Revista mensual | 12 de abril de 2023 | Nº118

Movilidad y Transporte

elEconomista.es



Europa trabaja en una iniciativa que dirá cómo empresas y agregadores deben cooperar

SIMONE GORINI, CONSEJERO DELEGADO DE IRYO
"HEMOS AFILIADO A 125.000
CLIENTES EN 3 MESES"

elEconomista.



Actualidad | P6

Los operadores chocan con Bruselas por la futura cesión de datos

La iniciativa 'MDMS' despierta incógnitas sobre si las compañías perderán poder frente a los agregadores que utilizarán la información que generen.



Empresas e innovación | P10 Los vertipuertos, primer paso para la utopía del aerotaxi

Ferrovial e IDOM apuntan que los primeros aerotaxis podrían estar en funcionamiento para 2025, pese a las incógnitas por despejar.



Wible, el 'carsharing' de Kia y Repsol, amplía su flota en 150 vehículos

La compañía tendrá 650 vehículos operativos en la capital. La operación se concreta en hasta 150 Kia XCeed híbridos enchufables.

Un día en... | P30

El Mobility City, una cápsula del tiempo de la movilidad en Zaragoza

'elEconomista Movilidad y Transporte' acude a Mobility City, un museo con el que viajar desde los primeros coches hasta las más novedosas propuestas de movilidad.



Entrevista | P13

Simone Gorini: "Hemos afiliado a 125.000 clientes en 3 meses"

El ejecutivo de la compañía hispano-italiana repasa con 'elEconomista Movilidad y Transporte' los primeros meses de actividad.



Legislación | P18

La nueva liberalización de la torres de control enfrenta al sector aéreo

La apertura a la competencia de la infraestructura clave de los aeropuertos divide a sindicatos, patronal y gestor aeroportuario.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. Presidente Editor: Gregorio Peña.

Vicepresidente: Clemente González Soler. Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo Director de elEconomista Movilidad y Transporte: Cristian Reche

Diseño: Pedro Vicente y Alba Cárdenas Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Tratamiento de imagen: Dani Arroyo Redacción: Juan Díaz Riquelme

elEconomista.es



El poder de los datos que nadie quiere ceder ni compartir ante rivales y aliados

I tema se debate en Bruselas y no ha saltado de lleno a la agenda de las compañías. Pero la iniciativa Servicios de Movilidad Digital Multimodal (MDMS, en inglés) promete dar quebraderos de cabeza a plataformas digitales y a grandes operadores de transporte, principalmente el ferroviario. Bajo la iniciativa para que ciudades y gobiernos locales puedan promover y gestionar el uso de vehículos compartidos y otros servicios de movilidad en su área metropolitana, Europa trabaja en una normativa que se definirá previsiblemente este verano.

Las bondades ya han sido publicitadas: reducir la congestión del tráfico y promover el acceso a una amplia gama de opciones de transporte sostenible y multimodal para los residentes y visitantes de la ciudad. Pero no todo podrían ser buenas noticias. Al menos, para las empresas, que quieren una normativa laxa que no comprometa su información comercial más preciada.

Las compañías quieren una normativa laxa que no comprometa la información comercial a la que deben su negocio La cesión de los datos por parte de las compañías a plataformas digitales que no son de su propiedad acaparan las sospechas, que se transforman en miedos al generar la sensación de que se perderá poder sobre sus datos. No hay que perder de vista la información que deberán compartir las compañías, desde la ubicación y el estado de los vehículos, hasta información del usuario (nombre, la dirección y la información de pago, entre otros).

Bruselas quiere calmar los ánimos. Considera que la venta multimodal de billetes hasta ahora ha sido un desastre en Europa y necesita de su intervención para crear las condiciones necesarias que permitan a un usuario comprar un mismo billete de autobús, tren y avión de manera combinada y en cómodos pasos. Justifica su iniciativa en la necesidad de integrar mejor el transporte público y los servicios ferro-

viarios, principalmente, para lograr un transporte de pasajeros multimodal fluido, contribuyendo a la vez con el Pacto Verde Europeo.

En elEconomista Movilidad y Transporte hemos dedicado la edición de abril a profundizar en este nuevo marco normativo que traerá Bruselas, preguntando sobre las incógnitas a despejar a los principales implicados y potenciales afectados por la decisión de la Dirección General de Transportes (DG Move) de la Comisión Europea.

Aunque no hay un calendario definido, la decisión final llegará en pocos meses, habida cuenta del tiempo que Bruselas lleva trabajando. Habilitó el primer plazo para enviar comentarios en 2021 y posteriormente la normativa se abrió a consulta pública, donde las organizaciones españolas enviaron 17 diagnósticos, siendo el sexto país con más participación de toda la Unión Europea.

elEconomista.es

18

Confebús Summit

El Palacio de Congresos de Palma de Mallorca acoge el congreso anual de la patronal del autobús, con la Ley de Movilidad Sostenible y su resolución en el foco de todo el sector.



20

Junta de accionistas de Aena

El gestor aeroportuario celebra su junta general de accionistas sin apenas sobresaltos en el horizonte y con la aprobación del dividendo en el foco.

17

Presentación de la alianza por la aviación sostenible

ALA y Airbus presentarán una unión que nace con el objetivo de desarrollar la industria aérea con perspectiva medioambiental, económica y social.

27

Ouigo arranca operaciones a Alicante

El operador de bajo coste extiende su huella en España, con el lanzamiento de una nueva conexión con otra ciudad del corredor de Levante. La empresa dependiente de SNCF alcanzará así siete ciudades antes de que acabe el año.

13

Datos de viajeros en España

El Instituto
Nacional de
Estadística (INE)
publica las cifras
de viajeros en sus
distintos medios
(carretera, tren y
avión) durante el
mes de febrero y
su comparación
respecto a 2022.



elEconomista.es

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

Agro • Agua y Medio Ambiente • Alimentación y Gran Consumo
Buen Gobierno, Luris&lex y RSC • Capital Privado • Catalunya • Comunitat Valenciana
Digital 4.0, Factoría & Tecnología • Energía • Franquicias, Pymes y emprendedores
Inmobiliaria • País Vasco • Sanidad • Seguros • Movilidad y Transporte



elEconomista.



Banderas de la Unión Europea ondean frente a la sede de la Comisión Europea en Bruselas, Bélgica. Reuters

Los operadores de transporte chocan con Bruselas por la cesión de datos

La Comisión Europea trabaja en la iniciativa 'MDMS' para perfilar este verano cómo las compañías de transporte y los agregadores deben trabajar sin que ello suponga una pérdida de poder.

Christina Thykjaer.

I sector de movilidad en España está esperando ansiosamente a la presentación de una iniciativa europea que viene a revolucionar los hábitos de compra de billetes de viajes multimodales en suelo europeo. La normativa Servicios de Movilidad Digital Multimodal (MDMS, por sus siglas en inglés), cuyos detalles de regulación se presentarán en septiembre este año, ya ha causado tanto con-

troversia como alegría entre los operadores europeos de transporte de pasajeros.

La iniciativa cambiaría por completo el modo de reserva de billetes multimodales de diferentes medios de transporte como el tren, el autobús o el avión, obligando a las empresas operadoras que se vean afectadas a facilitar datos sobre sus viajes a plataformas agregado-

elEconomista.es

ras de servicios como Trainline, eDreams o Skyscanner, que tendrán la obligación de reflejar la oferta de todas las empresas sin dar prioridad a ninguna.

Desde Trainline, plataforma digital internacional de tecnología de trenes y autocares con sede en Londres, valoran positivamente la propuesta que esperan podría eliminar las "resistencias de algunos operadores ferroviarios tradicionales que aún ostentan una posición dominante en sus mercados nacionales".

"Es muy alentador, sobre todo el hecho de que la MDMS pueda introducir marcos y condiciones comerciales basados en los principios FRAND (justo, razonable y no discriminatorio, por sus siglas en inglés), así como garantizar el acceso a datos comerciales y en tiempo real en condiciones de igualdad", aseguró el responsable de Relaciones Gubernamentales de Trainline, Guillermo Serrano.

La movilidad sostenible es una de las grandes prioridades para la Comisión Europea. La propuesta incluye la obligación de facilitar información al usuario sobre el impacto



Agregadores como Trainline deben recoger las ofertas sin dar prioridad a ninguna de ellas

medioambiental de cada viaje y el órgano europeo espera que eso ayude a los viajeros a elegir el modo de transporte que menos contamine y que mejor se adapte a sus necesidades.

Acceso a datos

La iniciativa, que pone el foco sobre todo en el sector ferroviario, ha reavivado el debate entre los operadores europeos y las plataformas digitales por el intercambio de datos y por cuestiones de competencia.

Para plataformas como Trainline, la MDMS significaría la eliminación de dos de los principales obstáculos a los que se ha enfrentado hasta ahora: la falta de condiciones comerciales viables para la venta de billetes y la falta de acceso a datos relevantes de los operadores.

Por otra parte, el Centro para la Reforma Europea (CER, por sus siglas en inglés), que representa los intereses de operadores ferroviarios europeos, se ha quejado de que la iniciativa favorece demasiado a las plataformas digitales y que algunos puntos de la propues-



Un usuario solicita un taxi. iStock

elEconomista.es



Representantes de la Junta de Extremadura y Doco, la plataforma de multimovilidad de Renfe. Renfe

ta deben cambiarse. "Las empresas ferroviarias son un negocio que opera con márgenes pequeños y costes fijos altos, por lo que cualquier intervención regulatoria que potencialmente disminuya esos márgenes podría resultar en una disminución de los servicios y un impacto en los pasajeros", según un comunicado emitido por el CER.

Desde Renfe e Iryo, el operador hispano-italiano que ha iniciado operaciones en España recientemente, no han querido comentar la pro-



Representantes europeos de las compañías ferroviarias quieren enmendar partes de la norma

puesta. No obstante, el operador público asegura en una respuesta enviada por correo electrónico a *elEconomista.es* que "siempre coopera con las autoridades públicas en cualquier asunto regulatorio, como ocurre en este tema específico con la Comisión Europea".

No obstante, desde Ouigo España valoran positivamente la propuesta y su directora general, Hélène Valenzuela, asegura que "protege a los operadores ferroviarios que pueden vender sus billetes en estas plataformas frente a un eventual abuso". Además, la compañía considera esencial que los operadores puedan negociar con los distribuidores los mejores acuerdos "con el fin de garantizar la sostenibilidad económica y la puesta en valor de su producto".

Sin embargo, desde el sector de autobuses dan la bienvenida a la propuesta que valoran positivamente, tanto desde Alsa, el operador con mayor cuota de mercado en el país, como desde la Confederación Española de Transporte en Autobús (Confebus). "Supone una oportunidad para incrementar el uso del transporte público frente al privado, y contribuir al objetivo común de la reducción de emisiones", explicó el director digital (CDO) de Alsa, Carlos Acha. "Va a ser verdaderamente transformadora en el sector de la movilidad europeo", aseguró.

Según Acha, la normativa tiene potencial de aumentar el número de viajes que se realiza en toda Europa y exigir a los operadores "conocer y fidelizar mejor a sus clientes". No obstante, desde la compañía subrayan que la normativa final "deberá respetar las normas de transparencia, de competencia, y de elegibilidad por parte de los clientes", uno de los puntos más debatidos de la propuesta.

Pérdida de soberanía, un aspecto clave en la normativa

La experta en movilidad. Irene Cobián, explica que el borrador actual contempla una visualización neutra de las diferentes opciones de viaje. Si bien este aspecto no está totalmente definido, podría limitar la capacidad de los operadores de refleiar descuentos o dirigir ofertas específicas a sus usuarios a través de las plataformas multimodales. "Existe el riesgo de que la empresa pierda su capacidad de diferenciación y eso supondría un impacto enorme a nivel de marketing v captación", apuntó Cobián. Desde Confebus señalan la responsabilidad de garantizar los derechos de los pasajeros como otro punto delicado que todavía debe concretarse. "Si un modo de transporte llega tarde y, como consecuencia, el viajero pierde el otro modo de transporte, tienen que ver quién es el responsable de todo el servicio, la plataforma o el operador de transporte que ha llegado tarde", aseguró el presidente de Confebus, Rafael Barbadillo. Según Cobián, el grado de intervencionismo de la iniciativa está todavía por definir y de momento, no se sabe si la Comisión obligará a los proveedores a integrarse en las plataformas o si será voluntario. "Ahora mismo hay tres opciones sobre la mesa, y los operadores afectados se definen en función de su cuota de mercado", apuntó.

elEconomista.

Ferroviario

Renfe compra su primera 'startup': Imotion Analytics



Renfe apuesta por la innovación para identificar proyectos que añadan valor al grupo con ideas disruptivas en movilidad y transporte. El Consejo de Administración de la empresa pública ferroviaria ha aprobado la compra del 10% de la firma catalana Imotion Analytics para ampliar su apuesta por la innovación abierta. No descarta reforzar su inversión directa tomando un 10% adicional de la firma y entrando en el Consejo de Administración de la compañía de Inteligencia Artificial. Renfe ha seleccionado Imotion Analytics entre los proyectos de TrenLab, su programa de aceleración de *startups* lanzado en 2018 como parte de su plan de innovación, y adjudicado en una primera fase a Wayra España, el *hub* de innovación abierta de Telefónica, y desde 2022 a Innova Next (Barrabés). Imotion Analytics, ganadora de la segunda convocatoria del programa TrenLab, ya trabaja de forma activa con la Dirección.

VTC

Uber lanza un plan para combinar sus VTC con los Cercanías de Madrid



Uber lanza su servicio de última milla en Madrid para combinar los servicios de coche VTC con la red de Cercanías de Madrid. La multinacional ha presentado Uber Metropolitano, su nuevo servicio de última milla para facilitar el acceso a las estaciones de transporte público de la Comunidad de Madrid y que emula a programas similares que la compañía ha llevado a cabo en Alemania. Uber Metropolitano ofrece viajes con una tarifa plana de 4,5 euros para

cualquier desplazamiento en un radio de tres kilómetros. El programa piloto incluye en esta iniciativa las estaciones de El Casar, Getafe Centro, Móstoles Central, Alcorcón, Majadahonda, Las Rozas y Alcobendas-Valdelasfuentes, aunque la compañía apuesta por ir extendiendo más ubicaciones. "Uber sigue apostando por convertirse en un complemento del transporte público madrileño", explicó la compañía en su anuncio oficial.

Aéreo

Nuevas enmiendas a la Ley de Movilidad Sostenible



Unidas Podemos ha registrado una batería de enmiendas al proyecto de Ley de Movilidad Sostenible, entre las que se incluye una para prohibir los viajes en avión en todas las rutas dentro del territorio español que cuenten con alternativa ferroviaria directa y con frecuencias de menos de cuatro horas. Según explica la formación *morada*, con sus propuestas buscan impulsar la descarbonización y proteger el servicio público de transporte, así como "po-

ner en el centro la seguridad en el transporte". Además, proponen que en el plazo de un año a partir de la promulgación de la ley, el Ministerio de Transportes presente un informe al Parlamento Europeo sobre la posibilidad de eliminar los vuelos nacionales e internacionales de carga con origen o destino en los aeropuertos con un volumen de tráfico de mercancías superior a 100.000 toneladas anuales, siempre que exista una alternativa.

Aéreo

Alvarez & Marsal, asesor en la renovación de los 'rent a car' en los aeropuertos



Aena se prepara para sacar adelante el concurso para renovar el parque de coches de vehículos sin conductor en su red de aeropuertos. El concurso de los *rent a car*, que mueve 1.200 millones de euros para las empresas que prestan este servicio en la red de aeropuertos españoles, es el último de los tres grandes concursos que la compañía tiene previsto finalizar durante este año y de cuyo desenlace podían revisarse al alza las previsiones econó-

micas de la compañía. El candidato elegido es Alvarez & Marsal, la compañía que hace meses ganó el concurso para ser el asesor de cabecera de Aena para la renovación de los *duty free*, en el mayor concurso de tiendas libres de impuestos. La compañía es la que mejor posicionada está para llevarse este contrato de asesoramiento tras haber obtenido mejor puntuación técnica (96,50 puntos) que los dos otros rivales, ALG (81) y AT Kearney (90).

elEconomista.



Render de un Vertipuerto.

Los vertipuertos, el primer paso para la utopía del aerotaxi en 2025

Ferrovial e IDOM apuntan que los primeros aerotaxis podrían estar en funcionamiento para 2025, aunque aún quedan muchos flecos sueltos que atar antes de que esto suceda, por lo que se intuyen dudas en el cumplimiento de los plazos previstos.

Juan Díaz. Fotos: eE

arece que el futuro ya está aquí. Toda una generación ha crecido viendo en la pantalla vehículos voladores de lo más llamativos. Algo que más pronto que tarde será realidad gracias a los aerotaxis y los vertipuertos.

Este medio de transporte se postula como uno de los más prometedores en un futuro cercano. Un dato que pone de manifiesto el gran interés que suscita este nuevo medio de transporte es que, según el nuevo informe de IDTechEx Air Taxis: Electric Vertical Take-Off and Landing Aircraft 2021-2041, el mercado de los taxis aéreos eVTOL crecerá hasta los 14.700 millones de dólares en 2041. España es uno de los países que se han unido a la carrera a la hora de poner en marcha este nuevo medio de transporte y Ferrovial es quien encabeza esta escalada.

elEconomistaes

Su división de aeropuertos anunció en febrero de 2021 planes para construir redes de vertipuertos en Estados Unidos, Reino Unido y España.

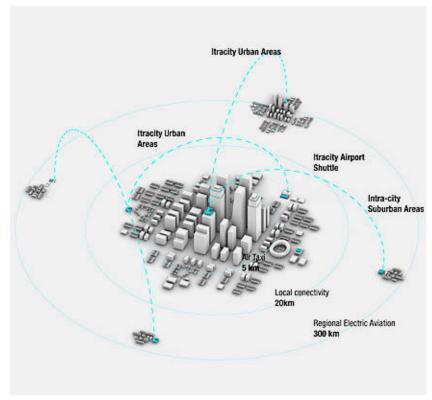
Fruto de este análisis, se identificaron en España más de 20 potenciales ubicaciones para vertipuertos que conformarían dicha red completamente sostenibles. Esto permitirá la operación de diferentes proveedores de vehículos eléctricos de despegue y aterrizaje vertical electric vertical take-off and landing (eVTOL), dotando a España de un nuevo modo de transporte sostenible, eficiente y conveniente para los usuarios.

"Actualmente seguimos trabajando sobre esta base con los fabricantes de eVTOL, con los futuros operadores y con organismos oficiales y reguladores para definir una primera fase viable de esta red de vertipuertos", comentan fuentes de Ferrovial en una entrevista para elEconomista Movilidad y Transporte.

Para llevar a cabo este proyecto se ha contado con unos fondos de 200 millones de euros. Dicha iniciativa está basada en cuatro pilares: la construcción de redes de vertipuertos polivalentes capaces de albergar múltiples tipos de aeronaves eVTOL, asociarse con operadores de eVTOL para la selección y alquiler del emplazamiento, colaborar con las autoridades para obtener todas las autorizaciones necesarias y proporcionar un modo de transporte innovador que facilite su uso, situándose en lugares de fácil acceso y bien conectados.

El desarrollo del negocio se plantea en cuatro pasos en los que se implica a los fabricantes y operadores de eVTOLs y que están condicionados por la obtención de las aprobaciones necesarias por parte de las autoridades y reguladores.

Se utiliza un Modelo de Demanda de Movilidad Urbana (UMDM, por sus siglas en inglés) desarrollado internamente y que evalúa los actuales desplazamientos de las personas segmentados, según el modo de transporte, propósito de viaje y perfiles de cliente. El UMDM evalúa el ahorro de tiempo en cientos de potenciales rutas, utilizando varias curvas de precios para predecir



Usos Urbano y Regional de aerotaxi. Fuente: IDOM

el tamaño de los distintos mercados en función del poder adquisitivo de los viajeros.

A partir de los mapas de demanda, un equipo de Ferrovial sobre el terreno evalúa los posibles emplazamientos en función de su compatibilidad, constructibilidad, rentabilidad y capacidad para obtener autorizaciones. La selección de un emplazamiento se hace en colaboración con los operadores de eVTOLs, con los que se firma un acuerdo de uso de la infraestructura. "Este es un paso importante puesto que en Ferrovial Vertipuertos no desarrollamos infraestructuras de forma especulativa: sólo construiremos vertipuertos donde creamos que hay demanda y tengamos uno o varios operadores comprometidos en utilizar la instalación", aseguran desde la compañía española.



elEconomista.es



Render Vertipuerto Ferrovial.

Uno de los *partners* fundamentales en el proyecto de los 20 vertipuertos españoles es IDOM, la empresa encargada de llevar a cabo la planificación y diseño de esta infraestructura.

Explican que una vez que esta infraestructura esté creada nos podemos encontrar con tres modelos arquitectónicos que darán soporte a estos aerotaxis. En primer lugar, están los vertipad, que son plataformas distribuidas a lo largo de las ciudades para que aterricen y despeguen. En segundo lugar, las vertibases, en la que además de contar con la zona para que se pose la aeronave, tiene además una serie de edificios auxiliares. Por último aparece la figura de los vertihub, que cuenta con una base más grande, en la cual están todas las instalaciones.

Por su localización, los vertipad se encontrarían dentro de las ciudades para el aterrizaje y el despegue de los aerotaxis, mientras que las vertibases se situarían cerca de puntos estratégicos, como estaciones de tren o aeropuertos. Los vertihub, por su parte, serían infraestructuras localizadas más lejos y se utilizarían a modo de control.

No obstante, Ana Díaz González, directora de Arquitectura IDOM Madrid, asegura en una entrevista con *elEconomista Movilidad y Transporte* que "estos estudios evalúan parámetros de modelado para proponer ubicaciones adecuadas para la infraestructura". La experta matiza que "se analiza el

vertipuerto como un problema urbano a un nivel macro, centrándose principalmente en las limitaciones tecnológicas de los vehículos VTOL, sus requisitos de ubicación y sus limitaciones sobre las construcciones cercanas. Sin embargo, se ha hecho poco trabajo para entender las implicaciones que suponen en el tejido urbano y en el estudio y desarrollo de nuevas tipologías arquitectónicas que hagan posible y realista la implementación de este sistema de transporte".

20

Número de vertipuertos que Ferrovial plantea poner en marcha para operar con aerotaxis

Sin duda, esto resulta paradójico. El motivo: tanto Ferrovial como IDOM prevén para 2025 el despliegue a nivel comercial de los aerotaxis como un nuevo modo de transporte. Pero la realidad es que día de hoy aún quedan muchos flecos sueltos para que estos dispositivos puedan volar con todas las garantías. "Hay que solucionar varios aspectos, siendo una de las claves la certificación de los eVTOLs, previéndose los primeros certificados de tipo para 2025, si bien algunos fabricantes incluso hablan de antes de final del 2024" declara Héctor Martín Martín, director de Aeropuertos de IDOM a *elEconomista Movilidad y Transporte*.

elEconomista.es

SIMONE GORINI

Consejero delegado de iryo



"Hemos afiliado a más de 125.000 clientes en tres meses desde que arrancamos en España"

Tras romper el monopolio de Renfe en el Corredor del Sur con sus trenes de alta velocidad, Iryo, el operador hispano-italiano, hace balance con 'elEconomista Movilidad y Transporte' de sus primeros meses operativos en España, donde ya ha captado cuota de mercado en la línea Madrid-Barcelona y en la de Madrid-Valencia.

Por Juan Díaz / Cristian Reche. Fotos: eE

Simone Gorini es el principal ejecutivo de iryo en España y una voz autorizada en el mundo del ferrocarril, donde acumula varios años en Trenitalia, el gigante europeo de los ferrocarriles que participa de iryo, el operador que circula ya por las vías españolas de alta velocidad.

Tras los primeros meses de operación, ya hay datos disponibles de cuota de merca-

do en las líneas Madrid-Barcelona y Madrid-Valencia ¿Cómo interpretáis el resultado de cada uno de ellos? ¿Se están cumpliendo los objetivos marcados?

La Alta Velocidad ha ido creciendo gracias a la liberalización y, según los últimos datos de marzo de la CNMC, la entrada de los operadores privados en el corredor Madrid-Valencia duplicó el número de pasajeros en el último trimestre de 2022. Aunque es cier-

elEconomista.es

to que, en ese espacio temporal, en iryo apenas tuvimos 15 días de operaciones comerciales, la valoración que hacemos es muy positiva y esperamos que esta tendencia continúe al alza.

Más allá del número total de clientes transportados, cómo se ha comportado la recurrencia. ¿Cuántos clientes tenéis ya registrados en el club Yo?

Ya hemos afiliado a más de 125.000 clientes. Nuestro programa de fidelización es gratuito y a partir del 17 de abril los viajeros pueden empezar a gastar ya sus puntos en billetes de tren, cambiarlos por tarjetas regalo a partir del mes de mayo y por puntos de Travel Club o Meliá rewards desde junio.

La fidelización y la satisfacción son dos de los fundamentos que guían nuestro propósito de convertirnos en la opción de movilidad preferencial del viajero, tanto por ocio

nen previsto a este respecto?

Las operaciones se van incrementando. El 31 de marzo iniciamos nuestras frecuencias con Andalucía, y en junio llegaremos a Alicante, Albacete, Antequera y Tarragona.

¿Sabemos que la inversión realizada es de 1.000 millones de euros y 20 Frecciarossa. ¿Qué calendario hay para ir recibiendo el resto de trenes?

Nuestra flota estará compuesta, efectivamente, por 20 trenes Frecciarossa (están fabricados por la compañía Hitachi) que van llegando paulatinamente hasta el mes de junio. Entonces alcanzaremos nuestro máximo despliegue.

Las obras de modernización de la infraestructura de la Alta Velocidad Sevilla-Madrid deben concluir en 2026 ¿Provocará cambios en la operación de los trenes iryo? Gracias a la modernización y la renovación de la línea de Alta Velocidad entre Sevilla

"Hemos lanzado aproximadamente el 67% de nuestros destinos. Tenemos pendiente Albacete, Alicante, Tarragona y Antequera"

"Nuestra flota está compuesta por 20 trenes Frecciarossa que van llegando paulatinamente hasta el mes de junio"



como por negocios. Por eso hemos diseñado una experiencia de viaje única basada en la personalización, la flexibilidad y la sostenibilidad con la que el cliente quiera repetir y también nos recomiende.

¿Cuál es el 'mix' de viajeros de ocio/negocio? En términos porcentuales y totales, a la vista que es un dato que la compañía recoge cuando un cliente compra un billete en la 'web.

La oferta de iryo va dirigida a todo tipo de clientes. Nuestras tarifas accesibles la hacen atractiva para familias, jóvenes, viajeros de ocio y de negocio. En estos momentos los viajeros de ocio son la gran mayoría.

¿Cuántos surcos estáis utilizando a día de hoy? ¿Cómo se va a llevar a cabo esa ampliación de servicio? ¿Qué calendario tiey Madrid, valorada en 650 millones y que culminará a primeros de 2026, si todo sigue su curso, se instalará el sistema de seguridad europeo ERTMS. Nuestra flota, completamente nueva, está adaptada al actual sistema de seguridad LZB y también al europeo.

El último dato de empleados de iryo en España supera los 500. ¿Cómo creéis que será la evolución al cierre de año?

Nuestra plantilla está creciendo mucho. El año pasado por estas fechas había en iryo 110 trabajadores y en los próximos meses llegaremos a ser 600. En un año se habrá más que quintuplicado la plantilla.

Con cerca del 67% de nuestros destinos lanzados, y pendientes de Albacete, Alicante y Antequera el 2 de junio y Tarragona el 15 de ese mismo mes, estamos muy satisfe-

elEconomista.es

chos de haber incorporado tantos profesionales a iryo, entre los que destacan nuestros Asistentes a bordo y de tierra, en contacto directo con los viajeros y atentos a todas sus necesidades.

¿Cuándo creen que se amortizará la inversión realizada por la compañía? ¿Son suficientes los 10 años de concesión? Recientemente se ha solicitado a competencia que las compañías puedan explotar estos corredores en exclusividad durante mucho más tiempo.

Creemos que serán necesarios más de 10 años para consolidar el proyecto en su totalidad. La prórroga del acuerdo marco es esencial para garantizar la consolidación de la liberalización del mercado. En cuanto a los costes, es muy importante el impulso de Adif, bajando los mismos y aportando un marco regulatorio adaptado a las nuevas circunstancias del sector. Creo que la liberalización impulsará a todo el sistema

Siempre se ha hablado sobre los cánones de Adif como uno de los costes más importantes del billete ¿Hay algún tipo de negociación con Adif para que se reduzcan?

Los operadores estamos en constante comunicación con Adif sobre este y otros temas. Los cánones son altos y para nosotros es prioritario que se reconsideren. Creemos que eso beneficiaría al sector porque permitiría bajar el precio de los billetes, optimizar las infraestructuras y duplicar el número de viajeros. Es lo que sucedió en mi país, Italia, donde los cánones bajaron un 40% y eso repercutió positivamente, tanto en la oferta como en la respuesta de los usuarios.

Dentro de la oferta comercial que ofrecen. ¿Qué tipo de billete se vende más entre las gamas disponibles?

Los billetes que más vendemos son los de las categorías Inicial y Singular. Pero

"Los billetes más vendidos son los de Inicial y Singular, pero también otros viajeros se interesan por la Infinita Bistró"

"El corredor gallego puede ser interesante, aunque aún se encuentra en estudio. Hay muchas variables que despejar"



en esa dirección y que iryo será un actor clave en esa transformación.

Desde la compañía habéis mostrado interés por el corredor gallego y hay informaciones de que estáis negociando con Talgo para que esto sea una realidad. ¿En qué punto se encuentran esas negociaciones? ¿Cuál es su objetivo en este territorio?

Como hemos dicho en otras ocasiones, el corredor gallego puede ser interesante, aunque se encuentra en estudio. Hay muchas variables que despejar, y ni siquiera hemos terminado la primera fase. Entiendo el interés por anticipar estos datos, pero es muy prematuro hablar de negociaciones de compra de trenes ahora. Por el momento, estamos centrados en consolidarnos en los corredores en los que ya estamos operando y en los que lo haremos hasta este verano.

también hay muchos viajeros que solicitan la clase Infinita Bistró atraídos por la oferta gastronómica, que es una de las propuestas que nos diferencian de otros competidores.

¿Tenéis acuerdos con empresas para facilitar que sus trabajadores realicen los viajes que necesiten? ¿Cuántas son? A este respecto, ¿qué planteamiento tiene la empresa?

El cliente corporativo es muy importante para iryo y por eso hemos diseñado una propuesta para ellos a través de nuestras clases de confort Infinita y Singular Only YOU principalmente, en las que destaca la conexión gratuita a Wi-Fi de alta velocidad y la posibilidad de conexión 5G. En este punto, además de los acuerdos directos con grandes empresas, las agencias son fundamentales para nosotros.

elEconomista.es



Julio Sanz Presidente de la Asociación Nacional del Taxi

La sostenibilidad del taxi ante la irrupción de las VTC: comenzando por el principio

iez años después de la irrupción de las plataformas en el transporte urbano bajo el sofisma de la economía colaborativa, la actual proliferación de VTC como alternativa al taxi ha mantenido -incluso incrementado- el nivel de incidencia y afectación a la circulación, así como el grado de confusión e incertidumbre sobre la situación jurídica y la evolución de este servicio.

Siendo momento de mirar adelante, entendemos que una manera de contribuir constructivamente a una solución de la dinámica VTC-taxi que priorice el interés general global es ser precisos en ubicar el problema de base y, así, identificar las soluciones prioritarias.

El problema de base, en nuestra opinión, deriva de asumir que la coexistencia incontrolada taxis-VTC en las ciudades es netamente positiva para el interés público y ciudadano. Ello se está demostrando un error por, al menos, dos razones.

La primera es que esta coexistencia no es inocua, ni neutral. Al contrario, hace difícilmente sostenible el modelo del taxi como servicio de interés público. Un modelo que implica una serie de exigencias y garantías: una tarifa regulada y predecible, la obligatoriedad de atender a todo pasajero, de contar con un porcentaje mínimo de vehículos adaptados para personas con discapacidad, la sustitución por vehículos ecológicos, etc.

Esta visión puede gustar, o no. Pero es una visión que resulta legítimo promover desde el poder público. Como tal, está amparada por el Tribunal Supremo y por la Comisión Europea en su Comunicación sobre taxis y VTCs de 2022, que apela a que los modelos pueden ser "diferentes y reflejar distintas opciones políticas, conforme a las tradiciones y circunstancias locales".

Pues bien: la coherencia y globalidad de un sistema pensado para garantizar un servicio transparente y homogéneo al ciudadano difícilmente puede soportar la avalancha de vehículos VTC que viven algunas de nuestras ciudades, cuya premisa de negocio es justamente la volatilidad de condiciones de precio y servicio para optimizar beneficios.



elEconomista.es

La segunda razón: tampoco se está demostrando ese mayor bienestar que supuestamente proporcionan las VTC. Para empezar, desde el supuesto beneficio a corto plazo del consumidor, preconizado por la economía de plataformas. Al igual que en otros países, en España ya hay estudios que acreditan precios ostensiblemente más altos de las VTC respecto al taxi (por ejemplo, uno reciente de Facua, los estima hasta en un 57% superiores).

Aunque esto no solo lo avalan los estudios: el reciente, y pintoresco, comunicado de una de las principales plataformas manifestando que se "compromete ante la Comunidad de Madrid" a limitar los aumentos de precio ante situaciones de alta demanda resulta altamente revelador.

En todo caso y más allá del extrañamente escaso recorrido que por el momento encuentran estas cuestiones en las autoridades de la competencia, sorprende que las autoridades verdaderamente competentes compren ese relato de bienestar económico cortoplacista y limiten el contorno del interés público a una dimensión meramente instrumental del mismo, cuando la afectación es mucho más amplia.



La coexistencia entre el taxi y la VTC hace insostenible el primer modelo, cuya labor es de servicio público No faltan evidencias del impacto sobre el funcionamiento de la movilidad urbana en aspectos como la congestión, la calidad del aire o el uso del espacio público. Ya en 2020, la *Union of Concerned Scientists* identificó que los viajes de las plataformas VTC son, de media, un 69% más contaminantes que los viajes que sustituyen. Estamos por tanto lejos del idílico paisaje de sustitución del vehículo privado que con frecuencia trasladan las plataformas. Ello mientras, por ejemplo, una sentencia del TJUE de diciembre de 2022 condena a Madrid y Barcelona por incumplir reiteradamente desde 2010 el límite a los valores NO2 en aire. Coherentemente con lo anterior, si la base del problema es la irrestricta coexistencia taxis-VTC, la raíz de la solución es el control del acceso a la actividad.

La protección del medioambiente y el entorno urbano es una razón de interés general expresamente reconocida como legítima por el Abogado General de la UE en su dictamen de diciembre de 2022, en el marco de uno de los dos procedimientos que están por venir en Luxemburgo sobre la llamada ratio 1/30. Tampoco está proscrita por la Comisión Europea en su mencionada Comunicación. Con

amparo en ello, es posible y procedente preservar la facultad de las autoridades competentes de decidir cuál es el nivel de oferta que consideran conveniente en su territorio, tanto en taxi como en VTC; incluida la limitación de dicha oferta, con arreglo al mecanismo que, proporcionadamente, entiendan oportuno.

Es indudablemente conveniente que esta cuestión esté contemplada, como hoy lo está, a nivel estatal. Pero, en todo caso, la intervención de las autoridades locales, como principales interpeladas, debería ser respetada. No está de más recordarlo a la vista de la recentísima modificación de la Ley de Transporte de la Comunidad de Madrid, que, según parece, salvaguarda dicha competencia municipal para todos los medios de transporte, salvo, curiosamente, "para el caso específico de los servicios de arrendamiento de vehículos con conductor". Sustracción de intrigante motivación y aún más dudoso recorrido constitucional; justamente lo contrario de lo que necesita la seguridad jurídica.

En definitiva: ni estamos ante un problema de acomodación de intereses contrapuestos, unos antiguos y otros modernos, ni tampoco se trata de garantizar la supervivencia de ningún sector, sino la sostenibilidad de una visión legítima del servicio y la de nuestras propias ciudades. Permítanse adoptar a los poderes públicos las medidas necesarias para garantizar dicha sostenibilidad. Comencemos por la primera.

elEconomista.

La liberalización de la torres de control enfrenta al sector aéreo

La segunda fase de la liberalización de las torres de control, que incluye los servicios de torre, vuelve a enfrentar a los controladores con el sector aéreo. Aunque la mayoría del sector defiende la eficiencia que genera esta liberalización, el sindicato Usca se opone a ella.

Juan Díaz Fotos: iStock



Torre de control.

a propuesta de liberalización de la segunda fase de las torres de control, que incluye las torres de Tenerife Sur y Tenerife Norte, Málaga, Gran Canaria, Bilbao, Santiago y Palma de Mallorca, ha generado un debate muy intenso en el sector aéreo. El objetivo del Ministerio de Transporte, Movilidad y Agenda Urbana (MITMA) es mejorar la eficiencia y calidad de los servicios de control de tráfico aéreo, así como reducir los costes. La apertura a la competencia se espera que fomente la innovación y la mejora continua en la prestación de estos servicios. Desde ALA, se muestra una actitud positiva hacia la propuesta, considerándola una medida muy favorable. Sin embargo, los trabajadores del sector aéreo y los sindicatos están en contra de la liberalización, ya que temen que afecte negativamente a las condiciones laborales y la seguridad de los vuelos. El sindicato Usca se opone frontalmente a lo que denomina privatización, argumentando que no aportará nada beneficioso. En una entrevista para el Economista Movilidad y Transporte, Pau Mari Sánchez, representante del sindicato Usca, expresó su oposición frontal a la propuesta de liberalización de las torres de control, argumentando que "creemos que no aporta nada beneficioso para nadie".

La situación resulta como mínimo llamativa, ya que las posiciones son diametralmente opuestas. Entre los partidarios de la liberalización aparece la Asociación de líneas aéreas (ALA) y Aena, quedando este último apoyo patente en las palabras de Maurici Lucena, su presidente y consejero delegado: "La introducción de competencia ha sido una muy buena noticia, ha reducido los costes que se trasladan a las aerolíneas y a los pasajeros", declaraciones que dio en la presentación de resultados de la compañía de 2022. Por otro lado, desde el sindicato Usca sostienen: "Hay una serie de torres que ya están privatizadas desde hace diez años y todos estos supuestos beneficios no se ven por ninguna parte", afirman.

Lo citado anteriormente cobra más sentido si atendemos a los datos ofrecidos por ALA, donde se puede observar que el conjunto de los aeropuertos de Aena se ha beneficiado de una reducción acumu-

elEconomista.es



Controladores aéreos trabajando.

lada en el periodo 2014-2022 del 13% en dicha tarifa. "Esto es así debido a que cualquier eficiencia de Aena se traslada al conjunto de los aeropuertos, de forma que la liberalización ha impactado positivamente también en los costes de los aeropuertos no liberalizados", añaden desde la patronal de líneas aéreas.

No obstante, es importante remarcar que este 13% no se corresponde únicamente con las torres ya liberalizadas, sino con todo el conjunto de las mismas, algo que se da en gran parte gracias al hecho de que Enaire tenga las tasas más bajas de toda la Unión Europea. Por esta razón, desde el sindicato Usca no ven la necesidad de este proceso. Pau Mari Sánchez destaca que no está de acuerdo con la privatización de las torres de control, porque considera que Aena es el proveedor más eficiente en la actualidad en comparación con otros países europeos como Alemania, Francia, Italia e Inglaterra. Según él, el gestor aeroportuario tiene las tasas más bajas de Europa y, aun así, sique generando beneficios, por lo que no es una empresa que cueste dinero al erario público. En este sentido, Sánchez opina que el hipotético ahorro que se esgrime ligado a la privatización no sería más que un desvío de ingresos de una empresa pública hacia unas empresas privadas, que son las que darían el servicio de control, y en última instancia, también en los fondos de inversión, que controlan el 49% de Aena y que quieren repartirse los beneficios de la compañía.

Este extremo se desmiente desde la compañía pública y desde ALA, que defienden que la liberalización lo único que hace es repercutir en una bajada de las tasas y, por tanto, en una caída de los precios de los billetes. Por otra parte, aseguran que la liberalización no supondrá duplicidades que trasladen el ahorro ocasionado por la liberalización del servicio de torre a los servicios de aproximación. Alegan que son tasas distintas y, por tanto, no debe afectar. "Si se privatiza, lo que se privatiza es

7

Nuevas torres de control liberalizadas en la segunda fase de liberalización de torres

únicamente el servicio de control de aeródromo, con lo cual ahí estás introduciendo una ineficiencia brutal, porque vas a tener que duplicar dependencias, ya que el servicio de control de aproximación lo tienes que seguir pagando por los contratos de Enaire", rebate el portavoz de USCA.

Pero, sin duda, el punto de mayor fricción que se está encontrando este proceso son los efectos en las condiciones laborales y una posible precarización de la situación de los controladores aéreos de las empresas privadas en las torres ya liberalizadas. Desde Usca se quejan del momento que

elEconomista_{es}

Tenerife-Sur

Tenerife Norte

Gran Canaria

Bilbao

Saerco

Santiago

Málaga-Costa del Sol

Palma de Mallorca

A. de Madrid-Cuatro Vientos

Así se reparten las torres de control en España

Aeropuertos con torres que se liberalizarán en 2023

10.821.703 5.566.243 18.457.194 12.417.699 5.129.583

3.236.619

28.573.364

PASAJEROS

2.221

No liberalizados*

		PASAJEROS
AS Madrid-Barajas		50.633.652
Barcelona-El Prat		41.639.622
Melilla		447.450
Menorca		3.900.935
Girona-Costa Brava	1	1.313.945
Asturias		1.454.763
Almería		703.386
SB Santander	I	1.102.439
FGL Granada-Jaén		908.713
Reus		911.827
Vitoria		235.186
San Sebastián		383.584
Pamplona		172.543
Logroño-Agoncillo		10.304
La gomera		95.163
Badajoz		65.564
León		44.941
Salamanca		13.021
Son Bonet		9.081
Córdoba		3.330
Burgos		2.098
Albacete		857
Huesca		324
Zaragoza		627.837

Aeropuerto de Lanzarote 7.350.451 Aeropuerto de Fuerteventura 5.641.500 Aeropuerto de La Palma 1.306.947 Aeropuerto de El Hierro 273.687 Aeropuerto de Castellón 149.339 Aeropuerto de Vigo 953.261 Aeropuerto de A Coruña 963.957 Aeropuerto de Jerez 915.269

 Ferronats
 PASAJEROS

 Alicante-Elche
 13.202.880

 Ibiza
 8.156.675

 Valencia
 8.114.852

 Murcia
 838.940

 Sabadell
 6.070

 Lleida-Alguaire
 35.000

Fuente: Aena /CNMC/ Aeroports de Catalunya/ Aeroport de Castelló. (*) Incluye helipuertos.

elFconomista

atraviesan algunos de estos empleados. "No hay ningún controlador europeo que tenga peores condiciones que los controladores privados en España. Para ganar los concursos de estas torres, las empresas privadas hacen ofertas temerarias a la baja, lo que se traduce en plantillas escasas y descansos reducidos al máximo", dice. El sindicato también ha denunciado que en ocasiones, durante los tiempos de descanso de los controladores, se les obliga a realizar tareas administrativas y que la empresa privada puede presionar a sus trabajadores para tomar decisiones en las que la seguridad no sea la principal prioridad.

Estos hechos han sido denunciados ante AESA. Por otro lado, el portavoz del sindicato afirmó que "se han llegado a despedir cinco controladores en la empresa privada porque tomaron decisiones en las que el controlador ponía por delante la seguridad en contra del criterio de la empresa. "Todos estos despidos luego se han demostrado, se han ganado y eran improcedentes", dice al respecto.

Por último, uno de los puntos importantes que destacan las alegaciones presentadas por ALA es la inclusión de Enaire en los futuros concursos públicos que se puedan convocar a raíz de esta nueva liberalización. Asimismo, la asociación de líneas aéreas aboga por liberalizar los servicios de aproximación en un futuro, como han sugerido otros organismos como la Comisión Nacional del Mercado de la Competencia (CNMC) en un informe elaborado hace más de cuatro años.

Italia y Alemania se interesan por la torre de Palma

DFS y ENAV compañías estatales de control aéreo de Italia y Alemania optan al concurso de adjudicación de la torre de control de Palma. Es importante señalar que la torre de control de Palma es una de las más rentables para Enaire tras Madrid y Barcelona llegando en 2022 a superar los vuelos de 2019.

El Govern se muestra preocupado por esta posible liberalización y ha presentado alegaciones al gobierno presidido por Pedro Sánchez para que el control de la torre de aeródromo de Palma siga en manos de Enaire. Si esta privatización se lleva a cabo las empresas españolas Saerco y Skyway (Serveo). Tendrán que competir con los entes aéreos de Italia y Alemania. ENAV en su plan de 2022 a 2024 contempla expandirse hacia los negocios privados. Para ello cuenta con una inversión de 1.000 millones de euros.

Por su parte DFS sigue en su senda de expansión y con la torre de Palma sumaría una más a las ya operadas en Reino Unido. No se descarta la presencia de otras compañías de corte similar como la francesa DSNA o Austro Control, AVINOR (Noruega), EANS (Estonia), Finavia (Finlandia), IAA (Irlanda), LFV (Suecia) y Naviair (Dinamarca).

elEconomista.es



Primer hidroavión eléctrico biplaza del mundo

En la carrera hacia la descarbonización B.OCWM es el primer hidroavión eléctrico biplaza del mundo. Se entregó recientemente en el condado de Yongjing, en la provincia de Gansu, al noroeste de China. El prototipo funciona con baterías de litio puro y opera con cero emisiones de carbono. ρF

elEconomista_{es}



Una mujer se sube a un vehículo VTC. Cabify

Cabify lanza un plan de contratación con recompensas para los clientes

Los usuarios de la plataforma pueden ganar hasta 10.000 euros por recomendar perfiles tecnológicos femeninos y mayores de 45 años. El objetivo es estrechar la brecha de género en el sector, donde las mujeres solo ocupan el 16% de esto puestos de trabajo.

elEconomista Movilidad y Transporte.

a escasez de talento femenino y la exclusión de profesionales debido a su edad es un problema que ha llevado a muchas compañías tecnológicas a desarrollar medidas para atraer a más personas a sus equipos. Consciente de estar entre las afectadas, Cabify ha anunciado una iniciativa para reducir la brecha de género en el sector tecnológico y apostar por el talento diverso. La iniciativa es curiosa.

Hasta el próximo 30 de junio, los usuarios de la compañía de movilidad podrán conseguir saldo para viajar en la plataforma al recomendar perfiles femeninos y mayores de 45 años que sean contratados. Esta medida forma parte de los esfuerzos de la empresa por encontrar y atraer talentos diversos y acabar con las barreras de género y edad que pueden afectar a la inclusión en el sector tecnológico.

elEconomista.es

Las cantidades serán diferentes en función del perfil. Oscilan desde los 500 euros por un hombre hasta los 1.000 euros en el caso de una mujer o de profesionales mayores de 45 años. El objetivo es incorporar hasta 10 personas al equipo de tecnología de Cabify, cuya base está en Madrid, aunque los puestos se pueden ocupar tanto de manera presencial como en remoto.

Se trata de un sistema de afiliación trasladado al mundo laboral. Este sistema, que se basa en resumen en un modelo de negocio en línea donde una empresa o sitio web paga una comisión por conversión, está históricamente relacionada con la venta de productos o servicios (una suscripción a una plataforma, por ejemplo). Pero Cabify lo utiliza para recomendar posibles empleados, algo que han probado compañías como Indeed o Jobantalent.

Los planes de carrera y rangos salariales de estos profesionales están disponibles en cada vacante. Por ejemplo, en el caso de los perfiles backend engineer podrán alcanzar hasta los 120.000 euros de salario base anual, sin contar con beneficios adicionales, entre ellos 12 viernes libres al año (*Recharge Day*, nombre de la iniciativa) que se suman a los 24 días de vacaciones que tiene cada empleado.



Empresas especializadas como Jobandatalent ya han explorado iniciativas similares

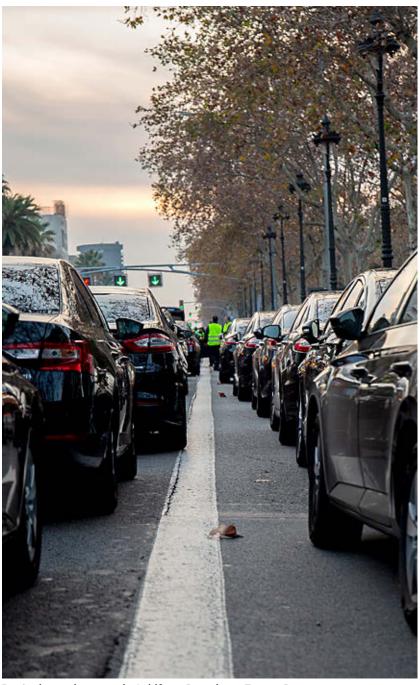
Parte del equipo trabajará presencialmente desde la sede en Madrid y otros trabajarán remotos desde cualquier zona horaria europea o americana. "Para nuestro equipo de tecnología, el sol sale en Uzbekistán y se pone en Santiago de Chile, lugares donde tenemos compañeros trabajando", explica Olga Sánchez, Global Talent Development Manager de Cabify.

Sánchez añade que "nuestro centro tecnológico se sitúa en España, pero somos un equipo global. A lo largo de 2022, el equipo ha crecido un 40%, con la incorporación de más de 100 profesionales expertos en tecnología, y las previsiones son seguir creciendo en 2023".

Una dinámica sencilla

La pregunta de los usuarios es cómo conseguir esta recompensa. El primer paso es rellenar un formulario con sus datos personales y compartir el link que se recibirá a continuación con los candidatos en cuestión.

Cuando estos reciban el enlace y completen su inscripción para participar en el proceso de selección, tendrán que indicar quién les ha recomendado pa-



Parón de conductores de Cabify en Barcelona. Europa Press

ra el puesto, que servirá como confirmación para que el usuario de Cabify pueda ganar su recompensa. La mejor noticia es que cada usuario puede recomendar a tantas personas como considere, pudiendo llegar a ganar hasta 10.000 euros.

Para Olga Sánchez, "la idea de que nuestros usuarios compartan las oportunidades profesionales del equipo de tecnología de Cabify tiene por objetivo generar interés en perfiles diferentes a los que ya nos conocen. Hace más de siete años que tenemos un programa interno de referidos, que se ha convertido en un excelente canal de contratación. Al ampliar

elEconomista.es



Un usuario utiliza las motos Niu de Cabify, un servicio donde también trabajarán los nuevos perfiles. Cabify

el alcance a nuestros miles de usuarios, esperamos recibir una mayor diversidad de perfiles".

Una de las vacantes a ocupar es la de *Principal Backend Engineer*, que tiene la responsabilidad del desarrollar el software de alto nivel y ser el encargado de desarrollar el producto final que llega al usuario. En esta última tarea se enmarcan funciones como la búsqueda de un conductor disponible para un viaje o el cálculo de la ruta. Son el "corazón" de la plataforma.

Los otros perfiles giran en torno al mundo de los datos: *Principal Data Engineer, Principal Data Scientist* y *Data Analyst.* El primero es el responsable de desarrollar datos a gran escala, utilizando lenguajes de programación como Python y Go. Su objetivo es convertir datos en bruto en datos útiles para el resto de los equipos. El segundo tiene experiencia en estadística y análisis de datos, por lo que se dedica a la validación de hipótesis y a generar experimentos para obtener conclusiones relevantes. El último trabaja en la visualización de datos, con el fin de ayudar en la toma de decisiones.

Capital humano escaso

Los perfiles que busca Cabify con esta acción son difíciles de encontrar en el mercado laboral actualmente, donde existe un desequilibrio entre las necesidades de las empresas y la disponibilidad de estos trabajadores. Datos a tener en cuenta: según un informe del Observatorio Nacional de las Telecomu-

nicaciones y la Sociedad de la Información (ONTSI), solo el 16% de los trabajadores en el sector tecnológico español son mujeres. Y de acuerdo al informe *Women in Technology 2021* elaborado por IDC, ese porcentaje es solo un poco más alto (el 19%).

La empresa ha anunciado que utilizará estos perfiles para llevar a cabo importantes iniciativas en los próximos años. Una de ellas se centra en desarrollar una tecnología de recomendación de viajes mul-

40%

Porcentaje de crecimiento del equipo de tecnología, que se ha traducido en 100 incorporaciones

timodal que permita a los usuarios comparar eficazmente alternativas de *motosharing* de varios operadores con un vehículo VTC o un taxi, teniendo en cuenta diversos factores como las áreas de operación, precio, emisiones, disponibilidad, clima y la posibilidad de estacionamiento en el destino.

Otra iniciativa importante se enfoca en aprovechar la inteligencia artificial para ayudar a los conductores a reducir los kilómetros recorridos sin pasajeros, aumentando así la ocupación del vehículo y el valor que aporta a la ciudad cada vehículo conectado a la plataforma.

elEconomista.es

Aéreo

Bruselas pide que Italia recupere 400 millones prestados a Alitalia



La Comisión Europea ha declarado este lunes ilegal una ayuda estatal de 400 millones de euros recibida por la aerolínea italiana Alitalia en 2019, antes de la crisis del coronavirus, y que el Gobierno italiano deberá ahora recuperar, tras concluir los servicios comunitarios que este apoyo no se ajustó a las normas de competencia de la UE y concedió a la compañía una ventaja injusta sobre sus competidores en rutas nacionales y europeas. Las autoridades ita-

lianas concedieron varios préstamos a Alitalia entre 2017 y 2019 para que pudiera continuar operando pese a su situación de quiebra, primero por valor de 900 millones de euros y después de 400 millones; si bien los servicios comunitarios precisan que ninguno de estos apoyos ha sido reembolsados. Pese a todo,el ministro de Economía italiano, Giancarlo Giorgetti, se ha mostrado satisfecho que la reclamación del dinero no afectara a Ita Airways.

Marítimo

El Puerto de Barcelona paraliza la última terminal de cruceros



El Puerto de Barcelona ha retirado la licitación de la última terminal de cruceros posible en la ciudad después de que la Sección 5 de la Sala Contencioso-Administrativa del Tribunal Superior de Justicia de Catalunya haya admitido el recurso interpuesto por tres navieras. Los hechos se remontan a abril de 2022, cuando el entonces presidente del Puerto de Barcelona, Damià Calvet, anunció que Royal Caribbean había presentado petición para hacerse con

la terminal G, y daba por hecha su adjudicación a falta de la tramitación burocrática. Sin embargo, un consorcio formado por Norwegian Cruise Line, Viking Ocean Cruises y Virgin Cruises presentó una oferta alternativa, lo que obligó al puerto a lanzar un concurso público. Sin embargo, la mencionada alianza tripartita acudió a los tribunales al considerar que los pliegos estaban diseñados a medida para que la oferta ganadora fuera la de Royal Caribbean.

Ferroviario

Renfe, iryo y Ouigo avivan su guerra con 17.400 nuevas plazas diarias



Campañas de captación sin fin y bombardeo de promociones en la batalla por los viajeros. Es el resumen de la operativa compartida por Renfe, iryo y Ouigo en estas últimas semanas, donde coincidirá el aterrizaje de nuevos operadores en los corredores más codiciados y el lanzamiento de la nueva marca Avlo, del operador incumbente, para contrarrestar estos efectos. El efecto combinado provocará un aumento de la oferta conjunta en aproxima-

damente 17.400 plazas diarias con motivo de las más de 30 circulaciones que cada jornada realizarán trenes hacia Alicante, Sevilla y Málaga. El próximo paso lo dará iryo en Andalucía, donde se dispone a romper el monopolio de Renfe, que todavía opera en solitario donde, de momento, no ha recuperado el volumen de viajeros previos a la pandemia. La compañía hispano italiana arrancará con ocho frecuencias en la suma de Madrid-Málaga.

Aéreo

Aena firma la concesión de 11 nuevos aeropuertos en Brasil



Aena ha anunciado la firma de la mayor operación de desarrollo internacional de su historia. A través de su filial Aena Desarrollo Internacional, este miércoles ha firmado el contrato de concesión de 11 aeropuertos en Brasil, ubicados en cuatro estados (São Paulo, Mato Grosso del Sur, Minas Gerais y Pará) por un plazo de 30 años, con la posibilidad de cinco años más. Aena se adjudicó su gestión en subasta pública en agosto de 2022. La suma de esta

concesión y la que mantiene en Grupo Nordeste le lleva a tener el 20% del tráfico del país. Tras la firma, ANAC (Agencia Nacional de Aviación Civil de Brasil) deberá ratificar el contrato para dar inicio al proceso de transición de la gestión aeroportuaria. Una vez finalizados todos los trámites, Aena iniciará la gestión de los 11 aeropuertos de manera progresiva, empezando por los de menos tráfico. Se espera finalizar la transición este mismo 2023.

elEconomista.

Wible, el 'carsharing' de Kia y Repsol, amplía su flota en 150 vehículos

La compañía tendrá 650 vehículos operativos en la capital. La operación se concreta en hasta 150 Kia XCeed híbridos enchufables, que se unen a los 500 Niro PHEV ya operativos desde hace meses.

Ankor Tejero.

ible, la compañía de *carsharing* propiedad de la automovilística Kia y la petrolera Repsol, va a realizar una ampliación de flota.

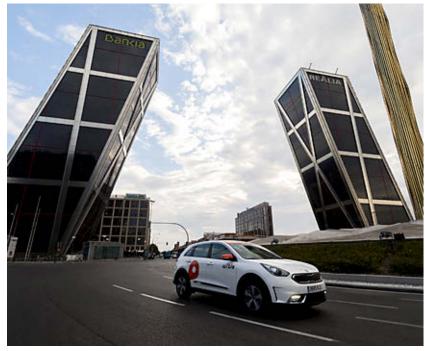
La ampliación de la flota consistirá en 150 unidades del Kia XCeed híbrido enchufable, que se suman a la flota de 500 Kia Niro híbrido enchufable que están operativos. Dicha ampliación de la flota se realizará a lo largo del mes de marzo

Wible, que este año celebra su quinto aniversario, aglutina 300.000 usuarios que han realizado más de 3 millones de viajes en los que se han recorrido 20 millones de kilómetros, una distancia que equivale a dar 1.250 veces la vuelta al mundo. En 2022, Wible logró beneficio operativo. No obstante, la compañía reconoce que aún no ha logrado cerrar un ejercicio con números negros.

A lo largo de este tiempo, Wible ha optimizado su gama de servicios para ofrecer a sus clientes nuevos productos como Wible MáS. Este nuevo servicio permite a sus usuarios alquilar uno de los Kia Niro o XCeed de su flota todos los días que el usuario quiera, a partir de tres días y con kilómetros ilimitados, sin fianzas ni papeleos y con un método de reserva sencillo desde la *app*. Wible MáS entrega el vehículo completamente higienizado y en la puerta de casa del usuario.

El director general de Wible, Alberto Gómez, ha explicado que para la compañía "es una muestra de confianza en el proyecto por parte de nuestros socios y nos acerca nuestro objetivo de hacer la empresa sostenible en el tiempo a la vez que atendemos las necesidades de más personas y realizamos un impacto positivo en la movilidad urbana". Carlos Bermúdez, gerente de Desarrollo de Negocio de Movilidad Eléctrica de Repsol, ha apuntado que "la incorporación de estos nuevos vehículos a la flota de Wible es una inversión estratégica que permitirá afianzar y desarrollar un mejor servicio a nuestros clientes para continuar siendo un referente en la movilidad urbana compartida y sostenible".

Asimismo, Emilio Herrera, presidente de Kia Iberia, ha comentado que el Kia XCeed híbrido enchu-



Un vehículo de Wible en Madrid. eE

fable es "un coche ideal para Wible, pues ofrece el confort de un SUV, con la respuesta dinámica y la maniobrabilidad de un coche compacto, además de las tecnologías más innovadoras de seguridad y conectividad".



Wible ya cuenta con 300.000 usuarios registrados en su plataforma

El Kia XCeed híbrido enchufable ofrece una autonomía eléctrica de hasta 48 kilómetros, que llega hasta los 60 de conducción en ciudad. Esto permite a los conductores realizar la mayoría de los trayectos diarios y los desplazamientos cortos únicamente con energía eléctrica y gracias a disponer de etiqueta cero, el acceso a las zonas de acceso limitado.



elEconomista.es



Justo Redondo Responsable de la División de Frescos de CHEP

Los retos de la cadena de suministro en el sector de los frescos

a producción del sector de frutas y hortalizas en España superó en 2021 los 15.470 millones de euros, un 6% más que en 2020 y un 9% más que en las cinco últimas campañas de 2016 a 2020, según datos del EUROSTAT. Estos 15.470 millones de euros supusieron el 21% del valor total de la Unión Europea. España es el primer país exportador de la Unión Europea, representando el 26% del total de exportaciones de frutas y hortalizas, y uno de los primeros exportadores mundiales, junto a China y Estados Unidos.

Para cubrir la demanda global de los productos frescos (frutas y hortalizas, carnes y huevos), todos los actores de la cadena de suministro son clave, ya que son quienes facilitan y transportan los productos permitiendo que lleguen a tiempo y en las condiciones óptimas para el consumidor final.

Con la globalización y el auge de la compra por internet, la demanda de transporte de activos ha aumentado exponencialmente. Además, a raíz de la pandemia de Covid-19 y las nuevas regulaciones, el sector se enfrenta a tres nuevos retos: encontrar socios que permitan transportar el mayor número de productos a más lugares en el menor tiempo posible, reducir el impacto medioambiental en sus operaciones y buscar soluciones que eviten manipular el producto y mantengan su calidad en todo el proceso.

Encontrar operadores logísticos y alianzas con alcance internacional que permitan transportar productos al máximo número de países posible es, por tanto, esencial para hacer más eficaz el transporte de activos y ampliar y diversificar los lugares donde se exportan los productos frescos españoles.

Pero no son sólo las eficiencias económicas y operativas las que marcan la hoja de ruta de productores y distribuidores. Desde hace unos años, la sostenibilidad también es protagonista en las estrategias logísticas de la mayoría de las empresas, pasando de una *buena acción* a una necesidad económica, social y legal. Por ejemplo, según la Ley de transporte, que regula el transporte por carretera y ferrocarril, se espera que en tres años la sostenibilidad sea un 20% más relevante para la cadena de suministro, lo que supone un reto para muchas empresas que se tienen que adaptar a estas regulaciones.

elEconomista.es

En el sector de los productos frescos, como en muchos otros, una cadena de valor sostenible no puede concebirse sin el concepto de economía circular, que tan popular se ha hecho en la última década. Por definición, la economía circular es un modelo de producción y consumo que implica compartir, alquilar, reutilizar, reparar, renovar y reciclar materiales y productos existentes todas las veces que sea posible para crear un valor añadido. De esta forma, el ciclo de vida de los productos se extiende.

Este concepto de economía circular se puede aplicar a muchos ámbitos de la cadena de valor, desde el uso que se les dé a los propios productos, hasta el origen de los materiales que utilicemos o el modo en que los bienes son transportados. En esto último, destaca el *pooling* de palés, un modelo de negocio intrínsecamente circular donde se comparten y reutilizan los palés por diversos productores y distribuidores a lo largo de toda la cadena de suministro. Los productores alquilan los palés por un tiempo determinado, transportan sus bienes en dichas plataformas hasta los puntos de venta o distribución y, una vez vacíos, es la empresa paletera la encargada de recogerlos, inspeccionarlos, repararlos y ponerlos de nuevo en circulación

.De esta manera, se alarga la vida de los palés, se aprovechan mejor los recursos na-

turales y se reducen los residuos generados. Además, se libera al productor y distribuidor de las tareas de gestión, permitiéndoles centrarse únicamente en el *core* de su negocio. En definitiva, el sistema pooling de palés contribuye a una mayor optimización de la cadena de suministro. Y una empresa pionera en este sentido es CHEP.

Para poder introducir estas soluciones en la distribución de productos frescos es necesario entender bien a los clientes y sus necesidades. Por ejemplo, los productores y distribuidores de frescos necesitan soluciones que reduzcan al máximo la manipulación del producto. Así, CHEP ofrece varios tipos de palés óptimos para el transporte de productos frescos, no solo en la llamada *primera milla* (del campo al punto de venta), sino también en la última, donde la seguridad y la higiene también son esenciales.

Por ejemplo, el cuarto de palé Q+ de CHEP, un palé de exposición con capacidad de apilado doble, permite maximizar el espacio de transporte y reducir los trayectos vacíos. Se trata de una plataforma sostenible, fabricada al 100% con plástico reciclado y suprareciclado, que me-

jora, además, la visibilidad de las promociones en tiendas al destacarlas del lineal, algo muy valorado por los productores de frescos y que se traduce en un incremento de ventas. Además, ayuda a reducir el stock en tienda, reduciendo así las mermas para el distribuidor.

Por otro lado, la innovación juega un papel clave para ofrecer herramientas que tengan en cuenta la experiencia del cliente y proporcionen eficiencias en toda la cadena de valor. Las nuevas tecnologías, como la geolocalización, la realidad virtual o el Internet de las Cosas (IoT) aplicadas a la logística están ayudando a simplificar procesos, a eliminar cuellos de botella y a identificar sinergias. Y el sector de los palés no escapa a estos avances tecnológicos. En CHEP, por ejemplo, el *Big Data* ha ayudado durante años a identificar rutas de transporte colaborativo entre sus clientes, reduciendo los kilómetros en vacío y las emisiones de carbono. Por otro lado, los dispositivos de geolocalización aplicados a algunos de sus palés están ayudando a mejorar el control sobre sus plataformas y los productos transportados en ellas, reduciendo pérdidas y aportando, además, información valiosa para sus clientes. Son solo un par de ejemplos de cómo la digitalización ayuda a optimizar la cadena de valor y a hacerla más sostenible.

En definitiva, el sector de los frescos es esencial para la economía española. Por eso es clave potenciarlos, protegerlos y evitar su merma a lo largo de la cadena de valor con soluciones logísticas robustas, innovadoras, eficaces y sostenibles.



Uno de los principales desafíos es encontrar socios que permitan a las empresas del sector dar un salto en su negocio

elEconomista_{es}

UN DÍA EN... MOBILITY CITY



a revista elEconomista Movilidad y Transporte
ha tenido la oportunidad de viajar hasta Zaragoza para visitar el recién inaugurado Mobility City. El museo se ha situado en el Puente Zaha Hadid, construido para la Expo de Zaragoza de 2008, y se ha reformado para poder

albergar todos los elementos que componen la muestra creando un espacio vanguardista muy acorde con el objetivo que se persigue. El Gobierno de Aragón y la Fundación Ibercaja son los encargados de poner en marcha este museo, cuyo principal fin es el de ser una ventana al futuro de la movilidad.

"Queremos que sea un punto de encuentro para la generación de conocimiento de novedades tecnológicas. Ser un lugar relevante en el debate sobre la movilidad futura. Pero en la capa del contacto con el ciudadano, que toda esa innovación, se muestre a ese ciudadano para que pueda ser partícipe y pueda sacar sus propias conclusiones convirtiendo a Zaragoza en un referente mundial en movilidad", declara Jaime Armengol, coordinador de Mobility City en una entrevista para elEconomista Movilidad y Transporte. Al entrar al edificio resulta metafórico que en una infraestructura de más de 10 años, reacondicionada y tremendamente futurista sea el lugar donde se muestre el futuro de la movilidad.

Nada más entrar encontramos un rincón con dos novedades aeroespaciales muy llamativas, como,

El Mobility City, una cápsula del tiempo de la movilidad en Zaragoza

Ubicado en tierras aragonesasa encontramos Mobility City, un museo con el que viajar desde los primeros coches hasta las más novedosas propuestas de movilidad. Quien sabe si en un futuro estas propuestas formarán parte de nuestro ecosistema.

Por Juan Díaz. Fotos: Ana Morales por ejemplo, un cohete y un globo aeroespacial. A continuación seguimos caminando por la estancia que resulta de lo más peculiar al ser un puente muy sinuoso en sus formas, pero a su vez acogedor. Mientras paseamos camino a la primera de las exposiciones se puede leer in-

formación sobre el mundo de la movilidad, tanto en las paredes como en unos monitores interactivos situados a un lado de los pasillos.

En la primera exposición, titulada *Los super Clase que cambiaron el mundo* se puede ver desde el Benz Patent-Motorwagen de 1886 -con el cual nació oficialmente el automóvil- pasando por el Ford Quadriciclo de 1896 que daría origen a la poderosa Ford Motor Company, hasta el exclusivo hiperdeportivo Ares Modena S1 Proyect 2023, que se construye de forma prácticamente artesanal y del que todavía no circula por las calles ninguna unidad.

Jaguar es un actor principal en la muestra. Aparece expuesto con su vertiente más vinculada a la competición, ya que encontramos *Los Superclase* que cambiaron la especie y cuenta con un monoplaza 100% eléctrico procedente del Campeonato del Mundo ABB FIA Fórmula E. Fue el vehículo con el que el piloto neozelandés Mich Evans finalizó subcampeón del mundo la temporada pasada. Otro ejemplar es un bólido que hizo historia durante los

elEconomista.es





Muestra expositiva Mobility City.



Muestra expositiva Mobility City.

años 50 en las míticas 24 Horas de Le Mans, el Jaquar D-Type.

No faltan en la colección famosos bólidos *pre-gue-rra*, como un Hispano Suiza Alfonso XIII de 1914 o un Bugatti T-37A de 1927, con el cual se tomó la salida en la edición 2021 de la carrera de clásicos más famosa del mundo, la Mille Miglia. Y siguiendo con la emblemática marca francesa, la exposición incluye el famoso Bugatti Veyron de más de 1.000 CV que supera los 400 kilómetros hora.

Ford muestra el concept TFZ-P1 del Team Fordzilla P1, un "coche para gamers" que nació como virtual para convertirse en real. Su prototipo viene de exhibirse en el Festival de la Velocidad de Goodwood. Aston Martin es otro de los prestigiosos fabricantes representados, con clásicos que popularizó la saga de películas de James Bond o ediciones limitadas más modernas como el Speedster V12 del que sólo se hicieron 88 unidades en todo el mundo.

Finalmente, nos topamos con el primer Porsche de la historia (el 356) y con un cinematográfico DeLorean, famoso por su aparición en la película de los 80 *Regreso al Futuro*. También con verdaderas joyas, como el Mercedes 300 SL *Alas de Gaviota* de 1955. Esta unidad procede de la reciente y exitosa

muestra celebrada en el Guggenheim de Bilbao *Motion. Autos, Art, Architecture.*

Otro de los puntos fuertes del Mobility City es su módulo de interacción, donde los visitantes tienen distintas posibilidades. Pueden ver cuál sería su ciudad ideal, contestando unas preguntas que se encuentran en unas mesas táctiles gigantes. Situados en el lateral de la sala están los simuladores de conducción y a su lado unas gafas de realidad virtual con las que sumergirse en un viaje futurista que comienza con una moto y termina en el famoso tren hyperloop.

Dentro de las exposiciones temporales y hasta verano se puede visitar una muestra interactiva y muy didáctica sobre Marte, donde, entre muchas otras cosas, puedes comprobar cómo sonaría tu voz en el planeta rojo o cuánto sería tu peso en el mismo.

De camino a la salida se encuentra la parte más innovadora del museo. En esta sección no solo hay automóviles. En esta zona de acceso público el visitante puede conocer tanto productos como servicios de diversas empresas.

Además de atracciones como la revolucionara cabina del Hyperloop, diversas marcas como Mercedes-Benz, Volvo, Citroën, Porsche o BMW muestran

elEconomista.es



Muestra expositiva Mobility City.



Muestra expositiva Mobility City.

automóviles o motocicletas de propulsión eléctrica, bien en fase de prototipo para su comercialización a medio plazo, ya listos para lanzarse al mercado en los próximos meses o, incluso, bólidos de competición como el Astara de Dakar y el llamativo aerotaxi de Umiles.

La idea

El Mobility City se planteó en el año 2018, porque detectaron que la movilidad era una tendencia que iba a generar cambios sociales y económicos. "Sobre esa base pactaron el Gobierno de Aragón y la Fundación Ibercaja la creación de este espacio para convertirlo en un museo, para lo cual ha estado en obras prácticamente cuatro años", explica Jaime Armengol.

El museo se nutre de las aportaciones de las entidades que han querido apoyar esta iniciativa y mostrar sus novedades en el antiguo puente de la Expo. Ese grupo lo conforman aproximadamente 50 compañías, que van desde empresas de la automoción a empresas energéticas, de telecomunicaciones y enfocada a los servicios. En definitiva, todos los componentes que configuran el sector de la movilidad.

"Nosotros lo que hemos hecho es lanzar una oferta a través de entidades representativas para que



Muestra expositiva Mobility City.

todas las que quieran estar aquí lo puedan hacer. La condición es ceder para su exhibición aquellos objetos, productos o elementos que configuren un discurso relacionado con los cambios en movilidad", enfatiza Antonio Soriano, project manager de Mobility City en conversación con elEconomista Movilidad y Transporte.

Algo que remarcan desde el museo es que este no es una galería orientada a la compra, sino un lugar donde aprender y ver las novedades en el mundo de la movilidad y el transporte. "Nuestra idea es que cuando alguien venga aquí tenga la sensación de que ha aprendido algo. Vengo, he visto un nuevo sistema de transporte, de momento no se puede utilizar por lo que sea, por limitaciones técnicas, pero yo en el futuro, si esto ocurre, querré adoptarlo o no", ejemplifica Soriano.

La rehabilitación de la obra ha supuesto una inversión pública de cuatro millones de euro. Gracias a ello, los promotores han conseguido rehabilitar el espacio para que sea apto para la exposición. El cambio ha sido significativo, pues ahora pueden asistir en una sola sesión hasta 950 personas. En las semanas que el centro lleva abierto, la reacción del público ha sido positiva. La media de ocupación es de 2500 personas diarias, con picos muy superiores durante el fin de semana.

elEconomistaes



Encargada de tienda usando el ordenador. iStock

El 'e-commerce' y los pequeños comercios, una asignatura pendiente

El 'e-commerce', que se ha posicionado como una gran oportunidad, no lo es todavía para los pequeños comercios. Supone solo un 10% de las ventas totales de estos singulares establecimientos, lo que, según la Confederación Española del Comercio, empuja a que fracasen en su mayoría.

Juan Díaz.

l auge del comercio electrónico no solo ha llevado a las grandes empresas a reinventarse y aumentar sus ventas, sino que también representa una gran oportunidad para los pequeños establecimientos, quienes pueden utilizar las nuevas tecnologías para expandir sus horizontes de venta.

En este sentido, es importante destacar que en España el aumento del comercio electrónico es notable.

Según un estudio de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) publicado en marzo de 2022, el comercio electrónico en España alcanzó un valor de 14.596 millones de euros en el tercer trimestre de 2021, lo que representa un aumento del 16,2% respecto al mismo periodo del año anterior.

Sin embargo y a diferencia de otros países, la presencia de los pequeños comercios en línea sigue

elEconomista.es

siendo limitada. Según la Confederación Española de Comercio (CEC), en el comercio minorista sigue predominando la venta física. La venta en línea, sin embargo, únicamente representa alrededor del 10% de la facturación total.

La nota positiva: en algunos subsectores, como el equipamiento personal, el comercio de electrodomésticos y electrónica, el uso de este canal es mejor y, por tanto, el porcentaje de ingresos es mayor.

Pero hay que mirar más allá. La digitalización es un proceso mucho más amplio que abarca no solo la venta en línea, sino también la implementación de herramientas de gestión que afectan a procesos como la compra, las ventas, la gestión de stock, la publicidad e incluso el marketing.

"El comercio de proximidad debe avanzar inexorablemente hacia esta digitalización para dar respuesta a las necesidades de un nuevo perfil de consumidor omnicanal y mejorar la experiencia de compra", declara Rafael Torres, presidente de la Confederación Española de Comercio (CEC) en una entrevista para elEconomista Movilidad y Transporte.

Uno de los grandes retos del comercio en los próximos años (y ya en la actualidad) es precisamente



Los 'marketplace' fracasan en su mayoria segun la cofederación española de comercio.

la integración de la tienda física y *online* con el fin de crear la experiencia de compra más atractiva para el consumidor. "Debemos acometer un proceso de digitalización que abarque todos los aspectos del negocio, sobre todo alrededor de la obtención de datos de calidad que permita al pequeño comerciante tomar decisiones de manera más enfocada", puntualiza Rafael Torres.

La venta por internet se ha acelerado después de la pandemia que azotó al mundo en 2020, y se han extraído lecciones positivas de este fenómeno. Según Francisco Aranda, presidente de UNO Logística, "hemos visto que, como hace un par de años, el movimiento hacia la omnicanalidad, es decir, tener ventas tanto en tiendas físicas como en línea, está siendo adoptado por los siguientes niveles de minoristas, incluyendo empresas medianas y pequeñas tiendas especializadas en barrios urbanos".

Todo esto ha llevado a las empresas a tener que digitalizarse, con independencia de su tamaño. Según un estudio de la consultora NTT Data, la antigua Everis, el 83% de los pequeños comercios en España han iniciado procesos de digitalización. Esto es algo que



Miniatura de carrito encima de un ordenador. iStock

desde la Confederación Española de Comercio consideran fundamental para la integración del pequeño comercio en los nuevos modos de compra.

Algo que pone de manifiesto que estas pequeñas y medianas empresas son una parte muy importante en el comercio electrónico se puede ver en los datos ofrecidos por DHL Express. En 2020, el número de envíos B2C prácticamente se duplicó con respecto a 2018, y desde que finalizó la pandemia, los envíos de comercio electrónico se han mantenido estables. "Los últimos datos de los que disponemos, de 2022, muestran que más del 60% de las transacciones de comer-

elEconomista.es



Hombre visitando una tienda de vinos. Reuters

cio electrónico de DHL Express en España se realizaron en el entorno B2C", exponen fuentes de DHL Express España.

Un aspecto importante para la incorporación de los pequeños comercios en el mundo del comercio electrónico son los *marketplaces*, es decir, la agrupación de marcas o tiendas en sitios web para que los usuarios puedan acceder a esas pequeñas tiendas sin incurrir en tanto costo.

Cada vez están surgiendo más marketplaces. Se están produciendo acuerdos de colaboración entre varios comercios que venden productos complementarios entre sí, y por lo tanto, deciden abrir un marketplace en el que puedan vender todos los productos que tienen cada uno de ellos. "De esa manera, aprovechan sinergias y son mucho más eficientes y tienen, además, un escaparate de productos mucho más amplio que si fuera solamente una empresa la que vendiera", comenta el presidente de UNO Logística.

El optimismo respecto a estos bazares *online* mostrado por UNO Logística choca con lo que sostienen desde la Federación Española de Comercio. Aunque lo ven interesante, no se muestran tan positivos en este aspecto. "Es cierto que tras la pandemia han surgido iniciativas que pueden resultar interesantes para un comercio local con el fin de ganar visibilidad, pero también lo es que la mayoría de proyectos no triunfan al necesitar grandes inversiones en inteligencia artificial y logística para poder

competir mínimamente con otras grandes plataformas", aclara el presidente de la Confederación Española de Comercio.

Hacia un nuevo modelo

De lo que no hay duda es de que el comercio será cada vez más experiencial. La tendencia es tener menos tiendas, aunque, por supuesto, el comercio de proximidad seguirá existiendo. En el medio plazo, los comercios deberán terminar de digitalizarse.

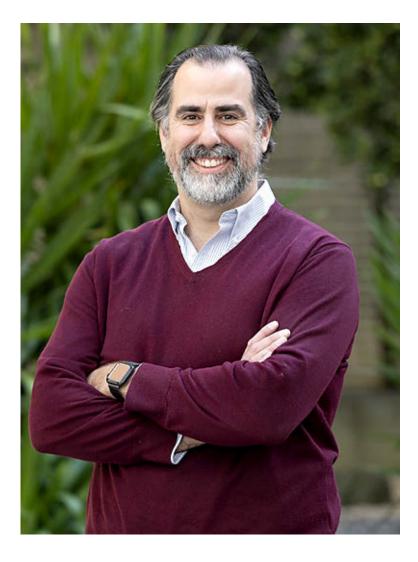
Las tendencias apuntan a que continuarán desarrollándose fenómenos como la omnicanalidad, la sostenibilidad o nuevos métodos de pago. Además, se emplearán herramientas digitales para obtener datos de calidad que permitan a las pequeñas y medianas empresas del comercio tomar decisiones de manera más certera, basadas en la información obtenida.

En este punto, cobran gran relevancia las empresas logísticas como UPS. Desde la empresa de transporte de paquetería con sede en Bienne (Suiza) explican que trabajan para mejorar la tecnología que ofrecen a sus clientes y les brindan toda la información lo más detallada posible al instante. "Lo que hacemos es tener un kit de herramientas para la web que permiten tener una visión de todo el proceso. De esta forma, sabemos en todo momento qué órdenes de entrada y de salida hay. Esto nos permite manejar nuestra logística de manera más eficiente", explican desde UPS.

elEconomista.es

LUIS PARÍS

CEO de Parclick



"Este año deberíamos estar creciendo entre un 20 y un 30%"

Luis París, CEO de Parclick, ha contado a 'elEconomista Movidad y Transporte' el momento en el que se encuentra la compañía y sus planes por establecerse en Países Bajos, donde quiere alcanzar una facturación de 300 millones a lo largo de 2023.

PorJuan Díaz. Fotos: Aurelio Rodriguez

lEconomista Movidad y Transporte ha hablado con Luis París, CEO de Parclick. Esta startup, fundada en 2011 por este empresario e Iván Rodríguez, nació con el objetivo de transformar la forma en la que los conductores aparcan. La fórmula: conseguir que las ciudades, los aeropuertos y las estaciones de trenes sean más accesibles.

En la actualidad, Parclick ha conseguido más de tres millones de usuarios al ofrecer un servicio integral de reserva de aparcamiento *online*. Solo accediendo a la web o descargándose la *app*, el conductor puede reservar su plaza de parking con descuentos de hasta el 70% dentro de la ciudad, en los aeropuertos principales y estaciones de tren, como Atocha y Sants. Además, en Madrid y Barcelona tiene integrado el pago de parquímetros en las calles de la ciudad.

"A día de hoy tenemos más de 2.000 parkings en la red, ofrecemos múltiples ubicaciones. Basta con entrar en una ciudad como Madrid, Barcelona, París, Roma y lo puedes ver directamente en la aplicación", apunta el consejero delegado en sus declaraciones.

Esta idea de negocio, que nació en el año 2018, porque París llego tarde a un concierto de U2, se consolida a día de hoy. Ya está presente en más de 240 ciudades entre Francia, Italia, España, Portugal, Bélgica y Alemania. A ello suma la reciente incorporación de Países Bajos, con una "gran apuesta" de 60 parking que esperan que sean finalmente 100 a lo largo del 2023.

En esta última plaza tienen depositadas parte de sus esperanzas. "Países Bajos es un mercado que, yo creo, en dos años nos debería estar generando por lo menos dos o tres millones de ingresos adicionales", expone París. La facturación global de la compañía fue en 2022 de 10 millones. "Este año deberíamos estar creciendo entre un 20 y un 30%, es decir, entre unos 12 y 13 millones", explica.

Otro de los puntos fuertes de esta solución es el gran componente tecnológico al trabajar con FA-AC, empresa dedicada al *software* de las barreras de los parkings. "Esta integración tecnológica permite que el cliente solo tenga que preocuparse por entrar en el parking sin preocupación de sacar el ticket ni por el precio", cuenta el CEO.

Lo que hace posible que Parclick sea una solución de aparcamiento con descuentos de hasta el 70% es la gran cantidad de acuerdos con los que cuentan. Y no solo con parkings, sino también con agencias de viajes. "Tres días de parking con nuestra solución te puede costar en torno a 45 euros y esos mismos días a tarifa normal pueden rondar los 90 euros. Sin duda ese 50% de ahorro es muy significativo", concluye.