 6,85% a un 5,77%, y bajando de 20.145 a 19.279 unidades en todo el año que se acaba de cerrar.

El auge de la electrificación llega, pues, de la mano de los vehículos híbridos autorrecargables y, de manera más notoria, de la de los híbridos ligeros. Los primeros incrementan su presencia entre las nuevas compras desde el 9,08% de 2023 al 9,87% de 2024, mientras que los segundos han pasado del 16,41% al 18,50% en doce meses, y suponiendo prácticamente la mitad de las matriculaciones de vehículos electrificados contabilizadas en todo el ejercicio 2024.

Y es que la opción preferida por los clientes continúa siendo el diésel. Cierto es que las estadísticas de 2024 muestran un retroceso de 2,38 puntos frente a 2023, pero en todo el ejercicio pasado la opción de gasoil ha acumulado un total de 108.654 nuevas matrículas, que son el 32,52% del total.

Las versiones de gasolina continúan acercándose a las diésel. Y aunque han crecido de manera considerable en número y peso, aún no se ha producido el sorpasso. Han supuesto el 28,99% del total de las matriculaciones del pasado ejercicio, llegando hasta las 96.864 unidades.

Entre las opciones minoritarias por tipo de propulsión, las de gas han experimentado un ligero repunte, mientras que el hidrógeno ha pasado de seis vehículos en 2023 a ninguno en 2024.

LA DANA ENVIÓ 141.300 COCHES AL DESGUACE

LAS FLOTAS VALENCIANAS REPONEN LAS UNIDADES PERDIDAS

La DANA se llevó por delante 141.300 vehículos, más del 95% en la Comunidad Valenciana. El impacto en las grandes flotas fue también elevado. En Feneval calculan que al menos se han perdido 10.000 vehículos de alquiler y la patronal del renting no tiene cifras, pero afirma que muchas personas que sin ser clientes del arrendamiento a largo plazo han llamado a sus asociados para recuperar lo antes posible la movilidad perdida. De noviembre a enero de este año, las compras del renting y el alquiler han subido de manera exponencial en la Comunidad Valenciana.

ENRIQUE SAN JUAN

La catástrofe de final de octubre en la Comunidad Valenciana, Andalucía, Cataluña, Castilla-La Mancha, Baleares y Aragón destruyó 141.324 vehículos, según las solicitudes de ayudas recibidas por el Consorcio de Compensación de Seguros a mediados de febrero y que, de forma previsible, no aumentará a estas alturas. Hasta el 16 de febrero se han abonado 816 millones de euros por 98.236 vehículos automóviles y resta el pago de algo menos de un tercio del parque afectado. El 95,4% de las solicitudes se han concentrado en la Comunidad Valenciana, donde el golpe fue mucho más contundente.

La Asociación Española de Renting de Vehículos (AER) no tiene una cuantificación del impacto de la DANA sobre las flotas de sus asociados en esta comunidad, aunque su presidente, José-Martín Castro, señala el interés que ha despertado el renting en muchas personas que, sin ser clientes anteriormente, han acudido a las operadoras para recuperar su movilidad rápidamente con la fórmula del renting.

En referencia al alquiler a corto, Feneval, estima que la DANA ha ocasionado la pérdida de más de 10.000 vehículos en la Comunidad Valenciana —casi 8 de cada 100 del total— y recuerda que se trata de una zona fundamental para la industria del rent car por el peso del turismo en la economía de la región.
La pérdida de vehículos, según la federación del alquiler, se produjo tanto entre coches contratados por clientes que fueron arrastrados por las riadas como en las propias campas de las empresas. En Feneval indican que ha tenido un impacto económico determinante en las compañías alquiladoras que operan en la zona, el 92% pymes, cuya subsistencia está en riesgo. «*La recuperación para nuestra industria será compleja, especialmente si tenemos en cuenta la significativa proporción de vehículos industriales entre las unidades perdidas, cuyo valor elevado dificulta aún más la reposición de la flota*», aseguran.
Es difícil contabilizar el efecto que el temporal ha tenido sobre las grandes flotas de la comunidad levantina, porque el Consorcio no desagrega por canales, aunque con los datos de las matriculaciones entre octubre del pasado año y enero del presente se puede extraer una aproximación del impacto que las lluvias dejaron en el parque corporativo.

Matriculaciones de nuevos

Con datos de la consultora de automoción MSI elaborados para Renting Automoción, se concluye que las compras del canal de particulares desde la DANA baten cifras

MATRICULACIONES DE TURISMOS NUEVOS

Flotas (renting y compras directas corporativas. Quedan excluidas unidades rent a car)

	Total España					Comunidad Valenciana					
	Total	Particulares		Flotas		Total		Particulares		Flotas	
Periodo		Unid.	% Total	Unid.	% Total	Unid.	% Total Esp.	Unid.	% Total Esp.	Unid.	% Total Esp.
Dic-25	87.229	44.728	51,3	42.501	48,7	12.861	14,7	9.769	21,8	3.092	7,3
Total 2024	1.052.900	513.533	48,8	539.367	51,2	114.103	10,8	73.304	14,3	40.799	7,6
Diciembre	110.423	52.482	47,5	57.941	52,5	15.643	14,0	10.855	20,7	4.608	8,0
Noviembre	102.983	46.554	45,2	56.429	54,8	12.995	12,6	6.929	14,9	6.066	10,0
Octubre	100.337	47.533	47,4	52.804	52,6	10.295	10,3	6.014	12,7	4.281	8,1
Septiembre	83.488	40.517	48,5	42.971	51,5	8.341	10,0	5.574	13,8	2.767	6,4
Agosto	58.181	34.997	60,2	23.184	39,8	5.796	10,0	4.580	13,1	1.216	5,2
Julio	85.376	46.627	54,6	38.749	45,4	8.734	10,2	6.382	13,7	2.352	6,1
Total 2023	**985.688**	**s/d**		**s/d**		**105.572**	**10,7**	**s/d**		**s/d**	
Dic-23	88.164	s/d		s/d		9.453	10,7	s/d		s/d	

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria



La DANA ha tenido un impacto económico determinante en las alquiladoras de la Comunidad Valenciana, un 92% de ellas pymes.

impensables fuera de la tragedia. Sobre las flotas, el director comercial de la consultora, José Manuel López, recuerda que las grandes empresas de renting y alquiler que operan en España matriculan sus coches en Madrid, sin importar el destino final de los coches. Las estadísticas lo confirman de manera abrumadora.

Con información obtenida del impuesto de matriculación de la Agencia Tributaria (no contabiliza los coches comprados por las empresas de alquiler, exentas del pago del tributo), del total de los turismos matriculados en España el pasado año en el segmento de personas jurídicas (flotas), la Comunidad de Madrid concentró el 59% del total de las entregas, mientras que los coches adquiridos por particulares —personas físicas— se limitó al 19,3%. La Comunidad Valenciana sumó el 14,3% del total de unidades matriculadas a nombre de particulares y el 7,6% en el canal corporativo.

Una salvedad que hace muy difícil determinar numéricamente los coches que las flotas han tenido que reponer desde octubre en la región. Sin embargo, las cifras porcentuales son elocuentes.

La importancia de Madrid

Los datos de la DGT a partir de los cuales MSI elabora sus estadísticas de matriculaciones corroboran la importancia de la Comunidad de Madrid en el conjunto de las matriculaciones del Estado por la tendencia de muchas empresas —mayoritariamente renting— a registrar sus coches en tres o cuatro municipios de la comunidad por sus facilidades económicas y burocráticas para abonar el impuesto de circulación cada año, un ahorro considerable en el caso de flotas inmensas como manejan los operadores de renting y alquiler a corto.

> La DANA destrozó 141.300 vehículos, más del 95% en la Comunidad Valenciana, según los datos del Consorcio de Compensación de Seguros

En el canal de renting más compras directas de empresas, las ventas en la Comunidad Valenciana crecieron en diciembre de 2023 un 12,2%, en un año en el que las ventas de este canal crecieron con fuerza en el conjunto del mercado español. Pues en diciembre del pasado año, por efecto de la DANA, las matriculaciones crecieron un 36,4% en esta comunidad. Una cifra desconocida en los listados que maneja MSI.

En el segundo gran canal flotista, el alquiler, la recuperación se produjo el mismo octubre. Ese mes las ventas de turismos repuntaron un 52% interanual. Pero lo espectacular se concentra en el canal particular: en enero de 2025 las compras se han disparado en la Comunidad Valenciana un 195% (6.014 coches) en relación con el mismo mes del año anterior; en diciembre de 2024, el 172% (7.154 turismos) y en noviembre el 27% (3.223), cifras inéditas en los 24 últimos meses.

Pero el impacto se ha dejado notar especialmente en los comerciales ligeros, vehículos ligados a las flotas. Aquí, con los datos de MSI, se detecta claramente el impacto de la DANA en las matriculación de vehículos en la Comunidad Valenciana. Las compras del renting más las corporativas directas han crecido en enero de este año un 96%, lo que supone duplicar las del mismo mes de 2024. Aunque el mayor incremento, el 114%, se dio en diciembre de 2024, y un 15,4% en noviembre. En octubre, con los concesionarios de la zona cerrados, las compras del renting y las empresas descendieron un 2,7%, el único mes durante 2024 en el que bajaron.

En alquiler, las compras de comerciales ligeros se han concentrado —al igual que en el segmentos de turismos— en diciembre, con un incremento del 60,7%. Y, también como en el caso de los turismos, las adquisiciones de las personas físicas —autónomos o pequeños empresarios— se incrementan el 240% en enero; 140% en diciembre del pasado año, 45% en noviembre y el 58% en octubre.

COMERCIALES LIGEROS EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

	Empresas (Rentig+Compra directa)			Particulares			RAC (alquiler+renting RAC)			Total		
Año/Mes	Actual	Anterior	% Var	Actual	Anterior	% Var	Actual	Anterior	% Var	Actual	Anterior	% Var
2023/01	199	125	59,20%	62	63	-1,59%	48	34	41,18%	309	222	39,19%
2023/02	197	187	5,35%	74	91	-18,68%	54	49	10,20%	325	327	-0,61%
2023/03	204	160	27,50%	77	91	-15,38%	52	48	8,33%	333	299	11,37%
2023/04	180	156	15,38%	42	82	-48,78%	41	49	-16,33%	263	287	-8,36%
2023/05	277	253	9,49%	69	110	-37,27%	34	51	-33,33%	380	414	-8,21%
2023/06	293	185	58,38%	71	103	-31,07%	35	51	-31,37%	399	339	17,70%
2023/07	272	157	73,25%	74	152	-51,32%	25	45	-44,44%	371	354	4,80%
2023/08	180	122	47,54%	55	82	-32,93%	12	23	-47,83%	247	227	8,81%
2023/09	219	257	-14,79%	57	72	-20,83%	22	21	4,76%	298	350	-14,86%
2023/10	295	183	61,20%	76	72	5,56%	33	49	-32,65%	404	304	32,89%
2023/11	273	210	30,00%	78	75	4,00%	32	33	-3,03%	383	318	20,44%
2023/12	236	213	10,80%	74	70	5,71%	28	42	-33,33%	338	325	4,00%
2024/01	262	199	31,66%	73	62	17,74%	19	48	-60,42%	354	309	14,56%
2024/02	272	197	38,07%	89	74	20,27%	30	54	-44,44%	391	325	20,31%
2024/03	285	204	39,71%	90	77	16,88%	36	52	-30,77%	411	333	23,42%
2024/04	397	180	120,56%	102	42	142,86%	26	41	-36,59%	525	263	99,62%
2024/05	313	277	13,00%	126	69	82,61%	37	34	8,82%	476	380	25,26%
2024/06	350	293	19,45%	109	71	53,52%	45	35	28,57%	504	399	26,32%
2024/07	374	272	37,50%	135	74	82,43%	47	25	88,00%	556	371	49,87%
2024/08	203	180	12,78%	66	55	20,00%	22	12	83,33%	291	247	17,81%
2024/09	312	219	42,47%	101	57	77,19%	14	22	-36,36%	427	298	43,29%
2024/10	287	295	-2,71%	120	76	57,89%	21	33	-36,36%	428	404	5,94%
2024/11	315	273	15,38%	113	78	44,87%	20	32	-37,50%	448	383	16,97%
2024/12	506	236	114,41%	178	74	140,54%	45	28	60,71%	729	338	115,68%
2025/01	516	262	96,95%	247	73	238,36%	12	19	-36,84%	775	354	118,93%

Impuesto de matriculación

Una tendencia que se repite con la información proporcionada por la Agencia Tributaria que permite hacer comparaciones más claras. En el conjunto de 2023, la Comunidad Valenciana concentró el 10,7% de las compras —excluyendo el alquiler— y el año pasado repitió porcentaje, el 10,8%. Pero bajando a las cuentas mes a mes, esa media queda pulverizada. En enero de 2025 se eleva al 14,7% del total de las compras nacionales, el 14% en diciembre, el 12,6% en noviembre y en octubre el 10,3%. El resto de los meses de 2024, el peso de la comunidad ronda el 10%.

Concentrados en el renting y las compras directas de empresas —recordando la salvedad del peso de la Comunidad de Madrid en las matriculaciones— se aprecia un claro aumento de las adquisiciones de la Comunidad Valenciana. En el conjunto del pasado año concentró el 7,6% del total de las matriculaciones corporativas. Pues bien, en diciembre fue el 8%, en noviembre el 10% y en octubre el 8,1%. En cambio, de septiembre para abajo el porcentaje ronda el 6% del total de las compras corporativas españolas.

Segunda mano

El efecto se mantiene en el canal de segunda mano, pues cabe recordar que especialmente las pequeñas empresa o autónomos, propietarios de flotas pequeñas de 1 a 5 coches, no han tenido suficiente liquidez para recomponer su parque móvil, que, por otro lado, han necesitado reponer lo antes posible para poder proseguir con su actividad profesional.

> El Consorcio de Compensación de Seguros ha abonado a mediados de febrero 816 millones por daños en el parque rodante y queda algo menos de un tercio por pagar



El mercado de segunda mano en la Comunidad Valenciana firmó notables crecimientos en noviembre y diciembre.

En enero de este 2025, en la Comunidad Valenciana se han vendido 22.956 vehículos usados, un 12,5% más que en el mismo mes del año anterior, mientras que el mercado nacional creció ese mes el 4,9%. De ellos, el 19.897 han sido turismos, con un aumento del 13,4% en referencia al mismo mes de 2024, cuando en el conjunto nacional se han elevado el 5,4%; y 3.059 furgonetas, el 7,1% más en términos interanuales, frente al 1,9% nacional. Pero si nos concentramos en las ventas de la provincia de Valencia, el impacto de la DANA deja un reguero fácil de seguir. Allí se vendieron en enero 12.114 vehículos, un 26% más; de turismos, las transferencias se incrementaron el 27% y el 18% las furgonetas.

El cambio es claro. En septiembre, las ventas de turismos usados rebotaron de media un 5,3% en el conjunto de España, pero en la Comunidad Valenciana se registró un descenso del 1,8%, una línea que se mantuvo en octubre, con un incremento anual del 3,2% en la comunidad cuando en España subió un 15,4%.

La cosa cambia ya en noviembre. En la Comunidad Valenciana las ventas suben un 15,1% (5,1% de media en España) y en diciembre un 12,6% en la Comunidad Valenciana y un 2,8% en el mercado nacional. El cambio de tendencia en los dos últimos meses permitió que en el conjunto de 2024 las ventas de turismos de segunda mano mejorasen un 8,7% en España y el 11,2% en la Comunidad Valenciana.

Combinación perfecta de potencia, confort y eficiencia

Los híbridos enchufables bajo el formato SUV compacto ofrecen muchas ventajas. Son vehículos con los que se pueden realizar desplazamientos largos de una manera cómoda, a pesar de su potencia su consumo es muy ajustado y para los momentos en los que se necesite se benefician de la libertad de movimientos que otorga la etiqueta 0 de la DGT.

El coste de propiedad, al detalle

Citroën C5 Aircross PHEV 1.6 225 EAT8	Ford Kuga PHEV 2.5 Duratec 243 ST Line Aut.	Peugeot 3008 Plug-in 1.6 195 Allure eDCS7	VW Tiguan eHybrid 1.5 TSI 204 Más DSG6
Total cuotas de renting*	Total cuotas de renting*	Total cuotas de renting*	Total cuotas de renting*
33.882,00 €	**32.515,56 €**	**32.249,76 €**	**33.750,12 €**
Precio de Venta al Público	Precio de Venta al Público	Precio de Venta al Público	Precio de Venta al Público
51.015,00 €	**46.072,00 €**	**44.160,00 €**	**47.879,94 €**
PORCENTAJE SOBRE LA CUOTA 44,8%	PORCENTAJE SOBRE LA CUOTA 46,1%	PORCENTAJE SOBRE LA CUOTA 45,3%	PORCENTAJE SOBRE LA CUOTA 47,9%









Marca y modelo (coste en €)	Depreciación	Coste de Mantenim.	Neumáticos	Combustible	TCO	TCO 100 km
Citroën C5 Aircross PHEV 1.6 225 EAT8	28.175,59 €	2.812,31 €	1.241,98 €	2.022,30 €	34.252,18 €	38,06 €
Ford Kuga PHEV 2.5 Duratec 243 ST Line At.	24.851,23 €	2.975,80 €	1.137,28 €	1.300,05 €	30.264,36 €	33,63 €
Pugeot 3008 Plug-in 1.6 195 Allure eDCS7	24.155,52 €	3.247,07 €	1.361,92 €	1.300,05 €	30.064,56 €	33,41 €
VW Tiguan eHybrid 1.5 TSI 204 Más DSG6	24.926,30 €	3.163,24 €	1.329,22 €	577,80 €	29.996,56 €	33,33 €
Promedio	**25.527,16 €**	**3.049,61 €**	**1.267,60 €**	**1.300,05 €**	**31.144,42 €**	

* 36 meses/90.000 km

Los híbridos enchufables irrumpieron con fuerza en el mercado al reunir lo mejor de los eléctricos y los vehículos de combustión, haciéndose además acreedores de la deseada etiqueta 0 de la DGT. Ahora que parece que los 100% eléctricos parece que empiezan a despegar y que las opciones electrificadas que más están llamando la atención del público, particular y corporativo, son las autorrecargables y, en mayor media, las híbridas ligeras, los PHEV siguen siendo una elección perfecta para un amplio espectro de usuarios.

Como siempre de la mano de Fleet Data, analizamos cuatro todocamino de tamaño compacto, aquellos que tienen mayor tirón entre los compradores. Dos de ellos proceden del grupo Stellantis, el 3008 de Peugeot y el C5 Aircross de Citroën. Los otros dos son las variantes PHEV del Ford Kuga y del Volkswagen Tiguan.

En la comparativa podemos observar cómo la igualdad es máxima entre tres de ellos, quedando el Citroën algo más descolgado. Ofrece un sistema de propulsión con una generosa autonomía 100% eléctrica, pero peca en exceso frente a sus rivales en precio y en depreciación, apartado en el que resulta mucho más perjudicado.

Con esta tónica de igualdad, el más rentable de todos es el Tiguan. Recién renovado y en el mercado desde hace menos de un año, basa su triunfo no solo en un precio final de contrato más jugoso, sino que su inversión en combustible es suculentamente inferior.

Por su parte, el modelo del león destaca en el apartado del valor mantenido, pero se ve ligeramente penalizado en el de coste de mantenimiento y neumáticos. Mientras que el Ford Kuga consigue situarse por debajo de la media de este cuarteto en los apartados de depreciación, coste de mantenimiento y neumáticos, sin que tampoco se sienta penalizado en el de gasto de combustible.

De los cuatro todocamino analizados, el Volkswagen Tiguan híbrido enchufable es el que ofrece un menor coste de utilización

EL PODIO

Coste por cada 100 km en €



El nuevo Tiguan PHEV se descubre como uno de los SUV más rentables de su categoría.

VW Tiguan eHybrid 1.5 TSI 204 Más DSG6
33,33
1

Peugeot 3008 Plug-in 1.6 195 Allure eDCS7
33,41
2

Ford Kuga PHEV 2.5 Duratec 243 ST Line Aut.
33,63
3

Citroën C5 Aircross PHEV 1.6 225 EAT8
38,06
4

DESVIACIÓN UNITARIA DE CADA COSTE

Costes totales en 36 meses/90.000 kilómetros

Marca y modelo	Depreciación	Coste Manten.	Neumáticos	Combustible	TCO total
Citroën C5 Aircross PHEV 1.6 225 EAT8	28.175,59 €	2.812,31 €	1.241,98 €	2.022,30 €	34.252,18 €
Ford Kuga PHEV 2.5 Duratec 243 ST Line At.	24.851,23 €	2.975,80 €	1.137,28 €	1.300,05 €	30.264,36 €
Peugeot 3008 Plug-in 1.6 195 Allure eDCS7	24.155,52 €	3.247,07 €	1.361,92 €	1.300,05 €	30.064,56 €
VW Tiguan eHybrid 1.5 TSI 204 Más DSG6	24.926,30 €	3.163,24 €	1.329,22 €	577,80 €	29.996,56 €
Promedio	**25.527,16 €**	**3.049,61 €**	**1.267,60 €**	**1.300,05 €**	**31.144,42 €**

Citroën C5 Aircross PHEV 1.6 225 EAT8	2.648	-237	-26	722	Desviación sobre el valor medio (€)
Ford Kuga PHEV 2.5 Duratec 243 ST Line At.	-676	-74	-130	0	
Peugeot 3008 Plug-in 1.6 195 Allure eDCS7	-1.372	197	94	0	
VW Tiguan eHybrid 1.5 TSI 204 Más DSG6	-601	114	62	-722	
	25.527,16 €	3.049,61 €	1.267,60 €	1.300,05 €	

PORCENTAJE Y PESO DE LA CUOTA MENSUAL

Desglose de cuota promedio. Datos en euros

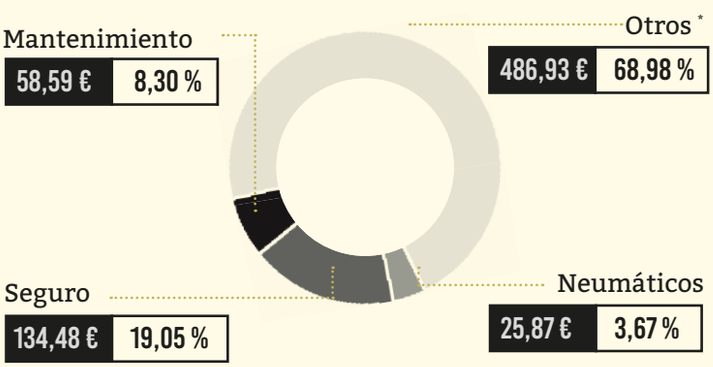
Citroën C5 Aircross PHEV 1.6 225 EAT8



Cuota mensual de renting (36 meses/ 90.000 km)*

705,88 € **

■ Coste en € ☐ % sobre cuota



* Incluye: Alquiler, servicios, impuesto de circulación, gestión de sanciones, seguro, mantenimiento y reparaciones, asistencia en carretera y 12 neumáticos.

** Primer año: 700,40 euros. Segundo año: 705,12 euros. Tercer año: 702,33 euros. Cuarto año: 715,65 euros.

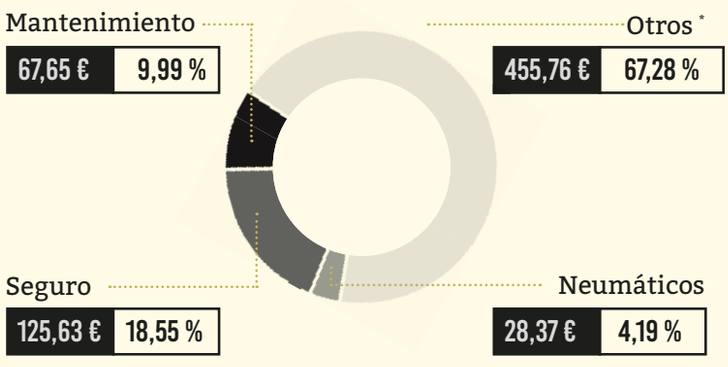
Ford Kuga PHEV 2.5 Duratec 243 ST Line Aut.



Cuota mensual de renting (36 meses/ 90.000 km)*

677,41 € **

■ Coste en € ☐ % sobre cuota



* Incluye: Alquiler, servicios, impuesto de circulación, gestión de sanciones, seguro, mantenimiento y reparaciones, asistencia en carretera y 12 neumáticos.

** Primer año: 693,56 euros. Segundo año: 678,34 euros. Tercer año: 667,28 euros. Cuarto año: 670,45 euros.

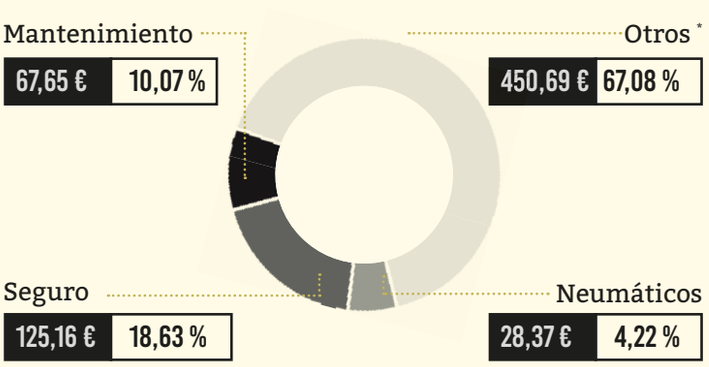
Peugeot 3008 Plug-in 1.6 195 Allure eDCS7



Cuota mensual de renting (36 meses/ 90.000 km)*

671,87 € **

■ Coste en € ☐ % sobre cuota



* Incluye: Alquiler, servicios, impuesto de circulación, gestión de sanciones, seguro, mantenimiento y reparaciones, asistencia en carretera y 12 neumáticos.

** Primer año: 669,56 euros. Segundo año: 680,12 euros. Tercer año: 666,68 euros. Cuarto año: 671,12 euros.

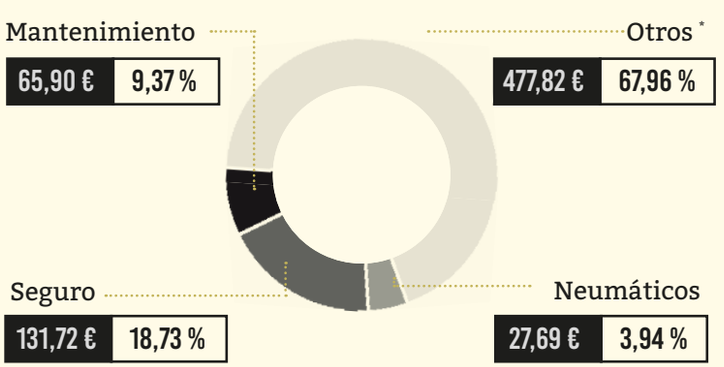
Volkswagen Tiguan eHybrid 1.5 TSI 204 Más DSG6



Cuota mensual de renting (36 meses/ 90.000 km)*

703,13 € **

■ Coste en € ☐ % sobre cuota



* Incluye: Alquiler, servicios, impuesto de circulación, gestión de sanciones, seguro, mantenimiento y reparaciones, asistencia en carretera y 12 neumáticos.

** Primer año: 701,12 euros. Segundo año: 712,23 euros. Tercer año: 700,73 euros. Cuarto año: 698,43 euros.

UN 2025 REPLETO DE NOVEDADES EN FIAT

MODERNIDAD, ELECTRIFICACIÓN Y CUALIFICACIÓN COMO PILARES DE GAMA

Consumado el regreso del 600, la ofensiva de producto de Fiat sigue avanzando. Para este año, una de sus grandes novedades es el Grande Panda, un modelo que, como su nombre indica, supone una talla más que el coqueto utilitario de la marca. Llegará con una opción 100% eléctrica con más de 300 km de autonomía, junto a otra híbrida.

Si el gran protagonista de Fiat en 2024 fue el 600, que regresó al mercado con dos versiones mecánicas, eléctrica e híbrida, para este 2025 la estrella de la casa transalpina va a ser el Grande Panda. Este modelo, que se avanzó el pasado verano durante la celebración del 125 aniversario de Fiat en Turín, se estrenó con motivo del Salón del Automóvil de Bruselas durante el mes de enero, momento en el que se abrieron los pedidos.

El Grande Panda es un vehículo de 3,99 metros de longitud que evoca al emblemático modelo urbano de Fiat. La nomenclatura "Grande" hace alusión a esos 35 cm extra de longitud sobre el Panda que se comercializa en la actualidad. Al igual que en el nuevo 600, se va a apostar de manera decidida por la electrificación. La marca va a iniciar la comercialización de este Grande Panda con una versión 100% eléctrica a la que no tardará en sumarse otra híbrida. La primera de ellas adopta una mecánica que alcanza los 113 CV y anuncia una autonomía de aproximadamente 320 kilómetros, una distancia más que suficiente para que solucione la movilidad diaria de un usuario en recorridos urbanos e interurbanos. Por su parte, el Grande Panda Hybrid estará equipado con un motor de 1.2 litros y tres cilindros con 100 CV de potencia, acompañado de un tren motriz eléctrico de 48 V y una caja automática eDTCT, que llegará al mercado con tres acabados disponibles: Pop, Icos y La Prima.

De cara a este año, Fiat ha vuelto a trabajar con un colaborador de mucho estilo, Giorgio Armani, firma de moda de renombre mundial con la que se ha creado el fascinante 500e Giorgio Armani, una versión en la que se encarna el diseño *Made in Italy* sobre cuatro ruedas.

También se pudo ver en el salón automovilístico de la capital belga al Pandina, el tope de gama del Panda, que toma su nombre del apelativo afectuoso con el que los italianos llaman a "su" Panda. Monta un motor híbrido complementado por los sistemas avanzados de asistencia al conductor (ADAS) diseñados para facilitar la labor al volante tanto dentro como fuera de la ciudad.

El 600 Hybrid La Prima ofrece estilo, tecnología y comodidad para garantizar una experiencia inmersiva de la *dolce vita* italiana. El secreto de su rendimiento radica en la sinergia entre el bloque de combustión interna de tres cilindros y 1.2 litros que puede entregar hasta 100 CV, la batería de iones de litio de 48 V y la nueva transmisión eléctrica de doble embrague de seis



ELÉCTRICO, HÍBRIDO Y COQUETO
El Fiat Grande Panda muestra un aspecto muy moderno, con unas líneas acordes a los gustos del público más joven.

velocidades que incluye el motor eléctrico, el inversor y la unidad central de transmisión de 21 kW, proporcionando el máximo grado de optimización en términos de compactación y una experiencia de conducción eléctrica suave y real. Repleto de características de seguridad y asistencia de última generación, aporta todos los beneficios asociados a la movilidad urbana y extraurbana con la conducción asistida de nivel 2.

Una oferta comercial de primer nivel

Y si es importante el trabajo que ha realizado Fiat para actualizar su oferta de turismos, el mismo esfuerzo se ha hecho para llevar esta opción de movilidad sin emisiones a su gama comercial. En el Salón del Automóvil de Bruselas tuvo una presencia destacada la exposición de Stellantis Pro One, la unidad de negocio del grupo que se dedica a los comerciales y de la que Fiat Professional es una importante pata. Se exhibió un Ducato L2H2 con motor térmico de 140 CV y transmisión manual, un modelo que se produce desde 1981 y que se comercializa en más de 80 países.

El nuevo Ducato mantiene su inigualable capacidad de carga de hasta 17 m3 y una carga útil de hasta dos toneladas en su opción diésel, que le ha servido para convertirse en el vehículo preferido por los profesionales dentro de su segmento.

ADEMÁS DEL GRANDE PANDA, FIAT SE PREPARA PARA LA LLEGADA DEL PANDINA Y DEL 500E GIORGIO ARMANI

El referente entre los vehículos comerciales de la firma turinesa ofrece en esta nueva entrega una eficiencia superior del espacio de carga, proporcionando más de 500 litros de capacidad adicionales para la misma longitud exterior en comparación con sus competidores, lo que significa menos espacio exterior y más interior para los negocios. Incluso cuando se transportan las cargas más pesadas, el Ducato garantiza un confort, una precisión y un manejo excepcionales en todas las condiciones de conducción. Justo lo que busca el profesional.



DUCATO: REFERENTE EN EL SEGMENTO DE LOS COMERCIALES
En el mercado desde 1981, el Fiat Ducato se ha convertido con los años en uno de los vehículos preferidos por los profesionales.

Más grande, tecnológico y con todas sus versiones electrificadas

SUBIENDO EL NIVEL

El X3 es el modelo más vendido a nivel global de BMW. Para que siga en la senda del éxito, la firma bávara ha puesto recientemente en circulación la cuarta generación de este exitoso SUV, y lo ha hecho a lo grande, introduciendo un buen número de novedades que con toda seguridad le van a permitir mantenerse como una de las principales referencias de su competido segmento.



Ya está disponible la cuarta generación del BMW X3 y llega cargada de novedades. Comenzando por su imagen, muy cambiada tanto en la carrocería como en el interior, y acabando por una muy mejorada dotación tecnológica. A lo que añade otro detalle interesante como es que ahora todas las versiones de la gama están electrificadas. Lo que resulta curioso es que en esta nueva entrega de su SUV la marca sigue recurriendo a la plataforma de la generación anterior, si bien esto no le ha impedido estirar un poco sus dimensiones, siendo ahora su longitud total de 4,76 metros.

El X3 adopta el nuevo lenguaje de diseño de BMW, lo que le otorga un aspecto muy diferente al mostrado por la anterior generación. En el frontal destaca la tradicional rejilla con doble riñón, pero ahora de mayor tamaño. También son más grandes las entradas de aire integradas en el renovado parachoques y sobre todo llama mucho la atención la nueva firma luminosa LED con forma de dos L superpuestas.

La zaga, por su paarte,estrena nuevos grupos ópticos también con tecnología LED y una renovada firma luminosa en forma de T, mientras que en el lateral unos prominentes pasos de rueda le dan al coche un aspecto robusto y atlético.

Para el diseño del interior de esta nueva entrega BMW recurre igualmente al estilo impregnado en sus modelos más novedosos, con un acabado, como siempre, de alta calidad. Además, el aumento de dimensiones propicia un habitáculo más amplio, particularmente en los asientos traseros, mejorando a su vez la capacidad de carga del maletero, que ahora puede llegar hasta 570 litros, 20 más que antes. También ha mejorado su dotación tecnológica, entre otras cosas con un sistema multimedia muy evolucionado.

Sistemas de propulsión electrificados

En su primera fase comercial se ofrece con cuatro opciones mecánicas, todas ellas asociadas a la transmisión automática Steptronic de ocho velocidades y a la tracción total xDrive. Encontramos dos opciones de gasolina, ambas con un sistema de hibridación ligera de 48 V (MHEV): el X3 20 xDrive de 208 CV y el X3 M50 xDrive de 398 CV. A ellas se suma otra animada por un propulsor diésel también con microhibridación de 48 V, el X3 20d XDrive de 197 CV de potencia, y se completa la oferta de este modelo con la versión denominada 30e xDrive, de 300 CV, basada en un sistema de propulsión híbrido enchufable (PHEV) dotado con un nueva batería que brinda ahora un rango de uso en modo eléctrico de hasta 90 kilómetros; una pila que permite solamente recargas en conexiones de corriente alterna a 11 kW de potencia.



MÁS TECNOLOGÍA
El nuevo X3 incorpora el denominado Curved Display con dos pantallas unidas, una de 10,25 pulgadas para la instrumentación y la otra de 14,9 pulgadas para el sistema multimedia, que cuenta ahora con el sistema operativo 9 de BMW y la versión más evolucionada del BMW iDrive, que con mejor control táctil y por comandos de voz elimina casi por completo el uso de botones físicos.



NOTABLES MEJORAS

Otra de las novedades de BMW es un Serie 1 que se renueva por completo. Su oferta mecánica contempla ahora algunas versiones electrificadas, tanto diésel como de gasolina, estando disponible con potencias que van desde los 122 a los 300 caballos. También da un paso adelante muy importante en su dotación tecnológica, mucho más rica y avanzada.





MÁS GRANDE El nuevo Serie 1, con una imagen aún más deportiva, es más grande que antes. Ahora con 4,36 metros de largo, mejora el espacio en la fila trasera.



VALOR SEGURO

Llega la sexta generación del Subaru Forester, un modelo que mejora en todos los aspectos pero sin renunciar por ello al ADN marcadamente aventurero que siempre lo ha distinguido. El nuevo modelo incorpora un evolucionado sistema de propulsión híbrido que mejora sobre todo su eficiencia energética.

Manuel Madrid



El coche más vendido de Subaru a nivel global es el Forester. Un modelo que ha basado su éxito, entre otras cualidades, en su gran fiabilidad y robustez. Lo cierto es que desde 1997, año en el que comenzó su comercialización, se han vendido de este SUV más de cinco millones de unidades, de las que 12.000 corresponden al mercado español. Ahora llega una sexta generación que mejora en todos los aspectos a su antecesor, sobre todo en el sistema de propulsión, que básicamente se trata de una evolución del empleado hasta ahora en este modelo.

El fabricante nipón no plantea ningún otro tipo de electrificación. La razón principal es que Europa es un mercado pequeño para ellos, sus principales clientes están en Estados Unidos, Canadá y Australia, países en los que la preocupación y el interés por los eléctricos es menor, prefiriendo, sobre todo porque en ocasiones se van a utilizar en entornos hostiles, coches muy fiables.

Muchos cambios

Esta nueva generación del Forester emplea la misma plataforma que su antecesor, pero con muchos cambios, sobre todo estructurales, que garantizan una mayor rigidez torsional. Las dimensiones son similares, anunciando una longitud de 4,76 metros y manteniendo una distancia entre ejes de 2,67 metros. Para conservar su ADN aventurero sigue contando con unas cotas todoterreno muy favorables, entre ellas una altura libre al suelo de 22 cm, de lo mejor del mercado incluso contando con los vehículos todoterreno de verdad.

A simple vista se aprecia la evolución de su diseño hacia una imagen más refinada, pero sin perder el aspecto tan robusto y campero que siempre ha lucido. Las novedades de mayor calado las vamos a encontrar en el frontal, donde estrena una rejilla más grande y de color oscuro que está unida a los faros, estos con un diseño más estilizado y tecnología LED. En la zaga vamos a encontrar unos nuevos grupos ópticos, mejor integrados y también con





AMPLIO Y CONFORTABLE
El nuevo Subaru Forester se alza sobre la misma plataforma que su antecesor, por lo tanto sus dimensiones son similares y en consecuencia no varía el amplio espacio reservado para los pasajeros. Conserva, asimismo, su sobresaliente versatilidad de uso, con un volumen de carga del maletero de 525 litros.

tecnología LED, y en los laterales unos pasos de rueda más cuadrados y con unas protecciones negras contribuyen a conformar esa apariencia tan robusta a la que aludimos.

Único sistema de propulsión

El Forester se ofrece con una única motorización asociada a un sistema de hibridación autorrecargable que le permite lucir la etiqueta medioambiental ECO. Sigue siendo fiel al motor de gasolina de cuatro cilindros boxer de 2.0 litros, que en combinación con un electromotor de 17 CV anuncia una potencia total de 153 CV (150 CV antes). La parte electrificada se completa con una batería de iones de litio de 118 V con una capacidad de 0,6 kWh. El sistema de propulsión híbrido queda asociado a una caja de cambios automática Lineartronic de variador continuo de siete velocidades.

Tal como manda la tradición en Subaru, este nuevo Forester sigue contando con la tracción a las cuatro ruedas Symmetrical AWD con el sistema X-Mode optimizado. Mantiene los diferentes modos de conducción que le permiten adaptarse a la perfección al tipo de superficie por el que se transita, así como el sistema de control de descenso y añade como novedad una nueva función de uso marcha atrás.

El sistema de tracción a las cuatro ruedas le permite ser uno de los mejores todocamino del mercado cuando las condiciones del firme se complican, amén de su siempre agradecida contribución a la seguridad. En este apartado también mejora con el cambio generacional, básicamente porque el sistema EyeSight se ve enriquecido hasta las 15 funciones de seguridad frente a las nueve anteriores.

Subaru ofrece este nuevo Forester con tres niveles de acabado: Active, Field y Touring, con un completo nivel de equipamiento desde su versión de acceso. Incluyendo la campaña de promoción de 3.500 euros que aplica la marca, este modelo se puede adquirir desde 40.400 euros. Si se opta por financiar la compra el precio de acceso se reduce hasta los 37.400 euros. El cliente puede optar también por la modalidad Multipción, con una entrada de 10.500 euros y una cuota de 316,68 euros durante 48 meses. Otra posibilidad es la opción de renting a 48 meses con un recorrido anual de 10.000 km y una cuota mensual de 615 euros, sin incluir el IVA.

ESTA NUEVA ENTREGA DEL SUBARU FORESTER MEJORA SU RENDIMIENTO FUERA DE CARRETERA



UN INTERIOR MUY CUIDADO EN EL QUE LA DIGITALIZACIÓN RECLAMA EL PROTAGONISMO

El interior del Forester presume de ser más confortable y práctico, algo que se debe en buena parte a su mejor insonorización y a los nuevos asientos delanteros con un diseño más ergonómico. Cuando se accede al habitáculo lo primero que llama la atención es la nueva pantalla táctil del centro del salpicadero, de 11,6 pulgadas frente a las 8 de su antecesor. Está ubicada en una posición vertical e integra nuevas funciones, entre ellas las del sistema de climatización, por lo que el Forester deja de tener los mandos giratorios tan prácticos de su antecesor para manejar este módulo. Por su parte, el sistema multimedia es más moderno y permite conectar dispositivos Android Auto y Apple CarPlay sin cable, a lo que añade una superficie de carga inalámbrica para el smartphone.

FORD CAPRI

EL REGRESO DE UN ICONO ADAPTADO A UN MERCADO ELÉCTRICO Y SUV

La ofensiva eléctrica de Ford sube un escalón con el lanzamiento del Capri, un todocamino de 4,6 metros que ofrece un espacio más que generoso para sus ocupantes, unas opciones mecánicas notables en rendimiento y autonomía y unos precios que, con los planes de ayuda a la compra, resultarían interesantísimos.

Alberto José Cánovas

El mundo del motor está como el del cine, cada vez es más habitual recurrir a viejos mitos, reinterpretarlos y adaptarlos a los nuevos tiempos y gustos del público. Y en Ford no son ajenos a esta moda. Lo hicieron con el Puma, con el Mustang, con el Explorer y ahora le llega el turno al Capri, que vuelve a las carreteras 40 años después.

El nuevo Capri es el segundo modelo con el que la firma del óvalo se introduce en el segmento de los eléctricos de gran volumen de ventas. Y como aseguran los responsables de la marca, pretenden demostrar que la conducción de este tipo de vehículos puede ser tan divertida como lo era la del Capri que estuvo en el mercado desde 1969 hasta 1986 y del que se fabricaron 1,8 millones de unidades. Aunque sea "hacer spoiler", podemos afirmar que sí que lo es.

Muy poco tiene que ver este Capri con el original. Para empezar, sólo lo vamos a encontrar con sistemas de propulsión 100% eléctricos y no presenta la característica silueta coupé del modelo de los años 70 y 80. Es que ahora la gente no quiere esos modelos, prefiere un SUV. Pero que el Capri de este siglo no tenga nada que ver con el del anterior no implica que no podamos encontrar algunos guiños al original. Por ejemplo, unos faros de led en la parte delantera con una iluminación diurna que recuerdan a los cuatro faros del clásico; o la forma circular de la ventanilla trasera. Pero hasta aquí. El resto nada tiene que ver con la variante coupé.

De entrada, es un SUV que se ha diseñado en Europa y que se fabrica en el Centro de Vehículos Eléctricos de Ford en Colonia, de donde también sale el Explorer desde principios del año pasado, requiriendo más de 2.000 millones de euros de inversión.

No es un todocamino pequeño, ni mucho menos. Se estira hasta los 4,63 metros de largo, mientras que su



DFGNDFGNDFGNTE
A fgdndfngfdgndfgn





UNA GRAN PANTALLA DESLIZABLE
En el salpicadero del Ford Capri, como en el Explorer, se encuentra una gran pantalla de 14,6 pulgadas que el conductor puede ajustar.

batalla alcanza los 2,78 metros, lo que le permite ofrecer un habitáculo de generosas dimensiones, tanto en la fila delantera como en la trasera. Y es aquí, precisamente, donde vamos a encontrar uno de sus puntos fuertes en el apartado de confort, en el espacio para los ocupantes de la segunda fila, donde se puede acomodar a dos pasajeros con suficiente espacio para la cabeza y las piernas.

En su interior, además de mucho sitio, el Capri brinda multitud de soluciones tecnológicas entre las que no sólo vamos a encontrar un cuadro de instrumentos digital de cinco pulgadas, sino que también se puede disfrutar, como en el Explorer, de la pantalla táctil SYNC Move de 14,6 pulgadas. Y sí, como su nombre indica se puede desplazar en un rango de 30 grados que no sólo va a permitir que cada conductor la pueda situar en el lugar que mejor le convenga, también hace la función de tapa para un compartimento de seguridad.

Y hablando de compartimentos, tan destacable como este que descubre la pantalla o los 572 litros de capacidad que se cubican en el maletero, cabe resaltar un espacio denominado MegaConsola, con capacidad para 17 litros, en el que se pueden guardar sin problema ordenadores portátiles o hasta dos botellas grandes de agua sin ningún problema. Y te podrás preguntar qué sentido tiene disponer de ese espacio para guardar tanto líquido. Pues para poder realizar largos desplazamientos con toda la familia de una manera más confortable.

El Capri toma como punto de partida la plataforma MQB, siendo su principal equivalente entre los modelos del Grupo Volkswagen el ID.5. El pensamiento normal sería que conducido este, conducido el Capri. Pero nada más lejos de la realidad. Efectivamente, comparten muchos elementos mecánicos y de diseño, de hecho, hasta el formato de la llave es idéntico en ambos modelos, pero desde Ford se ha hecho un concienzudo trabajo en su propio centro de desarrollo para que la conducción se acerque lo más posible a lo que la marca considera que deben ser los coches eléctricos. Sin motor de combustión, sí, pero no por ello menos divertidos en carreteras de montaña. Y para ello se han tocado y adaptado algunos parámetros en suspensión, dirección, etc, para conseguir no solo que su Capri consiga un menor gasto energético y, con ello, una mayor autonomía, también para hacer de este modelo un coche deportivo y divertido de conducir en cualquier circunstancia.

Porque sí, el Capri es un eléctrico con el que se puede viajar de una manera cómoda y segura. El nuevo eléctrico de Ford llega con tres opciones mecánicas, dos de tracción trasera, con 170 y 286 CV, y una con dos motores de tracción total y 340 CV. La variante que la casa espera que sea la que tire del carro de las ventas, la de 286 CV, alcanza una autonomía de 627 kilómetros en ciclo WLTP que, según se indica desde Ford, puede llegar hasta los 796 km en recorridos urbanos.

De esta manera, la oferta arranca con una variante de acceso con 170 CV, con la que se pueden recorrer hasta 384 kilómetros con una sola carga en su batería de 52 kWh. De la opción de 286 CV ya se ha indicado que alcanza los 627 km de rango gracias a su batería de 77 kWh. Por su parte, la versión que corona la oferta, el tope de gama del Capri, es capaz de rodar hasta 592 kilómetros gracias a sus 79 kWh de capacidad de batería.

Si nos referimos a los precios, cabe destacar que el Ford Capri podría estar, en el caso de que el Plan Moves continuara como hasta mediados de enero, con un precio de partida de 33.300 euros en la versión menos potente y de 38.000 para la de 286 CV. Pero lo cierto es que sin contar con un plan que en el momento de su presentación en España no estaba en vigor, arranca en los 40.300 para el primero y en 45.000 para el segundo, teniendo la versión más prestacional un precio de arranque de 49.100 euros.



HABITÁCULO ESPACIOSO

Este todocamino de formas coupé puede presumir no solo de un maletero de notable capacidad, también de un generoso espacio en sus dos filas de asientos.



Salón rodante para todo tiempo y lugar

CENTRO DE ALTO RENDIMIENTO

El Audi Q7, un coche por el que parece que no pasa el tiempo, es un SUV muy completo en todos los aspectos. En su última actualización ha aumentado su oferta de sistemas de propulsión electrificados, siendo un buen ejemplo de ello el Q7 55 TFSI de 340 CV, una versión con un sistema microhíbrido que mejora la movilidad urbana de este imponente SUV.

Texto: Manuel Madrid / Fotografía: Paco Alcobendas

Con sus más de cinco metros de longitud, un generoso espacio interior y una capacidad para cinco o siete pasajeros a bordo, el Q7 ha sido siempre una de las principales referencias entre los modelos de su segmento. En la actualidad se comercializa su segunda generación, lanzada en 2015, que se mantiene de plena actualidad tras recibir dos actualizaciones. La última de hace unos meses, con la que este lujoso SUV ha modernizado su imagen sin perder la identidad que siempre lo ha caracterizado. Cambios que permiten al modelo de Audi mantenerse al día y poder competir con unos adversarios de gran calado que en algunos casos han estrenado nueva generación.

Las principales novedades estéticas del actual Q7 las vamos a encontrar en un frontal totalmente remodelado, donde la gran parrilla Singleframe, principal seña de identidad de todos los productos de la marca de Ingolstadt, ha variado su diseño y adapta su apariencia al nivel de acabado seleccionado. Una gran rejilla sin el marco cromado en la unidad de nuestra prueba con la terminación S line, flanqueada por unos rediseñados faros inteligentes dotados ahora como opción con tecnología LED HD Matrix láser y con diferentes firmas luminosas. Resultan muy sofisticados, siendo capaces de adaptar su iluminación para permitir que el conductor vea lo máximo posible pero sin molestar al resto de conductores. También llama la atención el remodelado parachoques con dos grandes entradas de aire en su extremos.

En el lateral, unas líneas más marcadas en la carrocería y unos pasos de rueda más voluminosos contribuyen a darle un toque más musculoso, mientras que en la zaga hay que fijar la vista en los grupos ópticos con tecnología OLED con diferentes diseños luminosos. Otros detalles diferenciadores en esta zona son el rediseñado difusor en la parte inferior del parachoques, con dos grandes salidas del tubo de escape en nuestra unidad de prueba, y un spoiler de buen tamaño en la parte superior del portón. Detalles que contribuyen a realzar su personalidad y aportar dinamismo.

> Algo que no cambia en la última actualización del Audi Q7 es su generoso espacio interior, con sitio para cinco o siete pasajeros

Amplio y muy confortable

Comparado con su antecesor, los cambios en el interior son de menor calado. Los más relevantes, en términos estéticos, tienen que ver con la utilización de nuevos tapizados y molduras. Por otro





Entre las novedades que incluye este nuevo Q7 encontramos unos faros y grupos ópticos más tecnológicos, con diferentes diseños de iluminación.

lado tendríamos su evolución tecnológica, aspecto en el que este renovado Audi Q7 se ha puesto al día con la adopción de soluciones empleadas en los modelos más recientes de la firma de los cuatro aros. Comenzando por el cuadro de instrumentos digital (Audi Virtual Cockpit) de 12,3 pulgadas, con nuevas funciones y una mayor calidad de imagen al ser una pantalla Full HD. En el centro del salpicadero y la consola central mantiene las dos pantallas de su predecesor, la superior de 10,1 pulgadas para el sistema multimedia y la inferior de 8,6 pulgadas para manejar el equipo de climatización.

Ambas son hápticas, es decir, simulan el tacto de un mando físico con un ligera vibración al pulsar sobre cualquiera de los iconos. Volviendo a la pantalla del sistema multimedia, que sigue estando ubicada en una posición un tanto baja, incorpora la última evolución del sistema MIB3 con funciones más avanzadas y mayores posibilidades de conectividad y facilidad a la hora de utilizar aplicaciones de distribuidores externos a la marca.

Como es habitual a lo largo de su historia comercial, las generosas dimensiones de la carrocería configuran un interior muy amplio y espacioso. Este todocamino tiene una longitud total de 5,07 metros, cota que junto a su notable distancia entre ejes de casi tres metros y una generosa anchura de 1,97 y una altura de 1,75 metros, permiten poder disfrutar de mucho sitio para los pasajeros.

El habitáculo puede tener una configuración de cinco asientos, o como en el caso del protagonista de nuestra prueba, pagando un extra de poco más de 600 euros se añade una tercera fila de asientos que eleva el aforo hasta siete ocupantes, mejorando notablemente su versatilidad de uso.



VIAJERO DE ALTOS VUELOS Y DE CONFORT ASEGURADO

Viajar en el Q7 es una delicia. Se disfruta a bordo de una comodidad similar a la de una berlina del más alto nivel. Su comportamiento también es realmente bueno, con unos niveles de estabilidad muy elevados y siendo fácil de conducir pese a su elevado peso y tamaño.





En la última remodelación experimentada por el Q7 las principales novedades son de calado tecnológico, con una actualización de sus diferentes pantallas digitales con más funciones y mejor calidad de imagen.



Lo cierto es que las dimensiones interiores del Q7 transmiten al pasajero la sensación de estar cómodamente en un verdadero salón con ruedas. La segunda fila se puede desplazar longitudinalmente hacia adelante, algo que es especialmente útil cuando se utilizan los dos asientos finales, que están perfectamente enrasados con el suelo del maletero sin restar nada de espacio de carga cuando no se utilizan.

Para plegar y desplegar estas dos plazas basta con pulsar unos mandos eléctricos; fácil y cómodo. Hay que reconocer que esos asientos traseros resultan muy prácticos en momentos puntuales, pero también que su acceso no es cómodo, algo que se debe a la altura del coche al suelo y también al poco espacio que deja el asiento central cuando se bascula hacia adelante para facilitar el paso a esas dos plazas extra.

Todo es grande en este todocamino, y no podía ser menos la capacidad de carga del maletero: homologa 780 litros. Volumen que puede elevarse hasta casi 2.000 litros si abatimos el respaldo de la segunda fila de asientos. Y tal como corresponde a un coche de esta categoría y estatus premium, el portón dispone de apertura y cierre eléctrico.

Un superdotado

En el capítulo mecánico, todas las versiones que componen la gama Q7 están muy bien dotadas y son muy completas. Con una elevada potencia y con diferentes niveles de electrificación, todos sus sistemas de propulsión —salvo las potentes y deportivas opciones SQ7— están asociados a una caja de cambios automática de ocho relaciones y a la tracción integral quattro.

En esta ocasión probamos el Q7 55 TFSI quattro, como ya hemos comentado con el nivel de acabado S line, que aporta unos detalles muy deportivos tanto a la carrocería como en el interior, bajo la configuración de siete asientos. Esta versión viene animada por un poderoso bloque V6 de gasolina de tres litros de cilindrada que eroga 340 CV, un propulsor que ha sido actualizado incorporándole un sistema de microhibridación (MHEV) de 48 V que aporta un electromotor de 16 CV (12 kW) de potencia y una pequeña batería de iones de litio de 0,50 kWh.

Entre las ventajas que aporta la hibridación ligera, sobre todo en el plano de la eficiencia, hay que destacar que llega acompañada de la etiqueta medioambiental Eco, con el inestimable plus de movilidad que aporta en las grandes ciudades con zonas de bajas emisiones.

En la práctica, el motor V6 TFSI es toda una maravilla y muestra un fuerte empuje a la mínima insinuación en el acelerador. Y no es para menos, pues tiene el respaldo de un par motor de 500 Nm disponible desde 1.370 rpm, datos que hablan por sí solos y ponen de manifiesto el carácter de esta maravilla de la mecánica. Tiene potencia de sobra para mover con total agilidad los casi 2.200 kilos que pesa el coche y no desfallece nunca, incluso si se utiliza muy cargado.

Debido a las grandes dimensiones de la carrocería, donde más a gusto se encuentra es en las carreteras amplias y despejadas, en las que se muestra como un viajero incansable. El principal hándicap de este sensacional V6 hay que buscarlo en sus consumos, que no son precisamente ajustados, algo que no sorprende si tenemos en cuenta su elevado peso y potencia, capaz de permitir una aceleración de 0 a 100 km/h de 5,6 segundos, un dato similar al de un deportivo. Lo cierto es que en condiciones normales de uso no es fácil bajar de los 10 litros, y si le exigimos un alto rendimiento esa cifra sube bastante.



Todo en este SUV es grande, incluido un maletero que puede alojar una tercera fila de asientos, perfectamente enrasa con el suelo y sin que perjudique la capacidad de carga.

El placer de conducir

Resulta siempre una delicia conducir este portentoso SUV, mejor en vías amplias y rápidas, si bien en trazados más estrechos muestra una agilidad sorprendente, más si equipa la opción de la dirección a las cuatro ruedas (1.605 euros). En viajes de largo recorrido, además de un tacto de conducción muy bueno, transmite también mucha seguridad y una estabilidad muy elevada, junto a un confort de marcha sobresaliente en todo tipo de uso, incluso en zonas con el firme irregular, donde las suspensiones realizan una labor impecable tragándose todo.

Podemos ir más allá con las de tipo neumático adaptativo (2.865 euros), que varían la dureza de los amortiguadores y la altura de la suspensión de forma automática en función de la velocidad y el tipo de conducción que estemos realizando en cada momento. En su magnífico comportamiento también tiene mucho que ver el verdadero arsenal de ADAS con que está dotado, aunque hay que puntualizar que muchas de ellas están incluidas en la lista de opciones.

No pasemos por alto la aportación de la tracción a las cuatro ruedas, que además de añadir un importante plus de seguridad sobre firme deslizante, a los diferentes modos de conducción suma uno más denominado offroad, específico para transitar por pistas lejos del asfalto. Con la suspensión neumática adaptativa eleva la altura libre al suelo hasta un máximo de nueve centímetros, permitiendo circular con mucha más confianza y sobre todo tranquilidad por zonas donde puede haber roderas o piedras sobresaliendo de la superficie del suelo.

El Q7 aguanta a la perfección el paso del tiempo con las actualizaciones recibidas. Pero no es barato. La versión Q7 S line 55 TFSI quattro con una potencia de 340 CV y con siete asientos tiene un precio de 98.100 euros, una cifra que se incrementa notablemente si accedemos a algunas de sus muchas opciones disponibles. En su descargo podemos decir que tiene un precio similar al de sus rivales más directos y por lo tanto no desentona en este aspecto en su exclusivo segmento.

El Audi Q7 es un SUV de gran tamaño muy completo técnicamente, todas las versiones cuentan con la eficaz tracción integral quattro



Por medio de unos mandos eléctricos resulta muy cómodo desplegar y replegar la tercera fila de asientos.



TÉCNICA

Audi Q7 S line 55 TFSI 340 CV quattro 7 plazas

Motor de gasolina V6 de 3.0 litros con microhibridación (MHEV) de 48 V. **Potencia:** 340 CV. **Consumo combinado:** 10, 3 l/100 km (WLTP). **Velocidad máxima:** 250 km/h. **Longitud:** 5.072 mm. **Anchura:** 1.970 mm. **Altura:** 1.748 mm. **Capacidad del maletero:** 780/1.908 litros.

Precio: Desde 89.600 euros

NI UNA GOTA DE GASOLINA EN EL DÍA A DÍA



Con 25 años recién cumplidos, el León ha sido siempre un coche muy importante para Seat. Desde su presentación en 1999 hasta hoy, es un modelo que ha colmado de satisfacciones a la firma de Martorell, situándose siempre como uno de los principales referentes de su segmento y alcanzando la condición de superventas.

Para conmemorar por todo lo alto su cuarto de siglo, Seat ha puesto a la venta un León e-Hybrid muy evolucionado con respecto a su antecesor, del que hay que recordar que apostaba por un sistema de propulsión híbrido enchufable (PHEV con la etiqueta medioambiental Cero. Pues bien, en esta nueva entrega, que tal como ocurría con su antecesor se ofrece

El Seat León e-Hybrid es un modelo tecnológicamente muy avanzado. Su evolucionado sistema de propulsión híbrido enchufable brinda ahora un rango de uso en modo eléctrico de hasta 133 km, lo que lo convierte en un coche perfecto para usar a diario sin gastar una gota de gasolina, a la vez que su motor térmico de 150 CV permite en el tiempo de ocio realizar viajes sin tener que preocuparnos por el kilometraje a recorrer.

Texto: Manuel Madrid / Fotografía: Paco Alcobendas



A través de la pantalla del sistema multimedia se pueden elegir los diferentes modos de uso del sistema híbrido enchufable.

con la carrocería de cinco puertas y la familiar Sportstourer, la marca se aprovecha de las sinergias del Grupo Volkswagen para proponer un compacto dotado con una moderna tecnología y una solución PHEV que lo convierte no solo en el mejor de su segmento, también en uno de los referentes del mercado.

133 km en modo eléctrico

Este nuevo León e-Hybrid monta un motor 1.5 TSI de gasolina de 150 CV —misma potencia que su antecesor pero cubicando 1.4 litros— al que se suma un electromotor de 116 CV, asociados a una caja automática de doble embrague DSG y sumando una potencia total combinada de 204 CV.

Otra novedad importante es la batería de alto voltaje de iones de litio, ahora con 25,7 kWh de capacidad bruta y 19,7 útiles, muy por encima de los 9,8 kWh útiles de su predecesor, con lo que se consigue que su rango de uso en modo eléctrico aumente muy significativamente, de 64 a 133 km, haciendo del León de Seat en uno de los mejore híbridos enchufables de todo el mercado en este sentido. También han mejorado las operacio-







En el interior, los cambios más relevantes que vamos a encontrar son de calado tecnológico. Este es el caso de la pantalla de 12,9 pulgadas que da soporte al sistema multimedia, dotada ahora con un sistema operativo más moderno y con unos menús específicos para el sistema de propulsión híbrido enchufable.

nes de carga de la batería. Antes solamente se podía recargar en conexiones de corriente alterna a 3,6 kW de potencia, lo que ahora es posible a una potencia de 11 kW, además de poder parar en puntos de corriente continua a una potencia de hasta 50 kW, siendo también en este capítulo uno de los mejores PHEV de la actualidad. Por lo tanto, a la máxima potencia de recarga esta nueva batería de mayor capacidad se puede regenerar hasta el 80% en 26 minutos. Con cargadores de corriente alterna de 11 kW se necesitan 2,5 horas para realizar una carga completa.

Perfecto para el día a día

El León e-Hybrid es un vehículo muy polivalente, sobre todo si optamos por la variante familiar Sportstourer. Y ahora con su sensacional autonomía eléctrica de hasta 133 km lo es aún más. Siempre se pone en marcha en modo eléctrico y para gestionar el sistema híbrido enchufable dispone de dos modos de uso que se pueden elegir a través de la pantalla central: eléctrico, con el que se mueve impulsado únicamente por el electromotor y con energía eléctrica; e híbrido, en el que el sistema PHEV, de manera automática e inteligente, decide qué es lo mejor en cada momento, dando prioridad al motor eléctrico a velocidades bajas, al 1.5 TSI de gasolina cuando se requiere un mayor rendimiento o los dos motores a la vez si se demanda una mayor potencia y prestaciones.

También desde la pantalla central se pueden elegir otras opciones, como el mantenimiento del nivel de la batería y el de su recuperación, con tres niveles: suave, normal y fuerte. Y no paramos aquí porque a todo esto hay que sumar los modos habituales disponibles en el sistema Drive Profile de los distintos modelos de Seat: Eco, Comfort, Performance e Individual.

En ciudad elegimos el modo eléctrico, con el que no consume nada de gasolina y en consecuencia tampoco contamina en marcha. En este entorno, entre el tráfico urbano, el León e-Hybrid se encuentra muy cómodo y se muestra ágil. Podemos comprobar a su vez que la autonomía de la batería desciende muy poco a poco, por lo que aquellos que usen el coche a diario exclusivamente en ciudad pueden completar sus trayectos durante varios días con una sola carga. Si se conduce además en carreteras del extrarradio, desde localidades cercanas a la gran urbe, se puede usar durante toda la semana sin gastar una sola gota de gasolina si tenemos facilidades para recargar la batería, anotándose un tanto en economía de uso. Otro dato interesante es que puede circular hasta los 140 km/h en modo eléctrico.







La batería del sistema híbrido está ubicada bajo la banqueta de los asientos traseros y eso ha obligado a reducir el depósito de combustible y la capacidad del maletero hasta 270 litros.

Buena respuesta en carretera

El León es un compacto que siempre ha destacado por deparar un comportamiento dinámico sobresaliente, con un tacto de conducción muy deportivo y mostrando una gran agilidad en todo tipo de trazados, resultando especialmente divertido en carreteras estrechas y viradas.

En este tipo de uso elegimos el programa de conducción e-Hybrid, que combinado con los modos Comfort y Performance y reali-



TÉCNICA

Seat León e-Hybrid
204 CV DSG

Sistema de propulsión híbrido enchufable. **Cilindrada motor de gasolina:** 1.498 c.c. **Potencia total combinada:** 204 CV. **Consumo combinado (WLTP):** 0,4 l/100 km con la batería al 100%. **Velocidad máxima:** 220 km/h. **Longitud:** 4.368 mm. **Anchura:** 1.799 mm. **Altura:** 1.460 mm. **Capacidad del maletero:** 270/1.187 litros.

Precio: Desde 41.350 euros





ACABADO DEPORTIVO Y TECNOLÓGICO

Esta versión PHEV del León se ofrece con el nivel de acabado FR, que es el que brinda el aspecto más deportivo de todos los disponibles en este compacto. Una novedad son los faros, que por primera vez en este coche son de tipo Matrix LED.

zando una conducción ágil hacen que nos sorprendamos muy gratamente. Iniciamos nuestra prueba con la batería al 90% de su capacidad. En un recorrido cercano a los 100 km llegamos al final aún con una reserva de energía de 17 km y con un consumo medio de gasolina de unos sorprendentes 3,5 l/100 km. En esta ocasión el gasto de electricidad fue de 22,3 kWh/100 km.

En viajes de largo recorrido el confort queda asegurado. Además de brindar un elevado rendimiento, en estos trayectos sigue brillando por conformarse con un gasto contenido de gasolina. Una vez que se agota la batería el coche comienza a comportarse como si fuese un híbrido autorrecargable, por lo que en las condiciones más favorables contamos con el apoyo del electromotor y esto supone que el 1.5 TSI no tenga que emplearse siempre a fondo, lo que propició que en este tipo de uso el gasto medio de gasolina fuera de 5,2 l/100 km.

En su facilidad de conducción tiene también mucho que ver su completa dotación de sistemas de seguridad, ahora con un mayor número de ADAS que le permiten un nivel 2 de conducción autónoma.

Mucha más tecnología

Nada cambia en este nuevo León e-Hybrid en lo relativo al diseño de la carrocería. Según los responsables de la marca, este es uno de los principales motivos de compra de este modelo, por lo tanto para qué cambiar algo que funciona muy bien.

Esta variante se ofrece con el nivel de acabado FR, con una imagen más deportiva. La principal novedad radica en que por primera vez monta los faros de tipo Matrix LED. Los cambios más relevantes se encuentran en el interior, todos de calado tecnológico. Sigue equipando dos pantallas digitales, una para la instrumentación (Digital Cockpit) de 10,25 pulgadas, pero rediseñada, y la otra, de 12,9, para el nuevo equipo multimedia con un sistema operativo mucho más moderno. A esto hay que sumar los controles de la climatización y del volumen con retroiluminación y la superficie de carga inalámbrica para los smartphones, con una potencia de 15 W y refrigerada.

El precio de partida de 41.300 euros asusta un poco, pero con el descuento que aplica la marca se reduce hasta 36.450 y puede llegar hasta 26.450 con las mismas ayudas que reciben los eléctricos puros .

> En Seat no tienen prevista una opción cero emisiones en sus diferentes modelos, por lo tanto este León e-Hybrid es lo más cerca que se está de un eléctrico puro

Un utilitario elegante y sobre todo eficiente

MUCHO ESTILO POR LA CIUDAD

El Lancia Ypsilon Ibrida es mucho más que un utilitario elegante y llamativo. Su sistema de hibridación logra unos consumos de gasolina muy ajustados, resultando en definitiva un coche muy práctico para el uso cotidiano.

Texto: Manuel Madrid / Fotografía: Paco Alcobendas

En los últimos años Lancia ha subsistido comercializando únicamente el utilitario Ypsilon en Italia. Ahora, la mítica marca transalpina vuelve al mercado europeo bajo el paraguas de Stellantis con un Ypsilon totalmente nuevo y distinto a su antecesor, el primer modelo de una nueva generación Lancia que va a ir llegando al mercado en los próximos años. Lo importante para la industria del motor española es que Stellantis ha elegido la planta de Figueruelas para su producción, donde se montan también el Opel Corsa y el Peugeot 208, con los que comparte la plataforma CMP y los distintos componentes técnicos.

Este nuevo Ypsilon sigue siendo un urbano de estética atractiva y personal y con un toque premium. Los estilistas de la marca no han ahorrado en detalles para diferenciarlo no solo de los otros modelos de su tamaño del grupo Stellantis, sino también de los del resto de su segmento. Se



CON SU PROPIO TOQUE PERSONAL

Es cierto que comparte la plataforma CMP con otros modelos de Stellantis, pero para diferenciarlo un poco de sus parientes ha sido objeto de algunos cambios. Uno de ellos son la vías, que son un poco más anchas y eso le permite tener una pisada más amplia y un aplomo al asfalto muy bueno. Además, transmite la sensación de estar al volante de un coche de mayor tamaño.

El Ypsilon es la punta de lanza de la ofensiva de modelos que llegarán en los próximos años y que van a permitir a Lancia retornar con solvencia al mercado europeo

desmarca en el frontal con una Y iluminada, que lo hace inconfundible tanto de noche como de día, y algunos detalles en color negro piano con unas letras muy elegantes que conforman el nombre de la marca y que le dan un toque de exclusividad.

Además, haciendo un guiño a modelos de la firma italiana y a su historia presenta en la zaga un alerón en color negro piano, con los grupos ópticos de forma circular integrados y con un fino aro luminoso, detalles que recuerdan a uno de los coches míticos de Lancia de la década de los 70 del siglo pasado, el Stratos. Otro detalle diferenciador son los tiradores de las puertas traseras camuflados en el pilar C, dando con ello la sensación de que el coche solo tiene dos puertas.

El Lancia Ypsilon se ofrece con tres niveles de acabado: Ypsilon, LX y Cassina, y cada uno de ellos aporta ciertos detalles que los diferencian. En esta ocasión lo probamos con el nivel de acabado intermedio LX, que según los responsables de la marca es el que más éxito va a tener. En su caso, sobre la versión más básica se desmarca con los cristales de las ventanillas posteriores y la luneta del maletero oscurecidos, los pasos de rueda también en negro piano y unas llantas de 17 pulgadas.

Diseño chic

Según la definición del diccionario de la lengua de la Real Academia Española, chic es un adjetivo que hace referencia a lo distinguido, lo elegante y a la moda. Se puede aplicar perfectamente al diseño interior del Ypsilon, porque tal como ocurre con el de la carrocería, de puertas adentro también quiere distinguirse de sus muchos rivales aportando un toque juvenil y más exclusivo.

Aunque hay que reconocer que apreciamos bastantes elementos que recuerdan a otros modelos de Stellantis, sobre todo el Opel Corsa y el Peugeot 208. Por ejemplo, el selector de la caja de cambios automática, el mando para elegir los distintos modos de conducción o los del cambio de luces y los limpiaparabrisas. Pero otros, como puede ser la mesita que hay en la consola central bajo el salpicadero, convierten su habitáculo en un saloncito muy acogedor y agradable. En dicha mesita encontramos la superficie para recargar el smartphone, completando su propuesta con diferentes huecos para dejar pequeños objetos.

Tampoco faltan pinceladas tecnológicas como la pantalla digital para la instrumentación de 10,25 pulgadas y otra de tipo flotante en el centro del salpicadero, del mismo tamaño, para el sistema multimedia, que presenta la novedad de estrenar la interfaz SALA (Sound Air Light Augmentation), que aúna las funciones de audio, climatización y de iluminación ambiental. Este sistema multimedia es compatible con Android Auto y Apple CarPlay de manera inalámbrica. Pero no todo es digital, pues apuesta por mandos físicos para manejar la climatización bajo la pantalla central.

El habitáculo del Ypsilon es muy similar al del Opel Corsa y el Peugeot 208, modelos con los que comparte desarrollo. Brinda un espacio suficiente para poder acomodar con holgura a cuatro pasajeros adulto. En las plazas traseras,



El sistema de propulsión del Ypsilon Ibrida está asociado a una caja de cambios automática de doble embrague que se maneja con mucha facilidad desde el mando de la consola central. Una transmisión que presume de tener un funcionamiento muy eficaz.



DETALLES MUY PERSONALES

El urbano de Lancia se diferencia de sus rivales por unos detalles que le dan un estilo y personalidad propio, como la mesita que hay en la consola central. También es un coche muy tecnológico y cuenta con un avanzado sistema multimedia.





que tienen una buena altura libre al techo y espacio para las piernas, el diseño de las puertas y un ángulo de apertura reducido hacen que su acceso no sea muy cómodo. En el caso de esta versión híbrida la capacidad del maletero es de 352 litros, un dato que en este aspecto posiciona al modelo de Lancia entre los mejores de su segmento.

Voluntarioso y eficiente

El urbano italiano se ofrece con dos sistemas de propulsión, uno de ellos con microhibridación de 48 V (MHEV) con la etiqueta medioambiental Eco y otro cero emisiones, ambos de sobra conocidos y probados en diferentes modelos de las distintas marcas de Stellantis. Nos ponemos al volante de la opción microhíbrida, dotada con el motor de gasolina 1.2 Puretech de 101 CV, propulsor que cuenta ahora con cadena en la distribución en lugar de la problemática correa bañada en aceite de antes, asociado a una caja de cambios automática e-DCT de doble embrague con seis relaciones. La parte electrificada aporta un electromotor de 29 CV (21 kW), ubicado en el interior de la caja de cambios, y una batería de 0,89 kWh de capacidad (0,43 kWh útiles).



En su realización, la marca recurre a unos materiales que resultan agradables a la vista y al tacto, como es el caso de la tapicería de los asientos, con un tejido que recuerda al terciopelo.

El sistema de hibridación nos ha causado una grata sensación. Para comenzar, el 1.2 Puretech se muestra siempre muy voluntarioso, ofrece desde pocas revoluciones un fuerte empuje que hace que su conducción resulte muy agradable. La respuesta al acelerador es inmediata, algo en lo que tiene que ver el trabajo que desarrolla el electromotor, que apoya al de combustión cuando la ocasión lo requiere, dando la sensación de que contamos con más potencia que los 101 CV declarados.

También es muy destacable el funcionamiento de la parte electrificada, diferente al de la gran mayoría de modelos microhíbridos de 48 V. En el caso del Ypsilon, y por extensión en los modelos de Stellantis que lo incorporan, funciona casi como un sistema híbrido autorrecargable (HEV), lo que en la práctica se traduce en que el pequeño electromotor puede mover por sí solo en determinadas ocasiones al coche, muchas más de las que en principio podríamos imaginar.

Lo cierto es que en recorridos urbanos hemos podido contabilizar periodos de uso cercanos al 40% en modo eléctrico, sin gastar una gota de gasolina. En tramos interurbanos y por carreteras lejos de la ciudad, si el terreno es favorable y realizando una conducción suave se puede completar en torno al 20% del recorrido en modo eléctrico, con el ahorro de combustible que esto supone. Tras nuestra experiencia, en un uso urbano su consumo puede estar en torno a los 4,0 l/100 km, dato que en viajes de medio o largo recorrido subiría en torno a los 5,6 l/100 km. Unas cifras realmente buenas para un utilitario urbano como este.



El Ypsilon es un coche muy agradable en todo tipo de uso y muestra siempre un comportamiento muy bueno, acompañado de un sensacional confort de marcha y de una elevada calidad de rodadura. El apartado técnico que menos nos ha gustado ha sido el sistema de frenos, con un pedal con un tacto esponjoso y que transmite poca mordiente; en realidad es una sensación porque el coche frena mucho y bien.

La versión Ibrida se puede adquirir desde 23.900 euros, lo que lo posiciona bien frente a su nutrida competencia, incluidos los modelos de Stellantis. Con el acabado LX se va a 26.900 euros, con un nivel de equipamiento muy completo en todos los aspectos, tanto de confort como de sistemas de seguridad y de ayuda a la conducción.

La versión Ibrida del Ypsilon dispone de un maletero con un volumen de carga de 352 litros, un dato que lo posiciona muy bien frente a sus muchos rivales





RESULTA INCONFUNDIBLE A SIMPLE VISTA

Una serie de detalles exclusivos, como su firma lumínica, tanto delantera como trasera, lo hacen inconfundible entre el resto del tráfico. Los grupos ópticos redondos rinden homenaje al mítico Stratos.

TÉCNICA

Lancia Ypsilon Ibrida

Motor de gasolina 1.2 Puretech de tres cilindros con sistema microhíbrido de 48 V. **Potencia:** 101 CV a 5.500 rpm. **Consumo combinado:** 4,6 l/100 km (WLTP). **Velocidad máxima:** 190 km/h. **Longitud:** 4.075 mm. **Anchura:** 1.755 mm. **Altura:** 1.435 mm. **Capacidad del maletero:** 352 litros.

Precio: Desde 23.900 euros

QUIÉN ES QUIÉN
en el sector del renting feb2025



El renting, el rent a car y las ventas especiales son canales de elevada especialización dentro del sector de automoción. Los directivos que se sitúan al frente de dichos departamentos gestionan áreas de negocio que, en muchas ocasiones, ofrecen la llave de la rentabilidad a sus sociedades matrices cuando se efectúa el cierre de cada ejercicio financiero.

Renting Automoción ha actualizado al máximo el directorio que engloba a todo el sector y a los principales ejecutivos que forman parte de él, con el fin de que este documento sirva como herramienta de trabajo común para todos los integrantes de este atractivo segmento del negocio automovilístico. El directorio que periódicamente publica *Renting Automoción* está formado por las principales compañías y filiales del sector que pertenecen a las marcas automovilísticas; también incluye las empresas de rent a car, las aseguradoras, los operadores del sector y las consultoras, así como aquellas firmas que se ocupan de la gestión de datos y las que efectúan servicios relacionados con este mercado imprescindible.

La edición actual de *Quién es Quién*, una referencia para el sector, aglutina de nuevo todos los movimientos del renting de los últimos meses.

DIRECTORIO DE EMPRESAS

MARCAS AUTOMÓVILES

Aiways 90
Audi Empresa 90
BMW 91
Cupra 93
Ebro SUV 94
EVO Auto 94
Ford 94
Honda 95
Hyundai 95
Ineos 95
Grupo Invicta 95
Jaguar - Land Rover 96
KGM 96
Kia 96
Lexus 97
Lynk & Co 97
Maserati Iberia 97
Mazda 98
Mercedes-Benz 98
MG 98
Mitsubishi 98
Nissan 99
Porsche 99
Renault 100
Seat 101
Skoda Empresas 102
Stellantis 103
Subaru 104
Suzuki 104
Toyota 105
Volkswagen 106
Volvo 107

V. INDUSTRIALES

Daimler Trucks 107
Iveco Capital 107
Maxus 108
Mercedes Benz Vans 108
Renault Trucks 108
Scania 108
Volkswagen Vehíc. Comerciales 110

ALQUILADORAS

Avis Budget Group 111
Centauro Rent a Car 111
Drivalia 112
Enterprise Mobility 114
Europcar 115
Hertz 116
Petit Forestier 118
Quadis 118
Sixt 119

ASEGURADORAS

Allianz 119
Aon Motor 120
Caser Seguros 120
Opteven 120
Zurich 121

OPERADORES

Alphabet 122
Alquiber 123
APK Rennting 124
Arval 124
Athlon 126
Ayvens 127
Santander Renting 128
Bansabadell Renting 129
Caixabank 130
CA Autobank 130
Fraikin 132
Ibercaja Renting 133
Leasys 134
MasQrenting 134
Movento Flotas 135
Northgate 135
Renting Finders 136
Renting Plus 136
Santander Consumer 137
Volkswagen Financial Services 137

CONSULTORES

A.R.F. 138
Gestecauto 138
Grant Thornton 139
Iberofleeting 139
MSI 139
PWC 140
Urban Science 140

DATOS

BF Forecast 140
DAT Ibérica 140
FleetData 140
Jato 141
Redex 141

CARSHARING

Free2Move 142
Wible 143
Zity by Mobilize 143

SERVICIOS

AER 144
Aneval 145
Astara Connect 145
Atlantis 145
Autorola 146
Auto1.com 146
BCA España 147
Bipi 148
Bosch 149
Bosch Service Solutions 150
Bridgestone 150
Carset 151
Cetelem 151
Coches.com 152
Coches.net 152
Continental 153
Dekra 153
Delfín Grupo 154
Driiveme 155
Erke 155
Euromaster 156
Eurotaller 156
Eurotax 156
Feneval 157
Fopertek 157
Garvagh 158
Geotab 158
Gistek 158
Goodyear 159
GT Motive 159
Hankook 159
Hiflow 160
Lexer 160
Lexton 161
LoJack España 161
LZ Insurance Services 161
Manheim 161
Michelin 162
Michelin Connected Fleet 163
Midas 163
Mobius 163
Moeve 165
Moviloc 165
Norauto 166
Opus RSE 166
Pirelli 166
Solera 166
Sortimo 167
Sumauto 167
Targa 168
TÜV SÜD 168
Vodafone Automotive 169
Webfleet 169

MARCAS

AIWAYS

Automax jEspaña

DIRECCIÓN
Avda. de Bruselas, 32
28018. Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 91 532 06 09
WEB: www.aiways-mobility.es



Javier Díaz-Guardamino

Responsable de Flotas

Javier Diaz-Guardamino Muller es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Economía de la Empresa) por la Universidad Complutense de Madrid. En 1997 se incorporó al departamento de Marketing de Chrysler-Jeep Iberia, pasando en el año 2000 al departamento de VO de la misma marca, hasta 2004, momento en el que pasó a Subaru España. Para esta marca desarrolló tareas de delegado comercial y ventas corporativas. En 2009, con la llegada de Infiniti a nuestro país, se incorporó a Infiniti España para desarrollar el departamento de Flotas y Ventas Especiales (Renting, RaC, Empresas y VO).Desde marzo de 2015 es jefe del departamento de Ventas Especiales (empresas, renting, RaC y Multiopción) de dos marcas, Subaru España S.A. y Ssang-Yong España S.A. Todo, dentro del Grupo Bergé.

AUDI EMPRESA

Volkswagen Group España Distribución

DIRECCIÓN
Avinguda del Parc Logístic 12-20
08040 (Barcelona)

TELÉFONO 93 261 72 00
SITIO WEB: www.audi.es



Inka Löscher

Responsable de Renting, Empresas y Organismos Públicos

Licenciada en Derecho, también cuenta con una Diplomatura en Ciencias Políticas por la Universidad FU Berlín. De nacionalidad alemana, ocupó primero diferentes posiciones en medios de comunicación alemanes antes de trasladarse a España. Su trayectoria profesional en Volkswagen Group España Distribución comenzó hace más de 18 años. Desde su inicio ha ocupado puestos de responsabilidad, primero en posiciones centrales, tales como auditorias de calidad y estudios de mercado. También ha desarrollado responsabilidades en varias marcas del grupo, concretamente en Volkswagen Comerciales en el área de Service Marketing. En el año 2011, comenzó su andadura en la marca Audi como responsable de la venta de Accesorios y Recambios. Ya en 2017 cambió a la posición de responsable de Audi Selection plus en el área de ventas. Desde el 1 de noviembre 2021 asume la responsabilidad del departamento de Audi Empresa



Reyes Luque Mensaque

Key Account Manager / Responsable de Renting y Empresas

Licenciada en Ciencias Políticas y de la Administración. Su trayectoria profesional en Volkswagen Group España Distribución comenzó hace más de 17 años, siempre dentro de la división de Audi, donde ha ocupado diferentes posiciones tanto en el área de Comunicación como de Marketing. Su último cargo en este departamento fue como Audi VIP & PR Manager desarrollando el programa internacional Audi innovative thinking y llevando las relaciones comerciales con los clientes VIP e influencer de la marca. En enero de 2017 entró a formar parte del departamento de Audi Business+, responsabilizándose de las ventas de la marca Audi a empresas y compañías de renting.



Óscar González

Key Account Manager / Responsable de Renting y Empresas

Su experiencia profesional ha estado muy vinculada al Grupo Volkswagen, donde durante siete años desempeñó el cargo de gerente de Zona de la marca Volkswagen Vehículos Comerciales. En enero de 2009 se incorpora a la marca Audi en la función de *Key Account manager* para Flotas y Security Cars, puesto que viene desempeñando hasta la actualidad.



Lidia González

Key Account Manager / Responsable de Renting y Empresas

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Rovira i Virgili. Su trayectoria profesional en Volkswagen Group España Distribución empezó hace 13 años, vinculada siempre a la división de Audi ha desempeñado tareas en todas las áreas de ventas, destacando los 7 años que ha estado como gerente de zona de ventas. En 2023 se incorporó al departamento de Audi Business+ como Key Account Manager y ayudando a desarrollar el modelo de agencia para flotas en Audi.



Francesc Gamito

Key Account Manager / Responsable de Renting y Empresas

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Desde el año 2013 su desarrollo profesional ha estado ligado al Grupo Volkswagen, donde ha ocupado diferentes posiciones tanto en el área de Ventas como de Marketing. Su última posición fue la de Brand Manager para la marca Volkswagen Vehículos Comerciales. Desde el 1 de junio de 2020 ocupa el cargo de Key Account Manager en el departamento de Audi Business+.



Alex Murillo

Small &Medium Fleet Manager / Audi Business +

Alex Murillo es licenciado en Ingeniería Industrial (especialización en gestión de proyectos) por la Universidad Politécnica de Catalunya y posee un postgrado en Vehículos eléctricos y otras tecnologías de propulsión por la misma universidad. Empezó en el Grupo Volkswagen en el departamento de calidad y nuevos proyectos en Seat S.A y posteriormente se incorporó a Audi en el área de Posventa, en Ventas de vehículo de ocasión, y cómo Product Manager de modelos cómo el A1, Q2, Q7,Q8 y Q8-etron y coordinador de proyectos de e-mobility para la marca Audi, posteriormente desarrolló funciones en la implantación del modelo de agencia para Audi. A principios del 2025 se incorpora en el departamento de Audi Business + cómo Small & Medium Fleet manager y asume la responsabilidad de la consultoría de ventas a Empresas Audi Business +.



Sergi Pisabarro

Key Account Manager / Responsable de Renting y Empresas

Graduado en Administración y Dirección de Empresas. Vinculado a Volkswagen Group España Distribución desde hace más de 9 años, cuenta con una amplia experiencia en el sector de la automoción, siempre en la división de Audi, en los que destacan los 6 años como Product Manager de modelos de éxito como el Audi A3, el Audi Q3 y el Audi Q5, así como de diferentes proyectos estratégicos como Audi Sport. A principios de 2024, se incorpora al departamento de Audi Business+ como Key Account Manager y especialista en producto.

BMW

BMW Ibérica S.A.

DIRECCIÓN
Avenida de Burgos, 118
28050 Madrid

TELÉFONO *91 335 05 05*

SITIO WEB: www.bmw.es



Juan Herranz

Gerente de Ventas Corporativas y Especiales

Juan Herranz es licenciado en Ciencias Económicas, ha desarrollado gran parte de su carrera profesional en el sector de la automoción incorporándose a BMW Ibérica a finales del 2005 después de ocupar distintas funciones en el departamento de flotas de General Motors. Dentro del Grupo BMW, ha desempeñado su labor en distintos puestos en las tres marcas que lo conforman para, en 2014 tomar la posición de gerente de Remarketing y Vehículo de Ocasión. En la actualidad, Juan Herranz ocupa el puesto de Gerente de Ventas Corporativas y Especiales.



Esther Barreiro

Jefe de Ventas Corporativas

Esther Barreiro es Licenciada en Administración y Dirección de Empresas. La mayor parte de su carrera profesional se ha desarrollado en el sector de automoción, incorporándose a BMW Group en 2003 como responsable de cuentas en la compañía de renting Alphabet BMW GROUP. Allí desempeñó distintas funciones, siendo la responsable del Canal BMW antes de incorporarse como Key Account Manager de Ventas Corporativas en BMW Ibérica en el año 2013. Desde Julio 2018 ocupa la posición de Jefe de Ventas Corporativas.



Samuel Pineda

Key Account Manager BMW, MINI y BMW i

Samuel Pineda es graduado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Francisco de Vitoria de Madrid con un año de estudios en el área de business management en la Universidad de Fortaleza de Brasil. Comenzó su etapa laboral en ALD Automotive donde se desarrolló en los departamentos de marketing y comercial. En 2018 paso a formar parte de Grupo BMW desempeñando las labores de ejecutivo comercial de grandes cuentas en Alphabet, para posteriormente incorporarse como Key Account Manager en el departamento de Ventas corporativas.



María Vega

Key account manager BMW, MINI y BMW i

Estudió Ciencias Económinas y Empresariales. Se incorporó en 1999 se a BMW Ibérica. Después de pasar por varios departamentos de la compañía, se unión en 2005 al departamento de Ventas Especiales, donde ha desempeñado diferentes funciones y en Octubre del 2014 pasó a ocupar la posición de jefa de Ventas Especiales , finalmente en febrero del 2021 ha pasado a ocupar su nueva posición de Key Account Manager en el Departamento de Ventas Corporativas donde aporta una gran experiencia.

CONTINÚA

VIENE DE BMW



Silvia Muñoz

Key account manager BMW, MINI, BMW i

Silvia Muñoz, diplomada en Relaciones Laborales, inició su carrera profesional en en el sector de la automoción en 1999 dentro del Grupo PSA, ocupando cargos como Responsable de equipo y sucursal para la marca Peugeot, Negociadora en el centro técnico de distribución de vehículos de ocasión, BCM (Business Coach Manager) dando soporte a la red de concesionarios. Durante los últimos siete años ha desempeñado la labor de Key Account Manager del Grupo PSA (Peugeot, Citroën y DS). Tras 19 años formando parte del grupo francés, se incorpora al Grupo BMW en septiembre 2018 como Key Account Manager.



Pedro Iglesias Guimaraens

Key Account Manager BMW, MINI y BMW i

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y máster en Dirección de Marketing, Comunicación y Gestión Comercial. Inició su trayectoria profesional en el sector de automoción incorporándose a BMW ibérica en 2010. Su andadura en la compañía bávara recorre diferentes puestos en los departamentos de Ventas, Marketing y Desarrollo de canal Comercial. En 2014, se incorpora al departamento de Ventas como Delegado de Ventas Especiales y 3 años después fue nombrado Key Account Manager Ventas Corporativas canal PYMEs. Tras su paso por la posición de Quality of Revenue Manager en 2020, se ha incorporado al equipo de Key Account Manager Ventas Corporativas en septiembre de 2021.



Sergio Sota

Key account manager BMW, Mini, BMW i

Sergio Sota ocupa la posición de key account manager de BMW, MINI y BMW i desde 2016. Su labor consiste en desarrollar la cartera de Grandes Cuentas y en incorporar nuevos clientes al Grupo BMW, dando a su vez apoyo y soporte tanto a la red de concesionarios como a las compañías de renting. Sota es licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Desde 2006 ha desarrollado su carrera profesional en el sector de automoción, ocupando puestos de responsabilidad en las empresas BMW y General Motors en las distintas áreas de Ventas, Posventa y Finanzas. En junio de 2016 se incorpora al departamento de Ventas Corporativas.



Álvaro Massó

Responsable Pymes y Ventas Especiales

Licenciado en Publicidad, Relaciones Públicas y Marketing por la Universidad CEU San Pablo en Madrid en 2013, Álvaro lleva en el grupo BMW más de 10 años, liderando distintos proyectos dentro del área de marketing en las tres marcas del grupo en España: BMW, BMW Motorrad y MINI. Desde febrero de 2023, ocupa esta posición donde, además de desarrollar, gestionar y potencial el canal de pequeñas y medianas empresas, también lidera todo lo referente a los modelos más exclusivos de la marca (Serie 7, Serie 8, X7, XM), junto con la consolidación de la marca dentro del colectivo diplomático.



Pedro Jiménez

Responsable de Ventas Directas BMW, MINI, BMW i

Estudió Administración y Dirección de Empresas, siempre ligado al sector de la automoción, se incorpora a BMW Ibérica en el año 2008 dentro del departamento de Remarketing donde ha ocupado distintas posiciones tanto de venta directa como con la Red de Concesionarios. Tras una etapa como Responsable de Ventas de Remarketing, en 2021 se incorpora al Departamento de Ventas Especiales como Responsable de Ventas Directas encargándose de las ventas a Rent a Car y Administraciones Públicas.



David Jiménez

Key Account Manager RAC y Autoridades

Estudió Administracion y Dirección de Empresas, ligado es su trayectoria profesional al sector del Automóvil.
Se incorpora en BMW Ibérica en 2010 dentro del departamento de Remarketing, donde ha ocupado distintas posiciones dentro del área de ventas como supervisor de los canales particular y profesional del departamento. En 2023 se incorpora al departamento de Ventas Especiales como KAM RAC y Autoridades.



Felipe Simón

Corporate, Direct & Special Sales Business Support.

Licenciado en Empresariales por la Universidad Complutense y un Executive MBA por ESADE, Felipe Simón inició su trayectoria profesional en el año 2000 en el Grupo PSA, dentro de la marca Peugeot. Se incorporó al Grupo BMW en el año 2012 como Responsable de Desarrollo de Negocio y Reporting. Desde el 1 de enero de 2019 pasa a ocupar su actual posición como Corporate, Direct & Special Sales Business Support.



Sonia López

Corporate, Direct & Special Sales

Sonia López Gavilán es licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid. Inició su trayectoria profesional en el sector financiero en el año 2005, área en la que estuvo durante seis años trabajando en varias empresas. Después de pasar por diferentes sectores, en el año 2012 se incorpora a BMW Ibérica, en el área de Ventas Especiales con labores administrativas. En octubre de 2014 pasó a desarrollar la función de delegada de Ventas Especiales como responsable de los canales de red de concesionarios. En septiembre de 2016 asume la responsabilidad de RAC y control de presupuesto. En enero 2018 vuelve a ser responsable de los canales de red de concesionarios y control presupuestario. Desde el 1 de enero de 2019 desempeña su labor profesional en su nueva posición en Corporate, Direct & Special Sales.



Miguel López

Corporate, Direct & Special Sales Business Support

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid, Miguel López inició su trayectoria profesional en el año 2007 en la empresa Siemens. En el año 2009 se incorporó al Grupo BMW donde ha ocupado distintas posiciones en distintos departamentos tales como: Compras, Administración y Controlling, Servicio al Cliente y Ventas. Desde el 1 de Mayo de 2024 pasa a ocupar su actual posición como Corporate, Direct & Special Sales Business Support.

CUPRA

SEAT España

DIRECCIÓN
Autovía A2, Km 585
08760 Martorell (Barcelona)

TELÉFONO *93 708 50 00*
SITIO WEB: www.seat.es



Víctor Sarasola

Director Comercial de CUPRA España

Sarasola, nacido en Barcelona, es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Barcelona. Inició su carrera profesional como product manager en Honda y, tras su paso por la consultora PWC, en el año 2002 se incorpora al Grupo Volkswagen en España. Durante más de 10 años, ha desempeñado diferentes cargos en la marca Skoda hasta llegar a la dirección de Marketing en el mercado español. En 2014, se incorpora a Volkswagen Turismos como director de Ventas, cargo que ocupa durante tres años antes de asumir la dirección de Alfa Romeo y Jeep España. En abril de 2018, es nombrado consejero delegado de Fiat Chrysler Automobiles (FCA) para España y Portugal. Un año después, Sarasola asume la dirección de Marketing de Seat España y en diciembre de 2019 accede a su actual cargo.



Antonio Calvo

Director de Ventas Corporativas, RAC y Organismos Oficiales de CUPRA España

Natural de Barcelona, Antonio Calvo es el máximo responsable de las ventas corporativas de Cupra en España. Es diplomado en Relaciones Laborales y con un máster en Dirección de Ventas por la Escuela de Administración y Dirección de Empresas (EADA). Toda su carrera profesional ha estado ligada al sector del automóvil, ocupando diferentes posiciones en las áreas de Comercial, Marketing y Desarrollo de Negocio. En una primera etapa, trabajó para las compañías de renting LeasePlan e ING Car Lease, incorporándose a Seat en 2006. En el fabricante español fue director de Flotas y Remarketing hasta 2016, en el que pasó a responsabilizarse del desarrollo de la ofensiva comercial de movilidad con gas natural de Seat en toda Europa.



Daniel Sáenz de Buruaga

Gerente de Grandes Cuentas, Renting y Organismos Oficiales de CUPRA España

Natural de Pamplona, Daniel Sáenz de Buruaga es el gerente de Grandes Cuentas, Renting y Organismos Oficiales de SEAT España. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Navarra, máster MBA por el Instituto de Empresa y máster en Dirección Comercial y Marketing (Esade), se incorporó a SEAT en 2010 como gerente regional de Ventas de la Zona Sur. Daniel Sáenz de Buruaga cuenta con 12 años de experiencia en Ford España, donde ocupó diferentes puestos en Ford Credit, Ventas, Marketing y desarrollo de Red.



Joaquín Patiño

Gerente de Ventas RAC de CUPRA España

Natural de Barcelona, Joaquín Patiño es el Gerente de Ventas RAC de SEAT/CUPRA España. Cursó PMD en ESADE en 2015. Toda su carrera profesional ha estado ligada al sector de la automoción, pasando por diferentes concesionarios como Responsable de Ventas. Se incorporó a SEAT a finales del 2011 como Key Account Manager, y más tarde ocupó la posición de Delegado de Ventas durante 3 años, regresando al canal de Ventas Corporativas en CUPRA hasta que en septiembre del 2024 fue nombrado en su nuevo puesto.

CONTINÚA

VIENE DE CUPRA



Carolina Vallés

Gerente de Remarketing y Vehículos de Ocasión CUPRA España

Nacida en Barcelona, Carolina Vallés es la gerente de VO y Remarketing de SEAT España y CUPRA España. Es Licenciada en Administración y Dirección de Empresas en ESADE, obteniendo el título de LIC&MBA y un Master en International Management. Toda su carrera la ha desarrollado en SEAT, empezando con el programa Trainee al que accede en 2006. Tras un año desarrollando proyectos en distintas áreas de la compañía, pasa a ser responsable de zona de ventas en SEAT España durante más de tres años. En 2010 se incorpora al departamento de Estrategia de Red para realizar las funciones de Business Manager durante siete años.

EBRO SUV

EBRO SUV S.L.

DIRECCIÓN
Zona Franca, Calle 3, 77
08040 (Barcelona)

TELÉFONO -

SITIO WEB: www.ebroauto.com



Pedro Calef

Presidente de EBRO SUV

Ingeniero técnico industrial, Pedro Calef se incorpora a EBRO en enero de 2023, desarrollando actualmente el cargo de CEO del grupo EBRO y presidente de EBRO SUV, en su relanzamiento al mercado a finales de 2024. Cuenta con una dilatada trayectoria en la industria automotriz trabajando con responsabilidades en el área de ingeniería en diferentes compañías como Nissan, Plastal o Faurecia. En 2006 se incorpora a Barcelona Technical Center como director de Operaciones, cargo que desempeña durante 16 años. En enero de 2023 fue nombrado CEO de Ebro Motors, y desde octubre de 2024 es también presidente ejecutivo de la Joint Venture EBRO SUV.

EVO AUTO

Automóviles Evo Car

DIRECCIÓN
C. de Sta. María Magdalena, 10-12, 2º C
28016 Madrid

TELÉFONO *912 54 12 32*

SITIO WEB: auto-evo.es



Mario Serrano

Director Comercial de EVO Auto España

Tras más de 25 años en el sector, con una experiencia desarrollada desde la venta directa de primeras marcas como Toyota, Opel o Mazda, consiguió durante los últimos 16 años consolidarse como responsable de Desarrollo de Negocio Fleet y RAC llegando a acuerdos para las marcas Alfa Romeo o Jeep en Grupo Fiat. Actualmente, lidera el objetivo del desarrollo para las marcas en DR Automobiles Groupe.

FORD

Ford España, S.A.

DIRECCIÓN
Caléndula 13 Ed. Miniparc IV
28109 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO *91 714 51 00*

SITIO WEB: www.ford.es



José Manuel Pereira

Director de Flotas

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y Master en Administración y dirección de Empresa por IESE y la Universidad de Columbia en Nueva York. Entró a trabajar en Ford en 1994 desempeñando distintos puestos en Marketing, Ventas y Posventa no sólo en España sino también en las oficinas centrales de Alemania y de Inglaterra. José Manuel se incorporó al Puesto de Director de Flotas en España y Portugal en Septiembre de 2021.



Carlos Gutiérrez

Gerente de Venta a Empresas – Turismos

Ingeniero Industrial por la Universidad Alfonso X. Carlos Gutiérrez Torres entró a formar parte de Ford España en 2002 y desde entonces ha desarrollado su carrera profesional en diversas áreas de la compañía, donde ha ocupado puestos de responsabilidad en Posventa y Ventas. En 2017, tras poner en marcha y dirigir el Departamento Select para la gestión de la Red de Concesionarios en Ventas y Posventa, se trasladó a Alemania a la sede central de Ford Europa, donde trabajó en Posventa con responsabilidad en la gestión de diferentes mercados europeos. En 2020 regresa a España para ocupar el puesto de Gerente de Nuevos Desarrollos, y en septiembre de 2021 se incorporó al Departamento de Flotas como Gerente de Venta a Empresas en el área de Turismos.



Marcos Yndurain Gil

Gerente de Ventas de Vehículos Comerciales a Empresas y RaC

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad CEU San Pablo de Madrid y PMD en ESADE. Marcos Yndurain Gil se incorporó al Grupo Ford en el ejercicio 1994 a través de Ford Credit y como delegado comercial en Barcelona, ocupando más adelante el puesto de especialista de Flotas en Canarias y gerente de Marketing en Madrid. En 2000 se incorpora a Ford España, donde ha ocupado distintos puestos como *brand manager* de la Gama de Vehículos Comerciales y gerente de Ventas de Vehículos Comerciales. En octubre de 2011, Marcos Yndurain se incorporó al Departamento de Flotas para liderar el nuevo proyecto de Venta a Empresas de Ford.

HONDA

Honda Motor Europe España

DIRECCIÓN
C/ Mar del Nord, 1. Pol. Ind. Torre del Rector
08130, Santa Perpetua de la Mogoda

TELÉFONO 93 370 80 07
SITIO WEB: www.honda.es



Julio César Klein

Responsable de Ventas Corporativas

Julio César Klein es responsable de Ventas Corporativas en la filial española del fabricante de automóviles Honda. Ingeniero técnico industrial, Klein cuenta con más de 25 años de experiencia en empresas multinacionales. De 1991 a 2000 trabajó en Citröen Automóviles España, donde ejerció de delegado de Piezas de Recambio. En el año 2000 se incorpora a Honda Automóviles España, donde ocupa el cargo de *area manager* de Ventas hasta octubre de 2013. En la actualidad gestiona las flotas de la marca en Honda Motor Europe España.

HYUNDAI

Hyundai Motor España, S.L.

DIRECCIÓN
C/ Quintanapalla, 2
28050 Madrid

TELÉFONO 91 360 52 60
SITIO WEB: www.hyundai.es



Damian Tokmayier

Fleet & Remarketing Manager

Damián, de origen argentino, y licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales de Buenos Aires, lleva trabajando en el sector de la automoción desde 1995, año en el que pasó a formar parte de Ford Credit Argentina, donde trabajó en los departamentos de análisis de línea de crédito a concesionarios, y de formación y aseguramiento de la calidad. En mayo de 2005 pasa a formar parte de Citroën España como Area Sales Manager para, en julio de 2010 pasar a formar parte de Hyundai Motor España. Hasta febrero de 2015 desempeñó el puesto de Regional Sales Manager y, a partir de esa fecha, y hasta enero de 2017 formó parte del proyecto de lanzamiento de vehículos industriales como LCV Manager. Actualmente es responsables de vehículos industriales y ventas especiales en Hyundai Motor España.



Javier Carmonet Rodríguez

Responsable de VO y Valor Residual

Licenciado en Derecho por la Universidad de Extremadura, cuenta con una amplia experiencia, de más de 15 años, en el sector del automóvil, ocupando diferentes puestos durante su trayectoria como consultor, en Peugeot España (departamento de Formación), Toyota España y Lexus España (desempeñando funciones en los Departamentos de Ventas y Postventa) .
En Abril de 2013 se incorpora a Hyundai Motor España en el departamento de Procesos y Calidad. En 2015, continúa su andadura como Gerente Comercial de zona en el departamento de Ventas en la zona Norte y posteriormente en Barcelona. En Marzo de 2021, es nombrado Jefe de VO y Valor Residual.

INEOS

INEOS Automotive España, S.L.

DIRECCIÓN
Passeig de Gràcia, 53, Ático 1
08007 Barcelona

TELÉFONO 900 03 11 51
WEB: www.ineosgrenadier.com/es



Sergi Medina

Director Regional de INEOS Automotive

Sergi Medina es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Barcelona y MBA por la Universidad de Valencia. Inició su trayectoria profesional en el sector de la automoción en el año 2002 de la mano de Ford para incorporarse unos años más tarde a Peugeot España. En el 2007 se une al equipo de Honda Automóviles España donde desempeña diferentes cargos en el área de posventa, para finalmente en 2014 formar parte del equipo directivo de Honda Motor Europe en el Reino Unido. En enero de 2017, a su regreso a España ocupa el puesto de Director de Ventas de Honda. Desde el 2021, Medina asume la Dirección Regional de INEOS Automotive para España y Portugal con el objetivo de implantar y desarrollar el negocio de la nueva marca de todoterrenos.

GRUPO INVICTA

DIRECCIÓN
Edificio Deba, Portal de Gamarra, 1,
Oficina 208, 01013, Vitoria (Álava)

TELÉFONO 910 88 79 79
WEB: www.grupoinvicta.es



Julián Alonso

Presidente

Julián Alonso, presidente y fundador del grupo Invicta Motor, lleva toda su vida ligada a mundo de la automoción a través de la empresa familiar. La compañía es distribuidora de las marcas DFSK, SERES, BAIC, Livan e Invicta Electric. Su gama de modelos ofrece las prestaciones de las primeras marcas a precios asequibles: desde los SUV mejor equipados, hasta los vehículos industriales y los turismos eléctricos del futuro.
Alonso es un empresario que cuenta con varios másteres internacionales en administración de empresas, marketing, ventas, recursos humanos, gestión de compañías de automoción, nuevas tecnologías de comunicación y MBA de Instituto de Empresa. Su pasión por el automóvil la comparte con su pertenencia a las directivas del Burgos CF, Club Baloncesto Tizona y numerosas actividades sociales y filantrópicas en su ciudad natal.
Además, es presidente de GJ Automotive, la mayor concentración de concesionarios de automóviles en un edificio de España. Con esta compañía ha sido reconocido con diez premios internacionales entre los que destaca el de Mejor Concesionario en el Mundo de SAAB, dos veces Mejor Concesionario en Europa de Kia y otros seis reconocimientos de Hyundai a nivel continental. A ellos se suman más de 80 reconocimientos nacionales a su excelente labor comercial de una docena de marcas automovilísticas.

JAGUAR - LAND ROVER

DIRECCIÓN
Torre Picasso/ Plaza de Pablo Ruiz Picasso, planta 42, 28020 Madrid

TELÉFONO 91 578 61 00
SITIO WEB: landrover.es-jaguar.com/es



Javier Agote
Business Operations Manager

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por Icade, entró a formar parte del grupo Ford Motor Company en 1991. Más tarde, en 1993, se incorporó a Jaguar Hispania, donde ha desempeñado diversos cargos tanto en España como en Inglaterra.
En febrero de 2003 asume la dirección del departamento de Desarrollo de Red de las marcas Jaguar Land Rover y en septiembre de 2007 toma la dirección de Ventas de ambas marcas. En 2007, manteniendo sus responsabilidades en España, asume con las mismas funciones el mercado portugués.
En enero de 2010, Javier Agote es nombrado director general comercial de Land Rover España y Portugal. En diciembre de 2011 asume la Dirección General Comercial de ambas marcas para Iberia.
En noviembre de 2019 es nombrado Managing Director para Colombia/LACRO, hasta julio de 2021 que regresa a JLR Europa como Revenue & Loyalty Director.
Finalmente, el 1 de diciembre de 2023, regresa al mercado español con como Business Operations Manager.

KGM
SsangYong España, S.A.

DIRECCIÓN
Av. de Bruselas, 32,
28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 902 100 707
SITIO WEB: kgm.com.es/



Javier Diaz-Guardamino Muller
Jefe departamento de Ventas Especiales

Javier Diaz-Guardamino Muller es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Economía de la Empresa) por la Universidad Complutense de Madrid. En 1997 se incorporó al departamento de Marketing de Chrysler-Jeep Iberia, pasando en el año 2000 al departamento de VO de la misma marca, hasta 2004, momento en el que pasó a Subaru España. Para esta marca desarrolló tareas de delegado comercial y ventas corporativas. En 2009, con la llegada de Infiniti a nuestro país, se incorporó a Infiniti España para desarrollar el departamento de Flotas y Ventas Especiales (Renting, RaC, Empresas y VO).Desde marzo de 2015 es jefe del departamento de Ventas Especiales (empresas, renting, RaC y Multiopción) de dos marcas, Subaru España S.A. y SsangYong España S.A. Todo, dentro del Grupo Bergé.

KIA
Kia Iberia. S.L.

DIRECCIÓN
Anabel Segura, 16 Centro Empresarial Vega Norte Edificio 2 28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 91 579 64 66
SITIO WEB: www.kia.es



Carlos Maside
Gerente Nacional de Flotas y RaC.

Licenciado en Doble Grado de Derecho y Administración de Empresas en la Universidad Carlos III de Madrid, se incorporó a Kia España en 2015 ocupando varias posiciones dentro del departamento comercial, destacando sus dos últimos años de Gerente de Centros Kia Empresas. Posteriormente se incorporó a Arval Service Lease coordinando el canal de concesión Arval Partners. A principios de octubre de 2022, Carlos volvió a Kia España como Responsable del Departamento de Flotas, puesto que ocupa en la actualidad.



Patricia Iglesias Reyes
Gerente de Centros Kia Empresas y Kia Renting

Tras lograr la titulación de Administración y Dirección de Empresas en la universidad de Oviedo. Patricia Iglesias completó un Máster en Dirección de Marketing en la Universidad Autónoma de Madrid. Entre mayo de 2016 y marzo de 2018 desempeñó diferentes funciones en el Departamento de Flotas como Key Account y Responsable de Marketing. Hasta el mes de marzo de 2018, en el que se convierte en Gerente de Renting, RaC y Grandes Cuentas. En la actualidad, Patricia Iglesias, ocupa el puesto de Gerente de Kia Empresas, sus principales labores son la gestión y coordinación de las tres zonas de Centros Kia Empresas de España. A mediados de 2023 se sumó a sus responsabilidades el desarrollo, gestión y coordinación del canal Kia Renting en la red de concesionarios



Pilar Cortés García
Gerente de Renting y Grandes Cuentas

Titulada en Ciencias Empresariales por la Universidad de Sevilla, Pilar Cortés cuenta con una amplia experiencia en el sector de automoción, concretamente en Arval Service Lease, habiendo tenido distintas funciones dentro de la compañía y ocupando en su última etapa la posición de Responsable de Vehículo Nuevo. Se incorpora a Kia España en Noviembre de 2022 con la función de gestionar tanto el negocio de renting como el de RaC. Actualmente, además del canal de renting se ocupa también del canal "Corporate" ocupando la posición de Gerente de Renting y Grandes Cuentas.



Pilar Alonso Alda

Gerente de RaC y Ventas Directas

Titulada en Ciencias Empresariales por la Universidad de Alcalá y un Executive MBA por el IE Business School. Pilar, posee una amplia experiencia en el sector del automóvil. En una primera etapa trabajó en Compañía de Renting como KAM de Ibercaja Leasing y Financiación durante 3 años. Posteriormente, desarrolló su carrera en fabricante, como Fleet & Business Sales Manager en Jaguar Land Rover Iberia, para España y Portugal durante más de 5 años. En 2019 se incorpora al equipo de Kia Iberia desarrollando diferentes puestos como Gerente de Kia Empresas y Kia Renting, coordinando y gestionando los Centros Kia Empresa de España y poniendo en marcha diferentes programas concluyendo en la actualidad, como Responsable de Ventas Directas de la compañía.

LEXUS

Toyota España, S.L.U.

DIRECCIÓN
Avda. de Bruselas, 22
28108 Alcobendas, Madrid

TELÉFONO 91 151 30 00
SITIO WEB: www.lexusauto.es



Alejandro Suzuki Martín

Selling Power & Business Development General Manager

Alejandro se incorporó a Toyota España en 2001 y tiene una larga trayectoria profesional en la marca con diferentes responsabilidades en los departamentos de Logística, Desarrollo de Red, Brand y Operaciones.
En el año 2015 se hace cargo del departamento como Brand General Manager hasta 2018, en el que comienza a formar parte de Lexus España como Selling Power & Business Development General Manager.



Javier Ruiz Arellano

Fleet manager

En Toyota España desde 2016, formando parte del equipo de Brand en el departamento de Marketing, Javier Ruiz ha desempeñado distintos puestos como especialista de producto de diferentes modelos. A partir de 2018 se enfocó en el proyecto de Toyota Profesional, como especialista de producto de vehículos comerciales y todoterreno. En 2021 fue promocionado al puesto de Fleet Manager en Lexus España para ponerse al frente del Programa Lexus Business Plus.

LYNK & CO

DIRECCIÓN
Ciutat de Granada, 121 - Planta 2,
08818 - Barcelona

TELÉFONO 800 000 244
SITIO WEB: www.lynkco.com



Nicolas Lopez Appelgreen

CEO de Lynk & Co International

Nicolas López Appelgren es el CEO de Lynk & Co International, un líder dinámico con más de 25 años de experiencia en la industria del automóvil. Antes de unirse a Lynk & Co, Nicolas dirigió transformaciones empresariales impactantes en diversos mercados en Volvo Cars, incluyendo Bélgica, Suecia, Reino Unido, EE.UU. y varios países de América Latina. A lo largo de su mandato, Nicolas dirigió equipos globales en las áreas de marketing, marketing de producto, atención al cliente y operaciones minoristas, siendo pionero en procesos de vanguardia que fortalecieron las asociaciones globales.
Gracias a su liderazgo orientado a los resultados, está dirigiendo Lynk & Co hacia un futuro de soluciones innovadoras con un fuerte énfasis en la movilidad sostenible.



Fernando González Huete

Responsable de Ventas B2B en Lynk & Co

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas Administración y Dirección de Empresas por la Universidad San Pablo CEU, Fernando ha desarrollado su carrera profesional en el sector de la automoción, iniciando su andadura en el renting y su carrera en las compañías de renting ING Car Lease ING Car Lease y Alphabet. Desde 2012 trabaja como Key Account Manager en BMW Ibérica. En marzo de 2021 se incorporó a Lynk & Co como B2B Sales Manager.

MASERATI IBERIA

Maserati West Europe Regional Office Iberia

DIRECCIÓN
Eduardo Barreiros, 110.
28041 Madrid

TELÉFONO -
SITIO WEB: www.maserati.es



Andrea Moia

Director de Ventas

Licenciado en ingenieria industrial y con un máster en administración de empresas por la Università degli Studi di Torino, Andrea ha pasado a cubrir el puesto de director de Ventas de la marca desde enero de 2024. Anteriormente a este cargo Andrea ha estado al frente de los departamentos de Marketin y Comunicación de Maserati Iberia desde septiembre de 2020. Además, Andrea ha formpado parte de la estructura de Mopar, la marca de posventa de FCA, y de la de Maserati en las oficinas centrales hasta septiembre de 2020.

MAZDA
Mazda Automóviles España, S.A.

DIRECCIÓN
C/ Manuel Pombo Angulo nº 28, 2ª planta,
28050 Madrid

TELÉFONO 91 418 54 80
SITIO WEB: www.mazda.es



José Manuel Loscos
Director de Experiencia Cliente y Ventas a Empresas

Ingeniero industrial de formación, José Manuiel pasó a formar parte de Mazda Automóviles España en ela ño 2006, como Jefe de Zona, Ventas y Posventa. Durante dos años fue Business Manager South West Europe en Mazda Motor Europe para, en 2014, regresar a España como Brand Manager. En 2016 fue nombrado director de Marketing, y desde 2022 combinó la dirección del departamento de Marketing con el de Ventas. Desde enero de 2025, José Manuel Loscos es el nuevo director de Ventas de MAzda Automóviles España S.A.



Carlos Schavlovsky
Jefe de Flotas

Reportando a José Manuel Loscos desde mayo de 2022, Carlos Schavlovsky, licenciado en Administración, lleva desempeñando su labor en Mazda Automóviles España desde 2017, y su experiencia anterior a Mazda se desarrolló en puestos de las áreas financiera, logística, ventas y posventa en otras compañías de diferentes sectores.

MERCEDES-BENZ
Mercedes-Benz España, S.A.

DIRECCIÓN
Avda. de Bruselas, 30 / Pol. Arroyo de la Vega.
28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 91 484 60 00
SITIO WEB: www.mercedes-benz.es



Joaquín Garralda Azpíroz
Gerente de Ventas Corporativas Mercedes-Benz Iberia

Nacido en Madrid, Joaquín Garralda Azpíroz es licenciado en administración de empresas por la Universidad Complutense de Madrid. En 2001 comenzó su carrera en el mundo de la automoción de la mano de Mercedes-Benz como delegado de zona del departamento de Red. Aunque sus inicios estaban vinculados más a su formación financiera, rápidamente pasó a ocupar puestos en el área de ventas (delegado de zona y posteriormente Gerente de ventas), y de marketing, habiendo sido responsable de las áreas de CRM, comunicación, eventos, ferias y Customer Experience.
De ahí se le nombra gerente del departamento CASE (Conectividad, Vehículos Autónomos, Servicios y Electrificación), donde tras un período de tres años pasa a formar parte de nuevo del equipo de ventas ocupando la gerencia de Nuevas soluciones de Negocio, puesto que compatibilizará ahora con el cargo de Gerente de Ventas Corporativas para Mercedes-Benz Iberia..

MG
MG Spain

DIRECCIÓN
Avda. de Europa, 19
28224 - Pozuelo de Alarcón (Madrid)

TELÉFONO 680 530 380
SITIO WEB: www.mgmotor.es



Carlos José Díaz Díez
National Fleet Manager

Carlos Díaz es licenciado en ciencias empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y Master IESE Business School. Lleva más de 24 años en el sector de automoción, desempeñando diversos puestos en distintas compañías. Fue Director de Compras en BBVA Autorenting durante 10 años, posteriormente pasó a Director Comercial en esta misma compañía durante 4 años, luego dio el paso a la renovada compañía de renting de Bankia, APK Renting, siendo el Director de Compras y Comercial.

MITSUBISHI
Mitsubishi B&M Automóviles España

DIRECCIÓN
Avda. de Bruselas, 32
28018. Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 91 532 06 09
SITIO WEB: www.mitsubishi-motors.es



Javier Diaz-Guardamino Muller
Jefe departamento de Ventas Especiales

Javier Diaz-Guardamino Muller es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Economía de la Empresa) por la Universidad Complutense de Madrid. En 1997 se incorporó al departamento de Marketing de Chrysler-Jeep Iberia, pasando en el año 2000 al departamento de VO de la misma marca, hasta 2004, momento en el que pasó a Subaru España. Para esta marca desarrolló tareas de delegado comercial y ventas corporativas. En 2009, con la llegada de Infiniti a nuestro país, se incorporó a Infiniti España para desarrollar el departamento de Flotas y Ventas Especiales (Renting, RaC, Empresas y VO).Desde marzo de 2015 es jefe del departamento de Ventas Especiales (empresas, renting, RaC y Multiopción) de dos marcas, Subaru España S.A. y Ssang-Yong España S.A. Todo, dentro del Grupo Bergé.

NISSAN

Nissan Iberia, S.A.

DIRECCIÓN
Av. de la Gran Via de L'Hospitalet, 149-151
CP 08908 - L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona)

TELÉFONO 93 290 74 86
SITIO WEB: www.nissan.es/empresas



Jordi García Lozano

Director de Flotas, VO y RAC

Con una larga experiencia en el sector de la automoción, Jordi ha desarrollado durante los últimos años múltiples actividades dentro del sector, en funciones tales como la Postventa y Logística. Se incorporó en el año 2009 a la Comercial Nissan Iberia, donde de igual modo ha desempeñado diversas funciones en Ventas y Postventa, siendo su última función la Dirección de Planificación de Ventas y Distribución.



Aina Peris

Fleet Section Manager Sales

Inició su trayectoria laboral en Nissan en el año 2004 en el centro técnico de Barcelona para, dos años más tarde pasar a formar parte de la plantiia de Nissan Iberia, donde ha desempeñado distintas funciones dentro de las áreas de postventa, ventas y marketing. Ingeniero industrial de profesión, con un MBA y un Máster en Marketing Digital, en la actualidad, sus actuales funciones están relacionadas con las ventas y marketing dentro del departamento de flotas, lo que implica la gestión completa de estos canales en las dos áreas.



Julio Andía

Key Account Manager

El 1 de octubre de 2012 Julio Andía se incorporaba a la Dirección de Ventas a Empresas y LCV tras una dilatada experiencia en diferentes puestos dentro de la compañía japonesa. Con anterioridad, Andía desempeñó su actividad durante tres años en el Departamento de Product Planning en la central de Nissan en Europa. En ese periodo trabajó durante un año como responsable Customer Service y durante los tres últimos años ocupó el cargo de *sales performance manager*.



Leandro Rivas

Key Account Manager

Leandro, apasionado del motor y del 4x4, dispone de una amplia experiencia en el sector, con más de 30 años en Nissan, consolidando tres etapas muy diferentes en la compañía, más de una década en el área de fabricación, otra década como Jefe de Distrito de Posventay otros cinco años desempeñado la labor de Jefe de Distrito de Ventas. Desde el 1 de abril de 2019, es el Responsable de Grandes Cuentas, Rentings y Racs.



Beatriz Reyes

Key Account Manager

Formada como ingeniera industrial,Beatriz Reyes ofrece una dilatada trayectoria profesional. Además de contar con 20 años de experiencia dentro de la marca, Reyes ha desarrollado su carrera en diferentes ámbitos laborales, como ASPM, donde permaneció durante dos años, CQPM a lo largo de otros tres, y cerca de 15 años en SPM, la mayor parte de ellos en Madrid. En la actualidad, Beatriz desempeña su actividad como Key Account Manager

PORSCHE

Porsche Ibérica, S.A.

DIRECCIÓN
Avda. de Burgos, 87
28050 Madrid

TELÉFONO 902 50 09 11
SITIO WEB: www.porsche.es



Luis Gerbolés

Jefe de Corporate & Business Sales Porsche Ibérica

Licenciado en International Business & Marketing en Londres por la universidad de Grenoble Graduate School of Business, Master en ESIC en Dirección de Marketing y MBA en EAE Business School, Luis Gerbolés de las Heras inició su carrera profesional en 2019 en BMW Bank en el área de Marketing. En 2022 asumió la posición de especialista de CRM en Konica Minolta y en 2023 volvió al sector incorporándose en Porsche Ibérica al Departamento de Marketing y CRM. En 2025 asume la gestión de las ventas corporativas de la empresa como Jefe de Corporate & Business Sales, posición en la que desarrolla e impulsa nuevas estrategias de negocio con una perspectiva sostenible.

RENAULT
Renault Group España

DIRECCIÓN
Avda. de Europa, 1
28108 Madrid

TELÉFONO *91 506 53 58*
SITIO WEB: renault.es - dacia.es



Bruno Mourgeon
Director de Flotas España

Licenciado en Derecho y Económicas. Tras comenzar su carrera en el comercio internacional se incorpora en el año 2005 a RCI Bank and Services donde desarrolla diferentes puestos en áreas comercial y marketing. Se une al equipo de ventas flotas RECSA en el año 2013.



Javier Juárez
Responsable de Flotas de Proximidad y PRO+

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid. Ha desarrollado su carrera profesional en el Grupo Renault desde el año 2005 ocupando puestos en Posventa y en las Direcciones Regionales de Barcelona y Madrid. Desde 2021 forma parte de la Dirección de Ventas Flotas como Manager de Flotas de Proximidad y del Centro Nacional de Vehículos Adaptados PRO+.



María Astrid Albers
Responsable de Marketing Flotas

Licenciada en Administración de Empresas con Master en Marketing. Ha desarrollado su carrera profesional en el sector de automoción desde el año 2005 pasando por diferentes puestos en el área de Marketing y Post Venta.
Se incorpora a Renault España Comercial en 2018 iniciando sus funciones como Brand Manager de Vehículos Comerciales. Desde marzo 2021 se une a la Dirección de Flotas como Responsable de Marketing.



María Muñoz
Responsable de Grandes Cuentas y Renting

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales y PMD por ESADE. Lleva en Renault desde el año 2000, donde ha desarrollado su carrera en Renault Consulting, RCI, RECSA y RRG. Tras varios años en la Dirección de Flotas, pasó a la dirección de RAC y VO en 2017. En 2021 vuelve a las flotas para ponerse al frente del equipo de Grandes Cuentas y Renting.



Rafael Hernández
Key Account Manager de Grandes Cuentas y Renting

Diplomado en Marketing. Comienza su Carrera profesional en Renault en el año 1989 en el departamento de Formación Comercial. Ha ocupado diferentes puestos de responsabilidad siempre en el área comercial, así como en las filiales comerciales del grupo. Se incorpora al equipo de ventas flotas en el 2007.



Amaya Calleja
Key Account Manager de Grandes Cuentas y Renting

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas, se incorpora en Renault Group en el año 2001. Ha desarrollado diferentes puestos en distintas empresas del Grupo (Overlease, RCI Bank and Services, Renault, Dacia) tanto en áreas de marketing como de ventas. Se une al equipo de ventas flotas en 2024.



Yolanda Pascual
Key Account Manager de Grandes Cuentas y Renting

Ingeniera Industrial y Master en Producción por Central Lille, inicia su carrera en Renault Group en 1999. Ha desempeñado diferentes puestos en el área industrial del Grupo en Francia y en España. En 2018 pasa a ser responsable de planificación comercial en España, incorporándose al equipo de ventas flotas en septiembre de 2023.



David Campo-Martin Serrano

Director de Rent-a-Car y Vehículo Ocasión España

Licenciado en Derecho y Económicas por la Universidad Carlos III de Madrid. Inició su carrera en el Grupo Renault en 2002. Desde entonces ha ocupado diferentes puestos de rentabilidad en diferentes áreas de la empresa (marketing, ventas, control de gestión y red comercial), tanto en España como en la Sede del Grupo en París. Ocupa su puesto actual desde julio de 2020.



Antonio Cuadrado

Responsable de Rent-a-Car y Parque Grupo

Licenciado en Económicas y MBA por el IE. Comienza su carrera profesional en Renault en el año 1999 en RCI Bank and Services. Ha ocupado diferentes puestos de responsabilidad, siempre en el área comercial, tanto en la central de Madrid como en las direcciones regionales de Sevilla y Madrid y en la dirección de flotas. Ocupa su puesto actual desde enero de 2024



Carlos Esteban

Responsable Vehículo Ocasión y Renew

Licenciado en CC Económicas y Empresariales. Ha desarrollado su carrera profesional en Renault desde el año 1990. Ha pasado por diferentes puestos en direcciones regionales, RECSA y RRG. Ocupa su puesto actual desde enero de 2017.

SEAT

SEAT España

DIRECCIÓN
Autovía A2, Km 585
08760 Martorell (Barcelona)

TELÉFONO 93 708 50 00
SITIO WEB: www.seat.es



Carlos Sanz

Director de Ventas SEAT España y Remarketing SEAT/Cupra España

Sanz, nacido en Madrid, es licenciado en ADE y MBA por el Instituto de empresa. Ha desarrollado toda su trayectoria profesional en el mundo del automóvil y cuenta con experiencia en Ford y Mazda, hasta que en 2010 se incorpora a Seat España, siempre en el área Comercial. Antes de acceder a su actual cargo en diciembre de 2019, ocupaba la dirección de la filial de Seat Motor España con base operativa en Madrid.



Antonio Calvo

Director de Ventas Corporativas, RAC y Organismos Oficiales de SEAT España

Natural de Barcelona, Antonio Calvo es el máximo responsable de las ventas corporativas de SEAT en España. Es diplomado en Relaciones Laborales y con un máster en Dirección de Ventas por la Escuela de Administración y Dirección de Empresas (EADA). Toda su carrera profesional ha estado ligada al sector del automóvil, ocupando diferentes posiciones en las áreas de Comercial, Marketing y Desarrollo de Negocio. En una primera etapa, trabajó para las compañías de renting LeasePlan e ING Car Lease, incorporándose a Seat en 2006. En el fabricante español fue director de Flotas y Remarketing hasta 2016, en el que pasó a responsabilizarse del desarrollo de la ofensiva comercial de movilidad con gas natural de SEAT en toda Europa.



Daniel Sáenz de Buruaga

Gerente de Grandes Cuentas, Renting y Organismos Oficiales de SEAT España

Natural de Pamplona, Daniel Sáenz de Buruaga es el gerente de Grandes Cuentas, Renting y Organismos Oficiales de SEAT España. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Navarra, máster MBA por el Instituto de Empresa y máster en Dirección Comercial y Marketing (Esade), se incorporó a SEAT en 2010 como gerente regional de Ventas de la Zona Sur. Daniel Sáenz de Buruaga cuenta con 12 años de experiencia en Ford España, donde ocupó diferentes puestos en Ford Credit, Ventas, Marketing y desarrollo de Red.



Joaquín Patiño

Gerente de Ventas RAC de SEAT España

Natural de Barcelona, Joaquín Patiño es el Gerente de Ventas RAC de SEAT/CUPRA España. Cursó PMD en ESADE en 2015. Toda su carrera profesional ha estado ligada al sector de la automoción, pasando por diferentes concesionarios como Responsable de Ventas. Se incorporó a SEAT a finales del 2011 como Key Account Manager, y más tarde ocupó la posición de Delegado de Ventas durante 3 años, regresando al canal de Ventas Corporativas en CUPRA hasta que en septiembre del 2024 fue nombrado en su nuevo puesto.

CONTINÚA

VIENE DE SEAT



Carolina Vallés

gerente de Remarketing y Vehículos de Ocasión SEAT España

Nacida en Barcelona, Carolina Vallés es la gerente de VO y Remarketing de SEAT España. Es Licenciada en Administración y Dirección de Empresas en ESADE, obteniendo el título de LIC&MBA y un Master en International Management. Toda su carrera la ha desarrollado en SEAT, empezando con el programa Trainee al que accede en 2006. Tras un año desarrollando proyectos en distintas áreas de la compañía, pasa a ser responsable de zona de ventas en SEAT España durante más de tres años. En 2010 se incorpora al departamento de Estrategia de Red para realizar las funciones de Business Manager durante siete años.

SKODA EMPRESAS

Volkswagen-Audi España, S.A.

DIRECCIÓN
Parque de Negocios Mas Blau II C/ de la Selva, 22 08820 El Prat de Llobregat (Barcelona)

TELÉFONO *93 261 72 00*
SITIO WEB: www.skoda.es



Carlos Calatayud

Director de Ventas Skoda

Nacido en Barcelona en 1972, Carlos Calatayud es licenciado en Dirección y Administración de Empresas por ESADE e inició su carrera en el Grupo Volkswagen en 1999, formando parte del Departamento de Logística de la División Audi.
Calatayud ocupaba hasta su nombramiento como director de Ventas de Skoda en 2018 el cargo de director de Operaciones de Audi, área de la que ha sido responsable desde el año 2008. Con anterioridad ocupó diversos puestos dentro de la firma de los cuatro aros como el de responsable de Planificación, responsable de Producto o diferentes posiciones en el Área de Logística y Ventas.



Laura Gómez Palet

Responsable de Flotas, Rent a Car y V.O.

Nacida en Barcelona en 1985, Laura Gómez es licenciada en Ingeniería Industrial y en Administración y Dirección de Empresas por IQS. Se incorpora al Grupo en 2011 desempeñando funciones de CRM, product manager y area manager en ventas en la marca Volkswagen y posteriormente como coordinadora de proyectos con reporte directo al presidente de Volkswagen Group España Distribución. En 2021 se incorpora a la marca Škoda como directora de Planificación y en 2023 asume el cargo de responsable de Flotas, RaC y VO.



Iñigo Murguiondo

Corporate Sales Manager

Nacido en 1990 en Donostia/San Sebastián, Iñigo Murguiondo es licenciado en Administración y Dirección de empresas por la universidad de Deusto, máster en gestión Financiera en Deusto y en Gestión empresarial en la universidad autónoma de Barcelona. Se incorpora al grupo Volkswagen en 2016 como planificador de logística y producción. 2017 pasa a formar parte del departamento de ventas especiales donde ha estado desde 2018 como responsable de grandes cuentas y renting, asumiendo en 2024 la responsabilidad de Corporate Sales Manager.



Sergi Bardulet

Responsable de RaC y Vehículo Usado

Nacido en 1976 en Sabadell, es licenciado en Ingeniería Industrial, EMBA por ESADE y Master en Organización de la Producción por la UPC. Lleva más de ocho años en el Grupo Volkswagen, desempeñando funciones de Area Manager en Ventas Volkswagen y posteriormente en la división de After Sales. En 2020 entra a formar parte del equipo de Skoda como responsable de grandes cuentas.
Anteriormente, posee experiencia profesional realizando funciones de Gestión de Proyectos de instalación de maquinaria industrial en diversas multinacionales dedicadas al sector automoción.



Joan Quer

Skoda Business Manager

Nacido en 1988, Joan Quer es licenciado en Administración y dirección de empresas por IQS. Posteriormente cursa MBA en University of San Francisco. Se incorpora al grupo Volkswagen en 2020 como gerente de zona primero del norte de España y posteriormente la zona de Levante. Desde septiembre del 2023 es el responsable del programa Skoda For Business desarrollando e impulsando las PYMES en el departamento de flotas. Anteriormente acumula una experiencia profesional diversa en diferentes empresas y sectores, desde gran consumo, desarrollo de negocio así como Banca.



Pablo Herreros Avilés

Responsable de Grandes Cuentas y Renting

Nacido en 1992 en A Coruña, Pablo Herreros es graduado en Business Administration por la Universidad Carlos III de Madrid. Tras una experiencia en el departamento de marketing de Stellantis Financial Services, en 2016 se incorporó al Grupo VW donde ha desempeñado las funciones de analista de ventas y area manager de la marca Škoda. Desde 2022 forma parte del departamento de Ventas Especiales como responsable de grandes cuentas y renting.



Guillermo García

Responsable de Grande Cuentas y Renting

Nacido en 1992 en Madrid, es graduado en Ingeniería Mecánica. Posteriormente cursa un master en Ingeniería Industrial y un máster en Gestión Empresarial por la UAB. Lleva desde 2015 dedicado al mundo de la automoción. Se incorpora al grupo VW en el año 2018 como Key Account Specialist. Durante 2020 y 2021 decide conocer y dedicarse al mundo del marketing digital en el sector de la automoción, llevando grandes cuentas en las plataformas de Carwow y Wallapop. En enero del 2022 regresa a formar parte del grupo VW como responsable de grandes cuentas y renting de la marca Škoda. Anteriormente acumula experiencia en Volvo Group España, dando servicio a Volvo Turcks y Renualt Trucks en sus departamentos de Competence Development.



Daniela Prado

Responsable de Grandes Cuentas y Renting

Nacida en 1989 en Caracas, Venezuela, Daniela Prado es licenciada en Economía por la Universidad Carlos III de Madrid. Posteriormente, ha cursado un máster en Comunicación por la Universidad Carlos III de Madrid. Se incorpora al Grupo Volkswagen en 2024, formando parte del departamento de ventas especiales como responsable de grandes cuentas y renting. Anteriormente, ha adquirido experiencia profesional realizando funciones de gestión comercial y desarrollo de negocio en diferentes empresas del sector tecnológico y de servicios.



Beatriz López

Analista de Ventas Corporativas

Nacida en Madrid en 1999, Beatriz López es graduada en Business Administration por la Universidad Carlos III de Madrid y posteriormente cursó un Máster en Management and Digital Business en ESIC. En 2023, se unió al Grupo Volkswagen como analista de ventas para Škoda y, desde 2024, desempeña el rol de analista de ventas para flotas en la misma marca. Anteriormente, desarrolló experiencia en gestión comercial y diseño de estrategias en el sector Retail.

STELLANTIS

DIRECCIÓN
C/Eduardo Barreiros, 110
28041 Madrid

TELÉFONO *91 347 20 00*

SITIO WEB: www.stellantis.com



Jesús Cenalmor

Director de B2B en España de Stellantis

Jesús Cenalmor es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Inició su actividad profesional en 1998 en Citibank Group SAU. Se incorporó a Groupe PSA en 1999 en la Dirección de Ventas de Citroën España como Jefe de Zona VN, cargo que ocupó hasta 2005. En ese momento pasó a ser Responsable de Calidad y Métodos de la Dirección Nacional de Ventas, hasta que en 2006 fue nombrado Responsable de Ventas a Flotas y Renting. En 2012 asumió la Coordinación Nacional de Ventas de Citroën España, así como la responsabilidad de operaciones Comerciales y Coordinación Red. En 2017 fue nombrado Responsable Comercial de Servicio de PCD en el seno de la Dirección de Servicios y Piezas de Groupe PSA. Desde octubre de 2020 era Director de Piezas y Servicios de Groupe PSA.



Miguel Ángel Santero

Responsable RAC Activity

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales sección Económica por la Universidad Autónoma de Madrid y Master en Business Administration por el Instituto de Empresa en Oadrid. Inició su carrera profesional en 1 , como supervisor encargado del Departamento de Renting en ATESA. En 2003, se incorporó a la Dirección de Ventas de Automóviles Citroën España donde ocupó diferentes cargos como el de responsable de Vehículos Industriales y Flotas Internacionales y responsable RAC Grandes Cuentas y Vehículos Industriales. En 2012, pasó a formar parte de Groupe PSA como responsable RAC, Renting Flexible y Vehículos Transformados Peugeot-Citroën-DS (y Opel desde enero de 2019).

CONTINÚA

VIENE DE STELLANTIS



David Sánchez

Responsable Leasers Activities

Licenciado en A.D.E. por la Universidad San Pablo CEU y Máster en Dirección Comercial y Marketing por el I.E. Vinculado al área comercial de compañías de Renting desde hace 15 años, entre otras, en General Electric y en Alphabet del Grupo BMW (2012-2020). En su última etapa estuvo vinculado al desarrollo y comercialización de renting con partners estratégicos y en la implementación y desarrollo de Bankia Renting desde 2018. En 2020 se unió a FCA como LTR Manager.



Julio Fernández Barba

Responsable Key Account Activities

Licenciado en Derecho. Inició su carrera profesional en 2005, en Groupe PSA, donde ha pasado por diferentes puestos dentro de la Dirección de Flotas/B2B: gestor comercial en Peugeot Renting, NKAM de la marca Peugeot, NKAM de Groupe PSA y Lease Kam en Groupe PSA. Desde enero de 2018 ocupa su actual cargo como responsable de Ventas Leasers y Grandes Cuentas en Groupe PSA España.



Manuel García

Responsable Network Sales Operations

Ingeniero Técnico Industrial por la Universidad de Zaragoza y Master en Dirección Comercial y Marketing, se incorporó a Citroën en 2003 en la Dirección de Servicios y Piezas, donde desempeñó los cargos de Responsable de Zona de Servicios y Piezas y Auditor PR, hasta que en 2011 pasó a la Dirección de Ventas, como Jefe de Zona VN. En 2014 pasó a ser Brand Manager B2B en la Dirección de Marketing, donde dos años después fue nombrado Brand Manager de Vehículos Comerciales. Cargo en el que se mantuvo hasta junio de este año en el que ha sido designado Responsable B2B de Citroën.

SUBARU

SUBARU ESPAÑA, S.A

DIRECCIÓN
Av. de Bruselas, 32,
28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 902 10 00 22
SITIO WEB: www.subaru.es



Javier Diaz-Guardamino Muller

Jefe departamento de Ventas Especiales

Javier Diaz-Guardamino Muller es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Economía de la Empresa) por la Universidad Complutense de Madrid. En 1997 se incorporó al departamento de Marketing de Chrysler-Jeep Iberia, pasando en el año 2000 al departamento de VO de la misma marca, hasta 2004, momento en el que pasó a Subaru España. Para esta marca desarrolló tareas de delegado comercial y ventas corporativas. En 2009, con la llegada de Infiniti a nuestro país, se incorporó a Infiniti España para desarrollar el departamento de Flotas y Ventas Especiales (Renting, RaC, Empresas, y VO). Desde marzo de 2015 es jefe del departamento de Ventas Especiales (empresas, renting, RaC y Multiopción) de dos marcas, Subaru España S.A. y SsangYong España S.A. Todo, dentro del Grupo Bergé.

SUZUKI

Suzuki Motor Iberica

DIRECCIÓN
Calle Carlos Sainz 35 – Pol Ciudad del Autom..
28914 Leganes

TELÉFONO 91 151 95 00
SITIO WEB: www.suzuki.es



Juan Carlos Ruano

Jefe de Desarrollo de Red y Ventas Especiales

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y Master en Gestión Comercial y Marketing (ESIC), Juan Carlos Ruano comenzó su carrera profesional trabajando en el Banco Santander para después incorporarse al sector del automóvil. Con más de 20 años de experiencia en el sector ha desempeñado diversas funciones para marcas de automóviles como MG Rover y Honda antes de incorporarse a Suzuki. Desde el año 2011 es el responsable para la marca del desarrollo de la red de concesionarios, puesto que compatibiliza con la coordinación de todos los canales de ventas a flotas.

TOYOTA

Toyota España, S.L.U.

DIRECCIÓN
Avd. de Bruselas, 22
Ed. Sauce - 28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO *91 151 33 00*

SITIO WEB: www.toyota.es



Joaquín Serrano Fernández

Fleet & Used Car General Manager

Licenciado en Economía por la Universidad Autónoma de Madrid, Joaquín se incorporó Toyota en el año 2004. Desde entonces ha ejercido distintas posiciones en el Área financiera, Desarrollo de Red y Comercial como delegado de ventas. En 2014 se incorpora como Used Car Manager al Departamento de Flotas con el fin de relanzar los vehículos de ocasión a nivel nacional asumiendo también la responsabilidad del Rent a Car. En 2017 vuelve al Área de Comercial como Area Senior Manager, pasando en 2018 a llevar de forma integral las operaciones de venta y postventa. En 2020 comienza su segunda etapa en el Área de VO como responsable del Programa de Vehículos de Ocasión, Venta a Rent a Car y Remarketing que termina con su incorporación como máximo responsable del departamento de Flotas como Fleet & Used Car General Manager desde octubre de 2023.



José Luis Rodríguez García

Corporate Sales Senior Manager

La trayectoria profesional de José Luis Rodríguez ha estado ligada al sector del automóvil desde el año 1982, ocupando diferentes puestos de responsabilidad siempre en las áreas comerciales y de formación. Se incorporó a Toyota en el año 2000 como responsable de Vehículos de Ocasión. Más tarde asumió la jefatura del Departamento de Flotas, desde donde llevó personalmente la coordinación y venta a instituciones públicas, operadores de RAC y renting. Actualmente es Fleet Corporate Senior Manager, coordinando todas las áreas de los canales de flotas para la venta directa y red de concesionarios.



Fernando Lázaro

OPL Management Manager

Se incorporó a Toyota en 2016 como Delegado de VO a través de Dekra, tras desarrollar toda su carrera profesional previa igualmente en el sector del automóvil, con puestos en los departamentos de VO y remarketing en BMW y como Jefe de Distrito en MINI. Pasó a formar parte del Departamento de Flotas de Toyota España en enero de 2018, centrándose en ventas corporativas y operadores de renting.



Marc Peralta Adrover

Fleet Operations Senior Manager

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas en ESADE, Marc Peralta se incorpora a Toyota en el año 2007 en el Departamento de Ventas, primero en el Área Comercial como Delegado de Zona y posteriormente en Desarrollo de Red como Controller de la Red Oficial de Concesionarios de Toyota España. En 2015 llega al Área de Flotas como Fleet Manager. Desde enero de 2020 ocupa el puesto de Fleet Operations Senior Manager.



Javier De Quinto Merino

Used Car Manager

Es Ingeniero Superior Agrónomo en la Universidad Politécnica de Madrid y cursó un MBA en el instituto empresa. Desde siempre los coches son su hobby y además su trabajo. Comenzó en el sector de la automoción en la agencia de publicidad Ogilvy en la cuenta de Ford, después en el departamento de Marketing consulting en PSA, y desde 2016 en Toyota. Ha desempeñado diferentes puestos en Toyota como Kaizen de postventa y operaciones de venta y postventa en los que ha conocido las diferentes partes que componen el negocio de la automoción, desde Octubre de 2023 pasa a formar parte del equipo de Flotas como Used Car Manager.



Julio Moreno Colmena

RAC & UC Sourcing Manager

Julio Moreno es licenciado en Ciencias Económicas y tiene un MBA en Finanzas en el CEU y un Máster en Dirección de RRHH en EUDE. Su periplo laboral en el sector del automóvil comenzó en FCE Bank en 2010 y durante los siguientes 7 años fue parte activa de varias empresas del sector centradas en los Servicios, tecnología y VO, entre las que destacan GE Capital, Autorola y DEKRA. Se incorporó a Toyota en 2017, tras dos años como Consultor de VO para la zona Sur de España de la red de concesionarios TOYOTA, como Senior Specialist de RAC & Remarketing. En 2023, además de RAC & Remarketing, asume nuevas responsabilidades como UC Sourcing Manager para Toyota.



Frutos Cuenca García

Used Car Manager

Con casi 20 años de experiencia en el sector de la automoción, Frutos Cuenca inició su carrera profesional en Toyota en 2003 en Toyota A.E. Llorente, Concesionario Oficial Toyota en Madrid, pasando a ser Consultor Sales Kaizen en 2007. Tres años después pasó a ser Sales Zone Manager, puesto que desempeño hasta octubre de 2017, cuando pasó a ser Used Car & RAC Manager en el Departamento de Flotas de Toyota España. En enero de 2020 pasó a ser Used Car Manager.

CONTINÚA

VIENE DE TOYOTA



Jaime Montero de Cozar

Sourcing & Fleet Senior Specialist

Licenciado en Derecho y MBA por ICADE, tras haber desempeñado las funciones de Product Manager en Lancia y Alfa Romeo, se incorporó a Toyota en 2008 en el área de Marketing de Producto en la gama de vehículos 4x4. En 2012 pasa al área de ventas en Lexus como Delegado para las zonas de Cataluña y Andalucía y posteriormente toma la responsabilidad del programa de vehículos semi-nuevos Lexus. En Octubre de 2023 entra a formar parte del equipo de Toyota Ocasión para reforzar la estructura del departamento de abastecimiento y flotas como UC Sourcing & Fleet Senior Specialist

VOLKSWAGEN

Volkswagen Group España Distribución

DIRECCIÓN
Parque de Negocios Mas Blau II C/ de la Selva, 22 08820 El Prat de Llobregat (Barcelona)

TELÉFONO 93 261 72 00
SITIO WEB: www.volkswagen.es



Marcos Grant

Gerente de Flotas y RAC de Volkswagen

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y el Centro Universitario San Pablo CEU, su trayectoria profesional ha estado ligada al sector del automóvil desde el año 1996, cuando ingresó en Ford Credit, en donde ocupó diferentes puestos de responsabilidad. En febrero del año 2004, Grant ingresó en el grupo Caixarenting como gerente de Grandes Cuentas. En abril del ejercicio 2006 es nombrado *regional sales manager* de Alphabet, la compañía de renting de BMW Group, puesto que ha ocupado hasta su nombramiento en Volkswagen. Marcos Grant se incorporó al equipo de Volkswagen el 1 de noviembre de 2011.



Xavier Aragonés de la Cruz

Director de Grandes Cuentas

Después de asumir diferentes responsabilidades en el mundo de la distribución de automóviles, se incorpora en 2012 como responsable de Grandes Cuentas en Volkswagen. Con el claro objetivo de facilitar la vida de clientes y concesiones, en 2017 asume la dirección del programa de venta a empresas a través de las concesiones (Volkswagen for Business – V4B), responsabilidad a la cual se añade en 2018 la Dirección del equipo de responsables de Grandes Cuentas de la marca.



Antonio Cristobal

Responsable de Grandes Cuentas y Renting para Madrid y Zona Sur

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, su carrera profesional pronto se ligó al mundo de las flotas. En 2006 comenzó en BBVA AutoRenting, donde ocupó diferentes puestos dentro del área comercial. En 2012, tras completar su MBA, ingresó en General Electric como responsable de Consultoría y Coordinador de Grandes Cuentas para su negocio de GE Capital Fleet Servicies, asumiendo la Responsabilidad de España y Portugal, donde se dedicó a desarrollar propuestas de optimización de costes y desarrollar políticas de movilidad Corporativa locales e internacionales. Tras la compra del negocio por ARVAL, en 2016 pasó a ocupar el puesto de Business Manager para Grandes cuentas hasta febrero de 2018 cuando se unió a Volkswagen como responsable de Grandes Cuentas y Renting para Madrid y Zona Sur.



Marta Molist

Key Account Manager Grandes Cuentas

Licenciada y master en Dirección de Empresas, se incorporó a Volkswagen Group España Distribución en 2007 donde ha desarrollado toda su carrera profesional pasando por diferentes departamentos y áreas de responsabilidad. Comenzó en 2007 en Network Analisis & Reporting. En 2011 pasó a ser la responsable de Quality Programs y en 2013 se incorpora en el área de Aftersales, primero como Area Service Manager y a partir de 2015 como Product Manager de Volkswagen Service. En julio de 2018 se une al Departamento de flotas, donde se incorpora como Key Account Manager para Grandes Cuentas.



Juan Martínez Vergara

Responsable de Renting y Grandes Cuentas Madrid

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, comenzó su carrera profesional en el Banco Santander en 1997. Juan Martínez Vergara cuenta con una dilatada experiencia en el sector de automoción, al que ha estado ligado desde el año 2000, momento en el que ingresó en Auro Rent Iberia, empresa del Grupo Bergé. En el año 2003 se incorporó a Europcar Fleet Services como *key account manager*, cargo que ocupó hasta que en 2005 ingresa en Volkswagen Finance, en donde ha desempeñado diferentes puestos de responsabilidad. En 2012 es nombrado responsable de Renting y Grandes Cuentas de Volkswagen en Madrid.

VOLVO

Volvo Car Epaña, S.L.

DIRECCIÓN
José Lázaro Galdiano, 6
28036 Madrid

TELÉFONO 91 566 61 00
SITIO WEB: www.volvocars.es



Felipe del Baño

Director comercial

Felipe del Baño estudió Administración y Dirección de Empresas en la UNED. Cuenta con 24 años de experiencia en el sector del automóvil y, desde sus inicios, ha estado vinculado a Volvo, Del Baño inició su actividad en el sector del automóvil en el área financiera como responsable del departamento de Business Control de Volvo. Ya en el área comercial comenzó como responsable del departamento de Vehículos de Ocasión y Remarketing en el ámbito nacional, y posteriormente como jefe de Operaciones de V.N. se hizo cargo del Área Comercial y Venta a Empresas. Desde 2009 ocupa su cargo actual.



Francisco J. Samaniego

Corporate Sales Manager

Francisco Samaniego, licenciado en Ciencias económicas y Empresariales por la Universidad de Navarra tiene una dilatada experiencia en el sector de la automoción. Tras iniciar su experiencia profesional en Morgan Stanley, tras dos años pasó a formar parte del equipo de Porsche Ibérica como Area Manager para España y Portugal, cargo que desempeño desde 1999 hasta 2003. Entre 2004 y 2006 se ocupó de la dirección y gerencia de un concesionario oficial Audi-Volkswagen para, a partir de entonces, y durante diez años, pasar a formar parte de la plantilla de Volkswagen Group España como Audi Area Manager, y más tarde, incorporarse a Audi Corporate Sales. Desde entonces, y hasta la actualidad, Francisco ha desempeñado tareas de Area Manager antes de ser nombrado Corporate Sales Manager a finales de 2018.

VEHÍCULOS INDUSTRIALES

DAIMLER TRUCK

DAIMLER TRUCK ESPAÑA, S.L.U.

DIRECCIÓN
Avda. de Bruselas, 30
28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 91 484 60 00
WEB: www.mercedes-benz-trucks.com



Pedro Santiago Pastor

Gerente de Flotas Camiones

Pedro Santiago Pastor es licenciado en Ingeniería Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid. Su Carrera profesional en el sector de la automoción comenzó en el año 2006, incorporándose al grupo Daimler como Delegado de Posventa de Chrysler-Jeep-Dodge. En 2011 pasó a formar parte de Mercedes, como Delegado de Posventa de Turismos y Vehículos Industriales Ligeros hasta el año 2014, cuando se incorporó a la división de Vehículos Industriales Pesados de Mercedes-Benz España; en el año 2015 se trasladó al Grupo Concesur en Sevilla para ocupar la función de Gerente del Concesionario Concesur V.I., concesionario de Vehículos Industriales Ligeros y Pesados. En septiembre de 2017 vuelve a MBE como Gerente de Flotas de Camiones, cargo que ocupa en la actualidad.

IVECO CAPITAL

Iveco España, S.L.

DIRECCIÓN
Avda. de Aragón, 402
28022 Madrid

TELÉFONO 91 325 22 72
SITIO WEB: www.iveco.es



Carlos Garrido

Director de Iveco Capital

Madrileño de nacimiento, Carlos Garrido es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid y MBA por IDE Cesem. Se incorporó a las filas de CNH Financial Services en el año 2012, y un año después a IVECO Capital tras haber ocupado diferentes cargos de responsabilidad en los departamentos financieros de GE Capital y Siemens Financial Services.

MAXUS

Automax jEspaña

DIRECCIÓN
Avda. de Bruselas, 32
28018. Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 91 532 06 09
WEB: www.maxus-automotive.es



Javier Díaz-Guardamino

Responsable de Flotas

Javier Diaz-Guardamino Muller es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Economía de la Empresa) por la Universidad Complutense de Madrid. En 1997 se incorporó al departamento de Marketing de Chrysler-Jeep Iberia, pasando en el año 2000 al departamento de VO de la misma marca, hasta 2004, momento en el que pasó a Subaru España. Para esta marca desarrolló tareas de delegado comercial y ventas corporativas. En 2009, con la llegada de Infiniti a nuestro país, se incorporó a Infiniti España para desarrollar el departamento de Flotas y Ventas Especiales (Renting, RaC, Empresas y VO).Desde marzo de 2015 es jefe del departamento de Ventas Especiales (empresas, renting, RaC y Multiopción) de dos marcas, Subaru España S.A. y Ssang-Yong España S.A. Todo, dentro del Grupo Bergé.

M. BENZ VANS

Mercedes-Benz España, S.A.U.

DIRECCIÓN
Avda. de Bruselas, 30
28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 91 484 60 00
SITIO WEB: www.mercedes-benz.es



Rafael Ramírez Uceda

Gerente Ventas Furgonetas

Rafael Ramírez es licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y MBA por la Universidad ICADE también de Madrid. Se incorporó a Mercedes-Benz España S.A. en el año 1991 formando parte del departamento de Controlling, en el que desempeñó diferentes tareas y responsabilidades. En el ejercicio 2006 pasó a formar parte de Daimler Group Services Madrid, donde colaboró en la creación del primer centro de servicios compartidos de contabilidad y finanzas del Grupo Daimler para sus empresas comerciales y financieras europeas. En junio de 2014 regresa a Mercedes-Benz España como gerente de Flotas y Vehículos de Ocasión Furgonetas. En el mes de junio de 2016 asume la gerencia de Ventas Furgonetas, puesto que desempeña en la actualidad

RENAULT TRUCKS

Renault Trucks España

DIRECCIÓN
C/ Basauri 7-9,
Edificio Belagua 28023 Madrid

TELÉFONO 91 524 46 00
SITIO WEB: www.renault-trucks.es



Cándido González

Rental manager

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y con más de 15 años de experiencia en el sector de la automoción. En Renault Trucks ha desarrollado su carrera profesional como *area sales manager* en distintas zonas de España, *manager* Gama Pesada, responsable Clov Rent & Desarrollo Soft Offer .

SCANIA

Scania Hispania, S.A.

DIRECCIÓN
C/ Jacinto Benavente,13 Pol. Ind. Casablanca
28850 Torrejón de Ardoz (Madrid)

TELÉFONO 916 78 80 00
SITIO WEB: www.scania.es



Sebastián Figueroa

Director general de Scania Ibérica

Con una dilatada experiencia en la marca sueca, Sebastián Figueroa comenzó su trayectoria en 1995 en el departamento de Ventas de Scania Argentina. Posteriormente fue nombrado director general de la red de concesionarios de dicho país y en 2008 asumió el cargo de director de ventas y marketing del mercado de Argentina y Uruguay Para Scania. En 2014 comienza a ejercer el cargo de director general de Scania en Chile y desde 2018 lo hace para Scania Ibérica.



Roberto San Felipe

Director comercial camiones, preventa y logística de Scania Iberica

Roberto San Felipe se unió a Scania en el año 2010. Ingeniero técnico industrial por la Universidad Politécnica, se incorporó al departamento de producto como responsable técnico de Camiones de Scania Ibérica. Tras su paso por Scania Brasil en 2014 como gerente de Ventas de fábrica para varios mercados principales de Sudamérica, de vuelta a España asumió brevemente el cargo de responsable de Segmento de Larga Distancia en Scania Ibérica para a continuación asumir desde principios de 2016 la Dirección Comercial de camiones nuevos y usados para España y Portugal. A inicios de 2022 suma a la Dirección Comercial, la Dirección de Ingeniería de preventas y la Dirección de área de Logística.



Francisco Navarro

Área Sales Manager de las para las zonas de Castellón, Valencia, Tarragona y Gerona

Francisco Navarro inició su carrera en Scania en el año 1989, incorporándose al área comercial de los concesionarios de Cuenca, Albacete y Zaragoza. En 2005 comenzó a trabajar en el distribuidor de Scania Hispania, primero como gerente de Ventas de Camiones y posteriormente como responsable de Ventas y Gestión de Flotas. Actualmente ocupa la posición de Área Sales Manager para las zonas de Castellón, Valencia, Tarragona y Gerona a la vez que gestiona algunas cuentas directas de flotas nacionales.



Javier Sánchez

Área Sales Manager para Castilla La Mancha, Madrid Sur y Andalucía

Javier Sánchez inició su carrera en Scania en 2016. Estudió Administración y Dirección de Empresas. Comenzó en el Departamento de Compras cómo Técnico, y posteriormente asumió el puesto de Vehicle Related Services and Accessories Responsible de Scania Ibérica. Recientemente desarrolla las funciones de Área Sales Manager para las Zonas Andalucía Occidental, Extremadura, Castilla la Mancha y Madrid sur.



Daniel González

Área Sales Manager para la zona Noroeste, Vizcaya, Cantabria, Valladolid, Segovia y Palencia

Licenciado en Dirección Comercial y Marketing y máster en comercio internacional, comenzó su trayectoria profesional en Scania en 1996 en el departamento de Logística y Transportes durante siete años. Posteriormente pasó por diferentes posiciones en el departamento de Marketing y Comunicación hasta ocupar en 2007 el puesto de responsable del departamento. En enero de 2020 es nombrado Área Sales Manager para la zona noroeste de la península, a la vez que gestiona algunas cuentas directas de flotas nacionales.



Pedro Prieto

Área Sales Manager de la zona Centro, Canarias, Navarra y Burgos

Pedro Prieto comenzó su etapa laboral en Scania en 2004. Estudió Ingeniería Técnica Industrial y posteriormente el Postgrado en Ingeniería Electromecánica por la Universidad Politécnica Madrid. Comenzó en el Departamento de Servicios de Scania como Asistente Técnico y posteriormente asumió el puesto de Gerente Técnico de Área en la compañía. Desde 2019 desarrolla las funciones de Área Sales Manager para las zonas Centro, Canarias, Navarra y Burgos, a la vez que gestiona algunas cuentas directas de flotas nacionales.



Fátima Alonso

Área Sales Manager para la zona sureste, Alicante, Murcia y Albacete

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas en la Universidad Complutense de Madrid, comenzó su trayectoria profesional en Scania en 1999 en el Departamento de Finanzas tomando diferentes posiciones en Tesorería y Accounting, y posteriormente en Crédito y Cuentas a Cobrar. Después pasó al área de Postventa desarrollando funciones dentro del Departamento de Conectividad. En el 2015 inició una nueva etapa en el Departamento de Comercial de Camiones como Sales Administrator, gestionando procesos del departamento y gestión administrativa de flotas directas. En mayo de 2022 es nombrada como Área Sales Manager para la zona sureste de la península, Alicante, Murcia, Albacete, y algunas cuentas directas de flotas.



Manuel Nieves

Responsable de Vehículos Especiales y Sector Público ES

Ingeniero Técnico Industrial, especializado en Mecánica, por la Escuela Politécnica Superior de Córdoba, Manuel Nieves comenzó tu trayectoria profesional como ingeniero de proyectos y procesos en la multinacional GEA Process Engineering, S.A. Se incorporó a Scania en 2012 como responsable de producto de vehículos rígidos y construcción colaborando en la parte técnica con los carroceros. En una siguiente etapa, como responsable de área para la venta del portfolio de servicios Scania, implantó políticas y métodos comerciales con la red oficial de la marca en la búsqueda de los objetivos fijados desde la central. Actualmente es responsable de vehículos especiales y municipalidades de Scania Ibérica y Área Sales Manager para la provincia de Catalunya.

CONTINÚA

VIENE DE SCANIA



Rui Pedro Ralha

Area Sales Manager y Responsable de vehículos Especiales y Sector Público PT

Licenciado en Ingeniería Mecánica por la Universidade do Minho, Rui Pedro comenzó tu trayectoria profesional como ingeniero de proyectos en la multinacional TRW Automotive, donde trabajó en Alemania. Se incorporó a Scania en 2012, en el departamento de producto como responsable de herramientas e información de producto, preparando toda la introducción de la nueva gama presentada en 2017. En 2018 vuelve a su país de origen Portugal, donde desempaña actualmente las funciones de responsable de vehículos especiales y municipalidades de Scania Ibérica y Área Sales Manager para Portugal, bajando las estrategias de la central en el mercado.



Roberto Hernando

Responsable de VO de Scania Ibérica

Ingeniero eléctrico e ingeniero técnico industrial, Roberto Hernando ha desarrollado su carrera profesional en distintos cargos de responsabilidad en ABB, empresa líder mundial en tecnologías de Electrificación y Automatización Industrial. Un MBA en IMF Bussiness School complementa su formación.
Se incorporó a Scania en 2017 como Área Sales Manager de camiones y en 2019 fue nombrado responsable comercial de vehículos de ocasión de Scania Ibérica, posición que ocupa actualmente a nivel Ibérico.

VW V. COMERCIALES

Volkswagen Group España Distribución

DIRECCIÓN
Parque de Negocios Mas Blau II C/ de la Selva, 22 08820 el Prat de Llobregat (Barcelona)

TELÉFONO *93 261 72 00*
WEB: www.volkswagen-comerciales.es



Alex Vidal Vergé

Fleet & Rac Sales Manager

Licenciado en Ingeniería Industrial por la Universidad Politécnica de Cataluña y Executive MBA en 2011 por ESADE Business School.
Vinculado al sector de la automoción desde hace más de 12 años, inició su trayectoria profesional en Nissan Europa en el departamento de Product Planning & Strategy. En 2011 se incorpora en Volkswagen Group Distribución desarrollando funciones de Área Manager en ventas y postventa, posteriormente asumiendo la responsabilidad del canal retail como Retail Sales Manager y en 2018 pasa a liderar el departamento de Ventas a Empresa, puesto que desempeña actualmente.



Álvaro Robredo

Key account manager Volkswagen Vehículos Comerciales

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad CEU Luis Vives de Madrid, comenzó su experiencia profesional en el sector de automoción de la mano de Peugeot en el año 2005. Tras desempeñar diferentes funciones en las direcciones de Comunicación y Marketing, en el año 2009 se incorpora a la dirección de Venta a Empresas de Peugeot como key account manager, hasta el año 2015 que pasa a desempeñar las mismas funciones para el Grupo PSA Peugeot Citroën. En 2016 se incorpora a Volkswagen Group España Distribución como responsable de Renting y Grandes Cuentas de la marca Volkswagen Vehículos Comerciales.



Esther Bassas Soto

Key Account Manager Volkswagen Vehículos Comerciales

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Barcelona y Executive MBA en IESE Business School, ha desarrollado toda su trayectoria profesional en el sector de la automoción, donde acumula una experiencia de más de 10 años. En el año 2008 se incorporó al grupo Volkswagen Group España Distribución desempeñando distintas funciones en la marca Volkswagen Vehículos Comerciales. En 2013 asume la posición de Sales Planning dentro del departamento de operaciones. Actualmente es responsable de Grandes Cuentas y Rent a Car en la marca Volkswagen Vehículos Comerciales.

ALQUILADORAS

AVIS BUDGET GROUP

Avis Alquile un Coche, S.A.

DIRECCIÓN
Avda.de Manoteras, 32
Edificio Avis - 28050 Madrid

TELÉFONO 91 348 01 00
SITIO WEB: www.avis.es



Francisco Farrás

Director General Avis Budget Group Iberia

Francisco Farrás es director general de Avis Budget Group para España y Portugal, siendo responsable de garantizar la implementación y desarrollo de la estrategia del grupo para Esta región. Anteriormente ocupó el cargo de consejero delegado del Centro Internacional de Servicios Compartidos de ABG en Budapest, dando servicios de apoyo a las diferentes unidades de negocio en más de 14 países.
Farrás tiene una dilatada experiencia en gestión de equipos internacionales multidisciplinares. Comenzó su carrera en Avis hace más de 20 años desempeñando importantes puestos en las áreas de tecnología, planificación de iniciativas estratégicas y transformación de procesos clave del negocio. Su especialidad es gestionar el cambio a través de la innovación.
Es licenciado en Ingeniería Superior Industrial por la Universidad de Oviedo, en la rama de Electricidad.



Lola Hingorani

Directora Financiera de Avis Budget Group Iberia

Lola Hingorani es directora Financiera de Avis Budget Group Iberia desde enero de 2024. Graduada en Ingeniería Eléctrica y Electrónica por el Imperial College London, y con estudios posteriores en contabilidad y gestión empresarial, Hingorani ha desarrollado una destacada carrera tanto en el Reino Unido como en España. A lo largo de su trayectoria profesional, Hingorani ha desempeñado el rol de Group Financial Controller en reconocidas empresas tecnológicas como Miniclip, Hailo y TAPTAP. Antes de unirse a Avis Budget Group, ocupó el puesto de CFO en la inmobiliaria Housell y en la empresa Bidease. Lola cuenta con una amplia experiencia en la supervisión y análisis financiero de empresas internacionales, consolidándose como líder en su campo y una figura clave en la gestión financiera corporativa.



Susana Oliveira

Directora de Flota de Avis Budget Group Iberia

Susana Oliveira se incorporó en AVIS Budget Group hace 26 años y ha asumido diferentes responsabilidades, como Auditoría OPS, Gestión de Ingresos, Administración de la Flota, Compras de la Flota y Logística. En 2016 asumió la responsabilidad de la optimización y rotación de Costes de Flota para Portugal y España y en 2018 añadió Italia a su ámbito de actuación para esa parte del negocio. Desde 2022 es directora de Flota de Avis Budget Group para España y Portugal y se encarga principalmente de los costes de la flota, con responsabilidades en flotas P&I, compras OEM, mantenimiento, logística, remarketing B2B para sector corporativo, costes de rectificación, multas, control de automóviles y rotación de flota. Es experta en la resolución de incidencias con enfoque proactivo para decidir soluciones flexibles para el negocio.

CENTAURO RENT A CAR

DIRECCIÓN
Av. País Valencia, 9, Bl. A, Local 4. 03509 Finestrat (Alicante)

TELÉFONO 966 36 03 60
SITIO WEB: www.centauro.net



Diego Villalgordo

Director general

Diego lleva más de 20 años de carrera profesional ligado a Centauro. Los últimos años ha dirigido el área de operaciones y actualmente ocupa la dirección general de la compañía. Cuenta con una dilatada experiencia en gestión de equipos internacionales multidisciplinares y se ha erigido como figura de referencia en la estrategia de expansión de la compañía. Su visión de negocio ha contribuido a que Centauro esté presente hoy, además de en aeropuertos y destinos de sol y playa, también en destinos urbanos e internacionales.



Mario Fuentenebro

Adjunto dirección general

Mario es experto en finanzas y en el desarrollo de estrategias para la consecución de resultados y el crecimiento empresarial general. Cuenta con 15 años de experiencia en consultoría especializado en la industria de seguros. Antes de su incursión como CFO de Centauro desarrolló su carrera como Audit Senior Manager en EY. Tras varios años como director financiero de Centauro, Mario desarrolla actualmente sus funciones como adjunto a la dirección general.

CONTINÚA

VIENE DE CENTAURO



Alberto Soria

Director de Flotas

Alberto cuenta con una dilatada experiencia profesional y desde su posición optimiza la gestión de flotas en los cuatro países en los que Centauro opera: España, Portugal, Italia y Grecia. Alberto lidera un amplio equipo internacional que bajo su coordinación y gestión abordan los procesos de compra-venta, mantenimiento y logística de flotas.



Iván Malfaz

Director comercial

Con más de 15 años de experiencia en el sector turístico, Iván Malfaz cuenta con una amplia trayectoria en el área comercial. Su perfil destaca por la capacidad para dirigir nuevos proyectos, liderar equipos y obtener resultados. Iván es el responsable de la comercialización, de pricing y del desarrollo de nuevas estrategias enfocadas a las nuevas líneas de negocio.



Nieves López

Directora de RRHH

Nieves cuenta con más de 15 años de trayectoria dentro de la compañía, ha estado involucrada en el proceso de expansión de Centauro y ha contribuido activamente a la transformación de la antigua área de Relaciones Laborales en el actual departamento de Recursos Humanos. Lidera un amplio equipo de profesionales encargados de la estrategia de captación y gestión de talento en un entorno internacional, y fomenta el compromiso de los empleados a través de acciones que promueven el desarrollo profesional.



Vicente Asensio

Director de Estrategia Digital

Desde hace más de cinco años Vicente dirige a varios equipos multidisciplinares dentro de las áreas de IT, Business Intelligence y Marketing de la compañía, y guía la transformación de procesos y la gestión del cambio a través de la innovación. Cuenta con una dilatada trayectoria profesional en el sector de la movilidad liderando proyectos de transformación digital, expansión y crecimiento.

DRIVALIA

DIRECCIÓN Av. de la Vega 15 Edificio 1 - Planta 1, Alcobendas, 28108,

TELÉFONO 637 321 005

SITIO WEB: www.drivalia.es



Juan Manuel Pino

Presidente Drivalia España y Portugal

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing y PMD por ESADE. Inició su carrera en el sector de la automoción en diferentes posiciones en las áreas comercial, marketing, operaciones y de seguros en RCI Bank España & Portugal. En 2016 se incorpora a FCA Capital España como director comercial y de Marketing, siendo nombrado en julio de 2020 director comercial, Marketing y RSC para Europa en el grupo, confirmando su posición en abril de 2023, en el recién creado grupo CA Auto Bank. Actualmente, Juan Manuel Pino Dronet es Country Manager de CA Auto Bank España, Portugal y Marruecos, donde ocupa también el cargo de Presidente de Drivalia España y Portugal.



Raquel Hernán

CEO Drivalia España y Drivalia Lease

Ingeniera industrial por la Universidad Politécnica de Madrid, habiendo realizado su especialización en la Technische Universität Wien (Austria) y formación complementaria en The Valley Digital Business School y ESCP-Europe. Comenzó su carrera en consultoría estratégica y posteriormente saltó a Repsol, donde desempeñó distintos puestos de creciente responsabilidad en el ámbito de la optimización de procesos y la gestión de cuentas de resultados, llegando en 2021 a ser nombrada COO en la empresa de carsharing WiBLE. En 2024 asume el cargo de consejera delegada de Drivalia en España para liderar el negocio de movilidad de Crédit Agricole.



Óscar Moreno

Financial Director

Licenciado en Ciencias Empresariales y Master en Finanzas. Comenzó su carrera en el sector de la automoción en el año 1998 de la mano de Volkswagen Finance en Madrid. Ha trabajado en áreas de administración y finanzas en España, Italia, México y Portugal, incorporándose al Grupo FCA Bank a finales del año 2018. Desde el año 2022 asume las funciones de Director Financiero de Drivalia España.



Ana Alonso Moreno

Human Resources Director

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas con especialización en Dirección de Recursos Humanos por la Universidad de Alcalá de Henares. Se incorpora al departamento de Recursos Humanos de CA Auto Bank en el año 2004, siendo nombrada directora de Recursos Humanos en el año 2008, facilitando el crecimiento y expansión en las distintas líneas de negocio, promoviendo las políticas y cultura del grupo en España, Portugal y Marruecos.



David Sánchez

Fleet Procurement & Supply Chain Manager

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, con más de 20 años de experiencia en el sector del renting. Comenzó su carrera profesional en 2002 en Arval, pasando en el año 2011 a Alphabet, donde desempeñó varias posiciones de responsabilidad, como servicios de postventa, departamento de renting flexible para empresas y, en su última etapa, departamento de compra de flotas. Pasó a incorporarse, en 2022, al nuevo proyecto de Crédit Agricole: Drivalia.



Marta del Val

Rental Sales & Partnership Manager

Ingeniera Industrial de Organización, máster en dirección de Comunicación y gestión publicitaria y en dirección aseguradora, cuenta con una dilatada experiencia de más de 20 años en diferentes sectores como consultoría estratégica, seguros y renting, donde ha desempeñado diferentes puestos de responsabilidad en las áreas de clientes, canal digital, marketing, comunicación y ventas. En 2022 comenzó a formar parte de Drivalia.



Sara López

Fleet Operations & Remarketing Manager

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas y MBA por la Universidad San Pablo CEU, comenzó su carrera en el sector automoción en diferentes fabricantes donde estuvo más de 10 años. Hace siete años saltó al mundo del renting de la mano de Alphabet y en 2022 se incorporó a Drivalia como responsable del departamento de Operaciones y Remarketing.



Sergio Ureña

Digital Sales, Suscription & Short Term Manager

Licenciado en Marketing y Gestión Comercial por la Universidad ESIC. Con más de 11 años en el sector del alquiler de coches. Trabajó en Avis Budget Group desde 2013, donde ocupó varios puestos en el departamento comercial, comenzando sus dos primeros años como Sales Representative en el departamento de Corporate, Insurance & Replacement y durante más de nueve años como Leisure & Partnerships Sales Manager para España y Portugal. Se incorporó a Drivalia en mayo de 2024.



Sergio Vizcaino

ICT Manager

Antes de su llegada a Drivalia, tras la compra por parte de FCA Bank en 2010, formó al departamento de ICT encargado de desarrollar todos los sistemas informáticos de Solmar Alquiler de Vehículos en 1998. Dentro de su experiencia en Drivalia ha desarrollado diferentes funciones, destacando su labor como ICT Manager formando parte del comité directivo.



Steve Blake

Network Development & Electrification Manager

Después de una carrera en operaciones y marketing, tanto en España como en otros países, ha dedicado los últimos diez años de su carrera profesional a trabajar en Drivalia, desempeñando distintos roles en áreas como marketing, customer excellence y operaciones. En 2021 asumió el cargo de Network Manager de Drivalia.

ENTERPRISE MOBILITY

DIRECCIÓN
Avenida del Ensanche de Vallecas, 37. 28051 Madrid

TELÉFONO 91 782 01 30
SITIO WEB: www.enterprise.es



Renzo Roncal
VP / Director general

Renzo Roncal se incorporó a Enterprise en 1999 como Management Trainee en el sur de Florida y ascendió rápidamente hasta convertirse en Regional Rental Manager. En 2013 se trasladó a Boston como Regional Vice President, donde ayudó a alcanzar importantes hitos, y en 2016 se trasladó a Europa como vicepresidente de Operaciones de Franquicia para EMEA. En 2018 llegó a España para ser vicepresidente de Rental, cargo en el que ha desempeñado un papel fundamental en el desarrollo del negocio en nuestro país y que ha ocupado hasta septiembre de 2020, fecha en la que fue nombrado vicepresidente y director general.



Raúl Flores
Vicepresidente de Rental

Raúl Flores comenzó su carrera en Enterprise en 2007 como Management Trainee en el sur de Florida (EEUU). Tras su paso por España desde 2018 hasta 2022 como Director Regional, lo cual le ayudó a adquirir un profundo conocimiento del mercado español, Flores tomó las riendas de la operativa del Aeropuerto de Las Vegas como Director Regional, con resultados muy relevantes. Este desempeño precisamente le valió su posterior promoción de vuelta a España como vicepresidente de Rental en noviembre de 2024. Asimismo, Flores ha sido una pieza clave en el lanzamiento del programa de formación y retención de talento Management Trainee Program (MTP) en España.



Areida Rodríguez
Directora financiera

Areida Rodríguez se incorporó a Enterprise en 2001 como Financial Analyst en San Francisco (California, Estados Unidos). Dos años más tarde se trasladó al sur de Florida, donde consiguió promocionar a Business Manager de la división de Fleet Management. En 2006, Rodríguez se trasladó a Puerto Rico para fundar las operaciones de Enterprise en la isla caribeña. Dio el salto a España en 2012 para trabajar como directora financiera con base en Madrid, cargo que desempeña hasta la fecha.



José Luis Sanz
Vicepresidente adjunto de Compra de Flota

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por el CEU San Pablo y máster en Derecho y Negocio Marítimo en ICADE, comenzó su carrera profesional en ATESA en 2001, donde ocupó diferentes cargos de responsabilidad, tanto en el área financiera como en el área de remarketing, departamento que desarrolló y dirigió entre 2004 y 2010. Tras ello, fue nombrado jefe de Compra de Flota y, con la llegada de Enterprise a España en 2012, pasó a ser director de Compra de Flota hasta 2024, cuando fue nombrado vicepresidente adjunto de Compra de Flota, cargo que ocupa en la actualidad.



Eduardo Rodríguez
Director de Recursos Humanos

Licenciado en Derecho por la Universidad de Salamanca, Máster en Asesoría de Empresas por el IE y técnico superior en PRL. Eduardo comenzó su carrera profesional ejerciendo la abogacía, para posteriormente incorporarse a Atesa en el año 2000. Un año más tarde fue nombrado responsable del departamento de Prevención de Riesgos Laborales. En 2006 asumió la responsabilidad de las relaciones sociales y laborales y de administración de personal de la compañía y en 2016 fue nombrado director de Recursos Humanos, cargo que ocupa hasta la fecha.



Carlos Eduardo Fernández
Director División de Replacement

Carlos Eduardo Fernández realizó sus estudios universitarios en Oklahoma (EEUU), donde obtuvo la Licenciatura en Contabilidad. Su carrera profesional en Enterprise empezó en 2006 justo después de finalizar sus estudios, donde ocupó diversos cargos como los de supervisor en el Departamento Financiero, gerente de oficina, director regional y jefe del Departamento Replacement. Desde 2019 es director de la División de Replacement de Enterprise en España.



Gerardo Gómez

Director comercial de Cuentas Corporativas

Gerardo Gómez estudió Administración de Empresas en la Universidad Iberoamericana (UNIBE), en Santo Domingo (República Dominicana). Su carrera profesional en Enterprise comenzó en 1998, en San Antonio (Texas) como Management Trainee. En tres años ascendió a Director Regional de Operaciones (Area Manager). Gerardo formó parte de varias asociaciones, como la Cámara de Comercio Hispana, donde formó parte de su equipo de embajadores. En Enterprise, Gerardo fue miembro del comité de Diversidad e Inclusión de la empresa (2011-2013). En diciembre del 2013 es nombrado Director Regional de Operaciones en Cataluña, donde pasó cuatro años y medio. En agosto de 2018 fue nombrado Jefe de Ventas y Agencias de Viajes en España, y en mayo del 2023 es promovido a Director Comercial de cuentas Corporativas, posición que ocupa actualmente en España.



Chris Ratcliffe

Director de Estrategia de Flotas de Enterprise Mobility en España

Licenciado en Ciencias Empresariales y Económicas por la Universidad de Surrey. Chris Ratcliffe se incorporó a Enterprise Mobility en 2003 a través del prestigioso programa MTP de formación y retención del talento de Enterprise Mobility. 20 años después, ha adquirido una amplia experiencia que le ha permitido hacer crecer la división británica de vehículos comerciales Flex-E-Rent y la línea de negocio de coches exclusivos. En mayo de 2024 fue nombrado director de Estrategia de Flotas en España, cuyo éxito en estas áreas es decisivo para ayudar a la compañía en España en su crecimiento y para presentar más soluciones corporativas de su oferta global.



Joe Gurney

Remarketing Manager en Enterprise Rent-A-Car

Joe Gurney comenzó su carrera en Enterprise en 2005 como Management Trainee en el sureste de Inglaterra y rápidamente consiguió su promoción a subdirector de una oficina. Tras dos años en Daily Rental en tres oficinas distintas, fue promocionado al departamento de Remarketing como Ejecutivo de Ventas. En 2012, Gurney continuó avanzando en su carrera después de lograr ascender a director de Área de Remarketing. En 2017 tuvo la oportunidad de trasladarse a España para asumir un nuevo reto con una cultura e idioma diferentes como Country Remarketing Manager. Sus responsabilidades actuales incluyen: planificación de flotas con estrategia de flotas y adquisición de vehículos, formación y desarrollo del equipo de ventas de Enterprise, logística e infraestructura y gestión de ventas.

EUROPCAR

Europcar Mobility Group

DIRECCIÓN
Avenida del Partenón, 16-18
28042 - Madrid

TELÉFONO *91 722 62 00*

SITIO WEB: www.europcar.es



Ron Santiago

Director general de Europcar Mobility Group en Iberia

Santiago ha sido durante 12 años director general de Europcar Mobility Group Australia y Nueva Zelanda y 3 director general en Reino Unido e Irlanda. La trayectoria de Santiago ha sido un éxito en todos los países en los que ha ejercido como directivo, como muestra su reconocimiento como Director general del año por la revista Australian CEO Magazine por su liderazgo y transformación empresarial. En total, su carrera en el sector de la movilidad abarca 36 años, tres continentes y nueve países.



Isabel Martínez

Directora general adjunta de Europcar Mobility Group Iberia, directora comercial ESP y POR y Head of country POR

Se incorporó a la compañía hace 16 años, en primer lugar como directora financiera en Portugal y después en Francia. Durante este periodo contribuyó al rendimiento empresarial de los dos países. En los últimos tres años, Martínez ha sido la directora general de Europcar Mobility Group en Francia. También creó y dirigió con éxito el Centro de Servicios Compartidos del grupo en Lisboa.



Gerardo Bermejo

Chief Financial Officer de Europcar Mobility Group Iberia

Bermejo es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad San Pablo CEU y tiene un Master en Finanzas. Se unió a la compañía en 2017 como director financiero en España y entre 2022 y 2024 ha sido el director general del grupo en Estados Unidos. Acumula una dilatada carrera profesional en el ámbito de la movilidad y la automoción. Trabajó para Citroën durante más de 10 años, tanto en España como en la sede central de París, pasando por diferentes puestos de responsabilidad en el área de Finanzas y Control de Gestión. Posteriormente, ocupó el cargo de Director Financiero Corporativo del Grupo MIASA, multinacional española líder en su segmento.

CONTINÚA



Alfonso López-Heredia

Director de Flota

Alfonso López-Heredia es licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Saint Louis, donde realizó una especialidad en Marketing. Se incorporó a Hertz en octubre de 2012 como responsable de Remarketing, cargo que desempeñó hasta el año 2015, cuando pasó a ocupar la Dirección de Flota. En 2018 asume la responsabilidad de Remarketing para Europa. Antes de formar parte de Hertz fue responsable de Riesgo de Valores Residuales en Volkswagen Finance; en BMW Group Financial Services fue gerente de Remarketing y en BMW North América responsable de Procesos Internacionales.



Ivo Aragón

Director de Operaciones de España

Aragón es ingeniero industrial y lleva en la compañía 22 años. Comenzó a trabajar en la oficina de Hertz en el aeropuerto de Málaga, pasando por diferentes cargos de responsabilidad en el área de Operaciones hasta llegar a su actual posición. Es responsable de la gestión de las 72 oficinas corporativas, 11 agencias y 2 franquicias.



Helio Loureiro

Director comercial

Responsable de liderar el área comercial de la compañía, incluyendo la gestión de las cuentas de clientes corporativos, vehículos industriales, el servicio de carsharing Hertz 24/7 y otros proyectos especiales. Helio se incorporó a Hertz en 2016 y posee más de 10 años de experiencia en el sector. Su preparación académica comprende Grado en Ciencias Económicas por la Universidad de Lisboa, Máster en Gestión en ISEG (Escuela de Negocios de Económicas de Lisboa) y Programa de Desarrollo Directivo en la Escuela de Negocios IESE.



José Rial

Director del Negocio Vacacional

Ingeniero industrial por la Universidad de Navarra y MBA por el IE Business School, ha asumido en 2020 la responsabilidad sobre todo el negocio vacacional en España. Rial se incorporó a Hertz en el año 2018 como Multibrand Manager; anteriormente, entre 2002 y 2007, ya había trabajado para la compañía como gerente de Precios y Marketing. Fue director corporativo de Ferroli, director de Marketing de la Cámara de Comercio de España y director de Marketing y Ventas en Maser.



Antonio de Ana

Director de Experiencia de Cliente

Antonio es responsable de conseguir los objetivos en las áreas donde la experiencia de los clientes es especialmente importante: satisfacción del cliente, Damage Collections y Customer contacts. Se unió a Hertz hace tres años inicialmente como Área Manager Norte, aportando una dilatada experiencia profesional de más de 25 años en empresas del sector, donde ha desempeñado distintos puestos en las áreas de operaciones, ventas, finanzas y flota.



María José Porrero

Directora financiera

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad San Pablo CEU y miembro del Instituto de Auditores y Censores Jurados de Cuentas de España, comenzó su carrera profesional en PwC. Se incorporó a Hertz en 2008 siendo promocionada a diferentes puestos de responsabilidad, y desde 2012 ocupa la dirección financiera de Hertz en España. Desde principios de 2018 también ocupa la dirección financiera de Hertz Italia. Es experta en finanzas y en el desarrollo de estrategias para la consecución de resultados.



Nuria Serrano

Directora legal

Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid en el año 1988. Máster en Práctica Jurídica en ICADE y profesora de Derecho Penal en la Universidad Antonio de Nebrija en Madrid y en la Universidad San Pablo CEU. Abogado procesalista, especializada en Derecho Penal y Civil, inició su trayectoria profesional en pequeños despachos de Madrid, incorporándose en el año 1998 al Despacho CMS Albiñana & Suárez de Lezo, donde permaneció hasta el año 2018, en que se incorpora como directora legal a Hertz España, con el objetivo de asesorar a la compañía en todos los asuntos legales en coordinación con la estrategia legal internacional, habiendo sido nombrada Compliance Officer.

CONTINÚA



Ivo Aragón

Director de Operaciones de España

Aragón es ingeniero industrial y lleva en la compañía 22 años. Comenzó a trabajar en la oficina de Hertz en el aeropuerto de Málaga, pasando por diferentes cargos de responsabilidad en el área de Operaciones hasta llegar a su actual posición. Es responsable de la gestión de las 72 oficinas corporativas, 11 agencias y 2 franquicias.



Helio Loureiro

Director comercial

Responsable de liderar el área comercial de la compañía, incluyendo la gestión de las cuentas de clientes corporativos, vehículos industriales, el servicio de carsharing Hertz 24/7 y otros proyectos especiales. Helio se incorporó a Hertz en 2016 y posee más de 10 años de experiencia en el sector. Su preparación académica comprende Grado en Ciencias Económicas por la Universidad de Lisboa, Máster en Gestión en ISEG (Escuela de Negocios de Económicas de Lisboa) y Programa de Desarrollo Directivo en la Escuela de Negocios IESE.



José Rial

Director del Negocio Vacacional

Ingeniero industrial por la Universidad de Navarra y MBA por el IE Business School, ha asumido en 2020 la responsabilidad sobre todo el negocio vacacional en España. Rial se incorporó a Hertz en el año 2018 como Multibrand Manager; anteriormente, entre 2002 y 2007, ya había trabajado para la compañía como gerente de Precios y Marketing. Fue director corporativo de Ferroli, director de Marketing de la Cámara de Comercio de España y director de Marketing y Ventas en Maser.



Antonio de Ana

Director de Experiencia de Cliente

Antonio es responsable de conseguir los objetivos en las áreas donde la experiencia de los clientes es especialmente importante: satisfacción del cliente, Damage Collections y Customer contacts. Se unió a Hertz hace tres años inicialmente como Área Manager Norte, aportando una dilatada experiencia profesional de más de 25 años en empresas del sector, donde ha desempeñado distintos puestos en las áreas de operaciones, ventas, finanzas y flota.



María José Porrero

Directora financiera

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad San Pablo CEU y miembro del Instituto de Auditores y Censores Jurados de Cuentas de España, comenzó su carrera profesional en PwC. Se incorporó a Hertz en 2008 siendo promocionada a diferentes puestos de responsabilidad, y desde 2012 ocupa la dirección financiera de Hertz en España. Desde principios de 2018 también ocupa la dirección financiera de Hertz Italia. Es experta en finanzas y en el desarrollo de estrategias para la consecución de resultados.



Nuria Serrano

Directora legal

Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid en el año 1988. Máster en Práctica Jurídica en ICADE y profesora de Derecho Penal en la Universidad Antonio de Nebrija en Madrid y en la Universidad San Pablo CEU. Abogado procesalista, especializada en Derecho Penal y Civil, inició su trayectoria profesional en pequeños despachos de Madrid, incorporándose en el año 1998 al Despacho CMS Albiñana & Suárez de Lezo, donde permaneció hasta el año 2018, en que se incorpora como directora legal a Hertz España, con el objetivo de asesorar a la compañía en todos los asuntos legales en coordinación con la estrategia legal internacional, habiendo sido nombrada Compliance Officer.

CONTINÚA

VIENE DE HERTZ



Ana Cristina Domínguez

Directora de Recursos Humanos

Es responsable de la estrategia de personas en la compañía. Licenciada en Historia Medieval por la Universidad Autónoma de Madrid, Certificada en Agile y Mentoring. Se incorporó a Hertz en 2020 tras acumular 30 años de experiencia en Recursos Humanos en compañías como Repsol, UPS, Vodafone y FNAC.

PETIT FORESTIER

Petit Forestier España

DIRECCIÓN
C/ Vicente Lunardi, 2. 28814
Daganzo de Arriba (Madrid)

TELÉFONO 902 29 29 99

SITIO WEB: petitforestier.es



Cédric Saez

Director de Petit Forestier España

Cédric Saez forma parte de la empresa Petit Forestier desde hace más de 16 años. Después de incorporarse en 2007 en la delegación de Toulouse para realizar sus prácticas, ocupó distintas posiciones comerciales en la compañía hasta trasladarse en 2016 a España. Un año más tarde recupera la gestión de cinco agencias (Madrid, Coslada, Valladolid, A Coruña y Mérida) para fi nalmente convertirse en el director de la zona en 2018. En 2021 le dan los mandos de la dirección comercial nacional y en 2022 es nombrado director general de Petit Forestier España.



Víctor Alcón

Responsable de Administración y Finanzas España

Víctor es diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona, con formación posterior en el extranjero: 2008 Londres (Reino Unido), 2009 Montpellier (Francia) y en 2010 en Melbourne (Australia). Acumula una dilatada experiencia, en empresas internacionales y dentro de los diferentes departamentos de finanzas, de más de 20 años. En 2012, y en pleno proceso de cambio y expansión de Petit Forestier España, se incorporó a la compañía como contable general. Posteriormente, en 2015, pasó a asumir el cargo de Responsable de Compras y Proveedores España, el cual ha dirigido durante ocho años. Finalmente, en diciembre de 2023, y tras 11 años en la compañía, es nombrado nuevo responsable de Administración y Finanzas España.



Javier Cerrillo

Director Técnico España

Javier Cerrillo inició su actividad laboral en varios talleres de automoción, formándose y adquiriendo conocimientos en el sector. Se incorporó a Petit Forestier en 2010, donde ha tenido un gran desarrollo en los últimos 14 años pasando por los distintos departamentos de la compañía.
Desde 2020 está a la cabeza del Departamento Técnico, desde donde asesora a los técnicos y busca las mejores soluciones con un gran objetivo: asegurar la calidad del servicio que tanto caracteriza a Petit Forestier, así como la fiabilidad de todos los vehículos de flota.



Patricia Roncero

Responsable Flota España

Patricia Roncero forma parte de Petit Forestier España desde hace 16 años. Empezó en 2018 en el departamento comercial y desde entonces ha ocupado distintas posiciones en la compañía, en un principio dentro del área de administración para cambiar en 2016 al departamento de flota, llegando en 2019 a ser responsable de Flota Regional. En octubre de 2022 asumió la Dirección de Flota Nacional dentro de la compañía.

QUADIS

Quadis Rent a Car

DIRECCIÓN
C/ Riera Roja, 26, 1ª Planta (Quadis Autocentro)
08830 Sant Boi de Llobregat (Barcelona)

TELÉFONO 932 895 315

SITIO WEB: www.quadisrentacar.es



Antonio Molina

Responsable Área Comercial

Con más de 25 años en el sector, 20 de los cuales desarrollados en Quadis Rent a Car, Antonio Molina aglutina contrastada experiencia en el sector. Ha llevado a cabo en el transcurso de este tiempo diversas responsabilidades en distintas áreas y departamentos de la empresa. En la actualidad gestiona el Departamento Comercial en el área de Renting Flexible tanto de turismos como de vehículo industrial, poniendo en marcha junto con su equipo nuevas líneas de negocio y coliderando las estrategias de marketing, junto con la dirección de este departamento.

SIXT

Sixt Rent a Car S.L.U.

DIRECCIÓN
Carrer del Canal de Santi Jordi, 29 local 2.
07610 Palma de Mallorca

TELÉFONO 902 491 616
SITIO WEB: www.sixt.es



Corinna Mössner

Co-Vice President SIXT Spain

Licenciada en Ciencias Económicas y Políticas por la Universidad de Múnich, comienza su carrera profesional en SIXT en 2007 en el aeropuerto de Palma de Mallorca. Promociona rápidamente al puesto de responsable de varias oficinas de la región balear y un año más tarde continúa su carrera en Francia como directora de Operaciones. Regresa a SIXT España en 2011 como directora de Operaciones, departamento del cual se convierte en vicepresidenta en 2019. Tras 13 años liderando este departamento con éxito, se convierte en covicepresidenta de SIXT España, junto a Jaime Bigeriego.



Jaime Bigeriego

Co-Vice President SIXT Spain

Profesional especializado en el sector turístico, donde enfocó sus estudios en la escuela de Turismo de Cantabria, siendo además postgraduado en Dirección Comercial y Marketing por EFEM en Madrid. Tras su paso por Melia Hotels International, donde ocupó diferentes posiciones de Sales Management, se incorporó en 2014 a SIXT como responsable de Travel Industry. En 2018 fue promocionado como Head of Sales, siendo el máximo responsable de Ventas para España y desde 2022 también del área de Marketing. En 2024 alcanza la vicepresidencia de SIXT España, compartiendo el cargo con Corinna Mössner.



Carlos Abad

Executive Director Fleet SIXT Spain

Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona y diplomado en Turismo por la Universidad de Girona, Carlos Abad llegó a la compañía en 2006, comenzando en el denominado SIXT Management Trainee Program, dirigido a jóvenes top-talent. Posteriormente, ha desarrollado un sólido recorrido en la compañía desempeñando diferentes cargos en el departamento de Operaciones: City Manager de todas las sucursales en Barcelona, Executive Manager Región Norte y Cataluña y Executive Director Cataluña e Islas Canarias. El 1 de mayo de 2021, Carlos Abad pasa a liderar el departamento de Flota en España, primero como Senior Director y desde 2023 como Executive Director.



Gonzalo Urcelay

Senior Director Legal Spain – SIXT Spain

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y con amplia experiencia en las diferentes ramas del derecho de los negocios, Gonzalo Urcelay cuenta con una sólida trayectoria en el ámbito jurídico. Tras trabajar en el prestigioso despacho Uría Menéndez y desempeñar una posición destacada en el área legal de la multinacional Hotelbeds, se incorporó en 2023 a SIXT España como Senior Director Legal. Desde su llegada dirige el departamento jurídico y forma parte del comité de dirección, contribuyendo con su conocimiento al liderazgo de la compañía en el sector de la movilidad premium.



Laura Torres Pons

Senior Director People Management SIXT Spain

Diplomada en Turismo por la Facultad Felipe Moreno, cuenta con estudios internacionales en Cornell University: Certificate in Revenue Management, Hospitality Administration & Management. Como resultado de su labor, fue incluida en el listado Forbes 2023 de los 100 mejores directivos en RRHH. Es una líder global en el área de recursos humanos con una amplia experiencia en empresas multinacionales del sector turístico, especializada en gestión de equipos multiculturales, optimización de recursos y gestión del cambio en entornos exigentes. Se incorporó a SIXT en 2013 y desde 2017 ejerce como responsable del departamento de Recursos Humanos.

ASEGURADORAS

ALLIANZ

Allianz Cía de seguros y reaseguros, S.A.

DIRECCIÓN
Ramírez de Arellano, 35
28043 Madrid

TELÉFONO 902 23 26 29
SITIO WEB: www.allianz.es



Stefano Saini

Responsable del Negocio de Automóviles Individuales y Flotas de Allianz Seguros

Stefano Saini, con más de 25 años de experiencia en el mundo de los seguros y reaseguros en diferentes empresas multinacionales, es licenciado en Física por la Universidad de Milán. Se incorporó a Allianz Seguros en diciembre de 2011, al área de Finanzas como Actuario responsable de No Vida. Su última posición antes de liderar el negocio de Automóviles Individuales y Flotas fue como Chief Data Officer y responsable de la Dirección de Business Analytics, puesto al que accedió en enero 2019.

AON MOTOR

DIRECCIÓN
Rosario Pino, 14-16
28020 Madrid

TELÉFONO 91 340 50 00
SITIO WEB: www.aon.es



Margarita Acuñas

Directora de Automoción Affinity, SME's & Digital Solutions

Se incorpora a Aon en mayo de 2023 como responsable del negocio de Distribución de Seguros, Garantías y Averías para compañías del sector automoción, renting y reparación de vehículos. Pasó los últimos 10 años en Goodyear, donde ocupó varias posiciones de responsabilidad. La última como directora de Retail Iberia con la responsabilidad (P&L incluida) de los 300 talleres de Goodyear en España y Portugal, formando parte del Comité de Dirección de Goodyear Iberia y el Comité de Dirección de Retail de EMEA.



Gonzalo Romero

Ejecutivo de Automoción

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, su vinculación con el mundo del motor empezó en el año 1999, en concreto en el sector del renting proporcionando a las entidades financieras los servicios asociados al mismo. Se incorporó a Aon en el año 2012, habiendo desempeñado diferentes cargos en la empresa. En los últimos años es ejecutivo de renting en el área de motor.

CASER SEGUROS

Caja de Seguros Reunidos (...), S.A.

DIRECCIÓN
Avenida de Burgos,
109. 28050 Madrid.

TELÉFONO 91 595 50 00
SITIO WEB: www.caser.es



Hugo González Riera

Director de Automóviles

Con más de 30 años de experiencia profesional, ha desarrollado toda su carrera laboral vinculado al sector asegurador, desempeñando labores centradas en tarificación, cálculo de reservas, reaseguros, gestión de riesgos, análisis de datos y planificación estratégica. Desde 2020, González Riera desarrolla su carrera en el negocio de Autos de Caser Seguros, asumiendo en la actualidad la dirección de Automóviles de la aseguradora dentro del área de Seguros Generales. Es licenciado en Administración y Dirección de Empresas y es Actuario de Seguros por la Universidad de Alcalá y colegiado en el IAE, además de haber cursado un máster en Big Data y Business Intelligence de la Escuela de Organización Industrial.



Fernando Martín Ponce

Director territorial Centro Negocio Grandes Cuentas

Con una experiencia de más de 20 años en la aseguradora Caser, donde ha desarrollado casi toda su carrera profesional, ha estado siempre vinculado a la actividad comercial. Durante los últimos 12 años, Fernando Martín Ponce lidera la puesta en marcha de distintos tipos de proyectos de distribución de seguros a través de colaboradores, grandes redes de distribución, entidades financieras y grandes *brokers*. El área de Grandes Cuentas de Caser trabaja para aportar al sector económico de la gran distribución, en sus distintas vertientes, soluciones tanto de importante aporte económico al distribuidor como de valor añadido al propio producto.



Carlos Peci Bárez

Director técnico de Garantía Mecánica y Bienes de Consumo

Nacido en el año 1961 y licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid, Carlos Peci Bárez ha desarrollado toda su carrera profesional, desde 1986, en el sector asegurador, desempeñando diferentes responsabilidades tanto en el área financiera como, fundamentalmente, en departamentos técnicos (suscripción, control interno, actuariado y reaseguro). En el ejercicio 2005 se incorpora a la aseguradora Caser como responsable de suscripción de Garantía Mecánica, asumiendo en la actualidad la Dirección Técnica de Garantías y Bienes de Consumo, dentro del área de Empresas de Seguros Generales.

OPTEVEN

Opteven Assurances, S.A.

DIRECCIÓN
C/ Almirante, 9 – 6º
28004 Madrid

TELÉFONO 91 990 65 89
SITIO WEB: www.opteven.es



Natalia Jorquera Gil

Directora general

Inició su carrera profesional en el sector de seguros en 2002 como directora general de Mapfre Warranty en Italia. En 2006 asumió la Dirección Comercial Internacional del grupo Mapfre Asistencia en Madrid, desarrollando productos, canales de distribución y líneas de negocio en 44 países en todo el mundo. En 2012 se instaló en Londres para hacerse cargo de la gestión de los corredores del grupo Mapfre Asistencia. En 2015 fue nombrada subdirectora de Desarrollo de Negocio de Mapfre Asistencia y en octubre de 2018 es designada directora general de Opteven Iberia para el desarrollo de la actividad de seguros y servicios de Garantía Mecánica y Mantenimiento en España y Portugal.



Johann Stenger

Director técnico y de Operaciones

Diplomado en Ciencias Empresariales Europeas por el ICADE y NEOMA Business School, inició su carrera profesional en el grupo France Telecom, implantando su filial Sofrecom en México. En el año 2000 se incorpora a Mapfre Caución y Crédito como responsable del Área de Recobro Internacional y ocupando posteriormente varias posiciones en Operaciones y Siniestros. En 2010 es nombrado Director Técnico de Mapfre Abraxas en Bristol (UK), entidad especializada en seguros de garantía mecánica y GAP. En 2014 asume la Subdirección de Suscripción de Mapfre Asistencia. Johann se une a Opteven en enero de 2019 como director técnico y de Operaciones.



José de Frutos

Director comercial

Nacido en 1969, es licenciado en Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y Corredor de Seguros titulado por la DGS. Desde sus inicios en 1987, ha desarrollado su vida laboral en el sector de automoción y de seguros, trabajando en talleres de reparación de automóviles, concesionarios oficiales, fabricantes y consultoras de automoción, financieras de marca, corredurías de seguros y compañías aseguradoras. En 2019 se incorpora a Opteven como director comercial.



David Arboledas Garrido

Key Account Manager – Canal Retail

Diplomado en Ciencias Empresariales por la universidad URJCI. Más de 30 años de experiencia avalan a David en el mundo de las flotas de empresa, el VO, el renting, la movilidad y los seguros de garantía y autos. A lo largo de su carrera profesional ocupó cargos como administrativo en Europcar IB, donde inició su andadura en el sector automoción, gestor comercial en Ford España, KAM en Allianz Partners, Autorola y Lease-Plan Services, area sales manager en Aixam ibérica y director comercial en IAS Group, pasando en el año 2022 a formar parte de la dirección comercial Retail en Opteven Iberia.



Ángel Marcial López

Key Account Manager – Canal Retail

Nacido en 1964. Estudió en la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid. Toda su vida laboral ha estado relacionada con el mundo del automóvil, tanto en el sector de los detergentes industriales, en compañías como Fadein o Proquimetal, de los lubricantes, en Agip España, o en la venta de coches, trabajando para la marca Opel en el concesionario Roauto. Los últimos 16 años ha trabajado desde la empresa Konecta para la compañía Aon en el departamento de Motor, gestionando la cartera de garantías mecánicas y seguros.
En mayo de 2023 se incorpora al departamento comercial de Opteven.

ZURICH

ZURICH
Zurich

DIRECCIÓN
Vía Augusta, 200
08021 Barcelona

TELÉFONO *93 306 73 00*
SITIO WEB: www.zurich.es



Bosco Urrutia

Market Facing UW Manager para la división Fleet & Motor Pool

Bosco Urrutia se incorpora a Zurich Seguros en mayo de 2024 como Líder de Suscripción de Flotas en la división de Flotas y Motor. Licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto y con un MBA de ESTE Business School, acumula más de 20 años de trayectoria profesional en las que ha adquirido una amplia experiencia en el sector asegurador y en la suscripción para flotas de vehículos. En sus experiencias más recientes ha sido responsable de flotas conectadas en una insurtech de seguros para vehículos en Londres y director de Flotas de la Zona Norte en la correduría AO.

OPERADORES

ALPHABET

ALPHABET
Alphabet España Fleet Management, S.A.U

DIRECCIÓN
Avenida de Burgos, 118
28050 Madrid

TELÉFONO 900 37 48 37
SITIO WEB: www.alphabet.es



Alberto Copado
CEO de Alphabet

CEO desde el 1 de mayo de 2022. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid, máster en Finanzas y MBA en ICADE, Copado se incorporó a BMW Group España en 2012 como gerente de Planificación y Operaciones de Ventas, dando el salto, en 2016 a la Dirección de Postventa. En 2018 ocupa el cargo de director de Ventas BMW y Desarrollo de Concesionarios, puesto en el que permanecerá hasta que en mayo de 2022 comience su nueva andadura como CEO en Alphabet España. Destaca por su gran experiencia en el sector de la automoción ya que antes de su llegada al Grupo BMW desempeñó también varias posiciones en Peugeot/PSA Group España, así como por su amplia orientación y conocimiento del cliente.



Manuel Plaza
Director de Operaciones de Alphabet

Director de Operaciones de Alphabet desde marzo de 2024, es licenciado en Ingeniería Técnica Industrial por la Universidad Pontificia de Comillas (ICAI) y máster en Ingeniería de Automoción por la Universidad Politécnica de Madrid. Se incorporó a BMW en 2004 y desde entonces ha desempeñado diferentes rolesa, desde la Gerencia de Ventas BMW o la de Operations & Sales Planning, además de haber liderado los equipos de Dealer Marketing o CRM. Con anterioridad a su designación como director de Operaciones de Alphabet, ocupaba el cargo de Used Cars & Remarketing Senior Manager en BMW Ibérica.



Alexander von Scheidt
Director comercial y de Marketing de Alphabet

Director Comercial y de Marketing desde enero de 2025. Licenciado en administración de empresas por la Universidad de Mannheim (Alemania), destaca por su trayectoria en el Grupo BMW desde 1999 y su desempeño en posiciones estratégicas en la compañía, asumiendo responsabilidades en Canadá, Alemania y España. Durante este tiempo ha acumulado una valiosa experiencia internacional, entre ellas, en la división de Business Unit Planning & Cooperations de BMW Motorrad en BMW AG y, anteriormente en BMW Ibérica, como Gerente de Producto y Precios. Desde 2014, ha liderado con éxito BMW Motorrad en España y Portugal.



Frank Danitz
Director Financiero de Alphabet

Licenciado en Finanzas y Negocios Internacionales por la universidad alemana de Tréveris, Frank Danitz lleva ligado al Grupo BMW desde hace más de 18 años. Durante este tiempo ha desempeñado funciones en las tres compañías que conforman el Grupo BMW. Fue gerente de Contabilidad en BMW Finance y Alphabet Francia y participó en la integración de Alphabet France SAS con Alphabet Fleet Management (anteriormente ING Car Lease). Después de liderar otros proyectos, en 2018 asumió el liderazgo del departamento de Contabilidad del Grupo BMW, siendo responsable, entre otros, de la consolidación de las cuentas del grupo, puesto que ocupó hasta su nombramiento como director del área financiera en Alphabet España.



Daniel Müller
Director de Riesgos de Alphabet

Director de Riesgos desde septiembre de 2019. Daniel Müller se incorporó a Alphabet España en 2012, donde participó en la fusión entre Alphabet e ING Car Lease. Inició su carrera en la compañía con la creación del nuevo departamento de Business Intelligence. A comienzos de 2019 pasó a asumir la posición de gerente de Riesgos, puesto que ocupó hasta su nombramiento como director de esta misma área. Antes de su incorporación al Alpahbet, Daniel trabajó como consultor en la multinacional francesa Capgemini Consulting, donde participó en proyectos internacionales, tanto en Europa como en América. Müller es licenciado en Administración en Empresas por la Universidad de Würzburg y cursó el "European Master in Management" en Oxford, Madrid, París y Berlín. Además, ha completado un PDD en el IESE de Madrid.

ALQUIBER
ALQUIBER RENTING FLEXIBLE

DIRECCIÓN
C/ Almendro, 6. 28942
Fuenlabrada (Madrid)

TELÉFONO 911 26 21 38
SITIO WEB: www.alquiber.es



José Ramón Calvo Criado
Director general

Cuenta con 31 años de experiencia en el sector del renting de vehículos. Comenzó su andadura profesional en Fualsa en el año 1987, primero como mecánico, posteriormente como responsable de delegaciones y, por último, tras la venta de la empresa a la multinacional Northgate PLC se integró en dicha multinacional. Durante su estancia en Northgate desarrolló diferentes funciones, entre las que cabe destacar las de director de Flota y Vehículos de Ocasión (2001-2004) y, posteriormente, director de Operaciones (2004- 2015). Desde finales de 2015 ejerce como director general en Alquiber.



Marianela Acebes Moreno
CEO

Diplomada en Empresariales y licenciada en Administración de Empresas con especialización en Auditoría de Cuentas por la Universidad San Pablo CEU. En el año 2006 inicia su trayectoria profesional en la multinacional Northgate PLC con sede en Inglaterra. En 2007 vuelve a España y se incorpora a la sociedad cotizada española Grupo Empresarial San José, S.A. dentro del departamento de Control de Gestión. Por último, en 2009 la familia Acebes adquiere la totalidad del capital social de Alquiber Quality, S.A., asumiendo en los primeros años de gestión las funciones de directora financiera y, actualmente, ocupa el cargo de CEO.



Alicia Sánchez Estévez
Directora de Servicios Generales

Licenciada en Economía por la Universidad de Salamanca en el año 2010 y MBA Global Executive por la Universidad Rey Juan Carlos en el año 2018. Inició su trayectoria profesional en el año 2010 en Corporación Financiera Arco, en el departamento de administración. En el año 2011 se incorpora a Alquiber como directora de Servicios Centrales. En 2019 ocupa el cargo de directora de Flota, asumiendo las funciones de gestión integral de la flota y las adquisiciones de vehículos nuevos. En 2023 pasa a ser directora de Servicios Generales de la compañía.



Luis San Juan Rubio
Director comercial

Licenciado en Ciencias Económicas por la UAM, Máster en Marketing por el Centro Internacional Carlos V y Máster en Neuromanagement por la Universidad Rey Juan Carlos, cuenta como más de 25 años de trayectoria profesional en diferentes organizaciones, tanto industriales como de servicios. Comenzó su andadura en la aerolínea Iberia y desarrolló su carrera en compañías como Accenture, la naviera Fred.Olsen, Caterpillar y Northgate Renting Flexible, donde trabajó como director de Marketing y Venta Multicanal. Se incorporó a Alquiber a finales de 2023.



David García Carrascal
Director de Operaciones

Inicia su carrera profesional en 1996 en Power Line, empresa de Marketing Telefónico, donde se desarrolla como jefe de Servicio. En 2004 se incorpora a France Telecom España (Orange), dentro del departamento de Atención al Cliente, llegando a gestionar equipos de más de 200 personas a nivel internacional.
En 2009 pasa a formar parte de Northgate España Renting Flexible S.A., donde desempeña funciones de gerencia en los departamentos de Servicio al Cliente, Calidad y Operaciones. En 2019 se incorpora como director de Operaciones a Alquiber Quality, S.A., puesto que ocupa actualmente.



Eloy Díaz González
Director área de Camiones

Inicia su carrera en el año 2000 en ATESA (filial del antiguo grupo PSA, hoy Stellantis), donde pasa por distintos puestos dentro de la compañía, llegando a tener bajo su responsabilidad la Zona Este, supervisando 28 delegaciones y con responsabilidad de más de 100 empleados directos. En 2012 pasa a formar parte del equipo de Enterprise en España tras la adquisición de ATESA, participando de forma activa en la adaptación de la operativa de ambas empresas en el mercado nacional. En 2018 se incorpora a Alquiber como gerente de la zona de Galicia y promociona en 2021, asumiendo la responsabilidad de desarrollo del área de Camiones de la empresa.

CONTINÚA

VIENE DE ALQUIBER



José María Arranz Rodríguez

Director de Flota y V.O.

Licenciado en Derecho y Máster en Recursos Humanos y Prevención de Riesgos Laborales por el CEF (Centro de Estudios Financieros). Comienza su andadura en el mundo de la automoción en 1999 en DB Carplan (actual ALD Automotive), asumiendo varias funciones como responsable de Compras, responsable de Compras de Canales Indirectos y Entregas y responsable Middle Office Second Drive. En el año 2010 se incorpora a Northgate PLC como gerente de Flota y en 2019 pasa a Mercedes-Benz España como responsable de Grandes Cuentas de Mercedes-Benz Vans Mobility. En el año 2020 comienza a ejercer como responsable de Compras de Orange in Motion y en diciembre de 2021 comienza a formar parte de Alquiber como gerente de la delegación de Valdemoro. Actualmente ejerce las funciones de director de Flota y V.O.



Juan José Rodríguez Juste

Director de Relaciones con Inversores y Entidades Financieras

Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid en 1997. Inició su trayectoria profesional y su vinculación al sector del automóvil en 1991, a través de su vinculación a los departamentos financieros de diversos concesionarios de las marcas Fiat, Audi, Volkswagen, Seat y Skoda, donde llegó a desempeñar las funciones de responsable de Administración y Contabilidad. En 2015 se incorpora a una empresa de consultoría financiera y de procesos de primer nivel como responsable financiero de su grupo. En 2017 se incorpora a Alquiber como director financiero y desde 2022 ejerce como Director de Relaciones con Accionistas y Entidades Financieras.



Raquel Moyano Moyano

Directora financiera

Diplomada en Ciencias Empresariales por la Universidad Carlos III, Máster en Contabilidad Superior y Máster en Dirección Económico Financiera por Centro de Estudios Financieros. Cuenta con más de 22 años de trayectoria profesional en multinacionales y pymes, tanto industriales como de servicios.
Comenzó su andadura en el grupo de concesionarios Grupo Auriga Motor y desarrolló su carrera en compañías como John Deere, Ackermann And Schwartz Attorneys At Law, Agencia Amazon Nozama Solutions, donde trabajo como controller y directora financiera. Se incorporó a Alquiber en agosto de 2023.

APK RENTING

GRUPO IBÉRICA

DIRECCIÓN
Calle Gobelas, 13
28023 Madrid

TELÉFONO *91 206 3660*

SITIO WEB: wWW.apkrenting.com



Fernando Núñez Rebolo

Presidente

Licenciado en Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, inició su carrera profesional en banca para posteriormente entrar en el mundo empresarial. En la actualidad es presidente y propietario del Grupo Ibérica, grupo empresarial donde se engloba APK Renting , formado por 16 sociedades presentes en diferentes sectores como la automoción, restauración, consultoría, agroalimentación, distribución y tecnología, y generando más de 550 puestos de trabajo por todo el territorio nacional. Además, es patrono de la Fundación Fernando Núñez y administrador del Centro Cultural Monasterio de Uclés.



Juan Manuel Vinós

CEO

Licenciado en Derecho por la Universidad de Córdoba, ha recorrido gran parte de su vida profesional en diferentes cargos de relevancia en el sector de la banca, entre ellos el de director general de Servicios Financieros de CajaMadrid Mapfre. Tras su periodo en banca dirigió su actividad profesional al desarrollo de negocios industriales de automoción en España y México para posteriormente fundar y ser presidente de Bultaco Motors. Desde mayo de 2019 es consejero delegado de APK Renting, compañía que fundó en el año 2004.

ARVAL

Arval Service Lease, S.A.

DIRECCIÓN
Avda. del Juncal, 22-24 28703 San Sebastián de los Reyes (Madrid)

TELÉFONO *91 659 72 00*

SITIO WEB: www.arval.es



Miguel Cabaça

Director General

Miguel se incorporó a Arval en 2017 tras desempeñar el puesto de responsable de Asociaciones en la unidad Global Automotive Financial Services (AFS) en BNP Paribas Personal Finance, como responsable del desarrollo de las relaciones comerciales con los fabricantes de automóviles. Antes de esto, fue jefe de Marketing y Ventas para el Sur de Europa y América Latina en la Sede de Personal Finance en París.
Comenzó su carrera en Arthur Andersen y se unió a BNP Paribas en el año 2000, donde ocupó varios puestos dentro de Personal Finance en Portugal, como CFO, director comercial y finalmente director general y miembro de la Junta en 2007.
Posteriormente se trasladó a la sede de Personal Finance en París para unirse a los equipos de HQ en septiembre de 2011.



Manuel Orejas

Director de Retail

Llicenciado en Ciencias Matemáticas con especialización en Estadística e Investigación Operativa. Comenzó su carrera en 1996 como consultor financiero, pero durante los últimos años ha estado centrado en el negocio del renting, lo que le ha permitido obtener un profundo conocimiento del sector. Desde 2005 desarrolló su labor profesional en General Electric (GE) como director comercial, hasta que se incorporó al equipo de Arval con el objetivo de reforzar el área de marketing, así como desarrollar nuevas vías de negocio y canales de productividad que ayuden a consolidar al crecimiento de la compañía. En 2024 ha pasado a ser el director de Retail, teniendo bajo su responsabilidad las áreas de Partners, Retail directo y Commercial performance.



Arantxa Hernando

Directora de Global Operations & Insurance

Licenciada en Informática por la Universidad Politécnica de Madrid y máster en Logística y Distribución Comercial en ESIC. Se incorpora en Arval en 2014 como responsable de Business Transformation & Customer Experience y en agosto de 2018 pasa a asumir la Dirección de Integración y Eficiencia. En junio de 2019 accede al cargo de directora de Business Transformation & Customer Experience, previo a su actual responsabilidad como directora de Global Operations & Insurance.



Yvonne Sweeting

Directora de RRHH y Comunicación Interna

Licenciada en Psicología de las Organizaciones y especializada en gestión del talento, se incorpora a Arval en mayo de 2023. Yvonne tiene pasión por la transformación cultural y la creación de entornos que aporten valor a los empleados y a la empresa. Está muy comprometida con crear impacto en la sociedad a través de la normalización de políticas de inclusión y diversidad.



Manuel Burdiel

Director comercial

Licenciado en Derecho con especialidad en Derecho Comunitario por la Fundación CEU San Pablo, Máster en Comunidades Europeas y Especialidad en Derecho Internacional e IESE PDG. Manuel se incorpora a Arval en octubre de 2022 y desde entonces desarrolla su función como director comercial corporates. Su larga trayectoria en áreas comerciales de importantes multinacionales de los sectores de automoción y renting, hacen que su experiencia aporte nuevas oportunidades para la expansión de esta área dentro de Arval España.



David García

Director de Caixa Business Unit

David García estudió un Program for Management Development (PMD) en ESADE y cuenta con el título de asesor jurado de Cuenta. En el ejercicio 2005 se incorporó al grupo Arval ocupando el puesto de responsable del departamento de Control de Gestión hasta que, en el año 2010, asumió el cargo de director financiero.



Cristóbal Hamon

Director de Remarketing

Con una larga trayectoria laboral en Arval, y concretamente en España, ocupó diversos cargos dentro del área de Remarketing, llegando a la dirección de esta área hasta 2013, año en que se trasladó a Arval Francia como director Sourcing Publication Arval Trading hasta 2016. Posteriormente fue nombrado Remarketing Manager en Arval UK, cargo que ocupó hasta julio de 2018. A partir de esa fecha regresa a la central de Francia ocupando el puesto de Corporate Remarketing Publication & Strategy Motor Trade Arval Group. El 17 de junio de 2019 se incorporó a Arval España como director de Remarketing.



Rafael Vidal

Director de Procurement

Licenciado en Marketing y Business Management, realizó un Programa de Desarrollo Directivo en la escuela IMD (Laussane, Suiza). Rafael Vidal comenzó su carrera en 1992 en el sector asegurador para pasar en 1999 al ámbito de consultoría en selección de personal en Michel Page. Después pasó a ocupar diferentes puestos de responsabilidad en firmas del sector como Infoempleo o Robert Half International, donde desempeñó el cargo de *country manager* para España. Su entrada en el Grupo Arval se produce en 2010 al asumir las funciones de director de Grandes Cuentas, para cinco años después ser nombrado Director Comercial de Arval España.

CONTINÚA

VIENE DE ARVAL



Nicolas Laurant

Director financiero

Nicolas Laurant es licenciado en Administración de Empresas por la Amiens Business School de Francia y tiene un máster en Dirección de Empresas de la KEDGE Business School. Nicolas ha desarrollado toda su carrera profesional en Arval, desde que en 2011 se incorporara como controller corporativo en prácticas del Grupo Arval en París. En 2012 pasó a ser controller en Arval España y en 2014 se convirtió en el jefe de equipo de controlling de la empresa. Dos años después dio un nuevo paso adelante como director del área de control de gestión y tesorería (ALMT), posición que ha desempeñado hasta su nombramiento como director financiero de Arval España en marzo de 2024.



Paula Gómez

Directora de Business Transformation y Customer Experience

Se incorpora a Arval España en agosto de 2022, asumiendo las áreas de Business Transformation & Customer Experience y aportando su orientación profesional en calidad, mejora de procesos y eficiencias, además de una larga experiencia en operaciones.



Beatriz Catalá

Directora de Marketing

Beatriz Catalá es licenciada en Marketing por la HZ University of Applied Sciences y en Ciencias Económicas por la Universidad de Alicante. Tiene un MBA en Marketing (INSEEC) y una certificación en metodologías Agile. Antes de incorporarse a Arval fue la directora del área digital de Etam en España, responsable de e-commerce internacional en SNCF Connect y directora de Marketing de Veepe.com. Se unió a Arval España en 2019 como responsable de Marketing de Retail. En 2022 pasó a ser la responsable de Marketing Digital y de Clientes, y del negocio de retail direct. En esta época lideró el lanzamiento de la nueva web de Arval para clientes B2C e hizo crecer el canal de autónomos, particulares y pymes transformándolo hacia un modelo más digital. En marzo de 2024, con su nuevo nombramiento como directora de Marketing, da otro paso adelante en su carrera en Arval.

ATHLON

Athlon Car Lease Spain S.A.

DIRECCIÓN
Avenida Bruselas, 30.
28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 934 77 65 60
SITIO WEB: www.athlon.com/es



Homero Becerra

Director general

Licenciado en Administración y Gestión de Empresas por la Universidad Intercontinental de Ciudad de México. Se unió al Grupo Mercedes-Benz en el año 1996, en el área de finanzas de Mercedes-Benz Financial Services España, en Madrid, donde pasó a ocupar la posición de CFO y COO en 2006, siendo nombrado posteriormente director general de Mercedes-Benz Bank Sucursal España. Entre 2010 y 2016 desempeñó las funciones de CFO en Daimler Financial Services Mexico y CEO en Mercedes-Benz Compañía de Financiamiento Colombia, tras lo cual volvió de nuevo a Europa, en septiembre de 2016, como Chief Credit Officer en Mercedes-Benz Financial Services Italia. Finalmente, en septiembre de 2021 se unió a Athlon Car Lease Spain ocupando la posición de director general de Iberia (Athlon España y Portugal).



Fernando Rumoroso

Director comercial y Marketing

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y Ciencias Actuariales y Financiera por la Universidad Pontificia de Comillas, inició su actividad profesional en PriceWaterCoopers como consultor de procesos financieros, incorporándose posteriormente en GE Capital, donde desempeñó durante siete años diferentes cargos, entre ellos el de director de Asset Management y Remarketing, Pricing y DataBase. En 2012 se incorporó a Mercedes-Benz Financial Services como gerente de Mercedes-Benz Renting para desarrollar la empresa del Grupo Mercedes-Benz. Desde el 1 de abril de 2017 desempeña el puesto de director comercial y Marketing en Athlon Car Lease Spain.



Eric García

Director de Operaciones

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona, inició su carrera en el sector de la auditoría. En 2005 se incorporó a Athlon, donde ocupó posiciones de responsable de controlling y de Risk Manager antes de pasar a ser el CFO de la compañía. Desde 2013 es el director de Operaciones de Athlon Car Lease para España y Portugal.



David Colorado

Director financiero

David es licenciado en Administración de Empresas y en Derecho por la Universidad Carlos III. Ha desarrollado la mayor parte de su carrera en el Grupo Mercedes-Benz, primero liderando proyectos contables para divisiones del grupo en Japón, Filipinas y Australia, y en una segunda fase llevando nuevos proyectos contables en Daimler Financial Services, antes de ocupar el puesto de responsable de Proyectos y Procesos Contables para el grupo Athlon, teniendo en esta etapa como responsabilidad principal la integración contable de Athlon a Daimler, así como la implementación del programa de transformación contable del grupo. Desde el segundo trimestre de 2020 ocupa el puesto de director financiero para Athlon Iberia.

AYVENS
Societe Generale Group

DIRECCIÓN
Carretera de Pozuelo, 32. 28220
Majadahonda. Madrid

TELÉFONO 91 709 70 00
SITIO WEB: ayvens.com/es



Pedro Malla

Director general

Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, MBA por el Instituto de Empresa y máster en Tributación y Asesoría Fiscal por el Centro de Estudios Financieros de Madrid. Pedro Malla fue, durante cinco años, responsable del área de Leasing en Volkswagen Finance y director comercial de Cofile Autointerleasing (empresa actualmente conocida como Santander Consumer Iber Rent). Tras el paso por estas compañías, Malla se aventuró en la fundación de ALD Automotive, donde fue director comercial hasta que, en el año 2000, accedió a la dirección general. Es miembro del Operating Board de ALD International. Tras la integración de LeasePlan en ALD Automotive para la constitución de Ayvens, ha sido nombrado director general y consejero delegado de la nueva entidad en España.



Valentín Sánchez

Finance Director

Licenciado en Ciencias Empresariales, executive MBA por el Instituto de Empresa y máster en Asesoría Fiscal también por el Instituto de Empresa. Inició su trayectoria profesional en el ámbito bancario desarrollando funciones de comercialización y gestión del riesgo de crédito, cambiando posteriormente al sector financiero y más concretamente al renting operativo, primero en la empresa Dial Spania, S.A. y más tarde y hasta la actualidad en LeasePlan, donde ha desempeñado distintos cargos de área manager de Operaciones y área manager de Controlling. Tras la unión de ALD Automotive y LeasePlan ocupa el puesto de Chief Financial Officer y Consejero de Ayvens en España.



Clara Santos

SOT – Digital & IT Director

Ingeniera de Telecomunicaciones por la Escuela Universitaria Politécnica de Alcalá de Henares, cuenta con un Executive MBA ESADE. Comenzó su andadura profesional en Datatronics. Ha sido responsable del departamento CTI en Adatel, responsable tecnológico de las Plataformas Contact Centers de Jazztel y responsable de preventas en IZO System y, posteriormente, ha trabajado en Unísono, donde además de otras posiciones ha sido Country Manager de Chile y Colombia. Clara se incorporó a ALD Automotive en 2014 como subdirectora general del Área de Operaciones y Sistemas. Tras la unificación de ALD y LeasePlan y la creación de Ayvens, ha comenzado a formar parte del comité de dirección de la nueva compañía como directora de Tecnología y Digitalización.



Mercedes Pozuelo

Directora de RRHH, Legal y Compliance

Mercedes Pozuelo se licenció en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, e inició su trayectoria profesional en el ámbito jurídico, pasando rápidamente a ocupar puestos de gestión, primero en el Departamento Legal y posteriormente en Gestión de Riesgos & Compliance hasta ocupar su posición como directora de Recursos Humanos y Asuntos Legales en LeasePlan. Tras 22 años dedicados a la compañía, Mercedes seguirá ocupando en Ayvens el mismo cargo que ocupaba en la anterior compañía.



Manuel Gabás

Operations & Procurement Director

Manuel Gabas obtuvo su Licenciatura en Económicas en la Universidad de Zaragoza y amplió su formación con un Advanced Management Program en ESADE Business School. El ejecutivo se unió a Europcar en 1994, empresa en la que trabajó durante casi cuatro años como analista de control, planificador de flota, director de operaciones y director financiero. En 2005 se unió a LeasePlan España, donde ocupó el puesto de Operations & Procurement Director, el cual sigue desempeñando en Ayvens en España.

CONTINÚA

VIENE DE AYVENS



Antonio Cruz

Commerce Director

Antonio Cruz es Ingeniero Superior Aeronáutico, graduado en la Universidad Politécnica de Madrid. También realizó un MBA en el Instituto Empresa. Asumió el cargo de subdirector general de ALD Automotive en España en octubre de 2019 tras ocupar el cargo de CEO de ALD Automotive en Chile desde 2014 hasta agosto de 2019. Un cargo desde el que pudo conocer de cerca el ámbito internacional de la empresa, presente en 43 países del mundo. Cruz lleva cerca de 25 años de crecimiento profesional dentro de ALD Automotive. Llegó en 1998 como director de Desarrollo de Negocio y Marketing. Posteriormente, en el año 2000, asumió también las funciones de director de Operaciones. Su amplia experiencia en sectores de consultoría y distribución le ha permitido liderar desde cada uno de los cargos que ha ocupado importantes procesos de crecimiento para la compañía. Desde este año, el ejecutivo formará parte del comité de dirección de Ayvens como Commerce Director.



Joaquín Barallat

Risk & Compliance Director

Joaquín Barallat obtuvo su doble titulación en Administración de Empresas y Gestión Empresarial en la Hochschule Trier University of Applied Sciences y en la Universidad Europea de Madrid. Trabajó como Summer Associate en Volkswagen Financial Services en Madrid y en 2017 se unió a LeasePlan como Manager de Riesgo y Finanzas. Cinco años después, Joaquín asumió el rol de líder global del Programa de Marco de Control Interno en LeasePlan Corporation en Ámsterdam y en 2023 se unió a ALD Automotive como director de Riesgos y Cumplimiento y miembro del Consejo de Administración en Madrid. Con la creación de Ayvens, el ejecutivo ha pasado a ocupar el mismo puesto en la nueva compañía.



Francisco Ruiz

Remarketing Director

Es licenciado en Derecho y fue abogado en ejercicio hasta el año 1990. Posteriormente desempeñó el puesto de director de Asesoría Jurídica de DAF Compañía de Leasing, S.A. Se incorporó a LeasePlan en 1997 ocupando la gerencia de Calidad, posteriormente asumió la dirección de Recursos Humanos y la función de director comercial de la división de SME (pymes, autónomos y particulares). Actualmente ocupa el cargo de Remarketing Director de Ayvens en España.

Santander Renting

SANTANDER RENTING

Banco Santander, S.A

DIRECCIÓN
C/ Juan Ignacio Luca de Tena,11
Ed. Cantabria, 3ª planta. 28027 (Madrid)

TELÉFONO *91 709 85 69*

SITIO WEB: www.bancosantander.es



Jon Barañano Gabiña

Director de Productos de Empresas Banco Santander

Como responsable de Productos de Empresas de Banco Santander, Jon dirige la unidad de Leasing y Renting. Ha desempeñado múltiples responsabilidades en el Grupo Santander desde que se uniera a Banesto en 2002. Inició su carrera como gestor de una cartera de empresas y ha desarrollado posteriormente puestos de dirección sobre distintas líneas de desarrollo de productos para empresas. Durante su última etapa, Jon ha formado parte del equipo de dirección del Grupo Santander encargado de la transformación digital de los pagos y financiación internacional, habiendo fundado y presidido la alianza bancaria Trade Club Alliance. Nacido en Bilbao, es licenciado en Derecho Económico por la Universidad de Deusto y MBA por la Universidad Carlos III.



José Ángel Amor Atienza

Director de Productos y Canales – Unidad de Leasing y Renting

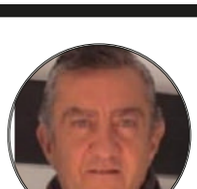
Formado en Madrid y París en Economía, Finanzas y Marketing Bancario, ha desarrollado funciones en varios puestos de dirección en el Banco Popular dentro de las áreas de Negocio Internacional, Marketing, Banca Digital, área comercial del banco como director de Pymes primero y como director comercial después, y desarrollo de la banca multicanal. Es un gran conocedor de las relaciones de las oficinas con sus clientes, tanto en el ámbito de las medianas y pequeñas empresas como en el caso de grandes clientes. En abril de 2018 pasó a dirigir la unidad de Leasing y Renting del Banco Santander y en diciembre de 2019 pasó a llevar Productos y Canales de Leasing y Renting.



Caridad Álvarez Barreiro

Directora Comercial. Unidad de Leasing y Renting

Desarrolló Estudios Económicos en la U Complutense, Master IE, Advanced Strategic Management Program en IMD, BCG. Se incorporó a Banesto en el 95 en la red de oficinas y después de dos años se incorporó en Desarrollo de Negocio donde se hizo cargo de las unidades de Consumo, Negocio Hipotecario y Seguros. En el grupo comenzó en Santander Insurance Holding como responsable de Seguros de Protección de Europa y USA y en el 2015 empezó a desarrollar y liderar diversos proyectos de Transformación como Captación de Clientes, Colectivos: Salud y Justicia, Negocio Agro en Santander España. En julio 2020 fue nombrada Directora Comercial de la Unidad de Leasing y Renting



Francisco Pérez Aguado

Director de Compras y de Campañas

Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid, máster en Comercio Exterior por ESIC y ha realizado el programa PDD del Instituto de Empresa. Inició su trayectoria profesional en Barclays Bank participando en el diseño conceptual de productos y el diseño de implementación de las estrategias "go to market" multicanal, y posteriormente ingresó en Banco Santander, donde ha desarrollado puestos directivos en leasing y renting en las áreas Comercial, de Operaciones y de Compras, y en especial con el producto Bansacar, obteniendo una amplia y completa visión del producto. Actualmente ocupa la dirección de Compras de Santander Renting, el renting de vehículos de Banco Santander.

SABADELL RENTING

Banco de Sabadell, S.A.

DIRECCIÓN
Sena, 12 P.I.A.E. Can Sant Joan 08174
Sant Cugat del Vallés

TELÉFONO 96 500 03 70

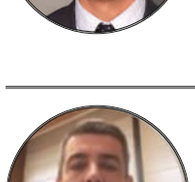
WEB: www.bancsabadell.com/renting



Ricard Castells Pla

Director comercial Renting de Vehículos

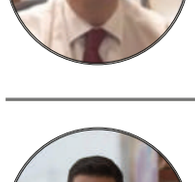
Ricard Castells Pla nació en Tàrrega (Lleida) en 1975, incorporándose a Bansabadell Renting como director de Grandes Flotas en el año 2016. Actualmente ocupa el puesto de director comercial de Renting Auto. Con más de 26 años de trayectoria profesional en banca (Caixa Penedès, BMN y Banco Sabadell), ha desarrollado proyectos en ámbitos como las participadas inmobiliarias, crédito hotelero o restructuraciones industriales y corporativas. Ricard es técnico superior en Gestión y Administración de Empresas por la URV (Universitat Rovira i Virgili).



Javier Giménez Moreno

Director de Ventas Autorenting

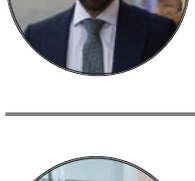
Javier Giménez Moreno nació en Madrid en 1977. Se incorpora a Banco de Sabadell en 2005, desarrollando su carrera en Banca de Empresas. Actualmente ocupa el puesto de Gestor de Ventas de Renting Autos para la Territorial Centro y Banca Corporativa. Cuenta con una trayectoria profesional en el mundo financiero de más de 19 años gestionando carteras de clientes. Javier es licenciado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas.



José María Cortés Alonso

KAM Territorial Norte y Noroeste

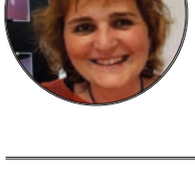
José Mª Cortés nació en Asturias en 1984. Es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Oviedo y Master MBA en Banca y Finanzas. Se incorporó a Banc Sabadell en 2007 y tras desempeñar diversos puestos en la red de oficinas (administrativo, gestor comercial, director de pymes y director de seguros), se une a Sabadell Renting en 2019 en la Dirección de Ventas de Autorenting como Key Account Manager de las territoriales Norte y Noroeste.



Mónica Alonso Fonseca

KAM Territorial Catalunya

Técnica Especialista en Administración de Empresas y titulada por EFPA. Con más de 34 años de experiencia en el sector financiero, se incorporó a Banco Sabadell en 1990 después de una trayectoria en Caixa Barcelona y posteriormente en CaixaBank, desarrollando diferentes funciones en los distintos ámbitos de la organización, la dirección de diversas oficinas y la dirección comercial de una de las de zonas de la entidad, entre otras. En 2019 se une al equipo comercial de Bansabadell Renting como gestora de grandes flotas.



Ana María Gómez Sánchez

KAM Territorial Sur

Ana María Gómez Sánchez nació en Málaga en 1973, incorporándose a Bancsabadell Renting como Key Account Manager de la Dirección Territorial Sur en junio de 2019. Con más de 24 años de trayectoria profesional en banca (Banco Natwest España, Solbank, Banco Sabadell), ha desarrollado su carrera principalmente como directora de banca comercial. Ana es licenciada en Ciencias Empresariales por la Universidad de Málaga.



Javier Villar Estradera

KAM Territorial Este

Javier Villar Estradera nació en Jaén en 1976 y estudió Derecho y Administración y Dirección de Empresas (E-3) en la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE) en Madrid. Tras varios años trabajando en consultoría tecnológica, recaló en CAM en 2007 pasando a Banco Sabadell en 2012. En su recorrido profesional en banca ha desempeñado diversas funciones como director de oficina, director de banca de empresas o especialista en las áreas de Tesorería, Digitalización, Negocio Agrario y Financiación especializada. Actualmente es KAM de ventas de autorenting en el área de Levante.

CONTINÚA

VIENE DE SABADELL R



Xavier Torrebadella Mayor

KAM Territorial Catalunya

Xavier Torrebadella Mayor nació en Tarragona en 1975. Cuenta con una experiencia de 23 años en el sector financiero, en posiciones de banca retail, empresas, dirección oficinas, organización y director segmento agrario. Key Account Manager de la Dirección Territorial Catalunya desde 2015, Xavier es diplomado en C.C. Empresariales y Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing.



Rebeca Sánchez

KAM Territorial Centro

Rebeca Sánchez Buendía nació en Madrid en 1974 y es licenciada en Derecho, con un Máster en Dirección Comercial y Marketing. Certificada por EFPA en European Financial Advisor (EFA). Inició su andadura en Deutsche Bank en 1999 para después pasar por Banco Urquijo y finalmente incorporarse a Banco Sabadell en 2007. Cuenta con una experiencia de 25 años en el sector financiero y tras desempeñar diversos puestos en la red comercial (directora de oficina, directora comercial en la Dirección de Sabadell Professional), se incorpora en 2024 a Sabadell Renting en la Dirección de Ventas de Autorenting como Key Account Manager para la Territorial Centro.

CAIXABANK

CaixaBank

DIRECCIÓN
Gran Via de les Corts Catalanes, 159
08014 Barcelona

TELÉFONO 900 101 601

SITIO WEB: www.caixabank.es



Xavier Oms

Director de Movilidad y Equipment en CaixaBank Payments & Consumer

Nacido en Barcelona en 1972. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la UB y MBA por el IESE. Su trayectoria profesional ha estado vinculada al sector bancario y el de automoción. Ocupó diferentes funciones en el área de renting de vehículos de CaixaBank. En 2011 como director de SME Solutions en Arval lideró el acuerdo con CaixaBank para operar y desarrollar la movilidad de sus clientes a través del servicio de renting. En 2018 se incorpora como director general de CaixaBank Equipment Finance. En la actualidad asume la responsabilidad de director de Movilidad y Equipment de CaixaBank Payments & Consumer



Alejandro Vila-Trias

Director de Desarrollo de Negocio Movilidad en CaixaBank Payments & Consumer

Nació en Barcelona en 1978. Es licenciado en Economía por la Universitat de Barcelona (Programa EUS). Empezó su carrera profesional en la auditora Ernst & Young. En 2006 se incorpora al Grupo Caixa como parte del equipo de desarrollo corporativo y control de participadas en CaixaHolding (hoy CriteriaCaixa). En los últimos años participa también en desarrollo de negocio internacional de CaixaBank. En mayo de 2018 se incorpora a CaixaBank Payments & Consumer como director de Desarrollo de Negocio Auto y Movilidad.

CA AUTO BANK

Crédit Agricole Consumer Finance

DIRECCIÓN
Av. de la Vega 15 Edificio 1 - Planta 1, Alcobendas, 28108, España

TELÉFONO 912 180 482

SITIO WEB: www.ca-autobank.es



Juan Manuel Pino

Country Manager para España y Marruecos y Country Manager para Portugal

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing y PMD por ESADE. Inició su carrera en el sector de la automoción en diferentes posiciones en las áreas comercial, marketing, operaciones y de seguros en RCI Bank España & Portugal. En 2016 se incorpora a FCA Capital España como director comercial y de Marketing, siendo nombrado en julio del 2020 director comercial, Marketing y RSC para Europa en el grupo, confirmando su posición en abril de 2023, en el recién creado grupo CA Auto Bank. Actualmente, Juan Manuel Pino Dronet es Country Manager de CA Auto Bank España, Portugal y Marruecos, donde ocupa también el cargo de presidente de Drivalia España y Portugal.



Óscar Moreno

Financial Director

Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Finanzas. Comenzó su carrera en el sector de la automoción en el año 1998 de la mano de Volkswagen Finance en Madrid. Ha trabajado en áreas de administración y finanzas en España, Italia, México y Portugal, incorporándose al Grupo FCA Bank a finales del año 2018. Desde ese año asume las funciones de director financiero para España y Marruecos.



Ana Alonso

Human Resources Director

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas con especialización en Dirección de Recursos Humanos por la Universidad de Alcalá de Henares. Se incorpora al departamento de Recursos Humanos de CA Auto Bank en el año 2004, siendo nombrada directora de Recursos Humanos en 2008, facilitando el crecimiento y expansión en las distintas líneas de negocio, promoviendo las políticas y cultura del grupo en España, Portugal y Marruecos.



Carlos Cilleruelo

Sales and Marketing Director Spain & Morocco

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Sevilla, MBA Dirección Comercial y Marketing CESMA BUSINESS SCHOOL. Carlos Cilleruelo se incorporó a Cetelem Grupo BNP PARIBAS en 2004, donde ha desempeñado diferentes funciones en la Dirección Comercial de Auto desde KAM como director regional de distintas zonas, hasta ser director del Área de Marcas desde 2019. En mayo de 2023 se incorpora a CAAB para liderar el área Comercial y de Marketing para España y Marruecos.



Julio Gómez

Credit Director

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid. Comenzó su carrera en el sector de la automoción en el año 1994 de la mano de Fiat Auto España en Madrid dentro del Área Financiera. En 1999 se incorporó a la financiera del Grupo Fiat y ha dirigido las áreas de Financiación de Stock, Crédito e ICT dando soporte a España, Portugal y Marruecos, permitiendo acumular una dilatada experiencia en el mundo de las financieras captive. En la actualidad se ocupa de la Dirección de Crédito que engloba las áreas de política de crédito, operaciones, recobro y atención al cliente.



Jaime Pereda

Wholesales Financing Director

Licenciado en Administración y Dirección de Empresa, especialidad en Financiación por la Universidad San Pablo CEU, Máster en Gestión Comercial y Marketing por ESIC. Inició su carrera profesional en el departamento de Marketing de una start-up de infraestructuras de telecomunicaciones, después saltó a una consultora desarrollándose cuatro años como consultor especializado en el sector automoción.
En 2006 se incorporó a Tarcredit, financiera del Grupo Fiat, dentro del departamento de marketing, y en 2012 pasó a ocupar la dirección del departamento de Financiación a Concesionarios, hasta su integración dentro de CA Auto Bank.



Javier Montaña

ICT Manager España y Portugal

Ingeniero técnico de Gestión por la U.P.M. Toda su carrera profesional está ligada al sector bancario del crédito al consumo. Inicia su andadura como programador-analista para Santander Consumer y desde el año 1999 pasa a formar parte del equipo de consultores de CAAB (antes Fiat Financiera), como soporte AMS de las herramientas de gestión de crédito de la compañía. Posteriormente, en febrero de 2010, se incorpora a la plantilla de CA Auto Bank como analista-funcional involucrado en proyectos internacionales. En octubre de 2017 es nombrado responsable ICT para España y Portugal con la misión de integrar y simplificar procesos que permitan la implantación de un sistema europeo unificado de gestión del crédito.



Pablo Marijuan

Compliance Director (Spain & Portugal)

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid (UAM), Pablo cuenta con diversas certificaciones internacionales en materia de Compliance (ICA, ACFCS, CIPP/E). Su carrera profesional se ha desarrollado principalmente en el sector financiero, donde fue responsable de Cumplimiento Normativo de Banco Sabadell en Londres. En 2016 retorna a España, incorporándose a FCA Bank como director de Compliance. En la actualidad ejerce como director de Compliance y representante ante el SEPBLAC en CA Auto Bank.

CONTINÚA

VIENE DE CA AUT.



Gloria de Andrés González

Risk & Permanent Control Director

Licenciada en Ciencias Económicas por la Universidad San Pablo CEU y Programa Superior en Dirección de Empresas del Sector del Automóvil por el IE Business School. Se incorpora al grupo CA Auto Bank en el año 1999, primero en el área de Crédito como responsable de Corporate y Scoring, y más tarde, en 2009, como Manager del área de Risk & Permanent Control garantizando que los riesgos de la empresa se gestionan de forma coherente con las estrategias y con los objetivos de crecimiento y rentabilidad.



Ramiro Fdez. de Valderrama

Responsable de la Asesoría Jurídica

Nacido en Burgos, licenciado en Derecho y Letrado Asesor Jurídico de Empresas en la Universidad Pontificia Comillas- ICADE (E-1). Se incorpora a principios de 1988 a FIAT Financiera, origen de la actual CA AUTO BANK, como responsable de la Asesoría Jurídica, cargo que sigue desempeñando en la actualidad.

FRAIKIN
Fraikin Alquiler de Vehículos, S.A.

DIRECCIÓN
Avda. Sant Julià, 169 - 175 (Pol. Ind. Congost)
08403 - Granollers(Barcelona)

TELÉFONO *938 404 800*
SITIO WEB: www.fraikin.es



Martí Batallé Vila

Director General

Director General de Fraikin Alquiler de Vehículos desde su creación en 1997,es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Barcelona. Ha desarrollado su carrera profesional sobre todo en entornos de multinacionales. Primero en Technal Ibérica como *controller* y posteriormente en Transportes Helguera, donde ocupó varias y diversas responsabilidades que culminó como director de Franquicias.



Rosa Perarnau Codina

Directora Comercial

Directora Comercial de Fraikin Alquiler de Vehículos S.A. desde el año 2006. Anteriormente había ocupado la Dirección Financiera de la empresa. Rosa Perarnau Codina es licenciada y MBA por ESADE. Inició su carrera como consultora en Arthur Andersen para incorporarse luego al departamento de Control de Gestión de United Distillers. Tras esta etapa fue directora de Organización de CEAC durante cinco años.



Ángel Vallcorba Fontcuberta

Director de Operaciones

Es ingeniero técnico industrial por EUSS e ingeniero industrial superior en Organización Industrial por la Universitat Politècnica de Catalunya. Comenzó su andadura profesional en la empresa Inoxcrom como director de Producción. Con el fin de conocer más el mundo de la empresa, realizó un MBA en ESADE Business School. Desde principios del año 2008 trabaja para la empresa Fraikin Alquiler de Vehículos S. A. como director técnico.



María Vila Batalla

Directora RRHH

Directora de RRHH en Fraikin Alquiler desde enero de 2016. Con anterioridad, desarrolló durante nueve años el cargo de directora financiera en esta compañía. Fue la encargada de implantar la titularización (dentro del marco de refinanciación del grupo). María Vila es diplomada en Ciencias Empresariales y dedicó 20 años de su carrera profesional a las finanzas, carrera que evolucionó al finalizar sus estudios de psicología y Máster en Dirección de RRHH como directora de RRHH, puesto que desarrolla en la actualidad.



Álex Pizarro Urbina

Director Estrategia & Desarrollo de Negocio

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales junto con el postgrado en Dirección Financiera por la Universidad Pompeu Fabra. Asimismo, posee un máster en Mediación y Asesoría Financiera por la Universidad de Barcelona. Comienza su andadura profesional como Controller de Gestión de Gedas Iberia, para posteriormente desarrollar su carrera profesional en la farmacéutica Sanofi -Aventis, donde durante cuatro años desempeñó la función de Controller Industrial de una de las plantas de producción del grupo. En 2009 se incorpora a Fraikin Alquiler de Vehículos S.A. como responsable de Finanzas y Reporting y en febrero de 2016 asume la Dirección Financiera de la empresa durante seis años, hasta 2022, pasando entonces a dirigir la Estrategia del Negocio.



Ana Sahis Palomé

Directora Financiera

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pompeu Fabra. Empezó su carrera profesional en auditoría del sector industrial y de automoción en PriceWaterhouseCoopers durante siete años.
Se incorporó a Fraikin en 2012 como responsable de Riesgo y Crédito y después de varios años fue nombrada responsable de Finanzas y Reporting, función que ejerció durante seis años hasta 2022, cuando toma la dirección financiera de la empresa.

IBERCAJA RENTING

Ibercaja Leasing y Financiación, S.A., E.F.C.

DIRECCIÓN
Paseo Constitución, 4,
1ª planta. 50008 Zaragoza

TELÉFONO *97 628 81 21*
SITIO WEB: www.ibercajarenting.com



Gonzalo Molina

Director general

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza y especializado en Banca y Bolsa, Gonzalo Molina comenzó su carrera profesional en el sector de la auditoría, en empresas como PwC. En el ejercicio 1992 recaló en Ibercaja Leasing y Financiación y, desde entonces, desempeña en la compañía funciones vinculadas al control de operaciones, tanto de leasing como de renting, así como a la supervisión en temas contables. Fue subdirector en 2017 y director desde mayo de 2024.



Aránzazu López

Subdirector

Licenciada en Economía por la Universidad de Zaragoza con postgrado en Modelos Avanzados de Riesgo de Crédito por la UNED. Inició su trayectoria profesional en la firma PWC, en la división de Auditoría Especializada en el Sector Financiero. Se incorporó a Ibercaja Leasing y Financiación, S.A, E.F.C en el año 2005 realizando tareas de análisis en el departamento de Concesión de Riesgo de Crédito. Desde 2018 desarrolló las funciones de responsable del Área de Riesgos y posteriormente, en 2023, asume la dirección del Área de Riesgo de Crédito e Inversión Irregular de Ibercaja Renting.



Adrián Garasa

Dirección de Operaciones

Diplomado en Estadística por la Universidad de Zaragoza y Executive MBA por ESIC. Inició su carrera profesional en consultoría informática en NTT DATA e INYCOM, prestando servicio desde 2004 a Ibercaja Banco en la gestión de proyectos informáticos. En 2018 se incorporó a Ibercaja Banco en la Dirección de Organización y Operaciones, participando activamente en el proceso de integración del negocio de Leasing en Ibercaja Banco, lo que le llevó a incorporarse a Ibercaja Renting SAU asumiendo desde enero de 2024 la irección de Operaciones.



César Estefanell

Dirección de Negocio

Ocupa la dirección comercial en Ibercaja Renting desde septiembre de 2021. Ha desarrollado su carrera profesional en Ibercaja Banco, ocupando diferentes puestos dentro de la estructura de la Dirección Territorial de Arco Mediterráneo. Asumiendo el proyecto de Renting en la Territorial, como responsable del negocio en 2019, para en el 2021 pasar a formar parte de la estructura de Ibercaja Renting como Director Comercial.

LEASYS

Stellantis

DIRECCIÓN
Eduardo Barreiros, 110
28041 Madrid

TELÉFONO 900 822 777
SITIO WEB: leasys.es



Alejandro Barrau

CEO Leasys España

Graduado en Business Administration & Marketing por la U.P. Comillas, Master Executive Coaching y PDD – IESE. Ha desarrollado su carrera profesional en el ámbito de la automoción y servicios financieros en empresas como Barclays Bank, ING y BMW Group en puestos directivos en las áreas de sales & marketing. Se incorporó a FCA Group en el año 2016 para internacionalizar Leasys desde Italia a nueve mercados europeos. En el año 2023 ocupaba la dirección comercial de Leasys y actualmente ejerce como consejero delegado (CEO) para Leasys España.



Diego García Escudero

Director comercial

Diego García Escudero ha iniciado su carrera profesional en el año 2000. Ha trabajado en diferentes entidades financieras, pero siempre ligado al departamento comercial y al mundo de la automoción. En 2008 comenzó su carrera profesional en el Grupo Stellantis, desempeñando funciones tales como delegado comercial y National Key Account Manager. Desde abril de 2023, tras la fusión de las dos compañías de renting del Grupo Stellantis, ha continuado desempeñando su tarea como NKAM en la nueva Leasys, hasta enero de 2025, cuando fue nombrado director comercial de Leasys España.



Iván Río Nachon

Director de Marketing

Experto en negociación, análisis y gestión de equipos. Titulado en Ingeniería Automotriz, con un Máster en Gestión de Alta Dirección y estudios en Dirección de Ventas y Marketing. Amplia experiencia en la industria automotriz, donde se ha destacado como gerente de marketing con especial foco en el B2B, producto y marketing operativo, principalmente.
Iván tiene una gran trayectoria en General Motors y Opel, habiendo liderado planes comerciales, pronósticos y gestión de operaciones de leasing. Recientemente se ha unido al equipo de Leasys España como director de Marketing.



David García Carrascal

Director de Operaciones, Atención al Cliente & Calidad

David cuenta con más de 30 años de experiencia liderando equipos en áreas de operaciones y atención al cliente, especialmente en el área de automoción y renting.
Ha desempeñado durante seis años el puesto de director de Operaciones y Compras en Alquiber Queality. En enero de 2025 se incorpora a Leasys como director de Operaciones, Atención al Cliente & Calidad.



Luis Dos Santos

Director financiero

Licenciado en Económicas por la Universidad de Nova de Lisboa, durante los últimos 15 años ha desarrollado su carrera profesional en la marca Opel, con una amplia experiencia internacional en el área de finanzas desarrollando responsabilidades europeas, desde Manufacturas, Planificación Financiera, Post-venta, Joint Venture Alliances y Renting.
Desde el 3 de abril de 2023 es el director financiero de Leasys en España.

MASQRENTING

MasQRenting

DIRECCIÓN
Gabriel García Márquez, 4
28232 Las Rozas, Madrid

TELÉFONO 916 315 268
SITIO WEB: www.masqrenting.es



María Martínez Carrillo

CEO +QRenting

Licenciada en Administración y Dirección Internacional de Empresas y máster en Dirección Económica Financiera, con 29 años de trayectoria profesional en importantes empresas del sector del renting. Extensa carrera en la dirección de divisiones de negocio coordinando, de forma exitosa, la operativa diaria, gestionando presupuestos, diseñando procesos de mejora y aplicando acciones de innovación. Experta reconocida en el liderazgo de equipos de alto rendimiento, enfocando su motivación e implicación hacia la consecución de los objetivos corporativos. Altamente capacitada en la realización de análisis, en la elaboración de planes de negocio y con gran adaptabilidad a nuevos entornos. Excelente desempeño demostrado en la puesta en marcha de innovadoras líneas de negocio generando importantes incrementos de venta y la máxima rentabilidad. Extenso bagaje en la gestión de grandes cuentas nacionales e internacionales, en la dirección de negociaciones comerciales y en la creación de redes de ventas adaptadas a la estrategia de la organización.



Luis de Vergara Martínez

Director de Operaciones

Responsable de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) con más de 25 años de experiencia profesional desarrollada en la empresa Capgemini España, S.L.U. Experto estratégico en la gestión integral de proyectos tecnológicos de alta complejidad, coordinando todas las fases del proyecto y aportando una visión global de la tecnología. Especialista en el ciclo de venta de Proyectos TIC y en el diseño e implantación de soluciones a la medida de las necesidades de los clientes. Tiene un extenso bagaje en la dirección de departamentos, en el diseño e implantación de metodologías y en la puesta en marcha de servicios, con capacidad para cumplir con los estándares de calidad establecidos. Ha demostrado un desempeño excelente en el liderazgo de equipos multidisciplinares de alto rendimiento orientados hacia la consecución de los objetivos establecidos.

MOVENTO FLOTAS

Movento Flotas

DIRECCIÓN
Colom, 390
08222 Terrassa

TELÉFONO 93 748 99 91

SITIO WEB: www.movento.es



Juan López Olivares

Director

Desde el año 2009, Juan López Olivares dirige el área de flotas del Grupo Movento, empresa especializada en renting, leasing de coches y motos para empresas y/o particulares. Entre las marcas que representa se encuentran Audi, Volkswagen, Skoda, Seat, Cupra, Renault, Dacia, Mercedes-Benz, Hyundai, Land Rover, Jaguar, Aiways, Honda, Piaggio, Aprilia, Vespa y Moto Guzzi. Secundado por un gran equipo de profesionales dispuesto a ofrecer el mejor servicio a sus clientes, López cuenta con una dilatada experiencia en el sector de la automoción tras haber asumido distintos puestos de responsabilidad en empresas del sector automovilístico y haber cursado un programa de Dirección de Ventas en ESADE Business School.

NORTHGATE

Northgate España

DIRECCIÓN
Avda. Isaac Newton, 3. Parque Empresarial La Carpetania. 28906 Getafe (Madrid)

TELÉFONO 900 923 900

SITIO WEB: www.northgate.es



Jorge Alarcón

Consejero delegado

Ingeniero Industrial por la Universidad Pontificia de Comillas ICAI y con un MBA por la Escuela de Negocios INSEAD. Antes de incorporarse a Northgate adquirió una amplia experiencia en gestión, operaciones y estrategia de empresas nacionales e internacionales durante más de 20 años, formando parte de compañías como McKinsey, Coemac y URSA, y más recientemente en GAM, líder en servicios integrales de gestión y alquiler de maquinaria, donde fue director general durante más de tres años hasta su incorporación a Northgate.



Eduardo González de la Rocha

Director comercial y de Marketing

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, PDG por el IESE y máster en Dirección Comercial y Marketing por el ESIC. Cuenta con una larga experiencia en dirección de ventas, adquirida en LeasePlan, Wolters Kluwer y AIG Life. Se incorporó a Northgate en 2004 como director comercial, liderando actualmente todas las divisiones comerciales Northgate España, así como el área de Marketing y Comunicación.



Ignacio Aliaga

Director de Flota

Diplomado en Estudios Económicos y Empresariales por la Universidad de Valencia. Con una larga trayectoria en la dirección de flotas dentro del sector, se unió a Northgate en 1997 como adjunto a la Dirección del Área y Responsable de Logística. En 2003 fue nombrado director de Flota, encargándose de la adquisición y gestión de la misma, además de responsabilizarse del Área de Gestoría Interna de la compañía y del canal de venta a profesionales, Northgate Trade.



Roberto Maestro

Director financiero

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, cuenta con estudios de gestión directiva en el IE. Se incorporó a Northgate en 2021, donde desempeña el cargo de director financiero. Tras comenzar en Accenture, su carrera profesional estuvo ligada a empresas multinacionales de carácter industrial como Uralita y URSA, desempeñando diversas responsabilidades financieras y de planificación estratégica. También dirigió la función de FP&A para el Sur de Europa en DS Smith.

CONTINÚA

VIENE DE NORTHGATE



Begoña López

Directora de Operaciones

Licenciada en Ciencias Económicas por la Universidad de Santiago de Compostela, se incorporó a Northgate en 2004. En un inicio desarrolló su labor profesional en la compañía como gerente de la delegación de La Coruña, responsable de la apertura y puesta en marcha de la delegación, la operativa de la misma y la gestión del equipo comercial. Posteriormente, en 2008 asumió la Gerencia Comercial Regional, siendo responsable de la consecución de los objetivos comerciales primero en las zonas Norte y Sur, y posteriormente de las Zonas Centro y Canarias. Pasó a liderar la Dirección de Operaciones de la compañía en 2022.



Pedro Carrascal

Director de Recursos Humanos

Licenciado en Psicología por la Universidad de Deusto y Técnico Superior en PRL. En 2001 comenzó su trayectoria en la gestión de RRHH, trabajando inicialmente en la multinacional holandesa Vedior Laborman, para posteriormente, tras la absorción de ésta, formar parte de Randstad. En 2014 se incorporó a Northgate, en la posición de gerente de la delegación de Bilbao, siendo responsable del equipo comercial y de la operativa del centro. En 2024 fue nombrado director de Recursos Humanos de la compañía.



José Fuentes

Director de Sistemas y Desarrollo de Proyectos

Ingeniero Técnico Mecánico por la Universidad Politécnica de Almadén (UCLM), Ingeniero Mecánico por la Universidad de León y máster en Sistemas Integrados de Gestión, desarrolló su trayectoria como ingeniero y consultor en organizaciones industriales. Tras más de 13 años de experiencia diseñando e implantando procesos de negocio, se unió a Northgate en 2016 como gerente de Desarrollo de Operaciones. Posteriormente, en 2020 pasó a liderar y definir la estrategia comercial y operativa de la Unidad de Negocio Northgate Talleres, asegurando su implantación dentro de la compañía. En 2024 asumió la Dirección de Sistemas y Desarrollo de Proyectos.

RENTING FINDERS

Renting Finders

DIRECCIÓN
C. Valle del Roncal, 12, Planta 3, oficina 2,
28230 Las Rozas de Madrid (Madrid)

TELÉFONO 911 98 75 45

SITIO WEB: www.rentingfinders.com



Arturo Álvarez Podhorecka

Director general

Ingeniero Químico por la Universidad Complutense de Madrid y con estudios en Administración y Dirección de Empresas por la UNED. Comenzó a trabajar en Técnicas Reunidas en 2012 y en 2014 creó su primera empresa, "Buy It Mobile Marketing", una startup dedicada a la comparación de precios de productos de moda. Tras vender la startup a Mitula Group, se incorporó a esta compañía.
A finales de 2018 constituyó Renting Finders, que empezó a operar en marzo de 2019, donde ocupa el cargo de CEO. Renting Finders es el marketplace de vehículos de renting líder en España y Portugal. En 2022 adquirieron a su principal competidor Swipcar, y ahora cuentan con más de 10.000 usuarios activos y ha cerrado el año con más de 4.000 nuevas contrataciones, significando más de 90M€.



Natalia Revilla

Responsable de Ventas

Experta en formación y gestión de equipos de venta desde 1997. A lo largo de su carrera ha liderado y desarrollado equipos en empresas de distintos sectores como telemarketing, hostelería, inmobiliaria y renting. Enfocada en la capacitación continua, la motivación y el fomento de un ambiente colaborativo. Con más de 15 años de experiencia en el sector del renting, se ha consolidado como una pieza clave en la dirección de empresas del sector. Su trayectoria le ha permitido liderar equipos multidisciplinares, optimizar procesos y fortalecer la relación con clientes y proveedores. Su experiencia en el sector del renting no solo le ha brindado un sólido conocimiento técnico, sino también una visión estratégica que le permite contribuir al éxito y la competitividad de la empresa.

RENTING PLUS

RentingPlus AutoGlobal Services

DIRECCIÓN
Avda. Concha Espina nº6, 2º izquierda
28036 Madrid

TELÉFONO 91 563 03 82

SITIO WEB: www.rentingplus.com



Enrique Lezcano

CEO

Abogado y con más de 25 años de experiencia en el sector de la automoción. Ha desarrollado funciones de alta dirección en diversas multinacionales y es el director general de RentingPlus AutoGlobalServices, compañía que ofrece un amplio abanico de servicios entre los que se encuentran renting cerrado, renting flexible, alquiler de vehículos a corto plazo así como programas de gestión de flotas, operando en el ámbito nacional gracias a que dispone de diez direcciones territoriales distribuidas en las principales comunidades autónomas. Ha desarrollado funciones de alta dirección en diversas multinacionales como GM, Kia Motors o Fiat Auto España.



Antonio Lozano

Director de Flotas

Técnico especialista electromecánico de automoción y vinculado al mundo del automóvil desde 1980, Antonio Lozano ha trabajado en todos los sectores, desde el taller hasta el mundo comercial. A lo largo de su carrera ha desarrollado diversas funciones como director de servicios en concesionario multimarca, de marcas *premium*. También ha trabajado como responsable de vehículos de ocasión en concesionario multimarca, así como en tasación, canalización y control de recompras.



Jaime Guitian

Director comercial

Graduado en Comercio y Marketing. Comenzó su carrera profesional en el sector de la automoción en compañías de renting gestionando el canal indirecto y trabajando también en departamentos de contratación y riesgos. Actualmente es el director comercial en RentingPlus AutoGlobalServices.

SANTANDER CONSUMER

Santander Consumer Renting

DIRECCIÓN
Ciudad Grupo Santander. Ed. Pinar, 1ª planta. 28660 Boadilla del Monte

TELÉFONO 91 205 34 88

SITIO WEB: www.santanderconsumer.es



Javier Torres Raboso

Director general

Nació en Madrid en 1972, ingeniero industrial-ICAI y máster en Economía por la Universidad de Alcalá, posee una amplia visión del negocio de automoción desde todas las perspectivas y áreas, habiendo trabajado en marcas como BMW Motorrad, Scania, Galloper y Mitsubitshi, complementada en el mundo financiero, en el Grupo Santander, donde ha desarrollado puestos directivos en Leasing y Renting Bansacar, así como en negocio internacional en Santander Consumer Finance. Ahora ocupa la Dirección General de Santander Consumer Renting, que compagina con la presidencia de Santander Consumer Services en Portugal.



José Luís Ochoa García

Director de Compras

Nació en Madrid en el año 1969. José Luis Ochoa es maestro industrial de Automoción y cuenta con una dilatada experiencia en el sector ya que desempeña las funciones de dirección del Departamento de Compras desde el ejercicio 1990. Actualmente, José Luis Ochoa García es el responsable del Departamento de Compras de Santander Consumer Renting.



Pedro Nieto

Director de Sguros y Postventa

Nació en Madrid en 1959 y estudió en la Universidad Autónoma de Madrid. Desde sus inicios profesionales está ligado al sector de seguros y en especial a los relacionados con el sector financiero y de renting. Tiene una dilatada experiencia en el producto de renting desde el año 1987.

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

Volkswagen Renting, S.A.

DIRECCIÓN
Avenida de Bruselas, 34
28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 91 427 99 12

SITIO WEB: www.vwfs.es



Artal Ferran

Responsable Fleet Sales

Ingeniero Superior en Organización Industrial, Artal Ferran cuenta con experiencia en el sector industrial de gran consumo, consultoría estratégica y de operaciones. En 2010 se incorpora a Volkswagen Financial Services, acumulando expertise y conocimiento en las áreas de Seguros y Marketing. En 2016 ocupa la posición de Gerente de Remarketing y desde principios de 2024 lidera el área de Fleet Sales, poniendo su experiencia y conocimiento del sector al servicio de las necesidades de los clientes flotistas.

CONTINÚA

OPERADORES ◆ VW. FINANCIAL SERVICES

VIENE DE VW FINAN.



Ana Valdés

Responsable Sales Passengers Cars

Licenciada en Ciencias Empresariales, cuenta con una gran experiencia en el mundo de la movilidad. Su expertise y conocimiento del sector le han llevado a ser la Gerente Sales Passengers Cars España de Volkswagen Financial Services desde hace más de 10 años. En esta posición, Ana Valdés ha liderado el área comercial del producto Renting B2B, así como la venta a empresa de todos los productos de la compañía.



Juan Luis García de Lomas

Responsable Remarketing

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, forma parte de Volkswagen Financial Services desde 1996. Comenzó en el departamento de Marketing y, más tarde, se incorporó al departamento de Ventas como Delegado Comercial hasta 2001. Entre 2001 y 2003 se responsabilizó de la Gerencia de Operaciones, para posteriormente regresar al Área de Ventas, primero como Gerente Comercial y más tarde como Director Regional y Director de Fleet Sales España. Con sus más de 28 años de experiencia, actualmente lidera el área de Remarketing.



Ignasi Lluveras

Responsable Aftersales

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y PMD por ESADE, se incorporó al Grupo Volkswagen en 2002. Desde entonces ha ocupado diferentes posiciones, primero en Volkswagen Group España Distribución, donde ha sido Responsable de Logística de Recambios, Gerente de Administración Externa en el área de Finanzas y Gerente de Recambios. Y, a partir de 2014, en Volkswagen Financial Services, siendo Gerente de Brand Management, después de Sales Region East y actualmente Responsable Aftersales, posición desde la que se responsabiliza de impulsar el desarrollo y la comercialización de los productos de posventa de la compañía.

CONSULTORES

CONSULTORES ◆ DE IA.R.F. A GESTECAUTO

A.R.F.

Asesores de Renting de Flotas, S.L.U.

DIRECCIÓN
Ronda Narciso Monturiol y Estarriol, 17 Edificio Azul
2º Piso. Parque tecnológico 46980 Paterna (Valencia)

TELÉFONO 674 89 20 30
SITIO WEB: www.arflevante.es



Arantxa Ruiz Lozano

Responsable de Gestión Comercial

Arantxa Ruiz está graduada en Relaciones Laborales y RRHH por la Universidad de Valencia, y ha realizado estudios técnicos superiores en administración y finanzas. Desde 2014 ha trabajado en el sector de la administración y desde 2018 ejerce como responsable comercial en ARF.

GESTECAUTO

Gestión y Consultoría Técnica de Automoción

DIRECCIÓN
Paseo de la Castellana, 184
28046 Madrid

TELÉFONO 91 268 86 82
SITIO WEB: www.gestecauto.com



Julio Lozano

Socio-director general

Licenciado en Ciencias Económicas y máster en Dirección de Empresas en CEF, Julio Lozano ha desarrollado su carrera profesional en diversos sectores, todos relacionados con el mundo financiero o empresarial. En este sentido, ha desempeñado el puesto de director financiero en una compañía de seguros durante más de siete años.
Como socio fundador ha llevado la responsabilidad de varias empresas de *outsourcing* vinculadas al sector asegurador en las especializaciones de peritaciones, auditoría, consultoría y *contact center* en estos últimos 20 años.
En su faceta docente, Julio Lozano ha sido profesor en universidades de primer orden como son Icade y Universidad Europea de Madrid.

GRANT THORNTON

Grant Thornton

DIRECCIÓN
Paseo de la Castellana, 81
28046 Madrid

TELÉFONO 91 576 39 99
SITIO WEB: www.grantthornton.es



Mar García Ramos

Socia de Industria, Automoción y Movilidad Sostenible

Con una experiencia profesional de más de 25 años, la mayor parte dedicados al sector de la automoción y un prestigioso bagaje académico, se incorpora a Grant Thornton en 2017. Cuenta con amplia experiencia en supply chain management, eficiencia operacional, digital factory – industria 4.0 y economía circular para el sector. Desde 2009 trabaja en la gestión de fondos y ayudas públicas para sectores industriales y automoción, y actualmente en los Fondos Next Generation UE, con un destacado conocimiento en los PERTE VEC del Ministerio de Industria. Junto a la Fundación Ibercaja, ha sido una de las creadoras del Observatorio de la Movilidad Sostenible de España, que este año ha celebrado su quinta edición. Asimismo, ha sido una de las principales asesoras en la creación y puesta en marcha del proyecto Mobility City de Zaragoza con Fundación Ibercaja.
Es miembro de la Asociación Española de Directivos (AED), consejera de Mujer e Ingeniería en la Real Academia de Ingeniería, contribuyó a lanzar el Grupo de Reflexión de CEO's de Automoción en España y es autora de Dirigente 4.0.

IBEROFLEETING

Iberofleeting, S.L.

DIRECCIÓN
Ronda Narciso Monturiol y Estarriol, 17, Edificio Azul
2º Piso. Parque tecnológico 46980 Paterna (Valencia)

TELÉFONO 915 22 10 95
SITIO WEB: www.iberofleeting.es



Germán Dattellis

Director de Operaciones

Germán Dattellis acumula más 25 años de experiencia en la industria del leasing y servicios desempeñando roles de liderazgo en áreas comerciales, de producto y servicios financieros. Ha sido Responsable de Cuentas S.I.N Implant System para España e Italia, Jefe de Desarrollo Nuevos Negocios, Oferta de Servicios para Motor Leasing en TCC (The Capita Corporation), Team Leader en TCC (The Capita Corporation- Banco Comafi), empresa líder en la comercialización de leasing financiero y operativo, jefe de Leasing y Préstamos Banca Empresas Banco Galicia y Buenos Aires S.A, además de tesorero de la Asociación de Leasing de Argentina (ALA) y profesor titular Cátedra ALA Financiamiento a la Pequeña y Mediana Empresa de la UNLAM, en Argentina.



Florencio Martínez Ranera

Director financiero

Está licenciado en Administración y Dirección de Empresas en Icade y tiene un Executive MBA por el Instituto de Empresa. Su experiencia profesional ha estado vinculada a diferentes cargos de responsabilidad dentro del área de finanzas y control en empresas como LeasePlan Services, General Foods, Saimaza y Aerpon Logísticas y Transporte.



Carlos Ruiz Lahmany

Director ejecutivo

Carlos Ruiz ha realizado estudios de Dirección Comercial y Marketing en ESIC y es diplomado en Marketing por ESMM. Desde 1984 hasta 1990 estuvo relacionado con el sector farmacéutico y ya en 1991 entra en el sector de la automoción, comenzando en Citroën y Leaseplan Servicios, alcanzando en esta última empresa el puesto de director comercial nacional.



Alexander Lima

Director comercial y de Operaciones Portugal

Licenciado en Administración de Empresas, está conectado con el sector del automóvil desde 1986, después de haber pasado por el área de distribución de piezas y accesorios, lubricantes y concesionarios de automóviles, especialmente en Ford y Audi. Entre 2012 y 2016 tomó la Dirección General del área de Crédito Especializado - Renting y Leasing de Banif Grupo Financiero.

MSI

MSI, Sistemas de Inteligencia de Mercado, S.A.

DIRECCIÓN
Avda. de Alberto Alcocer, 46. 6ª Planta.
28016 Madrid

TELÉFONO 91 991 34 94
SITIO WEB: www.msiberia.eu



Alfonso Segovia García

Director general

Alfonso Segovia García es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y máster en Derecho Tributario y Asesoría Fiscal Internacional. Después de ser *controller* en varias empresas, desde el año 2001 viene desarrollando su actividad profesional en el sector automovilístico, primero como director financiero de MSI y dirigiendo todo el apartado de Business Intelligence de la compañía y la programación especializada de la misma. En 2014 pasó a ser el director general de la compañía por la alta implicación en el desarrollo estratégico de la empresa, gestión de los proyectos y los planes de negocio futuros.

CONTINÚA

CONSULTORES

DE MSI A URBAN SCIENCE

VIENE DE MSI



José Manuel López Montoya

Director comercial

José Manuel López Montoya es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Villanueva de Madrid, máster en Dirección de Marketing y Comercial por ESIC y tiene el Executive MBA por el EOI (Escuela Oficial de Industria). Después de trabajar como *controller* en FCC, Fomento de Construcciones y Contratas, empezó en el sector de la automoción dentro de Marketing Systems Iberia como responsable de Estudios y Previsión durante más de cinco años. Después fue area manager dentro del grupo de Drive Planet, durante tres años y medio, gestionando el apartado comercial de la empresa, el análisis de posicionamiento y producto, el PLV y marketing en la red, así como ayudando al área de producción. Es director comercial de MSI desde el 2008 y adjunto a dirección. Colabora con medios y da conferencias especializadas al sector, así como imparte clases de en universidad y escuelas de negocios.

PwC
PricewaterhouseCoopers, S.L.

DIRECCIÓN
Paseo de la Castellana, 259 B
28046 Madrid

TELÉFONO 915 685 019
SITIO WEB: www.pwc.es



Manuel Díaz Delgado

Socio responsable de Automoción

Desde 2012 lidera el sector de automoción de PwC España. Ingeniero industrial ICAI y PDD por el IESE, cuenta con más de 25 años de experiencia, más de 20 en el ámbito de servicios profesionales (consultoría), con una dilatada trayectoria en la gestión de la cadena de suministro en la realización de proyectos de transformación y reducción de costes en las áreas de operaciones, de empresas del sector industrial y automoción.

URBAN SCIENCE
Urban Science España, S.L.

DIRECCIÓN
Paseo de la Castellana, 91. 2ª Planta
28046 Madrid

TELÉFONO 91 598 12 12
SITIO WEB: www.urbanscience.com



Natalia Gancedo

Office leader España

Licenciada en Matemáticas (UCM), máster en Investigación Operativa y Estadística Aplicada (University of Salford), Programa Superior de Dirección de Empresas del Automóvil (IE) y Consultora de Ventas (SBS). Con más de 20 años de experiencia en el sector, ha trabajado en múltiples proyectos y áreas en distintos países con un amplio abanico de marcas. Actualmente combina su responsabilidad en el desarrollo de negocio en Europa con el cargo de office leader de Urban Science en España.

DATOS

DE BF FORECAST A DAT IBÉRICA

DATOS

BF FORECASTS
Fähr & Fess forecasts GmbH

DIRECCIÓN
Jesús Aprendiz, 15. 5º D 28007 Madrid
Heinestrabe 37. 66333 Völklingen (ALEMANIA)

TELÉFONO 619 810 340
SITIO WEB: www.bfforecasts.com



Javier García

Country manager

Licenciado en Gestión Comercial y MK (ESIC), experto en comunicación del motor (Universidad Complutense & Luike Motorpress). Lleva más de 30 años ligado profesionalmente al sector del automóvil como proveedor de servicios para las marcas, compañías de renting, leasing, rent a car y aseguradoras. Sus primeros pasos fueron como relaciones públicas y en Atención al Cliente en Otaysa. En 1995 pasa a formar parte de JATO Dynamics como *Automotive researcher*, y tras 12 años en la multinacional británica arranca el negocio de Autorola en España, donde dirige el equipo de cuentas durante siete años. Desde 2013 representa y asesora a compañías del sector, entre ellas Bähr & Fess Forecasts, como *country manager* para España y Portugal.

DAT IBÉRICA
DAT Automóvil Ibérica, S.L.U.

DIRECCIÓN
Rambla Cataluña, 60
08007 Barcelona

TELÉFONO 93 505 14 50
SITIO WEB: www.datiberica.com



Luis Murias Dalmau

Director general en España

Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona y tiene también un máster en Dirección y Administración de Empresas por Esade. Su experiencia profesional está unida a diferentes cargos de responsabilidad dentro del área de Dirección Comercial y de Área. Gran parte de su trayectoria laboral está vinculada al sector automovilístico, como director comercial de la filial española de ingeniería alemana EDAG, subdirector general en el grupo Guillermo Rahn y responsable de Desarrollo de Ventas en Honda Automóviles de España. Luís Murias ejerce como director general de DAT Ibérica desde enero de 2011.



Màrius Burgstaller

Director Desarrollo de Negocio

Màrius Burgstaller cuenta con una amplia trayectoria en el sector de la automoción, donde ha ocupado diversos cargos en reconocidos fabricantes. Cursó estudios en Ciencias Empresariales en la Universidad de Barcelona (UB), completó el programa de Dirección y Estrategia Comercial en ESADE y obtuvo un Máster en Marketing Digital por The Power MBA.
Inició su carrera profesional en 1995 en el área de Posventa y Recambios del Grupo Renault. En el año 2000 se unió a Mazda Automóviles España en el área Comercial y en 2003 pasó a formar parte del equipo de Volkswagen Audi España como Area Manager. Posteriormente, desempeñó el cargo de gerente en un concesionario Citroën, adquiriendo una visión integral del sector.
Desde 2012 es responsable de Desarrollo de Negocio en DAT Ibérica, liderando estrategias para potenciar el crecimiento y la innovación en la empresa.

FLEETDATA

FleetData Web Solutions, Lda.

DIRECCIÓN
Alameda dos Océanos, 22B -
1990-217 Lisboa

TELÉFONO *+351 21 795 80 40*

SITIO WEB: www.fleetdata.com



José Moyano Álvarez de Toledo

Director general FleetData España

Cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector. Comenzó en el año 1993 en Dial Spania, compañía de renting que perteneció al Grupo Barclays y que fue pionera en España. Pasó, posteriormente, a Hertz Lease, como director de Marketing y de Desarrollo de Negocio. Vinculado siempre al área de Desarrollo de Negocio, emprendió el proyecto Optimiza Gestión Integral de Flotas, para en 2008 incorporarse a FleetData. Cuenta con formación de Ingeniería Técnica Agrícola, máster en Dirección Comercial y Marketing y MBA por el Instituto de Empresa.



Filipe Ascenso Aguilar

General manager

Tiene 41 años y es ingeniero industrial especializado en Ingeniería de Producción. Está vinculado al sector de automoción desde hace 15 años, trabajando para marcas como Iveco y Fiat. Está especializado en la mejora de los procesos del área de posventa. En el año 2004 se incorporó al equipo de FleetData, desempeñando diversas funciones entre las que destaca la de responsable de Producto (MSBook-mantenimiento), director de Operaciones y desde 2014 general manager.

JATO

JATO Dynamics España, S.L.

DIRECCIÓN
Duque de Medinaceli, 12
1º Dcha - 28014 Madrid

TELÉFONO *662 304 940*

SITIO WEB: www.jato.com



Rubén Valentín

International Account Manager

Rubén Valentín, Executive Program en Gestión de Empresas de Automoción en el IE Business School, acumula 20 años de experiencia en la industria de automoción, en la que ha cubierto roles en diversas áreas como Desarrollo de Negocio, Sales, Negociación, Planificación de Estrategia y Negocio, entre otras. Antes de JATO Dynamics ha trabajado como Research Manager en Polk-RoadtoData, Country Sales Manager en Sophus3, International KAM & Country Sales Manager Iberia en Experteye.

REDEX

Redex Servicios Estratégicos, S.L.

DIRECCIÓN
Calle Fernando VII, 5.
28037 Madrid

TELÉFONO *696 867 193*

SITIO WEB: www.redexservicios.com



Enrique Panadero Jiménez

Socio área comercial

Responsable del área comercial de Redex, Enrique Panadero desempeñó anteriormente los cargos de International Key Account Manager Car to Market & TCO Solutions de Autovista Group, Valuation Manager / director Relaciones con Aseguradoras en Eurotax España, Residual Value, Remarketing y Lease End Controller en BMW Financial Services España, responsable de Pricing en la Financiera Grupo Fiat y supervisor de Mantenimiento y Vehículo de Sustitución Finplus Renting (Grupo Fiat).



Ricardo Lozano

Socio área operaciones

Antes de sumarse al proyecto de Redex, Ricardo Lozano fue director de Alphabet Australia, gerente de Servicios y VO en Alphabet España, director de Flotas RAC en Avis España y miembro de la junta directiva de Feneval y Aneval, director de BMW Premium Selection VO y Remarketing, director de Operaciones de FinPlus Renting, gerente de Producto y Precio de Hertz Lease y jefe de Investigación de Mercado de Volvo España.

CONTINÚA

VIENE DE REDEX



Edwin Acosta Burga

Socio

A lo largo de su carrera profesional, Edwin Acosta ha desempeñado los cargos de director Regional Sur y Oeste de Europa en Autovista Group, director general de Eurotax España, director general de Finplus Renting, director comercial de Arval Service Lease y director comercial de GE Capital Fleet Services.



José Moyano Álvarez de Toledo

Socio

La extensa trayectoria profesional de José Moyano contempla puestos de responsabilidad en distintas empresas. Entre otras funciones, ha sido director general de Fleet Data Internacional, director de Desarrollo de Negocio de Optimiza Gestión Integral de Flotas, director de Desarrollo de Negocio, Marketing y Canales Indirectos de Hertz Lease y director de Marketing en Dial España, la empresa de renting y alquiler flexible de Barclays Bank Group.

CARSHARING

FREE2MOVE

car2go Iberia S.L.

DIRECCIÓN
Calle Doctor Castelo, 44. Bajo.
28009 Madrid

TELÉFONO *668 100 637*

SITIO WEB: www.share-now.com



Miguel Barquilla Martínez

CFO – Managing Director Free2move Iberia & Free2move Portugal

Nacido en Madrid en 1975, Miguel Barquilla es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid, máster en Auditoría de Cuentas y máster en Derecho Tributario. Comenzó su carrera como auditor y, posteriormente, fue director financiero en diversas compañías. En 2016 saltó al sector de la movilidad como director financiero de Emov para España y Portugal, marca de carsharing perteneciente a la joint-venture entre PSA (ahora Stellantis) y Eysa. En 2019, con la integración de Emov dentro de Free2move, consolidó su posición como CFO y Managing Director de España y Portugal. Desde diciembre de 2021 ocupa el cargo de vicepresidente de la Asociación de Vehículo Compartido de España (AVCE).



Alessia Baggio

Quality and Customer Satisfaction Manager Free2move Iberia

Nacieda en Italia en 1990. Licenciada en Economía y Gestión de Empresa por la Università Ca' Forcari de Venecia (Italia), máster en International Business and Economics por la Universidad Hohenheim (Stuttgart, Alemania) y máster en Web Analytics y Big Data por la Spain Business School (Madrid, España), comenzó en el mundo de la automoción y movilidad en car2go Iberia durante más de dos años, tras los cuales saltó a Emov como Client Specialist y UX & Product Manager. En 2019, con la integración de Emov dentro de Free2move, consolidó su posición dentro del departamento de Atención al Cliente como Head of Customer Care Operations. Desde febrero de 2022 desempeña el cargo de Quality and Customer Satisfaction Manager con el objetivo de garantizar la satisfacción cliente y la atención al cliente para todos los mercados y servicios de Free2move.



Javier Rodríguez Muñoz

HUB Operations Manager Madrid Free2move Iberia

Nacido en Madrid en 1987, es técnico superior en Automoción. Comenzó su carrera en 2010 en el mundo de la automoción de la mano de PSA Group, en el departamento de Postventa. Tras varios años rotando por diferentes posiciones, saltó al sector de la movilidad en el año 2016 como Manager Hub Operaciones de Emov. En 2021 consolidó su posición dentro de la compañía como Operations Manager Madrid Free2move Iberia, a cargo de la flota de más de 700 vehículos electrificados.



Alejandra García Daniel

Marketing & Communication Manager Free2move Iberia

Nacida en Madrid en 1991, Alejandra García es licenciada en Periodismo por la Universidad Villanueva de Madrid y máster en Marketing and Corporate Communication por el IE Business School. Inició su carrera en el mundo de la comunicación en empresas punteras del sector de la energía, medios y del entretenimiento. En 2017 se unió al proyecto de movilidad Emov como Marketing Specialist para ocupar, en 2019, el puesto de Marketing and Communication Manager. Tras la integración de Emov dentro de Free2move, consolidó su posición al frente del departamento. Actualmente ocupa el puesto de Marketing & Communication Manager para Free2move Iberia y Strategy Marketing Manager para Free2move HQ.



David Bartolomé Consuegra

Business Development & Public Affairs Manager Free2move y Share Now

Nacido en Segovia, en 1975. Experto en movilidad y sostenibilidad, lleva más de 16 años impulsando la movilidad sostenible, desde el tercer sector, como la Fundación Movilidad del Ayto. de Madrid, el sector público, como la Empresa Municipal de Transportes de Madrid (EMT), así como en el sector privado. En 2014 inició el proyecto de carsharing Car2go Iberia como Business Development Manager, para posteriormente ocupar el cargo de Managing Director de la compañía -ahora Share Now-. Tras la compra por parte de Free2move, David ocupa el puesto de Business Development & Public Affairs Manager para ambas marcas. Además, desde diciembre de 2020 ocupa el cargo de Presidente de la Asociación de Vehículo Compartido de España (AVCE).

WIBLE

DIRECCIÓN
Calle Manuel Tobar, 43, bajo izqda.
28034 Madrid

TELÉFONO 91 1 696 147
SITIO WEB: www.wible.es



Alberto Gómez Platero

Director general de WiBLE

Alberto Gómez Platero. Madrid 1988. Licenciado en Administración y Dirección de empresas por la Universidad Autónoma de Madrid, máster en Auditoría y Desarrollo Directivo en ICADE y diploma en Marketing Profesional en el CIM (Chartered Institute of Marketing). Comenzó su carrera como comercial en el Banco Guipuzcoano hasta que, en 2011, se incorpora como financiero en Deloitte, donde fue ascendiendo posiciones como auditor durante tres años y medio. Posteriormente, ejerció casi dos años como responsable de contabilidad y finanzas de Enertis Solar, hasta que saltó al sector del automóvil como financiero de Kia Motors. En 2018 pasa a dirigir el área financiera y de administración de WiBLE, dando soporte a la fundación de la compañía y donde ha continuado hasta su nombramiento como director general en septiembre de 2022.



Raúl Viúdez Corroto

Director de Tecnología y Marketing de WiBLE

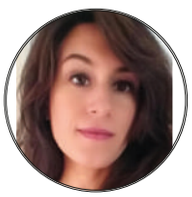
Raúl Viúdez Corroto, Tarragona 1985. Ingeniero informático por la Universidad Complutense de Madrid y la Universidad de Montpellier y máster en Internet Business de ISDI.
Comenzó su carrera en el mundo de la programación en 2011, incorporándose a Repsol para trabajar en diferentes departamentos del área de tecnologías de la información. Desde 2014 ha liderado la participación de tecnología en el proceso de transformación digital del área de Comunicación de Repsol, mejorando la gestión de los clientes y su comunicación con ellos, la actualización de los activos y la transformación digital de la Guía Repsol.
Desde el lanzamiento de la compañía, en 2018, desempeña el cargo de director de Tecnología y Marketing de WiBLE.



Raquel Hernán

Directora de Operaciones de WiBLE

Nacida en Madrid en 1984. Ingeniera industrial, especialidad en organización industrial, por la Universidad Politécnica de Madrid y formación complementaria en ESCP-Europe y el Centro de Estudios Financieros (CEF). Comenzó su carrera en el ámbito de la consultoría estratégica para posteriormente unirse a Repsol, donde estuvo más de cinco años optimizando los procesos de la compañía e implantando mejores prácticas a lo largo de su cadena de valor. En 2016 se incorpora a la división de trading del grupo, impulsando la transformación de sus operaciones. En 2021 es nombrada directora de Operaciones de WiBLE.



Eva Pozuelo

Directora de Finanzas y Administración de WiBLE

Nacida en Madrid en 1987. Doble Grado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid. Diplomada en Turismo por la Universidad Carlos III de Madrid. Comenzó su carrera profesional en 2007 en gestorías y consultorías, donde se ha desarrollado durante 10 años a través del crecimiento en departamentos financieros, trabajando en empresas de ámbito nacional e internacional. En los últimos cuatro años se ha ocupado de la gestión del departamento de finanzas y contabilidad en compañías con mercados como la educación o la industria aeroespacial. En 2023 fue nombrada directora de Finanzas y Administración en WiBLE.

ZITY BY MOBILIZE

Car Sharing Mobility Services S.L.

DIRECCIÓN
Calle Francisco Sancha, 44
29034 Madrid

TELÉFONO 91 150 11 18
SITIO WEB: zity.eco



Javier Mateos

CEO

Javier Mateos es Ingeniero Industrial por la Universidad de Extremadura y Máster en Gestión Directiva por el Instituto de Empresa.
Su carrera profesional se ha desarrollado en Ferrovial Servicios desde que se incorporase a la compañía en el año 2007, siempre ocupando cargos de responsabilidad. Cuenta con más de diez años de experiencia en el sector de los servicios a ciudades, la movilidad y las infraestructuras. Desde septiembre de 2017 desempeña el puesto de CEO de ZITY.

CONTINÚA

CARSHARING

ZITY

VIENE DE ZITY



Rosa Campos

General manager España

Licenciada en Ciencias Ambientales por la Universidad de Alcalá, MBA Executive y Máster en Experiencia de Cliente por La Salle IGS. Tras 10 años de actividad en Ferrovial Servicios, donde participa en la definición y auditoría de procesos de varias líneas de negocio y en la gestión de contratos a nivel nacional, en 2017 forma parte del equipo de lanzamiento de Zity en Madrid, siendo responsable de la atención y experiencia de cliente en esta ciudad. Actualmente ocupa el puesto de general manager de Zity By Mobilize en España.



Pilar García

Chief Marketing Officer & PR Manager

Pilar García ha desarrollado su carrera como Creative Copywritter en agencias de publicidad para anunciantes de gran consumo como Disney, The Coca-Cola Company, Kellogg´s, Opel o Mini. En 2012 ficha por Samsung Electronics, donde ocupó el cargo de Head of Social Media durante cinco años, hasta que en septiembre de 2017 se incorporó a Renault España Comercial para hacerse cargo del departamento de Marketing y Comunicación de ZITY.



Cristóbal González

Chief fleet management officer

Cristobal González es ingeniero industrial por la Universidad Politécnica de Valencia y máster en Energía Sostenible por la Escuela Técnica Real de Estocolmo. Después de trabajar en empresas de ingeniería ocupando diferentes puestos, en 2006 entra a trabajar en Renault Retail Group, filial de ventas del grupo Renault, como coordinador de postventa de Levante para más tarde pasar al área de ventas de Renault España Comercial como delegado comercial de Madrid y la zona sureste de España. En el año 2017 es nombrado Asset fleet manager para el proyecto de carsharing ZITY.



Marino Caballero

CDO & Service Owner

Marino Caballero es ingeniero industrial por la Universitat Politècnica de Catalunya y dispone de varias titulaciones en Gestión Directiva, de Operaciones y de Proyectos por el IE y la EAE, entre otras entidades educativas. Ha desarrollado gran parte de su trayectoria profesional en Ferrovial Servicios, compañía a la que se unió en 2011 como Gestor Técnico de Operaciones y en la que ha desempeñado diferentes puestos de responsabilidad, hasta que en septiembre de 2017 se incorporaba al equipo de ZITY.

SERVICIOS

SERVICIOS

AER

AER

Asociación Española de Renting de Vehículos

DIRECCIÓN
María de Molina, 54, 5ª Planta.
28006 Madrid

CONTACTO *ae-renting@ae-renting.es*
SITIO WEB: www.ae-renting.es



José-Martín Castro

Presidente

Es presidente de la AER desde julio de 2020. Antes de su nombramiento colaboró con diferentes entidades financieras como Senior Advisor, especializado en financiación bancaria, movilidad y gobierno corporativo. Hasta ese año fue consejero-director general de las sociedades que daban soporte al negocio de Leasing y Renting en la red de Banco Santander, donde previamente desarrolló distintas funciones: Subdirección General Operativa e IT, Control Financiero y de Gestión... Empezó su trayectoria como economista en el Servicio de Estudios del Instituto de Crédito Oficial, participando en la redacción de su plan estratégico. En 2014 representó a España en Leaseurope como miembro del Consejo.



Fátima Escudero Lemus

Directora de Comunicación Interna y Oficina Económica

Ingresó en la AER en 2016 y desde 2021 es directora de Comunicación Interna y Oficina Económica. Es responsable de la tutela de las entidades asociadas, así como de los acuerdos suscritos para fomentar el impulso del ecosistema de colaboradores existentes dentro del sector del renting. Licenciada en Periodismo por la Universidad San Pablo (CEU), comenzó a ejercer su profesión en 1996, y hasta su incorporación a la Asociación se ha dedicado fundamentalmente al asesoramiento en materia de comunicación corporativa para empresas y asociaciones, ejerciendo su labor desde diversas agencias de comunicación. Su vinculación con el renting de vehículos comenzó en 2005.



Inma García Ayuso

Directora de Comunicación Externa y Oficina Técnica

Es directora de Comunicación Externa y Oficina Técnica. Su prioridad es establecer la política de comunicación pública y multicanal del renting como solución para la movilidad sostenible; también tutela las relaciones institucionales de la AER. Licenciada en Periodismo por la Universidad Complutense de Madrid, comenzó su vinculación con el mundo editorial en Hachette Filipachi y prácticamente ha desempeñado toda su vida profesional en el mundo editorial del automóvil. Antes de su ingreso en la AER, en 2016, era redactora jefe de La Tribuna de Automoción y editora de diferentes cabeceras del grupo Automoción Press.

ANEVAL

Aneval

DIRECCIÓN
Pº de la Castellana, 151,
Planta 10-A. 28046 Madrid

TELÉFONO *91 447 28 73*

SITIO WEB: www.aneval.es



Corinna Moessner

Presidenta

Corinna Moessner es la nueva presidenta de ANEVAL, cargo que asume con el objetivo de impulsar la digitalización, sostenibilidad y reforzar el papel del sector ante los retos regulatorios. Licenciada en Ciencias Políticas y Economía por la Universidad de Múnich, Moessner tiene una destacada trayectoria en la movilidad, habiendo ocupado roles clave en SIXT. Actualmente es vicepresidenta de SIXT España, donde comparte la dirección con Jaime Bigeriego bajo un liderazgo mancomunado. En ANEVAL trabajará para promover la innovación y la colaboración en el sector del alquiler de vehículos.

ASTARA CONNECT

astara

DIRECCIÓN
Avenida de Bruselas, 32. 28108
Alcobendas, Madrid.

TELÉFONO *915 32 06 09*

SITIO WEB: www.astaraconnect.com



José García Pacheco

Chief Innovation Officer

Experto en la aceleración de negocios y en procesos de innovación y transformación de servicios de movilidad. Licenciado en Economía por la Universidad Loyola y máster en Dirección de negocios y Marketing por ESIC. Cuenta con una extensa trayectoria ocupando puestos de responsabilidad en el ámbito del marketing y el desarrollo de negocio, así como en consultoría estratégica independiente.
Su relación con el grupo astara nace en 2017, fundando y liderando numerosas iniciativas asociadas a innovación en el entorno de la movilidad. En la actualidad compagina su puesto de Chief Innovation Officer con el liderazgo de aAstara Innovation & Venture Lab, combinando esta experiencia con la enseñanza en centros de referencia como TheValley Digital Business School, ICEMD y la Universidad Politécnica.



Eduardo Losada Arévalo

Global Business Development Director

Eduardo Losada Arévalo mantiene un firme compromiso con el impulso de servicios de movilidad conectada. Especialista en tecnología, su trayectoria profesional nace en el ámbito de IT, compaginada con numerosos proyectos de emprendimiento. En 2018 comienza su carrera en el sector de la movilidad, dentro de la gestión de flotas de Uber. Continúa su trayectoria en roles de responsabilidad enfocados al desarrollo e implantación de diferentes proyectos asociados a la conectividad y la financiación de vehículos. Desde su incorporación a astara Connect en 2021, lidera el área de Desarrollo de Negocio basándose en la visión para desarrollar nuevas oportunidades y en la creación de valor.



Elena González Teijón

Marketing Manager

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de León y posteriormente máster en Dirección de Marketing y Ventas por ESIC. Elena empezó su carrera en el sector del retail, dirigiendo proyectos asociados a marketing táctico a nivel internacional.
Se incorpora al grupo astara en 2019 como parte de los equipos de marketing de Subaru y SsangYong, con el objetivo de implementar iniciativas asociadas principalmente a CRM, event management y lead generation. En el año 2021 se une a astara Connect para desarrollar el área de Comunicación y Marketing, liderando actividades dirigidas a audiencias tanto externas como internas.

ATLANTIS

Atlantis IT S.L.

DIRECCIÓN
C/ Casp, 118, 2º, 1º
08013 Barcelona

TELÉFONO *93 496 08 69*

SITIO WEB: www.atlantisioe.com



Ricard Soler i Kopp

CEO

Ingeniero superior en Electrónica (1998) e ingeniero técnico en Telecomunicaciones (1994) por La Salle Bonanova (Universitat Ramón Llull de Barcelona). Ha desarrollado la mayoría de su carrera profe¬sional en el sector de la IoT (Internet of Things) con geolocalización para la movilidad, desde 1999 en diversas compañías como responsable técnico, innovación y desarrollo de negocio. En 2014 fundó Atlantis IT para seguir innovando en este sector, empresa de la que actualmente es el CEO.

CONTINÚA

VIENE DE ATLANTIS



Lluís Freixas

CTO

Ingeniero superior en Telecomunicaciones (2002) por la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC), Barcelona. Su experiencia en soluciones basadas en la geolocalización comienza en el año 2005 como analista programador, desarrollador de software en la ingeniería IPack4. A destacar la creación de la plataforma integral para el seguimiento y la gestión de la flota que incluye servicios de comunicaciones, base de datos de registros, servicios web para exponer funcionalidad y software de escritorio para la monitorización y gestión. Su conocimiento de protocolos, ajustes concretos y mejores configuraciones, etc, del hardware utilizado para la localización (equipos GPS / GPRS) es de gran valor. En 2014 entró a formar parte del equipo de desarrollo de la compañía Atlantis IT. Continúa desarrollando software para soluciones web, de escritorio y para dispositivos móviles, tanto Frontend como Backend, y coordina el equipo de Desarrollo.

AUTOROLA

Autorola Spain, S.L.

DIRECCIÓN
Ppe. Vergara, 81, 1º
28006 Madrid

TELÉFONO 91 781 15 29
SITIO WEB: www.autorola.es



Robert Lohaus

Director general

Desde 2007 ocupa el puesto de director general de Autorola en España, cuando la multinacional danesa lo escoge para liderar la sucursal de nuestro país. Su experiencia en el sector de automoción incluye grandes proyectos internacionales en Estados Unidos y Europa. Ha trabajado en compañías como Sixt, R.L. Polk o AutoContact. Con más de 22 años de trayectoria profesional ligados al sector del automóvil, Robert Lohaus puede considerarse un experto en el negocio del remarketing internacional de vehículos. Natural de Rheine (Alemania), es licenciado en Business Economics.



Elena Sánchez

Directora financiera y de RR.HH.

Licenciada en Economía por la Universidad de Alcalá de Henares. Tras concluir sus estudios de posgrado en Francia comenzó su carrera profesional en el sector de las subastas de automóviles. También posee un máster en Asesoría de Empresas Laboral, Fiscal y Contable en EUDE (Escuela Europea de Dirección de Empresas). Elena Sánchez cuenta con una trayectoria profesional de más de 12 años en dirección financiera y gestión de empresas en el sector de remarketing.



Estelle Jamin

Head of Marketplace

Francesa de nacimiento, creció en Galicia y actualmente reside en Madrid. Estelle se licenció en Traducción e Interpretación y posteriormente realizó un máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial en ESIC que la acercaría un poco más al lugar que ocupa actualmente. Desde el inicio de su carrera profesional ha estado ligada al sector automoción, desarrollando en Autorola una gran labor en el análisis y prospección de oportunidades de negocio con el desarrollo de soluciones y sistemas de gestión para el remarketing.



Hugo Martínez

Contacto de Prensa

Graduado en Marketing en inglés por la Universidad Rey Juan Carlos, Hugo Martínez es el encargado de gestionar y coordinar todas las comunicaciones de prensa, siendo la persona de contacto para los medios. A su vez, lidera las estrategias de marketing, desarrollando e implementando iniciativas que impulsen la visibilidad y el crecimiento de la empresa.

AUTO1.COM

AUTO1 Group

DIRECCIÓN
C/ Rosario Pino 14-16,
Edif. Torre Rioja, 1ª planta. 28020 Madrid

TELÉFONO 91 822 79 43
SITIO WEB: www.auto1.com/es/



Asier García

Managing Director Iberia

Licenciado en Derecho y máster en Derecho de las TIC por ICADE-Universidad Pontificia de Comillas y MBA por el IE Business School. Tras desarrollar gran parte de su carrera en Manheim, se incorporó a AUTO1 Group para lanzar la compañía en España en 2014 y desde entonces ha dirigido con éxito su expansión. Es el máximo responsable de todas las unidades de negocio de la compañía: tanto la marca de compra-venta de coches a profesionales Auto1.com, como las marcas de clientes particulares que incluyen Compramostucoche.es/Compramoseucarro.pt para la compra de coches y Autohero.com para la venta.



Jorge Bibián

Director of Sales & Remarketing

Licenciado en Derecho por la Universidad de Alcalá de Henares, doble máster en Derecho y Fiscalidad Internacional y MBA por el IE Business School. Con más de 10 años de experiencia nacional e internacional, Jorge ha trabajado como consultor en PwC y ha ocupado puestos de responsabilidad, gestionando equipos de ventas, en compañías como Tourico (Grupo Hotelbeds) y Amadeus. Desde abril de 2022 lidera el crecimiento del negocio B2B en España con la marca de compraventa de coches a profesionales Auto1.com.



Francisco Miguel Miguel

Director Purchasing Spain

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid, Francisco Miguel Miguel Jurado cuenta con una amplia experiencia en el sector de la automoción, habiendo estado ligado al grupo Stellantis desde 1998, donde ha ocupado distintos cargos directivos. Se unió a AUTO1 Group en 2024 como director en España de compramostucoche.es, la marca especializada en la compra de vehículos usados a particulares. Francisco Miguel es el responsable de gestionar el desarrollo y la expansión de la red de cerca de 80 sucursales de la marca, así como de su equipo comercial y el área de gestión de clientes.



Pablo López Bouza

Director of Logistics and Production

Ingeniero Aeronáutico por la Universidad Politécnica de Madrid y con un MBA en INSEAD, ha desempeñado diferentes roles relacionados con la eficiencia operativa en el aeropuerto de Londres Heathrow y como consultor estratégico en Bain & Company, enfocado en la producción industrial. Desde abril de 2022 lidera en AUTO1 Group los departamentos encargados de la Logística, Home Delivery (entrega de coches a domicilio de Autohero.com) y Producción (reacondicionamiento de vehículos de Autohero.com).



Javier Marzana

Director of Retail

Después de siete años en la compañía y de haber pasado por la dirección de varios departamentos dentro de AUTO1 Group, Javier es actualmente el director de Autohero.com, la plataforma de venta de coches a particulares y la marca más reciente del grupo. Licenciado en Administración de Empresas, con un EMBA por Esade y con experiencia en varios proyectos de emprendimiento en el ámbito tecnológico, cuenta con el mejor aval para liderar este proyecto en crecimiento exponencial que está revolucionando la forma de comprar coches.

BCA ESPAÑA

BCA España Autosubastas de vehículos, S.L.

DIRECCIÓN
Avda. Conde de Romanones, 10. Pol Ind Miralcampo. 19200 Azuqueca de H., Guadalajara.

TELÉFONO 949 263 000
SITIO WEB: www.bca.com



Alberto Liz

CEO

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y Master in Business Administration por el Instituto de Empresa, lleva toda su andadura profesional ligado al sector del automóvil. En el año 2000 se incorporó como Director General en BCA España para liderar su desarrollo en nuestro país y en 2007 fue nombrado Consejero Delegado de la compañía. Antes ocupó distintos puestos de responsabilidad en Automóviles Citroën y Volvo Car España.



Rafael Izquierdo

Director de Ventas

Rafael Izquierdo es, ante todo, un apasionado buscador de soluciones de desarrollo de negocio y mejora de rentabilidad para sus clientes. Su actividad durante los últimos 16 años se ha centrado en las áreas comercial y de gestión de equipos humanos en empresas multinacionales de los sectores inmobiliario y de automoción, desempeñando desde 2008 la responsabilidad de la Dirección de Ventas de BCA España.
Anteriormente, y desde 1990, trabajó en Volvo Cars España durante 13 años, asumiendo diferentes responsabilidades en las áreas de Marketing (gerente de logística, y gerente de producto y precio) y Financiera, primeramente como controller y posteriormente como Director Financiero en Volvo Auto Polska y también en Volvo Cars España. Se licenció en Ciencias Económicas y Empresariales en CUNEF, en la especialidad de auditoría interna.

CONTINÚA

VIENE DE BCA



Antonio Aboy

Director de Marketing

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y con un posgrado de Dirección Financiera por la Escuela de Economistas de Madrid. Comenzó su carrera en la Automoción en Volvo Car España desempeñando varias posiciones durante 8 años. En 2008 se unió al equipo de BCA desarrollando el canal de exportación de vehículos para empresas de Renting y creando el sistema de Pricing interno para BCA MarketPrice en el año 2010. Desde el año 2011 ocupa el puesto de director de Marketing. Antonio es también desarrollador de herramientas de Business Intelligence.



Damián Ruiz

Director de Operaciones

Licenciado en Ciencias Biológicas por la Universidad Autónoma de Madrid y máster en Software de Gestión en Alcatel España. En el año 2002 se incorporó como director de Operaciones en BCA España, desarrollando distintas funciones dentro de la misma (Servicios de Remarketing, Ventas Electrónicas). Antes ocupó distintos puestos de responsabilidad en Formación y Consultoría (Grupo Alcatel) y Valmática Servicios Informáticos.



Nelson Cegla

Director Financiero

Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Kansas State y con un máster en Negocios por la IE Business School, se incorporó en BCA en el año 2020 como director Financiero y RRHH. Previamente desempeñó cargos financieros en distintas empresas multinacionales en el sector de consumo de alta rotación (Anheuser-Busch Inbev).

BIPI
Bipi Mobility SL.

DIRECCIÓN
Calle Orense, 81, 5º
28020 Madrid

TELÉFONO *911 983 111*
SITIO WEB: www.bipicar.com



Hans Christ

CEO y cofundador

Hans Christ es un emprendedor en serie con más de seis años de experiencia creando startups en todo el mundo. Ha trabajado en Silicon Valley junto a varios proyectos e inversores en empresas tecnológicas como Zirx o Stratim, entre otras. Hans estudió su carrera en Economía y Negocios Internacionales en SMU, Dallas, Texas, y tiene un MBA en ADE y Marketing.
Ha sido fundador de la cadena de gimnasios de crossfit más importante de Colombia, así como el fundador de una de las startups más importantes de aparcamiento en España llamada Llollo. También ha formado parte de Wells Fargo Bank, uno de los bancos más importantes de Estados Unidos, liderando el departamento de riesgos y productos digitales. Actualmente es el máximo responsable en Bipi junto a su socio, Alejandro Vigaray.



Alejandro Vigaray

Chief Operating Officer y cofundador

Alejandro es un emprendedor, innovador y amante del deporte. Proviene de una familia de empresarios en la que ha podido aprender la realidad de la empresa y cómo los proyectos pueden pasar a convertirse de algo pequeño en algo grande.
Desde joven ha estado ligado al desarrollo de negocios tanto nacionales como internacionales como director comercial y marketing. En 2010 ejerció como consultor de varias empresas de servicios pudiendo aportar lo aprendido. Pero su pasión por los retos le llevó en 2015 a iniciar proyectos propios: primero fue cofundador de Llollo y en 2017 se convirtió en cofundador y COO de Bipi.



Saúl Alonso

Director de Marketing

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por la Universidad ESIC de Madrid. Ha desempeñado su carrera profesional en el sector aeronáutico trabajando durante seis años como especialista de marketing digital en LATAM Airlines y tres años como responsable de Marketing Digital en la aerolínea Iberia.

Saúl Alonso se incorporó como CMO en octubre de 2017 al proyecto de Bipi, liderando el desarrollo y crecimiento del departamento de marketing dentro de la compañía.



Alejandro Teruel

Chief People Officer

Es el responsable de liderar la creación y adaptación de la estrategia de Recursos Humanos ante la previsión de crecimiento y la apertura de nuevos mercados próximamente. El nuevo directivo es diplomado en Gestión y Administración Pública, licenciado en Ciencias del Trabajo y ha realizado un máster en dirección de Recursos Humanos. Su llegada supone un paso más para que Bipi apueste por la captación y retención de talento en todos los departamentos de la empresa.

BOSCH Robert Bosch España, S.L.U.

DIRECCIÓN Av. de la Institución Libre de Enseñanza, 19, 28037 Madrid

TELÉFONO 902 080 777

SITIO WEB: www.grupo-bosch.es



Luis Eduardo González Abendaño

Channel Workshop Marketing Manager para España y Portugal

Licenciado en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales, especializado en Mecánica de Máquinas. Se incorporó al Grupo Bosch en el año 2004. Entre 2006 y 2009 trabajó en Detroit (Estados Unidos) como Project Manager para varios fabricantes de equipamiento original y de 2011 a 2018 desarrolló la función de director de Ventas en Karlsruhe (Alemania), siempre ligado al mundo de la automoción. En 2018 asumió la posición de director general de COUP en España, startup del grupo Bosch para la movilidad compartida, y en septiembre de 2020 se unió a la división Automotive Aftermarket como Marketing Manager para Channel Workshop para España y Portugal.



Juan Carlos Porras Quevedo

National Sales Manager Fleets, Intermediaries and Bosch Workshop Networks, Bosch Spain

Técnico Superior de Automoción en la Escuela de Ingeniería Técnica Virgen de la Paloma de Madrid y tres años de Ingeniería Técnica Topografía en la Universidad Politécnica de Madrid. En 1997 comenzó en el sector de la posventa del automóvil dentro de distintos fabricantes de automóviles como coordinador de talleres multimarca y coordinador de postventa de automoción. En el año 2003 se incorporó al Grupo Bosch como Asesor de Negocio de la Red Bosch Car Service y posteriormente además para la Red Bosch Diesel Center. En 2017 se une al departamento de Marketing de Automóvil como Channel Marketing para Flotas y Retail y en enero del 2021 asume las funciones de Key Account Manager para Flotas, Renting, Intermediarios y Redes de talleres Bosch.



Ernesto Vena

Channel Marketer Retail & Flotas para España y Portugal

Graduado en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, con una especialización en Gestion Comercial y Marketing. Se incorporó al Grupo Bosch en 2007 como Brand Manager de Accesorios en la división de Herramientas Eléctricas. En 2011 pasó al departamento de ventas de primer equipo como KAM de Frenos y Alternadores. En 2013 pasó a formar parte del equipo de marketing de venta de recambio original en la sede de Karlsruhe (Alemania). En 2016 retomó su trabajo como KAM para clientes Tier1 en la división ED, así como el desarrollo de negocio de vehículos eléctricos de dos y tres ruedas. En julio de 2021 se incorporó al equipo de postventa como Channel Marketer Retail & Flotas para España y Portugal.



Raquel Marinho

Channel Bosch Car Service Business Developer para España y Portugal

BOSCH CAR SERVICE

Licenciada en Dirección de Marketing por la Universidad Católica Portuguesa, con una especialización en Marketing de Servicios y licenciada en Comunicación Empresarial por ESEL. Comenzó su carrera profesional en Robert Bosch Gmbh en la sede central de Karlsruhe (Alemania), regresando posteriormente a Lisboa para lanzar y desarrollar el concepto de Bosch Car Service en Portugal. En mayo de 2021 asumió su papel actual como Channel Bosch Car Service Business Developer para España y Portugal.



Mónica Alves

Operations Bosch Car Service Iberia / Front End Channel Marketing para España y Portugal.

Licenciada en Administración de empresas por la Universidad Técnica de Lisboa, Portugal, con una especialización en Marketing por el Instituto Superior de Economía y Gestión (ISEG). Se incorporó al Grupo Bosch en 1999 dentro del departamento de postventa del automóvil. Comenzó como Stock Manager hasta final de 2001 cuando pasó a desempeñar funciones de Product Manager de bujías, escobillas, filtros y Trade Marketing hasta 2006. Ese año se incorporó al área de conceptos de taller como responsable de la implementación del programa de acreditación técnica Bosch Injection Systems / Bosch Braking Systems. En 2012 se hizo cargo del desarrollo de la red AutoCrew en Portugal y a partir de 2016 también para España y en 2021 se unió al equipo de la red Bosch Car Service como Operations Bosch Car Service Iberia / Front End Channel Marketing Spain and Portugal.

BOSCH SERVICE SOLUTIONS

Bosch Service Solutions S.A.U.

DIRECCIÓN
Calle Barxa Covelo, 4, portal 1
36214 Vigo (Pontevedra)

TELÉFONO 986 900 800
SITIO WEB: boschservicesolutions.es



Rubén Gómez Núñez

Director de Ventas en Bosch Service Solutions España

Licenciado en Administración de Empresas por IESIDE. En sus más de 20 años de trayectoria ha desempeñado diferentes roles como gestor o consultor para empresas y servicios de diversos sectores, especialmente en telecomunicaciones y automoción. En 2018 se incorpora a la división del Grupo Bosch en el departamento global de Customer Experience (CX), cuya labor principal es la de acompañar en el uso de nuevas tecnologías y transformación digital a las principales cuentas del grupo. Desde enero de 2022 asume el cargo de director de Ventas para el mercado español.



Alberto Fernández Vázquez-Noguerol

Marketing & Communication Manager en Bosch Service Solutions España

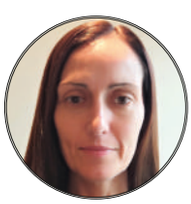
Graduado en Marketing y Comercio por la Universidad de Oviedo y EMBA en IESIDE. Con experiencia previa en agencias de comunicación y publicidad en automoción y vela, se incorpora a Bosch en 2012 en el área de Desarrollo de Negocio Internacional para América en Bosch Service Solutions, principalmente en proyectos de gestión de flotas en Brasil. En 2014 se une al departamento de Ventas con la función de Presales con principal foco en el sector mobility y transporte. Y desde 2016 asume la responsabilidad del departamento de Marketing y Comunicación de la división en España.



Ana de Porres Martínez

International Sales Consultant for Customer Experience Services en Bosch Service Solutions

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas y máster en Management Internacional, ambos en la Universidad Carlos III de Madrid. Inició su carrera laboral en el área de Auditoría Contable de PricewaterhouseCoopers en Madrid. En 2015 se incorporó a la división de servicios del Grupo Bosch, Bosch Service Solutions. Desde entonces trabaja en su sede central en Frankfurt, en la que ha desempeñado diferentes roles en las áreas de venta y gestión de proyectos, con especial foco en clientes de automoción y renting. En 2017 asumió la posición de International Sales Consultant, donde se enfoca en adquirir nuevos clientes a nivel global en el área de automoción en colaboración con los equipos de venta locales.



Carolina Vázquez

Service Design Consultant

Ingeniera Industrial con especialización en Organización Industrial por la Universidad de Vigo. Master Business Administration por EUDE Business School. Certificada en Lean Manufacturing por el Instituto Lean Management en 2017. Más de 10 años de experiencia en el sector automoción como responsable de logística y compras de empresas auxiliares. Experta en rediseño de procesos y mejora continua en el ámbito productivo, en continuo contacto con el cliente de automoción. A finales de 2021 se incorpora a la división de servicios del Grupo Bosch, Bosch Service Solutions, como International Service Design Consultant, principalmente para clientes de automoción.



Pilar Fernández-Baillo Prado

Sales Consultant Mobility en Bosch Service Solutions España

Dilatada experiencia en el sector servicios en varios ámbitos. Con anterioridad, desempeñó funciones como Gerente de Proyectos a nivel nacional, gestionando distintos centros de experiencia de cliente (CX). Desde hace siete años amplía su experiencia como KAM en Bosch Service Solutions España, con la especialización en servicios del sector de automoción liderando la estrategia y desarrollo de proyectos, aportando el valor añadido que ofrece en el desarrollo y diseño de IA para mejorar la experiencia del CX.

BRIDGESTONE

Bridgestone Europe NV/SA. Sucur. en España

DIRECCIÓN
Isla Graciosa, 3
28703 San Sebastián de los Reyes Madrid

TELÉFONO 902 33 11 13
SITIO WEB: www.bridgestone.es



Alejandro Jiménez

Fleetcare manager España y Portugal

Madrileño, licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid y máster en Dirección General de Empresas por la Escuela de posgrado de la Universidad Antonio de Nebrija. Lleva más de 20 años en el sector, quince de ellos en flotas de camión y otros cinco en renting, además de otras responsabilidades en cuentas de gran consumo. Actualmente es responsable de Flotas Industriales y de las soluciones integrales de gestión de neumáticos y movilidad (telemática Webfleet).



Miguel Ángel Meije

Fleet Manager

Nacido en Ourense, Grado en Publicidad por la Universidad Laboral de Ourense y Máster en Dirección y Administración de Empresa en la EEN. Cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector de ventas y automoción. En First Stop ha desempeñado las funciones de Area Manager de la zona centro y norte durante más de cinco años y actualmente lidera el equipo de negocio y flotas.

CARSET

CarSet Servicios Integrales, S.L

DIRECCIÓN
C/ Isla de El Hierro, 7. Planta 1, Oficina 2
28703 San Sebastián de los Reyes (Madrid)

TELÉFONO *912 686 960*
SITIO WEB: www.carset.es



Raúl Sánchez Núñez

Director general

Socio Gerente de Carset Servicios Integrales, MBA en el Instituto de Empresa, máster en Alta Dirección y Marketing en ESIC, licenciado en C.C. Económicas y Empresariales en la UAM. Ha desarrollado funciones de director comercial y general en la empresa de distribución alimentaria.



Ignacio Alonso

Director comercial

Ignacio Alonso se incorporó a la empresa logística Carset para dirigir el área comercial y grandes cuentas. Su dilatada carrera profesional ha estado ligada desde hace más de 20 años al sector del renting, trabajando como gerente comercial de grandes flotas en empresas como Hertz Lease y ALD Automotive.



Manuel Amate

Director regional comercial para Cataluña y Levante

Con una amplia experiencia en los servicios logísticos y del sector del renting para el área de Cataluña y zona de influencia. Su labor es la de dirigir el departamento comercial y la negociación con todos los canales del sector automoción, fabricantes, compañías de renting y grandes concesionarios y el control de los procesos logísticos para los clientes en la zona.

CETELEM

Cetelem España, Grupo BNP Paribas

DIRECCIÓN
Paseo de los Melancólicos, 14 A
28005 – Madrid

TELÉFONO *917 909 790*
SITIO WEB: www.cetelem.es



Jorge López Corda

Dirección Bussiness Unit Auto

Jorge López Corda cuenta con una amplia y dilatada experiencia en el sector del crédito al consumo, tanto en al ámbito nacional como internacional. Vinculado a Cetelem desde 1992, ha desempeñado diferentes cargos y responsabilidades en la filial española, así como a nivel de grupo en Latinoamérica (México, Brasil y Argentina).
Al inicio de su trayectoria, Jorge López ocupó en España diferentes cargos de responsabilidad, entre los que destaca entre 1999-2004 el de director comercial y Marketing para la actividad Retail. En 2005 inicia su trayectoria internacional, siendo nombrado director comercial y Marketing para las tres filiales que el Grupo Cetelem tenía en Latinoamérica. En 2012 se incorpora nuevamente a Cetelem España, ocupando diferentes posiciones de responsabilidad, destacando en 2012-2014 la de director Marketing Auto; 2015-2018 director Marketing Transversal; 2019-2020 director Ventas y Marketing para las actividades Retail y B2C; y desde Sept-2021 a Feb-2022 ha ocupado el puesto de Consejero Delegado de Cajamar Consumo, Joint Venture entre Banco Cetelem y Grupo Cajamar.Desde el mes de marzo de 2024, Jorge López Corda es director de la División de Auto de Cetelem España Grupo BNP Paribas.



Sergio Escudero

Dirección Red Auto

Sergio Escudero se incorporó a Cetelem España en 1993, donde comenzó su carrera profesional como técnico comercial de la agencia de Cetelem en Zaragoza, pasando posteriormente a ocupar responsabilidades como comercial de la agencia de Alicante, director de las agencias de Badajoz y La Coruña y responsable de Grandes Cuentas Distribución. En 2004, Sergio Escudero es nombrado director regional de la Zona Norte, siendo responsable de todas las actividades comerciales y operativas de la entidad en Galicia, Asturias, Cantabria, La Rioja, Navarra, País Vasco, Aragón, Castilla-León y Canarias. En 2019 asume la Dirección Comercial Red Auto en Cetelem. Sergio Escudero, además, ejerce como portavoz ante el sector y los medios de comunicación de la publicación *El Observatorio Cetelem*. Nacido en 1970, Sergio Escudero es diplomado en Turismo y cuenta además con estudios de Derecho.

CONTINÚA

VIENE DE CETELEM



Ignacio López

Responsable Nacional Renting

Ignacio López se incorporó a Cetelem España en 2014 como responsable del desarrollo del canal empresas (Crédito, Leasing y Renting). Cuenta con una dilatada experiencia en el sector tras haber asumido diferentes responsabilidades tanto comerciales como operativas en diversas entidades financieras. Nacido en 1970, es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.

COCHES.COM

Santander Consumer Finance

DIRECCIÓN
Calle Santa Engracia, 6.
28010 Madrid

WEB: www.coches.com



Carlos Blanco

Consejero delegado

Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas y con un Executive MBA por el Instituto de Empresa (IE), comenzó su carrera en Territorio Creativo antes de incorporarse en 2016 a la plataforma de carsharing Emov (ahora Free2move), donde lideró el equipo de marketing y comunicación en España y Portugal. En 2019 asumió la dirección general de Wible, una iniciativa de movilidad compartida de REPSOL y KIA. Hasta ahora había desempeñado el cargo de director de Operaciones Global (COO) en Santander Consumer Finance, liderando proyectos como Wabi, el servicio de coche por suscripción, y Ulity, una innovadora plataforma tecnológica para soluciones de movilidad empresarial.



Lidia García

Directora de Operaciones de Renting

Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, también cuenta con un máster en Derecho de las Nuevas Tecnologías de la Información y las Comunicaciones y otro en Dirección y Gestión Integral de Empresas I&C. Tras varios años de experiencia como abogada y consultora jurídica, en 2011 se incorporó al equipo de Coches.com como responsable de Atención al Cliente. En la actualidad, desde el puesto de COO se enfrenta diariamente a dos principales retos: resolver los problemas y mejorar la eficiencia. Su manera de superarlos es con la colaboración entre equipos para sumar fuerzas.

COCHES.NET

COCHES.NET

DIRECCIÓN
Carrer de la Ciutat de Granada, 150 -
Pl.8 08018 Barcelona

TELÉFONO *93 5765500*

WEB: www.coches.net



João Eça

Director general

João Eça es director general de coches.net y motos.net desde marzo de 2020. Licenciado y con un máster en Ingeniería de Caminos y con un MBA de INSEAD, Eça ocupó la posición de Head of Integration Office en StubHub, plataforma de compra y venta de entradas, y fue director y COO de La Nevera Roja hasta que fue adquirida por Just Eat.
João Eça es un profesional con gran capacidad estratégica y operacional que ha desarrollado en su trayectoria profesional estrategias en empresas de distintas industrias y mercados, logrando crecimientos de triple dígito en marcas del sector online. Sus ganas de crecer, su capacidad para motivar y trabajar en equipo y su foco en el usuario son la base para afrontar los retos y objetivos previstos para coches.net y motos.net.



Marcel Blanes

Responsable de Relaciones Institucionales

Marcel Blanes cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector de automoción en España. Inició su trayectoria dentro de Adevinta de la mano del grupo Segundamano, liderando la transformación del grupo del offline al online. Desde entonces ha ocupado diferentes posiciones en la compañía, siempre vinculado al sector motor. Actualmente, es el responsable de Relaciones Institucionales de coches.net y motos.net, marketplaces de referencia en el sector.



Joan Casas

Director de Negocio

Joan Casas es el director de Negocio de coches.net y motos.net y todas las secciones de motor de milanuncios.com desde 2019. Ingeniero Informático por la UPC y MBA por IESE, con una trayectoria fuertemente marcada por el emprendimiento con empresas exitosas como uWhisp o uDance y por experiencias laborales en el mundo de la automoción en Grupo VW y Seat.



Jorge Vayá

Director comercial

Jorge Vayá es director comercial de coches.net y milanuncios motor desde 2017, siendo anteriormente director de Negocio de Motor y Real Estate del área de Levante y Motor en Anuntis.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la UV y PDD por IESE, ha desempeñado toda su actividad profesional en el sector de los clasificados. Primero dirigiendo el periódico líder de anuncios clasificados Trajín Valencia, luego liderando la transformación digital a Internet con Segundamano y Anuntis, y finalmente en Schibsted y Adevinta.

CONTINENTAL

Continental Tires España

DIRECCIÓN
Avda. Castilla 2 Edificio Munich planta 1
B-C28830 San Fernando de Henares

TELÉFONO 916 603 600

WEB: www.continental-neumaticos.es



Ángel Sánchez

Responsable nacional de flotas para turismos

Ángel Sánchez es licenciado en Ciencias Políticas y Sociología por la Universidad Complutense de Madrid. Lleva desde 2003 en el sector de la automoción y en Continental Tires España desde 2009, donde se ha desempeñado como Key Account Manager del canal Nueva Distribución & Concesionarios y como Jefe de Ventas Regional. Actualmente es Intenational Key Account Manager como responsable de flotas de turismo, redes de talleres de fabricantes de neumáticos, llevando la relación con el Ejército y gestionando la política de marca Uniroyal a nivel nacional.

DEKRA

DEKRA España

DIRECCIÓN
C/ Calabozos, 12.
28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 914 059 360

SITIO WEB: www.dekra.es



Eduardo Orbea

Director Networks- DEKRA Claims & Expertise

Licenciado en Economía y con un MBA por ICADE. 20 años de experiencia en posiciones de responsabilidad en el sector de automoción, tanto en fabricantes como en consultoría. Tras implantar con éxito una gran variedad de proyectos enfocados a la mejora del rendimiento de las marcas y de red de concesionarios, Orbea se incorporó en 2018 al Comité de Dirección de DEKRA Automotive Solutions como Director Networks Performance para seguir desarrollando un departamento en plena expansión.



Margarita Calzado

Directora DEKRA Claims & Property

Licenciada en Derecho por la Universidad de Barcelona y PDG por la escuela de negocios IESE. Desarrolla su carrera profesional en el mundo de la gestión de siniestros, iniciada en Juan A. Calzado, Comisariado de Averías, S.A., que una vez integrada en el grupo DEKRA pasa a ejercer funciones de dirección general en Dekra Claims Services Spain, así como en las oficinas de DEKRA Claims del Cluster Francia.



Iván del Río

Director de Operaciones – DEKRA Claims & Expertise

Técnico superior en Automoción y perito acreditado por APCAS tras la obtención del título en centro Zaragoza. Inició su carrera en Grupo Volkswagen como asesor Postventa, realizando posteriormente peritaciones para diversos fabricantes en la empresa MANHEIM DIRECTO. En 2009 llega a Tasaria S.L. para formar parte del Departamento Técnico, convirtiéndose más tarde en el responsable del Departamento de Verificaciones. Desde septiembre de 2017 ejerce como director de Operaciones en DEKRA Claims & Expertise.



Amparo Langa Ricós

Directora DEKRA Certification

Ingeniera Química por la UPV, se inició profesionalmente en el sector de la certificación en el año 2000, habiendo acumulado experiencia en gestión de proyectos estratégicos y de I+D en la Administración Pública y Privada. Amplia experiencia en la realización de auditorías en múltiples estándares (ISO 9001, ISO14001, ISO45001,ISO 50001 ISO39001, SQAS,ISO14064, EMAS...) en todos los sectores de actividad. Experiencia destacada en movilidad y logística. Desde 2023 ostenta el cargo de directora de DEKRA Certification en España, atendiendo a proyectos tanto nacionales como internacionales.

DELFÍN GRUPO

Delfín Grupo

DIRECCIÓN
Avda. de Alicante nº 73,
CP 03400, Villena (Alicante)

TELÉFONO 966 185 618
SITIO WEB: www.delfingrupo.com



Jesús Martínez García

CEO Director general Delfín Grupo

Senior Management Program por Fundesem Business School. Comenzó su andadura profesional en el sector de la automoción en el año 1962. Con formación completa en Programación Neurolingüística, máster en Coaching y PNL por el Institut Gestalt y certificación como Coach Wingwave por el Instituto Besser-Siegmund. Actualmente compagina su actividad directiva con la de formador de equipos en PNL, Coaching, Habilidades Directivas y Comerciales. Emprendedor e innovador, es creador de nuevos modelos de negocio como la plataforma de multiservicios del automóvil www.yonderauto.com.



Gema Martínez

CEO. Directora general Delfín Formación

Licenciada en Psicología por la Universidad Miguel Hernández. Máster en Dirección de Recursos Humanos y máster en Dirección de Empresas Familiares por Fundesem Business School. Se inició hace más de 20 años en el mundo de la automoción como responsable de Ventas de Delfín Grupo. Actualmente compagina su actividad como coach sistémica y organizacional, terapeuta, consultora organizacional en recursos humanos y auditora de empresas familiares con su trabajo en Delfín Formación.



Manuel Navarro

Responsable de Delfín Card (Centro Autorizado de Tratamiento de Vehículos)

Manuel comenzó a trabajar en Delfín Grupo en el año 1997 en el área comercial de Delfín Card, llegando a ocupar el puesto de responsable de Logística y Ventas. Con posterioridad pasó a coordinar los diversos departamentos de la empresa, organizando el conjunto global de actividades. Dada su experiencia y conocimientos empresariales, desde 2020 ocupa el cargo de responsable de Delfín Card dirigiendo al equipo humano formado por más de 25 profesionales.



Vicente Domene

CCO. Director comercial de Remarketing y Delfín Profesional

Con una dilatada experiencia en el sector del automóvil, lleva en Delfín Grupo desde el año 1993 ocupando diferentes puestos de responsabilidad y especializándose en la venta de vehículos y remarketing. Está formado, entre otras disciplinas, en técnicas de venta, negociación y gestión de equipos. Ha trasladado su experiencia profesional a la innovación, colaborando estrechamente en el diseño y mejora de software de gestión de flotas en los apartados de ventas, subasta, transporte y gestión de campas.



Javier Rico

Director Red de Centros de Movilidad dsi.mobility

Javier inició su trayectoria en Delfín Grupo en el año 1994 realizando funciones comerciales para Delfin Card y llegando a ser responsable del conjunto total de sus actividades, desde el Call Center de recambios, ventas, logística, almacenes hasta la gestión de la calidad. En la actualidad, dirige la red de Centros de Movilidad dsi.mobility, realizando funciones de coordinación, formación y motivación del equipo de desarrollo, negociación con talleres y proveedores, implementación de mejoras en el centro de gestión, auditorías de servicio, imagen y equipación de los Centros de Movilidad.



Juan Manuel Ballesteros

CCO. Director comercial AutoSubastas

Con una trayectoria profesional de más de 20 años en el sector de la automoción, en las áreas comercial y directiva, inició su andadura en Delfín Grupo en el año 2005. Desde entonces ha desempeñado distintos cargos de responsabilidad en el desarrollo de las distintas unidades de negocio. Ejerció como responsable de Red de Talleres hasta que en el año 2018 inició el proyecto AutoSubastas Delfín.



Juana María Valera

CFO. Directora financiera

Licenciada en Administración y Dirección de empresas por la Universidad de Alicante. Antes de su incorporación a Delfín Grupo, donde lleva 16 años y ha desempeñado diferentes puestos de responsabilidad en la gestión fiscal y contable de cada una de las empresas, su vida laboral transcurrió en asesorías y consultorías fiscales, así como en Caja de Ahorros del Mediterráneo y BBVA. Desde septiembre de 2019 es la directora financiera del grupo



Antonio Martínez

PMO. Project Manager

Formado en empresariales y contabilidad de empresas, la mayor parte de su vida ha sido empresario, dedicándose posteriormente a la formación en la empresa del grupo. A partir del año 2008 se recicla en el desarrollo web, app y marketing online. En 2013 se incorpora al proyecto YONDERAUTO, plataforma web que aún sigue bajo su tutela. En 2018 se convierte en Project Manager de las iniciativas del grupo activando el cambio tecnológico.

DRIIVEME
Movilidad Terrestre Integral SL

DIRECCIÓN
Paseo de la Castellana, 184, 6ª planta
28046 Madrid

TELÉFONO 91 198 81 15
SITIO WEB: www.driiveme.es/pro



Constantin Lambert

General manager España, Portugal e Italia

Licenciado en MSI Entrepreneurship por EDHEC Business School en Francia, inició su carrera profesional en consulting. En 2017 se unió al proyecto DriiveMe, empresa francesa, para lanzar el mercado español.
Tras seis meses de buenos resultados decidió lanzar Portugal e Italia desde Madrid. Hoy, DriiveMe opera en siete países y Constantin gestiona los del sur de Europa. En abril de 2020, en pleno confinamiento, apostó por la oferta profesional entregando vehículos a cualquier punto de España en menos de 24h a través de conductores profesionales.



Enrique García-Comas

Country Manager Iberia

Licenciado en ADE en la Universidad Complutense de Madrid, desde 2003 ha trabajado para diferentes fabricantes, como Opel durante dos años, siete en Kia Motors Iberia siendo responsable de remarketing, tres años en Hertz construyendo el área de ventas B2C, cuatro de consultoría de automoción en Accenture y desde 2021 embarcado en DriiveMe como Country Manager Iberia.



Ignacio Gil-Delgado

Director comercial

Gran parte de la carrera de Ignacio ha transcurrido dirigiendo equipos de venta de alto rendimiento en Salesland España y Chile desde donde ha pilotado y desarrollado estrategias de crecimiento, procesos y expansión internacional en el sector de automoción. Se une al equipo DriiveMe en el primer trimestre de 2024 para liderar el equipo comercial y establecer las estrategias de venta para España y Portugal



Manuel Martín

Director de Operaciones

Licenciado en Derecho y MBA, comienza su carrera profesional en el mundo de la automoción en el grupo Otaysa, concesionario de las marcas Vokswagen-Audi, pasando a labores de consultoría para Polk Automotive y Atisae Consultores. En 2006 asume la gerencia de desarrollo de Red en KIA, KAM Mobis Parts. Se une a DriiveMe en 2023 como responsable de Procesos y Operaciones y actualmente asume la Dirección de Operaciones



Eva Llorente

Directora de Comunicación RRII

Licenciada en Ciencias Políticas y Sociología por la UCM, Postgrado en la UAM y un Máster en Marketing Relacional e Interactivo por el ESIC. Inició su trayectoria en el sector automotriz en el ámbito del alquiler de vehículos como responsable de calidad y medioambiente en National Atesa. Más tarde asumió la gestión de comunicación y marketing de la compañía. En 2014 se unió a Enterprise Holding, como Brand Manager para España. En la actualidad, es responsable de la comunicación y las relaciones institucionales en DriiveMe Iberia.

ERKE
Erke Equipamientos para Vehículos

DIRECCIÓN
P. Ibaiondo 3,
20120 Hernani

TELÉFONO 943 33 33 32
SITIO WEB: www.erke.biz



Xabier Cristóbal

Director comercial y Marketing / CEO Erke Latam

Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Deusto con sede en San Sebastián. Socio fundador de Erke, junto a sus colegas José Miguel Irurzun, Ibon Castañares e Ignacio Ollokiegui.
Desde su fundación en 1997, se ha dedicado a la parte comercial y marketing de la empresa, estableciendo una red de distribución que está basada en delegaciones propias, concesionarios e instaladores autorizados, además de ejercer tareas de dirección en todas sus áreas. Xabier Cristóbal también ejerce labores de promoción de nuevas áreas de negocio e internacionalización. Durante la última década se ha dedicado al desarrollo comercial en Latam, fundando Erke Chile y desarrollando alianzas con clientes internacionales como DHL, entre otros.

EUROMASTER
Euromaster Automoción y Servicios

DIRECCIÓN
Albarracín, 34,
28037 MADRID

TELÉFONO 91 379 12 00
WEB: www.euromaster-neumaticos.es



Javier Martínez Arias
Director nacional de Ventas

Licenciado en Dirección de Empresas y Marketing por la Universidad de Herfortshire, ha trabajado durante los últimos 21 años en el sector de la automoción dentro del grupo Michelin. En junio de 2017 ocupa la posición de director de Flotas y Renting dentro de Euromaster, donde ostenta actualmente el cargo de director nacional de Ventas.



Rosana Monedero
KAM Flotas Vehículo Ligero

Su trayectoria profesional ha estado siempre vinculada al sector del automóvil. Estudió Ciencias Políticas y lleva trabajando en Euromaster desde el año 2004, donde ha ocupado distintos puestos dentro de la compañía. Durante los últimos tres años se responsabilizó del área customer experience y desde el 01 de junio de 2017 comienza una nueva etapa en el ámbito comercial como KAM de Flotas de Vehículo Ligero.

EUROTALLER
S.S.A.EUROTALLER, S.L.

DIRECCIÓN
C/ Retama, 7 Planta 9ª
28045 (Madrid)

TELÉFONO 91 541 77 54
SITIO WEB: www.eurotaller.com



Álvaro León
Director

Ingeniero industrial mecánico por la Universidad Politécnica de Madrid, comenzó su carrera profesional en el ámbito del diseño y la fabricación de vehículos. Primero en el UPM Racing y después en el Instituto de Investigación del Automóvil (Insia). Sin embargo, Álvaro León ha desarrollado la mayor parte de su trayectoria en la posventa de automoción, tanto autorizada de marca como multimarca. Tras su paso por General Motors y Mitsubishi Motors, en abril de 2014 se convirtió en coordinador general de EuroTaller y en marzo de 2022 asumió su dirección en sustitución de Carlos Calleja.

EUROTAX
Autovista Spain, S.A

DIRECCIÓN
C/ Príncipe de Vergara, 211
28002 Madrid

TELÉFONO 91 575 52 95
SITIO WEB: www.eurotax.es



Ana Azofra
Valuation & Insights manager

Licenciada en Sociología, especialista en análisis de datos y Executive en Dirección de Empresas del Automóvil por el Instituto de Empresa. Inició su andadura en el sector del automóvil en TNS y durante los últimos 20 años su carrera profesional ha seguido vinculada al sector, ocupando puestos de dirección y desarrollo de negocio en empresas de consultoría y estrategia de mercado. Valuation & Insights Manager de Eurotax España desde 2016, con responsabilidades en la región Sur de Europa desde 2020. En la actualidad, Head of Valuation & Insights para España, Italia, Portugal, Francia, Benelux y Polonia.



Rubén Bové
KAM

Licenciado en Economía por la Universidad de Barcelona, posee una amplia experiencia en el sector de la automoción tanto a nivel nacional como en entornos internacionales. Su vinculación con el mundo del automóvil empezó a principios de los años 2000 cuando entró en contacto con el sector del renting de vehículos, colaborando con CaixaRenting, aunque provenía del renting de Tecnologías. A partir de ahí, su trayectoria ha estado ligada a empresas de business intelligence, pasando por diferentes compañías del sector, hasta su incorporación al equipo comercial de Eurotax España en 2019 como KAM.



Verónica López
KAM

Licenciada en Derecho y Gestión Empresarial en el CEU, con Posgrado en el ISCTE de Lisboa, cuenta con más de 15 años de experiencia en el sector de automoción. Empezó su carrera en GE Fleet Services, continuando en GE Capital Bank en la parte de financiera de automoción. Más tarde se incorporó a PwC, liderando los proyectos de Flotas. Desde 2019 forma parte del equipo de Eurotax España, aportando su experiencia en compañías de renting, financiera automoción, consultoría y remarketing.

FENEVAL
F.N. Emp. de Alquiler de Vehículos

DIRECCIÓN
C/ Paseo de la Castellana, 121-9
28046 Madrid

TELÉFONO 914 472 873
SITIO WEB: www.feneval.com



Juan Luis Barahona
Presidente FENEVAL

Juan Luis Barahona asume la presidencia de la Federación Nacional de Vehículos de Alquiler (FENEVAL) en abril de 2019 tras la jubilación de Miguel Ángel Saavedra. Ingeniero Superior Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid, Executive MBA por el Instituto de Empresa y Digital Internet Bussiness for Executive por el ISDI (Escula de Negocios Digital), acumula más de 20 años de experiencia en el sector del automóvil, tanto en rent a car como en renting.
Barahona ha ejercido como director de Contact Center y Fleet Management, así como de director de Renting en National ATESA. También ha sido director de Remarketing, Devoluciones y VO en ALD Automotive y ha trabajado como consultor en Tüv-Süd, e incluso fundó su propia start-up dedicada a la consultoría estratégica empresarial y pionera en la venta online de VO para profesionales.

FOPERTEK
CED Group

DIRECCIÓN
Calle Camino Fuente de la Mora,
9 3ª y 4ª planta 28050 Madrid

TELÉFONO 91 567 85 00
SITIO WEB: www.ced.es



Fernando Fauste
Director General

Fernando Fauste acumula más de 30 años de experiencia en el sector de la peritación y de las herramientas informáticas de valoración y gestión de siniestros tanto a nivel nacional como internacional. Ha ocupado diversos puestos de dirección en compañías internacionales de primer nivel. Desde 2016, Fernando es el Director General de CED para España y Portugal, empresa que se encuentra en continuo crecimiento dentro del sector de la valoración de daños y la gestión de siniestros.



José Luis Rubiano
Director de Operaciones

Más de 30 años de experiencia liderando áreas operativas de Property y Mobility, gestionando grandes redes de peritos en diferentes compañías. Todos sus estudios estuvieron enfocados al sector de la automoción. Licenciado en Ingeniería Industrial, seguido de postgrado en peritación e investigación de siniestros del automóvil, que realiza junto con otros estudios integrados en mecánica y electricidad del automóvil. Lideró la dirección de operaciones de autos de Dekra durante 10 años. Posteriormente, asumió la Dirección de Operaciones en MKD.Desde 2018 en CED Spain al frente de la Dirección de Operaciones de Property y Mobility dentro del área de daños materiales.



Sergio Gómez
Director Comercial Daños Materiales

Sergio cuenta con más de 20 años de experiencia en la gestión de grandes cuentas y desarrollo de negocio dentro del sector asegurador español, todo gracias a sus estudios en Administración y Dirección de Turismo como a la realización de un Máster en Dirección Comercial y Gestión de Ventas. Gestionó durante tres años el área comercial dentro de Solera. Tras su paso por Solera, lideró la gestión comercial en la rama de autos, en Velázquez durante seis años. Desde 2019 se encuentra en CED Spain, en el área de gestión comercial y desarrollo de negocio de daños materiales (Property & Mobility), impulsando el crecimiento orgánico de la compañía.



Luis Esteban
KAM Mobility & Property

Luis se incorpora al Departamento Comercial de Daños Materiales de CED en abril de 2024 para la gestión de grandes cuentas, tanto de la línea de negocio Property como de Mobility. Inició su carrera en el sector asegurador en HomeServe Asistencia (antigua Reparalia) en 2012 dentro del equipo de ventas, comercializando microseguros de hogar. En mayo de 2013 pasó a desempeñar el rol de técnico comercial dando soporte al equipo de Gerentes Comerciales, hasta que en abril de 2016 promociona a Key Account Manager, puesto desde el que gestionó importantes clientes del sector asegurador y banca asegurador del sector hogar hasta su incorporación a CED.



Itoiz Curros
Responsable Técnico Autos Fopertek

En 2006 empezó a trabajar como técnico en el departamento de Siniestros Automóviles de Fopertek, aportando su pasión por los vehículos y su gran energía por aprender y mejorar. Desde ese momento, emprendió un largo viaje desempeñando varias funciones como perito tasador y coordinador del departamento de Mecánica, especializándose en la formación de peritos mecánicos.
En 2021, gracias a esta constancia, pasa a la dirección del departamento técnico de Mecánica e Ingeniería Forense, en continuo crecimiento y donde se encuentra día tras día liderando el equipo en esta área del siniestro de automóvil aportando su experiencia y conocimientos.

GARVAGH
Garvagh Enterprises, S.L.

DIRECCIÓN
C/ Augusto Figueroa, 33
28004 Madrid

EMAIL
garvagh@garvaghenterprises.com

TELÉFONO 609 354 113

SITIO WEB: www.buybackprofesional.com



José Bernardo Fernández de Castro
Accionista

Nacido en La Coruña en el año 1956, José Bernardo Fernández de Castro se incorporó al mundo del automóvil como responsable de Riesgos en Axus, posteriormente Hertz Lease, dejando la misma como director de Operaciones. Continuó su vida profesional en Master Lease y Hertz Rent a Car, hasta que se aventuró en 2004 a la creación de Garvagh Enterprises con otros dos socios, Ángel López Sánchez y Carlos Rivero Moreno, compañía que en 2024 peritó 98.400 coches.

GEOTAB
Geotab GmbH

DIRECCIÓN
Calle de Pedro Teixeira, 8
28020 Madrid

TELÉFONO 911 23 87 13

SITIO WEB: www.geotab.com/es



Francisco Javier Valiente
Senior Sales & Business Development Manager

Francisco Javier Valiente es Senior & Business Delevopment Manager en Geotab desde 2022. Cursó estudios en ingeniería y cuenta con más de 20 años de experiencia, contribuyendo al desarrollo de negocio e implementación de estrategias comerciales de ventas en Geotab y trabajando en diferentes proyectos a nivel nacional e internacional. Cuenta con un máster en Marketing and Sales Management en EAE Business School.



Jorge Sánchez Ureña
Senior Business Development Manager para EMEA

Jorge Sánchez Ureña es licenciado en Ciencias Empresariales y con un Executive MBA por el IE, desarrollando su carrera profesional en Geotab desde 2018.
Actualmente ejerce la tarea de Senior Business Development Manager para EMEA en los sectores de Leasing, Renting y Movilidad (VTC) dentro de los mercados español y portugués.

GISTEK
Gistek

DIRECCIÓN
Alto de Enekuri, Ed. Fátima A-5, 48950
Erandio, Vizcaya

TELÉFONO 944 751 711

SITIO WEB: www.gistek-s.com



Unai Bravo Suárez
CEO

Doctor ingeniero industrial desde 2007. Inició su labor profesional en el sector asegurador en Appraisement Office y como profesor desde 2001 en la Escuela de Ingenieros de Bilbao. Perito de IRD, Autos, Embarcaciones de Recreo, Agrarios y Comisario de Averías desde 2000. En 2004 pasa a ser el gerente de la marca Fopertek. En 2010 obtiene el título de técnico superior en Prevención de Riesgos Laborales. Paralelamente, en el año 2010, Bravo Suárez pasó a ser CEO de Gistek, donde se encarga de dar la visión comercial a los productos de Gistek orientados al sector asegurador y renting.



José Ramón Lizarraga Sainz
Director comercial

Diplomado en Marketing, inició su andadura en el mundo asegurador en 1988 como asesor en Nationale Nederlanden, siendo después director de la correduría Zentro Seguros. En 1994 se incorpora a AXA Seguros, permaneciendo en esta empresa durante 18 años en los que ha desempeñado diferentes funciones, como la de director de Gipuzkoa y de Bizkaia, siendo asimismo responsable del diseño del Plan Estratégico 2004-2007 de la Territorial Norte de dicha compañía. Une a su experiencia comercial amplios conocimientos en el mundo del siniestro, por formación técnica (cursó Ingeniería Industrial), así como por la aplicación de dichos conocimientos en diferentes departamentos, entre ellos el Departamento de Siniestros de Segur Caixa Industria.



Eneko Álvarez Mendiola
Director de Innovación

Ingeniero técnico en informática y desarrollador multiplataforma, tanto aplicaciones web como aplicaciones móviles nativas y no nativas, desarrollador autorizado Windows Phone, Android e IOs con aplicaciones publicadas en los distintos markets.

En 2007 pasó a formar parte del equipo de IT de Fopertek desarrollando soluciones para el sector asegurador y realizando integraciones con clientes.
Desde 2017 lidera los procesos de producción de Gistek Insurance Solution, así como la definición y búsqueda activa de nuevas oportunidades de negocio que las nuevas tecnologías de software posibilitan.
Fruto de este trabajo se ha lanzado al mercado UBIQUOS, un sistema de telepresencia profesional avanzado.

GOODYEAR

Goodyear Tires España S.A

DIRECCIÓN
Parque Empresarial Las Mercedes
C/ Campezo, 1 – Edificio 6 – 4. º Planta, 28022 Madrid

TELÉFONO 91 746 18 40
SITIO WEB: www.goodyear.es



Jaime Hernández

Key account manager (KAM) Renting

Jaime es licenciado en Ciencias de la Información por la Universidad de Valladolid, posee un Máster en Dirección de Marketing y un posgrado en Marketing Online y Comunicación Digital. Se incorporó a Goodyear España en 2016, donde ha desarrollado diferentes posiciones de ventas en diferentes departamentos de la compañía, hasta pasar a ser el responsable del canal de Renting en 2019.

GT MOTIVE

DIRECCIÓN
Calle Teide, 3 – 1ª Planta – Parque Empresarial
La Marina, 28703 S. S. de los Reyes (Madrid)

TELÉFONO 900 810 890
SITIO WEB: www.gtmotive.com



Ángel Martínez

Presidente y CEO

Ángel Martínez se unió a GT Motive en 1997 y actualmente desempeña el cargo de CEO. Su labor se centra en guiar la estrategia y las operaciones de la compañía, con una visión para atender las necesidades más amplias de la gestión de siniestros de autos, gestión de flotas y tecnología de reparación para todos los actores de la industria.
Martínez está liderando la expansión internacional de GT Motive, aprovechando una sólida posición de mercado en Europa. Tras finalizar un International Executive MBA en ESCP y un Executive Master en Finanzas en IE Business School, Ángel Martínez se graduó en el ESIC.



Matías Olmo

Sales Manager Iberia

Matías Olmo es licenciado en Administración y Dirección de empresas por la Universidad de Salamanca y cuenta con más de 14 años de experiencia en GT Motive gestionando el mercado de renting en España. Durante su trayectoria profesional ha pasado por empresas relevantes de la gestión de flotas y el renting. Desde su actual puesto de Sales Manager Iberia, atiende a las necesidades de las empresas de renting en España, asesorando y gestionando una importante cartera de clientes..



Antonio Osuna

Executive Director, South Europe and Services

Antonio Osuna cuenta con estudios de Ingeniería y posgrado en Automoción, con formación especializada en comunicaciones, dirección de proyectos, equipos y gestión de empresas. En su trayectoria profesional ha desarrollado actividades de dirección de producto y de proyectos e informática, aplicada al sector de la automoción durante más de 20 años en distintas empresas de herramientas de valoración de daños y de averías del automóvil.

HANKOOK

Hankook España S.A.

DIRECCIÓN
Calle Teide, 3, Planta 3ª. Oficina 3.
28703 San Sebastian de los Reyes. (Madrid)

TELÉFONO 91 490 50 88
SITIO WEB: www.hankook.es



Isaac Ortega

Presidente y director general de Hankook España

Cuenta con una dilatada experiencia en el sector del neumático. Con más de 26 años de trayectoria en diferentes puestos de responsabilidad ejecutiva a nivel internacional, posee un amplio conocimiento de los mercados asiático, europeo y de la península ibérica, acreditados sobradamente tras su paso por países tan relevantes como Francia, Singapur, Corea del Sur, China y por supuesto España. Se incorporó el 1 de enero de 2022 con el objetivo de contribuir al desarrollo de la marca en España y Portugal.



Seong Moon Seo

Operation manager

Con una trayectoria de 15 años en la compañía, se incorporó a Hankook Tire en 2006 como educador e intérprete en el Departamento de RRHH de la fábrica de Hungría. Tras cuatro años regresó a la central en Corea para formar parte de un ambicioso proyecto del Departamento de Operaciones e Innovación para racionalizar los costes de fabricación. Tras este plan se incorporó al Departamento de Equipo Original, los dos primeros años en el Área de Estrategia y otros dos en el Área Comercial y de Ventas. Posteriormente se sumó a Hankook Rusia como director de Operaciones, cargo que ha ostentando durante los últimos tres años, antes de incorporarse a Hankook España.

CONTINÚA

VIENE DE HANKOOK



Raúl Gutiérrez

Director de Ventas y Marketing para España y Portugal

Ingeniero Informático por la Universidad de Madrid, Raúl Gutiérrez ha completado su formación durante los últimos años con múltiples cursos en mejora de gestión. Desde febrero de 2020 asume la dirección de Ventas y Marketing de Hankook para España y Portugal, quedando al cargo de todas las operaciones de ventas y marketing para turismos, tanto en el ámbito de la distribución como del retail.
Gutiérrez acumula una experiencia de más de 15 años en la industria del neumático, desarrollando su carrera en las áreas de ventas y marketing de una gran empresa multinacional.

HIFLOW

Hiflow Group

DIRECCIÓN
C/ Francisco Silvela, 42, Planta 1, Oficina 122
28028 Madrid

TELÉFONO 911 98 71 08

SITIO WEB: global.hiflow.com/es-es/



Claire Cano-Houllier

CEO

En 2012, Claire cofundó Hiflow, una plataforma europea de reparto en un solo vehículo, con Idris Hassim. Ganadora del French Women Entrepreneurs 40 (FWE40) en 2022, Claire siempre supo que sería su "propia jefa". Hiflow alcanzó los 30 millones de euros en 2023, lo que representa más de 16.000 vehículos entregados al mes.



Rafael Núñez

Country Manager España

Comenzó su carrera en Key Capital Partners en Madrid. Trabajó allí durante siete años como broker de derivados de renta variable, con un fuerte crecimiento de su negocio durante este periodo. Dejó este puesto para lanzar una startup de alquiler de bicicletas eléctricas, para la que lideró el equipo de ventas. Siguiendo en el sector de la movilidad, se unió a Bolt en 2023 como director de Ventas y después dio el salto definitivo a Hiflow como Country Manager en España.



Marta Vozmediano

Key Account Manager

Marta cuenta con más de 15 años de experiencia como Account Manager y Business Developer Manager, en España y en Francia, en startups tecnológicas, en diversos mercados como logística o automoción. Su aventura en Hiflow comenzó en marzo de 2022, con el objetivo de asegurar el lanzamiento y el éxito de la compañía en España.



Miguel Castaneda

Coordinador de Proyectos Estratégicos Internacionales

Comenzó su carrera en proyectos de ingeniería y consultoría. En Coca-Cola FEMSA se especializó en tareas de cadena de suministro de alto nivel, coordinando la logística entre diversas partes interesadas, incluidos proveedores, equipos operativos y otras partes clave. Deseoso de seguir creando valor añadido a escala internacional, se incorporó posteriormente a Hiflow, donde se concentra en proyectos internacionales estratégicos en los mercados europeos de la empresa.

LEXER

Lexer

DIRECCIÓN
Calle Lérida, 44.
28020 Madrid

TELÉFONO 91 700 40 99

SITIO WEB: lexer.es



Juan Pajuelo

Director de Desarrollo de Negocio

Juan Pajuelo es el director de Desarrollo de Negocio de Lexer. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, cuenta con 20 años de experiencia en el sector de recuperaciones asumiendo diferentes roles de responsabilidad en Ford Credit, Reintegra (Grupo Santander), Finanmadrid (Financiera Automoción Bankia), Grupo Liberto e Intrum. Su trayectoria tanto en la parte de cliente como de servicers le permite tener una visión 360º de las necesidades del área de recuperaciones del sector auto.

LEXTON
Lexton

DIRECCIÓN
Polígono industrial Cogullada.
C/ Alejandro Bell, 11. 50014 Zaragoza

TELÉFONO 976 471 439
SITIO WEB: www.lexton.ws



Pedro Gavín
Gerente

Licenciado en Filología Inglesa por la Universidad de Zaragoza, MBA por ESIC y máster EURO IN en Comercio Internacional y Marketing en CREA. Se incorporó a Lexton, fabricante de suelos y panales para furgonetas, ejerciendo las labores de director comercial y de Marketing, tanto a nivel nacional como internacional y promoción de la marca. Desde el comienzo de su carrera ha dirigido departamentos comerciales internacionales de ámbito mundial en el sector de la madera y del metal. En los últimos años ha desempeñado tareas de dirección hasta su nombramiento como Gerente.

LOJACK IBERIA
CalAmp

DIRECCIÓN
Avda. del Partenón, 10
28042 Madrid.

TELÉFONO 900 533 714
SITIO WEB: www.lojackiberia.com



José Ignacio Rubio
Director general LoJack España y Portugal

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y con tres másteres, dos en ESIC en Dirección de Marketing y Ventas y el tercero en Dirección de Seguros en la Fundación Mapfre. José dispone de una amplia experiencia en el sector gracias a sus 13 años de trayectoria profesional en el Grupo Detector (licenciatario de LoJack en España) y a sus cargos en Hertz Lease en España y ALD Automotive. En su etapa en el Grupo Detector, Rubio desempeñó funciones de dirección de ventas y de director de zona, durante las cuales llevó a cabo la dirección comercial. Pasó a ser director de Negocio B2B, para terminar alcanzando el puesto de director comercial y de Marketing. Tras esta exitosa etapa, fue llamado para liderar la filial de LoJack / CalAmp en España y Portugal, así como la representación de la marca en Sudamérica.

LZ INSURANCE S.
LZ Insurance Services

DIRECCIÓN
Paseo de la Castellana 184, Planta 10
Madrid

TELÉFONO 902 535 355
SITIO WEB: www.lzinsuranceservices.es



Julio Lozano
Socio-director general

Licenciado en Ciencias Económicas y máster en Dirección de Empresas en CEF, Julio Lozano ha desarrollado su carrera profesional en diversos sectores, todos relacionados con el mundo financiero o empresarial. En este sentido, ha desempeñado el puesto de director financiero en una compañía de seguros, durante más de siete años.
Como socio fundador ha llevado la responsabilidad de varias empresas de *outsourcing* vinculadas al sector asegurador en las especializaciones de peritaciones, auditoría, consultoría y *contact center* en estos últimos 20 años.
En su faceta docente, Julio Lozano ha sido profesor en universidades de primer orden como son Icade y Universidad Europea de Madrid.

MANHEIM
Manheim España

DIRECCIÓN
Miguel Faraday, 20. Oficina B-103
Parque Emp. La Carpetania. 28906 Getafe

TELÉFONO 91 104 60 00
SITIO WEB: www.manheim.es



Pablo Yllera
Director general

Diplomado en Marketing y Gestión Comercial. Su actividad profesional comenzó en la organización de eventos deportivos. El primer contacto con el sector de automoción se produjo con su incorporación a Auto Rent Iberia, empresa que representó a la compañía norteamericana de alquiler de coches Thrifty y posteriormente a Sixt Rent a Car. Fue su puesto en Portfolio, empresa del grupo Manheim con sede en Bélgica, lo que propició su paso a Manheim España, en la que desde el año 2006 ocupó el cargo de director comercial y Marketing. Como director general, Yllera encabeza la expansión en España de empresas del grupo Cox Automotive, colaborando con las principales marcas del mercado.



Miguel Ángel Salido
Director de Operaciones & IT

Ingeniero en Informática por la Universidad Complutense de Madrid. Desarrolla su carrera profesional en las principales consultoras de IT, liderando proyectos de desarrollo a nivel internacional con equipos multiculturales. En mayo de 2008 se incorpora a Manheim como responsable de IT, donde lidera el cambio tecnológico, además de participar activamente en el desarrollo del área de Subastas en Manheim y en la implantación de los procesos necesarios de los nuevos clientes de Remarketing de la compañía. En 2017 asume la dirección de Operaciones e IT de la compañía.

CONTINÚA

VIENE DE MANHEIM



Jaime de la Fuente

Director financiero y de Recursos Humanos

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad San Pablo-CEU, con un posterior máster en Business Administration por el Instituto de Empresa. Acumula más de 20 años de experiencia en el sector de la automoción, donde ha desempeñado su trabajo en empresas como Thrifty y MG Rover España. Se incorporó a Manheim España inicialmente como *account manager* hasta que se encargó de la creación del departamento financiero, del que es responsable.



Stéphanie Bouvy

Directora de Fleet Management y Exportación

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Humberside (Hull, Reino Unido) y Lille (Francia). Stéphanie Bouvy inicia su carrera profesional en Francia, desempeñando funciones de Marketing Internacional para una multinacional americana. Entra en el sector de la automoción en el año 1997 en España, formando parte de una empresa europea líder en la gestión de flotas. Stéphanie Bouvy se incorpora a Manheim España en 2002 asumiendo varias responsabilidades, hasta ocupar su puesto actual sobre las áreas de De-Fleet y Exportación.



Santiago Castro

Director del Departamento Técnico

Gracias a su formación académica en automoción, comienza su carrera profesional como oficial de primera en la marca de automóviles BMW. Desde entonces, fue pasando por varios puestos como responsable en servicios técnicos de primeras marcas del automóvil. En el año 1993, Santiago Castro se incorpora a una de las compañías líderes en remarketing del vehículo de ocasión como responsable del Departamento Técnico, lo que le abre las puertas de Manheim España en el año 2002, donde actualmente ocupa el cargo de director del Departamento Técnico.



Edgar Rodríguez

Director Comercial

Estudiante de Ciencias Empresariales por la Universidad de Alcalá de Henares en el año 2000, especializado en Organización Empresarial, comenzó su carrera como vendedor de automóviles premium de ocasión para Mercedes-Benz en Barcelona. Más tarde lideró la creación del primer canal de ventas online de un gran grupo de concesionarios en España, en 2001. Un puesto que definiría su vida laboral, pues ha desempeñado funciones vinculadas a la automoción de segunda mano durante prácticamente toda su trayectoria en compañías como BMW, Toyota o Hyundai. En 2015, dio el salto al renting como responsable de Cuentas Corporativas e Internacional en Alphabet, hasta que dos años después fundó Cursocompraventa.com, un sistema de formación en venta de VO basado en su experiencia como formador y consultor, y que compaginará con su nuevo cargo.



María Jesús Vallejo

Directora de Comunicación & Marketing

Licenciada en Ciencias de la Información rama de Comunicación Audiovisual por la Universidad Complutense de Madrid y posteriores másteres en Dirección de la Comunicación y las Relaciones Públicas, así como Gestión de Eventos Corporativos, ambos por la UCM. María Jesús comenzó su carrera en agencias de comunicación, incorporándose en el año 2007 a Manheim España para desarrollar el área de Comunicación dentro del departamento de Marketing. Desde 2012 es responsable del Departamento de Comunicación & Marketing, liderando la salida de la compañía a Social Media y canales digitales y gestionando todas las actividades dirigidas a los diferentes públicos externos e internos de la empresa, en estrecha colaboración con la Head Office de Cox Automotive en Europa.

MICHELIN

Michelin España Portugal, S.A.

DIRECCIÓN
Ronda de Poniente, 6
28760 Tres Cantos (Madrid)

TELÉFONO *91 410 50 00*
SITIO WEB: www.michelin.es



Alberto Montero

KAM de Flotas Turismo y Furgoneta

Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y máster en Gestión Comercial y Marketing por ESIC, Alberto Montero inició su carrera profesional en Michelin España Portugal S. A. en 2001 como Account Manager en diferentes regiones. En 2009 asume la Dirección de Operaciones para España en Michelin Solutions, con el punto de mira en las flotas de vehículo pesado. En 2015 se encarga de la Dirección Regional de Ventas de Camión en el suroeste de la península hasta 2018, cuando es nombrado KAM de Flotas Turismo y Furgoneta para España y Portugal.

MICHELIN CONNECTED FLEET

Grupo Michelin

DIRECCIÓN
Avenida de los Encuartes, 19
28760 Tres Cantos (Madrid)

TELÉFONO 916 509 930

SITIO WEB: connectedfleet.michelin.com/es/



Guillermo Crevatin

Director general

Con amplia experiencia internacional en puestos de responsabilidad en ventas, marketing, recursos humanos y dirección de empresa, Guillermo acumula una gran trayectoria a nivel internacional con once años de carrera en España, siete en Argentina, cinco en Francia, tres en Colombia y Chile, dos en Brasil y Australia y uno en Sudáfrica. Esto le ha permitido acumular un gran conocimiento de diferentes mercados, idiomas y riqueza multicultural. Después de 25 años en el mundo del neumático, donde el hilo conductor es la movilidad sostenible, actualmente ostenta el puesto de director general de Michelin Connected Fleet en España y Portugal, aportando soluciones para una movilidad sostenible y con el claro objetivo de ayudar a los transportistas a mejorar su seguridad, eficiencia, productividad y conciencia medioambiental.



Camila Cristina Anjos

Marketing Manager Iberia

Camila atesora más de 15 años de experiencia en marketing y desarrollo de negocio; fundamentalmente en las áreas de Marketing Estratégico, Desarrollo de Negocio, Lead Generation y Marketing Digital. Ha iniciado su carrera en multinacionales como HSBC, Colgate y Unilever y forma parte de grupo Michelin desde hace 11 años. En los últimos años Camila ha trabajado en la expansión internacional de MICHELIN Connected Fleet a Chile, ha liderado la expansión internacional a Perú y hoy es la responsable de Marketing para España y Portugal, responsable por entendimiento de las necesidades de mercado, eventos, prensa y comunicación. Camila es licenciada en Ingeniería Industrial por la Escola de Engenhar Mauá y posee un Máster en Marketing por Universidade de Sao Paulo, USP

MIDAS

MIDAS ESPAÑA

DIRECCIÓN
C/ José Echegaray, Nº 10, Bloque 4, Pl. 2 –
28100 Alcobendas Madrid

TELÉFONO 91 806 60 00

SITIO WEB: www.midas.es



José Manuel Rubín

Responsable de B2B y Partenariados Midas España

Gracias a su formación académica en la especialidad de electromecánica, José Manuel Rubín comienza su carrera profesional como oficial de taller en Renault. Desde entonces fue pasando por distintas empresas del sector automovilístico y otras fuera de él como la compañía de ferrocarriles Talgo. En 1992 entra a formar parte de la plantilla de Midas España, donde ha ampliado su formación académica con numerosos cursos de especialización, tanto en la parte técnica como en la gestión del negocio, lo cual le abrió la puerta a desempeñar varios puestos de responsabilidad hasta el día de hoy, en que es responsable de B2B y Partenariados de la compañía.

MOBIUS

MOBIUS GROUP

DIRECCIÓN
C/ Anabel Segura, 7
28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 911 59 33 30

SITIO WEB: grupomobius.com



Alain Guède

Presidente Mobius Group

Fue director de proyectos y consultor senior de sistemas de información colaborativos y gestión del conocimiento para varias empresas industriales, hasta llegar a Groupe Saretec, empresa de la que fue CIO y en la que trabajó durante 20 años. Tiene un MBA por la Universidad Paris Dauphine; Máster 2 en Gestión por el IAE; Máster 2 en Investigación Informática por Paris XI/Orsay; y está especializado en IA. Cuenta además con un Doctorado en Administración de Empresas en la Universidad Paris Dauphine. Ha sido profesor en la escuela de ingenieros IPSA. Es presidente de Mobius Group.



Fernando Pérez Granero

CEO

Licenciado en Derecho y en Ciencias Empresariales por ICADE, Fernando Pérez Granero atesora más de 25 años de experiencia en la gestión de empresas. Ha desarrollado su labor profesional en entornos de excepción (crisis, restructuraciones, startup...) de diversos sectores, en compañías tanto nacionales como internacionales. Es miembro del consejo de administración.



José Antonio Camellín

Chief Revenue Officer

Experto en procesos de innovación y transformación de servicios en la industria del automóvil, José Antonio Camellín cuenta con más de 25 años de experiencia liderando equipos tanto de operaciones como del área comercial. Su paso por empresas de renting y leasing, gestión de flotas, rent a car, posventa y gestión de servicios le ha llevado a actuar como responsable del desarrollo e implantación de diferentes proyectos internacionales, coordinando equipos multidisciplinares en varios países.

CONTINÚA

VIENE DE MOBIUS



José Luis Alonso

Director general de GarantiPLUS

Experto en la gestión y desarrollo de personas. Más de 25 años dirigiendo equipos comerciales en diferentes modalidades, tanto presencial como televenta. José Luis Alonso cuenta además con una amplia experiencia en creación e implantación de nuevas estrategias de negocio en diferentes sectores como el de automoción, marketing digital y legal. Conferenciante; profesor en varias universidades españolas y americanas. Dirige el amplio equipo de GarantiPLUS y está internacionalizando la comercialización de garantías mecánicas a otros países.



Jorge Luna

Director Oficina Zaragoza

Amante del motor desde la infancia, con estudios de ciencias matemáticas e ingeniería informática, ingresa en el Ejército español en la especialidad de automoción. A partir de 2004 forma parte activa en la creación del gabinete pericial PTRZ y del sistema informático de peritaciones, así como de la red de talleres Fortius hasta su integración en Mobius Group del grupo Saretec.



José Manuel Martín

CTO

Ingeniero con más de 15 años de experiencia en el desarrollo Full Stack con enfoque empresarial y especialización en transformación digital. A lo largo de su carrera, ha asumido roles clave como Project Manager (PM), Chief Information Officer (CIO) y Chief Technology Officer (CTO) Ha liderado la gestión de infraestructuras, sistemas y estrategias tecnológicas, dirigiendo equipos en diversas empresas y países. Su enfoque se centra en aportar innovación a cada empresa, creando soluciones tecnológicas que impulsan su crecimiento.



Teresa Alonso-Majagranzas

Directora de Comunicación y Marketing

Comunicadora desde que terminó su carrera de Periodismo, trabajó durante 13 años en agencia de publicidad para clientes del sector turístico, energético, tecnológico, político e institucional, desarrollando campañas 360 nacionales e internacionales. Fue directora de Comunicación y RRSS del Ayuntamiento de Alcobendas durante 12 años. Cuenta con un máster de protocolo y relaciones institucionales y varios títulos vinculados a la gestión de la comunicación, la innovación y el liderazgo empresarial. Es formadora personal en oratoria



Manuel Domínguez

CFO

Diplomado en Administración y Dirección de empresas, Manuel Domínguez es especialista en BPO (Business Process Outsourcing), implementación de RPA en procesos administrativos, desarrollo de negocio y diseño de procedimientos tanto a nivel contable como de RRHH. Ha trabajado para importantes compañías como RCA-BMG SONY Music, Deloitte, Vasalto, Carrefour Express, Grupo Menzies, NH Hoteles o Ubyquo.



José Antonio Arpal

Director de Proyectos Estratégicos

Más de 30 años de experiencia en el sector, gestionando peritaciones, procesos complejos de reparaciones y siniestros y trabajando en soluciones para las grandes flotas. José Antonio Arpal cuenta con una profunda comprensión de todos los actores que componen este sector, lo que le permite anticiparse y adaptarse a las necesidades específicas de cada cliente; ahora desarrolla proyectos estratégicos para los clientes de Mobius Group.



José Piñera

Director Mobius Development

Licenciado en Ciencias Políticas y en Sociología, José Piñera ha realizado un MBA por ICADE, cuenta con el Certificado de Consejeros del Instituto de Consejeros y Administradores (ICA) y es miembro de la Organización de Jóvenes Presidentes (YPO). Es especialista en el sector de la posventa de automoción y en marketing digital. Su experiencia en la gestión de reparación de grandes flotas de vehículos le llevó a fundar en 2013 MKD Automotive (hoy Mobius Group) y en 2015 Reparatucoche.com. Es miembro del consejo de administración. Tras adquirir Saretec su empresa, Piñera dirige Mobius Development, responsable de los planes de internacionalización del grupo.

MOEVE

Cepsa se transforma en Moeve

DIRECCIÓN
Paseo de la Castellana, 259A.
28046 Madrid

TELÉFONO 91 728 88 01
WEB: www.moeve.es/es/autonomos-y-flotas



José María Díaz González

Director Comercial Flotas Moeve

Diplomado en Administración y Dirección de Empresas por ESERP y posee estudios superiores de Marketing Digital en ESIC. Desde el 2022 ocupa la Dirección Comercial de Flotas para la tarjeta profesional de Moeve, donde se incorpora para diseñar, integrar y liderar las estrategias comerciales de las distintas áreas de negocio del vehículo ligero de la compañía. Cuenta con una dilatada carrera de más de 20 años en el sector de la automoción, en los que trabajó para empresas de renting como Ayvens, donde desempeñó distintas responsabilidades, o fabricantes como FIAT, siempre en áreas de negocio.



Carlos Salinero González

Head of Business Development

Director de Desarrollo de Negocio de Fleets & Commercial Road Transport en Moeve desde abril de 2022, siendo el responsable de impulsar los medios de pago profesionales y servicios B2B dentro de la división de Mobility & New Commerce de la compañía. Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, cuenta con una dilatada trayectoria de más de 20 años en los sectores de renting y automoción, desarrollando su carrera profesional dentro de las áreas de Ventas y Marketing estratégico y desempeñando diversas funciones de responsabilidad.



Antonio Osuna Ruiz

SME Sales Manager

Responsable de todo el negocio B2B de medios de pago enfocado a pymes y autónomos, dentro de la división de Mobility & New Commerce de Moeve. Después de más de 20 años de experiencia en el sector bancario y del renting, participando en la puesta en marcha y la optimización comercial de diferentes proyectos de entidades como Caixabank, Bankinter o Leaseplan, Antonio se incorpora a la compañía en julio de 2022 con el objetivo de impulsar el crecimiento del área de Fleets, estructurando dos nueva divisiones comerciales, tanto de alianzas con grandes compañías como de venta y marketing directo.



Marian Sebastian Esteban

Corporate Fleet Manager

Manager GGCC para medios de pago dentro de Mobility &New Commerce en Moeve. Con una destacada y amplia trayectoria en el sector de la automoción y las flotas. Ha trabajado durante 16 años en BMW en diferentes áreas: Responsable de Financiación y Seguros, Dpto. Renovaciones (renting/operaciones financiación) y seis años como KAM en Ventas Corporativas para GGCC. En marzo de 2023 se incorpora a Moeve para impulsar el equipo Fleet, enfocado en satisfacer las necesidades de las empresas con servicios específicos para este segmento, aportando su experiencia y conocimiento al desarrollo de esta área clave.

MOVILOC

GMV

DIRECCIÓN
Juan de Herrera, 17 P.T.B.
Boecillo 47151 Valladolid

TELÉFONO 983 546 541
SITIO WEB: www.moviloc.com



Miguel Ángel Martínez Olagüe

Director general de GMV Sistemas

Ingeniero superior aeronáutico, especialidad de Aeronaves, por la ETSIA (1987), completando su formación con un MBA en la Fundaçao Dom Cabral (Brasil). Inició su actividad profesional en GMV en 1988, donde ejerció labores de ingeniero de proyecto, jefe de proyecto y jefe de equipo, principalmente dentro del área de navegación por satélite. En 1995 es nombrado director de GMV Sistemas, cargo que ocupará hasta 1998. Tras una etapa de tres años en el sector de las telecomunicaciones, en Telefónica Celular-Brasil primero y posteriormente en Iberdrola (Brasil y España), se reincorpora a GMV como director Corporativo de Desarrollo de Negocio, Marketing y Comunicación en abril de 2002. Con el objetivo de consolidar la línea de actividad en el sector de Sistemas Inteligentes Transporte, a mediados de 2016 Martínez Olagüe ocupa el cargo de director general de Sistemas Inteligentes de Transporte de GMV, que compatibiliza con su posición de director corporativo de Desarrollo de Negocio, Marketing y Comunicación.



Ramón Dávila Ruiz

Business Development Manager

Ingeniero de Telecomunicaciones por la Universidad de Valladolid y Máster en Dirección Comercial y Marketing por la Cámara de Comercio de Valladolid, comenzó su trayectoria profesional en GMV como ingeniero de proyecto y jefe de proyecto en el área de Ingeniería y Aplicaciones para la Navegación.
En 2004 se incorporó al departamento de Moviloc (servicio de gestión de flotas desarrollado y mantenido por GMV), desempeñando las funciones de Product Manager a partir de 2006 y de Business Development Manager desde 2016 hasta el día de hoy.

NORAUTO
Norauto

DIRECCIÓN
Parque Albán. Ctra Ademuz, km 2,9. 46100
Burjassot. Valencia

TELÉFONO 600 00 33 44
SITIO WEB: pro.norauto.es



Miguel Ángel Toledo
Líder B2B y Partenariado

Líder B2B y Partenariado de Norauto Soluciones PRO. Con más de 20 años en la compañía, cuenta con una dilatada experiencia en el sector y con un profundo conocimiento sobre la marca. Con un Máster en Experiencia Cliente por VIU Scrum Máster, destaca su amplia labor en la gestión de flotas, así como su gran conocimiento en tendencias dentro del sector de las flotas y el renting. Norauto Soluciones PRO, división especializada en empresas, pymes y autónomos, cuenta actualmente con una fuerte consolidación, situándose como un referente para el mantenimiento de flotas a nivel nacional al ofrecer soluciones totalmente personalizadas en función de las necesidades de cada empresa.

OPUS RSE

DIRECCIÓN
C/Gaztambide, nº45,
28018 Madrid

TELÉFONO 915 592 868
SITIO WEB: www.opusrse.com



Josefina de la Fuente
Consejera delegada

Diplomada en Químicas y licenciada en Administración y Dirección de Empresas (1997-2000), posee además un máster en E-Business y otro en Gestión de la Ciencia y la Tecnología. Su vida profesional siempre ha estado vinculada con las nuevas tecnologías. Fundadora de la empresa OPUS RSE, único laboratorio ISO 17025 con el alcance de medir las emisiones reales de los vehículos de forma no intrusiva para todo el mercado europeo.

PIRELLI
Pirelli Neumáticos

DIRECCIÓN
Pza. Europa, 21-23, pl.9. L'Hospitalet
de Llobregat (Barcelona)

TELÉFONO 902 51 61 60
SITIO WEB: www.pirelli.es



Daniel García
Car Concessionaire & Fleet Channel Manager

Daniel García está vinculado profesionalmente al sector del neumático desde 2003. Su incorporación a Pirelli se produce en enero de 2013 y, desde entonces, ha ocupado puestos de responsabilidad en el área comercial de la compañía. Promotor en su primera etapa, desde 2014 se encarga de la gestión del área de concesionarios, tarea a la que se añadió, en 2021, la responsabilidad del canal de flotas. Pirelli Neumáticos es, desde 2022, quien coordina de forma directa la operativa comercial de flotas y renting en España y Portugal.

SOLERA
Solera España

DIRECCIÓN
Avda. de Bruselas, 36. 2ª Planta
28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 916 572 000
SITIO WEB: www.solerainc.es



Jaime Silvela
Director general

Al frente del negocio de Solera en España y Portugal desde 2024, Jaime Silvela aporta sus conocimientos previos y multidisciplinares en el campo de la tecnología para ayudar a acelerar la digitalización de procesos en el sector asegurador y en el de la postventa. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad CEU San Pablo, Silvela se reincorporó a Solera en 2022 tras una destacada trayectoria como director de Desarrollo de Negocio y director comercial en empresas tecnológicas globales. Su carrera ha estado siempre marcada por asumir roles transformadores, combinando una sólida base en estrategia, innovación y transformación digital con una profunda experiencia en inteligencia artificial, ventas y desarrollo de negocio.



José Luis Gata
Business Development Manager

José Luis Gata forma parte de Grupo Solera desde 2009. Al frente del área de Posventa y Renting en España, tiene una visión única del conocimiento del automóvil y su impacto en el sector de la posventa y del renting.
Una visión a la que contribuyó toda su trayectoria profesional anterior, desarrollada en Volvo, donde llegó a ser jefe de Posventa a nivel nacional. También participó en la implementación y certificación de talleres de carrocería de Volvo hasta su nombramiento como coordinador de Calidad de Producto para las fábricas de Suecia. Además, inició su carrera profesional en el negocio de concesionarios en BMW, Opel y FIAT.
Toda esta experiencia ha ido conformando un perfil emprendedor que le permite proporcionar a sus clientes las soluciones tecnológicas más punteras en torno al automóvil, además de un análisis pormenorizado del mercado, con sus cifras y tendencias, para que las compañías tomen decisiones de negocio a partir de inteligencia y conocimiento, siempre con visión a largo plazo y la eficiencia como premisas.

SORTIMO

Sortimo Ibérica Comercio y Servicios, S.L.

DIRECCIÓN
Ctra. M-106 km 2,
P.I. Garza 2 nave 29. 28110 Algete, Madrid

TELÉFONO 91 628 94 27
SITIO WEB: www.mysortimo.es



Eva Elizalde

Gerente

Realiza parte de sus estudios en Francia y se licencia en Ciencias Empresariales en la Universidad del País Vasco. En 1998, funda Sortimo Ibérica, filial de la multinacional alemana Sortimo International, que desarrolla modernos equipamientos adaptados a furgonetas y turismos. Con anterioridad, Eva Elizalde pasa por varios puestos de responsabilidad en la gran distribución, aunque su papel fundamental radica en Sortimo Ibérica; en esta empresa se ha encargado de extender la solución Sortimo -para un transporte ordenado y seguro- por gran parte de la geografía española y Portugal. Hoy, en la filial española que dirige, ya se montan alrededor de 3.500 vehículos al año con estos equipamientos de transporte.



Ricardo Ballesteros

Key account manager (KAM) Flotas y Renting

Realiza sus estudios de Formación Profesional como técnico especialista en máquinas y herramientas en 1996. Tres años después se incorpora a Sortimo Ibérica en el departamento comercial. Actualmente, tras más de 20 años de experiencia, gestiona grandes cuentas y renting.



Íñigo Frías

Key account manager (KAM) Flotas y Renting

Licenciado en Ingeniería Técnica Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid, complementó su formación con un máster en Marketing por la Universidad de Londres. Se incorporó a Sortimo Ibérica en 2005, gestionando grandes cuentas y renting.



Víctor García

Key account manager (KAM) Flotas y Renting

Realiza estudios de Formación Profesional de Grado Superior en Barcelona como Técnico Superior en Automoción y Delineante de Construcción. Después de ocho años trabajando como mecánico ajustador y fresador y cinco años desarrollando proyectos de edificación pública y civil, en enero de 2010 entra a formar parte de Sortimo en la delegación de Cataluña como montador. En 2011 pasa a compaginar tareas de montador con las de diseñador y a colaborar con el departamento comercial, del cual toma las riendas en Cataluña en mayo del 2012 siendo KAM y gestionando grandes cuentas desde el 2015.

SUMAUTO

Sumauto

DIRECCIÓN
C/ Josefa Valcárcel, 40 bis
28027, Madrid

TELÉFONO 91 789 77 82
SITIO WEB: www.sumauto.com



Roberto de Celis

Director de Negocio Digital & Clasificados de Vocento

Roberto de Celis es director de Negocio Digital & Clasificados en Vocento. Empresario y ejecutivo experimentado, apuesta por el trabajo en equipo para conseguir los mejores resultados en el sector de las TIC, los medios de comunicación e Internet, un sector en el que ya ha destacado por el éxito de sus planteamientos. Roberto ha sido fundador de varias startups, así como desarrollador de nuevos negocios digitales. Su conocimiento y habilidades en este campo han sido clave en su vida laboral, muy orientada hacia la innovación, la transformación y la gestión del cambio hacia el mundo digital. Su último gran logro ha pasado por impulsar la fusión de Autocasión y Autoscout24, actualmente agrupadas bajo Sumauto, la marca B2B de portales verticales de automoción de Vocento.



Nicolás Cantaert

Director general

Nicolás Cantaert ha desarrollado su carrera profesional íntegramente como director general y cofundador de Autocasión, tras haber fundado la revista de clasificados en 1998 y haber liderado años después, de la mano de Vocento, la transformación del clasificado a un gran marketplace. Estudió en la Escuela Práctica de Altos Estudios Comerciales de Bélgica y desde octubre de 2019 es el director general de Sumauto, la marca de motor de Vocento que agrupa a los portales verticales especializados Autocasión, Autoscout24, Unoauto y Motocasión. Su entendimiento del sector de la automoción y de Internet constituyen un binomio perfecto para guiar a los profesionales de la venta en su proceso de transformación digital.

CONTINÚA

VIENE DE SUMAUTO



Frédéric Cantaert

Director comercial

La trayectoria de Frédéric Cantaert ha estado vinculada siempre a Autocasión, del que fue socio cofundador. Estudió en la Universidad Católica de Louvain (Bélgica) y desde octubre de 2019 es el director comercial de Sumauto, la marca de motor de Vocento que agrupa a los portales verticales especialistas Autocasión, Autoscout24, Unoauto y Motocasión. Su clara visión del negocio de concesionarios y compraventas le ha llevado a innovar en el desarrollo de soluciones 360 para integrarlos en un círculo virtuoso de generación de leads y ventas.

TARGA VIASAT

Targa Viasat España

DIRECCIÓN
Avenida del Arroyo del Santo, 6, Planta 4ª – 28042 Madrid

TELÉFONO *+34 910 602 644*

SITIO WEB: www.targaviasat.es



Mario Martínez

Country Manager

Mario Martínez es Country Manager de Targa Viasat España, la nueva entidad resultante de la fusión en junio de 2024 de Targa Telematics España y Viasat Servicios Telemáticos S.L.U. Con más de 20 años de experiencia en el sector tecnológico y del automóvil, ha sido fundamental en el desarrollo y la implementación de nuevos negocios para empresas como BQ, el Real Automóvil Club de España (RACE) y ahora Targa Viasat España. Con anterioridad, el directivo ha desarrollado una heterogénea carrera, ocupando diversos puestos de creciente responsabilidad. Es un experto del sector de la automoción y en particular del campo de la telemática, la movilidad inteligente y las plataformas IoT. Mario es licenciado en Ciencias Económicas y posee un MBA por EAE Business School y un diploma en el Programa de Dirección General del IESE.

TÜV SÜD

DIRECCIÓN
Ronda Poniente, 4
28760 Tres Cantos (Madrid)

TELÉFONO *918 061 080*

WEB: www.tuvsud.com/es



Isabel Morillas

Directora de Negocio, Mobility Industry

Nacida en Murcia. Ingeniera agrónomo con especialidad en Industrias Agroalimentarias. Ha desarrollado su carrera profesional en el área de consultoría de negocio y estrategia con una fuerte influencia en adaptación tecnológica. Durante 10 años ha colaborado con empresas líderes en mercado dentro de diferentes sectores (telecomunicaciones, construcción, energía, transportes, infraestructuras, alimentación...), tanto en empresas privadas como públicas. Posee fuertes habilidades de gestión y organización en equipos multidisciplinares y multinacionales, y una alta capacidad de adaptación a entornos cambiantes. En 2016 se incorporó como responsable del área de consultoría de Mobility Industry, y en la segunda mitad de 2020 asumió también la función de Directora de Negocio de Mobility Industry.



Álvaro Aneiros

Responsable de Servicios de Remarketing, Mobility Industry

Nacido en Ferrol. Maestro y técnico superior en Gestión Comercial y Marketing, ha desarrollado toda su carrera profesional en el sector del automóvil, contando con más de 12 años de experiencia. Durante los últimos cinco años ha estado implicado en proyectos de consultoría y formación ligados a la mejora de la comercialización de vehículos procedentes de remarketing. Ha sido responsable de servicios de remarketing de TÜV SÜD en España y actualmente es el responsable de formación técnica en automoción.



Francisco Puente

Responsable de Customer Care. Mobility Industry

Nacido en Granada, licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y máster en Investigación de Mercados, posee más de 20 años de experiencia en automoción, ocupando distintos perfiles (consultoría y mejora de procesos y resultados, desarrollo de negocio) y con una amplia visión sobre los diferentes eslabones de la cadena de valor del automóvil (producción, distribución, posventa, remarketing y flotas). Se incorpora a TÜV SÜD en 2018 y desde 2021 es el responsable de la unidad de negocio de Customer Care de la división Mobility Industry, centrado en la mejora de los procesos de calidad y de atención al cliente.



Iñaki Alonso

Responsable del área de Posventa de Mobility Industry

Nacido en el País Vasco. Maestro Industrial en Mecánica y Electricidad del Automóvil, comenzando su carrera profesional como profesor en Electromecánica de Vehículos Autopropulsados en el Instituto de F.P. de Yurreta, Vizcaya, siendo profesor numerario de esta especialidad. En el año 1984 comienza su andadura en la empresa privada, hasta hoy, siempre ligado al mundo de la automoción, trabajando como gerente de Posventa y gerente de Concesionario. Se incorpora a TÜV SÜD en el año 2015 como consultor de Automoción, trabajando para distintos programas de posventa en España y en el extranjero. En la actualidad es el responsable del área de Posventa de TÜV SÜD Mobility Services en España.



Lara Ramos

Responsable de Consultorías de Ventas. Mobility Industry

Profesional del sector automoción con más de 10 años de experiencia en varios departamentos en distintas empresas multinacionales de prestigio y desarrollando proyectos tan vanguardistas dentro del sector como la implementación y consolidación de la marca Das WeltAuto en España, del Grupo Volkswagen. Desde 2014 trabaja en TÜV SÜD, primero como área manager de Ventas en Das WeltAuto de VW, luego como team leader del equipo de consultoría de Das WeltAuto de VW, más tarde como responsable de consultoría de ventas de Mobility Industry y actualmente como Responsable de servicios de remarketing.



María Llacer

Key Account Manager. Mobility Industry

Nacida en Sevilla. Licenciada en Biología y técnico superior en Gestión Comercial y Marketing, cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector de automoción, donde ha desarrollado toda su carrera profesional. Desde febrero de 2021 está desarrollando las funciones de National Key Account Manager en la dirección de Mobility Industry, pero anteriormente trabajó durante casi 20 años para la empresa de consultoría del Grupo Renault, donde desempeñó funciones de consultora, Business line manager y KAM. Posee un amplio conocimiento del sector de automoción y de los diferentes actores que forman parte de la industria.

VODAFONE AUTOMOTIVE

Vodafone Automotive Iberia S.L.

DIRECCIÓN
Antracita, 7,
1ª planta - 28045 Madrid

TELÉFONO 902 222 992

SITIO WEB: automotive.vodafone.es



Fernando Fombellida Pulido

Operations Senior Manager

Diplomado en Ciencias Empresariales. Inició su carrera en el mundo del Contact Center y la informática en 1994. Desde el año 2000 ha pasado por diferentes cargos dentro del área de servicios de automoción. Desde 2008 desempeña las funciones de director del área de Operaciones para Vodafone Autmotive Iberia.



José Antonio García-Poggio

Deputy Manager Vodafone Automotive Iberia SL

Licenciado en Económicas y Derecho. A lo largo de su trayectoria ha trabajado en banca, automoción y, desde 1994, en renting, seguros y gestión de flotas, contando con más de 25 años de experiencia en servicios de automoción. En 2008 fue nombrado subdirector general de Cobra Telematics Spain, donde hasta la fecha ocupa también el cargo de CFO de Vodafone Automotive Iberia.



Miguel Moreno Ferreira

Project & Network Manager

Ingeniero Industrial, con especialidad en Organización Industrial por la UPM. Su trayectoria ha estado ligada a empresas de los sectores de informática, logística, seguros y telecomunicaciones. Ha pasado por diferentes posiciones de dirección, siendo desde octubre de 2016 el director de Redes y Proyectos de Vodafone Automotive Iberia.

WEBFLEET

Bridgestone Europe

DIRECCIÓN
Calle de Badajoz, 97, Sant Martí
08018 Barcelona

TELÉFONO 913 49 65 28

SITIO WEB: webfleet.com



Heike de la Horra Veldman

Head of South Europe

Licenciado en Bioquímica y Biología Molecular por la UAM, lidera con visión la estrategia de su compañía en el Sur de Europa. Con más de 12 años en Webfleet, Heike ha sabido integrar tecnologías punteras como inteligencia artificial o blockchain en soluciones telemáticas, enfocándose en la personalización de soluciones para cada cliente. En la gestión con su equipo busca optimizar la eficiencia operativa de flotas, reducir costes y mejorar la seguridad vial y la sostenibilidad. Comprometido con la innovación tecnológica, Heike es un estratega que fusiona ciencia y tecnología para avanzar hacia un futuro más eficiente y sostenible en telemática.

CONTINÚA

VIENE DE WEBFLEET



Gabriel García

Strategic Partner Manager

Licenciado en Administración y Dirección de empresas por la Universidad Rey Juan Carlos. Inició su carrera profesional en el sector de la logística, donde cuenta con más de 10 años de experiencia, ejerciendo varios cargos siempre dentro del área de operaciones. Desde hace 13 años colabora en el mundo de la automoción dentro del grupo Bridgestone asumiendo distintas responsabilidades, primero en el área de vehículo pesado, como la gestión de Grandes Flotas, Coordinación de Operaciones, Marketing y Estrategia de producto, para posteriormente, ya en el área de vehículos ligeros ,ponerse al frente de la división de Grandes Cuentas en España y Portugal liderando e implementado acuerdos con las principales compañías de renting y movilidad. Desde 2021, dentro del área de desarrollo de negocio asume la gestión y consecución de acuerdos estratégicos en Webfleet (Bridgestone Mobility Solutions) para la región de Iberia.



Albert Serrat

Responsable de Cuentas Enterprise

Experto en buenas prácticas sobre telemática y gestión de flotas. Diplomado en Administración y Gestión Pública y Grado en Dirección de Marketing y Ventas, con más de 20 años en el sector de la telemática y gestión de flotas. Experto en argumentación y motivaciones sobre la idoneidad y uso de la telemática, así como su despliegue y buenas prácticas en flotas de empresa.

El anuario 2024-2025
referente entre los profesionales

- Las **estadísticas** de ventas y producción más completas
- **Reportajes** de análisis sobre los temas clave de la automoción
- **Entrevistas** con los responsables de las patronales
- Tribunas de **opinión** de primer nivel
- Y, como siempre, con el **Quién es Quién** de directivos para ayudarte en tu día a día

La Tribuna de Automoción

Entra en www.latribunadeautomocion.es o llama al 91 713 02 60

por solo 9,50€ versión digital



Toda la información de los sectores del renting, las flotas, el RAC y el VO actualizada diariamente

autoreport

Noticias, novedades de producto, datos de mercado, entrevistas... todo esto y mucho más en tu nuevo espacio web de referencia



Para el Grupo Automoción Press, editor de las publicaciones La Tribuna de Automoción, Renting Automoción, EcoAuto y AutoAventura 4x4, es una enorme satisfacción presentaros nuestra nueva apuesta digital.

Fruto del esfuerzo de nuestro equipo de profesionales, le damos la bienvenida a autoreport.es, un espacio web que nos permitirá abordar desde el rigor que nos caracteriza la actualidad diaria de sectores pujantes de la automoción como son las flotas, el renting y el vehículo de ocasión.

¡Arrancamos!

Suscríbete a nuestra Newsletter

¿Quieres recibir gratis en tu correo toda la actualidad del sector? Solamente debes de escanear el código QR, rellenar el formulario y listo...



LO QUE TÚ SIENTES SE LLAMA OBSESIÓN

No te conformas con cumplir las necesidades de movilidad de tu negocio. Siempre buscas elevar su nivel. Esa es tu obsesión y lo que puedes conseguir con el nuevo CUPRA Formentor Híbrido enchufable con 860 km de autonomía combinada, y 125 km en modo eléctrico. Porque viajar con la mejor compañía en el mundo de los negocios es fundamental para alcanzar el éxito.

CUPRA
FOR BUSINESS

37TH AMERICA'S CUP BARCELONA

Consumo medio combinado con gama CUPRA Formentor de 0,4 a 9,2 l/100 km. Emisiones ponderadas de CO_2 de 9 a 209 g/km (Valores WLTP). Imagen acabado CUPRA Formentor con opcionales.