

Revista mensual | 8 de febrero de 2023 | N°116

Movilidad y Transporte

elEconomista.es

“COMPRAREMOS ENVIALIA PARA INTEGRARLA EN ONTIME Y POTENCIAR LA ÚLTIMA MILLA”

Entrevista a Carlos Moreno, CEO de Ontime
tras su última operación corporativa



EMPRESAS E INNOVACIÓN

**LA AVIACIÓN ESPAÑOLA
SE UNE PARA POTENCIAR
EL HIDRÓGENO VERDE**

Movilidad y Transporte

elEconomista.es



Entrevista | P17

“Compraremos Envialia para integrarla en Ontime”

El consejero delegado de la empresa de logística integral Ontime recibe a *elEconomista* y adelanta una de las operaciones que llevará a cabo.



Legislación | P21

Cielo único europeo: ¿Avance o riesgo para el sector aéreo?

La normativa lleva bloqueada dos décadas en Europa y algunos dudan de si la propuesta traerá soluciones o más problemas.



Transporte tradicional | P14

Cabify amplía su acuerdo con Mobilize Limo

La plataforma de movilidad amplía el acuerdo con Renault y se convierte en el primer cliente de Mobilize Driver Solutions.



Actualidad | P6

Iberia se lanza a por el 'handling' con nueve planes para Aena

La aerolínea del grupo IAG espera que Aena resuelva a su favor el gran contrato en la red de aeropuertos de España cuya duración es de más de cinco años.

Abonos gratuitos | P24

Alsa comienza con el descuento del 50% en las líneas regionales

La medida de la compañía va de la mano desde el 1 de febrero con los abonos gratuitos impulsados por el Ministerio de Transportes.

Un día en... | P33

Salvamento Marítimo

elEconomista se traslada al centro de Salvamento Marítimo en Madrid, donde nos cuentan su trayectoria en los rescates ejecutados durante sus 30 años de actividad.

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



La descarbonización de la aviación a través del hidrógeno necesita algo más que una alianza

Los actos políticos a veces están tan repletos de asistentes como vacíos de contenido. Algo así se podría pensar tras analizar la Alianza por el Hidrógeno Verde en la Aviación por el hidrógeno verde, que reunió a más de una decena de organizaciones, entre empresas privadas, públicas y patronales, junto a otros tantos altos cargos, para anunciar una unión cuya hoja de ruta contiene un gran listado de propósitos, pero que nace sin un pilar fundamental: financiación. Esta unión de fuerzas tiene por delante retos cuando menos ambiciosos, desde “promover el uso del hidrógeno verde en la aviación e impulsar la descarbonización del sector aéreo”, por un lado, hasta “articular los mecanismos de cooperación y coordinación entre los integrantes para desplegar y consolidar el hidrógeno como el vector energético del transporte aéreo”, por otro.

Pero sin una partida presupuestaria definida parece que todo puede quedar en papel mojado. Un reciente estudio de la consultora Bain & Co calcula que generar 9 millones de toneladas métricas de hidrógeno verde para 2050 costaría entre 250.000 millones y 400.000 millones de dólares. Y señala quien debe ser el principal agente dinamizador: “A menos que los gobiernos establezcan mandatos estrictos para garantizar el suministro, la aviación tendrá dificultades para acceder al hidrógeno verde”, afirma el trabajo.

■
El hidrógeno en la aviación todavía presenta muchos desafíos para asegurar que logrará descarbonizar el sector

Los deberes a abordar son claros. En 2050, las aerolíneas deben ser neutras en carbono. Para ello no solo será necesario utilizar el hidrógeno, sino otros combustibles sostenibles (SAF, por sus siglas en inglés) que sustituyan a los fósiles. Pero la lista de retos por delante sigue pendiente de abordar de forma ambiciosa. La producción actual de SAF apenas es de entre el 0,1% y el 0,15% (y eso que en 2022 se triplicó su producción) y las aerolíneas, que nunca dejan pasar la ocasión para recordar que su nivel de emisiones de la industria es solo de un 2%, ya han puesto sobre la mesa su reivindicación: o los gobiernos arriman el hombro e incentivan su producción o será difícil alcanzar esta meta.

Motivos para solicitar ayuda tienen. Tras la pandemia, las compañías se han recuperado al ritmo que lo ha hecho el tráfico de pasajeros, pero lo han hecho tras asumir un nivel de deuda que, en algunos casos, es equivalente a su facturación anual. “Desde hace mucho tiempo sabemos que una transición de energía a SAF es el cambio de juego. Pero las transiciones energéticas necesitan el apoyo del gobierno. El coste de SAF es demasiado alto y los suministros son demasiado limitados”, explicaba la patronal internacional IATA en 2020. Dos años después el mensaje sigue siendo exactamente el mismo, como dejó claro recientemente Willy Wash, presidente de esta patronal internacional: “Tiene que haber un mayor reparto de la carga para garantizar que la industria y todo el mundo puede llegar al cero neto”.

Movilidad y Transporte

elEconomista.es

16

Manifestación de Interés del Ministerio de Transportes

Último día para que las empresas de autobús entreguen sus observaciones al Gobierno para la posible liberalización de algunas rutas en España.



8-9

V Congreso Marítimo Nacional

La Real Liga Naval Española y el Clúster Marítimo Español abordarán la realidad del sector en España, así como su futuro más inmediato.

24

Resultados anuales de Iberia y Vueling

IAG, dueña de Iberia, British Airways, Vueling, Aer Lingus y Level, da a conocer sus números del año 2022 y sus planes para este 2023.

10

Iryo aumenta sus frecuencias a Madrid y Valencia

Iryo, el nuevo operador de alta velocidad que compite ya con Renfe y Ouigo, aumentará su capacidad entre ambas ciudades a partir del 10 de febrero. Lo hará con 8 frecuencias diarias y manteniendo sus tarifas de estreno.

10

Estadística nacional de transporte de viajeros

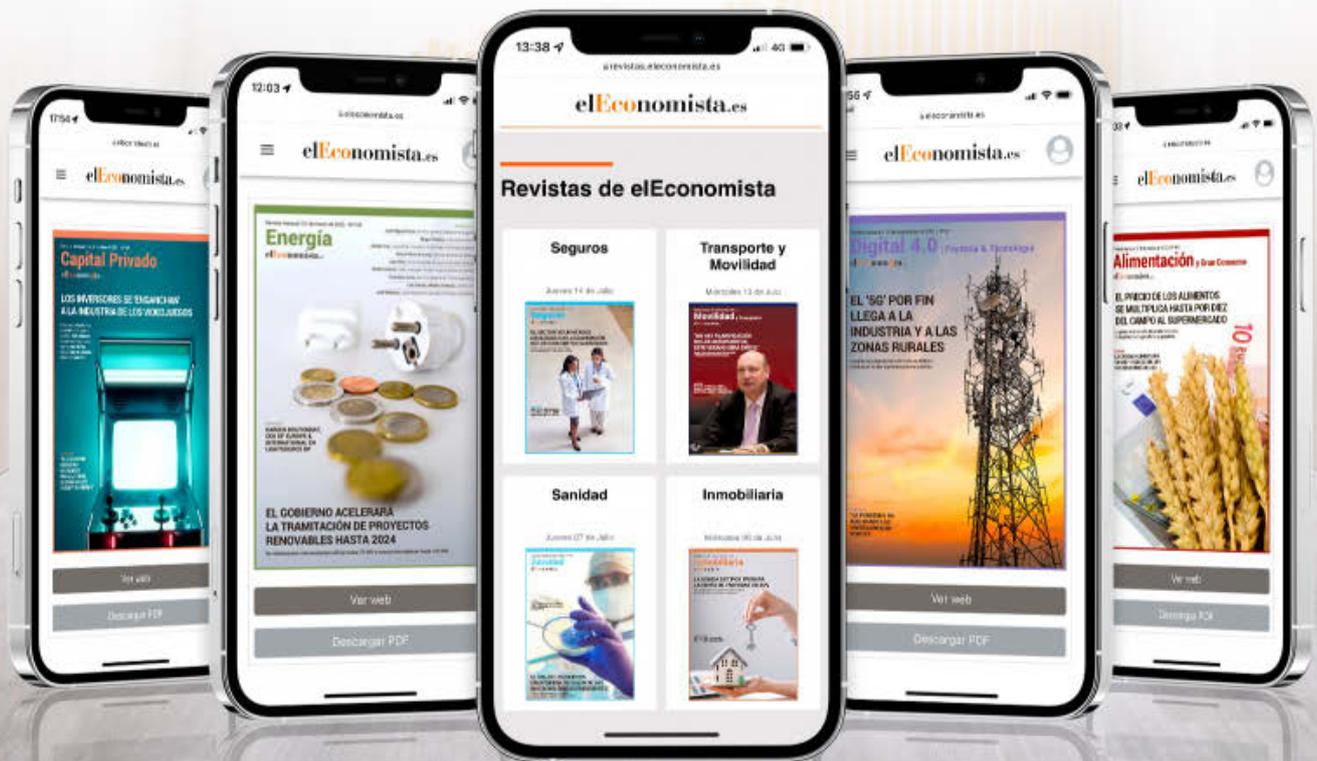
El Instituto Nacional de Estadística (INE) hará público el dato de 2022 de viajeros en España y su recuperación respecto al 2019, año sin Covid-19.



Febrero

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



Accede y descarga desde tu dispositivo todas las revistas en: revistas.eleconomista.es/
Síguenos en nuestras redes sociales: @eleconomistaes    



Trabajadora del 'handling' de Iberia en el aeropuerto de Madrid-Barajas.

Iberia se lanza a por el 'handling' con nueve planes para Aena

La compañía del grupo IAG espera que Aena resuelva su gran contrato en la red de aeropuertos de España en los próximos meses. No estará sola en la puja, pues una decena de operadores también se ha interesado por esta actividad que movió 18.000 millones de euros entre 2014 y 2020.

Cristian Reche. Fotos: Iberia

Movilidad y Transporte

elEconomista.es

El concurso de *handling* de Aena ha despertado interés entre los grandes operadores internacionales. Iberia, que actualmente mantiene gran parte de este negocio en la red de aeropuertos españoles, se presenta este año con la intención de mantener su perímetro y no ceder ante las ofertas de sus rivales, entre los que figuran otras aerolíneas (Groundforce, de Air Europa) y operadores internacionales como Aviapartner, Swissport o Menzies. Para asegurar su posición, la compañía ha diseñado una oferta técnica.

Así lo explican Ignacio Tovar, director de innovación y transformación digital, y Daniel Esteban, senior manager de control & analytics, a *elEconomista Movilidad y Transporte*. Son dos de los principales espaldas de la antigua compañera de bandera española y han diseñado una oferta técnica en la que so-



Un operario de Iberia controla una maleta de un pasajero que viaja con la compañía.

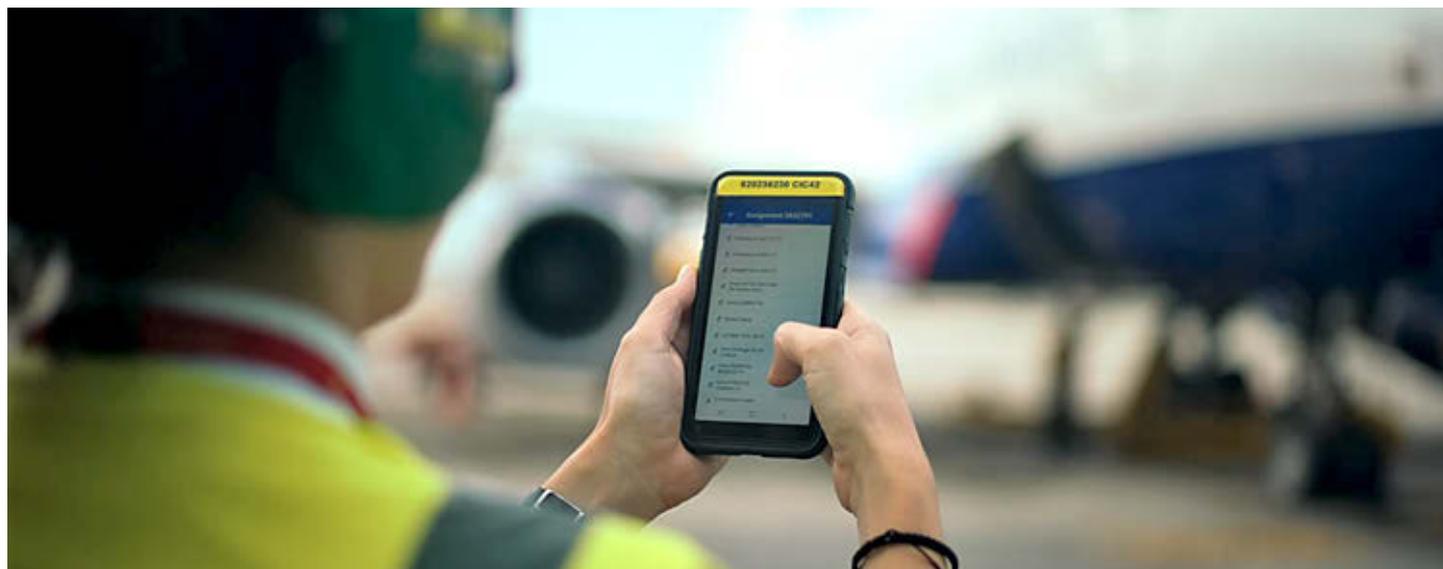


Imagen corporativa de Iberia.

bresalen hasta nueve propuestas distintas en materia de innovación para trabajar junto al gestor aeroportuario. La aerolínea del grupo hispano británico IAG ha puesto sobre la mesa hasta nueve propuestas de innovación y sostenibilidad para vencer en su oferta técnica.

Destaca como primer proyecto Selfmove, con la integración de vehículos autónomos para mejorar el rendimiento del flujo de equipaje, mercancía, empleados y personas en la rampa de los aeropuertos. El impacto de este plan es evidente: se contribuye a la reducción de emisiones CO2 y la optimización de la flota de equipos y su utilización.

La biometría también tiene su propio proyecto piloto a través del proyecto Prisma, que busca el reconocimiento facial inequívoco del personal para la activación de herramientas, equipos y sistemas, así como áreas restringidas del aeropuerto.

En clave de sostenibilidad están los programas Omega y Speedbat. El primero persigue dar una segunda vida a la flota actual a través de la conversión de equipos térmicos a otras fuentes de energías limpias. Los métodos para conseguirlo son la electrificación, el uso del hidrógeno o el autoabastecimiento energético. Por lo que respecta al proyecto Speedbat, la meta es desarrollar cargadores móviles portátiles que permitan la recarga de vehículos en las zonas de estacionamiento y evitando así la necesidad de obras mayores.

El uso de la tecnología es otra de las palancas de Iberia. En este sentido, ha presentado el proyecto Telemetrics, con el que se puede optimizar la flota a través de los sistemas de geoposicionamiento, y Dynamics, cuya meta es el uso de modelos predictivos para anticipar volúmenes (pasajeros y maletas) o desviaciones de tráfico (retrasos e incidencias). Esta recopilación de información ayuda en la



Un trabajador de Iberia conduce un vehículo de la operativa de 'handling'.

toma de decisiones para ajustar el número de personal planificando en rampa de manera dinámica y en tiempo real.

En una fase más embrionaria aparecen los dos últimos proyectos: Hyperness y Sandbox. Son planes en estado embrionario en los que se utilizarán desde herramientas de vídeo análisis para monitorizar los procesos de rampa durante la asistencia o el uso de *blockchain* para compartir información conjunta de Aena e Iberia en la nube y crear así un *sandbox*.

Iberia no está sola en ninguno de estos proyectos, sino que se apoya en una extensa lista de *partners*. Firmas como Amazon Web Services, Microsoft, Telefónica e IBM se han comprometido con la aerolínea. En total, son 45 las empresas que han firmado cartas de apoyo explícito para que se puedan desarrollar todas las ideas mencionadas.

Puja de 14 operadores

El proceso ha cumplido ya con el primer hito, con la apertura sobre aceptación de bases y compromiso de inicio de actividad y con la evaluación de la documentación técnica. El proceso concluirá con la evaluación de la oferta económica y lo hará previsiblemente en la primavera de este año.

De momento, además de Iberia pujan con mucho interés otra decena de compañías que han lanzado ofertas para alguno -o todos- de los 21 lotes en los

que ha dividido el concurso. Solo el aeropuerto de Ceuta (lote 19) no ha recibido ninguna candidatura.

En concreto, los interesados han enviado en suma más de 160 ofertas de estas empresas, que han acudido en solitario o en colaboración a través de uniones temporales (UTE). Los principales rivales de Iberia serán Groundforce (Globalia), Worldwide Flight, Swissport, Aviapartner, Alyzia, Onet Iberia y Goldair.

El concurso de *handling* aglutina todo tipo de labores, desde la asistencia de equipajes hasta la asis-

160

Número total de ofertas presentadas por Iberia y el resto de operadores

tencia a las operaciones en pista y la asistencia de la carga y correo en lo que respecta a su manipulación física entre la terminal del aeropuerto y el avión. Quedan fuera de este proceso los servicios de asistencia de combustible.

Entre los nuevos criterios que deberán cumplir los candidatos están una antigüedad máxima de medios como las jardineras o un porcentaje mínimo de vehículos y equipos sostenibles que, además, deberá incrementarse gradualmente cada año.

La aviación española se une para impulsar el hidrógeno verde

El sector aéreo se une para potenciar la cadena de valor del hidrógeno verde con una firma entre once entidades. El objetivo es hacer de este combustible una realidad a mediados de la próxima década, coincidiendo con el momento en el que Airbus ponga en funcionamiento su propio avión de hidrógeno.

Juan Díaz Riquelme.

En el camino hacia la descarbonización del sector aéreo, parece que todo apunta a que la alternativa que logrará la reducción de emisiones buscada es el hidrógeno verde y el combustible sostenible de Aviación (SAF, por sus siglas en inglés), pues con esta última opción se reducirían las emisiones en un 34%, algo que, según asegura Silvia Lazcano, portavoz de la alianza, en una entrevista para el *elEconomista Movilidad y Transporte*, "será posible a mediados de la próxima década". Pero para llegar a esta meta todavía queda mucho

recorrido por delante". A día de hoy, solo el 0,1% del combustible utilizado a nivel mundial es combustible sostenible de aviación (SAF), algo que debe escalar exponencialmente si se quiere llegar al 2% marcado como obligatorio para el 2025, como establece la legislación europea. El sector aeronáutico se ha comprometido para ello con la descarbonización de la industria y ha firmado en la sede del Ministerio de Transportes un acuerdo para la constitución de la Alianza para el Uso del Hidrógeno Verde en la Aviación e impulsar la descarbonización en este sector. Esta alianza se





Integrantes del acuerdo 'Alianza para el Uso del Hidrógeno Verde en la Aviación'. EFE

crea para potenciar el proceso de descarbonización, consciente de que el hidrógeno verde se ha identificado como una solución sostenible para la descarbonización de múltiples sectores productivos e industriales, entre los que destaca el transporte aéreo, y que está llamado a ser un vector energético clave en el futuro de nuestra economía.

Los objetivos que contempla esta alianza son determinar las necesidades de desarrollo, producción, almacenaje y distribución de hidrógeno verde para la aviación en España, además de promover la investigación y el desarrollo de soluciones en este campo, la coordinación entre diferentes actores de la cadena de valor de la industria del hidrógeno en la aviación y el intercambio de información.

Entre las acciones que contempla esta iniciativa está la creación de hojas de ruta, cronogramas y grupos de trabajo que relacionen las necesidades u objetivos de producción y suministro. Estos grupos de trabajo que harán tangible las propuestas a desarrollar en la alianza son cuatro: un primer grupo de trabajo que se centra en la generación de hidrógeno renovable para aviación, otro grupo de trabajo dedicado a combustibles sintéticos, es decir, que no son de origen biológico y que requieren del hidrógeno renovable y de la captura de CO2 para sintetizarse. El tercer grupo de trabajo sería el hidrógeno en aeropuertos y el cuarto grupo de trabajo correspondería al hidrógeno en los aviones, cuenta Silvia Lazcano.

Todos los grupos de trabajo mencionados estarán abiertos a las aportaciones de otros actores relevantes del sector. Asimismo, la alianza canalizará la propuesta de iniciativas hacia las administraciones e identificará proyectos y oportunidades de financiación y cooperación.

Esta alianza está impulsada por el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (MITMA), el gestor aeroportuario Aena, la Agencia Estatal de Seguridad Aé-

37%

Porcentaje de emisiones que podrán ahorrar los aviones propulsados por hidrógeno

rea (AESA), la Asociación de Líneas Aéreas (ALA) y la Asociación Española de Empresas Tecnológicas de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio (TEDAE). Pero no son los únicos promotores. También son integrantes la Asociación Española de Operadores de Productos Petrolíferos (AOP), el Centro Nacional del Hidrógeno (CNH2), Gasnam-Neutral Transport, el Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial (INTA), la Plataforma Tecnológica Aeroespacial Española (PAE) y la Plataforma Tecnológica Española del Hidrógeno (PTeH2).

Desde AOP valoran muy positivamente esta suma de fuerzas para el uso del hidrógeno verde. "La in-

industria del refino es la principal productora y consumidora de hidrógeno en nuestro país y, por tanto, va a ser un actor clave en el despliegue del hidrógeno renovable y creemos que tenemos mucho que aportar por nuestro conocimiento de este vector energético”, explican desde la organización.

Pero, además, tal como señaló la secretaria de estado de Transporte, Isabel Pardo de Vera, en el acto de firma de la alianza, esta será también una vía para promover los combustibles sostenibles de aviación (SAF), por los que el ministerio apuesta claramente.

“En la alianza se han creado distintos grupos de trabajo y en AOP lideramos y coordinamos el de combustibles sintéticos, que ha empezado a elaborar un capítulo que se integrará en el Libro Blanco de la Aviación”, añaden desde la organización que representa a los productores petrolíferos.

Por su parte, Cepsa, que es una de las compañías que forman parte de la AOP, considera que todas las iniciativas que impulsen la sostenibilidad del sector aéreo son bienvenidas, tanto para descarbonizar las naves, como toda la flota que hay a su alrededor. “En Cepsa trabajamos para facilitar los

Esta nueva alianza está formada por agentes como Aena, la patronal ALA y el TEDAE

retos de descarbonización que tienen nuestros clientes, ofreciéndoles alternativas, como el hidrógeno verde o el SAF”, según aseguran fuentes de la compañía.

En lo relativo al impulso del hidrógeno verde, Cepsa está trabajando en el Valle Andaluz del Hidrógeno Verde. El plan prevé que la empresa construya dos plantas en sus parques energéticos de Palos de la Frontera (Huelva) y San Roque (Cádiz) de 1 GW de capacidad cada una, que producirán hasta 300.000 toneladas anuales de hidrógeno.

En este sentido, Cepsa y EDP han firmado un acuerdo para trabajar juntas en la producción de hidrógeno verde a gran escala en la bahía de Algeciras. Mediante esta alianza, EDP se incorpora como socio del proyecto para desarrollar hasta 1 GW en Campo de Gibraltar (Cádiz), en el marco del Valle Andaluz del Hidrógeno Verde,

Por su parte, Silvia Lazcano asegura que “la aviación fue el primer sector en adoptar una agenda global en contra del cambio climático en la última década del pasado siglo. Su compromiso no ha cambiado de intensidad, siendo nuestros objetivos ca-



iStock

da vez más ambiciosos. En este contexto, el hidrógeno está demostrando ser el caballo ganador como vector energético de futuro para el transporte pesado y en concreto para la aeronáutica, sabiendo que en el espacio ya se utiliza desde hace algunas décadas. Sin embargo, la cadena de valor del hidrógeno se está creando y es compleja.

Para conseguir los objetivos de emisiones netas cero de carbono en 2050, tal y como es el compromiso del sector, son necesarias acciones coordinadas rápidas para lograr que la producción, distribución, regulación, infraestructura aeroportuaria y tecnologías embarcadas se desarrollen a lo largo de esta década.

**Roberto Pascual**

Director general de DHL Supply Chain Iberia

Y llegó la ‘Era de la Logística’

El sector logístico es, sin duda, uno de los más importantes en España. Representa el 10% del PIB del país, genera casi un millón de puestos de trabajo y aglutina a más de 197.000 empresas. Pero, más allá de su peso como industria, es clave para el funcionamiento de todo el resto de los sectores de actividad, tanto a escala interna como de importaciones y exportaciones. Sin logística, el mundo se para.

Los acontecimientos de los últimos años, con la pandemia y la guerra de Ucrania como principales -que no únicos- protagonistas, han contribuido a que la sociedad sea más consciente de la importancia de contar con cadenas de suministro flexibles y sólidas. Los procesos logísticos de las empresas están dejando de ser operaciones silenciosas y “de fondo” para convertirse en activos estratégicos y diferenciadores del negocio.

Cada vez más visionarios de la tecnología se dan cuenta de las oportunidades que ofrece la industria para desarrollar y aplicar sus soluciones innovadoras. Hasta el punto de que ya se habla de que estamos en los albores de la Era de la Logística, un periodo que requiere innovación, inspiración, intercambio y profunda colaboración para crear cadenas de suministro aún más robustas y una logística más resiliente, que nos permitan afrontar y superar los crecientes y cambiantes retos del mundo actual.

A medida que las tecnologías se desarrollan y los valores de la comunidad cambian, surgen nuevas prioridades y tendencias, sociales, empresariales y tecnológicas en la configuración de la logística. Desde DHL se acaba de hacer público el informe *The Logistics Trend Radar*, de libre acceso, que animo a consultar ya que se trata de una de las guías más completas del mercado para tomar el pulso al presente y el futuro de las grandes cadenas de suministro.

Sería imposible resumir en esta tribuna todos los aspectos que están modificando la logística a escala mundial. Pero sí podemos afirmar que entre las tendencias sociales y empresariales con mayor impacto en la industria cabe destacar la descarbonización, la circularidad y la diversificación de las cadenas de



suministro. Del ámbito tecnológico, priman las soluciones energéticas alternativas, el *Big Data*, los robots y los vehículos autónomos. Y todas ellas se interrelacionan entre sí.

Por ejemplo, en cuanto a la diversificación de la cadena de suministro sucede que, a medida que las catástrofes meteorológicas y las interferencias geopolíticas se hacen más frecuentes, las organizaciones tratan de diversificar sus cadenas de suministro y hacer más resistentes y resilientes sus operaciones. En este sentido, la asociación con múltiples proveedores competidores (*multi-sourcing*) y la selección de proveedores en más -o diferentes- países o regiones (*multishoring*), son dos de las estrategias con mejor resultados que pueden adoptar las organizaciones para obtener una mayor resistencia, agilidad, capacidad de respuesta y competitividad.

En cualquier caso, es crucial tener visibilidad para construir cadenas de suministro flexibles y, a la vez, resistentes. Y aquí, el *Big Data* puede ayudar a analizar grandes cantidades de datos para revelar patrones pasados, poner de relieve los cambios en el status quo en tiempo real y crear predicciones y pronósticos para el futuro. Además, los gemelos digitales, otra tendencia emergente para ayudar a la visibilidad empresarial, pueden reforzar los procedimientos de mantenimiento predictivo en las operaciones, reduciendo las averías industriales en un 70% y manteniendo las cadenas de suministro en funcionamiento. La eficiencia y la excelencia operativa se complementan ahora con la comprensión de que la cadena de suministro es un motor esencial de la creación de un valor tangible.



■
Es crucial tener visibilidad para construir cadenas de suministro flexibles y, a la vez, resistentes

■

Y como no referirnos a dos áreas absolutamente imprescindibles como son la sostenibilidad y el compromiso que han de tener las cadenas de suministro para con la descarbonización. El propio Foro Económico Mundial dio visibilidad a métricas que demuestran que tener una cadena de suministro con cero emisiones netas aumenta los precios, por término medio, en apenas no más de un 4%. Dado que muchos clientes están dispuestos a pagar más por opciones más sostenibles, las empresas están investigando las diversas soluciones de descarbonización existentes para sus cadenas de suministro.

Y todo ello en un contexto en el que el 85% de los consumidores se ha vuelto más "verde" en su comportamiento de compra en los últimos cinco años y el 65% está haciendo cambios al respecto, modestos o totales, en su estilo de vida. Las empresas se ven empujadas a inspeccionar formas de hacer sus productos y protocolos más ecológicos, a menudo centrándose en sus cadenas de suministro.

No perdamos de vista tampoco las soluciones energéticas alternativas, con especial foco en la electrificación de flotas. De los 755.000 millones de dólares invertidos en la transición energética en 2021, el 36% se invirtió en transporte eléctrico. Muchos actores del sector logístico estamos realizando esfuerzos importantes para utilizar soluciones energéticas verdes e invertir en flotas eléctricas y combustibles menos contaminantes, entre otras alternativas.

Todas estas tendencias están interconectadas y ofrecen al sector logístico una oportunidad única para reforzarse, aumentar su resistencia y su productividad. Un sector clave, que vive un momento de transición y de cambio en el que la innovación y la colaboración, cada vez más de la mano, ganan en criticidad en un contexto de omnicanalidad, con la necesarias y progresivas sincronización y combinación de todos los canales de venta, distribución y devolución de productos a los que puede acceder un cliente.



Un vehículo VTC de Cabify en Madrid.

Cabify amplía su acuerdo con Mobilize Limo y rediseña sus motos

La plataforma española de movilidad amplía el acuerdo con Renault y se convierte en el primer cliente de Mobilize Driver Solutions. En paralelo, ha estrenado un nuevo diseño para su servicio de 'motosharing'.

elEconomista.es. Fotos: Cabify

Cabify ha iniciado el año agitado. La plataforma española de multimovilidad y Mobilize, marca de movilidad del Grupo Renault, han ampliado su acuerdo de colaboración en exclusiva para que los socios de VTC de la plataforma española puedan incorporarse dentro del mismo, y acceder a todas las ventajas. Desde el pasado mes de mayo, el unicornio español es el primer cliente a nivel global de Mobilize Driver Solutions,

la oferta de servicios de movilidad desplegada por Mobilize dirigida a conductores de taxi y empresas VTC. Mobilize Driver Solutions ofrece un paquete *todo incluido*, que cuenta con todos los elementos necesarios para la operación de un vehículo VTC o taxi: el propio vehículo diseñado para este servicio (Mobilize Limo), el servicio de mantenimiento prioritario, la garantía, el seguro y la asistencia ante cualquier problema.

Movilidad y Transporte

elEconomista.es

Ahora, las empresas y autónomos titulares de licencias VTC que colaboran con Cabify también podrán disponer de esta suscripción, desde 1.200 euros al mes, y será la única forma de conseguirlo en España hasta el 31 de marzo de 2023.

Gracias a su motorización 100 % eléctrica, Limo no está sujeto a ninguna restricción de acceso al centro de las ciudades. El conductor y los pasajeros pueden así disfrutar con tranquilidad de todas las ventajas de la movilidad eléctrica: silencio, reactividad y fluidez.

Limo ofrece un comportamiento de conducción seguro y fluido, al que se suma una completa gama de ayudas a la conducción. Su autonomía de 450 km WLTP (estándar global para determinar los niveles de contaminantes) permite cubrir trayectos diarios de los profesionales del taxi y de VTC, y puede recuperar hasta 250 km de autonomía en tan sólo 40 minutos gracias a su cargador DC, de serie en Limo.

Muchas funcionalidades del vehículo pueden actualizarse a distancia a través de FOTA (*Firmware-Over-the-Air*). Para los operadores de flotas, un acceso a los datos de los vehículos en tiempo real facilita la actividad de gestión de su flota. Para los pasajeros,

Limo recupera hasta 250 km de autonomía en tan sólo 40 minutos gracias a su cargador

la berlina ofrece una habitabilidad generosa y elegante que satisfará a los clientes más exigentes.

El maletero ofrece una amplia capacidad de 500 litros a la que no perjudica la presencia de serie de una rueda de repuesto bajo el coche. Los Limo de Cabify ya han evitado más de 100 toneladas de CO2 en Madrid 40 Mobilize Limo llevan meses operando en Madrid, en la flota de Vecttor, filial del Grupo Cabify, que dispuso de estos vehículos de manera exclusiva a nivel mundial, y mantiene esta exclusividad en España.

Desde que comenzó la colaboración entre Cabify y Mobilize Driver Solutions, los Mobilize Lim o han recorrido más de un millón de kilómetros en Madrid. Esto supone evitar la emisión de más de 100 toneladas de CO2 a la atmósfera y el ahorro de más de 75.000 litros de combustible.

Por todo ello, se puede apreciar que el acuerdo reporta beneficios tanto para el medio ambiente como desde el punto de vista económico, ya que recorrer 100 kilómetros en un vehículo eléctrico cuesta entre un 60% y un 70% menos que hacerlo en uno híbrido o diésel.



Moto de Cabify.

Un impulso para la descarbonización de Cabify

En línea con estos avances, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) ha anunciado la concesión de un préstamo de 40 millones de euros para impulsar la apuesta de Cabify por la movilidad sostenible y descarbonización de sus flotas, que forma parte de un proyecto completo de 82 millones de euros.

Los objetivos de la compañía se sitúan en lograr que un 100% de los viajes realizados a través de

Movilidad y Transporte

elEconomista.es

la plataforma sean en flotas descarbonizadas en 2025 en España y cinco años después, en 2030, en Latinoamérica. Además, desde el año 2018 Cabify se posiciona como la primera plataforma neutra en carbono del sector, compensando el total de las emisiones generadas en los desplazamientos. Mobilize, representa un compromiso en favor de la neutralidad de carbono, de la economía circular y de un ciclo de vida de los vehículos más largo.

El Grupo Renault, por su parte, está comprometido con sus objetivos de descarbonización que buscan la neutralidad de carbono en Europa en 2040 y en el mundo en 2050. La creación de Mobilize, como cuarta marca del Grupo, reúne las actividades del Grupo Renault en materia de soluciones de movilidad, energía y datos y aprovecha la experiencia de Mobilize Financial Services en materia de financiación y de herramientas de gestión y de optimización de flotas. Mobilize, con una flota de vehículos 100% eléctricos, se basa en la sólida experiencia del Grupo Renault en materia de vehículos eléctricos, en particular para la gestión del valor del ciclo de vida de la batería.

Rediseño de motos

El acuerdo con Limo no ha sido la única novedad de Cabify este mes. La plataforma española de multimovilidad ha rediseñado sus motos en su apuesta por continuar mejorando el ecosistema de la multimovilidad. Con este proyecto, la marca incrementa la visibilidad de sus vehículos de dos ruedas, que se ajustan al característico color de marca de Cabify, lo que además provoca un reconocimiento más rápido entre el vehículo y la plataforma.

Las motos con el nuevo diseño ya circulan por las calles de Madrid, y a lo largo de este mes estarán en Málaga y Barcelona, ciudades donde está activo actualmente el servicio de alquiler por minutos de motos 100% eléctricas.

Además de estar disponible en la plataforma para usuarios particulares, *Cabify para Empresas* también ofrece a los empleados de las compañías que se mueven con Cabify esta alternativa de movilidad 100% eléctrica, accesible y sostenible. Este nuevo diseño, en el que la compañía lleva trabajando durante los últimos meses y que se está implementando paulatinamente en todos los vehículos de dos ruedas de la plataforma, está alineado con la nue-



Las motos con el nuevo diseño ya circulan por Madrid y ahora lo harán por Málaga y Barcelona

va identidad global de marca que Cabify presentó a finales de 2021, donde se actualizaron los elementos visuales de marca, los colores corporativos e incluso el logotipo. El usuario de *motosharing* es joven y busca agilidad en sus desplazamientos. El uso de motos eléctricas de alquiler por minutos es una de las principales alternativas de movilidad que Cabify pone a disposición de sus usuarios. Esta opción es la preferida de los usuarios más jóvenes, frente a otras alternativas de movilidad como taxi y VTC. La edad media de quienes se decantan por el *motosharing* de Cabify se sitúa en torno a los 33 años y acostumburan a realizar trayectos de entre tres y cuatro kilómetros de media.



Moto de Cabify y usuaria.

Movilidad y Transporte

elEconomista.es

Aéreo

Serveo adquiere el control de FerroNATS



Serveo, empresa participada por el fondo Portobello y Ferrovial, ha cerrado la adquisición del 50% del capital social que no controla de FerroNATS, la empresa privada que gestiona nueve torres de gestión aeroportuaria en España. Este paquete accionario está en manos de la compañía británica NATS Aero, que ha terminado con esta alianza en los términos inicialmente previstos. La autorización al cambio accionario ha sido aprobada por Aena, que con-

templaba esta opción en su día en los contratos firmados con el gestor aeroportuario. FerroNATS tiene adjudicada la explotación de hasta nueve torres diferentes de control en España, a través de un contrato valorado en más de 43,6 millones de euros y cuya durabilidad es de siete años. La alianza entre Serveo y FerroNATS se materializa en la sociedad FerroNATS Air Traffic Services SA, cuyo capital social se dividía hasta ahora en dos partes iguales.

Empresas

Interbus paraliza su venta tras la baja valoración en las ofertas



La venta del grupo Interbus, propiedad de la familia Aguado, se ha paralizado un año después de su puesta en marcha tras no haber alcanzado un acuerdo por ninguna de las propuestas recibidas. La compañía inició la búsqueda de un nuevo inversor el pasado año y ha puesto punto y aparte tras recibir valoraciones por su compañía por debajo de lo esperado. Interbus recibió varias muestras de interés. La propuesta que más avanzó fue la del grupo espa-

ñol de infraestructuras Globalvía, controlado por tres fondos de pensiones internacionales y con músculo suficiente para acometer operaciones inorgánicas. La compañía se centrará ahora en su plan de crecimiento orgánico, en el que será fundamental la renovación de buena parte de sus concesiones en los próximos años. Interbus opera actualmente autorizaciones como la de Madrid-Málaga-Algeciras, una de las más importantes en toda España.

Aéreo

Volotea devuelve 8,4 millones más del crédito 'antipandemia' del ICO



Volotea cumple con los vencimientos del crédito antipandemia solicitado en 2020 y avalado por el Instituto de Crédito Oficial (ICO). La aerolínea amortizó en enero otros 8,4 millones de euros de los 145 millones que pidió y ya ha devuelto 29,2 millones. Según explicó la organización, el pago incluye capital e intereses. Se suma a la amortización efectuada en julio de 2022 por otros 7 millones de euros. El director financiero de la compañía ha resaltado que

Volotea es una compañía "sólida que tuvo que pedir un préstamo excepcional motivado por un entorno tan extraordinariamente complejo como el del Covid-19", pero que la vuelta a la operativa normal "está demostrando la capacidad de la compañía para recuperarse de una coyuntura totalmente adversa, con un crecimiento de oferta del 48% respecto a 2019". La compañía devolverá los 145 millones avalados por el ICO en verano de 2028.

VTC y taxi

Cabify gana frente al taxi el transporte de RTVE en Madrid



Cabify ha ganado el contrato para cubrir el servicio de transporte con conductor en Madrid de RTVE. La empresa de VTC se ha impuesto en el concurso público frente al sector del taxi, tras rebajar en un 32% el precio de la licitación, según consta en el portal de contratación. Cabify también realizará este servicio para la corporación pública en Barcelona junto con otras tres empresas de taxi. Se trata de un proceso que fue suspendido temporalmente, des-

pués de que Radio Taxi, que también había pujado por este contrato valorado en 1,8 millones de euros, interpusiese un recurso alegando que la oferta de Cabify era "anormalmente baja". El taxi denunciaba que el descuento de la empresa de VTC alcanzaba el 32%, frente al 7% de rebaja asumida por Radio Taxi. Además, argumentaba que la VTC no se encuentra amparada por la misma legislación, ya que el taxi es un servicio regulado, sobre todo en precio.

CARLOS MORENO

CEO de Ontime



“Compraremos Enviaia para integrarla en Ontime y transformar el modelo de la última milla”

El consejero delegado de Ontime atiende a ‘elEconomista Movilidad y Transporte’ tras un 2022 de récord. La compañía, que pretende cambiar el negocio de la logística desde un punto de vista integral, acaba de aprobar la compra de Enviaia, empresa que se suma a su perímetro tras varias operaciones corporativas.

Por Cristian Reche. Fotos: eE

En la Avenida Marconi de Madrid se ubica una de las grandes empresas de transportes de España. Allí están los cuarteles generales de Ontime, donde nos atiende Carlos Moreno, consejero delegado, máximo accionista y hasta este 2022 también presidente de la compañía. Claro y directo, el ejecutivo desgana la estrategia de la empresa.

Venimos de un 2022 marcado para la com-

pañía por el crecimiento. ¿Cómo cerraron el ejercicio?

A falta de datos oficiales, porque cerraremos ejercicio en marzo, terminamos el año de crecimiento con más de 640 millones de euros de ingresos y un ebitda de aproximadamente 43 millones. La compañía gana dinero a día de hoy, pese a descontar las amortizaciones por las inversiones acometidas para su crecimiento. Esta ten-

dencia positiva no es fruto de la improvisación, sino de un *business plan* centrado en España, Portugal y Marruecos. Esta hoja de ruta fija que para 2024 la compañía debe alcanzar la cota de los 1.000 millones de ingresos. A la vista de los resultados, estamos bien posicionados para conseguirlo.

¿Cómo explica estos números?

La compañía está enfocada en todas las áreas del transporte. Somos logísticos integrales y tenemos claro cuál es nuestra escala de prioridades: cliente, empleado, proveedor y capital. Los cuatro integrantes de esta pirámide deben ganar dinero con nosotros. De no ser así, nuestra fórmula no funciona.

Dicen que son transportistas integrales. ¿A qué se refieren?

Ofrecemos todo el *portfolio* de servicios. Nuestras líneas de negocio son cuatro: la carga

¿Cuál es la extensión de la compañía en España?

El grupo tiene una gran capilaridad, al apoyarse en 35 delegaciones de marca propias y otras 70 donde la marca está cedida. Nosotros queremos poner al cliente en el centro de todo y no dejar de lado al empleado. Nosotros, por ejemplo, no subcontratamos y apenas tenemos rotación. Por el lado de los socios, no tenemos franquiciados, sino delegados de marca. Queremos que la gente nos quiera e integrarnos en el ecosistema en el que nos desarrollamos. Pensamos que este punto es muy importante.

¿Con un crecimiento tan constante cómo se traduce a nivel operativo?

Tenemos ahora mismo 380.000 metros cuadrados de suelo logístico en el mercado ibérico, es decir, España y Portugal, pero pretendemos en los próximos 24 meses ampliarlos en otros 300.000, es decir, abriremos aproximadamente 15 centros logísticos en

“Abriremos durante los próximos 24 meses 15 centros logísticos nuevos, más de 600.000 metros cuadrados de superficie”

“El negocio de ‘currier’ está superado. Consideramos que es un negocio que va a consolidarse en el corto plazo”



completa y el grupaje; nuestro negocio P&P y las actividades logísticas y auxiliares. El negocio de P&P lo dividimos entre XS (paquetería *currier*, hasta 100 kilos), XP (a partir de 100 kilos) y XL (negocio voluminoso). Y luego está la actividad logística, con actividades auxiliares, donde ahora nos vamos a lanzar al mercado a por grandes contratos. La cuarta línea de negocios son las actividades auxiliares, con la gestión de la documentación o la cartería de los edificios de clientes corporativos, entre otros.

¿Qué posición tienen ahora mismo Ontime en el mercado?

Hemos conseguido ser ya el cuarto operador en logística integral en Iberia, detrás de DHL, Logista y DPD. Pero si se compara a las compañías desde el punto de vista de la logística integral la clasificación tiene matices.

los dos próximos años.

Otra de las claves de estas cifras ha sido su crecimiento inorgánico con la compra de varias empresas en este último año. ¿Continuarán apostando por esta vía?

Sí, de hecho, acabamos de cerrar la compra de Envialia, una compañía en la que anunciamos una alianza en verano y que ahora pasará a estar bajo nuestra propiedad. La adquisición tiene mucha lógica y está apoyada por todos los accionistas de Ontime, algunos de los cuales ya eran propietarios de Envialia.

¿Cuál es la previsión para cerrar esta nueva adquisición?

Ejecutaremos la compra en dos transacciones, ya que el capital de Envialia está dividido, aunque la gran mayoría la tiene un solo accionista. Con su compra, llegaremos a los 730 millones de facturación este año y

sumaremos otros tres millones a nuestro resultado bruto. La previsión a futuro es eliminar la marca y que se integre en Ontime Proximity.

¿Prevé más operaciones en el sector para este 2023?

Sin duda, el sector se va a consolidar tanto en España como en Europa. Nosotros seremos un agente muy activo en este sentido, como también lo son otros competidores.

¿Y en el negocio de última milla? Es un segmento muy competitivo.

Aquí apenas quedan *players* independientes que se hayan unido ya a algún competidor. Nosotros tenemos una visión muy clara sobre el negocio de *currier*, creemos que está agotado tal y como está planteado, en el que el canal de distribución trabaja con márgenes muy apretados que no permite rentabilizar su operativa. Pero es un proble-

ma hacia nuestros accionistas, entre los que están importantes representantes del mundo financiero del mercado ibérico (Alantra, por ejemplo, ostenta un 10% a través de un fondo de deuda), y que en paralelo ha ido acompañada de otras medidas.

¿Cómo cuáles?

La RSC (Responsabilidad Social Corporativa) no se limita únicamente a la gobernanza. También estamos muy enfocados en la sostenibilidad, donde tenemos una política clara para reducir emisiones. Ahora mismo somos la compañía con la flota más eléctrica de España. Solo para este año vamos a comprar 20 tractoras 100% eléctricas. Para las grandes ciudades, la meta es que los vehículos de última milla sean ecológicos, es decir, que pueden ser eléctricos, de gas o también híbridos. En paralelo, estamos desarrollando un plan en pruebas para dualizar los camiones y reducir su huella ambiental. Nuestro objetivo es que la edad media de nuestra

“Queremos neutralizar las emisiones en 2028, estamos renovando nuestra flota tanto de camiones como de última milla”

“Tenemos un plan de crecimiento en España, Portugal y Marruecos hasta 2025. Luego daremos el salto a Europa”



ma que debe solucionarse desde la raíz, educando a la gente a que debe pagar un precio justo por este tipo de servicios y que, además, debe usarlos también de forma responsable.

Una de las novedades en 2022 fue el nombramiento de Alberto Terol como presidente. ¿A qué responde esta medida?

Alberto Terol aceptó el cargo de presidente, que yo ostentaba anteriormente junto al de consejero delegado. El motivo para dar este paso de separar los cargos fue mejorar nuestra RSC. En el consejo, que ha pasado recientemente a ser remunerado, además de Terol y yo, está Enrique de Leiva, Ignacio Moreno y María Rosa Arrequeta. Somos cinco consejeros. Cada uno tiene una misión, desde la expansión internacional hasta la política de adquisiciones. Ha sido una decisión en favor de la transparencia

flota en 2027 no supere los cuatro años (actualmente el promedio está en cinco), una misión en la que están ayudando los vehículos de las flotas de las empresas que hemos adquirido, como Acotral, una de las compañías que más camiones tiene y que nos está ayudando a bajar la *media de edad* de nuestra flota.

El proyecto cuenta con varios accionistas. ¿Cómo pueden influir en los próximos años?

Los accionistas hemos acometido varias ampliaciones de capital para reforzar el balance de la compañía y prepararla para crecer. Y estamos dispuestos a seguir haciéndolo las veces que sea necesario. Si me preguntas si Ontime va a salir a bolsa, la respuesta es rotundamente no. La compañía no tiene intención ninguna de salir al parqué, ni a corto ni a largo plazo.

Cielo Único europeo: ¿Avance o riesgo para el sector aéreo?

En la propuesta legislativa del cielo único europeo, que lleva bloqueada 20 años en Europa, no parece que todo sean ventajas y según los controladores conlleva riesgos.

Juan Díaz Riquelme.

El cielo único europeo es una de las iniciativas legislativas más controvertidas en la actualidad. Prueba de ello es que lleva 20 años en la agenda de los gobiernos, pero sigue bloqueada en la Comisión Europea. Dicho paquete legislativo lo que establece es la puesta en marcha de un único territorio aéreo para toda la Unión Europea con dos objetivos claros. Por un lado, fomentar la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero a la atmósfera facilitando vuelos más directos, y, por otro lado, iniciar la senda de la liberalización del espacio aéreo. Se trata de dos puntos que encuentran consenso en el sector aéreo español, pero que no todos ven con tan buenos ojos.

El principal muro que encuentra esta normativa son problemas en cuanto a la soberanía nacional



Controlador aéreo trabajando. eE

Movilidad y Transporte

elEconomista.es

de los países ya que el cielo único europeo implicaría la cesión de derechos de los países al conjunto de la Unión. “Nos consta que el Gobierno de España es también defensor del cielo único europeo, pero esto no es suficiente ya que se requiere el acuerdo de todas las instancias de la Unión Europea”, reconocen desde la Asociación de Líneas Aéreas (ALA) en una entrevista a *elEconomista Movilidad y Transporte*. En este punto también coinciden los controladores aéreos, que aseguran que “no todos los países están dispuestos a que empresas de otros territorios gestionen su espacio aéreo por la información sensible que se maneja”, apunta Antonio Alonso, secretario de Relaciones Internacionales de la Unión Sindical de Controladores Aéreos (USCA) y Miembro de la Junta Directiva de ATCEUC.

Por su parte, desde ALA aseguran que “desde el sector aéreo venimos defendiendo de forma continua y contundente la implementación del cielo único europeo, porque esto permitiría hacer vuelos más directos, dejando de volar en zigzag. Esto supondría un ahorro en el gasto de combustible y una reducción de hasta el 10% de emisiones de gases nocivos para la atmósfera”, apuntan a este respecto.

“No todos los países están dispuestos a ceder en esta normativa”, apuntan desde USCA

En este sentido, los controladores aéreos se muestran reticentes a las medidas propuestas por la Unión Europea, ya que consideran que podría suponer un riesgo para el sector. “Poner el foco de forma excesiva en la reducción de costes o en el coste de eficiencia puede provocar que los proveedores de servicios de navegación aérea no dispongan de los recursos necesarios para realizar las inversiones que den satisfacción a la demanda creciente con los mismos niveles o niveles superiores de seguridad actuales”, advierte Antonio Alonso

Desde USCA también señalan que no creen que sea necesario el cielo único europeo para la reducción de gases de efecto invernadero. La razón: es imposible que todos los aviones hagan su vuelo perfecto en términos de eficiencia por cuestiones de seguridad. Y añaden que calculando las rutas, teniendo en cuenta los vientos, reduciría los tiempos, el consumo de combustible y las emisiones sin necesidad de implementar el cielo único.

Teniendo en cuenta que cada controlador se tiene que formar sobre la zona en la que está trabajando, uno de los principales problemas que ven a esta posible liberalización del espacio aéreo por la cual se



Un operario de un aeropuerto. Alberto Martín



Avión de Iberia express en pista. Alamy

separaría la obtención y gestión de los datos del control de la gestión del espacio aéreo, es cómo se va a gestionar el control de zonas lejanas y desconocidas para los posibles controladores futuros. “cómo haces para que un controlador que está acostumbrado a trabajar en el norte de Francia de servicio por ejemplo en la aproximación de Mallorca. El cómo se gestionaría esto es uno de los grandes problemas que vemos al cielo único europeo”. Ejemplifica Antonio Alonso.

Otro punto que dificulta la puesta en marcha del tan ansiado cielo único europeo es el factor tecnológico y la interoperabilidad. Cada país funciona con un sistema distinto y es muy complicado homologar en cada jurisdicción el mismo sistema. Es importante aclarar que estos sistemas a día de hoy no comparten información entre sí y no todos son igual de transparentes.

Es más, se ha dado el caso en Francia, en el que la interoperabilidad aun tratándose del mismo promotor del sistema, al renovarse a dejado de ser totalmente compatible. A este respecto, desde USCA sí que creen que sería de gran ayuda el implementar un sistema por el cual los controladores aéreos se puedan comunicar con más facilidad en el día a día y así optimizar las rutas dentro de la Unión Europea.

Dado que el cielo único europeo requeriría de un gran cambio tecnológico. A este respecto, desde Enaire, organismo dependiente del Ministerio de

Transportes Movilidad y Agenda Urbana (MITMA) están trabajando en la plataforma SESAR 3, matriz tecnológica del cielo único en la que se elaboran labores de investigación e impulso de nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia del sector aéreo español, para que, llegado el caso, España cuente con la tecnología necesaria para implementarlo.

Es importante recordar que una reforma legal en 2010 liberalizó los servicios de tránsito aéreo de ae-

20

Número de años que lleva el proyecto del Cielo Único sin aprobarse en la Unión Europea

ródromo (cuando están en el aeropuerto) en 18 aeropuertos españoles. “La liberalización ha conllevado una significativa reducción de costes y una mejora de la calidad de estos servicios, beneficiando a los usuarios de los aeropuertos, aerolíneas y viajeros”, afirmaban desde la Comisión Nacional del Mercado y la Competencia (CNMC), entidad encargada de realizar el estudio.

Desde Ala apuntan que, el cielo único iría en consonancia con las medidas que impone el Fit for 55 que gravarán al sector por varios frentes, por lo que consideran que el cielo único reducirá el impacto.

Alsa comienza con el descuento del 50% en las líneas regionales

La empresa de movilidad ha puesto en marcha el descuento del 50% para los trayectos regionales. Medida que va de la mano, desde el 1 de febrero, con los abonos gratuitos.

Juan Díaz. Fotos: eE

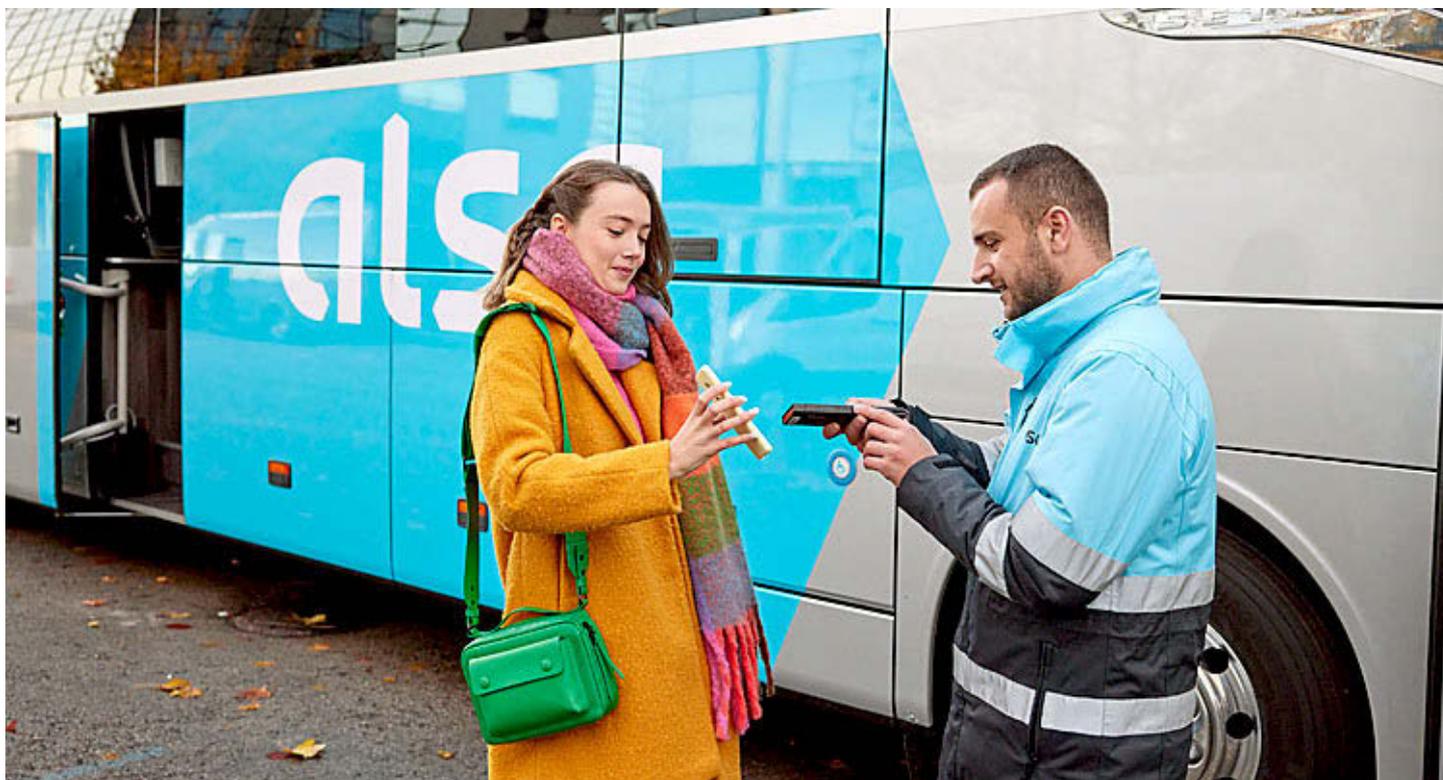
La puesta en marcha de la aplicación de descuentos en el transporte ha sido uno de los pilares fundamentales que ha implantado el gobierno para luchar contra la inflación y reducir así la espiral de precios que marca la situación económica actual en los bolsillos de los ciudadanos.

En este sentido, la empresa de movilidad Alsa ha anunciado que con el inicio del año ha comenzado la comercialización de nuevos abonos y títulos multiviaje para sus servicios regionales, lo que significa que el descuento se aplicará a aquellos que operan en una misma comunidad autónoma y entre regiones limítrofes.

El pistoletazo de salida de estos abonos se hace bajo el marco del real decreto aprobado por el Go-



'App' de Alsa en el teléfono móvil.



Un cliente de Alsa antes de subirse al autobús.

bierno, por el cual se hará cargo de la rebaja del 30% del precio original de los billetes comprados, siempre y cuando las comunidades se comprometan a complementar esta rebaja con un incentivo adicional del 20% de descuento, llegando así a una rebaja total de un 50% en el total del precio del billete.

Con estos abonos se pretende favorecer el uso del transporte público en los desplazamientos más habituales en el ámbito regional, como por ejemplo entre Málaga-Granada, San Sebastián-Pamplona o Santander-Torrelavega, reduciendo su coste para los ciudadanos en un contexto de altos precios de la energía y los combustibles. Y ayudando de esta manera también a la reducción de emisiones, ya que al fomentar el transporte público se reduce el número de vehículos privados con la consiguiente reducción de emisiones a la atmósfera.

El periodo de validez de los nuevos abonos con el 50% de descuento finaliza el próximo 30 de junio. La empresa de movilidad tiene a disposición de sus clientes varias modalidades de abonos para atender las distintas necesidades de los viajeros. Así, es posible adquirir abonos desde tres hasta 40 viajes. Para obtenerlos no es necesario pagar una fianza, al contrario de lo que ocurre con los abonos de Renfe, pero sí se establecen condiciones para evitar que se haga un uso indebido de los mismos. Dentro de esas condiciones, las más reseñables son que los billetes emitidos con bono admiten cambio y anu-

lación, excepto los regionales de Cantabria. Cada viaje equivale a un solo trayecto y no se puede usar más de una vez en el mismo día con el mismo origen y destino.

El descuento del 50% en los billetes de autobuses regionales va de la mano, con la gratuidad de los trayectos de largo recorrido a partir del pasado 1 de febrero. Esta gratuidad se dará a aquellas personas que lo soliciten. Teniendo en cuenta que este abo-

30%

Rebaja de la que Alsa se hará cargo mientras las comunidades lo harán del 20% restante

no gratuito será personal y se debe ceñir a un trayecto concreto entre dos puntos, teniendo que pagar una fianza inicial que únicamente no se devolvería si no se gastan en su totalidad los viajes que tiene el abono adquirido.

“Desde Alsa deseamos fomentar el uso del transporte público en autobús, especialmente en la movilidad obligada por razones de estudio o laborales, como modo más sostenible, seguro y económico de viajar, y al mismo tiempo contribuir a aliviar su coste para las familias en el actual contexto económico”, apuntan desde Alsa.

Zity alcanzó la rentabilidad en la ciudad de Madrid en 2022

La compañía se marca el objetivo de ser rentable en París, Lyon y Milán este año.

Ankor Tejero.

Zity, la compañía de coche compartido propiedad de Ferrovial y del Grupo Renault, cerró el año 2022 logrando la rentabilidad en la ciudad de Madrid. Un umbral que logró el octubre pasado y que mantuvo hasta el cierre del ejercicio.

Asimismo, Zity logró una facturación récord de 12,4 millones de euros, lo que supuso un 55,7% más en tasa interanual, así como un incremento del 42,8% en comparación con 2019, ejercicio en el que logró una cifra de negocio de 8,7 millones de euros.

En cuanto al número de usuarios, Zity acabó el año con un total de 610.000 a nivel global, lo que supone un incremento del 22% en tasa interanual. Además, su flota se ha visto incrementada un 44% en tasa interanual, hasta alcanzar los 1.875 vehículos completamente eléctricos.

De cara a 2023, la compañía de coche compartido se ha propuesto alcanzar el umbral de rentabilidad en París, Lyon y Milán. Asimismo, Zity no tiene previsión de llegar a nuevos mercados en 2023. No obstante, según reconoció el consejero delegado de Zity, Javier Mateos, en un encuentro con los medios, "se trabajará en la segunda mitad del año para la llegada a nuevos mercados en 2024".

En Francia, la compañía de coches eléctricos ha logrado un notable aumento del alquiler de los vehículos con más del 49% de subida, por otro lado en Milán, donde empezó a ofrecer servicio el 23 de junio, logró muy buenos resultados antes de salir al mercado superando los 13.000 usuarios registrados. De esta manera, los datos confirman que, entre las ciudades de Lyon y Milán, la compañía de servicios de alquiler de coches eléctricos, ha logrado la suscripción de 59.000 usuarios nuevos en el pasado año 2022.

Gracias a la confianza otorgada por los usuarios a Zity, la compañía ha experimentado un gran aumento que se concreta en un 22% más de registros; así, suma ya 610.000 en las cuatro ciudades donde opera.

Otro dato a destacar, es que a nivel de flota global también se puede hablar de una mejora sustancial,



Coche de Zity en el aeropuerto. Europa Press

pues esta se ha visto incrementada en un 44%, lo que se refleja en 575 nuevos vehículos en 2022, es decir, la compañía posee 1.875 coches 100% eléctricos. Dichos coches recorrieron 18 millones de kilómetros durante el pasado año, dato que va acor-



Zity logró una facturación récord de 12,4 millones de euros, lo que supuso un 55,7% más

de con los objetivos marcados por la Unión Europea para el 2030 (ODS), por los cuales se quiere lograr emisiones netas 0 de gases de efecto invernadero, pues estos 18 millones de kilómetros recorridos por coches eléctricos han evitado la emisión de más de 1.900 toneladas de Dióxido de Carbono a la atmósfera, según asegura la compañía.

EcoEtruxure™
Innovation At Every Level

Innovation is in the

AIR



El aire es la mejor alternativa al gas SF₆
en nuestras celdas de **media tensión SM AirSeT**.

Conoce como la sostenibilidad y la digitalización contribuyen a reducir
la huella de carbono en infraestructuras robustas, eficientes y sostenibles.

#CuálEsTuGranIdea

se.com/es



©2022 Schneider Electric. Todos los derechos reservados. Todas las marcas registradas
son propiedad de Schneider Electric SAS o sus compañías afiliadas.

Life Is On

Schneider
Electric



Juan Roldán
CEO de WhattsonApp

Quién debe pisar el acelerador para la implantación del coche eléctrico y sus retos

Se estima que el Proyecto Estratégico para la Recuperación y Transformación Económica (PERTE) del coche eléctrico y conectado movilizará unos 24.000 millones de euros en los próximos años. La inversión pública que se espera para avanzar en la implantación del coche eléctrico será de 4.295 millones de euros, que en su mayoría provendrá de los fondos europeos Next Generation.

Además de inversión, para fomentar el uso de vehículos que no sean de combustión se están impulsando diferentes normativas. Así, todos los edificios como centros comerciales, hoteles, edificios públicos, parkings, etc., tendrán la obligación, a principios de 2023, de tener en sus aparcamientos un cargador lento por cada 40 plazas. Y en la primera mitad de 2023, todas las estaciones de servicio que a finales de 2019 vendieron más de 10 millones de litros de combustible deberán tener un cargador ultrarrápido de 90 kW de potencia, y aquellas que vendieron más de 5 millones de litros deberán tener, por lo menos, dos cargadores de 50 kW. Por su parte, los ayuntamientos están regulando el acceso al centro de las ciudades, para impedir circular a los coches más contaminantes. Está claro que sin el binomio inversión/normativa, sería complicado avanzar en la implantación del coche eléctrico y, por ende, en la mejora de la sostenibilidad que tanto necesitamos como sociedad. Pero esta transición nos arroja un reto que, aunque está en las manos de todos, hay ciertos sectores cuya situación o actividad hace que se vean afectados de manera más crítica.

Hablo, por ejemplo, de las compañías distribuidoras y de última milla, *rent a car* y *carsharing*, taxis, VTCs o cualquier gestor de flotas. Que como decía antes, se van a ver obligadas a electrificar sus activos muy pronto por cuestiones de regulación a la circulación de vehículos de combustión. Sus flotas van a tener que ser totalmente eléctricas y esto les supondrá realizar inversiones considerables. Además, tendrán que enfrentarse al problema de la carga sin que se vea afectada su operación -improbable que puedan tener suficientes cargadores en sus parkings para cargar la flota durante la noche- y, como consecuencia, mermada la rentabilidad de la empresa. En estos momentos, la opción más óptima para recargar sus flotas es que sus vehículos se paren durante el tiempo que estos necesiten ser recargados, algo que supone muchas horas de inactividad con cargas nor-



males y precios muy elevados con cargas ultrarrápidas. Por otro lado, se añade la complejidad de tener que programar sus rutas teniendo en cuenta la duración de la carga de los vehículos.

Al margen de estos, nos encontramos con urbanizaciones o conjuntos residenciales, grandes superficies, centros comerciales, hipermercados, supermercados, recintos feriales o de eventos, etc. Todas las plazas de un aparcamiento no se van a poder electrificar. Primero, porque no existe la potencia suficiente para poder poner un cargador en cada plaza y, segundo, porque la obra necesaria, que supondría llevar una acometida eléctrica que realmente diera un servicio funcional, no es sencilla de amortizar.

Asimismo, hay que tener en cuenta el tiempo que los vehículos permanecen aparcados en cada lugar para que coincida con el tiempo de carga. La regulación obligará a la aceleración en la instalación de cargadores, pero no serán suficientes en un horizonte de 8 o 10 años, cuando el 40% o 50% de los vehículos muy probablemente sean eléctricos. Por otro lado, lo ideal sería que cada propietario de coche eléctrico contara con su propio cargador en el garaje de su vivienda para usar durante la noche y beneficiarse de la carga más barata. Pero, hoy día en España, cerca el 80% de los dueños de vehículos no cuenta con su propio garaje para hacerlo. Cifra, además, muy por encima de la media europea del 50%. En caso de migrar al vehículo eléctrico, deberían entonces ellos recurrir a las redes públicas o privadas, que a su vez son legadas e ineficientes. Adicionalmente, instalar un cargador lento tampoco es posible pues muchos edificios no cuentan con garaje, o, como expuse anteriormente, no tienen la potencia suficiente para electrificar todas las plazas. Con un parque de vehículos 100% eléctricos que hoy apenas llega al 5%, muchos edificios aún no han podido cubrir siquiera la poca demanda que existe.



■
Todas las plazas de un aparcamiento no se van a poder electrificar, porque no existe la potencia suficiente
 ■

En los fabricantes de vehículos reside el mayor interés para fomentar la venta de vehículos eléctricos. Ellos se enfrentan a la ansiedad que siente un potencial comprador sobre si está tomando la decisión correcta, ante la incertidumbre por quedarse sin carga. Si bien hoy en día los compradores de vehículos eléctricos pertenecen a grupos de personas con alto poder adquisitivo y generalmente tienen su propio punto de carga, esto va a ir cambiando a medida que el uso de estos se vuelva más común entre las clases medias, algo que se estima en dos o tres años. Detrás de ellos, están las aseguradoras de vehículos, quienes desde hoy ya deberán estar pensando en cómo migrar todos sus servicios para ayudar a reducir también esa ansiedad, sobre todo en viajes de carretera, y adaptarse a las nuevas dinámicas que está industria exigirá por los próximos años.

Otros actores principales de esta transición son las estaciones de servicio o gasolineras que, tanto por motivos de infraestructura como de inversión, es muy probable que no puedan cumplir con la obligación mínima de instalación de puntos de recarga. También las empresas de energía que están trabajando en hacer sus propias electrolineras. En determinados momentos de temporada, como pueden ser los puentes o periodos vacacionales, se enfrentan a picos de demanda donde el número de cargadores no es suficiente para cubrir todos los coches que necesitan utilizarlos. En definitiva, el principal problema de todos estos actores es la falta de infraestructura adecuada, esto es, soluciones de carga rápida y sencilla. Algo que no ocurre con los vehículos de combustión y, que hasta que no se solventa, será muy complicado que realmente se produzca una transición hacia la preferencia por el uso del vehículo eléctrico. Y todo ello, además, apostando por que la energía proceda de excedentes de producción y de fuentes renovables, para que sea lo más asequible y limpia posible. Se nos presenta entonces un doble reto que solucionar, pero para el que contamos no solo con la inversión prometida y la normativa, sino con lo más importante, con la concienciación de la sociedad para dar pasos a favor de la sostenibilidad.



Buque mercante. eE

Eco-incentivos: un paso hacia delante dentro de un largo camino

Los Eco-incentivos para transporte de mercancías en medios ferroviarios y marítimos tienen una buena acogida en el sector, pero consideran que tienen que ir acompañados de reformas si se quieren lograr los objetivos de multi modalidad marcados para el 2030.

Juan Díaz Riquelme.

El Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (Mitma) ha puesto en marcha el programa de eco-incentivos al transporte sostenible con una dotación presupuestaria de 135 millones de euros, que se distribuirán, en los próximos años, entre el modo marítimo y ferroviario en función de la demanda. Este programa persigue fomentar el uso del transporte de mercancías premiando el ahorro de costes externos medioambientales y

socioeconómicos generados por el uso de estos modos de transporte frente a la carretera. Aunque en líneas generales la valoración de los eco-incentivos es positiva, desde la Asociación de Empresas Ferroviarias Privadas (AEFP) aseguran que para fomentar el transporte ferroviario de mercancías es necesario acompañarlo de otras medidas, como la eliminación de las tasas por utilizar las infraestructuras ferroviarias o la ampliación de las ayudas des-

Movilidad y Transporte

elEconomista.es

tinadas al gasto de luz y combustible, que precisamente dejaron de estar vigentes desde el 1 de enero de este año para las empresas ferroviarias, a la postre compañías intensivas en electricidad.

Es importante señalar que los eco-incentivos se plantearon en el segundo semestre del año 2021, coincidiendo con el crecimiento de la actividad tras la salida de la pandemia del Covid-19. Por lo tanto, se plantearon con unos hitos que especialmente en el segundo semestre de 2022 se han visto truncados y se han tenido que reajustar a la realidad actual.

En el caso del eco-incentivo ferroviario se han destinado 75 millones de euros como crédito inicial. Para entenderlo todo bien es necesario apuntar que esta herramienta forma parte del Plan Mercancías 30 impulsado por el MITMA. Dentro de este plan se establece la necesidad de llegar a un 10% de transporte ferroviario de mercancías para dentro de siete años y así conseguir una notable reducción de emisiones gracias a que el ferrocarril es uno de los medios más sostenibles frente al transporte por carretera.

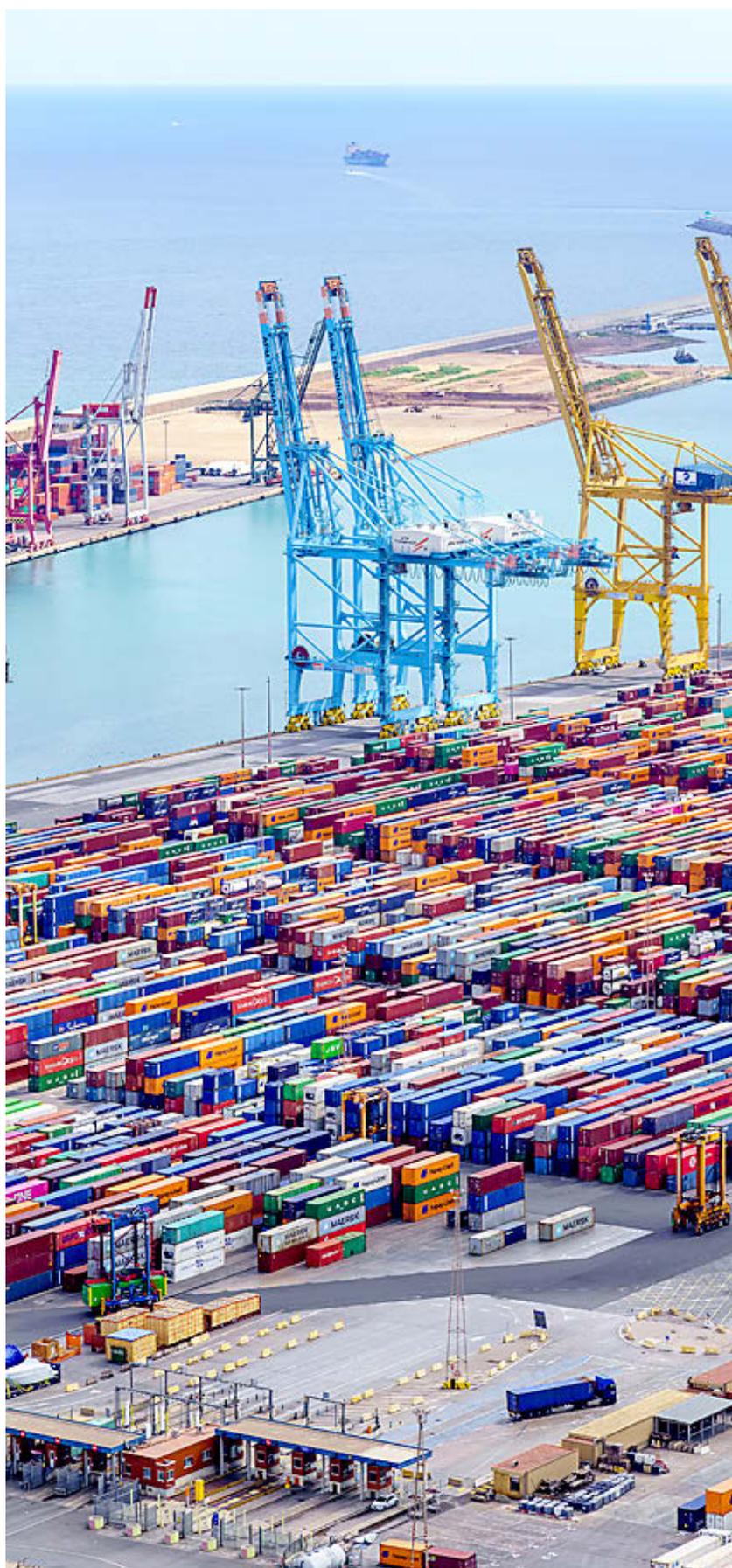
Las ayudas puestas sobre la mesa para las empresas ferroviarias se podrán obtener siempre y cuando

“Necesitamos que estos eco-incentivos se prorroguen hasta que finalice el hito de 2030”

do las compañías que cuenten con trenes impulsados por electricidad o combustible de última generación aumenten su cuota de transporte de mercancías. Para percibir la cuota máxima de la ayuda es necesario que la empresa ferroviaria haya crecido un 8% en relación a una media realizada entre el año 2020 y 2021. Este ha sido el aspecto que se ha modificado, porque inicialmente ese crecimiento se calibraba teniendo en cuenta únicamente los datos del 2021. Y, dada la situación actual, casi ninguna empresa llegaba al porcentaje requerido para recibir las ayudas.

Otro punto importante de este incentivo ferroviario es la regulación que se ha hecho en cuanto a las toneladas netas transportadas por kilómetro recorrido. El cambio se ha realizado para dotar de mayor flexibilidad y beneficiar a más empresas, sobre todo para aquellos casos en los que sea imposible cargar al máximo de capacidad los contenedores de los trenes.

A pesar de que las medidas han sido bien valoradas por el sector, también apuntan que aún queda camino por recorrer para lograr los objetivos marca-



Puerto con contenedores de mercancía. iStock



Tren de mercancías de Renfe. eE

dos. "Si se quiere llegar a esos volúmenes del 10% de cuota modal, tal y como se está ayudando a la carretera se debe seguir ayudando al sector ferroviario, y necesitamos que estos eco-incentivos se prorroguen hasta que finalice el hito de 2030", afirma Juan Diego Pedrero, presidente de la AEFP.

En el caso del transporte marítimo de mercancías estos eco-incentivos cuentan con una dotación económica de 60 millones de euros, distribuidos equitativamente en tres años. Con el eco-incentivo marítimo se pretende consolidar y aumentar la cuota modal del transporte marítimo. ¿Cómo? Subvencionando el coste externo ahorrado, que en este caso depende de la reducción de las emisiones contaminantes que se consiga con el trasvase de la carretera a los buques.

Aunque desde la Asociación Española para la Promoción del Transporte Marítimo de Corta Distancia (SPC-Spain) consideran un triunfo que ya exista un programa de eco-incentivos sujeto a la demanda, también apunta que es necesario que este programa vaya evolucionando y solventando algunos problemas actuales. "Es fundamental que se incluya en estos eco incentivos algunos destinos de fuera de la Unión Europea, ya que dada la situación geográfica de España las rutas que van hacia el Reino Unido y Marruecos se quedan fuera de estas ayudas y esto puede ser perjudicial", declara Pilar Tejo, presidenta de SPC-Spain en una entrevista para *elEconomista Movilidad y Transporte*.

Otro punto de mejora importante que señalan sería que, teniendo en cuenta que para calcular el eco-incentivo lo que se mide es la mejora medioambiental que surge de utilizar el barco frente a la carretera en España, esto da lugar a que haya rutas con eco-incentivos mucho menores por tener menos kilómetros en el territorio español. "Pedimos que el eco-incentivo tenga también en cuenta los kilómetros que se ahorra en territorio no español, aunque sea en menor medida, porque si no pasará lo que

135

Millones de euros para dedicados a los eco-incentivos ferroviarios y marítimos

ha pasado en esta primera convocatoria, en el puerto de Bilbao, que no sabemos cuánta gente lo va a pedir, ante la reducida cuantía del eco-incentivo en este caso", reclama Tejo.

Por último, las organizaciones consultadas sugieren que se incluyan hoy más medios de transporte además de los camiones en estos eco-incentivos y se reduzca la burocracia para poder acceder a ellos. No obstante, y aunque aún queda mucho camino por recorrer, tanto el sector ferroviario como el sector marítimo están realizando un gran esfuerzo para lograr lo solicitado por las instituciones.

UN DÍA EN SALVAMENTO MARÍTIMO



Se cumplen 30 años desde que salvamento marítimo inició su andadura en España. En todos estos años la Sociedad de Salvamento Marítimo (SASEMAR) ha crecido y evolucionado hasta situarse como una organización de referencia mundial, con un 98% de eficacia en los rescates auxiliando en estos 30 años a más de 682.000 personas en el mar. Estos elevados porcentajes se deben en gran parte a la puesta en marcha de los planes nacionales de salvamento marítimo que han ido dotando de medios a esta institución. Actualmente está en marcha el sexto plan que abarca desde el año 2021 hasta el año 2024.

Este plan está basado en tres pilares construidos para la consolidación del sistema renovando los medios y la implementación de nuevas tecnologías. Y todo esto acompañado de una mejora en la formación y capacitación del personal de salvamento marítimo. En cuanto a la renovación tecnológica salvamento marítimo tiene establecido la renovación de dos salvamares al año, que son las embarcaciones más versátiles y rápidas con las que se realizan la mayor parte de los rescates. "Estas embarcaciones cada vez son más modernas y se van adaptando a las nuevas tecnologías, cada año son mejores", apunta Evangelina Díaz, jefa de Secretaría Técnica en una entrevista para *elEconomista Movilidad y Transporte*. Estas salvamares son mucho

Salvamento Marítimo cumple 30 años con 682.000 personas auxiliadas

'elEconomista Movilidad y Transporte' ha pasado un día en el centro de Salvamento Marítimo (SASEMAR) de Madrid donde hemos podido conocer cómo trabajan, con qué medios cuentan y qué objetivos de futuro tienen.

Por Juan Díaz.
Fotos: Alberto Martí/ParezCruise-Communications

más eficientes energéticamente. En las salvamares más modernas los motores principales tienen inyección electrónica por *common rail* que optimiza el combustible en cada inyección y, además, asegura que es inyectado en el momento óptimo regulando la carga del motor incluso por cilindro, según la necesidad.

En el marco de la renovación de medios y evolución tecnológica, desde salvamento también adelantan que se está construyendo un remolcador de gran capacidad que empezará a dar servicio este año, si finalmente se cumplen los plazos previstos. Este nuevo remolcador está diseñado para que haga una gestión más eficiente del uso de combustible y así colaborar en la reducción de emisiones. En este caso lo que sucede es que dispone de una planta diésel-eléctrica que busca optimizar el consumo de gasoil en función de los modos de operación que pueden surgir para el barco: navegación a alta o baja velocidad, remolque, posicionamiento dinámico, operaciones de recogida de hidrocarburos y operaciones de lucha contraincendio. También los avances en los equipos de climatización, el aislamiento del buque y toda la instalación eléctrica que buscan llevar al mínimo el consumo a bordo. El buque dispone además de catalizadores con el fin de reducir el óxido de nitrógeno (NOx) de los gases de exhaustación. Esto trasladado a cifras concretas supone



Evangalina Díaz, jefa de Secretaría Técnica / Patrón en barco / Rescate en el mar.

un gran ahorro energético. "El Clara Campoamor y Don Inda que son los dos buques más grandes de la flota (80 metros de eslora) necesitan arrancar, al menos, dos motores de 4000 kW para moverse, es decir 8000 kW que a los efectos son unos 1700 litros de gasoil a la hora. En este nuevo buque (de 82 metros, un poquito más grande) puede ser movilizadado con un motor de 2000 kW que a los efectos serán 440 litros de gasoil a la hora (la reducción ya se puede ver que es drástica) o incluso a una velocidad más elevada con dos motores de 2000 kW (4000 kW), que son 880 litros", explica Juan Vasco Rovira, director de construcción del remolcador.

Pero la sostenibilidad es solo uno de los objetivos con los que se está construyendo esta embarcación. Es importante señalar que una de las finalidades de este remolcador es servir de base para el Proyecto Isar, iniciativa por la cual se quiere hacer posible la operación con drones con base en el mar. "En un par de meses comenzaremos las pruebas en los barcos y veremos la viabilidad de incorporarlos a las labores de salvamento", apunta Evangalina Díaz.

Dicho proyecto no se centra únicamente en el desarrollo del dron, también cuenta con una plataforma de comunicaciones que va a permitir coordinarse con los centros de salvamento, que se encuentran en tierra junto a las unidades aéreas y marítimas.

Toda esta inversión en tecnología tiene un objetivo claro: salvar a las personas que se encuentran con problemas en el mar. Pero, ¿cuál es el protocolo a seguir cuando un barco necesita ser asistido por salvamento marítimo?

Lo primero que tiene que pasar es que alguien que está en peligro en la mar solicite asistencia. Para eso es fundamental el sistema mundial de socorro, que es el sistema implantado internacionalmente para que las embarcaciones puedan comunicar las alertas de socorro y que esas alertas lleguen a tierra. Una vez que la alerta de socorro se emite llega a uno de los 20 centros de coordinación de salvamento. Cuando llegan al centro de coordinación se recaba la información de dónde están, quiénes son, qué les pasa, cuántas personas hay a bordo y qué



Centro de control Salvamento Marítimo/ Rescates en la mar.

es lo que les ocurre exactamente. Es entonces cuando desde los centros de coordinación se elabora el plan que luego se despliega. Los centros de coordinación están las 24 horas del día, siempre hay personal de alerta y de guardia, en concreto en la base de Madrid siempre hay tres personas vigilando que todo esté en orden en las aguas.

También es importante señalar que al centro de salvamento marítimo, situado en Madrid, llegan también alertas internacionales que son gestionadas para que se solucionen por otro país si es necesario. "Cualquier emergencia que se produce fuera de las zonas asignadas a España llegarían a este centro de salvamento marítimo. Nosotros desde aquí, contactaríamos con otro centro que tenga mejor capacidad para dar una respuesta a ese problema que nos encontramos en la mar", declara Manuel Barroso, jefe del Centro Nacional de Coordinación de Salvamento Marítimo (CNCS). Es importante aclarar que cuando el centro de salvamento de Madrid recibe una emergencia internacional es porque un buque español se encuentra en problemas fuera del territorio nacional, un barco extranjero pide auxilio

dentro de aguas españolas y también se pueden poner en contacto desde otros países para solicitar ayuda, aunque ninguno de los dos casos anteriores se esté dando.

Pero para llevar a cabo este servicio se cuenta con los 20 centros de coordinación de salvamento marítimo, uno en Madrid y los otros 19 repartidos por toda la costa. Junto al sistema internacional de socorro, son la base fundamental del servicio de salvamento marítimo. También se cuenta con cuatro remolcadores grandes que sirven tanto para la asistencia en emergencias, como para la lucha contra la contaminación. Otros 10 remolcadores más pequeños y versátiles, 4 guardamares que son embarcaciones de tipo patrullera de 30 metros de eslora y 55 salvamares. En cuanto a medios aéreos cuentan con tres aviones de vigilancia y 11 helicópteros. Con esto y con los medios de otras administraciones, porque cualquiera que esté en el mar es susceptible de prestar ayuda, dan el servicio. "Nosotros lo que hacemos es coordinar, no necesariamente tienen que ir nuestros medios a realizar un salvamento", aclara Evangelina.

Barcelona frena el comercio 'online' con una tasa a la logística

El ayuntamiento de la Ciudad Condal aprobará un recargo a las grandes empresas del sector cuyo volumen de ventas anual sea igual o supere el millón de euros.

Juan Díaz Riquelme. Fotos: Luis Moreno

En plena explosión del *e-commerce*, la ciudad de Barcelona se posiciona como un dique de contención donde se han levantado barreras bajo la ordenanza fiscal para el uso del espacio público de la ciudad, que desde el ayuntamiento la han bautizado coloquialmente como tasa de reparto del *e-commerce* (TREC). El citado recargo establece un gravamen para aquellas grandes empresas que utilizan el espacio público para realizar el reparto de productos comprados por internet. "Estas empresas hacen un uso mucho más intenso del espacio público, y eso produce más contaminación, más movimiento dentro de la ciudad y por ende más dificultad para circular y aparcar" declara Montserrat Ballarín, concejala de Comercio, Mercados, Consumo, Régimen Interno y Hacienda del Ayuntamiento de



Repartidor descargando.

Movilidad y Transporte

elEconomista.es

Barcelona en una entrevista para *elEconomista Movilidad y Transporte*. Por otra parte, otro de los objetivos de esta tasa, según el ayuntamiento, es que estas grandes empresas que llegan, dejan el paquete, y se van contribuyan al presupuesto del municipio. Dejando de lado los argumentos citados, el ayuntamiento defiende que con esta medida fomenta el comercio de proximidad y ayuda a la reducción de emisiones de gases nocivos a la atmósfera.

Dicha carga económica se concreta en el pago de 2,6 millones de euros anuales entre todos los operadores postales que facturen más de un millón de euros al año. Teniendo que pagar cada uno en relación con el volumen de negocio que han manejado ese año, es decir, si hay dos empresas que han facturado el 25% del cómputo global dentro de los operadores postales que se ven afectados por esta medida, dichas empresas tendrán que pagar ese mismo porcentaje de esos 2,6 millones de euros. "Para hacer la cuantificación de cuánto se debe pagar hemos hecho dos cosas. La primera: hemos dejado fuera los paquetes que se llevan a *lockers*, porque entendemos que contamina menos. Y en segundo lugar, hemos calculado el coste del uso del espacio público, y de ahí salen los 2,6 millones de euros que hemos establecido como tasa", explica Ballarín.

"Es discriminatoria y antisocial, incrementa los costes y reduce las alternativas"

Es importante señalar, que según aseguran desde el Ayuntamiento de Barcelona esta tasa es una petición de los comerciantes de la ciudad que reclaman que las grandes compañías logísticas también paguen por el uso del espacio público. "Ha sido una petición del sector porque tenemos un problema de movilidad y contaminación. Todas estas plataformas que se mueven a su aire por la ciudad contaminando y ocupando espacio creemos que debían tener un recargo. Estamos cerrando calles y limitando la circulación de vehículos, pero sin embargo, si pueden traer todas las veces que sea necesario cualquier cosa hasta tu casa, si no estas en ella, con la contaminación que eso conlleva, y por tanto esto había que regularlo. Así que estamos muy a favor de esta medida." declara Nuria Paricio, directora general de Barcelona Oberta en una entrevista para *elEconomista*. Por otro lado, desde Barcelona Oberta, también piden que se ayude a los pequeños comercios que ya están vendiendo de manera *online* a que puedan llevar a cabo un reparto sostenible.

A pesar del aparente consenso que existe entre el ayuntamiento y los comerciantes desde Uno Logística, organización empresarial de logística y trans-



Repartidor descargando .

Movilidad y Transporte

elEconomista.es



Repartidor en la calle.

porte. Consideran esta tasa como discriminatoria. "se trata de un tributo discriminatorio, que incrementa los costes de un servicio de interés económico general y reduce las alternativas de venta de empresas minoristas de todos los tamaños, grandes y pequeñas, que se verán obligadas a asumir mayores costes o a repercutírselos a sus clientes". Asegura Francisco Aranda presidente de Uno Logística. Desde la patronal también apuntan que el incentivar el comercio de proximidad aumentará el porcentaje de emisiones, ya que las personas se tendrán que desplazar en su vehículo privado. "Esto resulta contradictorio puesto que la aplicación de un impuesto sobre las ventas *online* estimularía las compras físicas, lo que, a su vez, aumentaría los desplazamientos de particulares, incrementando la congestión en la ciudad y el impacto medioambiental", ha sentenciado Aranda.

Esto es algo que niegan desde el Ayuntamiento de Barcelona y la asociación de comerciantes Barcelona Oberta ya que sostienen que en la ciudad la mayoría de las personas no utilizan el vehículo privado para moverse por la ciudad de Barcelona.

Otro punto controvertido por el que Uno Logística tampoco ve con buenos ojos esta medida es que considera que repercutirá en el consumidor final perjudicando la economía. "Se trata de un tributo discriminatorio, que incrementa los costes de un servicio de interés económico general y reduce las alternativas de venta de empresas minoristas de to-

dos los tamaños, grandes y pequeñas, que se verán obligados a asumir mayores costes o a repercutírselos a sus clientes". Por su parte el ayuntamiento asegura que la tasa es reducida y no afectará al consumidor final.

"No cabe duda de que las empresas del sector están completamente a favor de un uso sostenible del espacio público, ha proseguido Aranda, "pero nunca mediante el incremento de cargas fiscales, sino

2,6

Millones de euros a abonar por parte de las empresas logísticas por la nueva tasa de Barcelona

a través de ayudas e incentivos que faciliten la consecución de este objetivo, que el sector logístico ya ha iniciado y con el que está plenamente comprometido. Lo contrario solo supone un castigo a nuestras empresas en el momento más inoportuno", ha concluido. el presidente de Uno Logística.

No obstante, estas medidas acaban de terminar el periodo de alegaciones y habrá que esperar al texto final para ver cómo queda finalmente la normativa, y que efectos reales tiene en la ciudad de Barcelona y en el comercio electrónico hecho desde los territorios afectados por esta medida.

Innovación

Correos lanza un operador móvil de bajo coste a través de sus oficinas

Correos sigue con su plan de diversificación. Consciente de la necesidad de buscar nuevos nichos de mercado fuera del negocio postal, que se reduce año a año, la empresa pública estatal acumula dos meses de lanzamiento en Correos Telecom, su operador de telefonía enfocado principalmente en el negocio móvil (voz y datos), con un crecimiento sin precedentes en términos de contratación y apoyado en la cobertura de Telefónica, con quien se ha

aliado para este negocio. Pese a que ha renunciado a llevar a cabo campañas de marketing agresivas para captar clientes, la compañía ha acelerado su ritmo de altas hasta pasar de firmar una media de dos diarias a aproximadamente 30. La oferta de Correos se comercializa en la red de oficinas del grupo, con sus carteros a disposición del público para atender dudas. El foco está en la modalidad "solo móvil", con tarifas a un precio muy reducido.

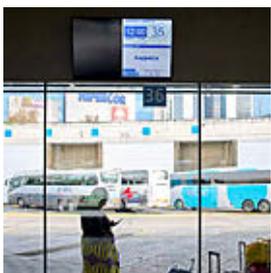
Empresas

MSC y Maersk rompen su alianza y no colaborarán a partir de 2025

La suiza Mediterranean Shipping Company (MSC) y la danesa Maersk, primera y segunda mayores empresas de transporte marítimo de mercancías, respectivamente, han acordado dar por finalizada en 2025 la alianza que mantenían desde 2015, según han anunciado las dos empresas. Los dos colosos del transporte por mar de mercancías establecieron en 2015 la alianza 2M para la compartición de buques de una línea de transporte de contenedores con

el objetivo de garantizar operaciones competitivas y rentables en las rutas Asia-Europa, Transatlántico y Transpacífico. Dicho acuerdo entre MSC y Maersk tenía un plazo mínimo de 10 años y establecía un período de preaviso para su terminación de 2 años. El objetivo era contar con barcos más grandes, mayores escalas en los puertos y renunciar a los transbordos. Todo ello con el objetivo de reducir el nivel de costes en partidas como el combustible.

Regulación

Confibus ficha a KPMG y Eversheds para revisar el sistema concesional

El sistema del autobús vuelve a la agenda del Gobierno y de las grandes empresas. La patronal Confibus (Confederación Española de Transporte en Autobús), representante de Avanza y Alsa, las dos compañías que dominan el mercado, está analizando los pormenores del marco regulatorio que rige en España. Para esta misión se ha apoyado en dos agentes externos, la consultora KPMG y el despacho de abogados Eversheds, que ultiman un infor-

me conjunto que verá la luz brevemente. El objetivo es poner luz y taquígrafos sobre las potenciales mejoras en las fórmulas de contratación pública que se establecen para adjudicar las líneas a unos operadores y no a otros. La gran mayoría de los pliegos nacionales y autonómicos dan mucho peso en sus criterios de elegibilidad únicamente a dos factores: los trayectos recorridos y el precio de la tarifa, que inclinan la balanza en muchas ocasiones.

Ferroviario

Renfe firma con el ICO un crédito de 350 millones para comprar trenes

Renfe ha firmado con el Instituto de Crédito Oficial (ICO) un acuerdo de financiación de 350 millones de euros, con fondos procedentes del Banco Europeo de Inversiones (BEI), para la compra de trenes de gran capacidad para la red de cercanías. Los fondos irán destinados al contrato que el operador adjudicó a Alstom y Stadler para fabricar un máximo de 280 trenes por 3.119 millones de euros, el mayor de su historia. El resto de la financiación proce-

derá de los fondos propios de Renfe o, en caso necesario, de otras líneas de crédito. Los trenes se encuentran ya en proceso de fabricación por parte de las compañías adjudicatarias (201 por parte de Alstom y 79 por parte de Stadler), y Renfe espera empezar a recibir las primeras unidades en 2024. El operador financia desde hace años la compra de material rodante con el BEI y Eurofima, entidades con las que tiene una estrecha colaboración.

Adif Acerca recupera niveles del 2019 con 635.185 asistencias durante 2022

El servicio de asistencia, en funcionamiento desde 2007, se presta principalmente a personas con dificultad de desplazamiento, en silla de ruedas o con discapacidad visual.

Juan Díaz Riquelme.

En tiempos en los que el término inclusión se diluye en muchas ocasiones entre palabras grandilocuentes, pero vacías y a todas luces inútiles cuando se llevan a la práctica, Renfe y Adif llevan haciendo tangible esa accesibilidad universal desde el año 2007, gracias al servicio de asistencia a personas con discapacidad o movilidad reducida en estaciones y trenes que comenzó a ofrecerse hace 15 años, con el fin de favorecer la accesibilidad al transporte ferroviario. Esto es posible gracias al servicio Adif Acerca, anteriormente denominado Atendo. Este proyecto en 2022 ha realizado 635.185 asistencias a viajeros, una cifra casi similar a los números prepandemia. En concreto, en el año 2019 se prestaron 702.734 asistencias.

Desde sus inicios en el año 2007 y hasta 2011 se gestionó conjuntamente por Adif y Renfe. En 2011, pasó a prestarse exclusivamente por esta operadora ferroviaria hasta que en diciembre de 2020 Adif asumió el servicio para prestarlo a todos los viajeros de todas las operadoras, con motivo de la liberalización del transporte ferroviario. Adif Acerca es el servicio de asistencia gratuita que Adif ofrece a los viajeros con discapacidad o movilidad reducida de las empresas ferroviarias que operan en España para facilitar su tránsito por las estaciones, y en la subida y bajada de los trenes, favoreciendo así la accesibilidad.

En este último año, el desglose de atención por patologías ha sido el siguiente mayoritariamente (76,3%) para personas con dificultades de desplazamiento (PMR, personas mayores, personas con carrito de niño y mujeres embarazadas). Los porcentajes restantes son un 10,7% para personas en sillas de ruedas, otro 10,2% personas con discapacidad visual y en menor proporción un 2,0% de personas con discapacidad cognitiva, otro 0,6% a personas con discapacidad auditiva y un último 0,1% a personas con sordoceguera.

Estos datos ponen de manifiesto la importancia del servicio que llevan a cabo casi 600 asistentes de movilidad en las 141 estaciones a lo largo de todo el país. "Tenemos mucha gente que lleva 15 años en el servicio y de verdad que se dejan la piel. Están totalmente volcados en el servicio", declara Miguel Ángel



Un trabajador del servicio Adif Acerca asiste a dos pasajeros. eE

Salido López, jefe del servicio Adif Acerca en una entrevista para *elEconomista Movilidad y Transporte*.

Pero el servicio no para de evolucionar y se van a incorporar mejoras sustanciales. "Tenemos aprobada una propuesta de inversión de 5 millones de euros con la cual vamos a reforzar y renovar todo el parque de material de accesibilidad que tenemos que utilizar. Como sillas de ruedas y plataformas elevadoras", apunta Miguel Ángel Salido. En este afán de seguir mejorando el servicio también incorporará una nueva aplicación de gestión de asistencias. "Con esta nueva aplicación vamos a mejorar mucho los procesos en la gestión de asistencias y vamos a avanzar en la digitalización del servicio", añade el ejecutivo. En paralelo, se están ampliando de forma progresiva los puntos de la estación en los que los viajeros que solicitan la asistencia pueden ser acogidos por el asistente de movilidad: además de la entrada de la estación, serán punto de encuentro el aparcamiento, la zona de *kiss&ride* (para parada puntual de vehículos para dejar o recoger pasajeros) y las paradas de transporte público.