

ARVAL MOBILITY OBSERVATORY 2019

ESTUDIOS, ANÁLISIS, PREVISIONES Y TENDENCIAS DE LA MOVILIDAD

Arval Mobility
Observatory

ARVAL MOBILITY OBSERVATORY 2019

Estudios, análisis, previsiones
y tendencias de la movilidad



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN ARTÍCULO DE MANUEL OREJAS, DIRECTOR ARVAL MOBILITY OBSERVATORY.....	8
CAPÍTULO I: LA ECONOMÍA ESPAÑOLA: INDICADORES MACROECONÓMICOS.....	10
I. PIB.....	12
II. INFLACIÓN.....	13
III. EMPLEO.....	14
IV. CONSUMO PRIVADO.....	14
V. AHORRO DE LOS HOGARES.....	15
VI. CONSUMO PÚBLICO.....	16
VII. EXPORTACIONES / IMPORTACIONES.....	17
VIII. DÉFICIT PÚBLICO.....	19
CAPÍTULO II: MERCADO DEL VEHÍCULO NUEVO.....	20
I. PARQUE DE VEHÍCULOS.....	22
A. Evolución y previsión del Parque Total.....	22
B. Distribución del parque por canal de distribución.....	23
C. Distribución del parque por edad de los vehículos.....	23
D. Distribución del parque según potencial contaminante.....	24
E. Distribución del parque por emisiones de CO ₂	27
F. Distribución del parque por precio medio del vehículo.....	28
G. Tiempo medio de posesión del vehículo por canal de distribución.....	29
H. Distribución por tipo de combustible.....	30
II. MATRICULACIONES DEL VEHÍCULO NUEVO.....	31
A. Evolución matriculaciones totales, por canal de distribución y tipo de vehículo.....	31
B. Matriculaciones mensuales.....	33
C. Matriculaciones mensuales por canal de distribución.....	34
D. Matriculaciones por segmento de vehículos.....	35
E. Matriculaciones por tipo de combustible.....	37
F. Matriculaciones por emisiones de CO ₂	40
G. Matriculaciones por marca del fabricante.....	43
H. Mapa mundial de Matriculaciones de Turismos Nuevos por cada 1.000 (1k) habitantes.....	48
I. Mapa español de Matriculaciones Totales de VN por cada 1.000 (1k) habitantes.....	50
III. PREVISIÓN DE MATRICULACIONES.....	52
A. Previsión de matriculaciones totales, por tipo de vehículo y por canal de distribución.....	52
B. Previsión de matriculaciones por segmentos de vehículos.....	56
C. Previsión de matriculaciones por marca del fabricante.....	59

CAPÍTULO III: MERCADO DEL VEHÍCULO DE OCASIÓN	62
I. HISTÓRICO Y PREVISIONES DE VENTAS DE VEHÍCULOS DE OCASIÓN	64
A. Evolución y previsión de las Ventas de VO	64
B. Evolución y previsión de las ventas de VO por edad de los vehículos vendidos	65
C. Ratio Vehículo de Ocasión vs Vehículo Nuevo	66
D. Ventas de VO por tipo de combustible	67
E. Evolución de las ventas de VO por canal de procedencia y edad del vehículo	67
F. Evolución de las ventas de VO por segmento	68
G. Evolución de las ventas de VO por marcas de fabricante	69
CAPÍTULO IV: EQUIPAMIENTOS	72
I. EQUIPAMIENTOS DEL VEHÍCULO	74
A. Implantación de sistemas de navegación y optimización de rutas	74
B. Dispositivos telemáticos	75
II. EQUIPAMIENTOS DE AYUDA A LA CONDUCCIÓN	77
A. Cuota de integración en el vehículo de los equipamientos de ayuda a la conducción	77
B. Cuota de integración de los equipamientos de ayuda a la conducción por tipología de vehículo	78
C. Cuota de integración en el vehículo de los equipamientos de ayuda a la conducción en función del método de financiación	79
CAPÍTULO V: MANTENIMIENTO	80
I. INTRODUCCIÓN	82
A. Kilometraje anual	82
B. Kilometraje anual por método de financiación y tipo de uso del vehículo	83
C. Kilometraje en el contador	85
D. Tipo de motor	86
E. Contrato de mantenimiento	87
II. NEUMÁTICOS	88
A. Necesidad de cambiar neumáticos en 2018	88
B. Necesidad de cambio de neumáticos por tipología de vehículo	88
C. Necesidad de cambio de neumáticos según el método de financiación	89
D. Lugar de reparación	89
E. Decisión de la elección del taller	90
F. Antigüedad del vehículo según el canal de cambio del neumático	90

III. MANTENIMIENTO PREVENTIVO	91
A. Revisión o cambio de aceite del vehículo en 2018.	91
B. Por tipología de vehículo	91
C. Según método de financiación.	92
D. Lugar de reparación	92
E. Decisión del lugar de realización del mantenimiento.	93
F. Antigüedad del vehículo según el canal de realización del mantenimiento.	93
CAPÍTULO VI: DAÑOS Y REPARACIONES EN EL VEHÍCULO DE EMPRESA	94
I. REPARACIONES.	96
A. Entradas al taller según edad del vehículo	96
B. Entradas al taller según tipología de vehículo y método de financiación	96
C. Entradas al taller según edad por tipología del vehículo y método de financiación.	97
D. Lugar de realización de la reparación	97
E. Lugar de realización de la reparación en función del método de financiación y antigüedad del vehículo	98
II. GARANTÍA	100
A. Vehículo en garantía	100
B. Garantía en función del método de financiación del vehículo	100
III. SEGURO	101
A. Tipo de seguro	101
B. Tipo de seguro en función de la edad y uso del vehículo	102
C. Tipo de seguro en función del tipo de vehículo y método de financiación	102
D. Accidentes	103
E. Tasa de accidentes	104
F. Accidentes declarados al seguro	104
G. Responsable del coste de reparación	105
H. Lugar de reparación de los daños.	105
I. Responsable de la elección del lugar de reparación	106

CAPÍTULO VII: BARÓMETRO	108
I. ASPECTOS DE LA FLOTA	110
A. Tamaño de la flota	110
B. Expectativa de crecimiento de flotas hasta 2022	111
C. ¿Cuánto tiempo mantienen las empresas los vehículos en sus flotas?	112
II. MIX ENERGÉTICO PREVISTO, TEST WLTP Y DEBATE ACTUAL DEL DIÉSEL	113
A. Evolución prevista de vehículos diésel en flotas corporativas	113
B. Comportamiento de adquisición en caso de niveles equivalentes de emisiones Diésel / Gasolina	114
C. Desarrollo potencial de la electrificación en la flota	115
D. Impacto de la introducción del protocolo WLTP	116
E. Proporción de empresas tomando medidas para reducir las emisiones de sus flotas	118
III. FINANCIACIÓN	119
A. Métodos de financiación de flotas	119
IV. POLÍTICAS DE FLOTA Y GESTIÓN DE MOVILIDAD	121
A. Alternativas al vehículo de empresa	121
B. Interés de las empresas en vehículo de renting como retribución flexible	122
C. Interés de las empresas en productos y servicios adicionales para la gestión de la movilidad	123
V. TELEMÁTICA, SEGURIDAD VIAL Y HERRAMIENTAS DIGITALES	124
A. Equipamiento telemático	124
B. Seguridad Vial	125
C. Herramientas Digitales	126
FUENTES Y METODOLOGÍA	128
ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y MAPAS	134



10 + 1

EN 2008 LANZAMOS LA PRIMERA EDICIÓN de nuestro CVO y el año pasado celebramos junto a vosotros nuestro décimo aniversario.

Este año también es muy especial para nosotros porque estrenamos nuevo nombre: **Arval Mobility Observatory**. Este cambio no ha sido casual, de hecho ha sido muy meditado, y responde a una serie de motivaciones.

La movilidad es un 'trending topic' global, más interactivo, y cada día más complejo en un mundo digitalizado, donde las personas entendemos la movilidad como un servicio integrado apoyado en los avances tecnológicos. Por eso, hemos ampliado el enfoque de la "movilidad corporativa" hacia una visión más global.

Es innegable que las tendencias de consumo marcan los ciclos económicos y las maneras de operar de las empresas, pero, y cada día más, éstas no sólo se ocupan de sus clientes, sino de retener y fomentar el talento dentro de sus estructuras.

La Declaración Universal de los Derechos Humanos, en su artículo 13 reconoce a la movilidad como uno de los derechos inherentes a las personas, y cada día es más patente la necesidad de una alianza entre agentes públicos, administraciones, empresas y particulares, que entre todos integren soluciones, productos y servicios que garanticen la **movilidad como un servicio**, eficiente, inteligente y sostenible. Sólo aquellas empresas que decidan involucrarse en mejorar los desplazamientos, tanto profesionales como personales de sus empleados y clientes, conservarán su capital más valioso, las personas, y el nuestro, el planeta.

ANTE ESTE RETO, y con la firme creencia que solo los datos, y el compartir la información entre todos los involucrados en la movilidad se entiende el Arval Mobility Observatory con la clara vocación de mantenerse como un actor, independiente, con implantación internacional, y con un punto de vista holístico, más un enfoque realista y pragmático. Un digno heredero de nuestro CVO.

Siempre hemos querido compartir y acompañar a los gestores de movilidad en las empresas en su toma de decisiones, mostrando las diferentes tendencias que se manifiestan en la sociedad, y es nuestro deber considerar el impacto global de las consecuencias directas e indirectas de cualquier decisión: ninguna solución es para siempre y ninguna solución es completamente ideal, muchos factores externos influirán en los resultados, tales como: cambio climático, legislación o fiscalidad, ciclos económicos o tipo de recursos disponibles.

QUEREMOS CONTRIBUIR AL ÉXITO de quienes confían en nosotros, pero también al progreso global de la sociedad. Ser parte de una empresa responsable, Arval, y de un grupo responsable, BNP Paribas, impulsa nuestro funcionamiento. Nos esforzamos por incorporar estos valores en cada una las ediciones de nuestro Observatorio, y esta es nuestra motivación año tras año.

¡Ojalá disfrutes la lectura de nuestro Observatorio, tanto como nosotros realizándolo!

MANUEL OREJAS

DIRECTOR ARVAL MOBILITY OBSERVATORY



La mayor aceleración se produjo a finales del ejercicio:

- La entrada en vigor de los Presupuestos
- aumento del gasto de comunidades autónomas y ayuntamientos ante la perspectiva de las elecciones



La tasa de ahorro de los hogares cerró 2018 en mínimos históricos
las familias guardan el **4,85%** de su renta disponible



El desembolso público ascendió en 2018 a máximos históricos **2,3%**



España cerró 2018 con un déficit público situado en el margen del **2,5%** por debajo del umbral que marca la Comisión Europea (3% del PIB)



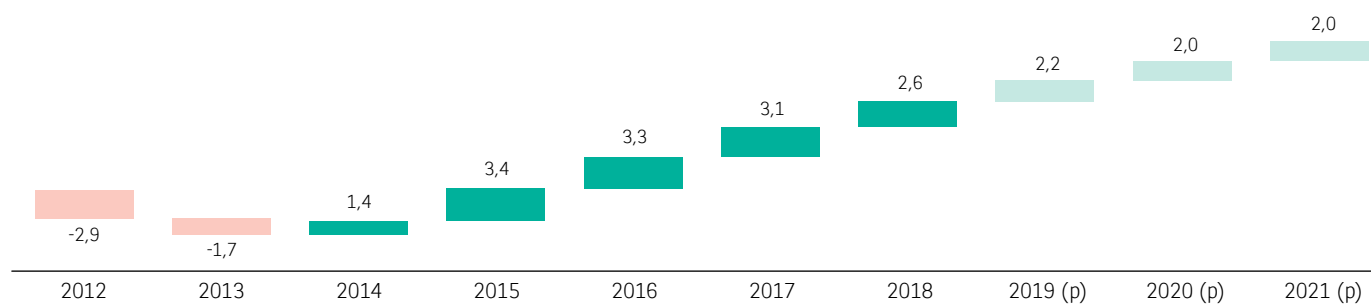
La economía española se anotó en 2018 una leve desaceleración en su crecimiento, pero pese a todo mantuvo un ritmo superior al conjunto de la eurozona en medio de un periodo de incertidumbre global. Las condiciones financieras favorables y la solidez de la creación de empleo seguirán respaldando la demanda doméstica, que continuará como el principal motor de crecimiento en 2019, aunque el descenso de la tasa de ahorro podría frenar la expansión del gasto. El aumento del desembolso en pensiones marcará el gasto público y condicionará de nuevo el objetivo de déficit.



La economía española: Indicadores macroeconómicos

I. PIB

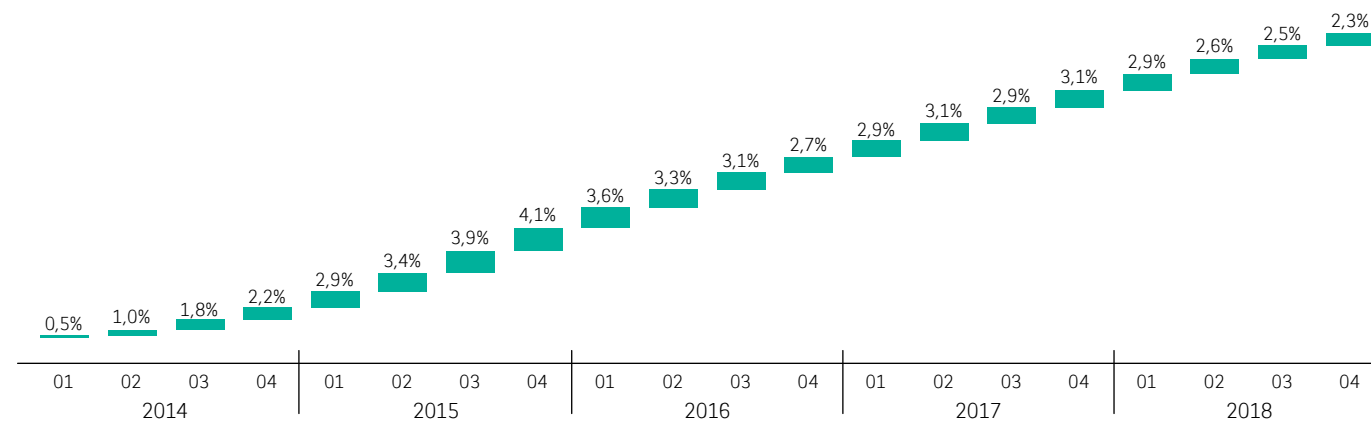
Gráfico I.1. Producto Interior Bruto (PIB) - Evolución anual



Fuente: INE y Previsiones BNP Paribas (p)

La economía española creció un 2,6% en 2018, quedando tan solo un 0.1% por debajo de la previsión que hicimos, que si bien supuso un avance menor al 3% por primera vez desde 2014 permitió mantener un ritmo mayor al conjunto de la eurozona en medio de las incertidumbres globales existentes. Las previsiones para los próximos ejercicios contemplan aumentos que no descenderán del 2%, lo que implicará mantener la senda de ralentización, aunque este empuje se mantiene por encima de las economías comparables.

Gráfico I.2. Producto Interior Bruto (PIB) – Evolución interanual por trimestres

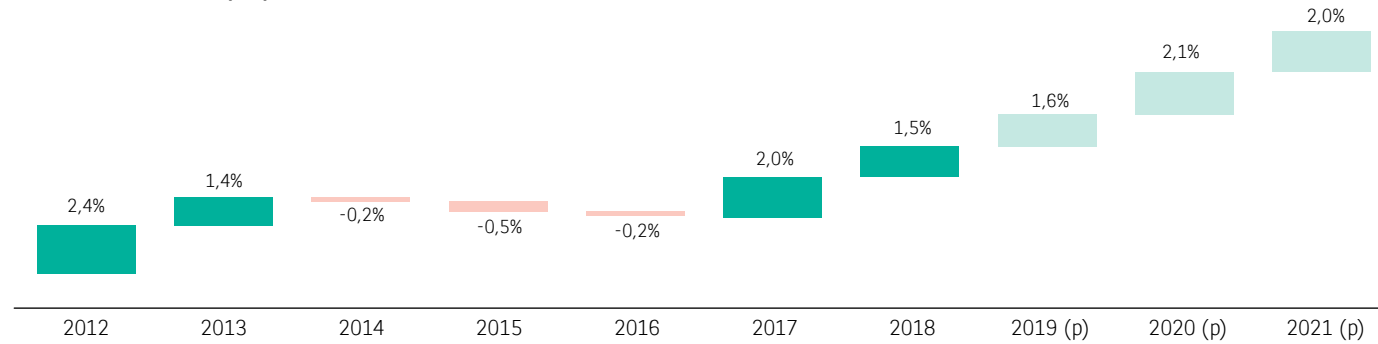


Fuente: INE

La menor contribución de la demanda externa, la pérdida de impulso del consumo privado y el aumento de la incertidumbre restaron fuerza a la economía española en la primera mitad de 2018. A partir del tercer trimestre el consumo interno y el gasto público provocaron una ligera aceleración, refrendada por un aumento de la actividad en el cuarto. Las condiciones financieras favorables y la solidez de la creación de empleo seguirán respaldando la demanda doméstica, que, de este modo, continuará siendo el principal motor de crecimiento en 2019.

II. INFLACIÓN

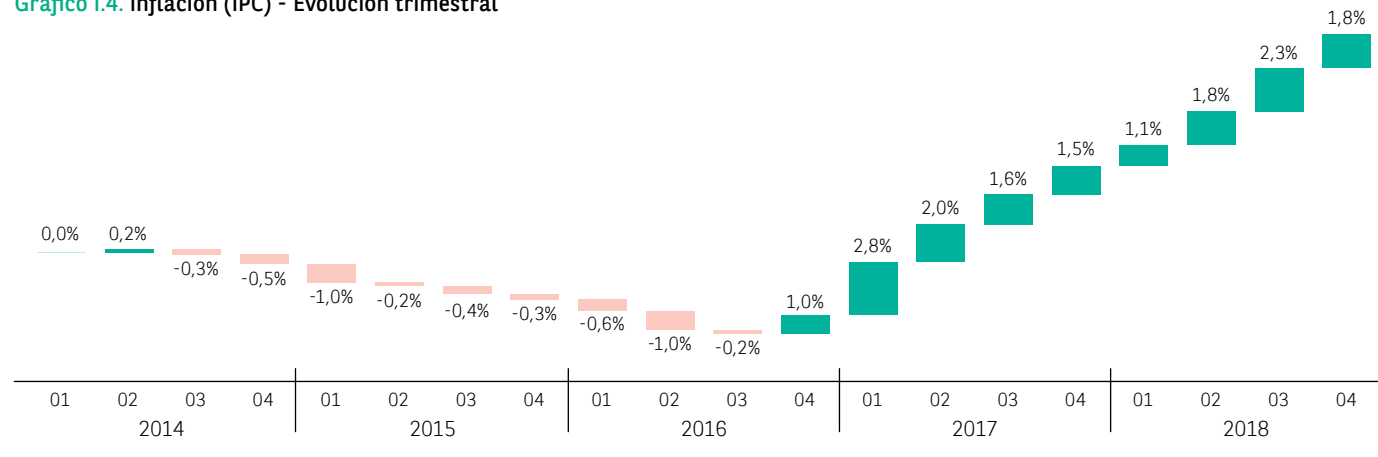
Gráfico I.3. Inflación (IPC) - Evolución anual



Fuente: INE y Previsiones BNP Paribas (p)

Después de un inicio de 2018 con desaceleraciones en los precios, la subida de los carburantes registrada en primavera disparó la inflación, para atenuarse de nuevo al final del ejercicio con nuevas correcciones a la baja de los costes de la energía. El alza de los paquetes turísticos de Semana Santa ha empujado al alza el IPC en los primeros meses de 2019, mientras que el aumento del salario mínimo no ha tenido, por sí solo, un impacto importante en el mismo, por lo que se espera cerrar el año con una cota del 1,6%.

Gráfico I.4. Inflación (IPC) - Evolución trimestral

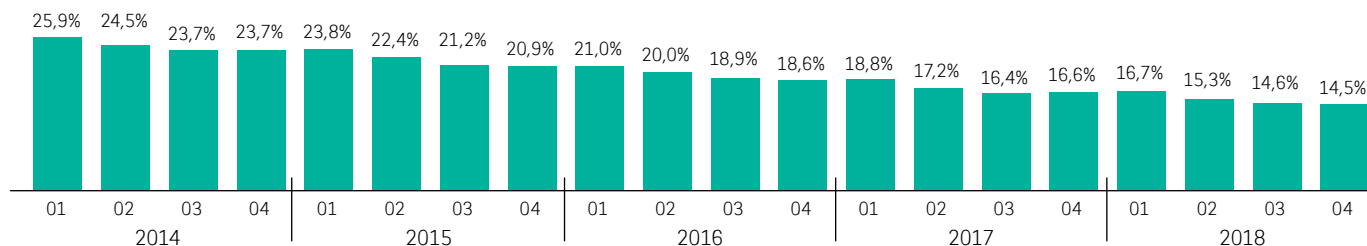


Fuente: INE

El inicio de 2018 registró la cota más baja del IPC en todo el ejercicio, para sumar aumentos constantes hasta la finalización del verano. En la recta final del año fue cuando la inflación perdió gran parte del terreno ganado durante el ejercicio a causa de la caída de la cotización del crudo en los mercados internacionales, para cerrar el año en el 1,8%.

III. EMPLEO

Gráfico I.5. Encuesta de población activa (EPA) - Tasa de paro

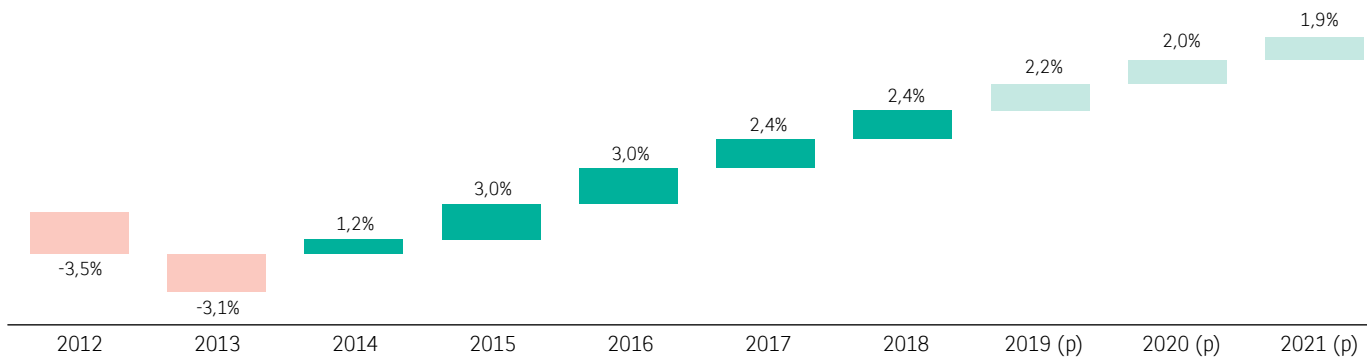


Fuente: INE

La tasa de paro se situó a finales de 2018 en el 14,5%, por lo que se situó en cifras no registradas en el mercado laboral español desde 2008. El número de ocupados aumentó en 566.200 personas, una cifra no alcanzada desde el año 2006, hasta los 19,56 millones de trabajadores. El pasado año España creó empleo por quinto año consecutivo. A pesar de los buenos datos, la temporalidad es la característica más común del mercado laboral español.

IV. CONSUMO PRIVADO

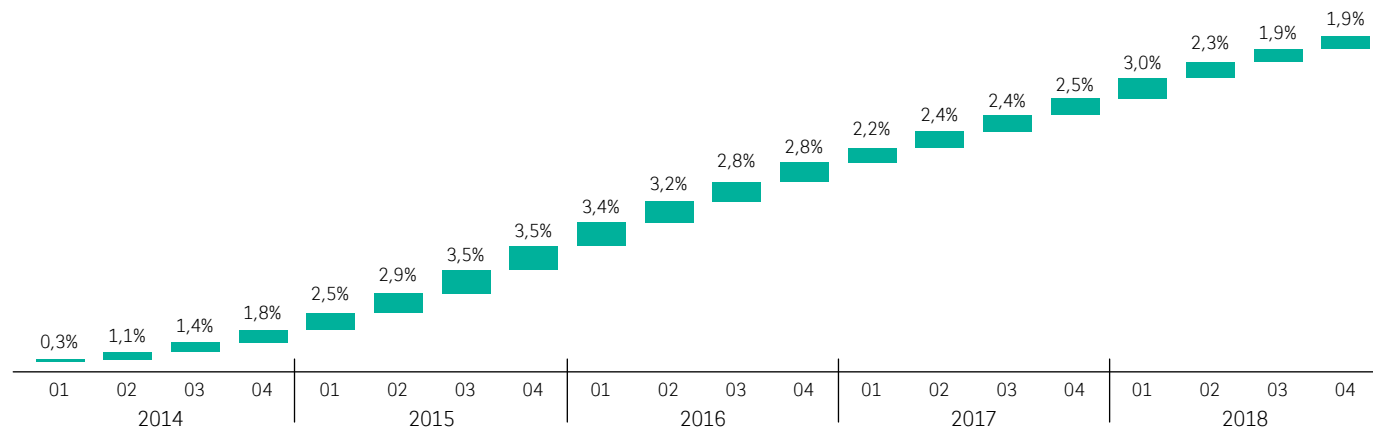
Gráfico I.6. Consumo privado - Evolución anual



Fuente: Banco de España y Previsiones BNP Paribas (p)

La demanda doméstica se consolidó como uno de los soportes del crecimiento económico del pasado año gracias a la sostenida creación de empleo y a la mejora de la confianza y de la renta disponible. Sin embargo, se espera una menor expansión del gasto en los próximos años al terminarse de absorber la demanda embalsada procedente de la crisis y la menor capacidad de ahorro, por lo que el crecimiento se mantendrá en cotas cercanas al 2%.

Gráfico I.7. Consumo privado - Evolución trimestral (tasas interanuales)

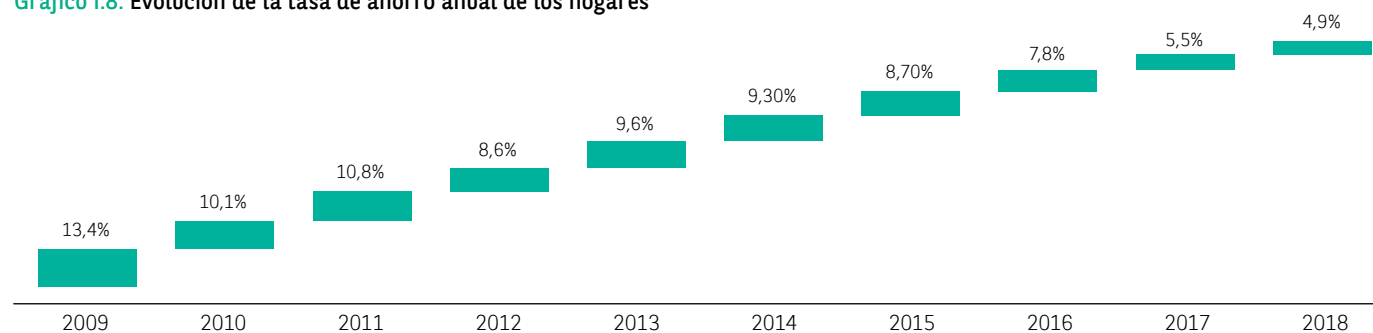


Fuente: Banco de España

El sector del gran consumo retrocedió a partir de la segunda mitad de 2018 por debajo del 2% por primera vez en España desde 2014. No obstante, el incremento de la renta disponible, favorecido por el impulso fiscal incluido en los Presupuestos Generales del Estado de 2018 y de la riqueza inmobiliaria compensó el deterioro de las expectativas de los hogares sobre su situación económica y el descenso de las cotizaciones bursátiles, que redujo su riqueza financiera neta.

V. AHORRO DE LOS HOGARES

Gráfico I.8. Evolución de la tasa de ahorro anual de los hogares

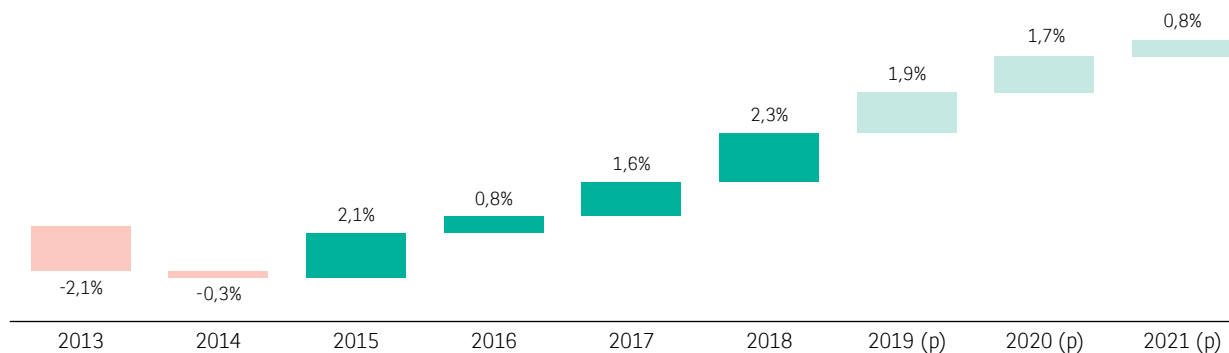


Fuente: INE

La tasa de ahorro de los hogares cerró 2018 en mínimos históricos. El porcentaje que las familias guardan de su renta disponible se situó en el 4,85%, el dato más bajo desde que arrancan las series a mediados de los sesenta. El entorno de creación de empleo y los bajos tipos de interés impulsó a las familias a ahorrar menos. Justo lo contrario de lo que ocurrió durante la crisis.

VI. CONSUMO PÚBLICO

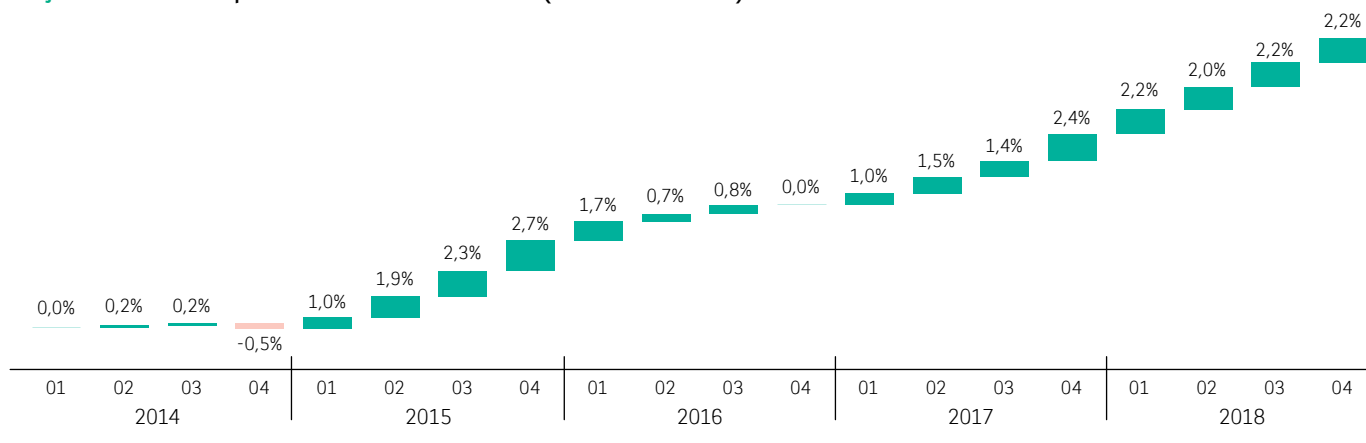
Gráfico I.9. Consumo público - Evolución anual



Fuente: INE y Previsiones BNP Paribas (p)

El desembolso público ascendió en 2018 a máximos históricos. La mayor aceleración se produjo a finales del ejercicio con la entrada en vigor de los Presupuestos, aupada por el aumento del gasto de comunidades autónomas y ayuntamientos ante la perspectiva de las elecciones y superó incluso la subida de 2015, año en el que también concurrieron citas electorales. Las cuentas de 2018 permitieron una mayor relajación a regiones y consistorios para sortear la regla de gasto y así elevar su desembolso.

Gráfico I.10. Consumo público - Evolución trimestral (tasas interanuales)

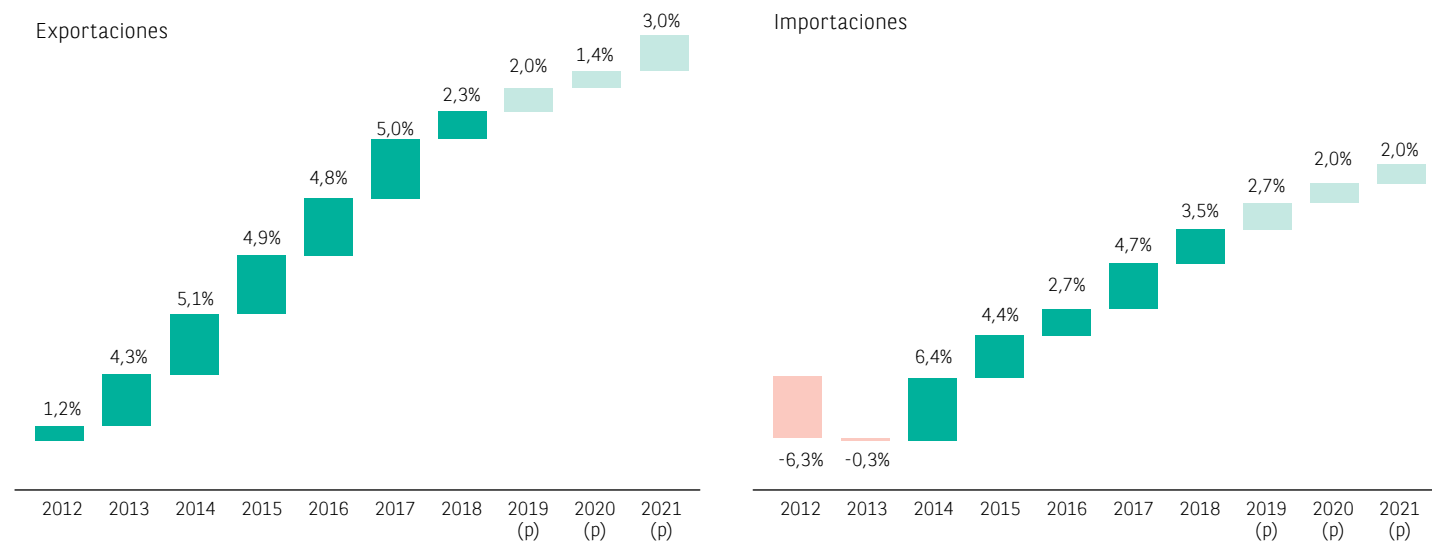


Fuente: INE

El retraso en la confección de los Presupuestos motivó una caída en el gasto público en la primera mitad del año que se vio compensada en los dos últimos trimestres, donde se mantuvo estable impulsado por la inminencia de las citas electorales y por el aumento de las nóminas de los empleados públicos.

VII. EXPORTACIONES / IMPORTACIONES

Gráfico I.11. Exportaciones e importaciones - Evolución anual

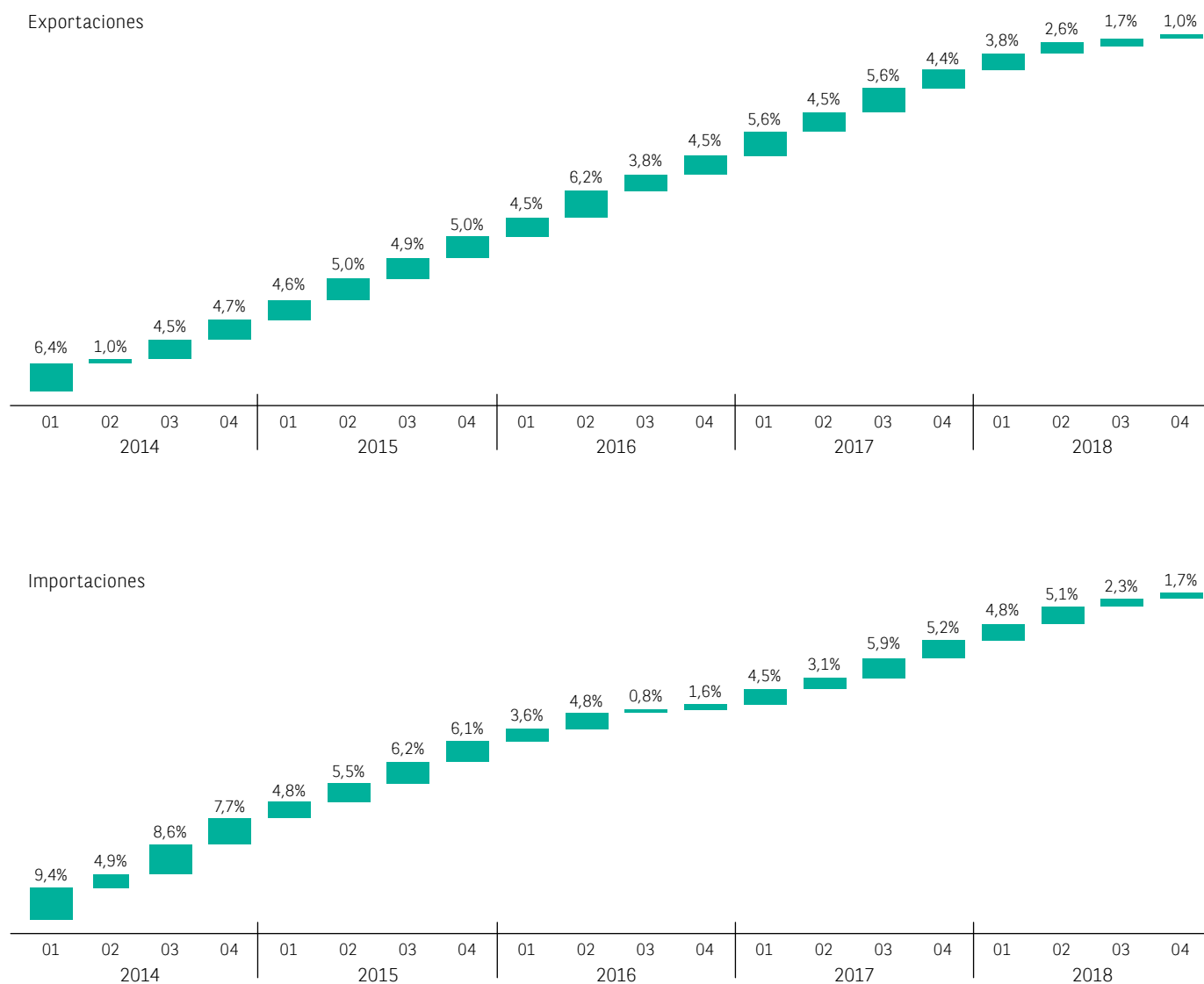


Fuente: INE y Previsiones BNP Paribas (p)

Las exportaciones registraron el pasado año el menor crecimiento anual del último lustro, con un 2,3% frente al 4,6% en promedio entre 2013 y 2017. El consumo de no residentes en territorio nacional se mantuvo en terreno negativo, así como el debilitamiento del comercio internacional y la evolución favorable de las ventas al exterior de otros países europeos. El dato positivo es que de nuevo aumentó el número de exportadores regulares (es decir, aquellos que han exportado durante los últimos cuatro años). En 2018 hubo 51.768 exportadores regulares, con un aumento del 2,4% en relación con 2017 (en los últimos cinco años los exportadores regulares han crecido un 25%).

Las importaciones, por su parte, cerraron 2018 con un incremento anual inferior al registrado en 2017 (3,5% frente a 4,7%). Del total de los productos procedentes del exterior, el 20,6% correspondieron a bienes de equipo, el 15,3% a productos químicos, el 15% a productos energéticos y el 12,6% al sector del automóvil.

Gráfico I.12. Exportaciones e importaciones – Evolución trimestral



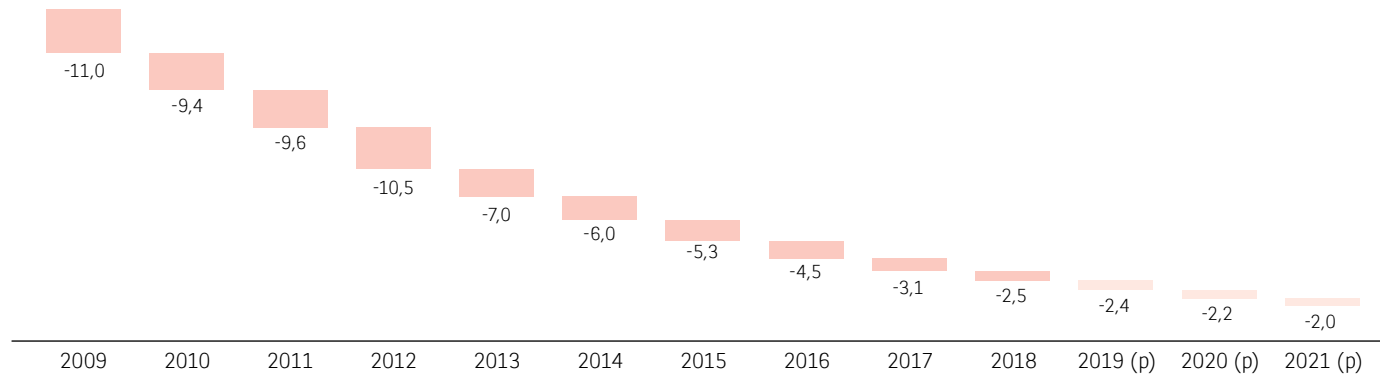
Fuente: INE

El deterioro de la balanza de bienes se compensó el pasado año gracias a la entrada de divisas por el turismo, el desplome del petróleo y el frenazo de las importaciones. Las exportaciones, después de la atonía observada durante gran parte de 2018, recuperaron algo de tracción en el último trimestre. Las importaciones, por su parte, mantuvieron a lo largo del ejercicio el tono de debilidad derivado del moderado crecimiento de la economía europea.

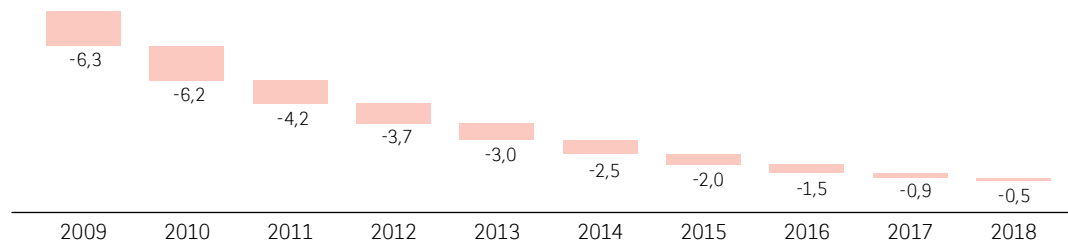
VIII. DÉFICIT PÚBLICO

Gráfico I.13. Déficit Público

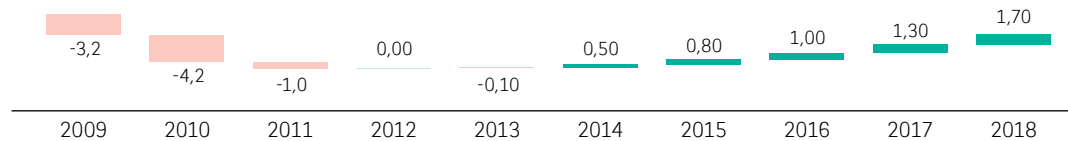
España



Eurozona (19)



Alemania



Fuente: Eurostat y Previsiones BNP Paribas (p)

España cerró 2018 con un déficit público situado en el margen del 2,5%, por debajo del umbral que marca la Comisión Europea (3% del PIB), lo que permitió al país salir del procedimiento de déficit excesivo y de eludir el control estricto de Bruselas después de una década. Tanto las comunidades autónomas como los ayuntamientos cerraron el año con superávit, mientras que el incumplimiento volvió a llegar por la vía de la Administración Central y la Seguridad Social. En el conjunto de la Eurozona, el déficit público disminuyó al 0,5%. Alemania, por su parte, registró un superávit presupuestario récord equivalente al 1,7% del PIB, lo que supone el mayor saldo positivo de las cuentas germanas desde la reunificación del país.



El mercado del automóvil nuevo volvió a incrementar su parque de vehículos



27.175.574 unidades

Por primera vez en el histórico, las matriculaciones de la motorización **Gasolina** (756.127) han superado a las motorizaciones **Diésel** (667.111), suponiendo el **49,2%** de las mismas

CANAL EMPRESA

Las firmas de renting añadieron un 13,6% más de placas y ya doblan literalmente las matriculaciones con respecto al año 2014.

Las matriculaciones superaron el millón y medio de unidades

Canal empresa	Particular	Rent-a-car
---------------	------------	------------

Incrementos de matriculaciones 2018 vs 2017

13,2%

3,8%

5,3%

PROGRESIVO
ENVEJECIMIENTO
DEL PARQUE
AUTOMOVILÍSTICO
ESPAÑOL

→ Uno de los principales problemas a los que se enfrenta el sector del motor

→ Esto impide que la reducción de emisiones de dióxido de carbono progrese con mayor rapidez

El mercado del automóvil volvió a incrementar su cifra de ventas después de un ejercicio más positivo de lo que los grandes fabricantes preveían, pese a la debilidad de la demanda y la entrada en vigor de los nuevos test de emisiones (WLTP), que afectan sobre todo a las unidades diésel. Además, la antigüedad de los vehículos que circulan por las carreteras españolas volvió a crecer y los coches con más de una década de vida ya superan el 62% del total, mientras que otro 13% suma más de siete años. Seat afianzó su liderazgo al sobrepasar a Renault como la marca más vendida en turismos en 2018 y situar al León y el Ibiza como los dos modelos más demandados.

||

Mercado del Vehículo Nuevo

I. PARQUE DE VEHÍCULOS

A. Evolución y previsión del Parque Total

Tabla II.1. Evolución y previsión del parque total

	2013		2014		2015		2016		2017	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Parque	24.483.794	0,7%	24.643.532	0,7%	25.067.471	1,7%	25.709.428	2,6%	26.471.814	3,0%
Población	45.995.460	-0,1%	46.410.149	0,9%	46.468.102	0,1%	46.440.099	-0,1%	46.439.791	0,0%
Densidad (veh/1000 hab)	529	0,7%	532	0,7%	539	1,4%	554	2,6%	570	3,0%
	2018		2019 (p)		2020 (p)		2021 (p)		2022 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Parque	27.175.574	2,7%	27.425.749	0,9%	27.702.968	1,0%	27.990.074	1,0%	28.299.022	1,1%
Población	46.427.975	0,0%	46.408.171	0,0%	46.380.938	-0,1%	46.347.105	-0,1%	46.307.562	-0,1%
Densidad (veh/1000 hab)	585	2,7%	591	1,0%	597	1,1%	604	1,1%	611	1,2%

Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI. Proyecciones (p) MSI

El parque automovilístico español se mantuvo en 2018 en la senda de crecimiento de los años anteriores, aunque la entrada en vigor en septiembre del nuevo ciclo de homologación de consumo y emisiones WLTP ha restado tracción a la recta final de ejercicio, que cerró con una subida del 2,7% y superó los 27 millones de unidades. La densidad de vehículos por habitante creció en la misma proporción al no registrarse incremento poblacional, con lo que se contabilizan 585 coches por cada 1.000 ciudadanos. La caída de final de 2018 se ha extendido al primer trimestre de 2019, por lo que las previsiones de crecimiento no alcanzarán el 1% anual.

Tabla II.2. Evolución y previsión del parque por canal de distribución

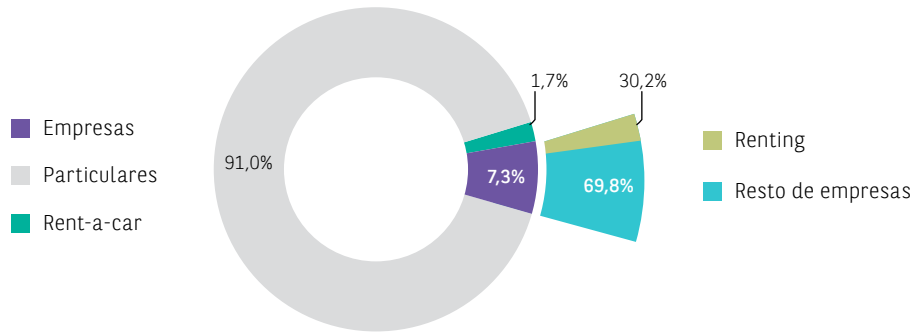
Total	2018		2019 (p)		2020 (p)		2021 (p)		2022 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Empresas	1.992.060	2,8%	2.023.343	1,6%	2.047.167	1,2%	2.069.906	1,1%	2.094.188	1,2%
Particulares	24.727.068	2,7%	24.949.612	0,9%	25.201.603	1,0%	25.463.699	1,0%	25.743.800	1,1%
Rent-a-car	456.446	-1,1%	452.794	-0,8%	454.198	0,3%	456.469	0,5%	461.034	1,0%
	27.175.574	2,7%	27.425.749	0,9%	27.702.968	1,0%	27.990.074	1,0%	28.299.022	1,1%
Parque de empresa	2018		2019 (p)		2020 (p)		2021 (p)		2022 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Renting	600.792	9,3%	631.114	5,0%	661.407	4,8%	688.657	4,1%	711.659	3,3%
Resto empresas	1.391.268	0,2%	1.392.229	0,1%	1.385.759	-0,5%	1.381.249	-0,3%	1.382.530	0,1%
	1.992.060	2,8%	2.023.343	1,6%	2.047.167	1,2%	2.069.906	1,1%	2.094.188	1,2%

Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI. Proyecciones (p) MSI

El parque de vehículos de empresa y el de particulares registraron crecimientos similares en porcentaje en 2018, mientras que el de alquiler se anotó la primera caída porcentual de los últimos años. El tirón del renting (9,3%), aunque menor que en los ejercicios previos, mantiene el dinamismo del canal empresarial y gracias a su empuje se superarán las dos millones de unidades en 2019.

B. Distribución del parque por canal de distribución

Gráfico II.1. Distribución del parque en 2018 por canal de distribución (Total y Empresa)

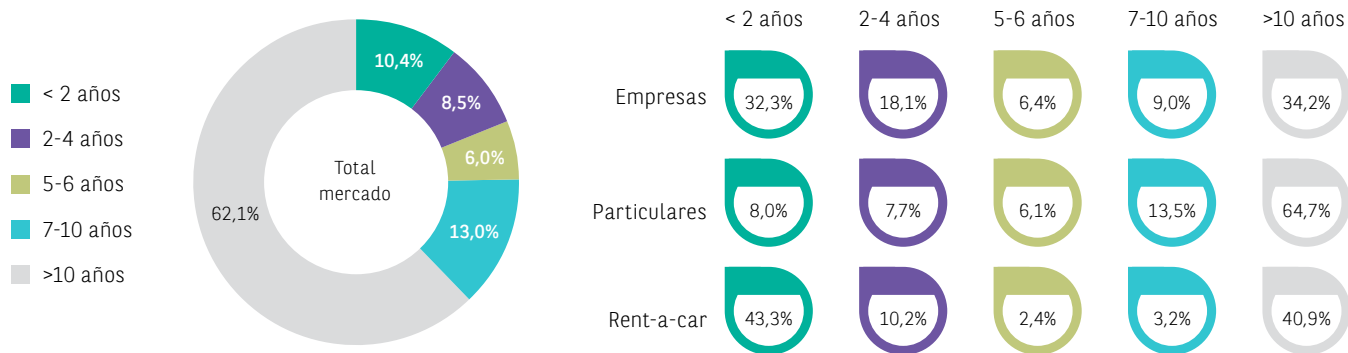


El parque de vehículos español sigue en manos de los particulares con una cuota que se acrecienta hasta el 91%, frente al 1,7% del alquiler y el 7,3% de las empresas. En este parque corporativo, el renting ya supera el 30% del total.

Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

C. Distribución del parque por edad de los vehículos

Gráfico II.2. Distribución del parque por edad de los vehículos - Empresas, Particulares y Rent-a-car

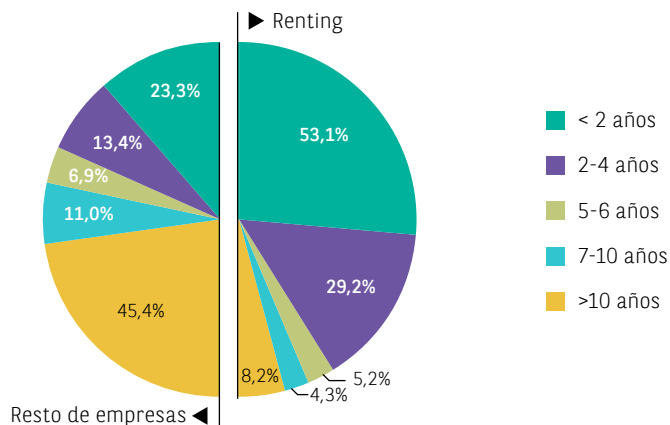


Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

El progresivo envejecimiento del parque automovilístico español es uno de los principales problemas a los que se enfrenta el sector del motor. La antigüedad de los vehículos que circulan por las carreteras españolas volvió a crecer en 2018 y las unidades con más de una década de vida ya suman más del 62% del total y otro 13% supera los siete años. Los coches nuevos ganaron algo de cuota, hasta el 10,4%.

El segmento de alquiler suma el mayor número de unidades de nueva matriculación, al agrupar el 43,3% del total, mientras que más de la mitad de los vehículos corporativos cuenta con menos de cuatro años de vida. Los coches más envejecidos pertenecen a los particulares, el 64,7% de los cuales supera los diez años de uso y casi ocho de cada diez tiene más de seis años. El 34,2% de los coches de empresa y casi el 41% de los de alquiler se enmarca en el rango de mayor edad.

Gráfico II.3. Distribución del parque por edad de los vehículos - canal empresas



En lo que se refiere al canal de empresas, el renting dispone de las unidades más modernas, ya que el 53% de su parque tiene menos de dos años y más del 82% no supera los cuatro años de uso, mientras que el 45,4% del resto de vehículos corporativos suma más de una década y apenas el 23,3% es de reciente adquisición.

Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

D. Distribución del parque según potencial contaminante

Los vehículos se clasifican en función de su potencial contaminante, de acuerdo a los criterios establecidos por la UE y a la información técnica disponible en el Registro Nacional de Vehículos. Los criterios para catalogar las unidades tienen su origen en el Plan Nacional de Calidad del Aire 2013-2016, que indica que el tráfico rodado es una importante fuente de emisiones en las grandes ciudades, por lo que propone la catalogación de los vehículos para discriminar positivamente a las unidades más respetuosas con el medio ambiente.

0 Emisiones. **CERO EMISIONES;** Ciclomotores, triciclos, cuadriciclos y motocicletas; turismos; furgonetas ligeras, vehículos de más de 8 plazas y vehículos de transporte de mercancías clasificados en el Registro de Vehículos de la DGT como vehículos eléctricos de batería (BEV), vehículo eléctrico de autonomía extendida (REEV), vehículo eléctrico híbrido enchufable (PHEV) con una autonomía mínima de 40 kilómetros o vehículos de pila de combustible.

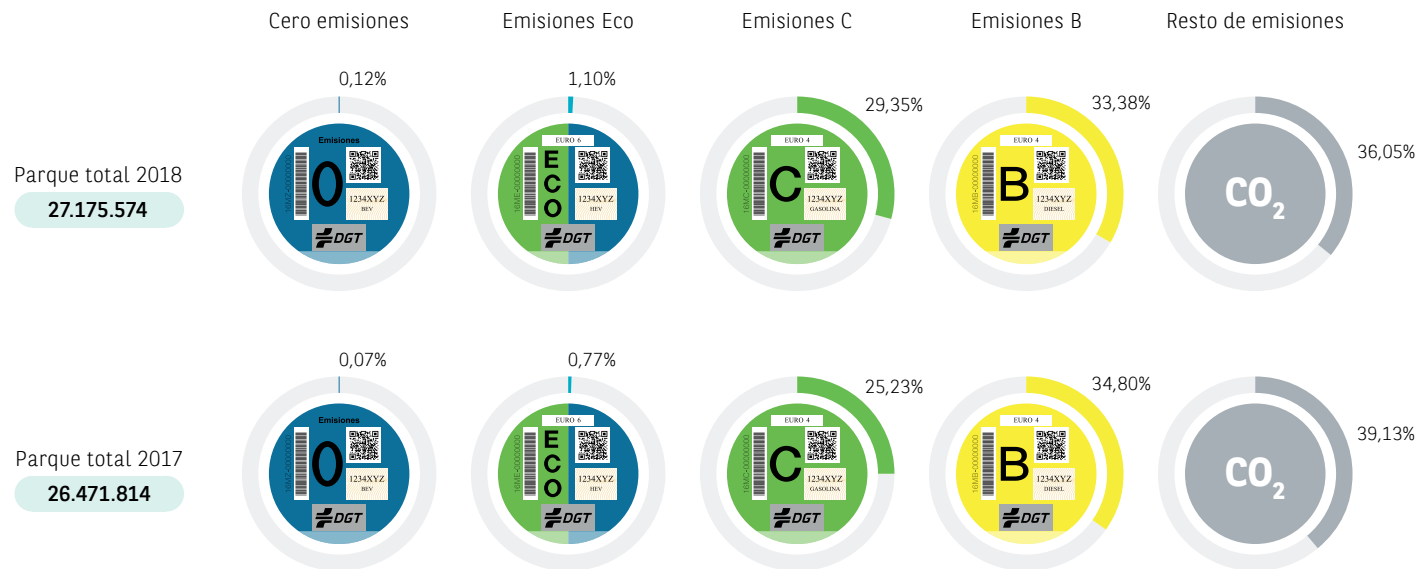
E **ECO;** Turismos, furgonetas ligeras, vehículos de más de 8 plazas y vehículos de transporte de mercancías clasificados en el Registro de Vehículos como vehículos híbridos enchufables con autonomía <40km, vehículos híbridos no enchufables (HEV), vehículos propulsados por gas natural, vehículos propulsados por gas natural (GNC y GNL) o gas licuado del petróleo (GLP). En todo caso, deberán cumplir los criterios de la etiqueta C.

C; Turismos y furgonetas ligeras de gasolina matriculadas a partir de enero de 2006 y diésel a partir de 2014. Vehículos de más de 8 plazas y de transporte de mercancías, tanto de gasolina como de diésel, matriculados a partir de 2014. Por tanto, los de gasolina deben cumplir la norma Euro 4,5 y 6 y en Diésel la Euro 6.

B; Turismos y furgonetas ligeras de gasolina matriculadas a partir de enero del año 2000 y de diésel a partir de enero de 2006. Vehículos de más de 8 plazas y de transporte de mercancías tanto de gasolina como de diésel matriculados a partir de 2005. Por tanto, los de gasolina deben cumplir la norma Euro 3 y en Diésel la Euro 4 y 5.

Fuente: DGT

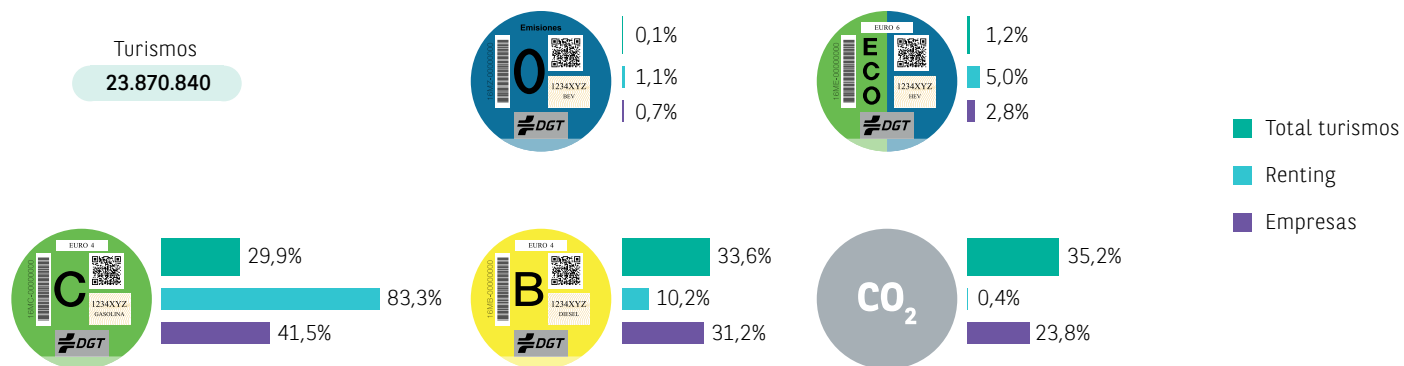
Gráfico II.4. Distribución del parque total por potencial contaminante



Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

Las restricciones para circular por el núcleo de algunas de las principales ciudades españolas y la mayor concienciación medioambiental de la población mantienen la reducción de emisiones de dióxido de carbono (CO₂) a la atmósfera, aunque la antigüedad del parque impide que progrese con mayor rapidez. El 69,43% de los vehículos que circulan por las carreteras españolas se encuadra en las categorías que mayor número de emisiones emite, por lo que los que cuentan con el distintivo medioambiental CERO o ECO (los más ecológicos) no alcanzan un tercio del total, aunque han aumentado en el último ejercicio, prácticamente duplicando su presencia.

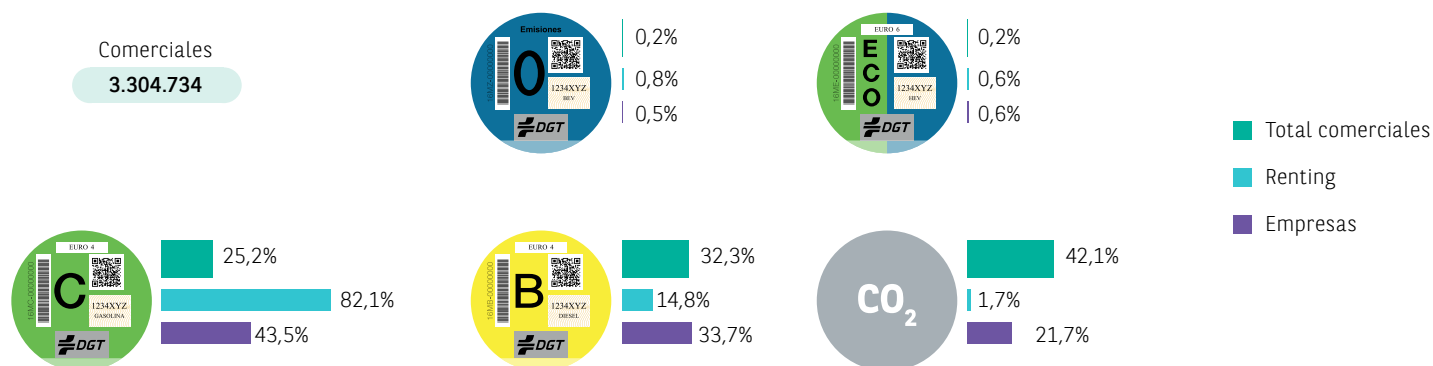
Gráfico II.5. Distribución del parque de turismos por potencial contaminante



Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

El 89,4% de los turismos perteneciente a la modalidad de renting están situados en el rango menos contaminante de la clasificación, frente al 44,7% del resto de unidades del canal de empresa. Solo el 0,4% de los coches de renting se incluyen entre los más contaminantes.

Gráfico II.6. Distribución del parque de comerciales por potencial contaminante

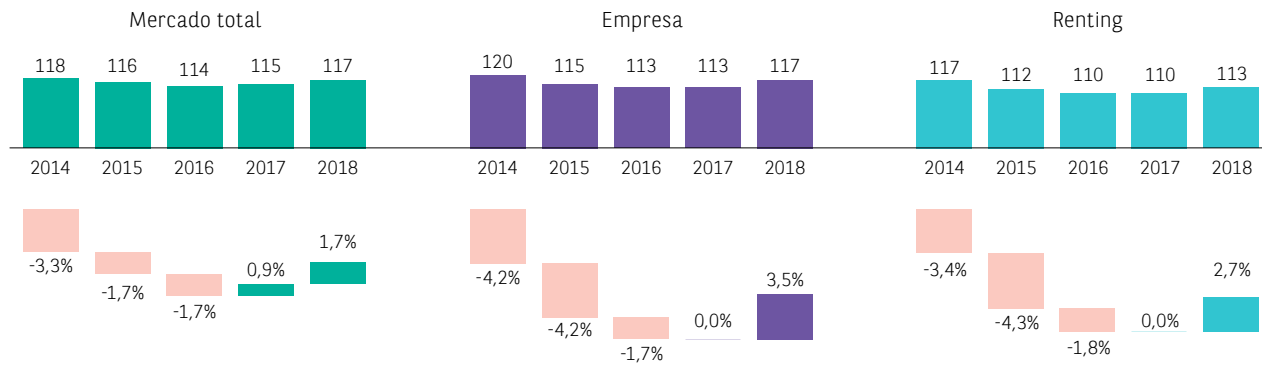


Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

El 74,4% de la flota comercial se encuadra entre las categorías que más emisiones de (CO₂) emiten. Los vehículos de renting destacan por ser los más respetuosos con el medio ambiente.

E. Distribución del parque por emisiones de CO₂

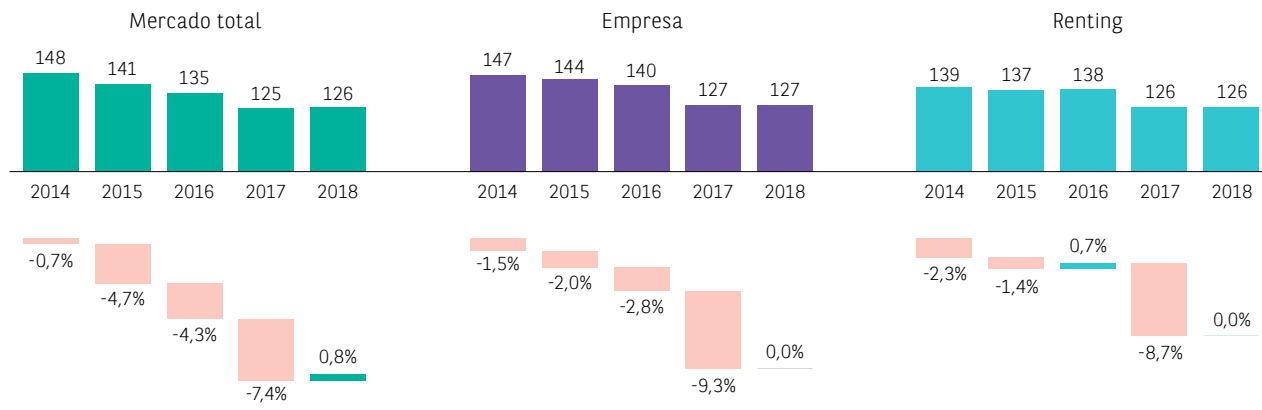
Gráfico II.7. Emisión media de CO₂ y evolución interanual (datos en gramos por km) – Turismos
(absolutos en barras y evolución interanual en cascada)



Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

El mayor número de vehículos en circulación y la antigüedad de sus componentes elevaron en 2018 las emisiones medias de dióxido de carbono a la atmósfera. Estas se situaron en 117 gramos por kilómetro, un 1,7% más en términos interanuales. El canal de empresas se sitúa en esta media tras aumentar un 3,5% sus emisiones, mientras que el renting se queda en 113 gramos, aunque también elevó un 2,7% la emisión media.

Gráfico II.8. Emisión media de CO₂ y evolución interanual (datos en gramos por km) – Comerciales
(absolutos en barras y evolución interanual en cascada)

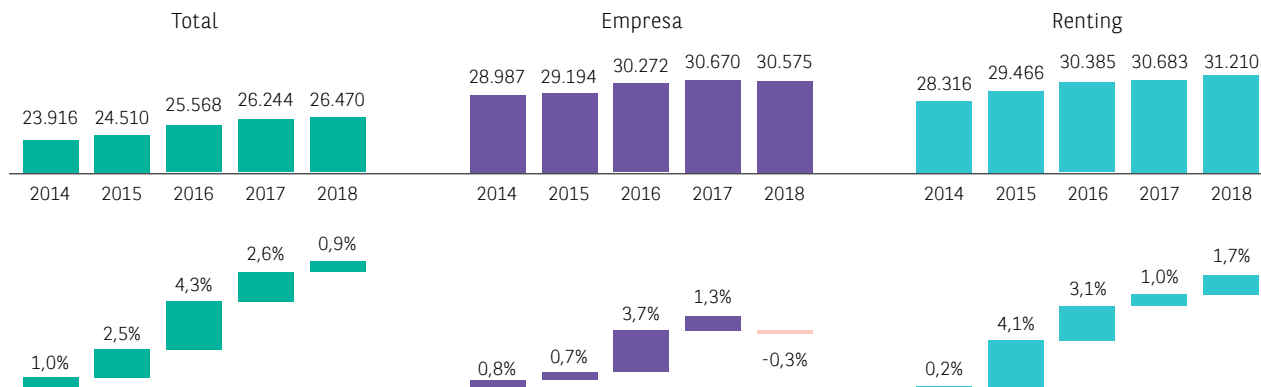


Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

La flota comercial no pudo mantener la senda bajista en cuanto a emisiones de los últimos años aunque prácticamente se mantuvo en los mismos niveles que en 2017, con un ligero aumento del 0,8% interanual y 126 gramos por kilómetro. Tanto los vehículos de renting como los del canal de empresa mantuvieron sus medias de emisiones en los números del ejercicio precedente.

F. Distribución del parque por precio medio del vehículo

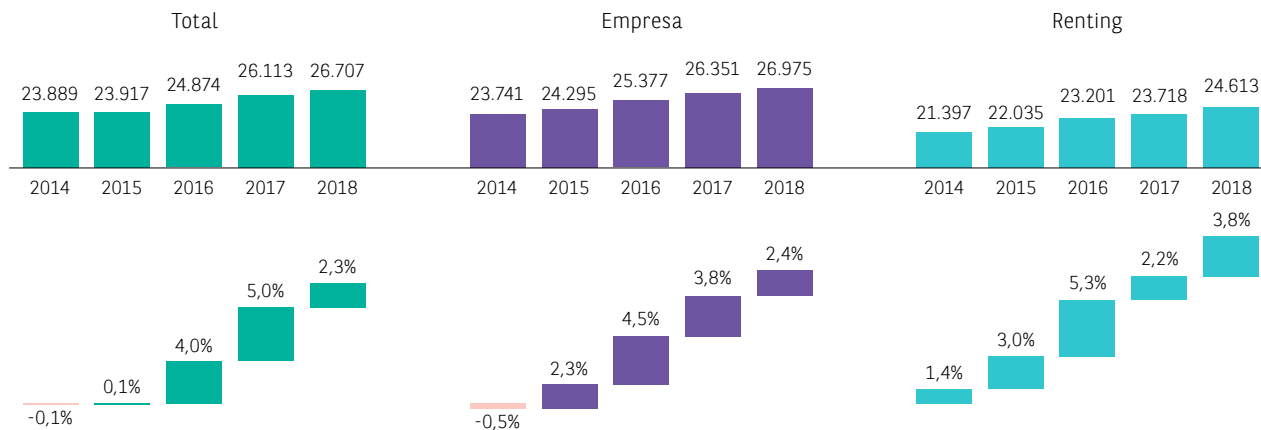
Gráfico II.9. Distribución del parque por precio medio del vehículo en € - Turismos (absolutos en barras y evolución interanual en cascada)



Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

El precio medio de los turismos experimentó una leve subida que apenas llegó al 1%, para situarse en 26.470 euros. Este coste fue más acentuado en los vehículos dedicados al renting, cuyo coste medio avanzó un 1,7% en 2018, hasta 31.210 euros. Por el contrario, en los turismos dedicados al canal de empresa el precio se redujo un leve 0,3%, hasta 30.575, menos de cien euros en relación al último ejercicio.

Gráfico II.10. Distribución del parque por precio medio del vehículo en € - Comerciales (absolutos en barras y evolución interanual en cascada)

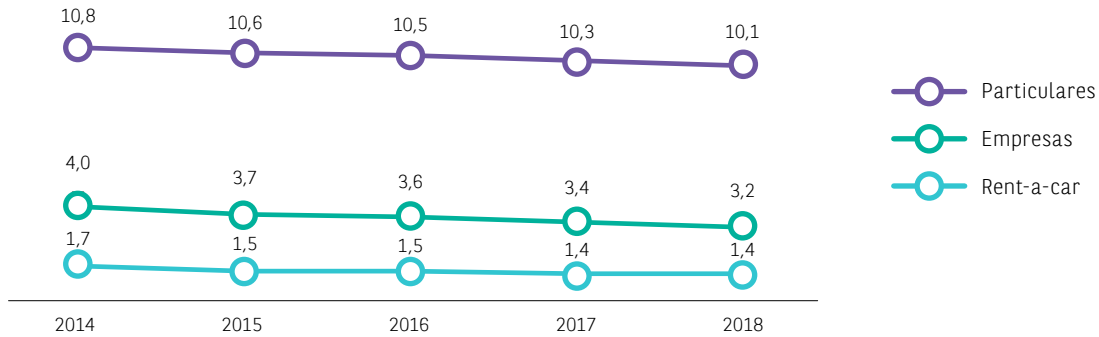


Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

En el segmento de los comerciales el precio medio volvió a crecer por tercer año consecutivo y se situó en 26.707 euros, un 2,3% más que en 2017. Las unidades dedicadas al renting sufrieron las mayores subidas (3,8%) y el coste medio avanzó hasta los 24.613 euros, aunque el importe sigue por debajo de la media del canal de empresa, cifrada en 26.975 euros, un 2,4% más.

G. Tiempo medio de posesión del vehículo por canal de distribución

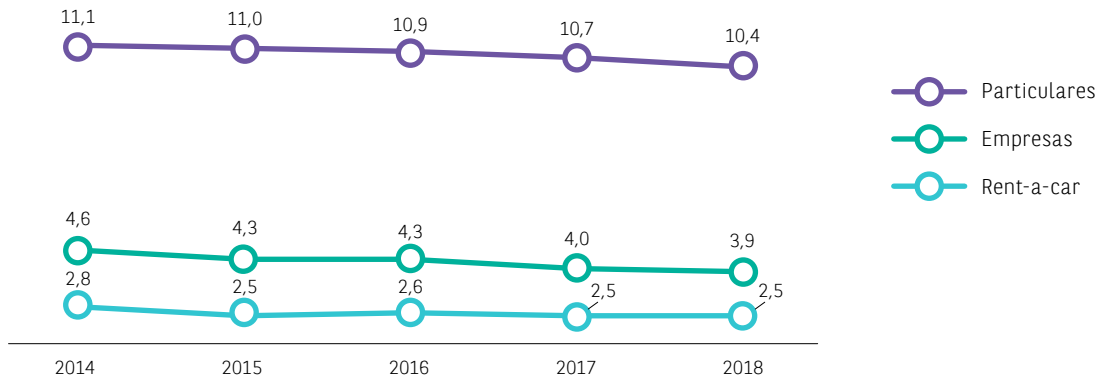
Gráfico II.11. Tiempo medio de posesión del vehículo por canal de distribución - Turismos



Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI (*) En empresas se han filtrado las automatrículas y Kms 0

Las empresas mantienen la modernización de sus flotas de turismos y el tiempo medio de renovación vuelve a descender para situarse en el nivel más bajo del último lustro, hasta los 3,2 años. Los particulares, por su parte, extienden la utilización de sus vehículos por encima de la década de media, (10,1 años) pero mantienen la tendencia descendente iniciada en 2014. Los vehículos de alquiler han pasado de renovarse cada 1,8 años en 2013 a los 1,4 años actuales.

Gráfico II.12. Tiempo medio de posesión del vehículo por canal de distribución - Comerciales



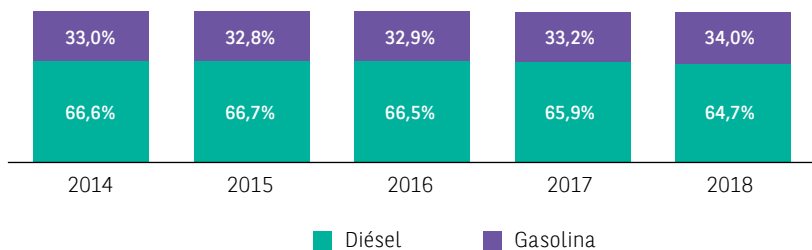
Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI (*) En empresas se han filtrado las automatrículas y Kms 0

El tiempo medio de posesión de los vehículos comerciales por parte de particulares y empresas mantuvo en 2018 el descenso registrado en los últimos ejercicios.

Para los comerciales de empresa la media de renovación baja por primera vez de los cuatro años, mientras en el caso de los particulares queda fijada en 10,4 años. Los de alquiler, por su parte, se mantienen en niveles similares desde 2015.

H. Distribución por tipo de combustible

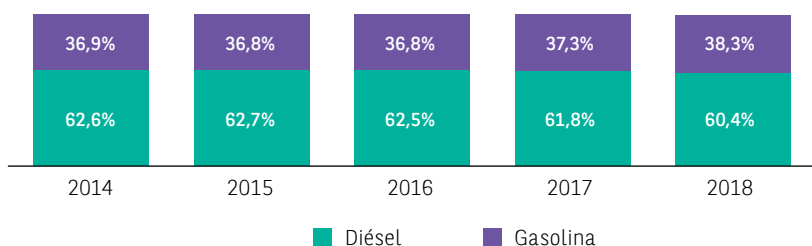
Gráfico II.13. Distribución del parque total por tipo de combustible - Total Mercado



Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

Los vehículos de gasolina ganaron algo de terreno el pasado año después de las restricciones anunciadas al diésel por algunas administraciones, aunque el cambio se atisba aún lejano. El 64,7% del parque total utilizaba en 2018 motorizaciones diésel, por un 34% que circulaba gracias a la gasolina.

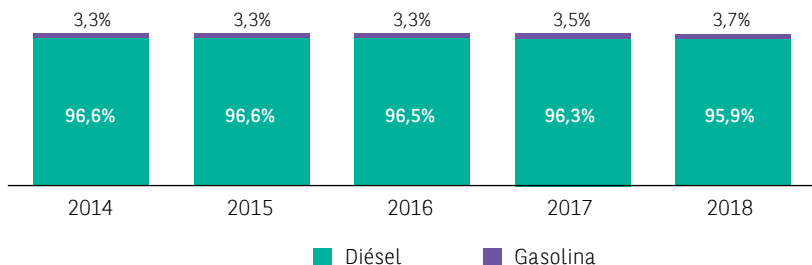
Gráfico II.14. Distribución del parque de turismos por tipo de combustible



Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

En lo referente al parque de turismos, los vehículos de gasolina arañaron 1,4 puntos porcentuales a los diésel y ya integran el 38,3% de cuota de mercado, frente al 60,4% de la otra alternativa.

Gráfico II.15. Distribución del parque de comerciales por tipo de combustible



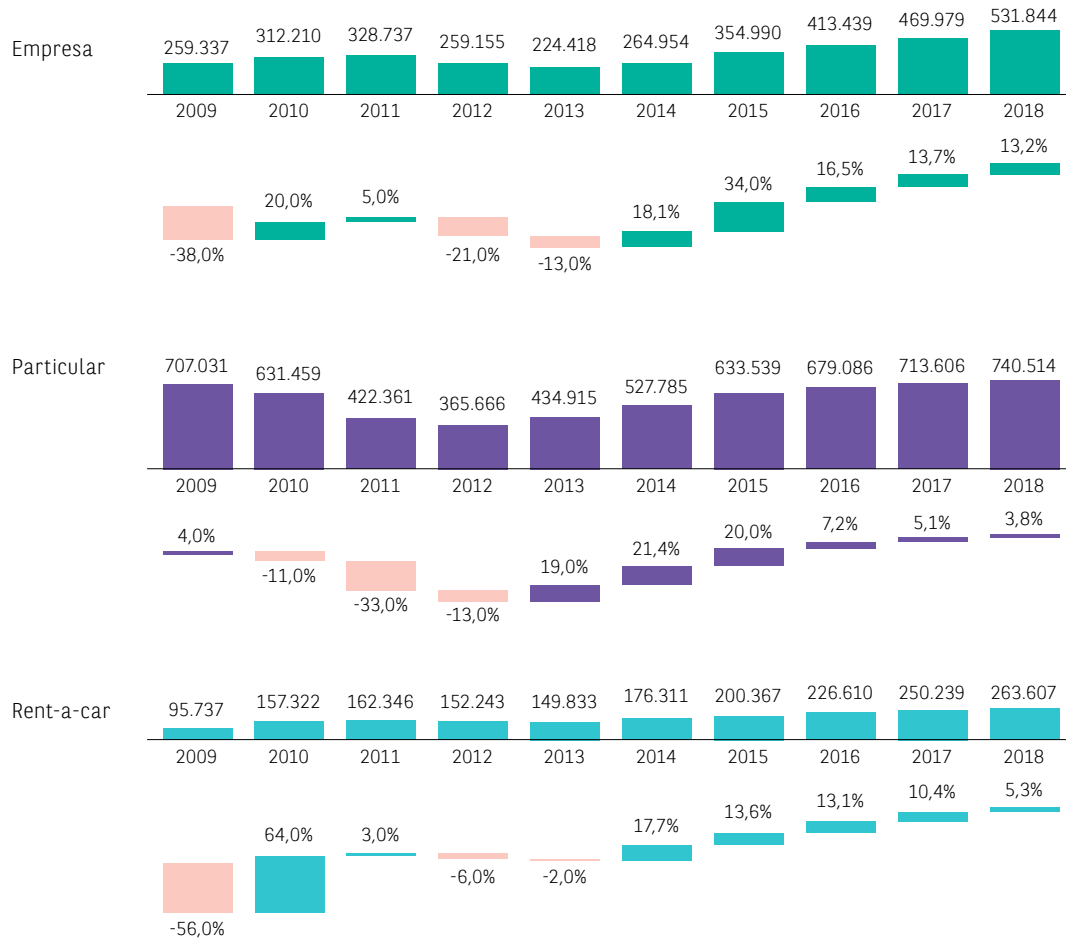
Fuente: DGT e INE y tratamiento MSI

Donde el cambio de tipo de combustible no tiene visos de prosperar es en el parque comercial. La opción diésel alcanzó en 2018 el 95,9% del mercado, mientras que las mecánicas de gasolina apenas supusieron el 3,7% de cuota en este segmento.

II. MATRICULACIONES DEL VEHÍCULO NUEVO

A. Evolución matriculaciones totales, por canal de distribución y tipo de vehículo

Gráfico II.16. Evolución matriculaciones por canal de distribución - Total Mercado (absolutos en barras y evolución interanual en cascada)

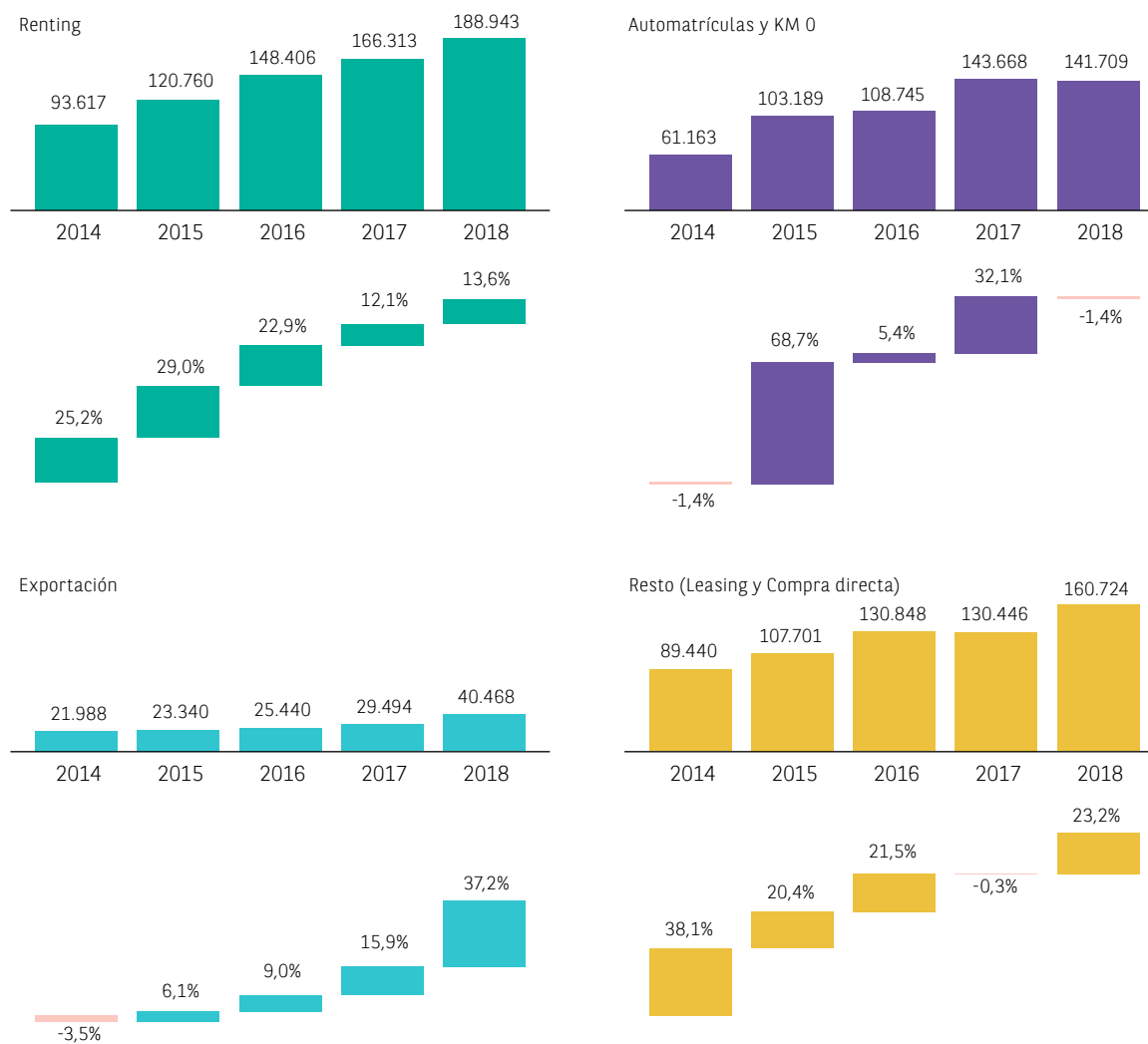


Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El mercado del automóvil volvió a incrementar su cifra de ventas y superó el millón y medio de unidades, después de un año que fue más positivo de lo que los grandes fabricantes preveían ante la debilidad de la demanda y la entrada en vigor de los nuevos test de emisiones (WLTP). El canal de empresa certificó la mejora de la actividad económica y registró un avance del 13,2% interanual, mientras que el vehículo de alquiler avanzó un 5,3%, cinco puntos porcentuales menos que en 2017. El canal de distribución particular se mantiene como el más relevante por número de unidades, pero fue el que menos creció (3,8%).



Gráfico II.17. Evolución matriculaciones por canal de distribución - Canal Empresa
(absolutos en barras y evolución interanual en cascada)



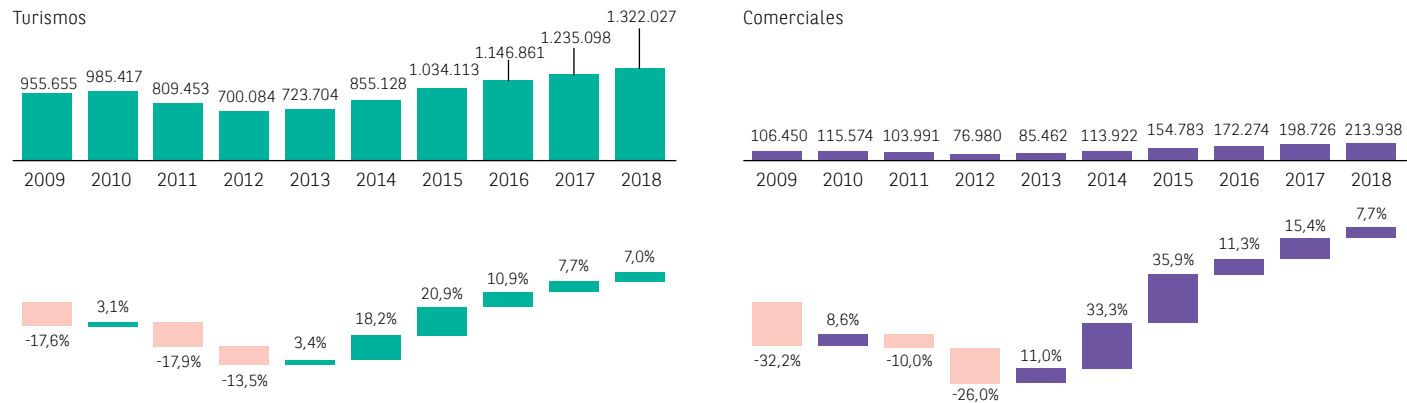
Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El aumento del número de matriculaciones se repartió en 2018 entre todos los integrantes del canal de distribución con la excepción de las automatrículas y el kilómetro cero, segmento que cedió un 1,4% en comparación con el año anterior. La suma del leasing y compra directa se anotó una subida superior al 23%, tras la caída del ejercicio precedente.

Las firmas de renting añadieron un 13,6% más de placas y ya firman doblar literalmente las matriculaciones con respecto al año 2014.

Destaca el importante aumento del canal de exportación, que creció un 37,2%.

Gráfico II.18. Evolución matriculaciones por segmentos de vehículos - Total Mercado
(absolutos en barras y evolución interanual en barras inferiores)

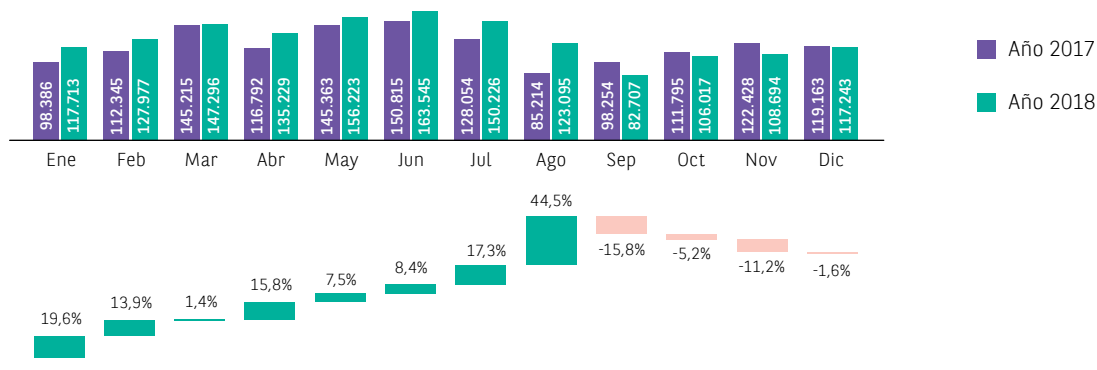


Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Tanto el segmento de turismos como el de vehículos comerciales experimentaron una evolución similar en sus matriculaciones. La flota comercial avanzó un 7,7%, justo la mitad que en 2017, mientras que los turismos nuevos crecieron un 7%.

B. Matriculaciones mensuales

Gráfico II.19. Matriculaciones mensuales 2018 y 2017 - Total Mercado
(absolutos en barras y evolución 2018 Vs. 2017 en cascada)

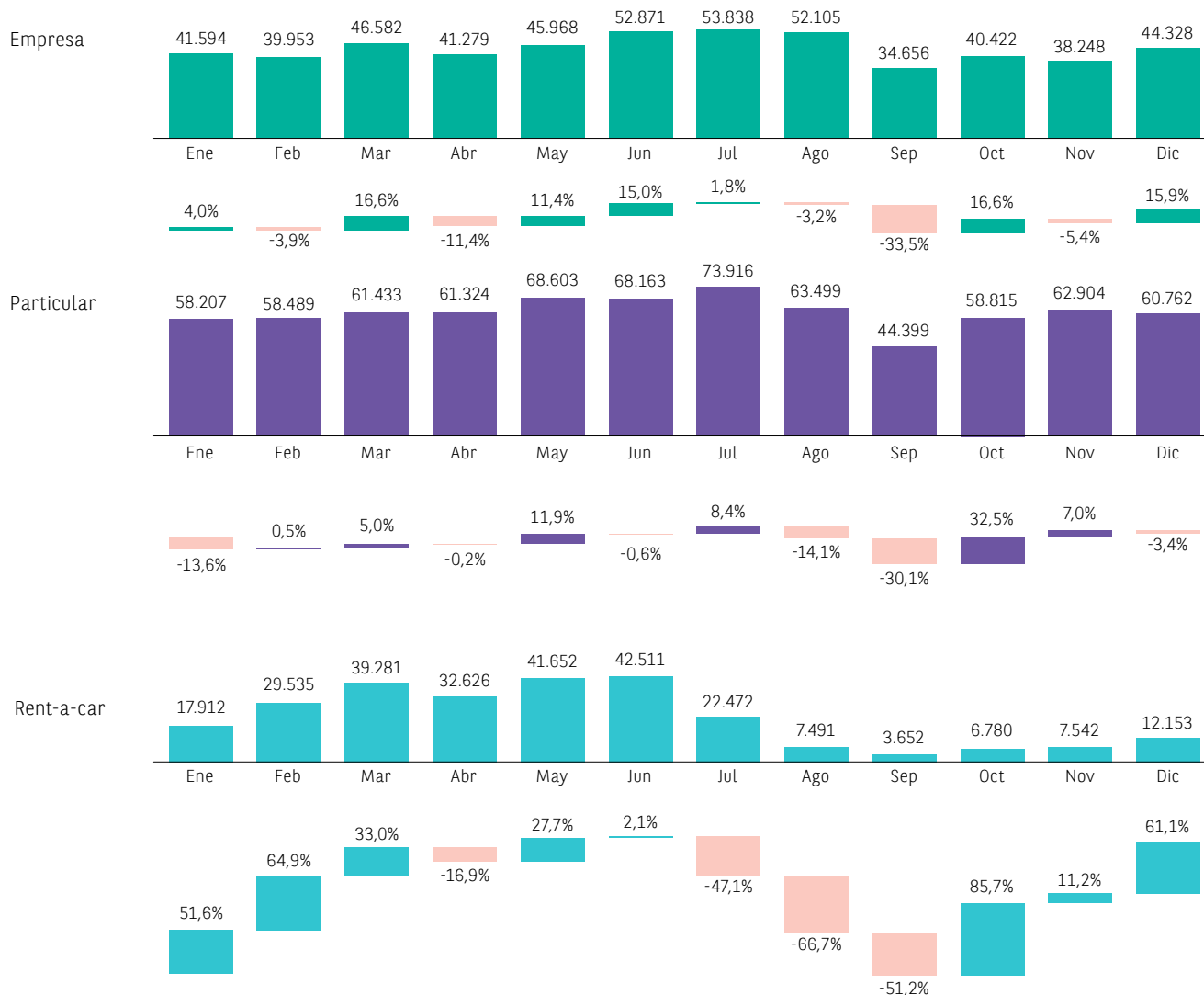


Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El mercado del automóvil cerró el pasado ejercicio en España con un balance más positivo del previsto por las grandes marcas ante la debilidad de la demanda y la entrada en vigor de los nuevos test de emisiones (WLTP, por sus siglas en inglés) desde el 1 de septiembre, que afectaban especialmente a los vehículos diésel y que provocó un espectacular aumento de ventas del 44,5% en agosto. Esta situación provocó dos hitos sin precedentes en la historia reciente: que las matriculaciones de coches cayeran durante cuatro meses consecutivos (de septiembre a diciembre) y que lo hayan hecho en diciembre, algo que no sucedía desde 2012.

C. Matriculaciones mensuales por canal de distribución

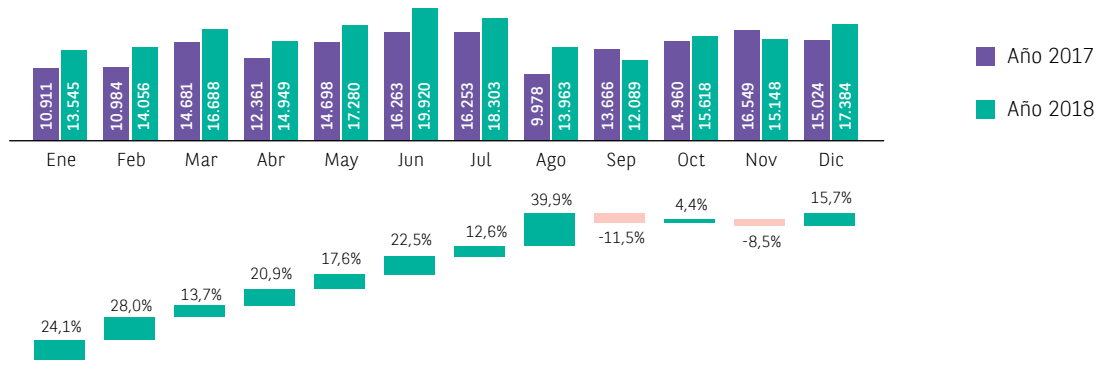
Gráfico II.20. Matriculaciones mensuales por canal de distribución 2018 - Total Mercado (absolutos en barras y evolución mensual en cascada)



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

La reseñada entrada en vigor de los nuevos protocolos de emisiones (WLTP) centralizó la demanda de vehículos en la primera mitad del año, por lo que destaca el importante descenso registrado por el canal de empresa en septiembre (-33,5%), primer mes con la nueva normativa, mientras que el mercado de alquiler adelantó sus compras al mes de agosto, con un crecimiento interanual del 85,7%.

Gráfico II.21. Evolución matriculaciones mensuales 2018 y 2017- Renting (absolutos en barras y evolución 2018 Vs. 2017 en cascada)



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

La flota de renting sumó nuevas unidades en todos los meses del año en comparación con el ejercicio precedente hasta septiembre, influida por el nuevo protocolo de emisiones. Pese a todo, octubre y diciembre añadieron nuevas placas al sector.

D. Matriculaciones por segmento de vehículos

Tabla II.3. Matriculaciones por segmento - Total Mercado

Turismos	2018		Comerciales	2018	
	Volumen	Evol. 17-18		Volumen	Evol. 17-18
Micro	65.869	3,9%	Comerciales	1.130	-14,9%
Pequeño	276.925	1,3%	Derivados	116.216	6,7%
Medio	246.044	- 3,4%	Turismos		
Medio Alto	77.321	- 18,5%	Microvan	474	66,3%
Alto	13.634	14,1%	(< 2 Tn.)	4.747	-1,7%
Lujo	1.693	0,1%	(2 a < 2,7 Tn)	12.417	8,9%
Monovolumen Compacto	172.115	7,6%	(2,7 a < 3,5 Tn)	31.929	0,9%
Monovolumen Estándar	22.484	- 1,3%	(3,5 Tn.)	26.841	10,8%
Deportivos	3.660	- 2,1%	Pick-up	10.697	29,7%
Todo Terreno Bajo	342.658	32,1%	Otros Comerciales	9.487	20,7%
Todo Terreno Medio	77.242	14,9%	Total	213.938	+ 7,7%
Todo Terreno Alto	22.281	2,4%			
Otros	101	- 1,9%			
Total	1.322.027	+ 7,0%			

Los todoterrenos bajos superaron por primera vez en muchos años a los modelos más pequeños en las preferencias de los consumidores, al matricular 342.658 unidades en 2018, un aumento superior al 32% en comparación con el año anterior. Las unidades pequeñas quedaron de esta forma en segundo lugar con un crecimiento del 1,3% y 276.925 vehículos matriculados, por delante de la gama media, que con 246.044 nuevas placas cedió un 3,4% de cuota. El monovolumen compacto mantiene la tendencia al alza (7,6%) y sumó 172.115 unidades. La mayor caída (-18,5%) correspondió a los modelos medio-altos.

El segmento de derivados de turismos se mantuvo al frente de las preferencias entre los comerciales con 116.216 unidades nuevas. Las microvanes volvieron a anotarse la mayor subida porcentual (66,3%).

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Tabla II.4. Matriculaciones por segmento - Canal Empresa

Turismos	2018		
	Volumen	% sobre Total	Evol. 17-18
Micro	17.844	27,1%	30,8%
Pequeño	64.844	23,4%	5,2%
Medio	77.220	31,4%	-2,4%
Medio Alto	36.675	47,4%	-17,1%
Alto	8.104	59,4%	7,3%
Lujo	1.146	67,7%	-3,3%
Monovolumen Compacto	52.541	30,5%	23,1%
Monovolumen Estándar	5.276	23,5%	-5,2%
Deportivos	1.678	45,8%	1,5%
Todo Terreno Bajo	91.534	26,7%	54,8%
Todo Terreno Medio	40.261	52,1%	28,7%
Todo Terreno Alto	15.623	70,1%	4,6%
Otros	71	70,3%	14,5%
Total	412.817	31,2%	13,8%

Comerciales	2018		
	Volumen	% sobre Total	Evol. 17-18
Comerciales	1.113	98,5%	-15,1%
Derivados	63.260	54,4%	11,0%
Turismos			
Microvan	440	92,8%	64,2%
(< 2 Tn.)	3.246	68,4%	-1,9%
(2 a < 2,7 Tn)	7.891	63,5%	18,2%
(2,7 a < 3,5 Tn)	16.419	51,4%	3,5%
(3,5 Tn.)	16.546	61,6%	10,1%
Pick-up	8.246	77,1%	27,7%
Otros	1.866	19,7%	37,1%
Comerciales			
Total	119.027	55,6%	11,0%

*%sobre Total, hace referencia a la proporción de matriculaciones sobre las matriculaciones del canal empresa

El número de matriculaciones de vehículos para el canal empresa creció casi un 14% en relación con 2017, con los todoterreno bajos como lo más solicitados, al crecer su demanda un casi un 55% en comparación con el ejercicio anterior y añadir 91.534 placas. Los turismos de gama media y pequeña completaron el podio de los más requeridos. Los primeros, con 77.220 cedieron un 2,4% en comparación con el ejercicio precedente, mientras que los segundos, con 64.844 ejemplares, experimentaron un ascenso del 5,2%.

Entre los comerciales, los derivados de turismos suponen más de la mitad del parque y alcanzaron las 63.260 matrículas, un 11% más. El mayor crecimiento porcentual volvió a recaer en las microvanes, que superaron un 64% interanual con 440 unidades nuevas.

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Tabla II.5. Matriculaciones por segmento - Canal Renting

Turismos	2018		
	Volumen	% sobre Total	Evol. 17-18
Micro	3.702	20,7%	65,8%
Pequeño	26.372	40,7%	4,3%
Medio	30.080	39,0%	- 1,6%
Medio Alto	16.181	44,1%	- 18,2%
Alto	2.365	29,2%	- 1,3%
Lujo	279	24,3%	16,3%
Monovolumen Compacto	18.156	34,6%	15,6%
Monovolumen Estándar	1.298	24,6%	- 8,5%
Deportivos	434	25,9%	27,6%
Todo Terreno Bajo	29.268	32,0%	80,0%
Todo Terreno Medio	16.359	40,6%	29,5%
Todo Terreno Alto	5.762	36,9%	14,4%
Otros	1	1,4%	--
Total	150.257	36,4%	13,9%

Comerciales	2018		
	Volumen	% sobre Total	Evol. 17-18
Comerciales	821	73,8%	- 12,6%
Derivados	25.254	39,9%	10,9%
Turismos			
Microvan	17	3,9%	41,7%
(< 2 Tn.)	954	29,4%	- 5,9%
(2 a < 2,7 Tn)	2.858	36,2%	24,6%
(2,7 a < 3,5 Tn)	3.963	24,1%	18,4%
(3,5 Tn.)	2.802	16,9%	20,2%
Pick-up	1.721	20,9%	11,5%
Otros	296	15,9%	82,7%
Comerciales			
Total	38.686	32,5%	12,4%

*%sobre Total, hace referencia a la proporción de matriculaciones sobre las matriculaciones del canal empresa

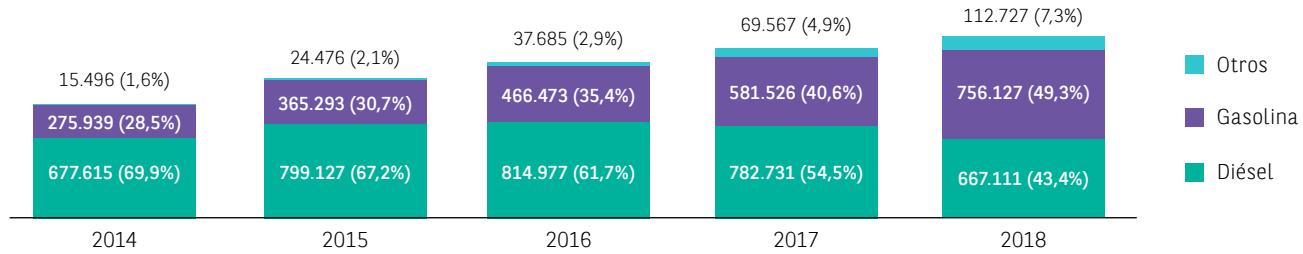
El canal de renting opta por vehículos de mayor capacidad que el conjunto del mercado por lo que la gama media volvió a ser la más solicitada por las compañías, con más de 30.000 adquisiciones en 2018. El empuje del todoterreno bajo también impactó en este canal, al sumar 29.268 vehículos y crecer un 80% en relación a 2017. Los modelos medio-altos registraron la mayor caída porcentual (-18,2%).

En lo que se refiere a los vehículos comerciales, estos incrementaron sus ventas un 12,4% con los derivados de turismos al frente de las preferencias, al sumar 25.254 matriculaciones al parque con un aumento de casi el 11% en comparación con el año anterior. A gran distancia por número de unidades se sitúan los vehículos con capacidad de carga de entre 2,7 y 3,5 toneladas.

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

E. Matriculaciones por tipo de combustible

Gráfico II.22. Evolución matriculaciones por tipo de combustible - Total Mercado



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

En el nuevo escenario regulatorio el gran perjudicado es el diésel, que por primera vez pierde el favor del mercado con una cuota de mercado del 43,4%, hasta los 667.111 vehículos, mientras que las motorizaciones de gasolina casi coparon la mitad de las nuevas matrículas (49,3%) al añadir 756.127 vehículos. El resto de opciones creció hasta el 7,3%.

Gráfico II.23. Evolución matriculaciones otros combustibles - Total Mercado

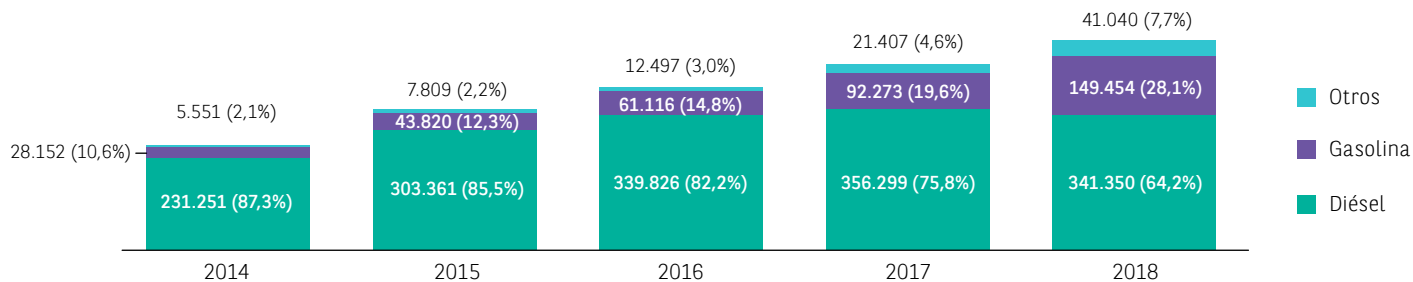
	2014	2015	2016	2017	2018
Gasolina/Eléctrico	11.844	18.292	30.816	55.103	73.881
Gasolina/Gas	1.237	2.483	1.522	4.496	19.664
Eléctrico	1.507	2.089	3.047	5.003	7.815
Gasolina/Eléct. Enchufable	298	778	1.470	3.218	5.483
Gas (GNC)	227	394	457	1.433	4.636
Diésel Mild Hybrid				2	1.066
Diésel/Eléctrico	196	398	331	245	245
Diésel/Eléct. Enchufable	29	15	31	63	49
Gasolina Mild Hybrid					5
Gasolina/Alcohol	169	27	1	6	2
Hidrógeno					1

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

La gama de vehículos eficientes consolida la hibridación de la gasolina con el motor eléctrico como la más aceptada por el mercado y rozó las 74.000 nuevas unidades en 2018. La combinación de gasolina y gas dobló sus números en relación a 2017 y superó los 10.000 nuevos vehículos, mientras que los modelos eléctricos continúan la escalada. Todas las opciones crecen, aunque su posición en el mercado es todavía minoritaria.



Gráfico II.24. Evolución matriculaciones por tipo de combustible - Canal Empresa



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

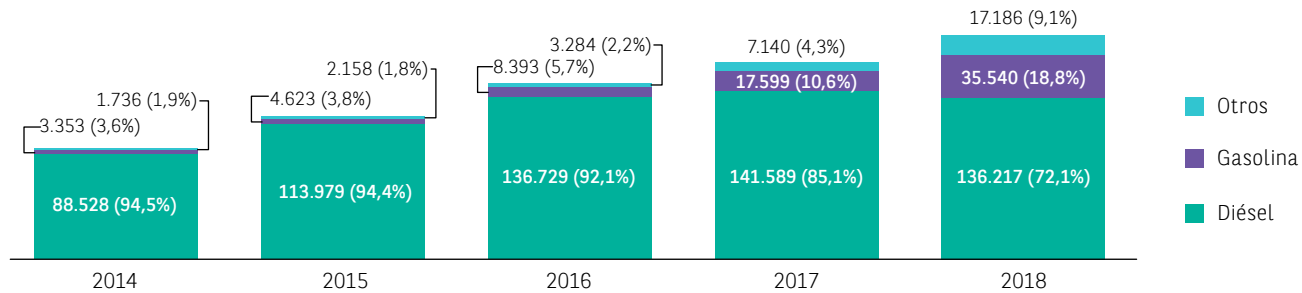
El diésel mantiene el liderazgo en el canal empresa y acumula más del 64% de las nuevas placas de las que sumó 341.350, aunque sigue cediendo posiciones en favor de las matriculaciones de gasolina, que superaron el 28% de las nuevas adquisiciones y rozaron los 150.000 vehículos.

Gráfico II.25. Evolución matriculaciones otros combustibles - Canal Empresa

	2014	2015	2016	2017	2018
Gasolina/Eléctrico	3.201	4.605	8.646	14.052	23.021
Gasolina/Gas	656	722	493	1.468	6.849
Eléctrico	1.140	1.257	1.863	3.080	5.231
Gasolina/Eléct. Enchufable	209	590	952	2.080	3.299
Gas (GNC)	161	315	283	519	1.640
Diésel Mild Hybrid					849
Diésel/Eléctrico	156	285	230	142	100
Diésel/Eléct. Enchufable	27	15	29	61	45
Gasolina Mild Hybrid					3
Gasolina/Alcohol	12	20	1	5	2

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Las empresas aumentaron su confianza en los vehículos eficientes, con la hibridación de gasolina y motor eléctrico al frente de las preferencias, con más de 23.000 matriculaciones, seguida por la de gasolina y gas, que casi llega a las 7.000 nuevas unidades. El coche eléctrico añadió más de 2.000 vehículos a los adquiridos en el año 2017.

Gráfico II.26. Evolución matriculaciones por tipo de combustible – Renting

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El combustible diésel también cedió posiciones en el canal de renting, aunque permanece como la opción mayoritaria y estuvo presente en el 72% del total de vehículos adquiridos en 2018 y perdió 13 puntos porcentuales en relación al año anterior. Mientras, la gasolina mantiene la senda alcista de los años precedentes y su porcentaje y alcanza casi el 19% del total de este segmento. El resto de modalidades alcanzó las 17.186 unidades.

Gráfico II.27. Evolución matriculaciones otros combustibles – Renting

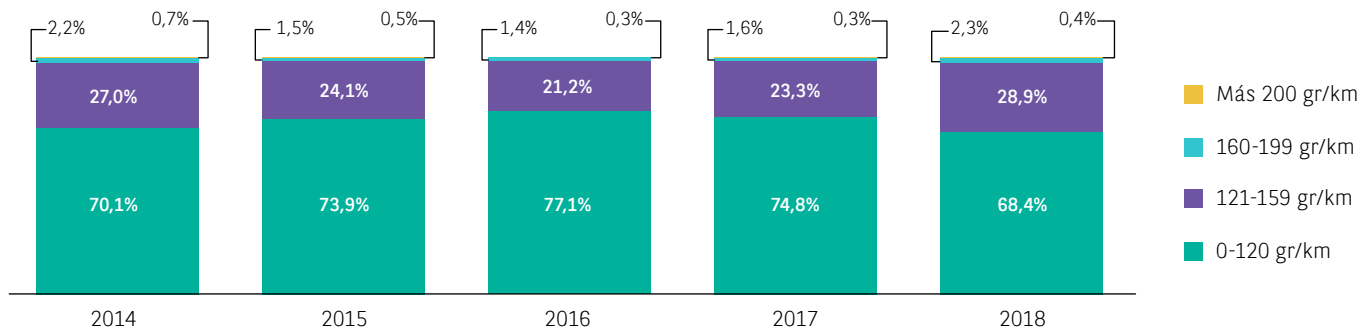
	2014	2015	2016	2017	2018
Gasolina/Eléctrico	906	1123	2024	4.808	11.443
Eléctrico	187	255	550	963	1665
Gasolina/Eléct. Enchufable	11	134	371	786	1.565
Gasolina/Gas	456	371	125		1.270
Gas (GNC)	87	166	115	115	807
Diésel Mild Hybrid					321
Diésel/Eléctrico	75	101	90	29	81
Diésel/Eléct.Enchufable	6	7	9	20	31
Gasolina Mild Hybrid					3

Al igual que en el canal de empresa, el renting aumentó la adquisición de motores que utilizan combustibles alternativos en 2018. La hibridación de electricidad y gasolina vuelve a ser la más demandada y duplicó de largo las nuevas matriculaciones, mientras que las de eléctricos puros crecieron a mayor ritmo que el año anterior. La utilización del resto de modalidades poco a poco gana terreno.

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

F. Matriculaciones por emisiones de CO₂

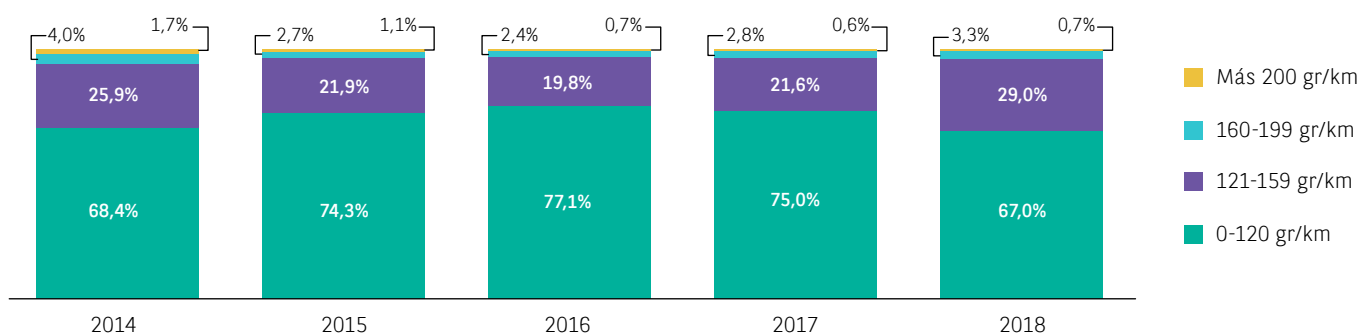
Gráfico II.28. Cuota de matriculaciones turismos por tramos de emisiones de CO₂ - Total Mercado



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

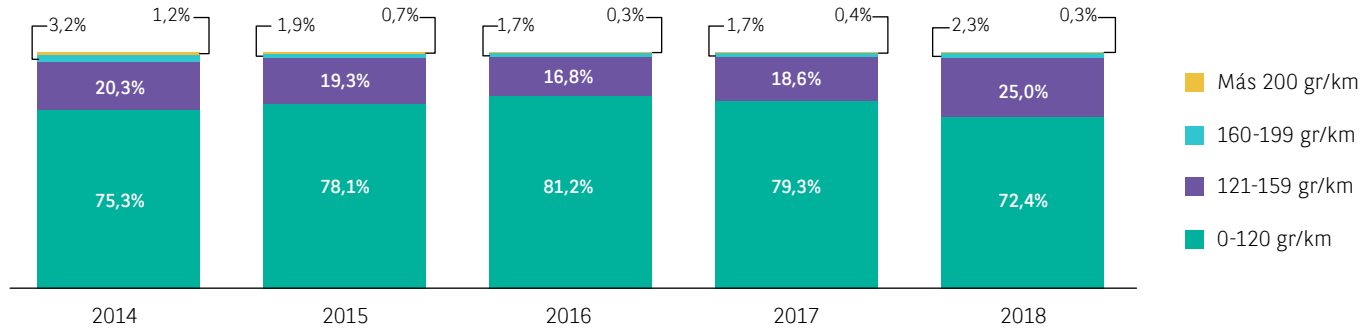
La matriculación de vehículos que reducen las emisiones de dióxido de carbono se mantienen como las mayoritarias, pero cedieron cuota en relación con el ejercicio precedente. El 68,4% del total de las matriculaciones de turismos pertenece a vehículos con emisiones entre cero y 120 gr/km, mientras que los que emiten entre 121 y 159 gr/km a la atmósfera aumentaron su cuota hasta casi el 29%, todo esto sin tener en cuenta los resultados arrojados por los nuevos test WLTP.

Gráfico II.29. Cuota de matriculaciones turismos por tramos de emisiones de CO₂ - Canal Empresa



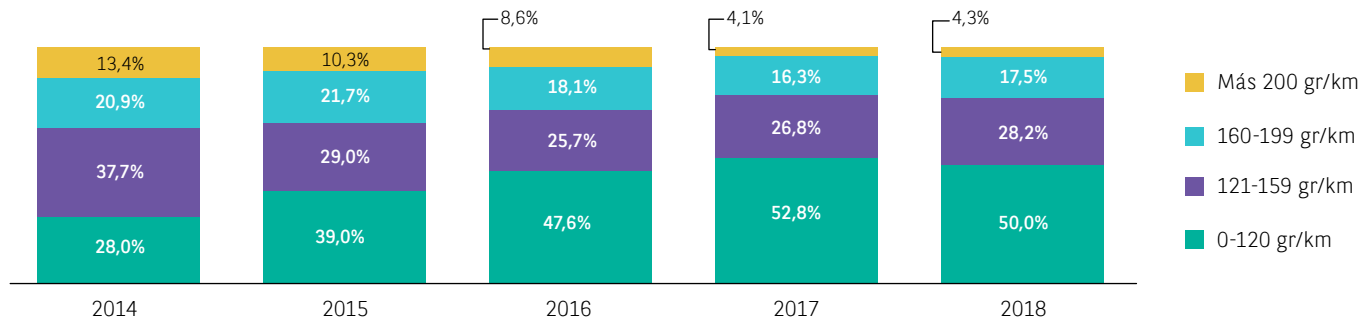
Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El peso de los vehículos menos contaminantes cedió terreno en una proporción similar en el canal de empresa (67%) en comparación con el total del mercado y crece el porcentaje (29%) de los que lanzan entre 121 y 159 gr/km de dióxido de carbono a la atmósfera. La incorporación de unidades de los tramos más contaminantes es marginal, lo que plasma la preocupación de las empresas por la contención de las emisiones.

Gráfico II.30. Cuota de matriculaciones turismos por tramos de emisiones de CO₂ – Renting

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

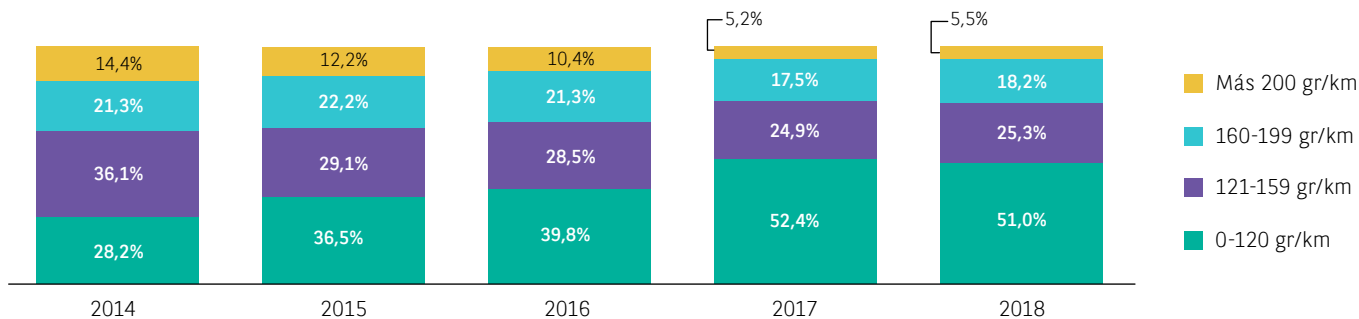
En el canal del renting el número de matriculaciones en el rango menos contaminante descendió casi siete puntos porcentuales frente a las registradas en 2017, aunque crecieron cerca de 6,5 puntos porcentuales las que emiten entre 121 y 159 gramos por kilómetro. Todo esto se explica por el aumento en la matriculación de unidades gasolina.

Gráfico II.31. Cuota de matriculaciones comerciales por tramos de emisiones de CO₂ – Total Mercado

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

La mitad de matriculaciones de la flota de comerciales se nutrió en 2018 de los modelos menos contaminantes del mercado, mientras más del 28% del total emite por debajo de los 159 gr/km. La adquisición de los modelos menos respetuosos con el medio ambiente avanzó ligeramente y supuso menos del 22% del total.

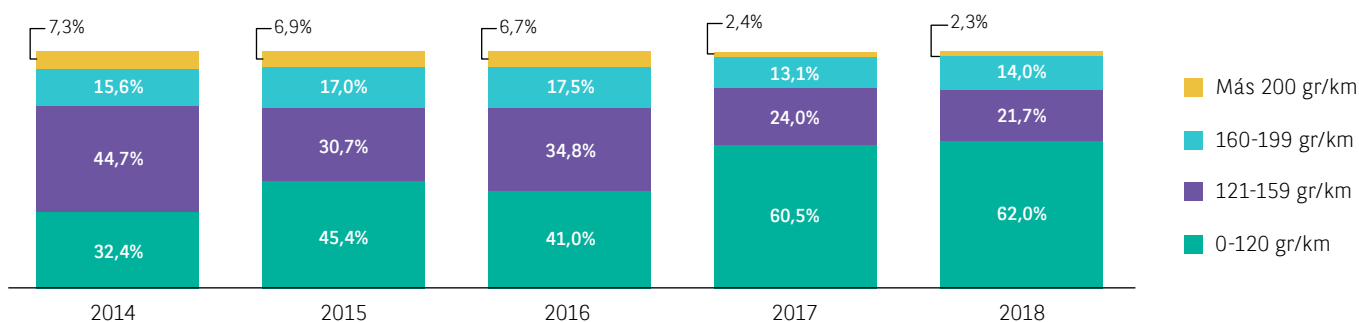
Gráfico II.32. Cuota de matriculaciones comerciales por tramos de emisiones de CO₂ – Canal Empresa



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

En el canal empresa las matriculaciones de comerciales del rango más ecológico sumaron más de la mitad de la flota, mientras que las adquisiciones de vehículos con emisiones entre 121 y 159 gr/km supusieron la cuarta parte del total. El resto pertenece a los modelos más contaminantes.

Gráfico II.33. Cuota de matriculaciones comerciales por tramos de emisiones de CO₂ – Renting

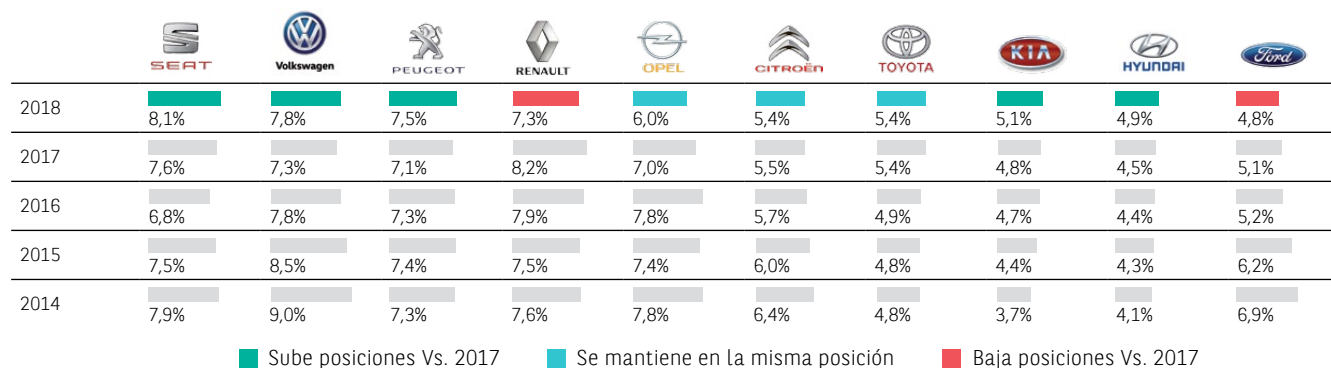


Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El canal del renting acumuló la mayor proporción de nuevos vehículos respetuosos con el medio ambiente (62%), mientras que casi otro 22% se enmarcó en el siguiente tramo de los que menos emisiones producen.

G. Matriculaciones por marca del fabricante

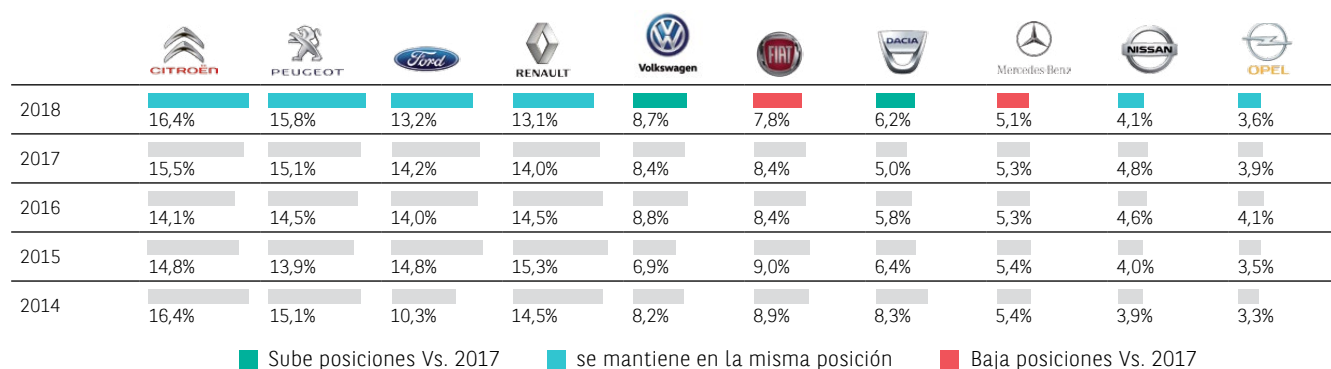
Gráfico II.34. Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Turismos - Total Mercado



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Seat se situó en 2018 en la primera posición por ventas de turismos en España con una cuota de mercado del 8,1%, seguido por Volkswagen (7,8%) y Peugeot (7,5%), que también mejoraron sus registros en relación al año anterior. Destaca el descenso al cuarto puesto de Renault, lugar que no ocupaba desde 2014 y que se dejó casi un punto porcentual de cuota en el ejercicio. Opel (6%) mantuvo el quinto puesto pero también cedió un punto porcentual, mientras que Citroën y Toyota repitieron en el sexto y séptimo lugar, respectivamente, al mantener las cifras de 2017.

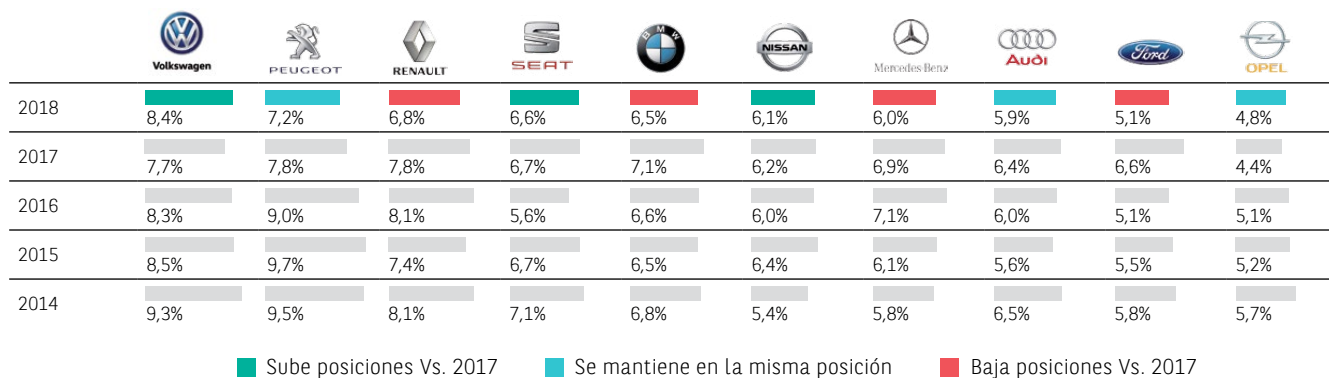
Gráfico II.35. Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Comerciales - Total Mercado



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El mercado de matriculaciones de comerciales no registró cambios en los integrantes de sus primeras posiciones, al mantenerse Citroën al frente de las preferencias y mejorar su cuota de mercado casi un punto porcentual, hasta el 16,4%, seguido de Peugeot (15,8%) y Ford (13,2%). Renault repite en el cuarto lugar aunque mantiene la progresiva pérdida de cuota iniciada en 2016 y se queda con el poco más del 13,1%, secundado por Volkswagen (8,7%) que mejoró unas décimas sus ventas.

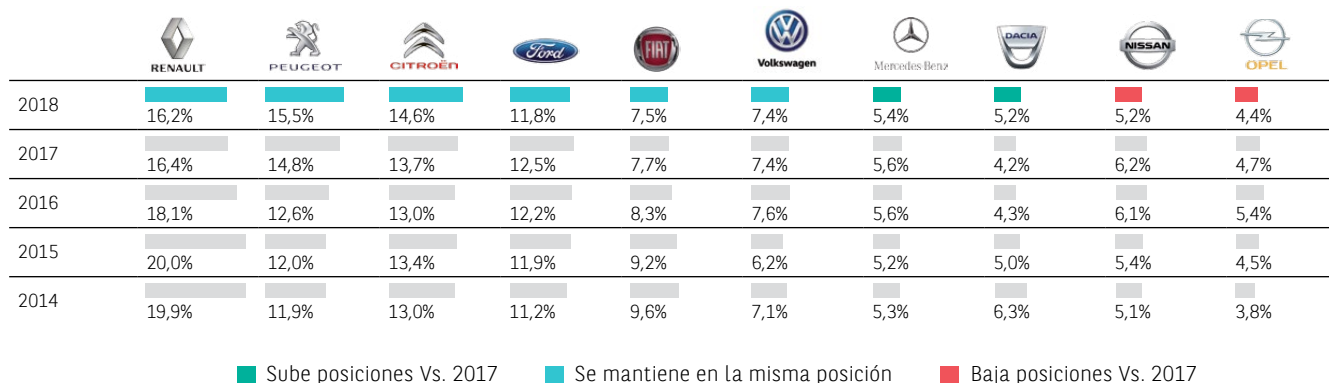
Gráfico II.36. Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Turismos - Canal Empresa



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

En lo que respecta a los turismos, Volkswagen escaló a la primera posición y sumó el 8,4% de cuota de mercado con lo que superó a Peugeot (7,2%) y Renault (6,8%), que cayó al tercer puesto. Seat avanzó hasta el cuarto lugar (6,6%) con números similares a los de 2017 en detrimento de BMW (6,5%). El resto de marcas empeoraron sus porcentajes de cuota en comparación con el ejercicio anterior con la excepción de Opel.

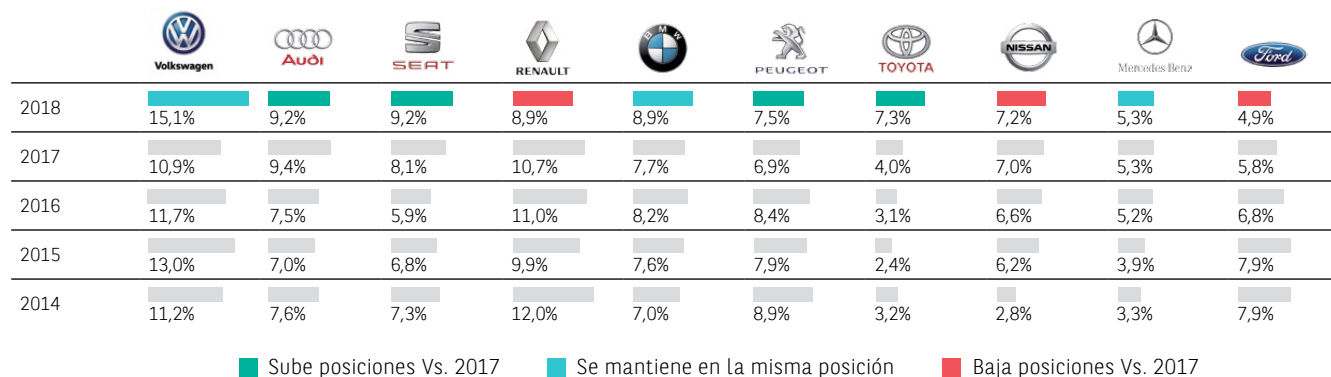
Gráfico II.37. Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Comerciales - Canal Empresa



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Las seis primeras posiciones por número de nuevas matriculaciones en comerciales corporativos no sufrieron cambios el pasado ejercicio en comparación con 2017. Aquí Renault se mantuvo fuerte y apenas cedió un par de décimas porcentuales (16,2%) seguido por Peugeot (15,5%), Citroën (14,6%), Ford (11,8%), Fiat (7,5%) y Volkswagen (7,4%). Nissan y Opel perdieron puestos en favor de Mercedes y Dacia.

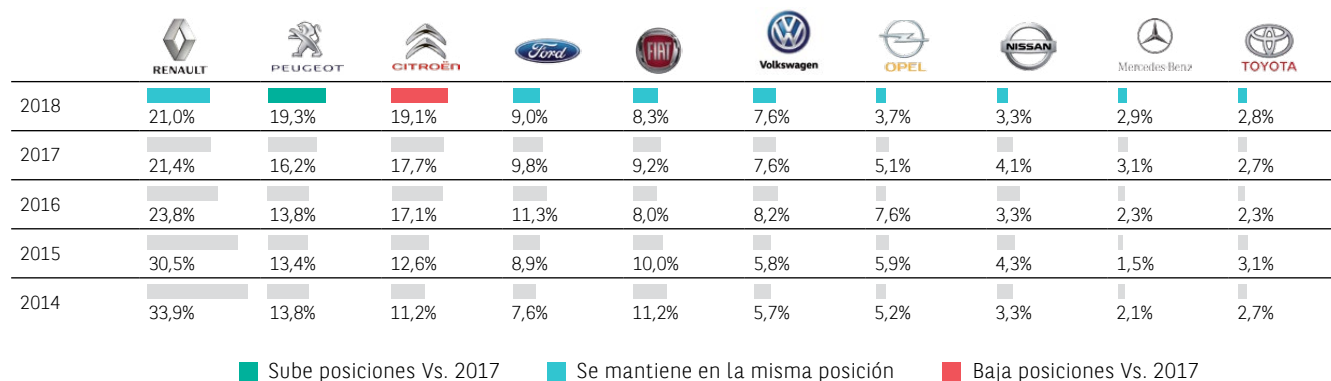
Gráfico II.38. Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Turismos - Renting



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

En el sector del renting, Volkswagen se mantuvo fuerte y lideró las preferencias un ejercicio más al sumar más de cuatro puntos porcentuales y superar el 15% de cuota. Audi y Seat secundaron a la enseña germana con idéntico porcentaje de cuota (9,2%) mientras que Renault cayó al cuarto lugar al no alcanzar el 9%. BMW defendió su quinto lugar (8,9%) por delante de Peugeot (7,5%) y Toyota (7,3%), que experimentaron importantes aumentos, en especial la japonesa. Nissan (7,2%), Mercedes (5,3%) y Ford (4,9%) completan la decena de marcas más solicitadas.

Gráfico II.39. Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Comerciales - Renting



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Respecto a los comerciales, el sector del renting volvió a confiar en Renault (21%) aunque mantuvo la pérdida de cuota iniciada en 2015. Peugeot (19,3%) superó a Citroën (19,1%) en el podio, mientras que el resto de marcas repitió el puesto en el orden de preferencias del año anterior aunque todas, con la excepción de Volkswagen (7,6%) que repitió sus guarismos, cedieron parte de su cuota.

Tabla II.6. Matriculaciones por modelo de vehículo – Turismos

Top 10 Modelos Turismos 2018 -
TOTAL MERCADO

	2018	
	Volumen	Cuota de mercado
SEAT Leon	34.897	2,6%
SEAT Ibiza	31.400	2,4%
Nissan Qashqai	31.298	2,4%
Dacia Sandero	31.131	2,4%
Renault Clio	28.860	2,2%
Volkswagen Polo	28.173	2,1%
Volkswagen Golf	25.293	1,9%
Peugeot 3008	22.874	1,7%
Opel Corsa	22.844	1,7%
Peugeot 2008	22.664	1,7%
Total turismo	1.322.027	

Top 10 Modelos Turismos 2018 -
CANAL EMPRESA

	2018	
	Volumen	Cuota de mercado
Nissan Qashqai	14.293	3,5%
SEAT Leon	10.866	2,6%
Renault Clio	9.325	2,3%
Volkswagen Polo	8.480	2,1%
Peugeot 308	8.433	2,0%
Volkswagen Golf	7.182	1,7%
Fiat 500	6.673	1,6%
Renault Megane	6.470	1,6%
Peugeot 2008	6.413	1,6%
BMW X1	6.253	1,5%
Total turismo	412.817	

Top 10 Modelos Turismos 2018 -
RENTING

	2018	
	Volumen	Cuota de mercado
Nissan Qashqai	6.844	4,6%
SEAT Leon	5.727	3,8%
Renault Clio	5.203	3,5%
Volkswagen Polo	4.818	3,2%
Volkswagen Golf	4.526	3,0%
Toyota Auris	4.013	2,7%
Volkswagen Tiguan	3.169	2,1%
Peugeot 3008	3.090	2,1%
BMW X1	3.005	2,0%
Volkswagen Passat	2.846	1,9%
Total turismo	150.257	

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El Seat León, con 34.897 unidades y su compañero de marca Ibiza, con 31.400 nuevas placas, mantienen un año más los puestos de honor como los turismos más vendidos. Sin embargo, el Nissan Qashqai y el Dacia Sandero amenazan al segundo modelo de Seat al lograr un idéntico porcentaje de cuota de mercado (2,4%), mientras que el Renault Clio, con 28.860 nuevas matriculaciones les sigue a algo de distancia.

En el canal de empresa, el Nissan Qashqai culminó la remontada iniciada en los últimos años y encabezó las preferencias con un 3,5% de cuota de mercado desbancando al Seat León (2,6%) al segundo puesto. El modelo japonés también fue el preferido por el sector del renting en 2018 y sumó 6.844 unidades y alcanzó el 4,6% de cuota en este canal, por delante del Seat León (3,8%) y el Renault Clio (3,5%).

Tabla II.7. Matriculaciones por modelo de vehículo – Comerciales

Top 10 Modelos Vehículos Comerciales
2018 - TOTAL MERCADO

	2018	
	Volumen	Cuota de mercado
Citroën Berlingo	24.549	11,5%
Peugeot Partner	21.734	10,2%
Renault Kangoo	16.341	7,6%
Ford Transit	13.893	6,5%
Dacia Dokker	13.173	6,2%
Volkswagen Caddy	8.262	3,9%
Ford Tourneo	7.461	3,5%
Fiat Ducato	6.479	3,0%
Renault Trafic	5.725	2,7%
Renault Master	4.940	2,3%
Total comercial	213.938	

Top 10 Modelos Vehículos Comerciales
2018 - CANAL EMPRESA

	2018	
	Volumen	Cuota de mercado
Renault Kangoo	12.178	10,2%
Citroën Berlingo	12.071	10,1%
Peugeot Partner	11.707	9,8%
Ford Transit	7.340	6,2%
Dacia Dokker	6.225	5,2%
Volkswagen Caddy	4.177	3,5%
Renault Master	3.254	2,7%
Nissan NV200	3.099	2,6%
Renault Trafic	3.074	2,6%
Fiat Doblo	3.026	2,5%
Total comercial	119.027	

Top 10 Modelos Vehículos Comerciales
2018 - RENTING

	2018	
	Volumen	Cuota de mercado
Renault Kangoo	6.314	16,3%
Citroën Berlingo	5.293	13,7%
Peugeot Partner	5.217	13,5%
Ford Transit	1.834	4,7%
Fiat Fiorino	1.655	4,3%
Volkswagen Caddy	1.644	4,2%
Citroën Jumpy	1.096	2,8%
Peugeot Expert	970	2,5%
Fiat Doblo	944	2,4%
Dacia Dokker	934	2,4%
Total comercial	38.686	

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Respecto a los vehículos comerciales, el Citroën Berlingo mantuvo en 2018 el primer puesto que logró el año anterior al sumar 24.549 unidades, por delante del Peugeot Partner, que con 21.734 casi repitió números. La tercera opción más valorada volvió a ser el Renault Kangoo (16.341). Este trío de vehículos ocupa los puestos del podio desde hace más de una década, aunque comienzan a dar señales de agotamiento y ceder cuota en favor de otras opciones.

Estos tres modelos también encabezaron las preferencias empresariales en 2018 aunque en diferente orden. El Renault Kangoo volvió a ser el más solicitado (12.178 unidades), seguido del Citroën Berlingo (12.071) y el Peugeot Partner (11.707), todos ellos con una cuota de mercado que ronda el 10%. El Ford Transit se mantiene en la cuarta posición con 7.340 unidades matriculadas.

En el caso de los comerciales del sector renting el Renault Kangoo también repitió como el modelo más solicitado (6.314) y cedió a su vez algo de cuota de mercado, hasta el 16,3%. El Citroën Berlingo mantuvo la segunda posición de este segmento con 5.293 unidades matriculadas, seguido de cerca por el Peugeot Partner con 5.217 placas. Entre los tres modelos acaparan el 43,5% de la cuota total del renting.



H. Mapa mundial de Matriculaciones de Turismos Nuevos por cada 1.000 (1k) habitantes

ALEMANIA

Ratio MTN/1k hab.: 41,55
Población actual: 82.686k
Total MTN: 3.435.778
Previsión 2018 MTN 3.469.945

AUSTRIA

Ratio MTN/1k hab.: 38,77
Población actual: 8.798k
Total MTN: 341.068
Previsión 2018 MTN 348.666

BÉLGICA

Ratio MTN/1k hab.: 48,29
Población actual: 11.382k
Total MTN: 549.632
Previsión 2018 MTN 533.387

DINAMARCA

Ratio MTN/1k hab.: 38,01
Población actual: 5.765k
Total MTN: 219.114
Previsión 2018 MTN 223.056

FINLANDIA

Ratio MTN/1k hab.: 21,89
Población actual: 5.508k
Total MTN: 120.560
Previsión 2018 MTN 117.986

FRANCIA

Ratio MTN/1k hab.: 32,39
Población actual: 67.106k
Total MTN: 2.173.568
Previsión 2018 MTN 2.107.826

ITALIA

Ratio MTN/1k hab.: 31,66
Población actual: 60.537k
Total MTN: 1.916.688
Previsión 2018 MTN 1.911.759

PAÍSES BAJOS

Ratio MTN/1k hab.: 25,91
Población actual: 17.131k
Total MTN: 443.812
Previsión 2018 MTN 435.967

NORUEGA

Ratio MTN/1k hab.: 28,03
Población actual: 5.277k
Total MTN: 147.929
Previsión 2018 MTN 156.527

POLONIA

Ratio MTN/1k hab.: 14,01
Población actual: 37.975k
Total MTN: 531.973
Previsión 2018 MTN 539.117

PORTUGAL

Ratio MTN/1k hab.: 22,12
Población actual: 10.300k
Total MTN: 227.841
Previsión 2018 MTN 228.891

RUSIA

Ratio MTN/1k hab.: 11,39
Población actual: 144.497k
Total MTN: 1.645.243
Previsión 2018 MTN 1.765.798

SUECIA

Ratio MTN/1k hab.: 35,17
Población actual: 10.058k
Total MTN: 353.729
Previsión 2018 MTN 336.036

SUIZA

Ratio MTN/1k hab.: 35,46
Población actual: 8.451k
Total MTN: 299.706
Previsión 2018 MTN 301.940

REINO UNIDO

Ratio MTN/1k hab.: 35,85
Población actual: 66.023k
Total MTN: 2.367.147
Previsión 2018 MTN 2.267.354

BRASIL

Ratio MTN/1k hab.: 9,97
Población actual: 209.288k
Total MTN: 2.086.131
Previsión 2017 MTN: 2.596.368

CHINA

Ratio MTN/1k hab.: 16,72
Población actual: 1.386.395k
Total MTN: 23.184.109
Previsión 2018 MTN 23.171.676

COREA DEL SUR

Ratio MTN/1k hab.: 29,15
Población actual: 51.466k
Total MTN: 1.500.096
Previsión 2017 MTN: 1.506.529

EE.UU.

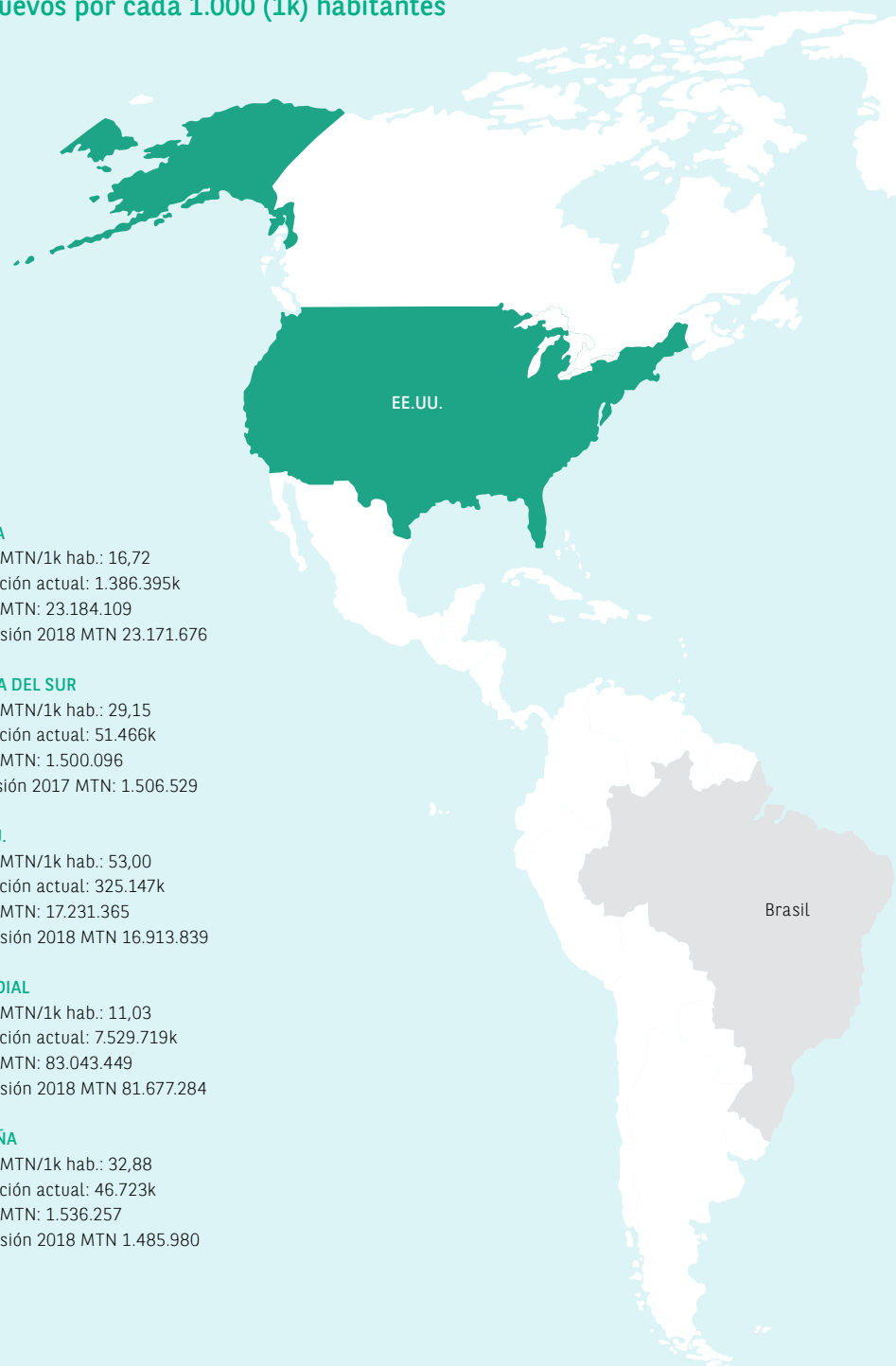
Ratio MTN/1k hab.: 53,00
Población actual: 325.147k
Total MTN: 17.231.365
Previsión 2018 MTN 16.913.839

MUNDIAL

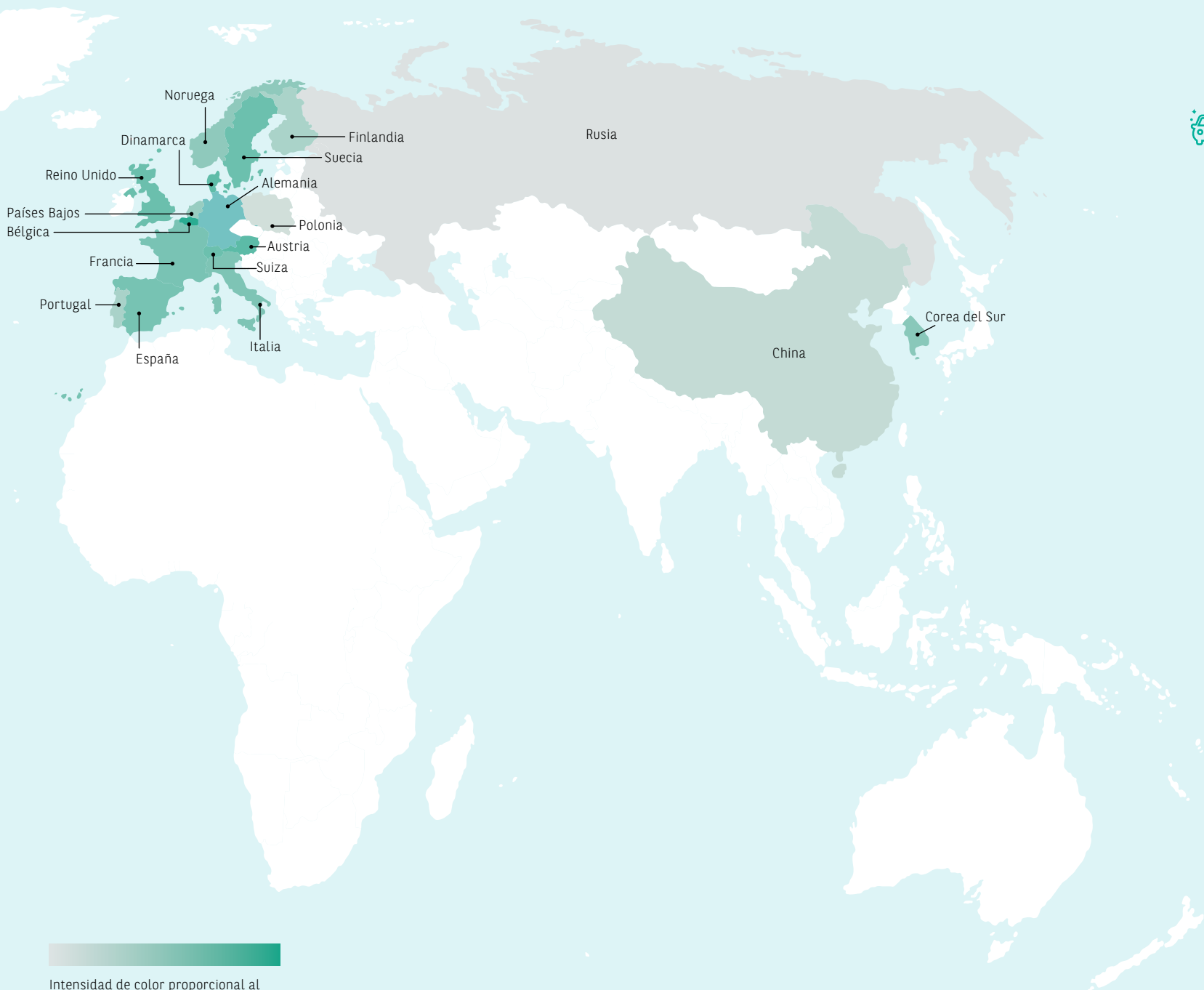
Ratio MTN/1k hab.: 11,03
Población actual: 7.529.719k
Total MTN: 83.043.449
Previsión 2018 MTN 81.677.284

ESPAÑA

Ratio MTN/1k hab.: 32,88
Población actual: 46.723k
Total MTN: 1.536.257
Previsión 2018 MTN 1.485.980



(*) 1k=1.000 (**) MTN = Matriculaciones de Turismos Nuevos



Intensidad de color proporcional al nº de matriculaciones cada 1k hab.



I. Mapa español de Matriculaciones Totales de VN por cada 1.000 (1k) habitantes

Matriculaciones de VN Turismos cada 1k hab.

Provincia	Total	Turismos	Comerciales
A Coruña	22.255	19.807	2.448
Álava	9.026	7.527	1.499
Albacete	7.357	6.509	848
Alicante	76.187	68.538	7.649
Almería	15.424	12.836	2.588
Asturias	22.302	19.660	2.642
Ávila	2.902	2.515	387
Badajoz	11.975	10.322	1.653
Barcelona	164.028	142.624	21.404
Burgos	7.860	6.834	1.026
Cáceres	6.428	5.397	1.031
Cádiz	26.388	23.452	2.936
Cantabria	13.517	11.782	1.735
Castellón	23.106	19.544	3.562
Ceuta	1.154	1.052	102
Ciudad Real	8.372	7.172	1.200
Córdoba	14.400	12.670	1.730
Cuenca	2.980	2.478	502
Girona	21.500	17.379	4.121
Granada	17.208	14.788	2.420
Guadalajara	5.703	5.095	608
Guipúzcoa	16.386	13.170	3.216
Huelva	9.372	8.158	1.214
Huesca	5.587	4.412	1.175
Islas Baleares	41.215	34.641	6.574
Jaén	10.045	8.586	1.459

Matriculaciones de VN Turismos cada 1k hab.

Provincia	Total	Turismos	Comerciales
La Rioja	6.799	5.648	1.151
Las Palmas	49.269	40.317	8.952
León	8.237	7.193	1.044
Lleida	10.228	8.075	2.153
Lugo	7.602	6.470	1.132
Madrid	529.207	456.177	73.030
Málaga	40.036	34.979	5.057
Melilla	1.433	1.377	56
Murcia	31.627	27.279	4.348
Navarra	16.506	13.251	3.255
Ourense	5.750	5.151	599
Palencia	2.803	2.414	389
Pontevedra	16.658	14.685	1.973
Salamanca	5.465	4.680	785
Santa Cruz de Tenerife	29.734	23.190	6.544
Segovia	2.741	2.367	374
Sevilla	38.172	33.894	4.278
Soria	1.794	1.471	323
Tarragona	20.225	17.069	3.156
Teruel	2.511	2.024	487
Toledo	20.551	16.997	3.554
Valencia	65.888	58.140	7.748
Valladolid	10.347	9.238	1.109
Vizcaya	25.049	21.008	4.041
Zamora	2.573	2.195	378
Zaragoza	22.375	19.791	2.584
Total Matriculaciones	1.536.257	1.322.028	214.229

Total España

Nº de habitantes 46.722.980

Matriculaciones de VN turismos 1.322.028

Matriculaciones de VN comerciales 214.229

Matriculaciones totales de VN 1.536.257

Ratio Matriculaciones VN turismos cada 1k hab. **28,30**

Ratio Matriculaciones VN comerciales cada 1k hab. **4,59**

Ratio Matriculaciones VN total cada 1k hab. **32,88**

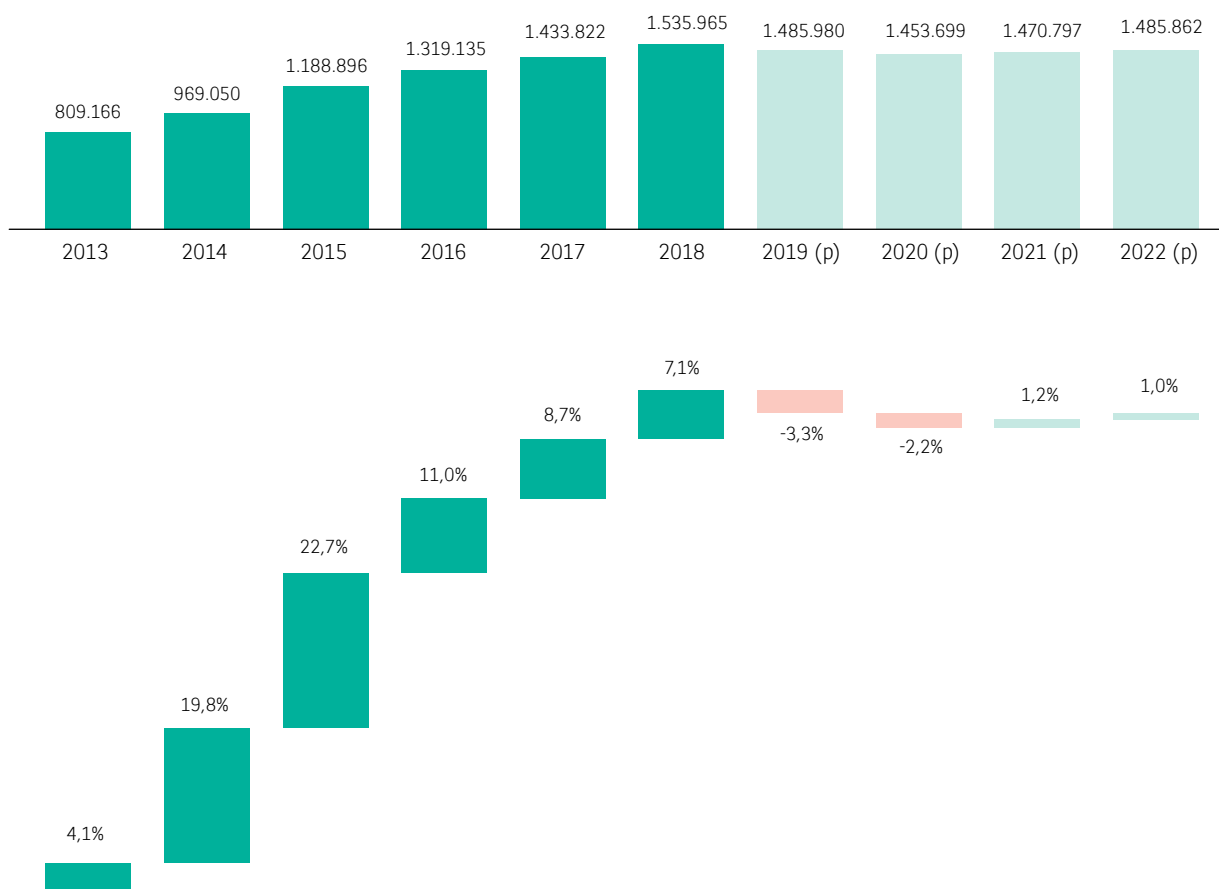




III. PREVISIÓN DE MATRICULACIONES

A. Previsión de matriculaciones totales, por tipo de vehículo y por canal de distribución

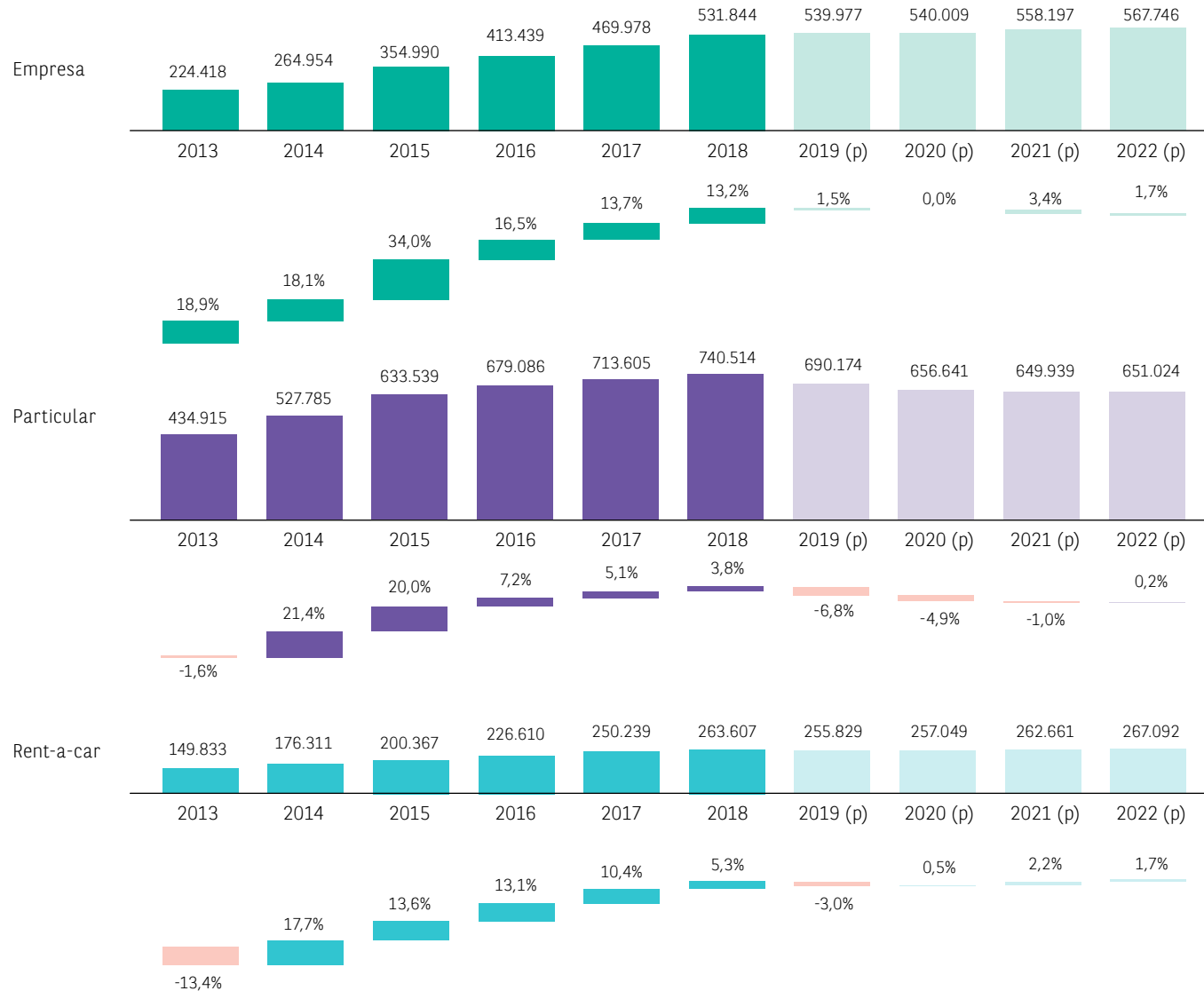
Gráfico II.40. Previsión de matriculaciones - Total Mercado (Turismos + Comerciales)
(absolutos en barras y evolución interanual en cascada)



Fuente: DGT y previsiones MSI

Las previsiones apuntan a que 2019 será un mal año para las matriculaciones de vehículos nuevos y se perderá la cota del millón y medio de nuevas placas que se alcanzó en 2018. La influencia que pueda tener a corto plazo las leyes de Cambio Climático y Transición Energética, así como el contexto político, en un año marcado por diversas elecciones marcarán una caída de la demanda, en especial de vehículos diésel. Se espera que el pico de crecimiento remonte a partir de 2021.

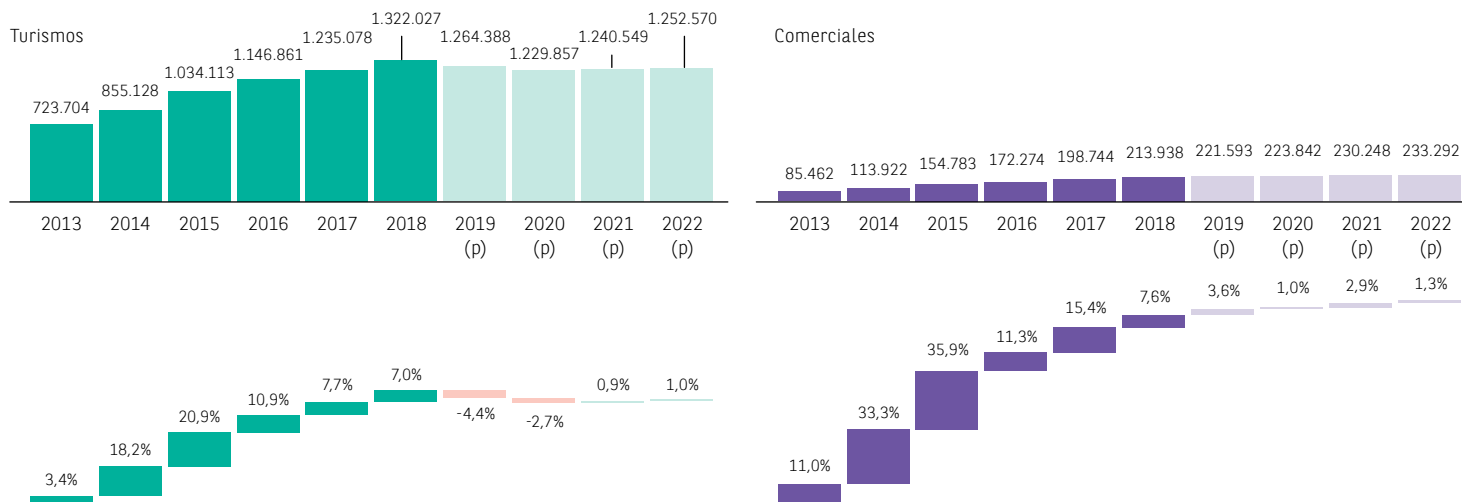
Gráfico II.41. Previsión de matriculaciones por canal de distribución - Total Mercado
(absolutos en barras y evolución interanual en cascada)



Fuente: DGT y previsiones MSI

Las estimaciones muestran que la incertidumbre provocada por la ausencia de un Gobierno estable en gran parte del año y las nuevas leyes anticontaminación retraerán al consumidor particular, lo que provocará una caída de las matriculaciones que no podrá ser paliada por el leve empuje del canal de empresa, que también ralentizará sus adquisiciones. El canal de alquiler, tras el empuje de los últimos años y la mejora experimentada por otros destinos turísticos también moderará sus compras en 2019.

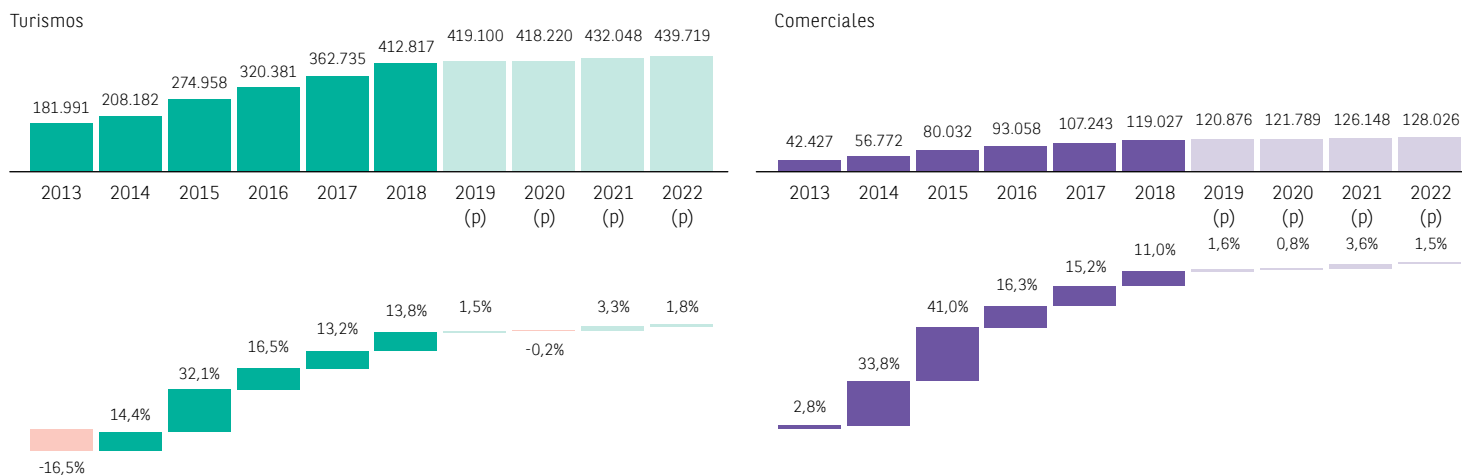
Gráfico II.42. Previsión de matriculaciones por tipo de vehículo - Total Mercado (absolutos en barras y evolución interanual en cascada)



Fuente: DGT y previsiones MSI

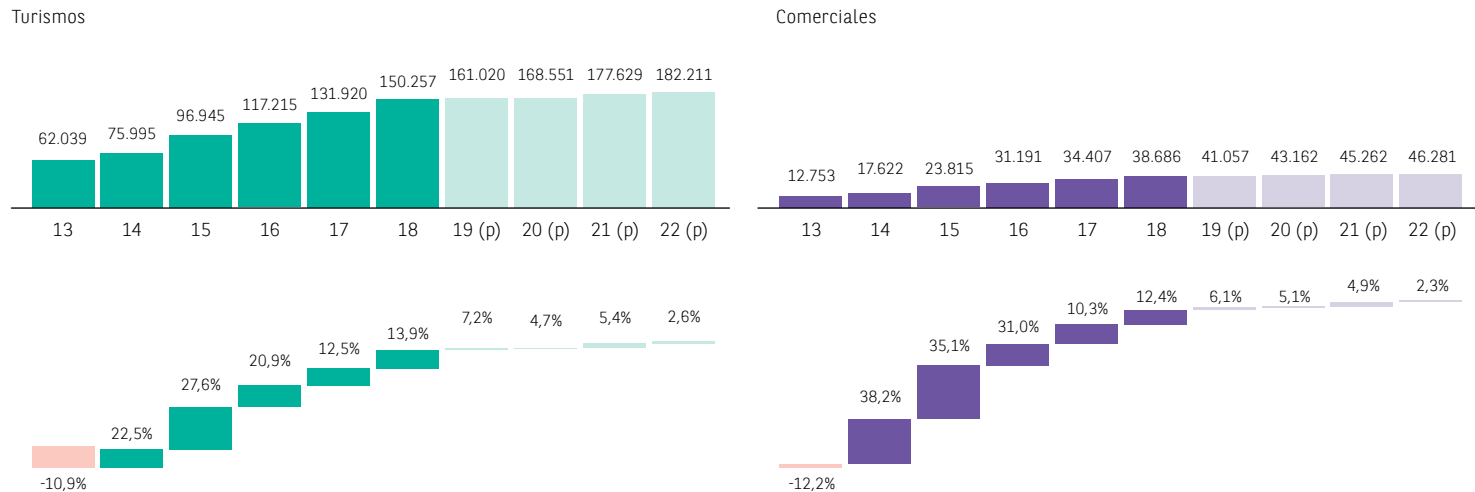
Por tipo de vehículo, los turismos, una vez alcanzado su máximo de unidades matriculadas en 2018, registrarán un lento descenso hasta 2021, año en el que volverán a aumentar las placas nuevas. Mientras, los comerciales mantendrán una ligera senda de crecimiento en los próximos ejercicios.

Gráfico II.43. Previsión de matriculaciones por tipo de vehículo - Empresa (absolutos en barras y evolución interanual en cascada)



Fuente: DGT y previsiones MSI

En el canal de empresa las matriculaciones de comerciales serán muy similares en porcentaje interanual a las de turismos en 2019, para ceder terreno en ambos casos en el próximo ejercicio, aunque con mayor incidencia en los segundos, que entrarán en negativo.

Gráfico II.44. Previsión de matriculaciones por tipo de vehículo - Renting (absolutos en barras y evolución interanual en cascada)

Fuente: DGT y previsiones MSI

El renting aminorará su crecimiento hasta el 7,2% en el caso de los turismos y superará las 161.000 unidades matriculadas en 2019. La tendencia llevará al canal a traspasar las 180.000 matrículas en 2022. Las placas de comerciales también mantendrán ascensos moderados en los siguientes ejercicios.

B. Previsión de matriculaciones por segmentos de vehículos

Tabla II.8. Previsión de matriculaciones turismos - Total Mercado

Mercado Total Turismos	2019 (p)		2020 (p)		2021 (p)		2022 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Micro	56.678	-14,0%	54.716	-3,5%	55.139	0,8%	55.703	1,0%
Pequeño	260.507	-5,9%	252.337	-3,1%	254.262	0,8%	256.637	0,9%
Medio	229.589	-6,7%	225.255	-1,9%	227.321	0,9%	229.575	1,0%
Medio Alto	64.034	-17,2%	65.095	1,7%	66.067	1,5%	66.856	1,2%
Alto	11.178	-18,0%	11.463	2,5%	11.679	1,9%	11.828	1,3%
Lujo	2.815	66,3%	2.315	-17,8%	2.369	2,3%	2.400	1,3%
Monovolumen Compacto	160.613	-6,7%	159.096	-0,9%	160.175	0,7%	161.674	0,9%
Monovolumen Estándar	20.394	-9,3%	20.296	-0,5%	20.406	0,5%	20.579	0,8%
Deportivos	3.503	-4,3%	3.494	-0,2%	3.553	1,7%	3.594	1,2%
Todo Terreno Bajo	351.456	2,6%	335.090	-4,7%	337.577	0,7%	340.645	0,9%
Todo Terreno Medio	78.880	2,1%	77.369	-1,9%	78.260	1,2%	79.056	1,0%
Todo Terreno Alto	24.633	10,6%	23.222	-5,7%	23.629	1,8%	23.908	1,2%
Otros	109	7,9%	110	0,9%	113	2,7%	115	1,8%
Total	1.264.387	-4,4%	1.229.857	-2,7%	1.240.549	0,9%	1.252.570	1,0%

Fuente: MSI

Tabla II.9. Previsión de matriculaciones turismos - Canal Empresa

Canal Empresa Turismos	2019 (p)		2020 (p)		2021 (p)		2022 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Micro	15.363	- 13,9%	14.912	- 2,9%	15.149	1,6%	15.354	1,4%
Pequeño	68.400	5,5%	66.315	- 3,0%	68.657	3,5%	69.912	1,8%
Medio	79.211	2,6%	78.999	- 0,3%	81.758	3,5%	83.261	1,8%
Medio Alto	31.824	- 13,2%	33.098	4,0%	34.235	3,4%	34.848	1,8%
Alto	6.754	- 16,7%	6.913	2,4%	7.133	3,2%	7.244	1,6%
Lujo	1.488	29,8%	1.345	- 9,6%	1.401	4,2%	1.426	1,8%
Monovolumen Compacto	48.925	- 6,9%	51.616	5,5%	53.192	3,1%	54.133	1,8%
Monovolumen Estándar	4.749	- 10,0%	4.942	4,1%	5.096	3,1%	5.180	1,7%
Deportivos	1.591	- 5,2%	1.650	3,7%	1.708	3,5%	1.737	1,7%
Todo Terreno Bajo	102.032	11,5%	99.425	- 2,6%	102.924	3,5%	104.829	1,9%
Todo Terreno Medio	40.870	1,5%	41.792	2,3%	43.063	3,0%	43.778	1,7%
Todo Terreno Alto	17.815	14,0%	17.133	- 3,8%	17.650	3,0%	17.933	1,6%
Otros	76	7,5%	80	5,0%	84	4,6%	85	1,3%
Total	419.100	1,5%	418.220	- 0,2%	432.048	3,3%	439.719	1,8%

Fuente: MSI

La fiebre por los todoterrenos más económicos se ha asentado en España y acapará un buen porcentaje de ventas de vehículos nuevos a lo largo del presente año, con lo que se consolida como primera opción por delante de los modelos más pequeños o de mediano tamaño. Se espera que se matriculen más de 350.000 unidades de este segmento, una evolución del 2,6%, aunque el mayor ascenso porcentual corresponde a los todoterrenos de alta gama, que crecerán un 10,6%, mientras que los de gama media lo harán un 2,1%, únicas opciones, con los coches de lujo, que experimentarán incrementos. Los vehículos de menor tamaño, fáciles de conducir en ciudad y con precios reducidos acaparán las siguientes elecciones con más de 260.000 unidades, seguidos por los de tamaño medio, que sumarán casi 230.000 nuevas placas. Las ventas globales caerán un 4,4% este año y no remontarán hasta 2021.

El canal empresa también se rinde a los todoterrenos bajos, que con más de 100.000 matriculaciones serán los más demandados y crecerán el 11,5%. Los vehículos de gama media sumarán 79.211 unidades, por 68.400 de los pequeños.

Tabla II.10. Previsión de matriculaciones turismos - Renting

Renting Turismos	2019 (p)		2020 (p)		2021 (p)		2022 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Micro	1.879	1,3%	1.844	2,3%	1.950	2,3%	2.001	2,3%
Pequeño	27.113	2,3%	28.308	2,0%	29.844	2,0%	30.615	2,0%
Medio	32.055	2,0%	33.971	2,0%	35.825	2,0%	36.761	2,0%
Medio Alto	14.966	2,1%	16.001	2,1%	16.817	2,1%	17.236	2,1%
Alto	2.419	1,3%	2.477	2,6%	2.596	2,6%	2.657	2,6%
Lujo	375	1,6%	365	2,6%	385	2,6%	396	2,6%
Monovolumen Compacto	18.877	1,0%	20.753	2,6%	21.888	2,6%	22.454	2,6%
Monovolumen Estándar	1.217	3,9%	1.364	2,4%	1.440	2,4%	1.479	2,4%
Deportivos	383	1,7%	447	5,5%	473	5,5%	486	5,5%
Todo Terreno Bajo	36.987	3,0%	37.296	1,4%	39.453	1,4%	40.524	1,4%
Todo Terreno Medio	17.719	1,5%	18.709	2,3%	19.609	2,3%	20.076	2,3%
Todo Terreno Alto	7.030	1,4%	7.015	2,7%	7.348	2,7%	7.524	2,7%
Total	161.020	7,2%	168.551	4,7%	177.629	5,4%	182.211	2,6%

Fuente: MSI

En el caso del renting, los todoterrenos más económicos también serán los más demandados y rozarán las 37.000 nuevas placas, un 3% más, por delante de los vehículos de tamaño medio que superarán por poco las 32.000 incorporaciones. Por número de unidades el tercer lugar corresponde a los coches más pequeños, que añadirán 27.113 matrículas al sector, aunque por porcentaje la subida más destacada corresponde al monovolumen estándar, que sumará un 3,9%. La tendencia se mantendrá en el futuro.



Tabla II.11. Previsión de matriculaciones comerciales - Total Mercado

Mercado Total Comerciales	2019 (p)		2020 (p)		2021 (p)		2022 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Comerciales	1.060	- 6,2%	1.174	10,8%	1.224	4,2%	1.260	2,9%
Derivados Turismos	120.744	3,9%	121.067	0,3%	124.409	2,8%	126.911	2,0%
Microvan	439	- 7,4%	393	- 10,5%	406	3,2%	420	3,6%
< 2 Tn	4.773	0,5%	4.844	1,5%	5.018	3,6%	5.062	0,9%
2 a < 2,7 Tn	11.004	- 11,4%	11.167	1,5%	11.513	3,1%	11.777	2,3%
2,7 a < 3,5 Tn	34.368	7,6%	34.525	0,5%	35.489	2,8%	36.254	2,2%
3,5 Tn	28.689	6,9%	28.784	0,3%	29.638	3,0%	30.141	1,7%
Otros Comerciales	20.515	1,6%	21.888	6,7%	22.552	3,0%	21.468	- 4,8%
Total	221.593	3,6%	223.842	1,0%	230.248	2,9%	233.292	1,3%

Fuente: MSI

Los derivados de turismos continúan como los más representativos del mercado de los comerciales y crecerán casi un 4%, hasta las 120.744 unidades. Los vehículos de entre 2,7 y 3,5 toneladas registran el mayor ascenso en porcentaje (7,6%) y aumentarán el parque en 34.368 unidades, mientras que superan las 3,5 toneladas sumarán 28.689 vehículos.

Tabla II.12. Previsión de matriculaciones comerciales - Canal Empresa

Canal Empresa Comerciales	2019 (p)		2020 (p)		2021 (p)		2022 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Comerciales	1.048	- 5,8%	1.161	10,8%	1.210	4,2%	1.242	2,6%
Derivados Turismos	64.290	1,6%	65.676	2,2%	68.092	3,7%	69.147	1,5%
Microvan	402	- 8,6%	361	- 10,2%	373	3,3%	378	1,2%
< 2 Tn	3.383	4,2%	3.399	0,5%	3.549	4,4%	3.586	1,0%
2 a < 2,7 Tn	6.674	- 15,4%	6.880	3,1%	7.148	3,9%	7.297	2,1%
2,7 a < 3,5 Tn	17.420	6,1%	17.595	1,0%	18.256	3,8%	18.564	1,7%
3,5 Tn	17.706	7,0%	17.646	- 0,3%	18.297	3,7%	18.577	1,5%
Otros Comerciales	9.952	- 1,6%	9.071	- 8,9%	9.223	1,7%	9.236	0,1%
Total	120.876	1,6%	121.789	0,8%	126.148	3,6%	128.026	1,5%

Fuente: MSI

El canal empresa mantendrá una pauta similar al de los comerciales y optará también por los derivados de turismos como segmento más solicitado con 64.290 matriculaciones. Los vehículos de mayor tamaño sumarán 17.706 unidades y experimentarán el mayor crecimiento porcentual (7%), mientras que los que tienen entre 2,7 y 3,5 toneladas crecerán más del 6% y se anotarán 17.420 nuevas incorporaciones.

Tabla II.13. Previsión de matriculaciones comerciales - Renting











Renting Comerciales	2019 (p)		2020 (p)		2021 (p)		2022 (p)	
	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.	Tamaño	Evol.
Comerciales	800	- 2,6%	897	12,1%	936	4,4%	930	- 0,7%
Derivados Turismos	26.636	5,5%	28.029	5,2%	29.373	4,8%	29.851	1,6%
Microvan	16	- 5,1%	17	3,9%	17	4,1%	19	11,2%
< 2 Tn	1.443	51,3%	1.394	- 3,4%	1.467	5,2%	1.504	2,6%
2 a < 2,7 Tn	2.539	- 11,2%	2.627	3,5%	2.758	5,0%	2.832	2,7%
2,7 a < 3,5 Tn	4.444	12,1%	4.644	4,5%	4.868	4,8%	4.998	2,7%
3,5 Tn	3.075	9,8%	3.157	2,7%	3.310	4,8%	3.374	1,9%
Otros Comerciales	2.103	4,3%	2.397	14,0%	2.534	5,7%	2.771	9,4%
Total	41.057	6,1%	43.162	5,1%	45.262	4,9%	46.281	2,3%

Fuente: MSI

Respecto a los vehículos de renting, los derivados de turismos también se mantienen un ejercicio más como el segmento más demandado con 26.636 unidades, seguidos a mucha distancia por los vehículos de entre 2,7 y 3,5 toneladas, que suman 4.444 unidades.

C. Previsión de matriculaciones por marca del fabricante











Gráfico II.45. Previsión de matriculaciones turismo Top 10 marcas - Total Mercado

	 RENAULT	 SEAT	 PEUGEOT	 Volkswagen	 CITROËN	 TOYOTA	 OPEL	 Ford	 KIA	 HYUNDAI
2022 (p)	8,7%	7,9%	8,0%	7,0%	5,6%	5,4%	5,3%	4,6%	4,7%	4,6%
2021 (p)	8,7%	7,9%	8,0%	7,0%	5,6%	5,4%	5,3%	4,6%	4,7%	4,6%
2020 (p)	8,7%	7,9%	8,0%	7,0%	5,6%	5,4%	5,3%	4,6%	4,7%	4,6%
2019 (p)	8,7%	8,1%	8,0%	7,0%	5,5%	5,4%	5,4%	4,6%	4,6%	4,6%

Fuente: MSI


Renault recuperará la posición como fabricante con mayor cuota de ventas en los ejercicios venideros con un porcentaje del 8,7% y relegará a la segunda posición a Seat, que cerrará este año con un 8,1% de cuota y mantendrá el 7,9% en los próximos ejercicios. Peugeot le seguirá muy de cerca con el 8%, un punto porcentual más que Volkswagen.











Gráfico II.46. Previsión de matriculaciones turismo Top 10 marcas - Canal Empresa

	 PEUGEOT	 Volkswagen	 RENAULT	 SEAT	 BMW	 Mercedes-Benz	 Ford	 Audi	 NISSAN	 OPEL
2022 (p)	7,9%	8,2%	8,1%	6,5%	6,5%	6,0%	5,2%	5,3%	5,5%	4,2%
2021 (p)	7,9%	8,2%	8,1%	6,5%	6,5%	6,0%	5,2%	5,3%	5,5%	4,2%
2020 (p)	7,9%	8,2%	8,0%	6,4%	6,6%	6,1%	5,2%	5,4%	5,6%	4,2%
2019 (p)	8,4%	8,3%	7,7%	6,5%	6,2%	6,2%	5,5%	5,4%	5,2%	4,4%

Fuente: MSI

En el canal empresa Peugeot recuperará el liderazgo (8,4%) este año con una décima porcentual de ventaja sobre Volkswagen, que volverá a superar a la marca francesa en los ejercicios venideros. Renault (7,7%) ocupará la tercera posición por delante de Seat, que mantendrá una cuota del 6,5%.






Gráfico II.47. Previsión de matriculaciones turismo Top 10 marcas – Renting


	 Volkswagen	 RENAULT	 BMW	 SEAT	 PEUGEOT	 TOYOTA	 Audi	 Ford	 NISSAN	 Mercedes Benz
2022 (p)	12,4%	8,7%	8,5%	7,9%	7,8%	6,9%	6,4%	5,4%	5,9%	4,6%
2021 (p)	12,4%	8,7%	8,5%	7,9%	7,8%	6,9%	6,4%	5,4%	5,9%	4,6%
2020 (p)	12,5%	8,8%	8,6%	7,9%	7,7%	6,9%	6,4%	5,4%	5,9%	4,7%
2019 (p)	12,6%	8,6%	8,5%	7,9%	7,7%	6,5%	6,4%	6,0%	5,6%	4,6%

Fuente: MSI

En el canal de renting, Volkswagen afianzará su posición de privilegio con cuotas que rondarán el 12,5% en los próximos años por delante de Renault (8,6%) y BMW (8,5%). Seat (7,9%) y Peugeot (7,7%) completarán el quinteto de cabeza.






Tabla II.48. Previsión de matriculaciones comerciales Top 5 marcas - Total Mercado

	 CITROËN	 PEUGEOT	 RENAULT	 Ford	 Volkswagen
2022 (p)	15,0%	14,7%	13,1%	13,0%	9,3%
2021 (p)	15,0%	14,4%	14,0%	12,6%	9,2%
2020 (p)	15,0%	14,4%	14,0%	12,6%	9,2%
2019 (p)	15,3%	14,4%	13,8%	12,6%	9,3%

Fuente: MSI

En el caso de los comerciales, Citroën mantendrá el puesto de privilegio y será la marca más vendida en el próximo cuatrienio, seguida por Peugeot, Renault y Ford, todas ellas por encima de los dos dígitos porcentuales de cuota. Volkswagen les sigue a distancia con un 9,3%.






Gráfico II.49. Previsión de matriculaciones comerciales Top 5 marcas - Canal Empresa

	 RENAULT	 PEUGEOT	 CITROËN	 Ford	 FIAT
2022 (p)	18,6%	14,0%	13,0%	11,7%	7,0%
2021 (p)	18,6%	13,9%	12,9%	11,7%	6,9%
2020 (p)	18,7%	13,8%	12,9%	11,7%	6,9%
2019 (p)	18,5%	13,4%	12,6%	11,9%	6,5%

Fuente: MSI

Renault recuperará el primer puesto en el canal de empresa con cuotas por encima del 18,5% en los próximos años por delante de Peugeot, que arañará décimas porcentuales de crecimiento cada ejercicio en los próximos años para consolidar el 14%. Citroën logrará llegar al 13% en 2022. Completan el quinteto de más vendidos Ford y Fiat.

Gráfico II.50. Previsión de matriculaciones comerciales Top 5 marcas – Renting

	 RENAULT	 CITROËN	 PEUGEOT	 Ford	 FIAT
2022 (p)	23,8%	16,4%	16,7%	9,2%	6,9%
2021 (p)	23,5%	16,5%	16,6%	9,1%	6,8%
2020 (p)	24,2%	16,8%	16,9%	9,3%	7,0%
2019 (p)	25,3%	16,1%	16,0%	9,5%	6,7%

Fuente: MSI

El mercado de comerciales de renting mantendrá en los ejercicios venideros la confianza en Renault que escalará hasta el 23,8% en el próximo trienio, mientras que Citroën desbancará a Peugeot, ambas con cuotas superiores al 16%. Ford, siempre por encima del 9% y Fiat, con cotas cercanas al 7%, completan el plantel de las preferencias.



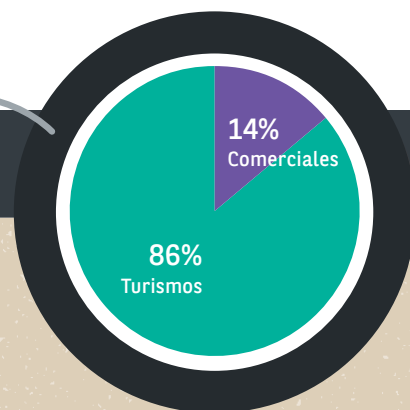
Importante aumento de ventas con coches de **< 5 años** de antigüedad



Se sitúan los turismos de ocasión **diésel** con una importante ventaja en las preferencias frente a los de gasolina


2.439.691

TOTAL unidades vendidas de Vehículo de Ocasión en 2018



Los particulares mantienen + tiempo la propiedad de sus vehículos

el **79,5%** de los VO vendidos en 2018 →
+ **de 10 años** de antigüedad (+1% vs 2017)

The image features a stylized background with large, overlapping shapes representing car wheels and a hand holding a key. The wheels are depicted as dark grey circles with black outlines, set against a light beige and blue background. A hand in a dark suit sleeve is shown holding a black key with a silver ring. The overall design is modern and graphic, using a color palette of teal, grey, beige, and blue.

El mercado de vehículos de ocasión se mantuvo en 2018 por encima de los dos millones de unidades vendidas, una cota que conservará en los próximos ejercicios, según las previsiones. Aunque los vehículos con más de 10 años protagonizaron un ejercicio más el grueso de las transacciones, destacó el importante aumento de operaciones con coches con menos de cinco años de antigüedad. El análisis en función del tipo de combustible utilizado vuelve a situar a los turismos diésel con una importante ventaja en las preferencias frente a los de gasolina, pese a las restricciones legales implantadas en diversos territorios.

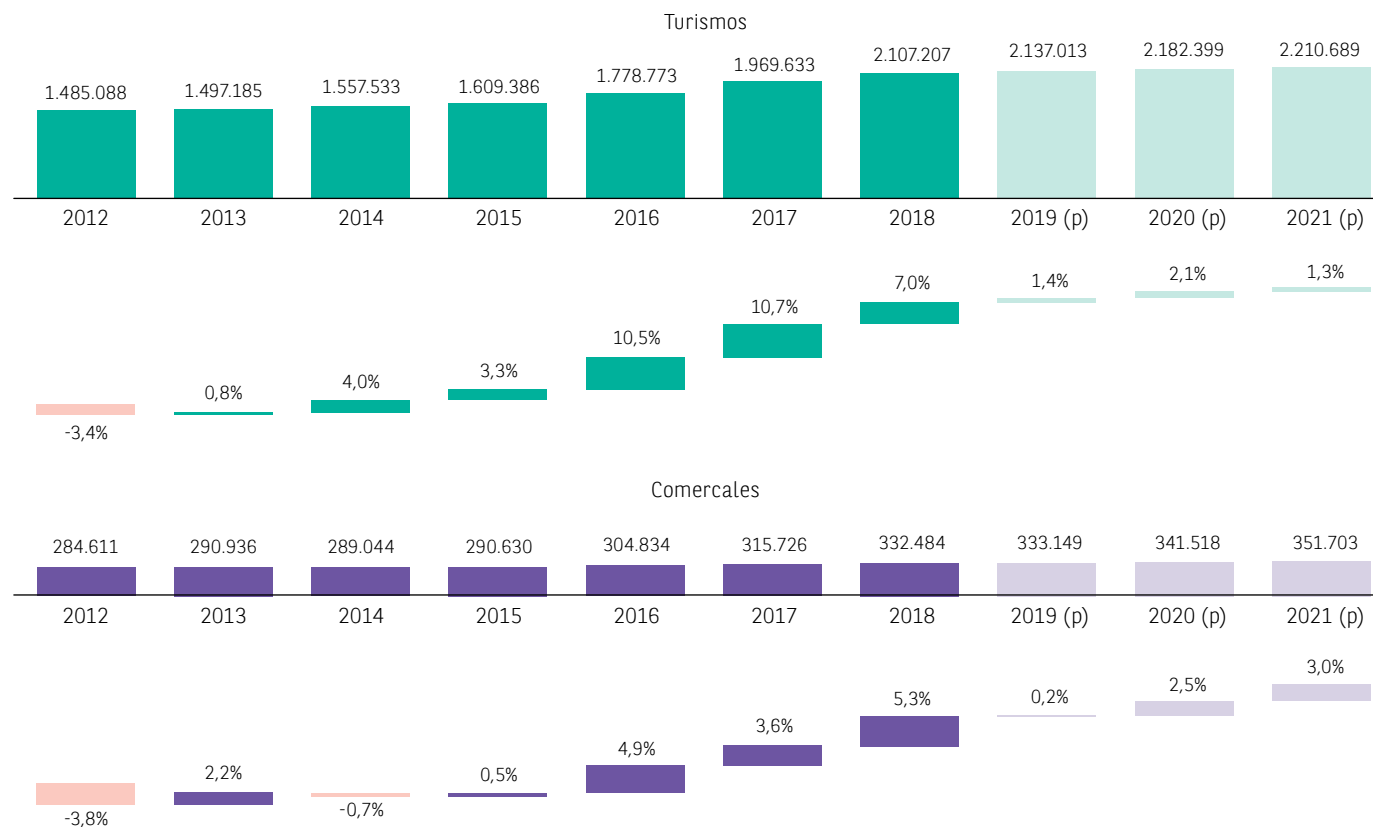


Mercado del Vehículo de Ocasión

I. HISTÓRICO Y PREVISIONES DE VENTAS DE VEHÍCULOS DE OCASIÓN

A. Evolución y previsión de las Ventas de VO

Gráfico III.1. Evolución transferencias de VO - Total Mercado
(absolutos en barras y evolución interanual en cascada)



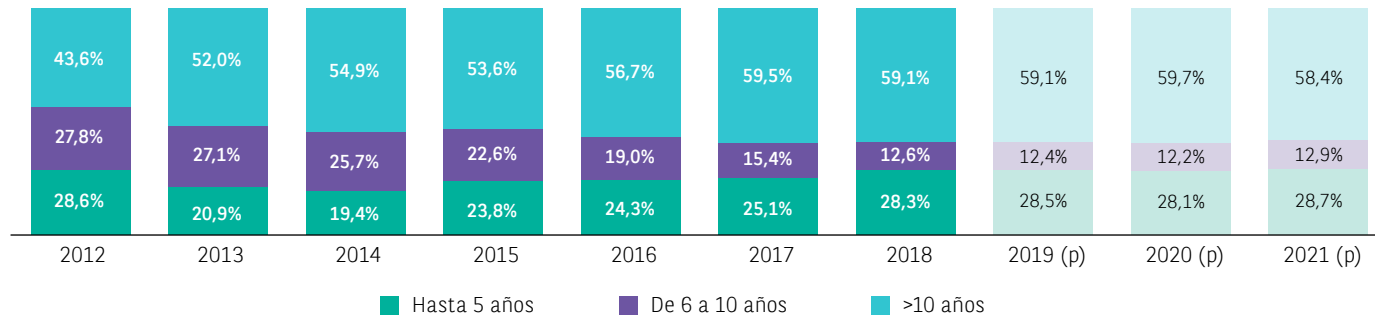
Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

La tendencia creciente experimentada en los últimos años por el mercado de vehículos de ocasión (VO) se consolidó en 2018, al superar los dos millones de unidades por tercer ejercicio consecutivo y se convirtió en la primera opción de compra para los consumidores españoles, con especial incidencia en las transacciones de las unidades más modernas en detrimento de los vehículos más antiguos, según las asociaciones del sector. El segmento de turismos creció en 137.574 vehículos (7%) en comparación con 2017, mientras que las altas de comerciales aumentaron en 16.758 vehículos (5,3%).

No obstante, la fortaleza de las subidas registrada en los últimos ejercicios se atemperará en los próximos, aunque se mantendrá al alza. Las previsiones para el ejercicio en curso sitúan un ascenso del 1,4% para las ventas de turismos de segunda mano, mientras que las de comerciales apenas variarán dos décimas porcentuales.

B. Evolución y previsión de las ventas de VO por edad de los vehículos vendidos

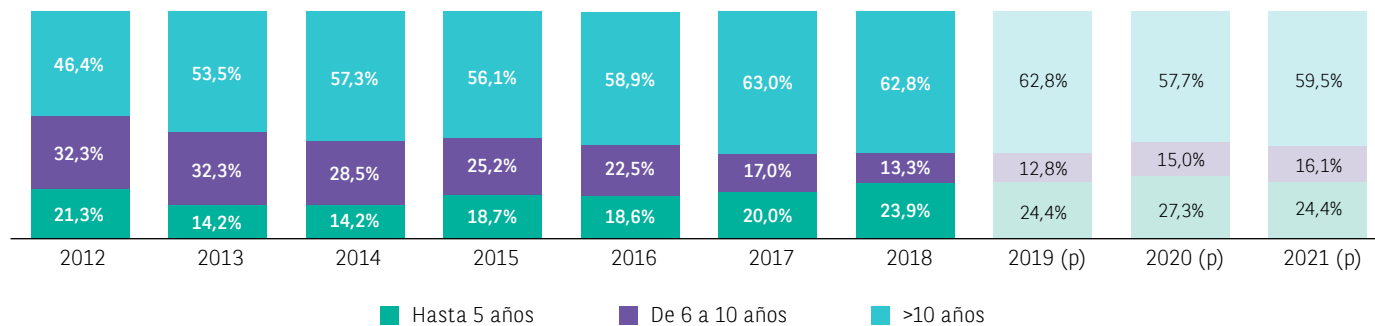
Gráfico III.2. Distribución de las ventas por edad del VO – Turismos



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El turismo con más de una década de antigüedad cedió tres décimas porcentuales de cuota en 2018, aunque se mantiene como la opción más solicitada por los compradores, al anotarse el 59,1% de las ventas. El segmento que más creció en transacciones fue el de los vehículos con menos de un lustro de vida, que alcanzaron el 28,3% del total, más de tres puntos porcentuales de ascenso, mientras que la banda intermedia, los que suman entre seis y 10 años, volvió a ceder cuota. Las previsiones para los próximos años apenas apuntan cambios de tendencia significativos.

Gráfico III.3. Distribución de las ventas por edad del VO – Comerciales

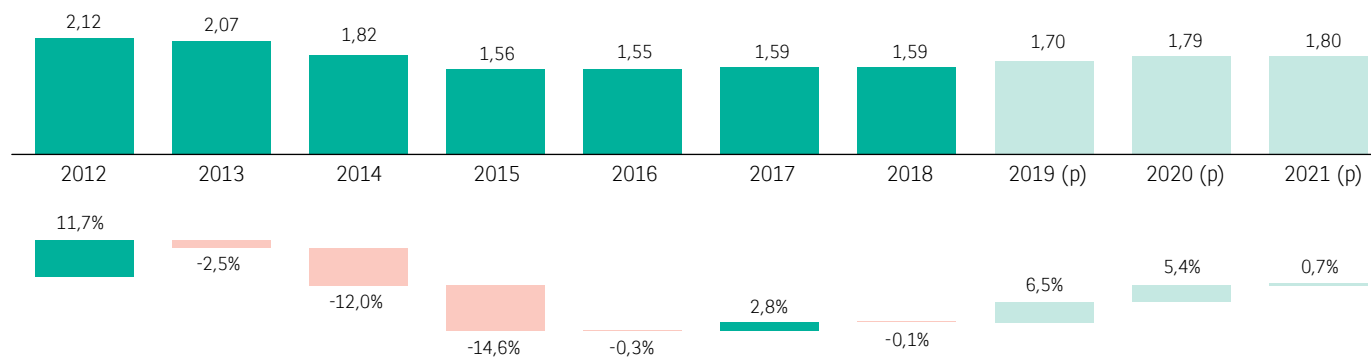


Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Las ventas del segmento de VO comercial mantienen unos parámetros similares a las ya reseñadas de los turismos. Las transacciones de vehículos con más de 10 años de vida alcanzaron casi el 63% del total en 2018, un par de décimas porcentuales menos que en el ejercicio precedente, tendencia que se mantendrá en el año en curso. Por su parte, las ventas de unidades con menos de cinco años de vida rozaron el 24% de cuota, un importante ascenso en relación a la serie experimentada en la década y que mantendrá su progresión en las próximas campañas.

C. Ratio Vehículo de Ocasión vs Vehículo Nuevo

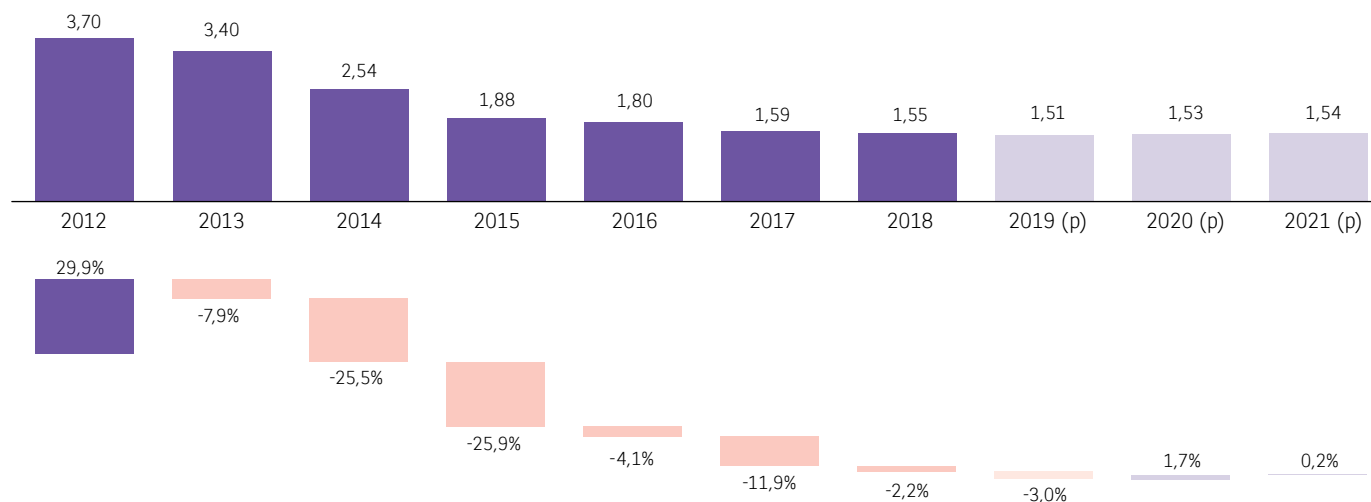
Gráfico III.4. Ratio vehículo de ocasión vs vehículo nuevo – Turismos (ratio en barras y evolución interanual en cascada)



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

La ratio anual del VO vs VN (vehículo nuevo) en el segmento de turismos se mantuvo en 2018 en el mismo valor (1,6) que en los tres años anteriores. Las previsiones apuntan hacia una evaluación interanual positiva en esta ratio a partir del presente ejercicio.

Gráfico III.5. Ratio vehículo de ocasión vs vehículo nuevo – Comerciales (ratio en barras y evolución interanual en cascada)



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

La evolución de la ratio VO vs VN en el caso del vehículo comercial también da signos de estabilidad, ya que en 2018 se mantuvo en los mismos valores que el año anterior y se mantendrá estable en el próximo trienio, en el que por cada vehículo comercial matriculado harán lo propio 1,5 vehículos de ocasión.

D. Ventas de VO por tipo de combustible

Tabla III.1. Ventas de VO por tipo de combustible – Turismos

	2018		2019 (p)		Evolución
	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota	
Gasolina	763.214	36,22%	784.925	36,73%	2,8%
Diésel	1.343.993	63,78%	1.352.088	63,27%	0,6%
Totales	2.107.207		2.137.013		

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

El análisis de ventas del turismo de ocasión en función del tipo de combustible utilizado vuelve a situar a los turismos diésel con una importante ventaja en las preferencias frente a los de gasolina. Las motorizaciones diésel sumaron el 63,78% de las ventas en 2018, por solo el 36,22% de las de gasolina. Ambas opciones se mantendrán en porcentajes similares este ejercicio, en el que las ventas globales crecerán cerca de 30.000 unidades.

Tabla III.2. Ventas de VO por tipo de combustible – Comerciales

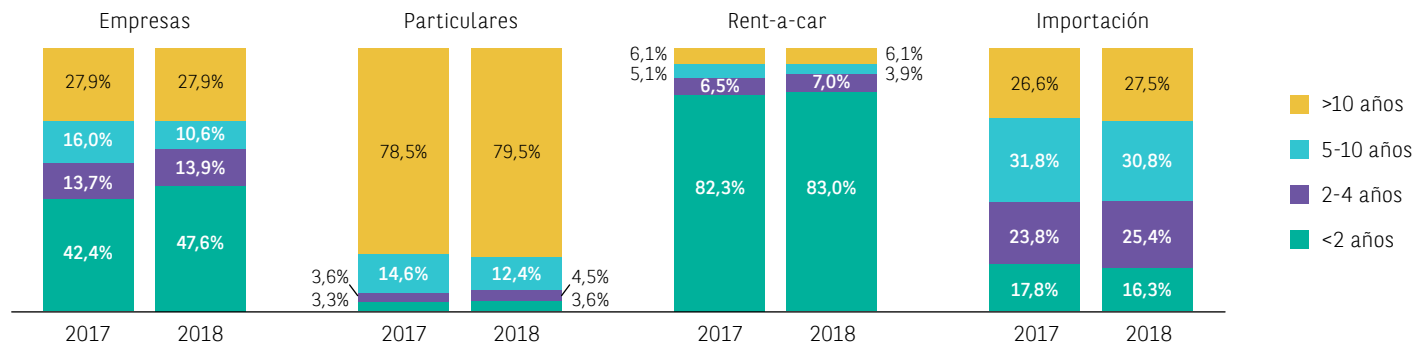
	2018		2019 (p)		Evolución
	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota	
Gasolina	10.060	3,03%	9.761	2,93%	-3,0%
Diésel	322.424	96,97%	323.388	97,07%	0,3%
Totales	332.484		333.149		

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

En los VO comerciales, los motores diésel copan casi todo el parque. En 2018 se mantuvieron en porcentajes cercanos al 97% y añadieron 322.424 vehículos movidos por ese combustible. Para 2019 se prevé un ligero incremento en las ventas de diésel (0,3%), mientras que el nuevo e importante retroceso de los de gasolina (-3%) les deparará una presencia casi testimonial.

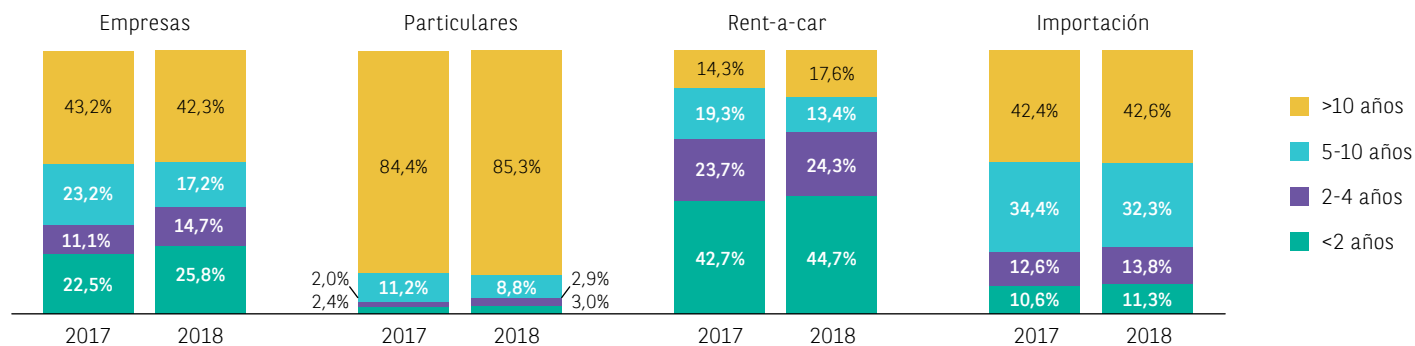
E. Evolución de las ventas de VO por canal de procedencia y edad del vehículo

Gráfico III.6. Ventas de VO por canal de procedencia y edad del vehículo – Turismos



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

La comparación de las ventas según el canal de procedencia del turismo y la edad del mismo muestra tendencias arraigadas con fortaleza y que no varían con el paso de los años. De nuevo la mayor divergencia, mantenida a lo largo del tiempo, es la protagonizada por los particulares y la modalidad del rent-a-car. Los primeros mantienen mucho más tiempo la propiedad de sus vehículos, por lo que el 79,5% de los VO vendidos en 2018 superaba los diez años de antigüedad, un punto porcentual más que en 2017, mientras que solo el 6% de los segundos se movían en esta edad. El 83% de las unidades procedentes del alquiler eran seminuevas, opción a la que pertenecían también el 47,6% de los del parque de empresa.

Gráfico III.7. Ventas de VO por canal de procedencia y edad del vehículo – Comerciales

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

En lo que respecta a los vehículos comerciales destaca el nuevo aumento en la edad del parque. El 85,3% de VO vendidos procedentes de particulares tiene más de 10 años, mientras que los puestos en el mercado por las empresas e importados superan el 42% en ambos casos. Una vez más, la mayoría los coches procedentes del alquiler (44,7%) sumaba menos de dos años de vida.

F. Evolución de las ventas de VO por segmento

Tabla III.3. Ventas de VO por segmento del vehículo – Turismos

	2018		2019 (p)		Evolución
	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota	
Micro	92.478	4,4%	95.525	4,5%	3,3%
Pequeño	439.220	20,8%	439.156	20,6%	0,0%
Medio	578.811	27,5%	576.353	26,9%	-0,4%
Medio Alto	343.248	16,3%	340.426	15,9%	-0,8%
Alto	68.534	3,3%	70.094	3,3%	2,3%
Lujo	8.109	0,4%	8.548	0,4%	5,4%
Monovolumen Compacto	223.872	10,6%	230.156	10,8%	2,8%
Monovolumen Estándar	46.849	2,2%	48.510	2,3%	3,5%
Deportivos	27.321	1,3%	28.209	1,3%	3,2%
Todo Terreno Bajo	157.973	7,5%	170.320	8,0%	7,8%
Todo Terreno Medio	73.202	3,5%	79.283	3,7%	8,3%
Todo Terreno Alto	44.581	2,1%	47.442	2,2%	6,4%
Otros	3.009	0,1%	2.992	0,1%	-0,6%
Totales	2.107.207		2.137.013		

Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Las unidades de tamaño medio lideran de nuevo las transferencias de VO según el segmento, con casi 579.000 unidades vendidas y una cuota de mercado del 27,5%. Los coches de pequeño tamaño mantienen el segundo lugar en el orden de preferencias, con cerca de 440.000 transacciones y una cuota del 20,8%, mientras que los de medio alto sumaron más de 343.000 operaciones y un 16,3% de cuota.

Las previsiones para 2019 indican que las ventas de todoterrenos serán las que registren un mayor incremento, sobre todo las de los modelos de gama media, que crecerán un 8,3%, mientras que las versiones más económicas crecerán un 7,8%, hasta superar las 170.000 unidades, por un 6,4% de ascenso de los modelos de mayor precio. Aunque los vehículos de tamaño medio y medio alto cederán empuje, y los de pequeño no sufrirán variación, se mantendrán al frente de las listas de unidades más vendidas.

Tabla III.4. Ventas de VO por segmento del vehículo – Comerciales

	2018		2019 (p)		Evolución
	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota	
Comerciales	5.540	1,7%	4.964	1,5%	-10,4%
Derivados	157.675	47,5%	154.548	46,3%	-2,0%
Microvan	312	0,1%	267	0,1%	-14,6%
< 2 TN	3.798	1,1%	4.031	1,2%	6,1%
2 a < 2,7 TN	34.837	10,5%	34.248	10,3%	-1,7%
2,7 Tn a < 3,5Tn	61.332	18,4%	65.097	19,5%	6,1%
3,5 Tn	47.648	14,3%	48.473	14,6%	1,7%
Otros	21.342	6,4%	21.521	6,5%	0,8%
Totales	332.484		333.149		

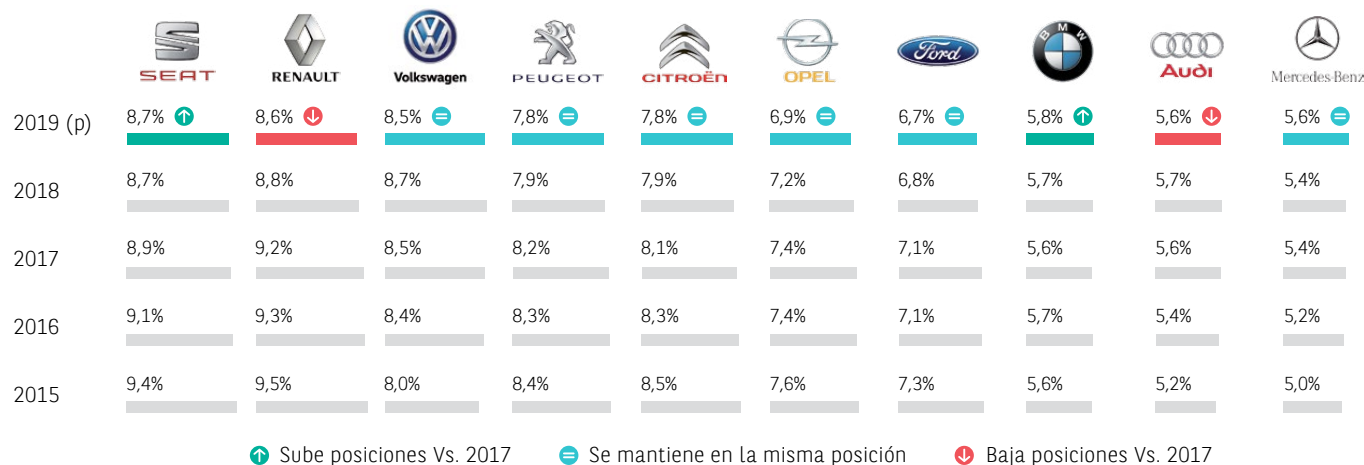
Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Derivados de turismos volvió a ganar cuota en 2018 y se mantiene al frente por número de ventas con 157.675 unidades, con lo que casi supone la mitad del mercado del VO en la flota de comerciales. Muy lejos de estos números se sitúan los comerciales de 2,7 a 3,5 toneladas, con una cuota similar a la del año anterior (18,4%), al igual que los de 3,5 toneladas (14,3%). Para 2019 se espera un ascenso de ventas en todos los segmentos de 665 unidades, para sumar 333.149.



G. Evolución de las ventas de VO por marcas de fabricante

Gráfico III.8. Evolución de las ventas de VO por marcas de fabricante - Turismos



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

Seat y Renault intercambiarán este año las posiciones de privilegio y se consolidan como las marcas más requeridas por el mercado de vehículos de ocasión, seguidos muy de cerca por Volkswagen, todas ellas por encima del 8,5% de cuota de mercado. Peugeot y Citroën, ambas con un 7,8% de cuota, Opel (6,9%) y Ford (6,7%) mantendrán la relevancia alcanzada el ejercicio precedente, mientras que BMW logrará arañar una décima porcentual (5,8%) en detrimento de Audi (5,6%), el mismo porcentaje que sumará Mercedes.

Gráfico III.9. Evolución de las ventas de VO por marcas de fabricante – Comerciales



Fuente: MSI a partir de datos de la DGT

En los VO comerciales Citroën (17,3%) y Renault (15,4%) mantendrán en 2019 el predominio de las ventas y ambas ganarán una décima porcentual de cuota en comparación con 2018. Ford se mantendrá en el tercer puesto (11,9%) seguido por Peugeot con idéntico porcentaje. Fiat cerrará el quinteto de las más solicitadas con un 8,5% del mercado.

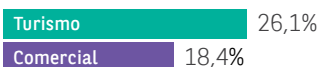


Teléfonos inteligentes
→ principal opción
para planificar sus rutas

↑ Uso de nuevas herramientas y funcionalidades en los vehículos

Sistemas ofrecidos por un mayor número de marcas

Advertencia de Ángulo muerto



Facilitar el aparcamiento



La tecnología marca el ritmo de la vida diaria, por lo que el sector del automóvil no puede quedar al margen del resto de la sociedad. Nuevas herramientas y funcionalidades que ayudan a evitar accidentes o facilitar aspectos concretos de la conducción, son cada vez más usuales en los vehículos españoles. Mientras que los teléfonos inteligentes se han consolidado como la principal opción de los conductores a la hora de planificar sus rutas, por delante de los navegadores integrados u otros sistemas basados en localización GPS, ayudas a la conducción como la detección del ángulo muerto y, sobre todo, aplicaciones para facilitar el aparcamiento, son ofrecidas por un mayor número de marcas.

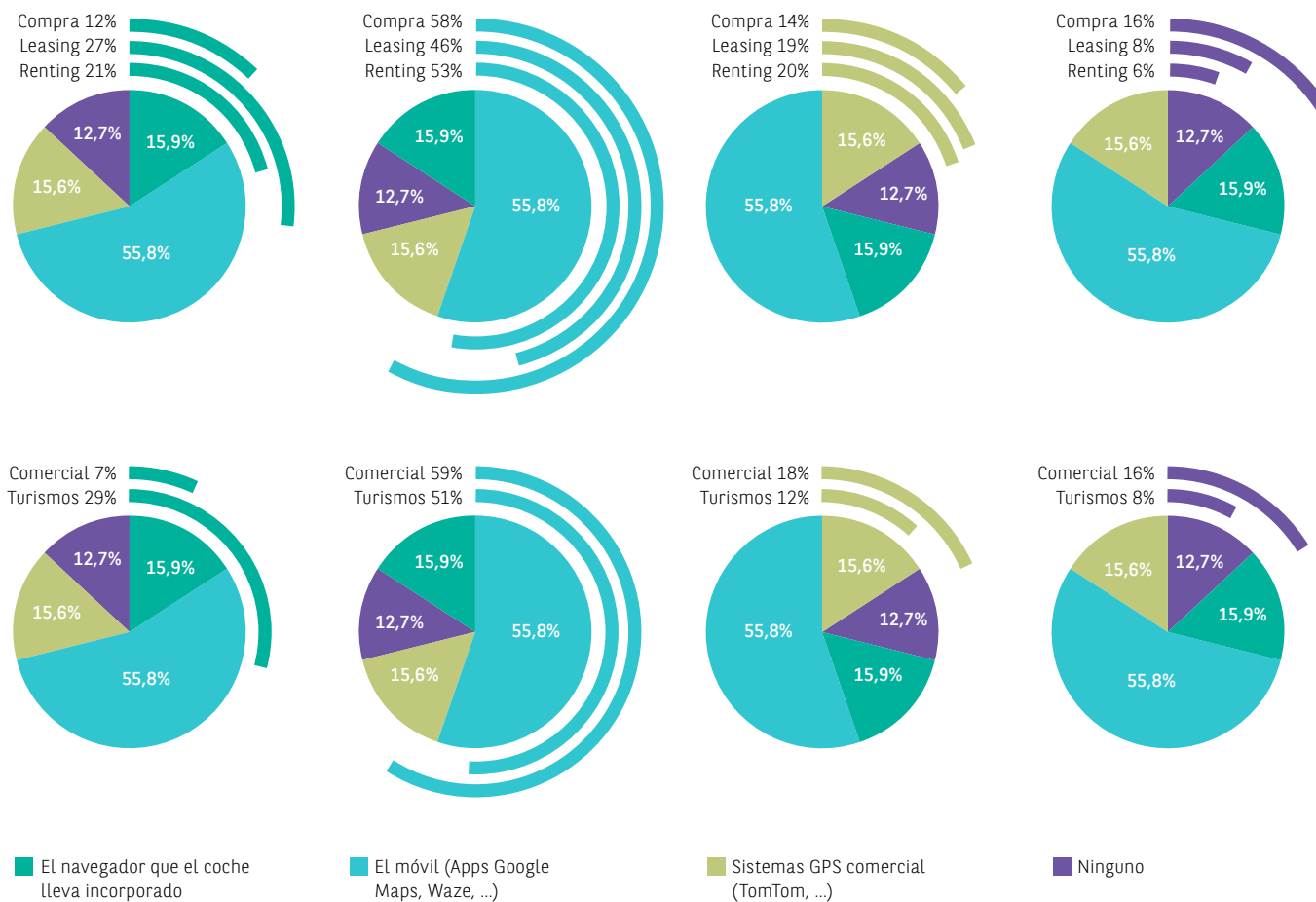
IV

Equipamientos

I. EQUIPAMIENTOS DEL VEHÍCULO

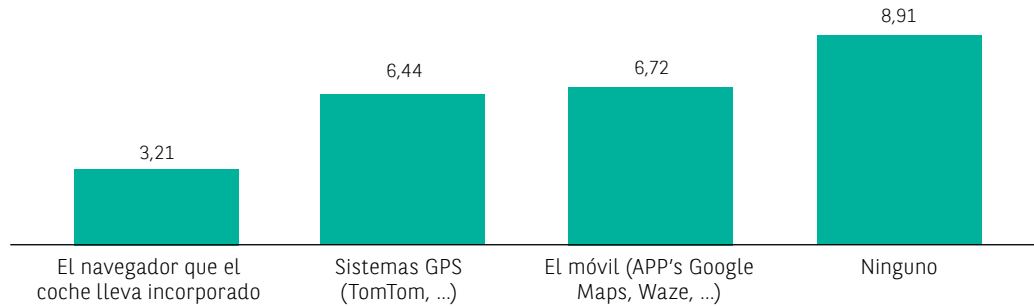
A. Implantación de sistemas de navegación y optimización de rutas

Gráfico IV.1. Implantación de sistemas de navegación y optimización de rutas (método de financiación y tipología de vehículo)



Fuente: Arval Mobility Observatory

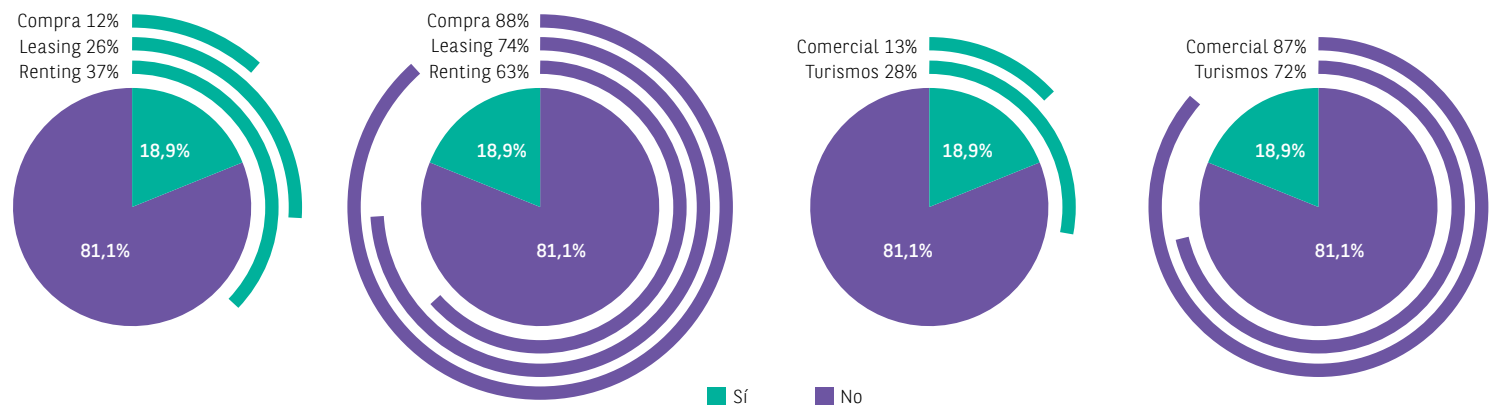
Las aplicaciones o soluciones digitales a las que se accede a través del teléfono móvil se mantienen como la opción preferida por los conductores para planificar sus rutas, con independencia del método utilizado para financiar la compra del vehículo o su tipología. El 55,8% de los usuarios se decanta por el 'smartphone', mientras que el navegador integrado en el coche, es más habitual en los turismos, los sistemas GPS, tienen mayor aceptación en los comerciales, en ambos casos, se sitúan en niveles cercanos al 16%.

Gráfico IV.2. Edad media (años) del vehículo según implantación de sistemas de navegación y optimización de rutas

Fuente: Arval Mobility Observatory

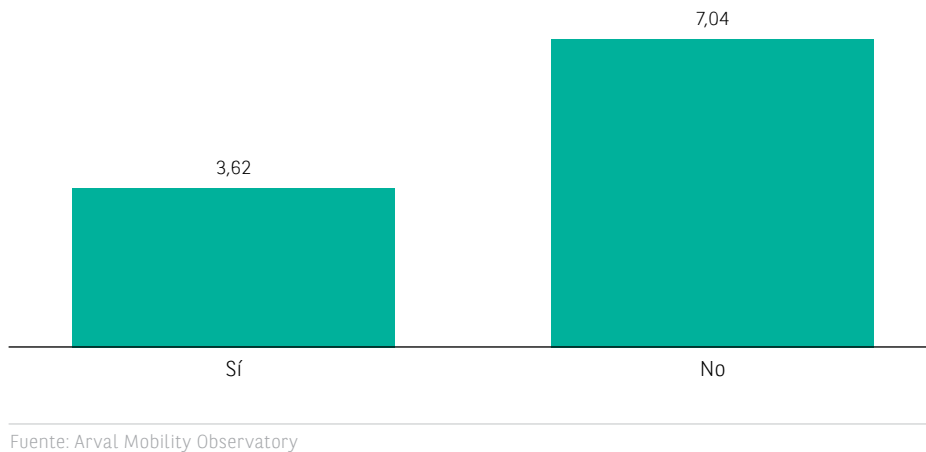
El navegador de serie es la principal opción para planificar la ruta en los vehículos que rondan el trienio de vida, mientras que los usuarios de coches que cuentan con una antigüedad superior a los seis años se dividen entre los que prefieren orientarse a través del teléfono móvil o por un sistema de navegación a través de GPS. Los modelos más envejecidos carecen de este tipo de dispositivos.

B. Dispositivos telemáticos

Gráfico IV.3. Implantación de dispositivo telemático en el vehículo de empresa (método de financiación y tipología de vehículo)

Fuente: Arval Mobility Observatory

La implantación de dispositivos telemáticos que permiten optimizar la conducción y ofrecer servicios de valor añadido, como la gestión y ubicación del automóvil en caso de incidencia, apenas están incorporados en el 19% de los vehículos de empresa. Los turismos financiados mediante renting son los principales valedores de esta opción, incrementando un 2% con respecto al ejercicio anterior.

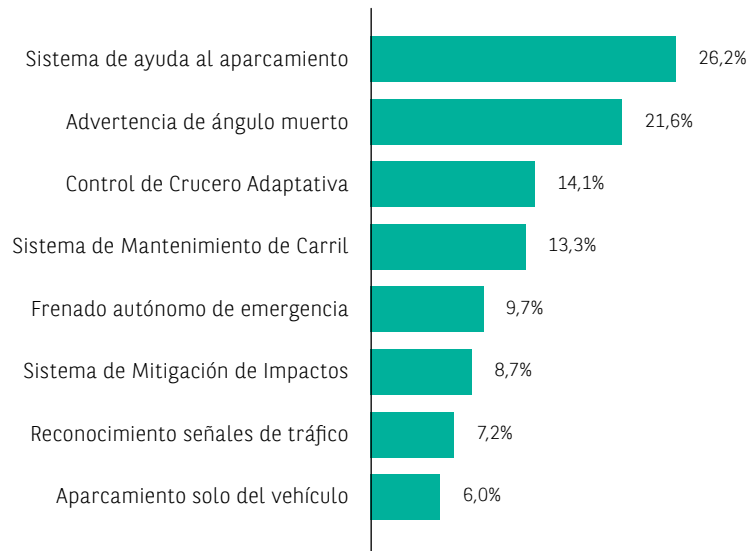
Gráfico IV.4. Edad media del vehículo según implantación de sistema telemático

La antigüedad de los modelos es determinante en la implantación de los dispositivos telemáticos, ya que los que los integran se mantienen en un rango comprendido entre los tres y los cuatro años de vida, algo más elevado que en los ejercicios precedentes. La media de los que no disponen de esta función se sitúa en los siete años.

II. EQUIPAMIENTOS DE AYUDA A LA CONDUCCIÓN

A. Cuota de integración en el vehículo de los equipamientos de ayuda a la conducción

Gráfico IV.5. Integración de sistemas de ayuda a la conducción en el vehículo

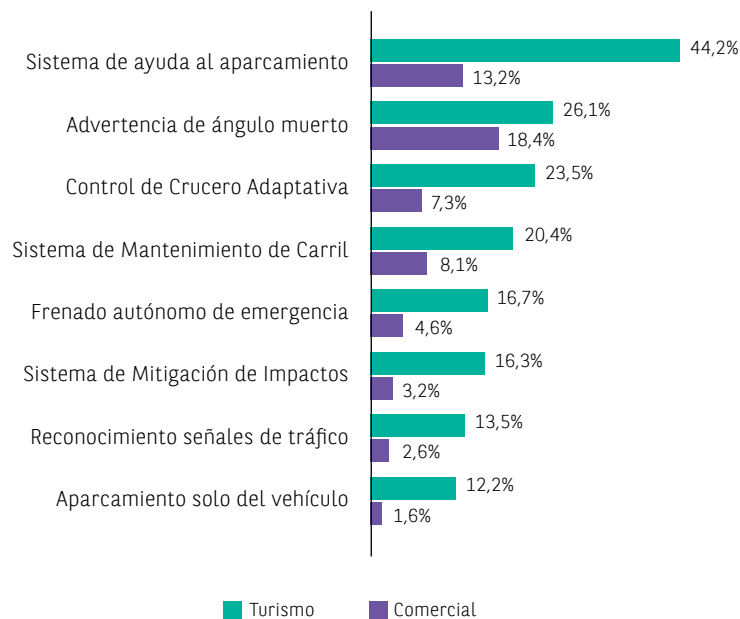


Fuente: Arval Mobility Observatory

La integración de elementos en el vehículo que permiten una conducción más fluida y segura cada vez está más presente y es más requerida por los usuarios. Entre estos equipamientos se impone el sistema de ayuda al aparcamiento, presente en el 26,2% de los coches, mientras que el 6% ya permite que el conductor no maniobre para estacionar. El resto de las funcionalidades, están relacionadas con el manejo del vehículo en ruta. Las que ayudan con el ángulo muerto del retrovisor son la más utilizadas (21,6%), seguidas por las que adaptan el control de la velocidad de cruce (14,1%), las que evitan el abandono del carril (13,3%), facilitan el frenado de emergencia (9,7%) o mitigan los impactos (8,7%). Los sistemas que reconocen las señales de tráfico suman ya el 7,2%.

B. Cuota de integración de los equipamientos de ayuda a la conducción por tipología de vehículo

Gráfico IV.6. Integración de equipos de ayuda a la conducción por tipología de vehículo

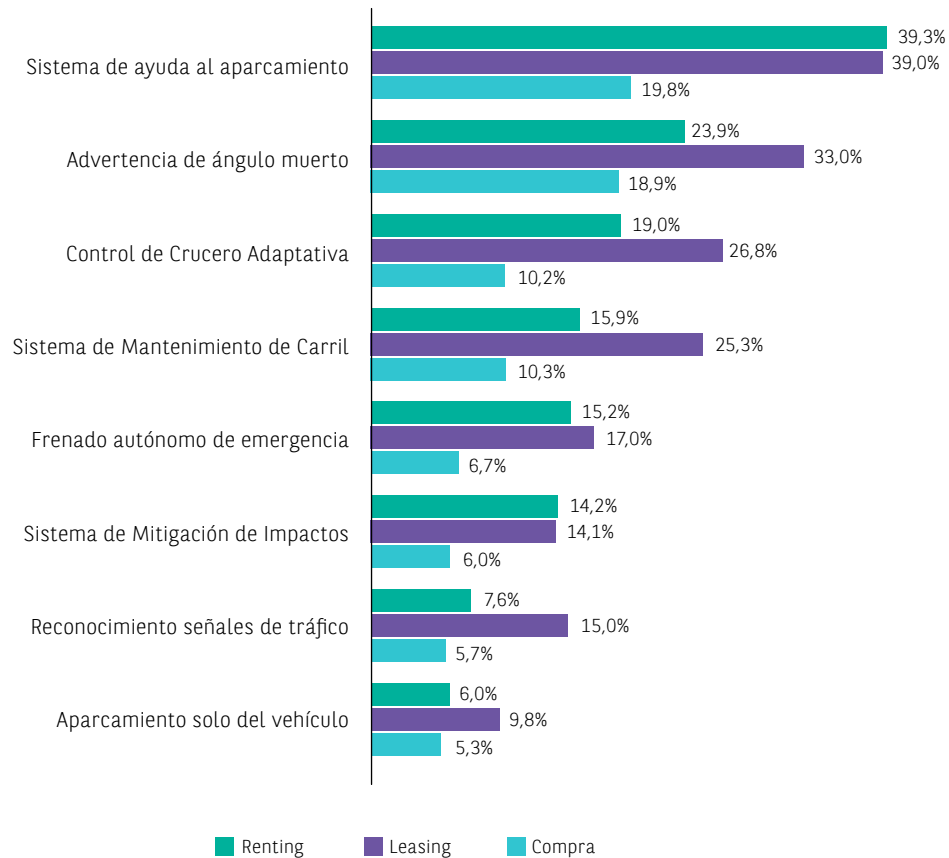


Fuente: Arval Mobility Observatory

Los turismos son los vehículos que en mayor medida integran los principales elementos que potencian la seguridad. Los sensores de aparcamiento se configuran como el dispositivo estrella, al estar presentes en el 44,2% de los mismos, en comparación con el 13,2% de los comerciales. El aviso de ángulos muertos en el retrovisor es la opción más requerida por los comerciales, ya que el 18,4% la integra, frente al 26,1% de los turismos. El control de velocidad de crucero adaptado a la conducción es el siguiente elemento más requerido (23,5%), seguido del mantenimiento de carril (20,4%), el frenado autónomo de emergencia (16,7%) y la mitigación de impactos (16,3%).

C. Cuota de integración en el vehículo de los equipamientos de ayuda a la conducción en función del método de financiación

Gráfico IV.7. Integración de equipos de ayuda a la conducción por método de financiación



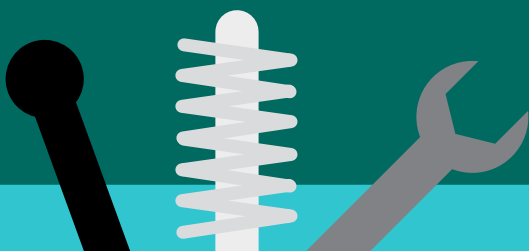
Fuente: Arval Mobility Observatory

Los vehículos financiados vía renting o leasing superan a los de compra directa en la adopción de todos los elementos disponibles para facilitar la conducción. El sistema de ayuda al aparcamiento, utilizado por el 39,3%, y el de mitigación de impactos (14,2%) son las funcionalidades más requeridas por los coches de Renting, mientras que la advertencia de ángulo muerto (33%), la velocidad de crucero adaptativa (26,8%) y el sistema de mantenimiento de carril (25,3%) son las más incluidas en los de leasing.



Los KM recorridos
en el parque empresarial
siguen creciendo

+ 0,16%
vs 2017



El uso del vehículo
privado decrece

Se sitúan por debajo de
los 15.000 km anuales



debido a medidas restrictivas
para combatir la contaminación
en las grandes ciudades

Taller
independiente
sigue siendo
la opción principal
para realizar
las revisiones

La edad media del vehículo sigue subiendo

→ principal problema del parque español de vehículos es su escasa renovación

El número de kilómetros recorridos por las unidades que forman el parque automovilístico español aumentó de forma leve durante 2018. Este crecimiento correspondió en exclusiva a las unidades de empresa, ya que el uso del vehículo privado decreció, en gran parte motivado por las medidas restrictivas aprobadas por los grandes municipios para combatir la contaminación. Pese a ello, la edad media del vehículo español volvió a aumentar. Por el lado del mantenimiento, los talleres independientes se configuran como la opción principal para los conductores para realizar las revisiones.

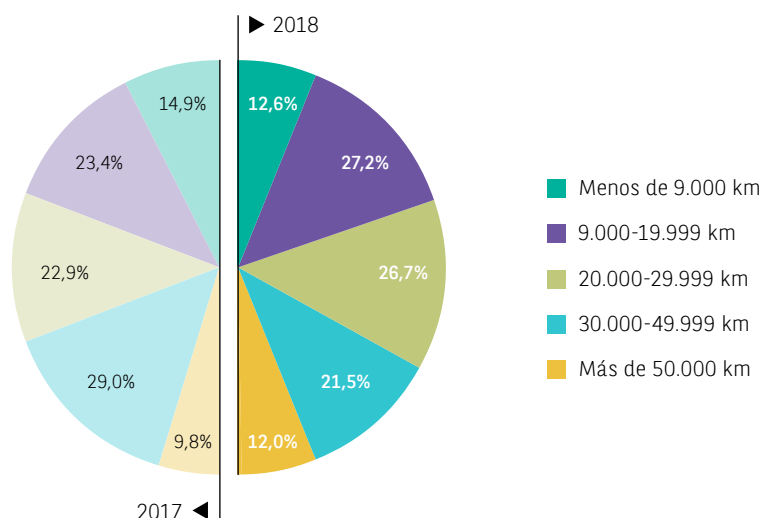
V

Mantenimiento

I. INTRODUCCIÓN

A. Kilometraje anual

Gráfico V.1. Kilometraje anual parque empresa 2018 vs 2017

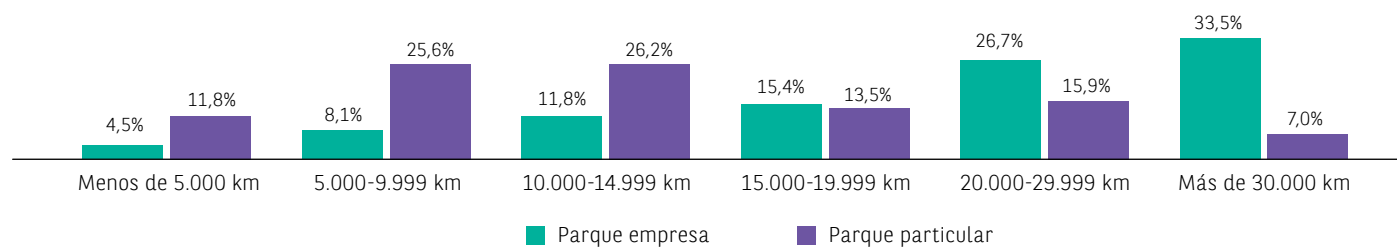


Los tramos medios de kilometraje más habituales en el segmento de empresas se situaron el pasado año entre los 9.000 y los 29.999 kilómetros y sumaron más de la mitad del parque, mientras que decreció de forma notable el número de vehículos que superó los 30.000 kilómetros en comparación con 2017.

Por otra parte, el porcentaje de coches que realizó más de 50.000 kilómetros aumentó más de dos puntos porcentuales en relación al año precedente, mientras que descendió el porcentaje de los que recorrieron menos de 9.000 kilómetros, que en 2018 sumó el 12,6% frente al casi 15% registrado en 2017.

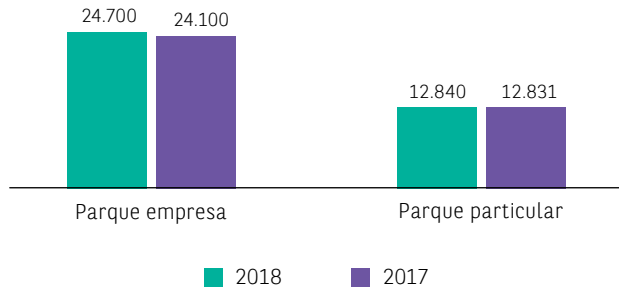
Fuente: Arval Mobility Observatory

Gráfico V.2. Kilometraje anual parque empresa Vs. parque particular



Fuente: Arval Mobility Observatory

El descenso del uso del vehículo privado en España queda reflejado al situarse por primera vez en los últimos años por debajo de los 15.000 kilómetros anuales. Las medidas restrictivas adoptadas por algunas de las grandes ciudades explican en parte esta situación. A partir de ese volumen de utilización se impone el vehículo de empresa y la diferencia aumenta proporcionalmente cuanto mayor es el kilometraje anual. Los tramos entre 5.000 y 15.000 son lo más habituales para los particulares, con porcentajes cercanos al 26%, mientras que más del 33% de los corporativos superan los 30.000 kilómetros anuales.

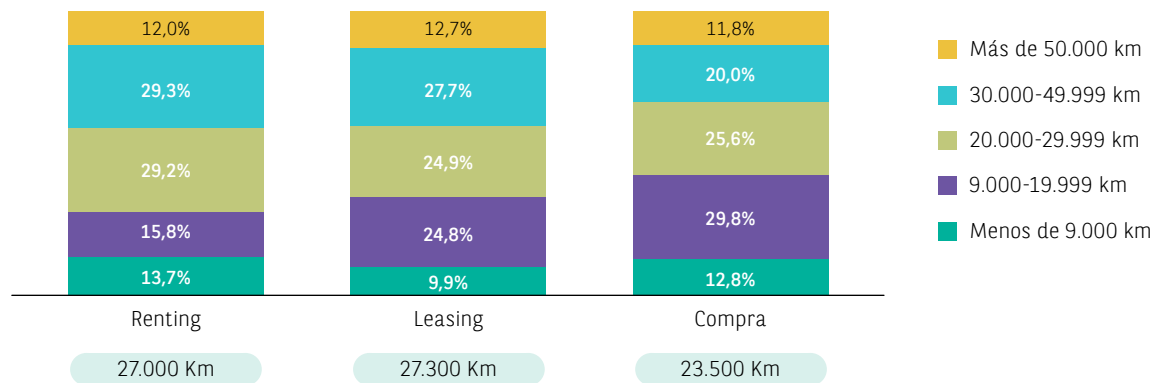
Gráfico V.3. Kilometraje medio anual parque empresa Vs. parque particular 2018 y 2017

El uso medio anual de los vehículos de empresa sumó 600 kilómetros el pasado año en comparación con el ejercicio precedente y se situó en 24.700 kilómetros. Por su parte, los coches utilizados por los particulares prácticamente calcularon el kilometraje realizado en 2017.

Fuente: Arval Mobility Observatory



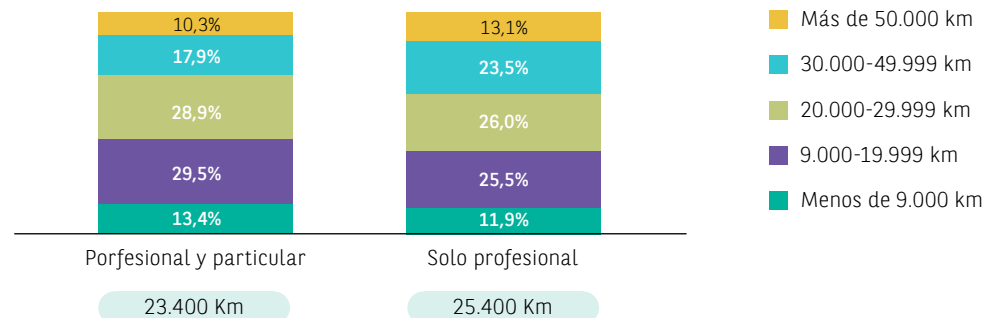
B. Kilometraje anual por método de financiación y tipo de uso del vehículo

Gráfico V.4. Kilometraje anual por método de financiación

Fuente: Arval Mobility Observatory

Los vehículos financiados mediante renting recorrieron una media de 27.000 kilómetros el año pasado, con los tramos de distancia comprendidos entre 20.000 y 49.999 kilómetros como los más habituales. Por su parte, los de leasing recorrieron un número de kilómetros similar de media y el grueso de los trayectos osciló entre las franjas comprendidas entre los 9.000 y los 29.999 kilómetros, aunque el tramo entre 29.999 y 49.999 fue el más habitual, al sumar el 27,7% de los mismos. Por su parte, las unidades financiadas mediante compra directa recorrieron 23.500 kilómetros y casi un 30% de estos coches recorrió entre 9.000 y 19.999 kilómetros.

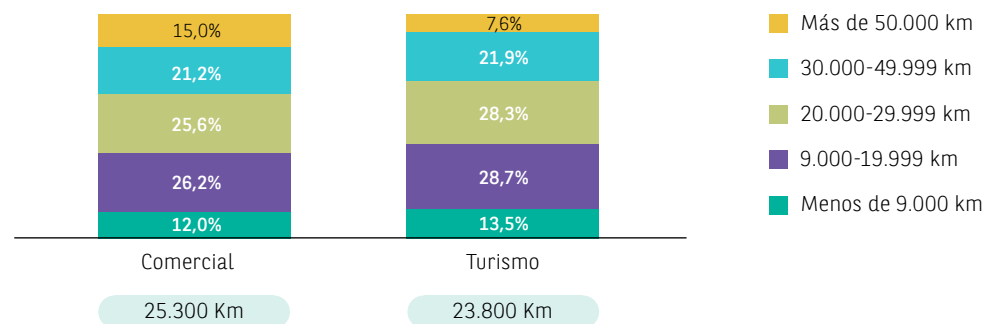
Gráfico V.5. Kilometraje anual por tipo de uso del vehículo



Fuente: Arval Mobility Observatory

Los vehículos utilizados en exclusiva para uso profesional recorrieron una media de 25.400 kilómetros el pasado año, mientras que los que son utilizados tanto para el trabajo como para otras acciones personales recorrieron 2.000 kilómetros menos. Ambas opciones se han incrementado en el último año en casi un millar de kilómetros en comparación con 2017.

Gráfico V.6. Kilometraje anual por tipología de vehículo

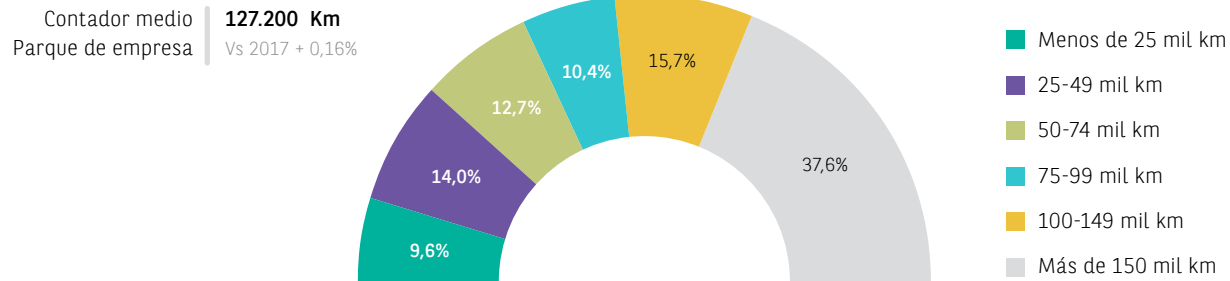


Fuente: Arval Mobility Observatory

Los vehículos comerciales son los que más distancia recorren, con 25.300 kilómetros de media, frente a los turismos, que transitaron hasta los 23.800 kilómetros. En ambos casos el tramo comprendido entre 9.000 y 19.999 kilómetros es el más común, pero destaca que los comerciales son los más utilizados, ya que el 15% superó los 50.000 kilómetros anuales.

C. Kilometraje en el contador

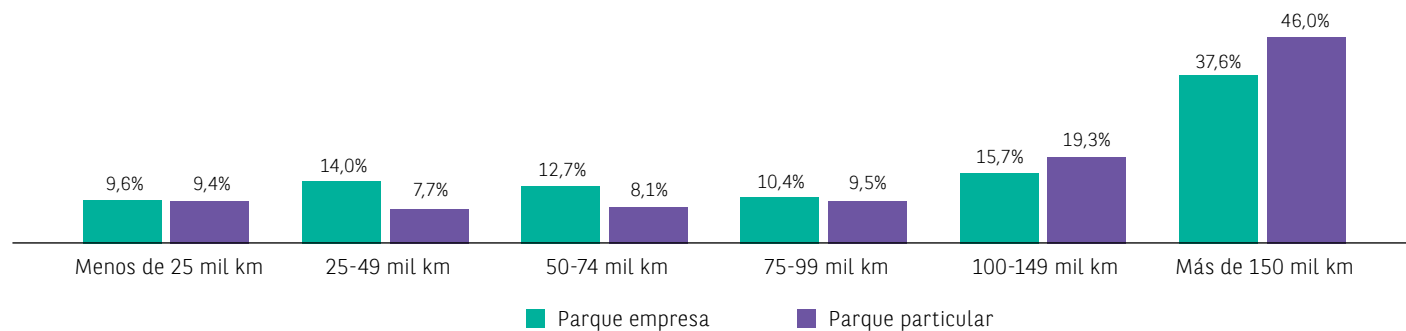
Gráfico V.7. Kilometraje acumulado de los vehículos de empresa



Fuente: Arval Mobility Observatory

Los vehículos de empresa apenas aumentaron el kilometraje en relación al año anterior y sumaron una media de 127.200 kilómetros. El 53% del parque total acumula más de 100.000 kilómetros anuales en sus contadores, de los cuales, el 37,6% superó los 150.000 kilómetros.

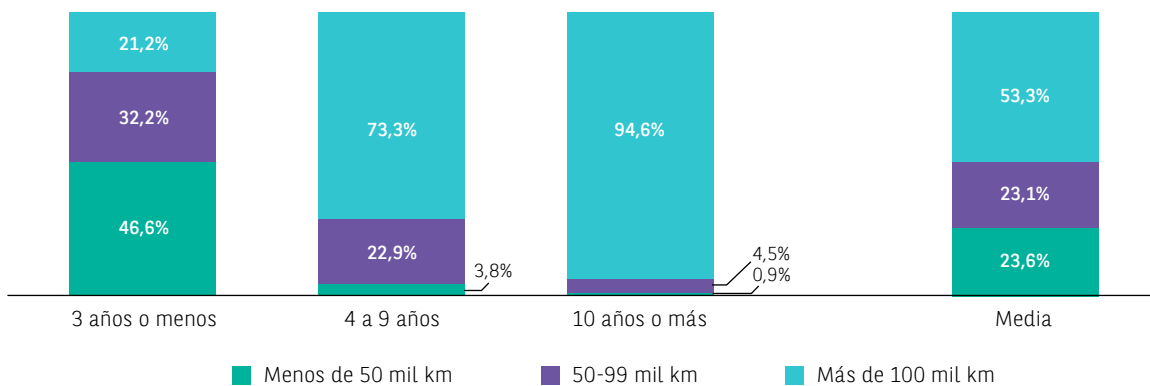
Gráfico V.8. Kilometraje acumulado parque empresa Vs. parque particular



Fuente: Arval Mobility Observatory

Los usuarios particulares son propensos a alargar la vida útil de sus vehículos, por lo que mantienen un kilometraje medio superior en comparación con los de empresa. El 46% de las unidades del parque particular supera los 150.000 kilómetros anuales, frente al 37,6% de los corporativos, mientras que el 65,3% supera los 100.000 kilómetros. El vehículo de empresa se impone en todas las franjas con recorridos acumulados inferiores a 100.000 kilómetros.

Gráfico V.9. Kilometraje acumulado por antigüedad del vehículo

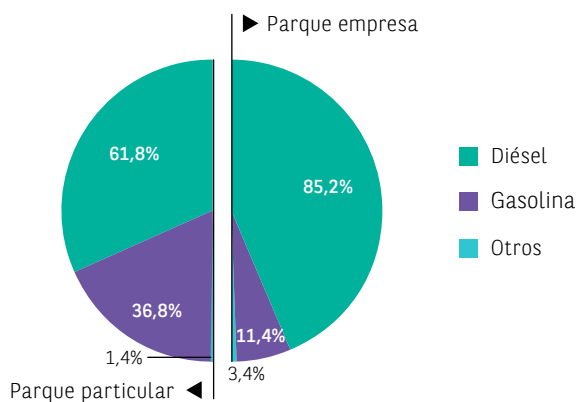


Fuente: Arval Mobility Observatory

Un año más uno de los principales problemas del parque español de vehículos es su escasa renovación. Según datos de la Dirección General de Tráfico, en España están registrados más de seis millones de vehículos con una antigüedad superior a los 20 años y la edad media superó el pasado ejercicio los 14 años. El 94,6% de los coches que supera la década de vida suman más de 100.000 kilómetros en sus contadores, por un 73,3% que los completa antes de alcanzar esta antigüedad. Solo el 23,6% de las unidades que circulan por las carreteras españolas cuenta con menos de 50.000 kilómetros.

D. Tipo de motor

Gráfico V.10. Tipo de motor parque empresa Vs. parque particular

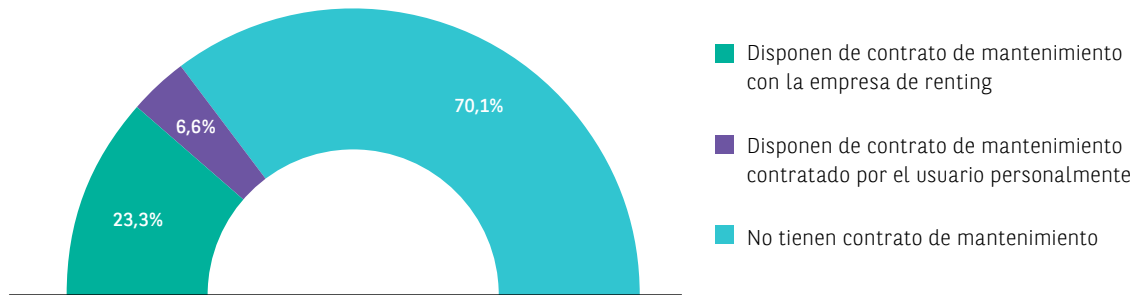


El vehículo con motorización diésel mantiene su hegemonía tanto en el parque de empresas como en el particular, aunque la caída de ventas de unidades con este tipo de combustible se aceleró el pasado año ante el clima de incertidumbre generado por las medidas para combatir la polución en diferentes municipios. Pese a todo, es el preferido por el 85,2% de las compañías y el 61,8% de los particulares.

Fuente: Arval Mobility Observatory

E. Contrato de mantenimiento

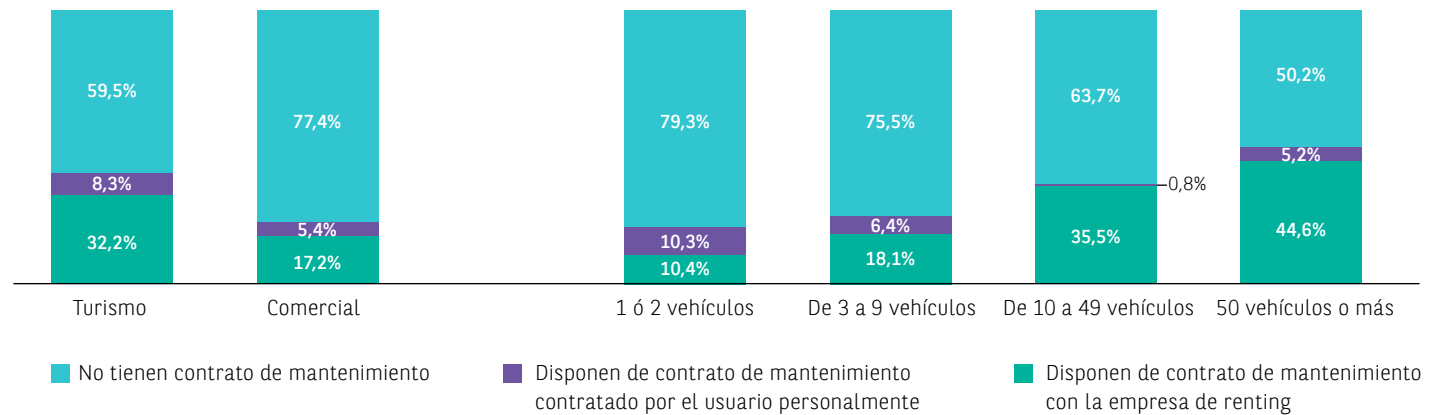
Gráfico V.11. Posesión de contrato de mantenimiento



Fuente: Arval Mobility Observatory

Contratar el mantenimiento del vehículo aún es una opción descartada por la mayoría de usuarios (70,1%). De los que se deciden por su suscripción, el 23,3% lo hace a través de su empresa de renting y solo un 6,6% lo negocia de manera personal.

Gráfico V.12. Posesión de contrato de mantenimiento por tipología de vehículo y número vehículos de empresa



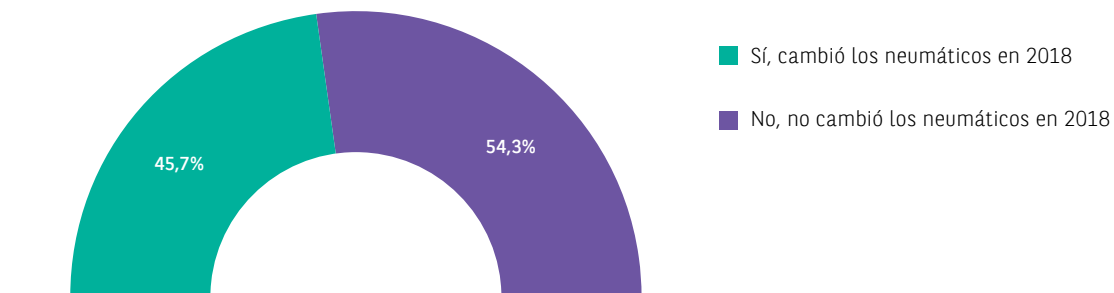
Fuente: Arval Mobility Observatory

La contratación de servicios de mantenimiento es una práctica habitual de las grandes corporaciones que utilizan el renting como método de financiación y que de esta forma consiguen precios más ajustados. Pese a ello, menos de la mitad de las empresas con más de 50 vehículos los suscribe con su firma de renting, porcentaje que desciende a medida que lo hace el número de vehículos de la compañía. Las compañías que cuentan con menos de nueve automóviles desisten de su contratación en un 75,5% de los casos (79,3% en los que cuentan con 1 o 2 vehículos). El 32,3% de los turismos lo negocia con su firma de renting, por un 17,2% de los comerciales.

II. NEUMÁTICOS

A. Necesidad de cambiar neumáticos en 2018

Gráfico V.13. Cambio de neumáticos en 2018

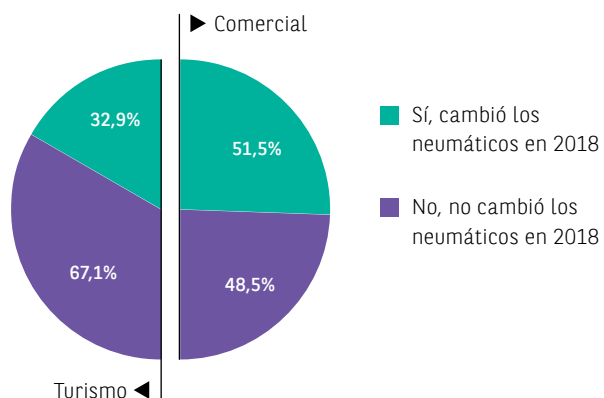


Fuente: Arval Mobility Observatory

El porcentaje de coches que acometió el pasado año un cambio de neumáticos apenas sufrió una leve variación al alza en comparación con los ejercicios anteriores, ya que el 45,7% de los mismos decidió acudir al taller para la sustitución.

B. Necesidad de cambio de neumáticos por tipología de vehículo

Gráfico V.14. Cambio de neumáticos por tipología de vehículo

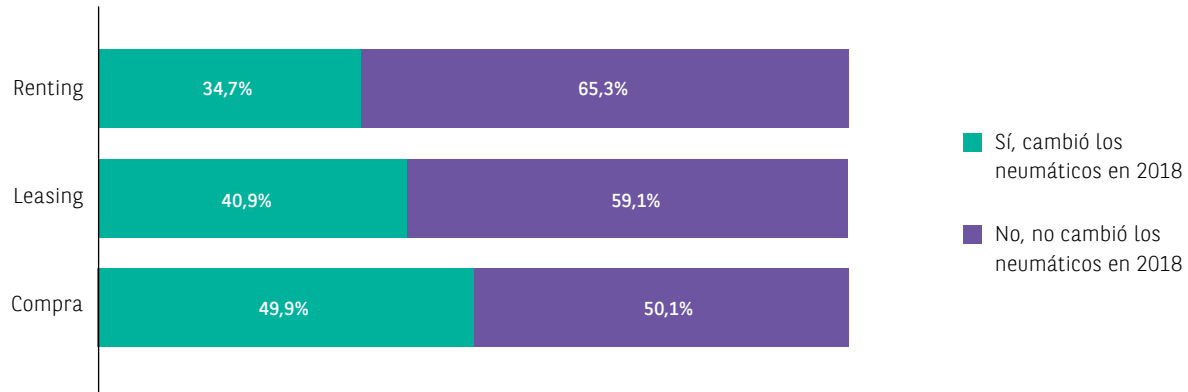


En función de la clase de vehículo, poco más de la mitad de los comerciales decidió acometer un cambio de neumáticos frente a apenas un tercio de los turismos.

Fuente: Arval Mobility Observatory

C. Necesidad de cambio de neumáticos según el método de financiación

Gráfico V.15. Cambio de neumáticos por método de financiación

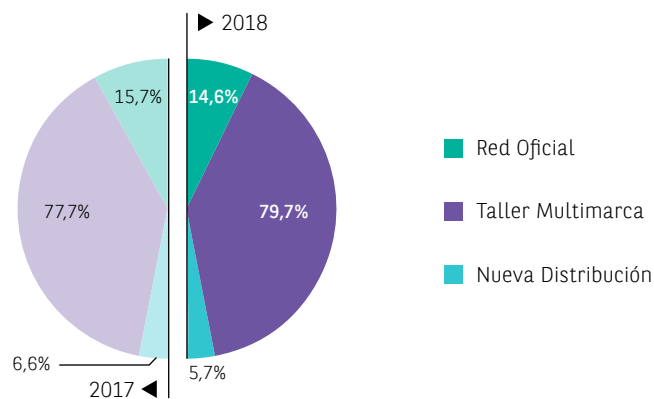


Fuente: Arval Mobility Observatory

Con relación al método de financiación, la mitad de los vehículos adquiridos a través de compra directa pasaron por el taller para cambiar los neumáticos, al igual que el 41% de los que se financiaron a través de leasing y el 34,7% de los de renting.

D. Lugar de reparación

Gráfico V.16. Centro de reparación elegido para el cambio de neumáticos - Comparativa 2018 vs. 2017

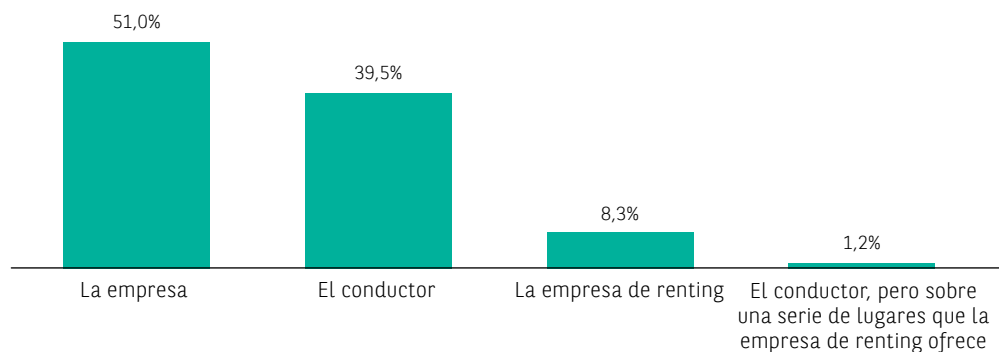


El 80% de los conductores optó por los talleres multimarca para efectuar reparaciones o cambios de neumáticos en 2018, con lo que esta opción volvió a restar más de un punto porcentual de cuota a la red oficial y casi otro a los centros de nueva distribución, con lo que consolida su hegemonía.

Fuente: Arval Mobility Observatory

E. Decisión de la elección del taller

Gráfico V.17. Quién decide la elección del centro de reparación para el cambio de neumáticos

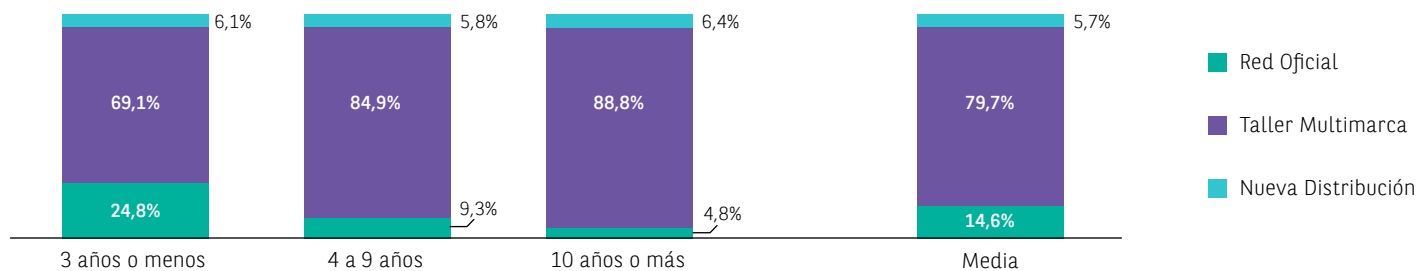


Fuente: Arval Mobility Observatory

La decisión empresarial se impone a la hora de acudir al taller para realizar el cambio de neumáticos y gana cuota en detrimento del conductor, que impone su criterio en menos del 40% de las ocasiones. Las firmas de renting también ganan poder de decisión y ya eligen el centro un 8,3% de las veces, mientras que sugieren opciones al usuario el 1,2% restante.

F. Antigüedad del vehículo según el canal de cambio del neumático

Gráfico V.18. Antigüedad del vehículo que acude al centro de mantenimiento para cambio de neumático



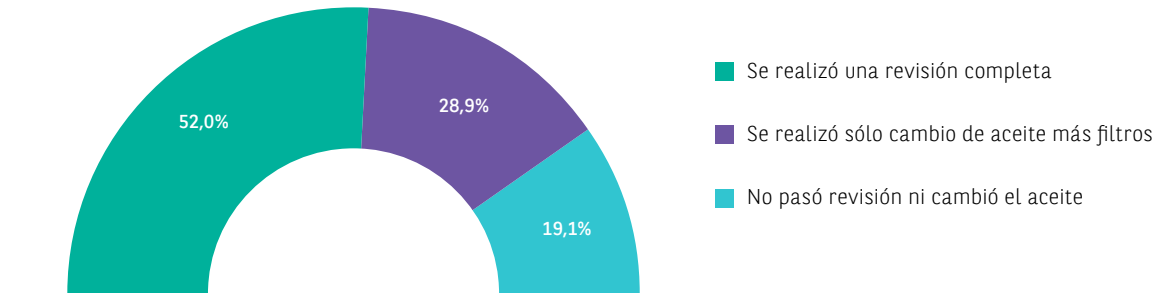
Fuente: Arval Mobility Observatory

La antigüedad del vehículo no es determinante a la hora de elegir el taller en el que realizar un cambio de gomas, ya que la opción de los talleres multimarca se impone sin importar los años de rodaje, si bien es cierto que casi una cuarta parte de las unidades con menos de tres años de vida opta por la red oficial. Los coches más longevos son clientes habituales a la opción multimarca, ya que casi el 90% de los mismos acude a ellos.

III. MANTENIMIENTO PREVENTIVO

A. Revisión o cambio de aceite del vehículo en 2018

Gráfico V.19. Pasó el vehículo alguna revisión o hizo algún cambio de aceite en 2018

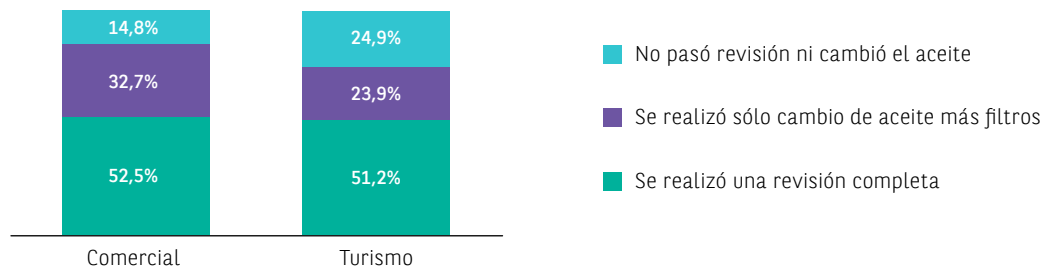


Fuente: Arval Mobility Observatory

Realizar una revisión completa que evite futuros contratiempos es una elección que convenció al 52% de los vehículos de empresa en 2018, mientras que casi un 29% optó por el cambio de aceite y los filtros. El 19% de las unidades no acudió al servicio técnico en todo el ejercicio.

B. Por tipología de vehículo

Gráfico V.20. Revisión o cambio de aceite por tipología de vehículo

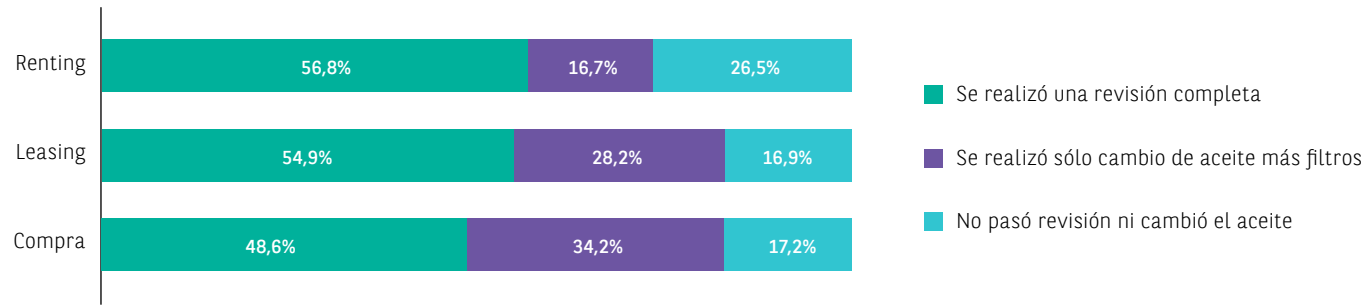


Fuente: Arval Mobility Observatory

Los propietarios de comerciales llevaron sus vehículos con mayor asiduidad al taller que los de turismos durante el pasado ejercicio. Aunque la diferencia de los que le realizaron revisiones más exhaustivas fue mínima a favor de los de comerciales, superando en ambos casos la mitad de las unidades, solo el 23,9% de los turismos restantes realizó un servicio básico como el cambio de aceite, por un 32,7% de los comerciales. La cuarta parte de los turismos no realizó ningún tipo de actuación en el taller.

C. Según método de financiación

Gráfico V.21. Revisión o cambio de aceite por método de financiación

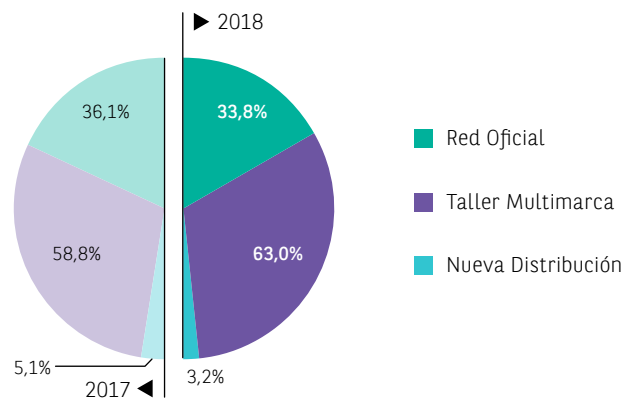


Fuente: Arval Mobility Observatory

Con respecto al método de financiación, un año más los vehículos de renting son los que más deciden contratar revisiones completas (56,8%), aunque también cuentan con la mayor proporción de coches que no acuden al taller (26,5%) debido al intervalo mayor de los mantenimientos en vehículos más nuevos, teniendo en cuenta la juventud del parque de renting. El 54,9% de las unidades de leasing y el 48,6% de las de compra, también eligen el chequeo preventivo. El porcentaje de vehículos comprados que opta por cambios de aceite como medida de mantenimiento suma el 34,2%, por el 28,2% de los de leasing y el 16,7% de los de renting.

D. Lugar de reparación

Gráfico V.22. Revisión o cambio de aceite por lugar de realización - Comparativa 2018 vs. 2017

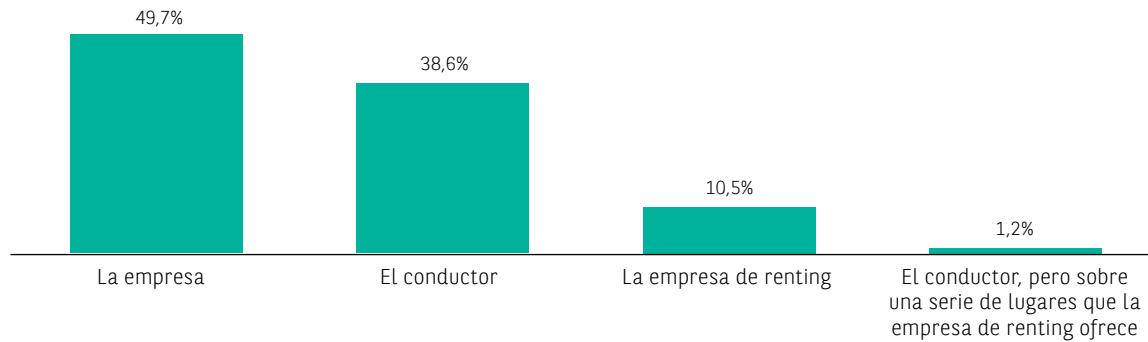


El taller multimarca vuelve a recuperar cuota en las preferencias para la revisión del vehículo de empresa y se consolida como la principal opción, ya que esta modalidad es la elegida por el 63% de los vehículos. Más de un tercio de las unidades opta por la red oficial.

Fuente: Arval Mobility Observatory

E. Decisión del lugar de realización del mantenimiento

Gráfico V.23. Quién decide la elección del centro de reparación para la realización del mantenimiento

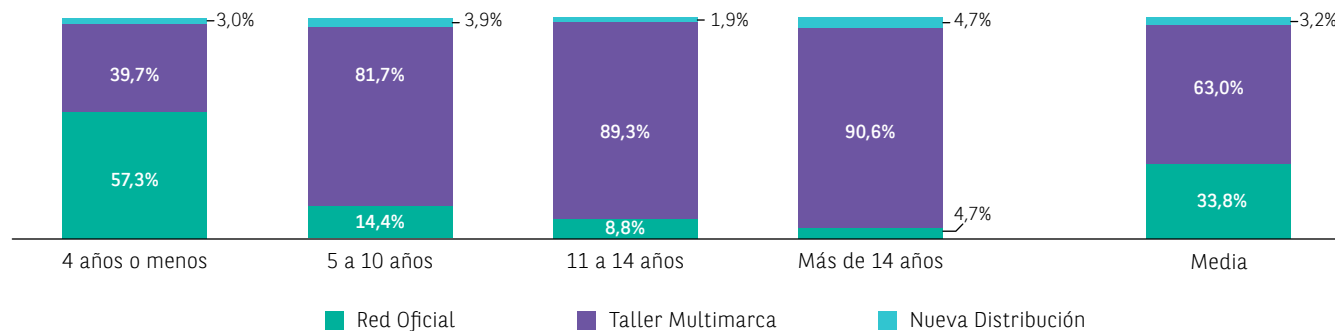


Fuente: Arval Mobility Observatory

La elección del lugar para efectuar reparaciones corresponde a la empresa en casi la mitad de las ocasiones, mientras que el conductor impone su criterio el 38,6%. Las firmas de renting deciden en un 10,5% de las ocasiones e influyen en otro 1,2%.

F. Antigüedad del vehículo según el canal de realización del mantenimiento

Gráfico V.24. Antigüedad del vehículo que acude al centro de mantenimiento para realización de mantenimiento



Fuente: Arval Mobility Observatory

Conservar la garantía del fabricante o aceptar las ofertas realizadas por las casas vendedoras consiguen que los vehículos con menos de cuatro años de vida acudan a la red oficial para realizar las labores de mantenimiento, aunque, cumplido este primer lapso de tiempo, el 81,7% ya opta por acudir al taller independiente. En el cómputo general de la vida del vehículo, solo un tercio de las unidades se mantiene fiel a la casa matriz, mientras que el 63% acude a un espacio multimarca y solo el 3,2% opta por nuevas formas de distribución.



Mayor utilización de los vehículos comerciales les obliga a realizar un número superior de reparaciones (1,78) que los turismos (1,60) al sufrir un **desgaste superior**



Los turismos **recién estrenados** son los que **más acuden al taller** (34,6%)



Renting o Leasing ➔ **Red oficial**



La **modalidad de terceros:**
tipo de cobertura de seguro
elegida de forma mayoritaria

vehículos
particulares

68,2%

vehículos
corporativos

50,6%



Compra directa ➔ **Taller independiente**



La modalidad de **todo riesgo sin franquicia** logró sumar el pasado ejercicio **3,5 puntos porcentuales** (26,3% del parque empresarial)

La media de visitas al taller del parque automovilístico español es bastante similar en todos los tramos de antigüedad una vez que los vehículos superan los cuatro años de vida. Los talleres independientes se consolidan como la opción más requerida para reparar los vehículos más longevos, mientras que las redes oficiales mantienen el predominio entre los de reciente fabricación. Por su parte, el seguro a terceros es mayoritario entre los coches españoles, a la vez que se descarta con mayor asiduidad acudir al taller para operaciones o golpes menores.

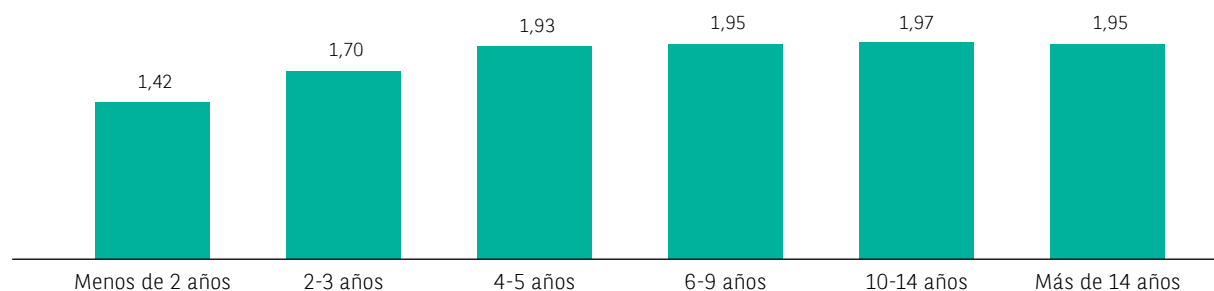
VI

Daños y reparaciones en el vehículo de empresa

I. REPARACIONES

A. Entradas al taller según edad del vehículo

Gráfico VI.1. Número medio de visitas anuales en base a la antigüedad del vehículo

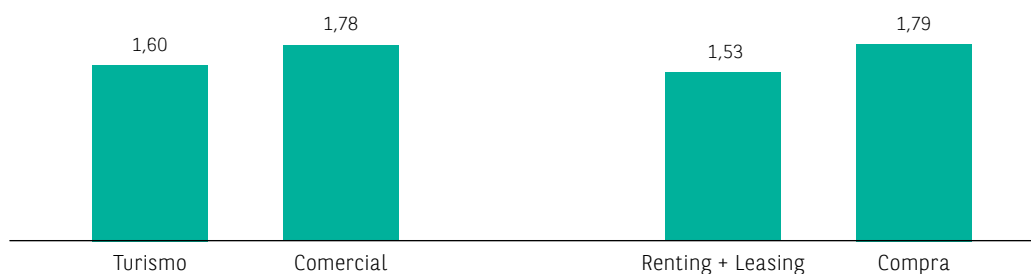


Fuente: Arval Mobility Observatory

La antigüedad del vehículo determina el número de visitas al taller. Una vez superados los seis años de edad, los vehículos realizan una media de 1,95 entradas anuales hasta el final de su vida útil, aunque estas se incrementan en el tramo comprendido entre los 10 y 14 años, al crecer hasta 1,97 actuaciones mecánicas. Los modelos de reciente fabricación apenas acuden para acciones de mantenimiento, mientras que los que suman entre dos y tres años de vida acuden en 1,7 ocasiones.

B. Entradas al taller según tipología de vehículo y método de financiación

Gráfico VI.2. Número medio de visitas por tipología de vehículo y método de financiación

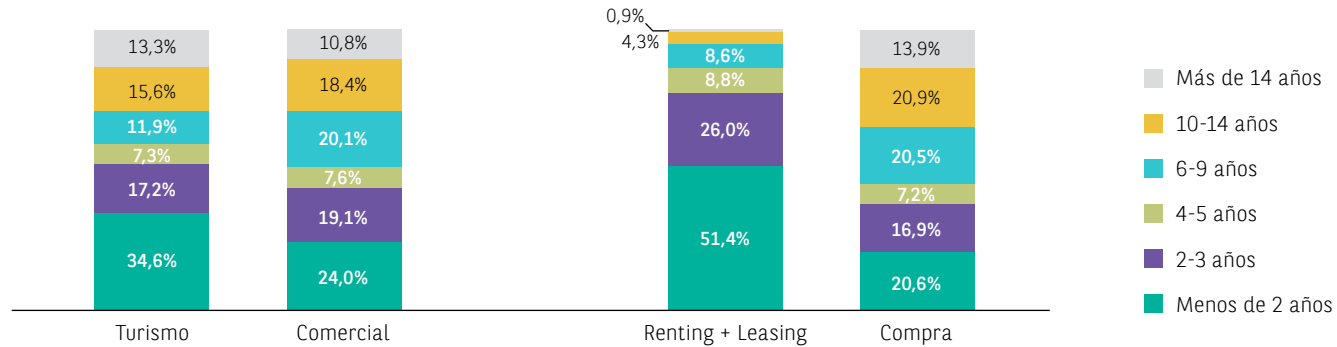


Fuente: Arval Mobility Observatory

La mayor utilización de los vehículos comerciales les obliga a realizar un número superior de reparaciones (1,78) que los turismos (1,6) al sufrir un desgaste superior. En lo que se refiere al método de financiación, los automóviles adquiridos por la modalidad de compra directa son más asiduos a pasar por el mecánico (1,79) que los financiados mediante leasing y renting, que suman 1,53 entradas.

C. Entradas al taller según edad por tipología del vehículo y método de financiación

Gráfico VI.3. Visitas al taller según edad vehículo por tipología de vehículo y método de financiación



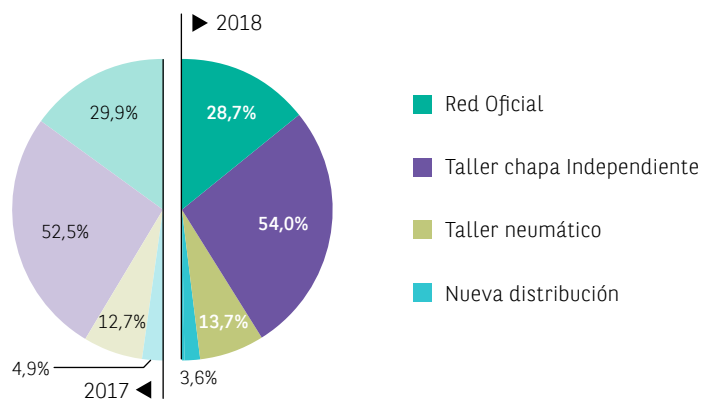
Fuente: Arval Mobility Observatory

Por tipología, los turismos recién estrenados son los que más acuden al taller (34,6%), en gran parte para cumplir con las revisiones y poder mantener la garantía del fabricante, al igual que el 24% de los comerciales. Superada la barrera de los dos años de vida, los comerciales acuden con mayor asiduidad a la cita con el mecánico que los turismos en todos los tramos de edad.

Las unidades financiadas mediante renting o leasing realizan un mayor número de actuaciones de mantenimiento que las adquiridas mediante compra directa hasta que el vehículo supera los cinco años de edad. A partir de ese momento los automóviles en propiedad se ven obligados a acudir al taller con mayor asiduidad.

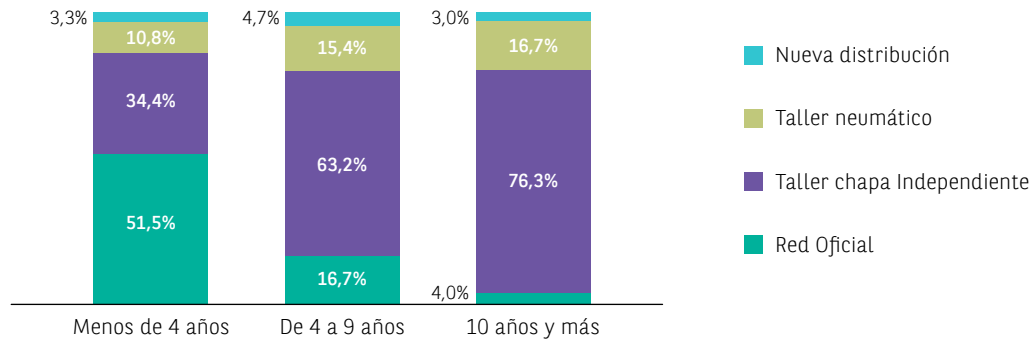
D. Lugar de realización de la reparación

Gráfico VI.4. Elección del lugar donde realizar la reparación 2018 vs 2017



El taller de chapa independiente se mantiene como la opción preferida de las empresas para reparar sus vehículos e incluso aumentó 1,5 puntos porcentuales la cuota en 2018 en relación al año anterior, hasta alcanzar el 54% de las visitas. El uso de la red oficial cayó hasta el 28,7%.

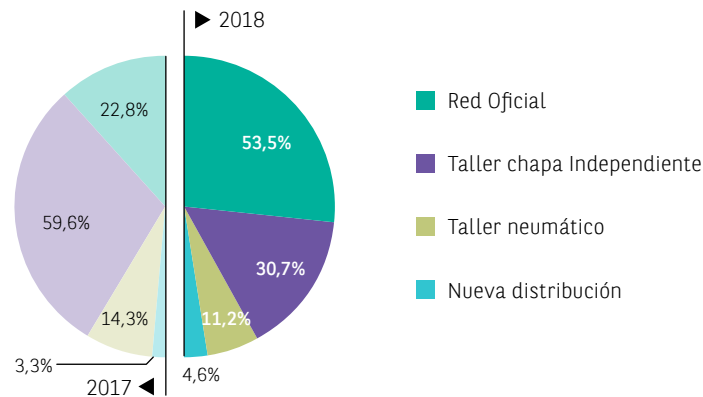
Fuente: Arval Mobility Observatory

Gráfico VI.5. Elección del lugar de reparación en base a la antigüedad del vehículo

Fuente: Arval Mobility Observatory

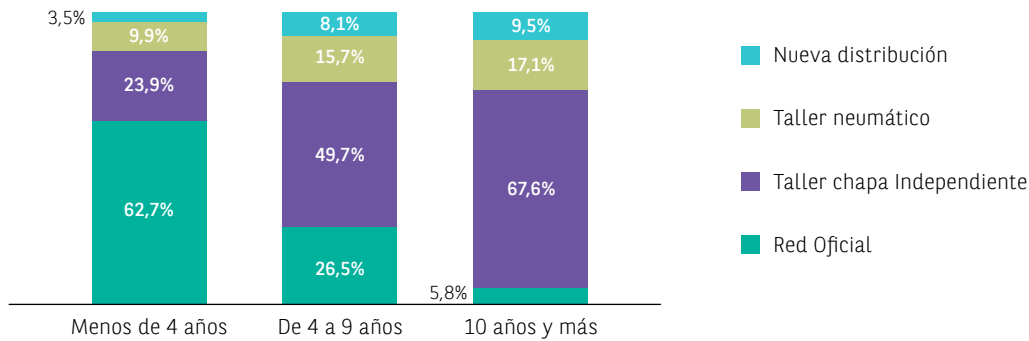
La antigüedad del vehículo marca la elección del lugar de reparación. Los modelos nuevos acuden a la casa oficial (51,5%), mientras que más del 63% de los que cuentan entre cuatro y nueve años optan por el taller independiente, porcentaje que crece hasta el 76,3% cuando se supera los diez años de uso, franja en la que la visita al taller oficial decae hasta el 4%.

E. Lugar de realización de la reparación en función del método de financiación y antigüedad del vehículo

Gráfico VI.6. Elección del lugar de reparación en base al método de financiación del vehículo - Leasing + Renting Vs. Compra

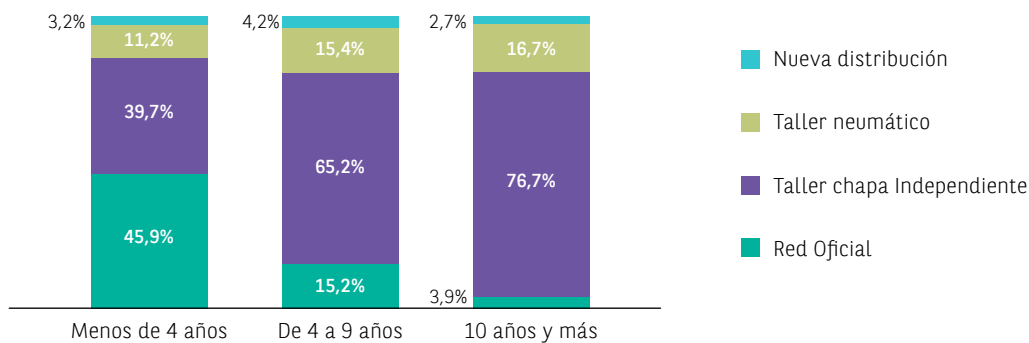
Fuente: Arval Mobility Observatory

En atención al método elegido para financiar el vehículo, los adquiridos vía renting o leasing optan por confiar en el taller oficial en el 53,5% de las ocasiones, mientras que el 59,6% de los adquiridos de forma directa se decantan por mecánicos independientes para las reparaciones. Solo el 22,8% de los coches financiados por renting o leasing opta por esta última modalidad.

Gráfico VI.7. Elección del lugar de reparación en base a la antigüedad del vehículo - Leasing + Renting

Fuente: Arval Mobility Observatory

La red oficial acapara casi el 63% de las visitas de los automóviles de reciente fabricación financiados vía renting o leasing, mientras que la mitad de los que suman entre cuatro y nueve años de antigüedad se decantan por el taller independiente, lo que deja la cuota de la casa matriz del vehículo en el 26,5% en este segmento de edad. Superada la década de vida los talleres autónomos reciben al 67,6% de las unidades.

**Gráfico VI.8. Elección del lugar de reparación en base a la antigüedad del vehículo - Compra**

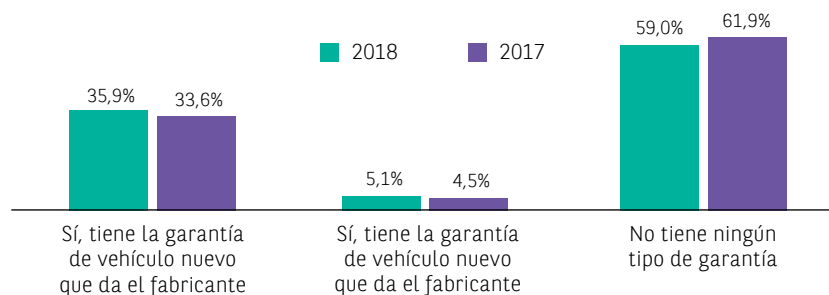
Fuente: Arval Mobility Observatory

Los talleres independientes se configuran también como la primera opción para las labores de mantenimiento y reparación de los vehículos en propiedad con la excepción de los últimos modelos, aunque los porcentajes se estrechan y solo el 46% acude a la red oficial en el primer cuatrienio de vida.

II. GARANTÍA

A. Vehículo en garantía

Gráfico VI.9. Garantía del vehículo de empresas - 2018 Vs 2017



Parque Particulares

¿Y su vehículo está en garantía?

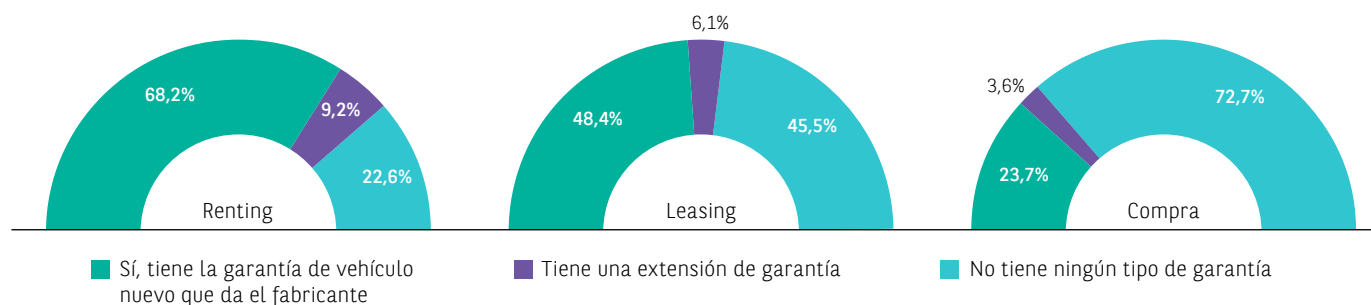
Sí, tiene la garantía de vehículo nuevo que da el fabricante	15,0%
Tiene una extensión de garantía	3,1%
No tiene ningún tipo de garantía	81,9%

Fuente: Arval Mobility Observatory

Disponer de algún tipo de garantía ha dejado de ser la norma habitual en los vehículos. En 2018 solo el 36% de las unidades del parque empresarial contaban con el respaldo oficial del fabricante y apenas el 5% realizó una extensión del mismo. En el caso de los particulares la diferencia es mucho más acusada y se mantiene la reticencia a contratar este tipo de servicios, ya que casi el 82% no disponía de ningún tipo de garantía el pasado año, el 15% contaba con la que facilita el fabricante cuando el vehículo es nuevo y solo un 3% optó por ampliarla.

B. Garantía en función del método de financiación del vehículo

Gráfico VI.10. Garantía según método de financiación del vehículo



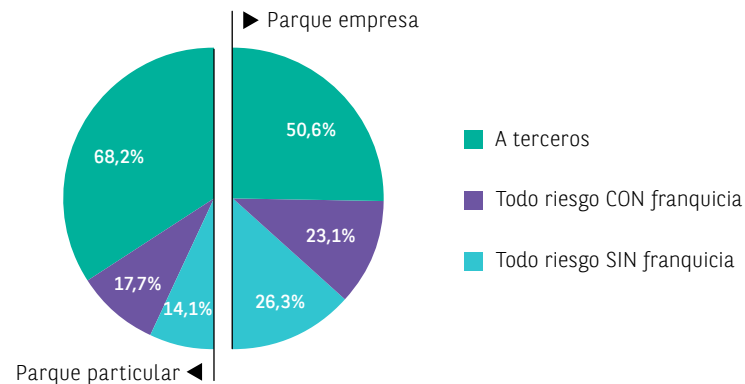
Fuente: Arval Mobility Observatory

Los vehículos financiados por medio de renting son los que se benefician en mayor medida de la garantía del fabricante, ya que el 68,2% de los mismos se encuentra en esta situación. También son los que en un mayor porcentaje contratan ampliaciones o extensiones de la garantía (9,2%). La otra cara de la moneda corresponde a las unidades de compra directa, que prescinden de la garantía en el 72,7% de los casos. Menos de la mitad de los coches que acudieron al leasing está cubierto por el fabricante y poco más del 6% amplió estos beneficios.

III. SEGURO

A. Tipo de seguro

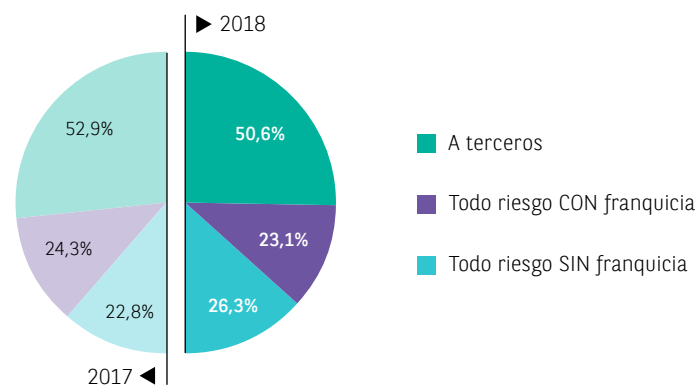
Gráfico VI.11. Tipo de seguro parque empresa Vs. parque particular



Fuente: Arval Mobility Observatory

La modalidad de terceros se mantiene como el tipo de cobertura de seguro elegida de forma mayoritaria tanto por los vehículos particulares (68,2%) como por los corporativos (50,6%). El seguro a todo riesgo sin franquicia seduce al 26,3% del parque empresarial, mientras que el 17,7% de los coches particulares lo prefiere con franquicia.

Gráfico VI.12. Tipo de seguro en parque empresa - Comparativa 2018 Vs. 2017

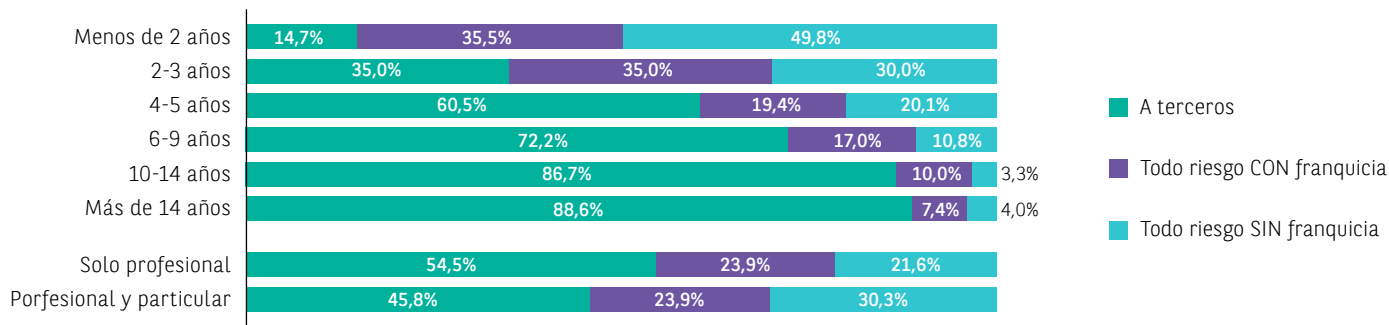


Fuente: Arval Mobility Observatory

La modalidad de todo riesgo sin franquicia logró sumar el pasado ejercicio 3,5 puntos porcentuales y alcanza ya el 26,3% del parque empresarial. Más de la mitad de los vehículos mantienen la cobertura a terceros, 2,3 puntos porcentuales menos que en 2017, mientras que el todo riesgo con franquicia cedió el 1,2 restante.

B. Tipo de seguro en función de la edad y uso del vehículo

Gráfico VI.13. Tipo de seguro en base a la edad del vehículo y utilización del mismo

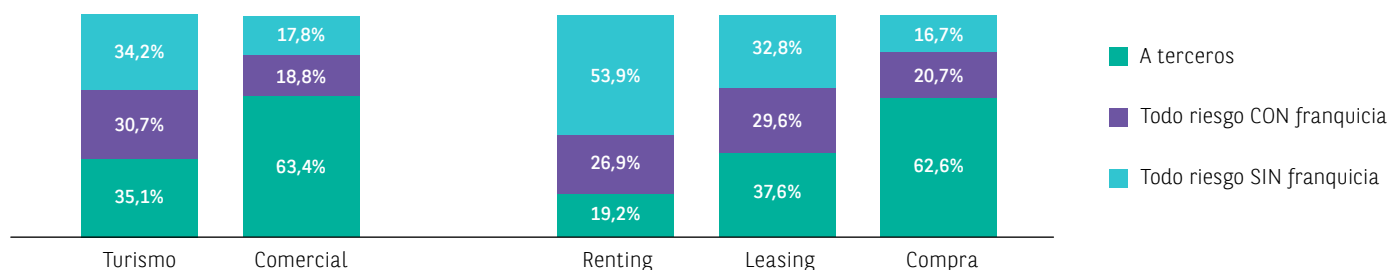


Fuente: Arval Mobility Observatory

El seguro a terceros es la modalidad más utilizada por el parque de vehículos español, sobre todo los destinados en exclusiva al uso profesional, ya que el 54,5% de los mismos contrata esta opción, porcentaje que desciende al 45,8% en aquellos automóviles que además se destinan a viajes particulares fuera del horario de trabajo. En relación a la antigüedad del coche, se instala a partir de los cuatro años, mientras que las modalidades de todo riesgo se imponen en las unidades de fabricación más reciente, para perder peso de forma progresiva según avanza el envejecimiento del vehículo y disminuye su valor real.

C. Tipo de seguro en función del tipo de vehículo y método de financiación

Gráfico VI.14. Tipo de seguro por tipología de vehículo y método de financiación



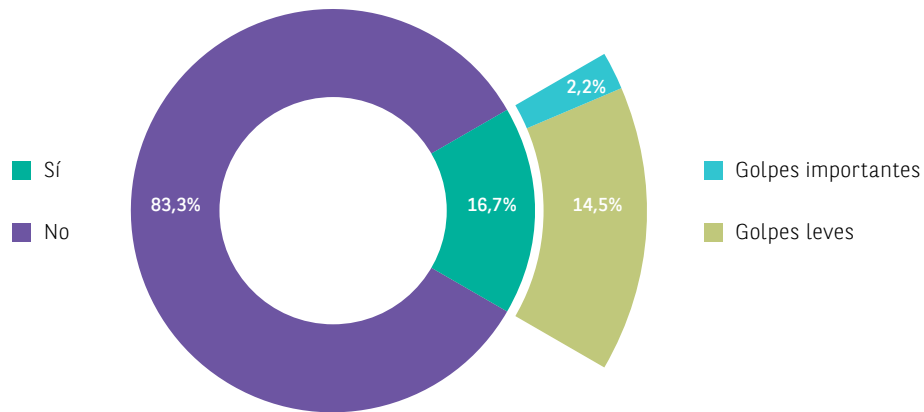
Fuente: Arval Mobility Observatory

Los comerciales se decantan por el seguro a terceros en el 63,4% de las ocasiones. En el caso de los turismos también es la opción más demandada con el 35,1% de los casos, pero con apenas un punto porcentual de ventaja sobre el todo riesgo sin franquicia, mientras que el que cuenta con franquicia supera también el 30% de cuota.

Si se toma como referencia la modalidad de financiación, más del 62,6% de los vehículos en propiedad cuenta con una póliza a terceros, opción que es también la más requerida en los de leasing (37,6%). Por su parte, el todo riesgo sin franquicia es la elección más común en los vehículos de renting y cubre casi el 54% de los casos.

D. Accidentes

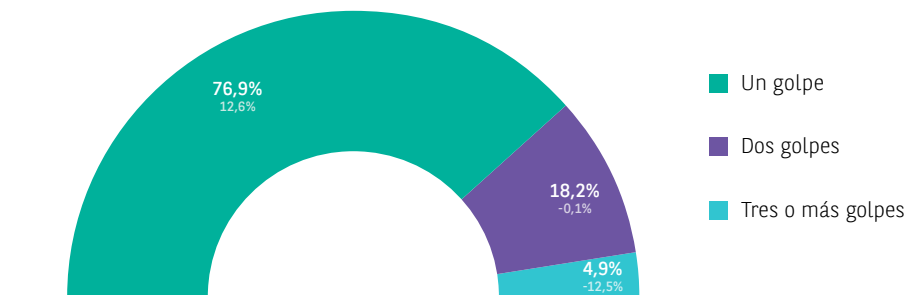
Gráfico VI.15. Tuvo accidente en 2018 y tipo de accidente (Conductores que tuvieron al menos 1 accidente / roce en 2018)



Fuente: Arval Mobility Observatory

La gran mayoría de conductores (83,3%) no sufrió ningún accidente en 2018. De los que tuvieron un percance, solo el 2,2% revistió gravedad, mientras que el 14,4% de los siniestros restantes apenas revistieron importancia.

Gráfico VI.16. Número de accidentes / roces

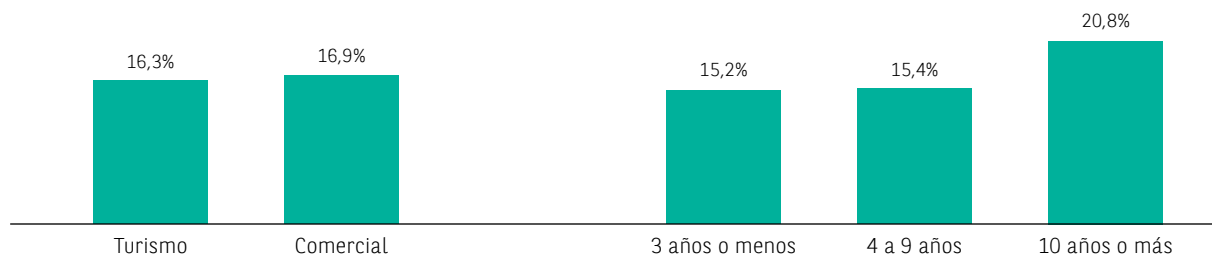


Fuente: Arval Mobility Observatory

El pasado año la siniestralidad aumentó un 12,6%. Más de tres cuartas partes de los conductores víctimas de un percance no volvieron a verse implicados en otra situación similar, mientras que el 18,2% sufrieron dos roces, en los porcentajes del año precedente. La buena noticia fue que los que se vieron implicados en tres o más golpes descendieron un 12,5%.

E. Tasa de accidentes

Gráfico VI.17. Tasa de accidentes por tipo y antigüedad del vehículo

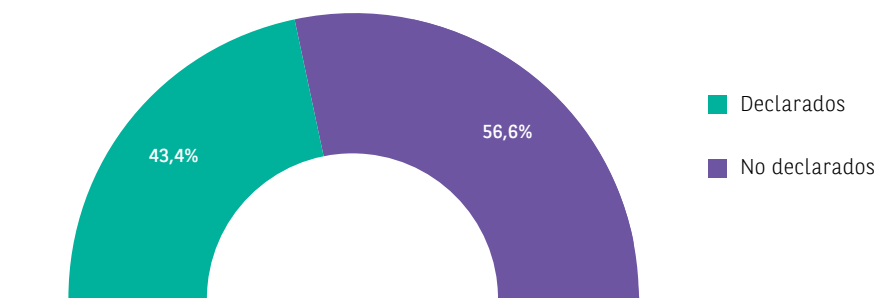


Fuente: Arval Mobility Observatory

La tasa de accidentes se mantuvo muy pareja entre los turismos (16,3%) y los comerciales (16,9%). El mayor índice de percances lo protagonizaron las unidades más envejecidas del parque, ya que los que superan la década de vida fueron los más afectados (20,8%), mientras que el resto de vehículos protagonizaron algo más del 15% de los siniestros.

F. Accidentes declarados al seguro

Gráfico VI.18. Se declaró el accidente al seguro

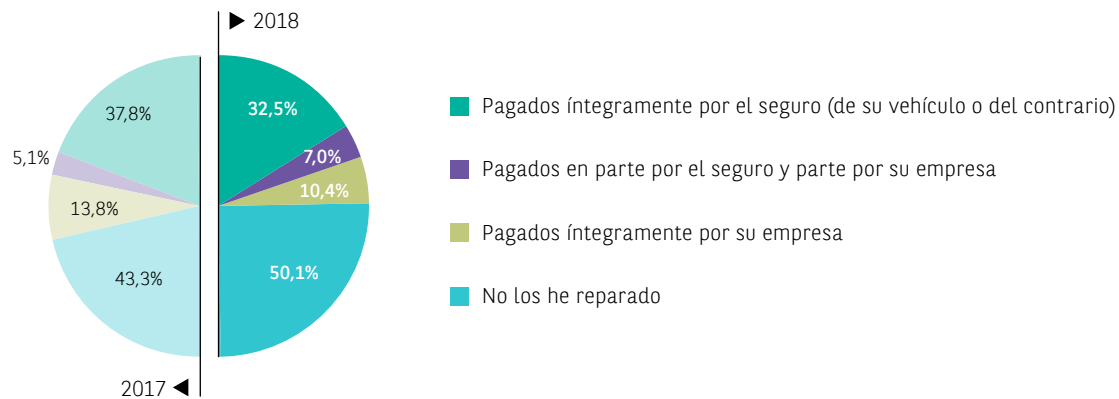


Fuente: Arval Mobility Observatory

Como es habitual en los últimos ejercicios, más de la mitad de los accidentes (56,6%) no fueron declarados a la compañía aseguradora. La escasa importancia de los mismos y evitar un aumento en el recibo a pagar explican este dato.

G. Responsable del coste de reparación

Gráfico VI.19. Quién paga los daños del vehículo - Comparativa 2018 Vs. 2017

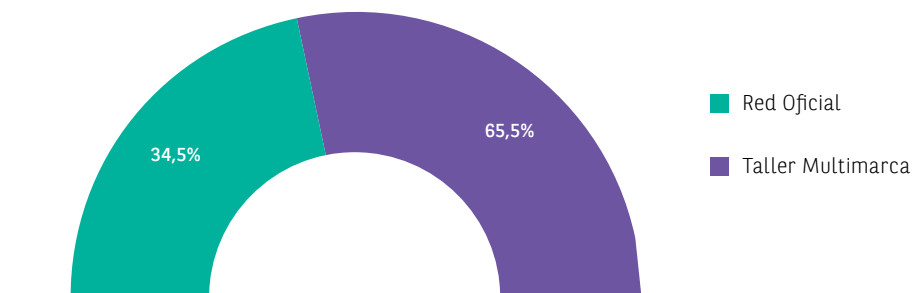


Fuente: Arval Mobility Observatory

La mitad de los golpes ya no son reparados. Esto provocó que los daños abonados íntegramente por las compañías de seguros descendieran más de cinco puntos porcentuales, para situarse en el 32,5% de los casos. También descendió el porcentaje de siniestros pagados por la firma propietaria del vehículo, que alcanzó el 10,4%, aunque los que son sufragados de forma conjunta por empresa y seguro crecieron casi dos puntos porcentuales en comparación con 2017.

H. Lugar de reparación de los daños

Gráfico VI.20. Lugar de reparación



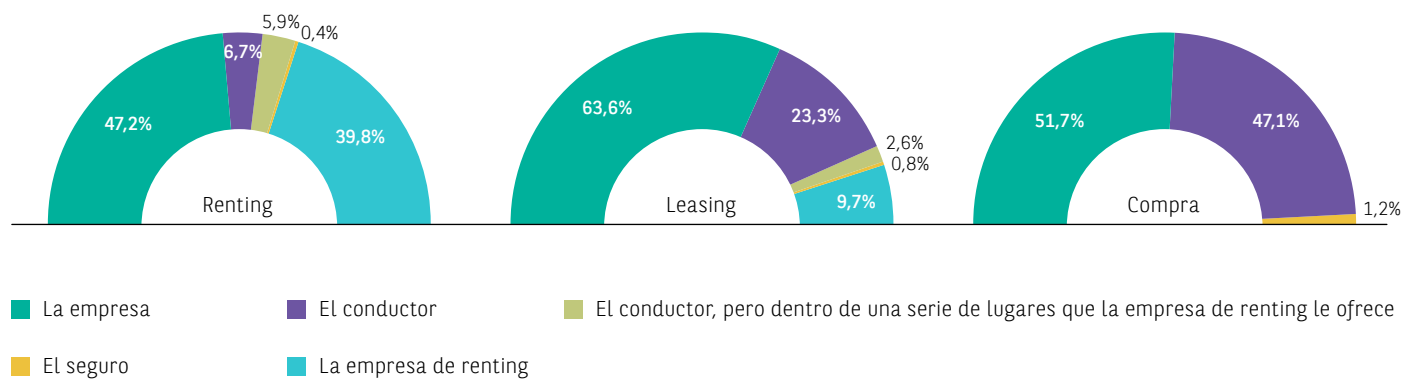
Fuente: Arval Mobility Observatory

Los talleres independientes se mantienen como la opción preferida para realizar las reparaciones para el 65,5% de los propietarios, mientras que el 34,5% restante opta por la red oficial de la marca del vehículo, que retrocede 4 puntos con respecto al ejercicio anterior.



I. Responsable de la elección del lugar de reparación

Gráfico VI.21. Quién elige el lugar de reparación



Fuente: Arval Mobility Observatory

Las empresas eligen en la mayoría de los casos el lugar de reparación del vehículo. En los vehículos financiados vía leasing las firmas imponen su criterio en el 63,6% de las ocasiones, por el 51,7% de los de compra directa y el 47,2% de los de renting. En esta última modalidad, la operadora hace valer su opinión en casi el 40% de las oportunidades, mientras que las sugerencias de los conductores tienen mayor peso en el resto de ocasiones.

Optimismo ante el futuro entre las firmas sobre el crecimiento de sus flotas → España 9% frente a un 11% en la UE



Un **42%** de las empresas seguirían reduciendo la presencia de vehículos diésel en sus flotas aún en caso de que los nuevos motores de este combustible garantizaran la misma emisión de partículas NOx que los de gasolina.



↑ Aumenta de manera significativa el potencial de desarrollo de las opciones **híbridas**, tanto enchufables como autorrecargables.



El protocolo WLTP

- Ha impactado a un 13% de empresas españolas
- Sumando su previsión en los próximos 3 años
 - EL 44% han sido o preveen que serán impactadas





Las firmas españolas mantienen el optimismo ante el futuro, en especial las de menor tamaño, y se mantienen en parámetros de tamaño similares a las del resto de vecinos comunitarios. La reducción del parque de vehículos diésel marcará los próximos ejercicios influido por las nuevas normativas de emisiones, lo que potenciará la utilización de modalidades menos contaminantes. El 37% de las empresas españolas ya han implementado acciones para mejorar la seguridad vial y en el próximo trienio esta proporción debería incluso ascender al 50%.



VII

2015

Empresas >
de 100 empleados

24%

habían incluido o
pretendían incluir vehículos
híbridos en sus flotas

2019

Empresas >
de 100 empleados

62%

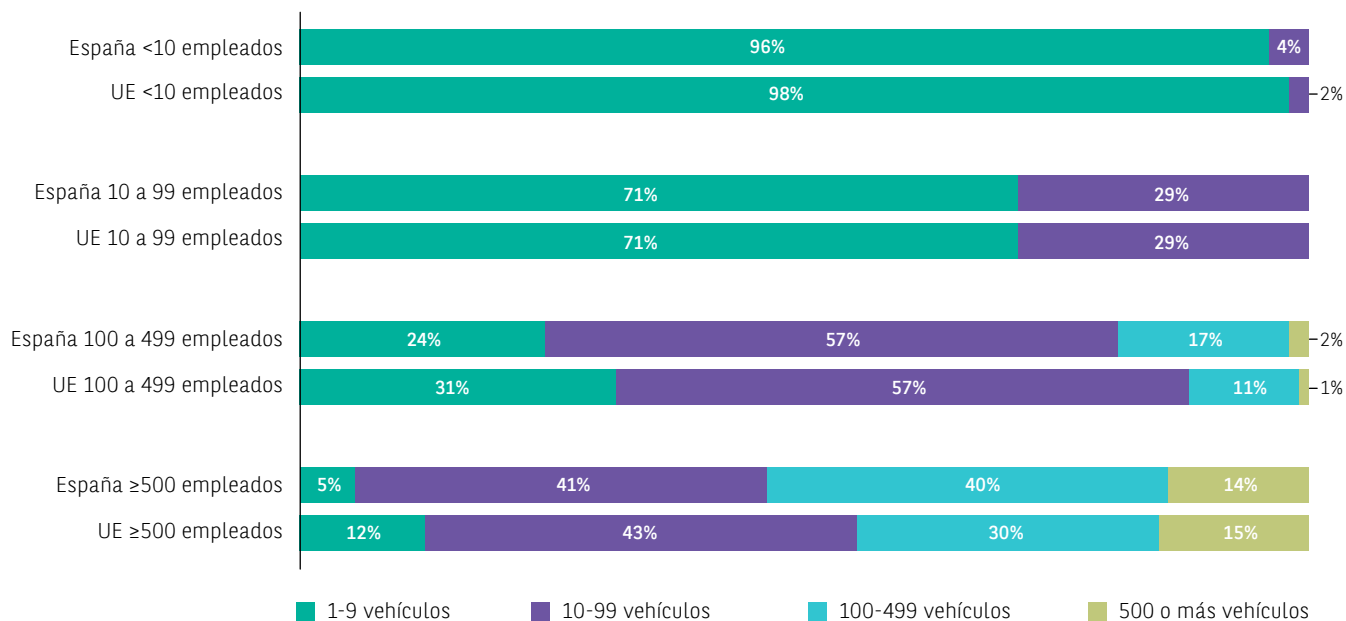
han incluido o
pretenden incluir vehículos
híbridos en sus flotas

Barómetro

I. ASPECTOS DE LA FLOTA

A. Tamaño de la flota

Gráfico VII.1. Composición de la flota de menos de 3,5 toneladas



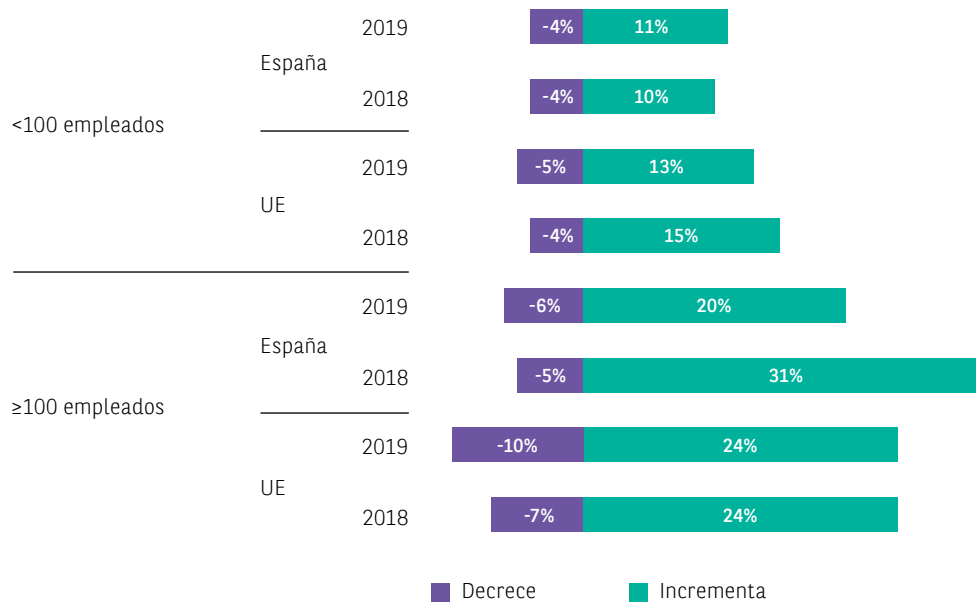
Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

La composición de la flota corporativa española de menos de 3,5 toneladas cuenta con parámetros casi idénticos a las de los vecinos comunitarios si se toma como referencia las compañías de pequeño tamaño, mientras que las grandes firmas poseen más unidades que sus pares continentales. Las pymes españolas que no superan la decena de trabajadores tienen menos de 10 vehículos salvo excepciones, al igual que el 71% de las que emplean entre 10 y 99 personas, idéntico porcentaje al de sus vecinos europeos. El 57% de las enseñas entre 100 y 499 empleados cuenta con un parque de entre 10 y 99 unidades motorizadas en toda la UE, incluida las firmas españolas, un 17% de las cuales posee entre 100 y 499 vehículos, por el 11% del resto. A partir de quinientos empleados el 54% de las compañías españolas supera el centenar de unidades, por el 45% del resto de Europa.

B. Expectativa de crecimiento de flotas hasta 2022

Gráfico VII.2. Evolución de la flota en los próximos tres años



	BALANCE				
	2019	2018	2017	2016	2015
España	9%	14%	10%	22%	11%
UE	11%	13%	11%	21%	5%

Balance = Flota aumenta - Flota decrece

Base: Empresas con vehículos corporativos

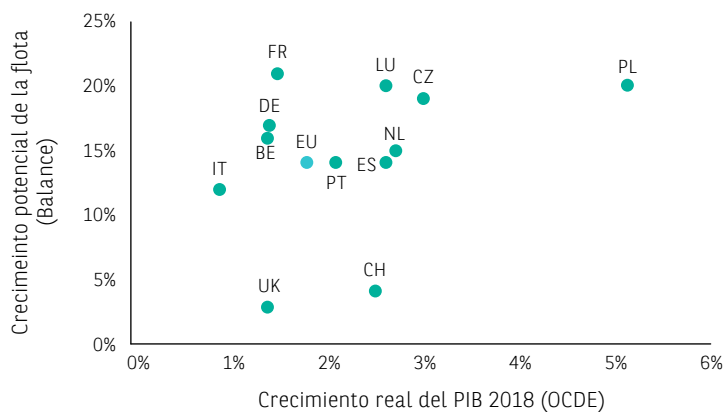
Fuente: Arval Mobility Observatory

Las firmas españolas mantienen las expectativas de crecimiento. El 9% de las mismas prevé aumentar el tamaño de su flota en los próximos tres años, frente al 11% del resto de la UE, con lo que se mantiene la senda al alza de los últimos años.

Un año más, la proporción de empresas optimistas se impone a las que piensan que no podrán mejorar su situación. El 20% de las que superan los cien empleados espera incrementar el número de vehículos, en contraposición al 6% que cree que reducirá unidades. Por su parte, el 11% de las pymes atisba perspectivas de mejora, un ligero aumento en relación con 2018, mientras que las que creen que tendrá que reducir unidades se mantiene (4%).

En el ámbito continental, el 24% de las grandes empresas prevé aumentar flota, idéntico porcentaje al registrado el ejercicio anterior, mientras que entre las pymes el porcentaje de las que considera que aumentará el número de sus vehículos llega al 13%, dos puntos porcentuales menos.

Gráfico VII.3. Matriz crecimiento potencial (próximos tres años) según crecimiento del PIB en 2018 - Empresas de 100 o más empleados



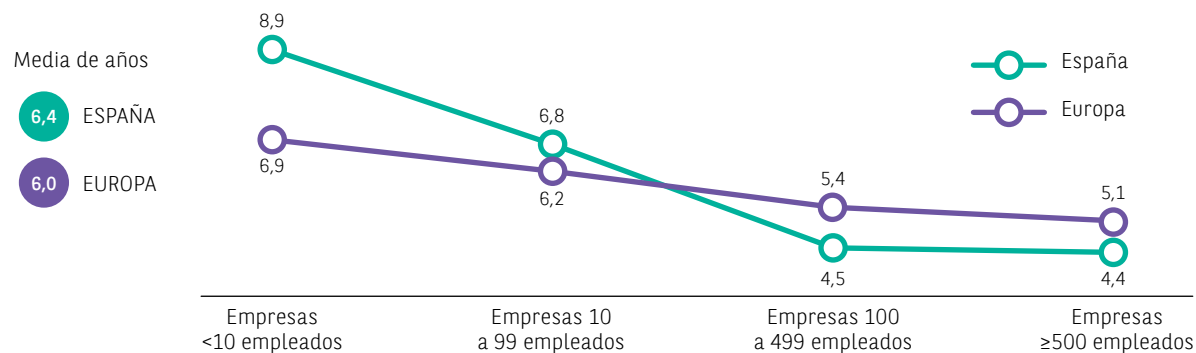
El análisis combinado entre el crecimiento potencial de la flota y el crecimiento experimentado en el PIB (2018) de los socios comunitarios sitúa a España en la zona media, parejo con Portugal y por encima de otros países mediterráneos como Italia. El inacabado proceso de negociaciones del Reino Unido para su salida de la UE (Brexit) continúa penalizando a las firmas británicas, que se sitúan a la cola, mientras que Francia lidera el avance tras años por debajo de la media.

Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

C. ¿Cuánto tiempo mantienen las empresas los vehículos en sus flotas?

Gráfico VII.4. Tiempo medio de los vehículos en las flotas de las empresas, según su tamaño - mostrado en años



Base: Empresas con vehículos corporativos

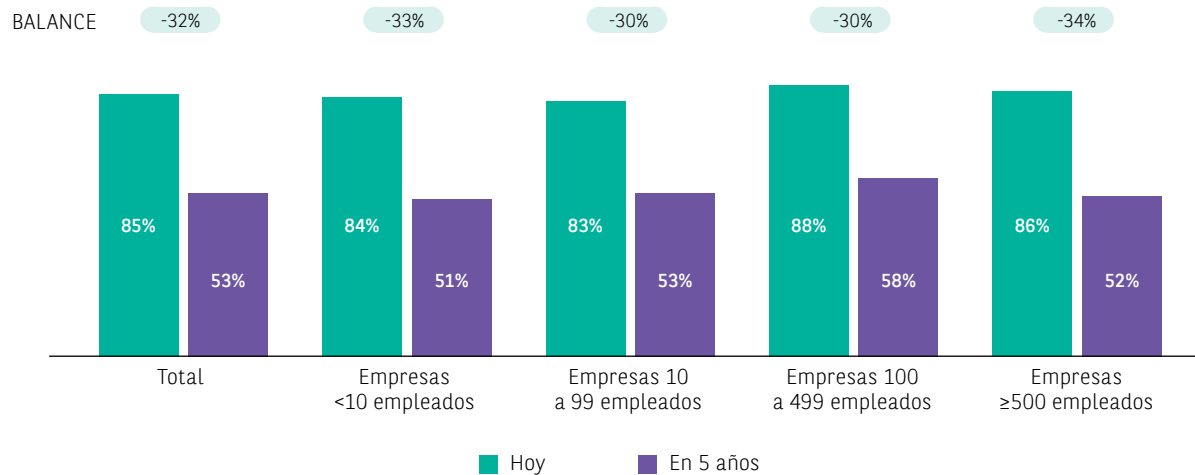
Fuente: Arval Mobility Observatory

Las firmas españolas mantienen los vehículos en sus flotas una media de 6,4 años, un tiempo ligeramente superior a la media comunitaria. Las compañías con menos empleados son las que más exprimen a sus unidades, hasta casi los nueve años, un aumento de más de dos años en comparación con el ejercicio precedente. No obstante, conforme crece el número de trabajadores desciende el tiempo de uso del coche, por lo que a partir de una fuerza laboral superior a cien trabajadores el tiempo de utilización es inferior a la media de la UE, por lo que en las empresas con más de 500 empleados decrece hasta 4,4 años, por 5,1 del resto de Europa.

II. MIX ENERGÉTICO PREVISTO, TEST WLTP Y DEBATE ACTUAL DEL DIÉSEL

A. Evolución prevista de vehículos diésel en flotas corporativas

Gráfico VII.5. Proporción de los vehículos diésel de la flota de vehículos particulares hoy y dentro de 5 años



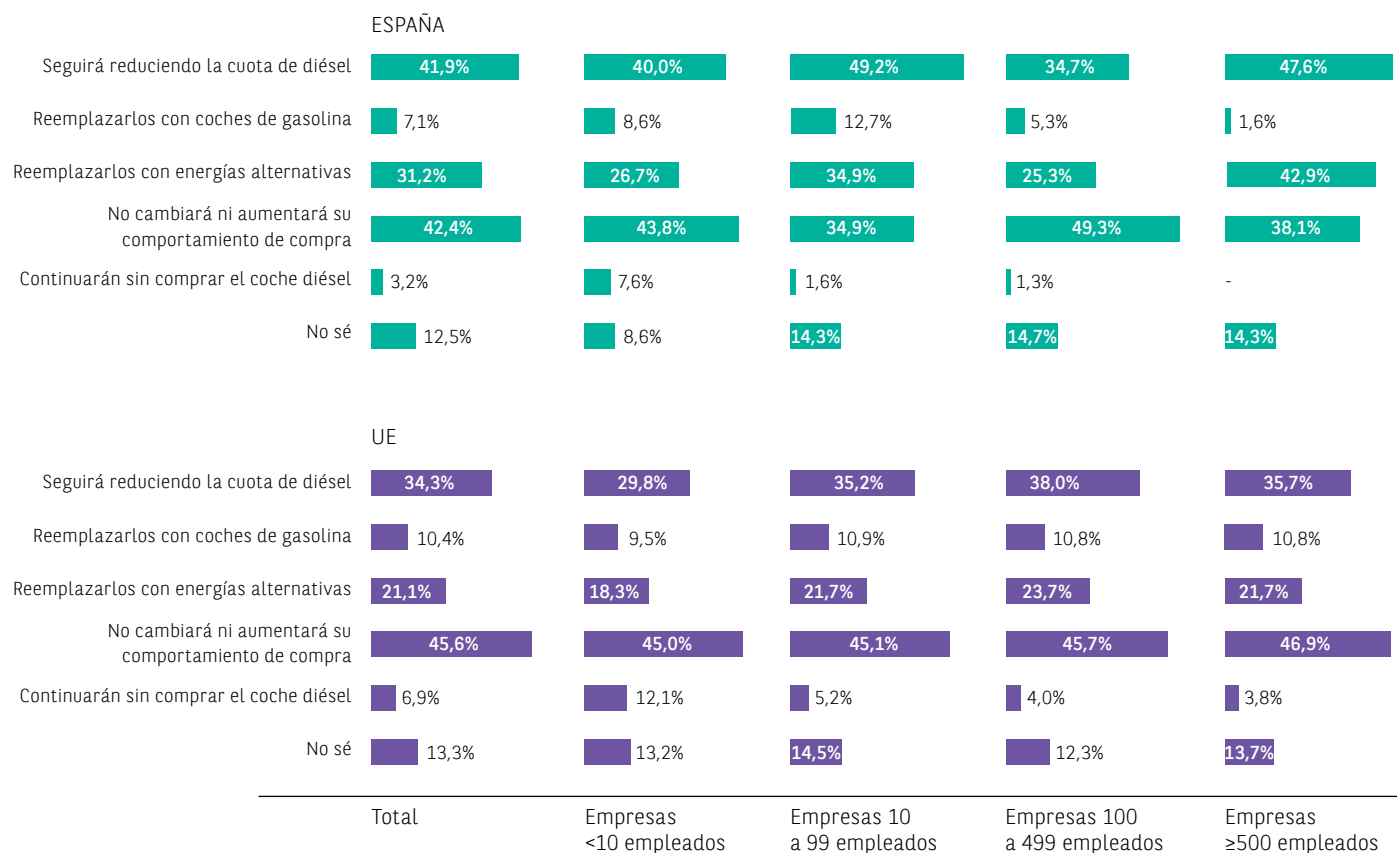
Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

En la actualidad, el 85% de los vehículos utiliza motorizaciones diésel, aunque las previsiones de los gestores es que el uso de este tipo de combustible disminuya hasta el 53% en el próximo lustro, más de 30 puntos porcentuales de caída. Esta tendencia es transversal sin importar el tamaño de la flota.

B. Comportamiento de adquisición en caso de niveles equivalentes de emisiones Diésel / Gasolina

Gráfico VII.6. Actuación de las empresas en el caso de que los fabricantes produjesen vehículos diésel con niveles equivalentes de emisiones como los coches de gasolina en términos de NOx y partículas finas



Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

El 42% de las empresas seguirían reduciendo la presencia de vehículos diésel en sus flotas aún en caso de que los nuevos motores de este combustible garantizaran la misma emisión de partículas NOx que los de gasolina. En este caso, aprovecharían la oportunidad de incorporar vehículos con energías alternativas (híbridos o eléctricos) en sus flotas para reemplazar los vehículos diésel más antiguos.

Estos porcentajes son mucho más elevados que la media comunitaria.

C. Desarrollo potencial de la electrificación en la flota

Gráfico VII.7. Proporción de empresas que ya tienen o están considerando implementar en los próximos 3 años nuevas energías o tecnologías en su flota



Base: Empresas con vehículos corporativos

■ Ya implementada

■ Considera implementarla en los próximos 3 años

Fuente: Arval Mobility Observatory

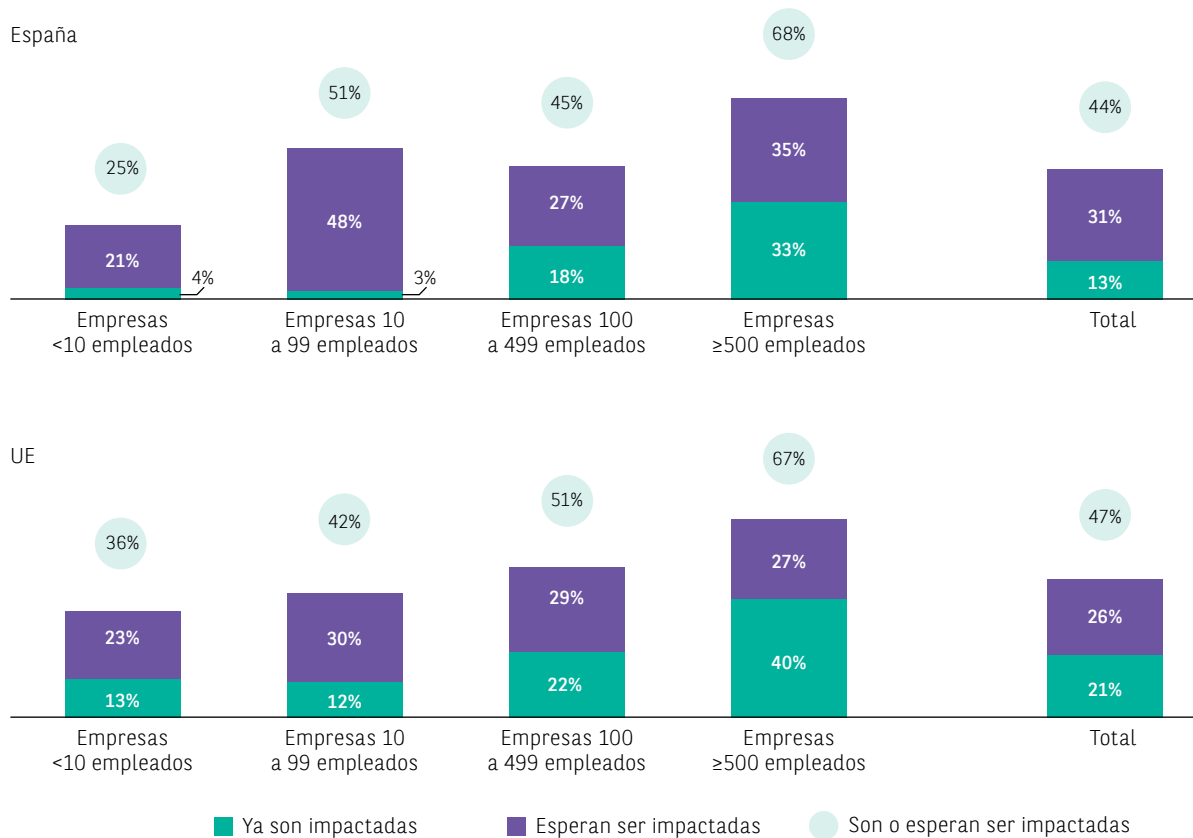
El mix energético en las flotas corporativas cada vez es más diverso, y según prevén las empresas, todavía lo será más en 2021.

Así como la adopción del vehículo eléctrico puro se estanca en la misma intención que el ejercicio anterior, el potencial de desarrollo de las opciones híbridas, tanto enchufables como autorrecargables, está aumentando de manera significativa: cuando en 2015, para las empresas con más de 100 empleados, el 24% de los gestores de movilidad nos dijeron que habían incluido o pretendían incluir vehículos híbridos en sus flotas, esta tasa se duplicó en 2019 y ahora se sitúa en el 62%.

Hoy, en comparación con otros países, España alcanza un nivel similar al promedio mundial en términos de potencial de desarrollo de energías alternativas (eléctrica, totalmente eléctrica e híbrida enchufable), en el puesto 8/13.

D. Impacto de la introducción del protocolo WLTP

Gráfico VII.8. Proporción de empresas que ya se han visto o esperan ser impactadas en los próximos 3 años por el nuevo protocolo WLTP

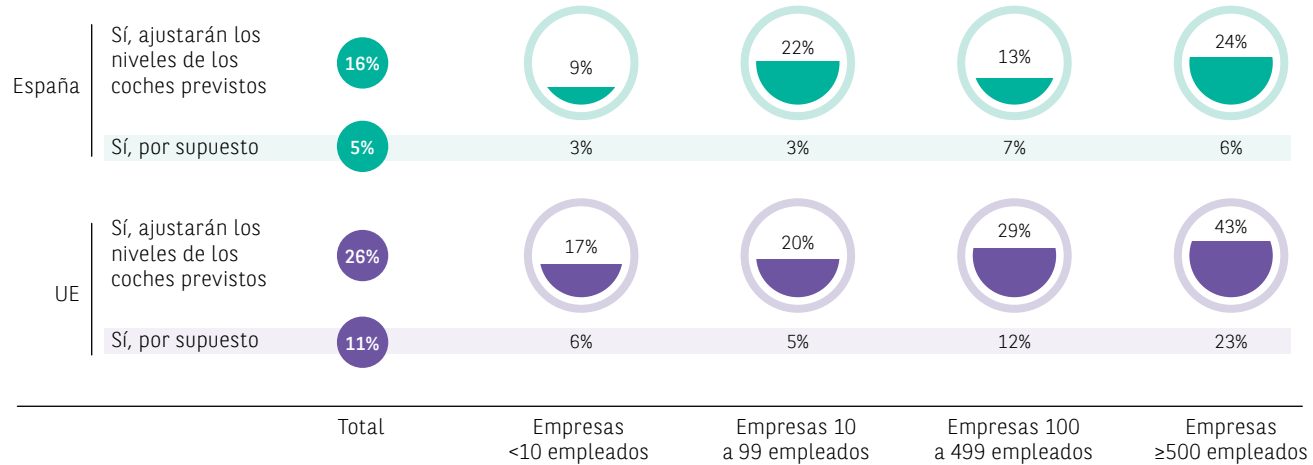


Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

El 13% de las empresas consultadas confiesan haber sufrido ya el impacto en sus políticas de flotas de la introducción del nuevo protocolo WLTP para la medición de consumos y emisiones, un 33% si hablamos de grandes compañías.

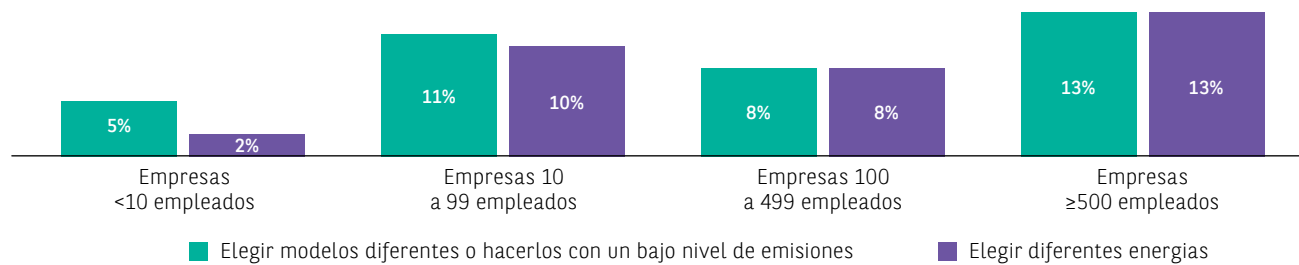
Este porcentaje crece hasta el 44% si les preguntamos por la previsión hasta 2021 o un 68% repitiendo el mismo ejercicio para las más grandes.

Gráfico VII.9. Proporción de empresas que esperan ajustar el nivel de los vehículos para compensar el impacto de WLTP

Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

Para compensar este efecto, las medidas a implementar más tenidas en cuenta han sido sustituir marcas y modelos de vehículos por otros con menos emisiones y elegir combustibles alternativos. Estas acciones empatan a un 13% entre las empresas con 500 empleados o más.

Gráfico VII.10. Compensaciones esperadas por las compañías debido a la introducción del protocolo WLTP

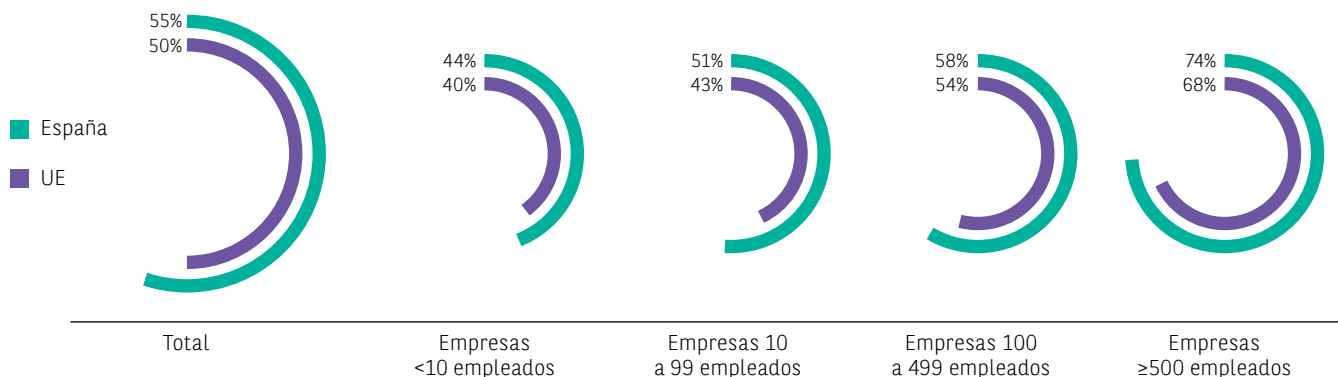
Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

Entre las firmas españolas que se plantean la posibilidad de ajustar el nivel del coche debido a la implementación del protocolo WLTP, el 8% de las pymes (5% para las más pequeñas y 11% para las que tienen entre 10 y 99 empleados) y el 11% de las de mayor tamaño (8% para las que disponen entre 100 y 499 empleados y 13% para las que tienen más de 500) valoran elegir modelos con un bajo nivel de emisiones, mientras que optar por energías renovables sigue un comportamiento similar. El 84% del total de empresas sigue desorientada al respecto, sin tener medidas planificadas.

E. Proporción de empresas tomando medidas para reducir las emisiones de sus flotas

Gráfico VII.11. Proporción de empresas que toman medidas para la reducción de las emisiones de su flota

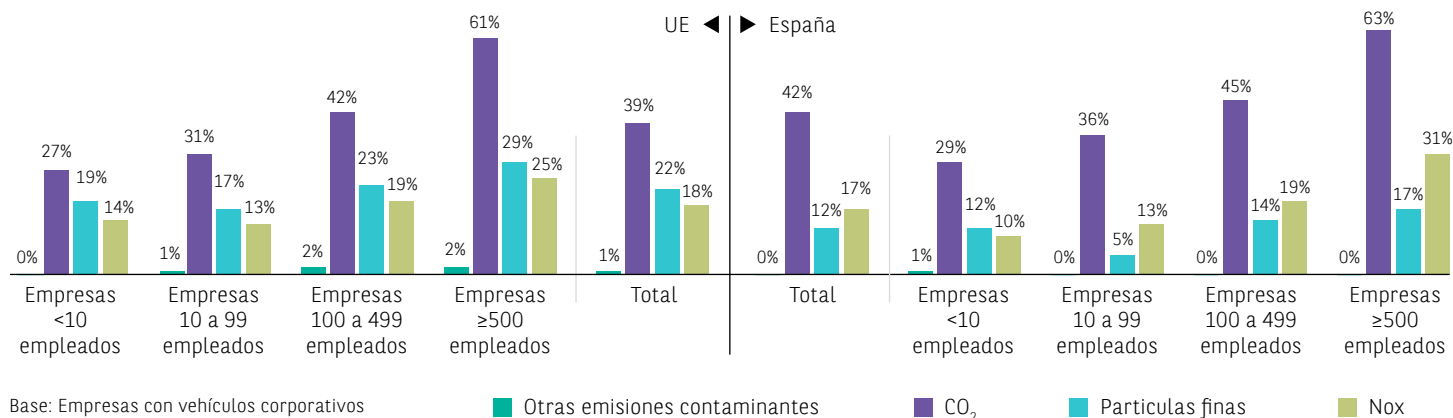


Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

Más de la mitad (55%) de las firmas españolas ya han tomado medidas para reducir las emisiones de sus flotas, cinco puntos porcentuales por encima de la media comunitaria. A medida que crece el tamaño de la firma se amplía el porcentaje de las que optan por esta opción de compromiso social.

Gráfico VII.12. Proporción de empresas que tienen en cuenta la siguiente emisión de contaminantes en su política de flotas



Base: Empresas con vehículos corporativos

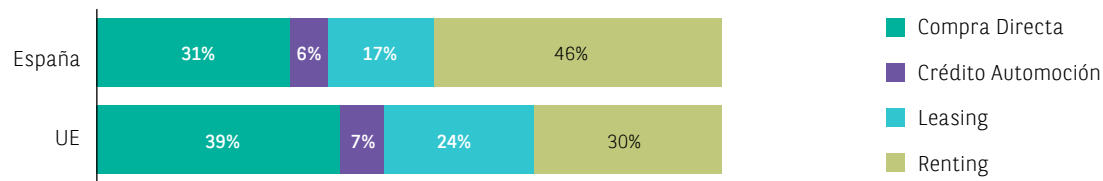
Fuente: Arval Mobility Observatory

Reducir las emisiones de CO₂ es la principal medida adoptada por las flotas españolas (42%), por delante de evitar la dispersión de Nox (17%) y de partículas finas (12%).

III. FINANCIACIÓN

A. Métodos de financiación de flotas

Gráfico VII.13. Principales métodos de financiación

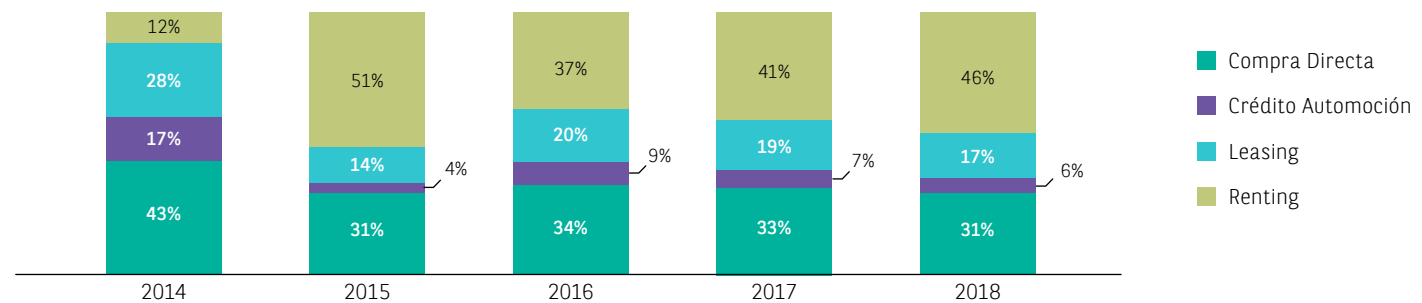


(*) Compra directa = compra en efectivo + crédito (diferente al crédito automoción) / Datos consolidados según promedio de tres años
Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

El renting se consolida como la opción de financiación preferida por la empresas españolas (46%) para afrontar la adquisición de vehículos corporativos, al aumentar la distancia con la compra directa (31%) y con una gran ventaja sobre el leasing (17%). Las firmas europeas, por su parte, se decantan por la adquisición directa en el 39% de las ocasiones, aunque el renting (30%) gana adeptos en detrimento del leasing (24%) en el orden de preferencias.

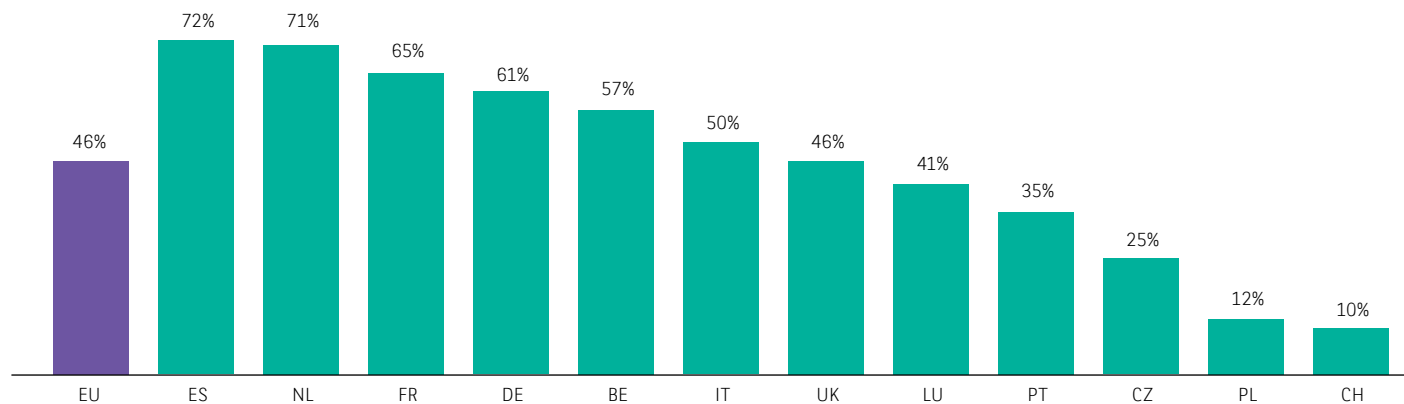
Gráfico VII.14. Evolución de los principales métodos de financiación en España



(*) Compra directa = compra en efectivo + crédito (diferente al crédito automoción) / Datos consolidados según promedio de tres años
Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

El renting mantiene la senda de crecimiento y mejora en cinco puntos porcentuales las cifras del año anterior, hasta el 46%, con lo que consolida el liderazgo como principal opción de financiación de vehículos corporativos alcanzado en 2015. Tanto la compra directa como el leasing ceden dos puntos porcentuales y suman el 31% y el 17% de cuota, respectivamente. El crédito automoción supone el 6% de las operaciones.

Gráfico VII.15. Renting como principal método de financiación en empresas con > 100 empleados según países

Datos consolidados según promedio de tres años

Base: Empresas con vehículos corporativos

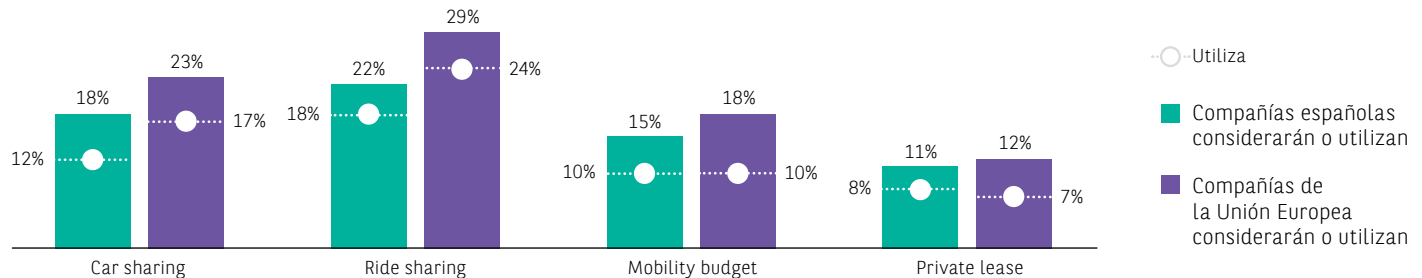
Fuente: Arval Mobility Observatory

El 46% de las flotas europeas utilizan el renting como principal vía de financiación para la adquisición de sus vehículos, con España (72%) y los Países Bajos (71%) como abanderados, seguidos de Francia (65%), Dinamarca (61%), Bélgica (57%) e Italia (50%). Reino Unido se sitúa en la media comunitaria, de la que quedan por debajo Luxemburgo (41%), Portugal (35%), la República Checa (25%), Polonia (12%) y Suiza (10%).

IV. POLÍTICAS DE FLOTA Y GESTIÓN DE MOVILIDAD

A. Alternativas al vehículo de empresa

Gráfico VII.16. Alternativas al coche de empresa que utiliza o considerará en los próximos 3 años

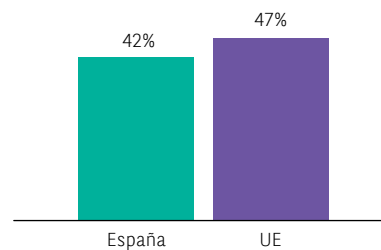


Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

Compartir vehículo en trayectos de larga distancia y esporádicos (ride sharing) es la principal alternativa (22%) que valoran las compañías españolas al coche de empresa en el próximo trienio, por delante del alquiler de vehículos por periodos de tiempo limitados (car sharing), opción estudiada por el 18% de las firmas, mientras que el 15% optará por crear un presupuesto de movilidad. En todas las opciones los porcentajes se sitúan por debajo de los del resto de países de la Unión.

Gráfico VII.17. Utiliza o considerará en los próximos 3 años al menos una de las alternativas de movilidad al coche de empresa (Car sharing, Ride sharing, Mobility Budget, Private lease)



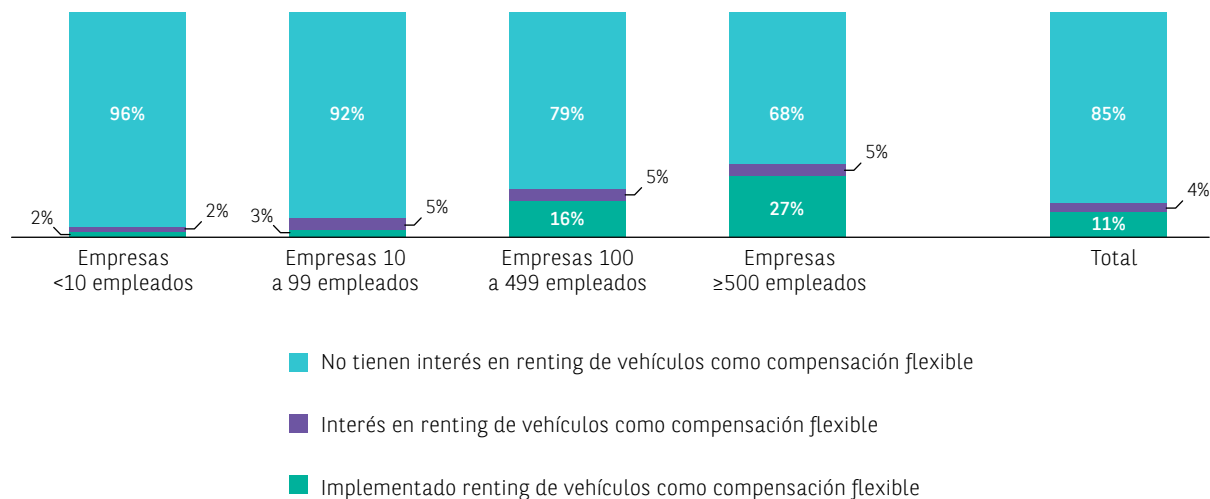
Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

Algo más de cuatro de cada diez firmas españolas ya utiliza o valora aceptar otras alternativas al coche de empresa en el próximo trienio, cinco puntos porcentuales menos que la media comunitaria.

B. Interés de las empresas en vehículo de renting como retribución flexible

Gráfico VII.18. Proporción de empresas según su interés mediante renting de vehículos como compensación flexible



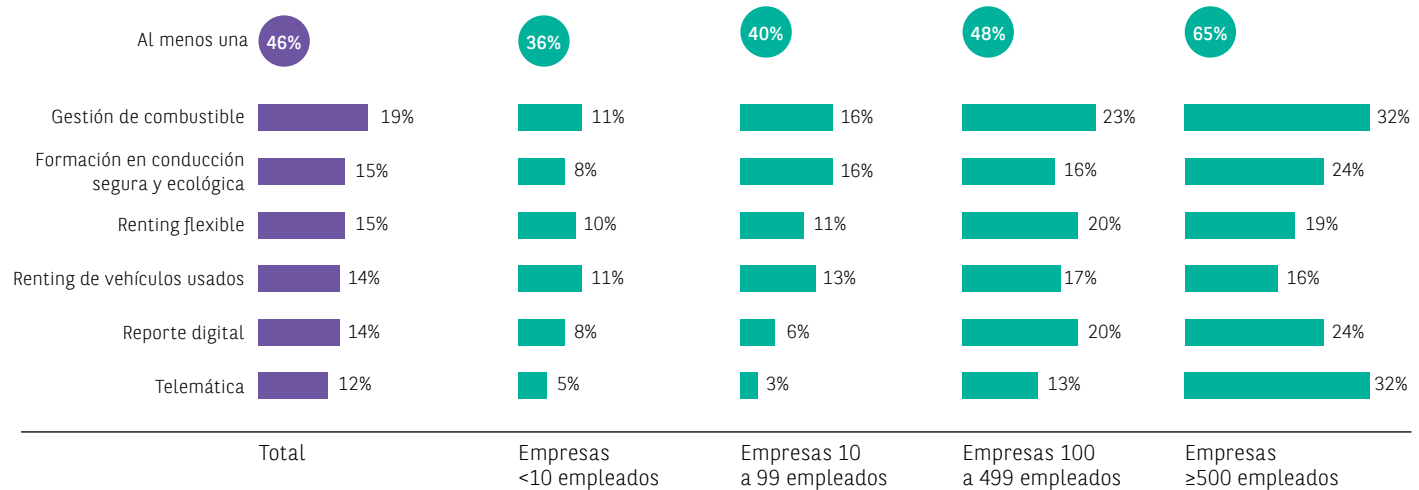
Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

El interés de las compañías para ofrecer renting de vehículos como compensación flexible todavía no ha calado en España. Solo el 11% se ha decantado por esta opción y un 4% se la plantea. Esta posibilidad es barajada por las firmas que superan el centenar de empleados (16%) con mayor aceptación conforme crece el tamaño de la firma, ya que el 27% de las que superan los 500 trabajadores la utilizan. Por debajo de estos tamaños es apenas testimonial.

C. Interés de las empresas en productos y servicios adicionales para la gestión de la movilidad

Gráfico VII.19. Proporción de empresas interesadas en cada uno de los siguientes servicios



Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

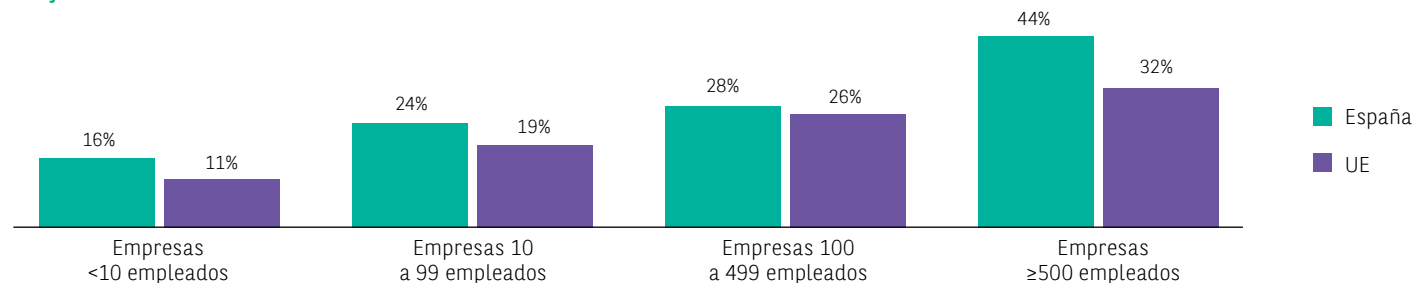
Lo que expresaron las empresas españolas muestra claramente que, en términos de gestión de flotas, están interesadas en los servicios adicionales al vehículo: el 46% de las empresas dijeron que estaban interesadas en al menos un servicio adicional (65% para las empresas con más de 500 empleados).

El servicio más interesante es la "gestión de combustible", pero las empresas también expresaron interés en los siguientes servicios: Formación en conducción ecológica y segura, renting flexible, arrendamiento de vehículos de segunda mano, cuadros de mando digitales y telemática.

V. TELEMÁTICA, SEGURIDAD VIAL Y HERRAMIENTAS DIGITALES

A. Equipamiento telemático

Gráfico VII.20. Uso de herramientas telemáticas

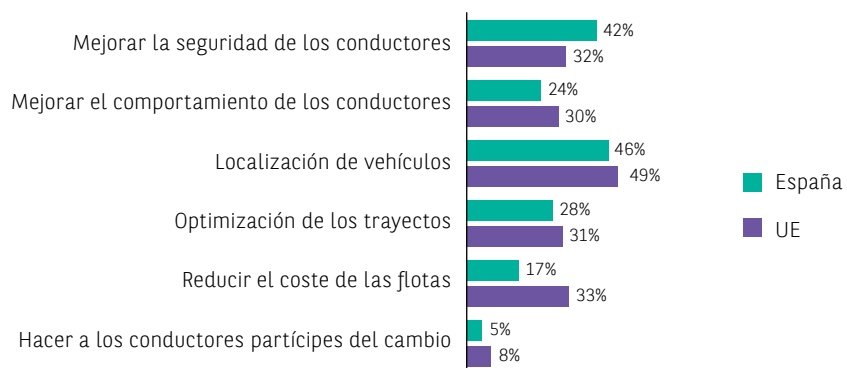


Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

El uso de herramientas telemáticas que permiten, por ejemplo, vigilar el consumo de combustible, monitorizar el comportamiento del conductor o conocer la localización del vehículo crece a medida que aumenta el tamaño de la compañía. Esta posibilidad cuenta con mayor aceptación en España que en el resto de la UE. El 44% de las firmas con más de medio millar de empleados en plantilla ya utiliza estos dispositivos en sus flotas, 12 puntos porcentuales por encima de la media europea. Las firmas de entre 100 y 499 trabajadores disponen de estos dispositivos en el 28% de los casos y aunque el porcentaje desciende en las pymes, su implantación crece y ya los incluyen el 24% de los vehículos de firmas de entre 10 y 99 trabajadores y el 16% de las que emplean menos de una decena.

Gráfico VII.21. Razones por las que utiliza herramientas telemáticas en la compañía



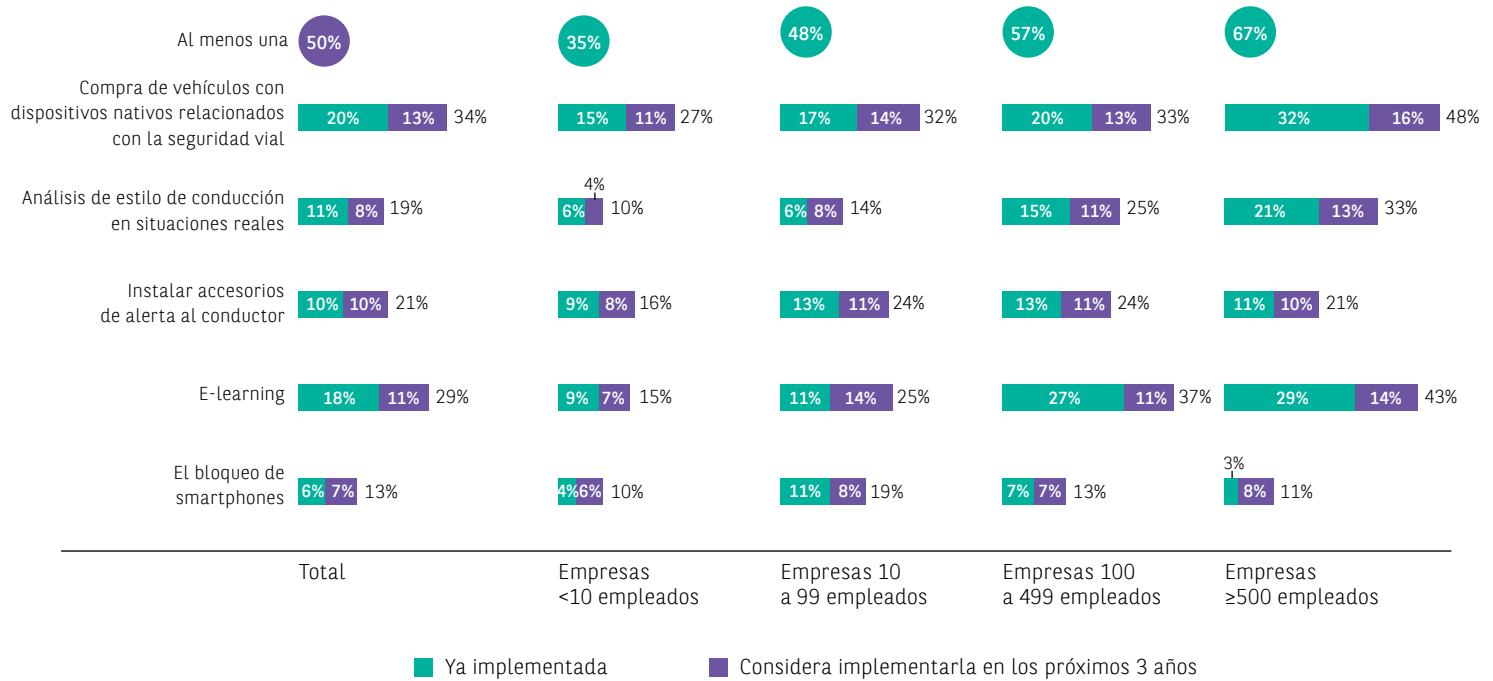
Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

Conocer en todo momento la ubicación exacta de los vehículos es la principal razón por la que las flotas españolas utilizan los dispositivos telemáticos (46%), seguido de la mejora de la seguridad para los conductores (42%) y la optimización de los trayectos (28%), además de para mejorar el comportamiento de los conductores (24%) o reducir costes (17%). Localizar los coches (49%) y reducir costes (33%) son los principales objetivos que buscan las compañías europeas al instalar esta tecnología.

B. Seguridad Vial

Gráfico VII.22. Acciones establecidas por las empresas con el fin de aumentar la seguridad vial



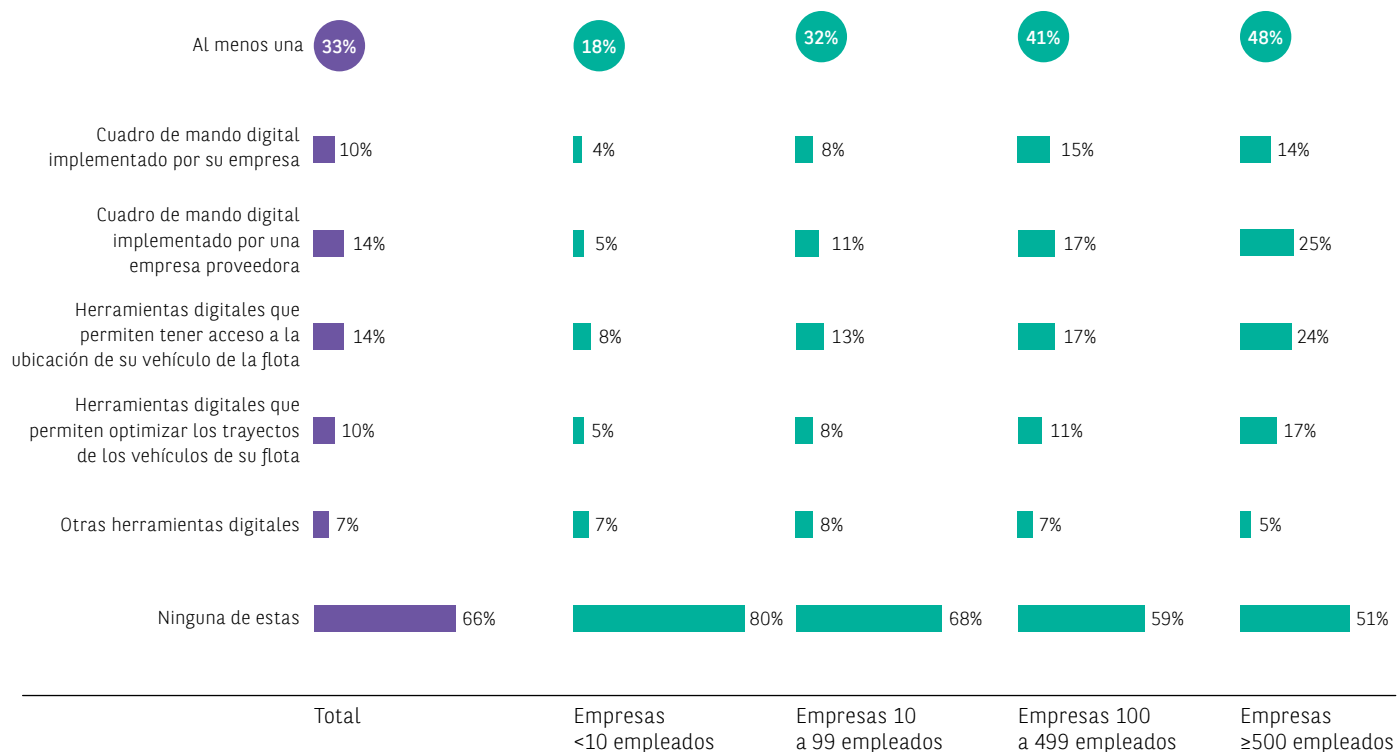
Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

La seguridad vial es una de las principales prioridades para las firmas españolas, como demuestra el hecho de que la mitad de las empresas ya han implementado acciones para mejorar en este aspecto, proporción que debería incluso ascender al 50%, incluso 67% para empresas con más de 100 empleados en el próximo trienio. La principal medida adoptada es la adquisición de vehículos con dispositivos integrados que minimicen los riesgos, así como el e-learning, en especial en las grandes corporaciones.

C. Herramientas Digitales

Gráfico VII.23. Nivel de uso de herramientas digitales para gestionar las flotas



Base: Empresas con vehículos corporativos

Fuente: Arval Mobility Observatory

Al menos un tercio de los vehículos de las flotas españolas incorpora herramientas digitales para su gestión. Entre las más utilizadas se encuentra la utilización de un cuadro de mando proporcionado por otra firma y elementos para la localización del vehículo. Cuadros de mando de la propia empresa y funcionalidades para optimizar el gasto se sitúan a continuación en el orden de prioridades.

FUENTES Y METODOLOGÍA

I. INDICADORES MACROECONÓMICOS

Todos los indicadores macroeconómicos publicados en este informe proceden de las siguientes fuentes de información:

- Banco de España (BA)
- Instituto Nacional de Estadística (INE)
- Eurostat
- Eurotax
- BNP Paribas

Las previsiones de BNP Paribas han sido calculadas en el mes de mayo de 2019.

II. PARQUE DE VEHÍCULOS, MERCADO DEL VEHÍCULO NUEVO Y DE OCASIÓN

Los datos relativos al parque automovilístico español, a las matriculaciones de vehículos nuevos (VN) y al mercado de vehículos de ocasión (VO) han sido trabajados por la sociedad MSI Sistemas de Inteligencia de Mercados, siendo la DGT la fuente oficial española que ofrece los datos originarios.

Todas las previsiones han sido revisadas en el mes de abril de 2019.

A) Metodología de cálculo de Transferencias de Vehículos Usados

Las estadísticas de VO se han trabajado desde la óptica de la Demanda, es decir, consideran como fecha de la operación la fecha de la última transferencia del ciclo de venta, ya que esta fecha es la más cercana a la verdadera compra del coche por parte de su nuevo propietario y usuario.

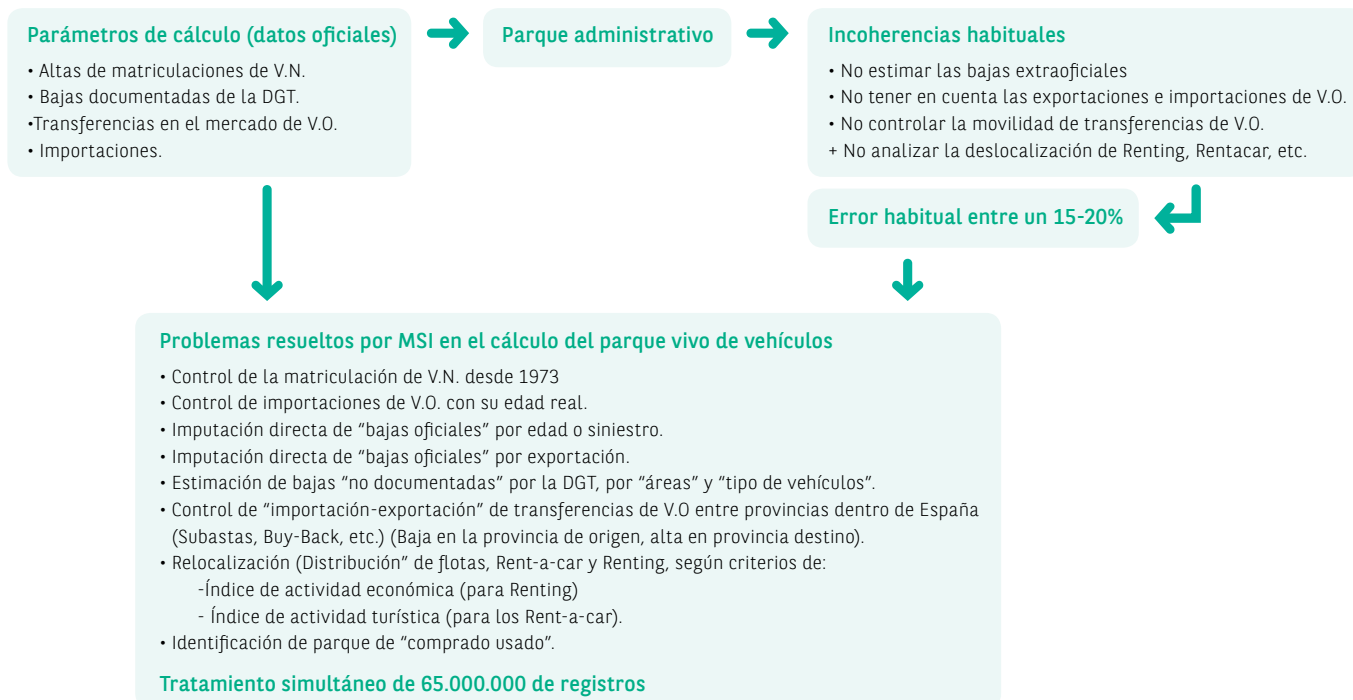
Recordemos que el problema de las estadísticas de VO en España es sumamente complejo como consecuencia de la propia complejidad del mercado y de algunas peculiaridades de la fuente española de datos (la DGT):

- 1)** Cada ciclo de venta de un coche usado, es decir, la transmisión de un VO a un cliente final, puede estar compuesto de varias transferencias, lo que provoca posible duplicación de transferencias (ahora se evita esta duplicación cruzando los números de bastidor [VIN]).
- 2)** Provoca también un posible desplazamiento en el tiempo de las operaciones de VO no cerradas, es decir, la llegada de nuevas transferencias de un vehículo obliga a recalcular la fecha de la última transferencia de su ciclo de venta.
- 3)** La importación de vehículos usados es facilitada por la DGT como nueva matriculación normalmente, pero no siempre, con fecha anterior de primera matrícula.

- 4) La información procedente de la DGT llega cada vez más actualizada. Puede afirmarse que, salvo circunstancias excepcionales, las transferencias de un mes alcanzan un grado de completitud superior al 99% en los dos meses siguientes, lo que obliga, en todo caso, a mantener dos meses de datos abiertos.
- 5) La fecha de trámite de las transferencias no siempre se corresponde con la transmisión física y contractual del vehículo, pudiendo demorarse el trámite oficial, lo que provoca una acumulación de operaciones ficticias especialmente a final de año, que es cuando los grandes operadores regularizan sus balances.
- 6) Las exportaciones de coches usados viene reportadas por la DGT como BAJAS, por lo que es necesario tener en cuenta las bajas para depurar los Km.0 de exportación, los "buyback" y los "renting" que en realidad son transferencias salen del país.
- 7) En ciertos momentos, en especial cuando se implantan planes de incentivo al achatarramiento, se puede generar un mercado de chatarra que implica la transferencia de un vehículo para su posterior baja inmediata. La depuración de estas transferencias de chatarra es también necesaria y puede hacer disminuir las cifras ya aparentemente consolidadas.

B) Metodología de cálculo del Parque Automovilístico Vivo Localizado

MSI ha desarrollado unos parámetros de cálculo y metodología para solucionar las incoherencias habituales de los datos oficiales. A continuación, se detalla esquematizado este proceso:



C) Metodología de cálculo del Parque por Canal de Distribución

Para calcular el Parque por los Canales de Distribución se ha de tener en cuenta los siguientes pasos:

- 1.- Codificar el histórico de primera matriculación por canales: Particular, Rent-a-car, Renting y Resto de Empresas.
- 2.- Restar las bajas de estos vehículos, ya sea por siniestro o por exportación, una vez matriculados en cada uno de los canales.
- 3.- Reubicar los vehículos que tienen la primera transferencia en el canal al que han sido dirigidos. Por ejemplo: 1º matriculación Empresa se transfirió a un NIF (Particular).
- 4.- Reubicar las siguientes transferencias al canal donde se están transfiriendo. Por ejemplo: 1ª Matriculación Rent-a-car, 1ª Transferencia Buyback (Empresa), 2ª Transferencia a Concesionario (Empresa), 3ª Transferencia a NIF (Particular).
- 5.- Los vehículos que no hayan sufrido ninguna transferencia se quedarán en el canal en el cuál se produjo la primera matriculación. El resto, donde se hayan transferido, siempre teniendo en cuenta y computando el último destino de la transferencia.

En la actualidad, gracias a la disposición de los bastidores completos de cada vehículo matriculado, el proceso de reubicación del Parque por Canal de Distribución es bastante preciso.

III. DATOS DE EQUIPAMIENTO Y SINIESTRALIDAD

A. Estudio de coches de empresa

El estudio tiene como objetivo conocer el comportamiento en posventa de una tipología de automóvil específico como son los vehículos de empresa. Además, se incluye información referente a equipamientos de ayuda a la conducción y otros aspectos o componentes del vehículo.

La metodología aplicada en el estudio ha consistido en la entrevista personal de entre 30 y 40 minutos en el lugar de trabajo durante el mes de febrero y marzo de 2019.

Para ello, el estudio se ha realizado sobre una muestra de 451 usuarios de este tipo de vehículos en otras tantas empresas de todo el país con las siguientes cuotas a cumplir:

- Zona geográfica
- Tamaño de la empresa
- Selección totalmente aleatoria del sector al que pertenece

El tiempo de control de calidad invertido consta de entre 10 y 15 minutos por encuesta que incluye revisión de la encuesta y contacto telefónico para contrastar y confirmar puntos clave.

El nivel de confianza es del 95% con un error muestral del $\pm 4,7\%$.

El trabajo de campo ha sido realizado por Fieldwork Quality, filial de GiPA.

B. Estudio conductores España

Entrevistas personales face-to-face realizadas entre Enero y Marzo de 2019 a una muestra representativa de 3.010 conductores.

La metodología aplicada en el estudio ha consistido en una entrevista personal de 45 minutos aproximadamente.

Muestreados según el método de cuotas (sexo, edad, categorías profesionales, hábitat, regiones).

El tiempo de control de calidad invertido ha representado más de 800 horas de trabajo.

El 100% de las encuestas han sido controladas según una metodología internacional de supervisión de las encuestas definida por GIPA.

El nivel de confianza es del 95% con un error muestral del $\pm 1,8\%$.

El trabajo de campo ha sido realizado por Fieldwork Quality, filial de GIPA.

La distribución geográfica (por regiones) de las encuestas ha sido la siguiente:

Zona	Provincia de cada zona			%
Zona 1	Baleares	Lérida		10%
	Gerona	Tarragona		
	Huesca	Zaragoza		
Zona 2	Albacete	Murcia		16%
	Castellón	Alicante		
	Valencia			
Zona 3	Almería	Córdoba	Jaén	19%
	Badajoz	Granada	Málaga	
	Cádiz	Huelva	Sevilla	
Zona 4	Ávila	Guadalajara	Teruel	8%
	Cáceres	Salamanca	Toledo	
	Ciudad Real	Segovia	Valladolid	
	Cuenca	Soria	Zamora	
Zona 5	Asturias	Lugo		10%
	A Coruña	Ourense		
	León	Pontevedra		
Zona 6	Álava	Guipúzcoa	Palencia	10%
	Burgos	La Rioja	Vizcaya	
	Cantabria	Navarra		
Zona 7	Madrid			15%
Zona 8	Barcelona			12%

IV. BARÓMETRO ARVAL MOBILITY OBSERVATORY

Arval Mobility Observatory

Estudio realizado por Arval Mobility Observatory en colaboración con la sociedad de estudio CSA.

- Muestra global: 3.613 entrevistas en Europa
- Target: responsables de flota en empresas con flota de vehículos
- Muestra local España: 317 entrevistas entre empresas de 4 segmentos
 - Empresas de menos de 100 empleados: 168
 - Empresas de 100 o más empleados: 138
- Cuotas: tamaño de compañía y sector
- Período de campo: 06 de marzo a 29 marzo de 2019
- Método de entrevista: telefónica mediante sistema CATI (Computer-assisted telephone interviewing) de 10' de duración
- Interpretación Resultados:
 - Para que los resultados sean representativos de la población global, han sido ponderados de acuerdo con su estructura real en España por número de empleados y sector de actividad, según datos proporcionados por el INE.
 - Los porcentajes calculados siempre corresponden a resultados ponderados.
 - No se incluyen decimales para hacer más sencilla la interpretación de los resultados.
 - No se incluye en las cifras los "No sabe / No contesta", por lo que los totales pueden diferir del 100%.

ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y MAPAS

GRÁFICOS

CAPÍTULO I

Gráfico I.1	Producto Interior Bruto (PIB) - Evolución anual	12
Gráfico I.2	Producto Interior Bruto (PIB) - Evolución interanual por trimestres	12
Gráfico I.3	Inflación (IPC) - Evolución anual	13
Gráfico I.4	Inflación (IPC) - Evolución trimestral	13
Gráfico I.5	Encuesta de población activa (EPA) - Tasa de paro	14
Gráfico I.6	Consumo privado - Evolución anual	14
Gráfico I.7	Consumo privado - Evolución trimestral (tasas interanuales)	15
Gráfico I.8	Evolución de la tasa de ahorro anual de los hogares	15
Gráfico I.9	Consumo público - Evolución anual	16
Gráfico I.10	Consumo público - Evolución trimestral (tasas interanuales)	16
Gráfico I.11	Exportaciones e importaciones - Evolución anual	17
Gráfico I.12	Exportaciones e importaciones - Evolución trimestral	18
Gráfico I.13	Déficit Público	19

CAPÍTULO II

Gráfico II.1	Distribución del parque en 2018 por canal de distribución (Total y Empresa)	23
Gráfico II.2	Distribución del parque por edad de los vehículos - Empresas, Particulares y Rent-a-car	23
Gráfico II.3	Distribución del parque por edad de los vehículos - canal empresas	24
Gráfico II.4	Distribución del parque total por potencial contaminante	25
Gráfico II.5	Distribución del parque de turismos por potencial contaminante	26
Gráfico II.6	Distribución del parque de comerciales por potencial contaminante	26
Gráfico II.7	Emisión media de CO ₂ y evolución interanual (datos en gramos por km) -Turismos	27
Gráfico II.8	Emisión media de CO ₂ y evolución interanual (datos en gramos por km) - Comerciales	27
Gráfico II.9	Distribución del parque por precio medio del vehículo en € - Turismos	28
Gráfico II.10	Distribución del parque por precio medio del vehículo en € - Comerciales	28
Gráfico II.11	Tiempo medio de posesión del vehículo por canal de distribución - Turismos	29
Gráfico II.12	Tiempo medio de posesión del vehículo por canal de distribución - Comerciales	29
Gráfico II.13	Distribución del parque total por tipo de combustible - Total Mercado	30
Gráfico II.14	Distribución del parque de turismos por tipo de combustible	30
Gráfico II.15	Distribución del parque de comerciales por tipo de combustible	30
Gráfico II.16	Evolución matriculaciones por canal de distribución - Total Mercado	31
Gráfico II.17	Evolución matriculaciones por canal de distribución - Canal Empresa	32
Gráfico II.18	Evolución matriculaciones por segmentos de vehículos - Total Mercado	33

Gráfico II.19	Matriculaciones mensuales 2018 y 2017 - Total Mercado	33
Gráfico II.20	Matriculaciones mensuales por canal de distribución 2018 - Total Mercado	34
Gráfico II.2	Evolución matriculaciones mensuales 2018 y 2017- Renting	35
Gráfico II.22	Evolución matriculaciones por tipo de combustible - Total Mercado	37
Gráfico II.23	Evolución matriculaciones otros combustibles - Total Mercado	37
Gráfico II.24	Evolución matriculaciones por tipo de combustible - Canal Empresa	38
Gráfico II.25	Evolución matriculaciones otros combustibles - Canal Empresa	38
Gráfico II.26	Evolución matriculaciones por tipo de combustible - Renting	39
Gráfico II.27	Evolución matriculaciones otros combustibles - Renting	39
Gráfico II.28	Cuota de matriculaciones turismos por tramos de emisiones de CO ₂ - Total Mercado	40
Gráfico II.29	Cuota de matriculaciones turismos por tramos de emisiones de CO ₂ - Canal Empresa	40
Gráfico II.30	Cuota de matriculaciones turismos por tramos de emisiones de CO ₂ - Renting	41
Gráfico II.31	Cuota de matriculaciones comerciales por tramos de emisiones de CO ₂ - Total Mercado	41
Gráfico II.32	Cuota de matriculaciones comerciales por tramos de emisiones de CO ₂ - Canal Empresa	42
Gráfico II.33	Cuota de matriculaciones comerciales por tramos de emisiones de CO ₂ - Renting	42
Gráfico II.34	Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Turismos - Total Mercado	43
Gráfico II.35	Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Comerciales - Total Mercado	43
Gráfico II.36	Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Turismos - Canal Empresa	44
Gráfico II.37	Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Comerciales - Canal Empresa	44
Gráfico II.38	Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Turismos - Renting	45
Gráfico II.39	Evoluciones matriculaciones Top 10 fabricantes - Comerciales - Renting	45
Gráfico II.40	Previsión de matriculaciones - Total Mercado (Turismos + Comerciales)	52
Gráfico II.41	Previsión de matriculaciones por canal de distribución - Total Mercado	53
Gráfico II.42	Previsión de matriculaciones por tipo de vehículo - Total Mercado	54
Gráfico II.43	Previsión de matriculaciones por tipo de vehículo - Empresa	54
Gráfico II.44	Previsión de matriculaciones por tipo de vehículo - Renting	55
Gráfico II.45	Previsión de matriculaciones turismo Top 10 marcas - Total Mercado	59
Gráfico II.46	Previsión de matriculaciones turismo Top 10 marcas - Canal Empresa	59
Gráfico II.47	Previsión de matriculaciones turismo Top 10 marcas - Renting	60
Gráfico II.48	Previsión de matriculaciones comerciales Top 5 marcas - Total Mercado	60
Gráfico II.49	Previsión de matriculaciones comerciales Top 5 marcas - Canal Empresa	61
Gráfico II.50	Previsión de matriculaciones comerciales Top 5 marcas - Renting	61

CAPÍTULO III

Gráfico III.1	Evolución transferencias de VO - Total Mercado	64
Gráfico III.2	Distribución de las ventas por edad del VO – Turismos	65
Gráfico III.3	Distribución de las ventas por edad del VO – Comerciales	65
Gráfico III.4	Ratio vehículo de ocasión vs vehículo nuevo – Turismos	66
Gráfico III.5	Ratio vehículo de ocasión vs vehículo nuevo – Comercial	66
Gráfico III.6	Ventas de VO por canal de procedencia y edad del vehículo – Turismos	67
Gráfico III.7	Ventas de VO por canal de procedencia y edad del vehículo – Comerciales	68
Gráfico III.8	Evolución de las ventas de VO por marcas de fabricante - Turismos	69
Gráfico III.9	Evolución de las ventas de VO por marcas de fabricante – Comerciales	70

CAPÍTULO IV

Gráfico IV.1	Implantación de sistemas de navegación y optimización de rutas (método de financiación y tipología de vehículo)	74
Gráfico IV.2	Edad media (años) del vehículo según implantación de sistemas de navegación y optimización de rutas	75
Gráfico IV.3	Implantación de dispositivo telemático en el vehículo de empresa (método de financiación y tipología de vehículo)	75
Gráfico IV.4	Edad media del vehículo según implantación de sistema telemático	76
Gráfico IV.5	Integración de sistemas de ayuda a la conducción en el vehículo	77
Gráfico IV.6	Integración de equipos de ayuda a la conducción por tipología de vehículo	78
Gráfico IV.7	Integración de equipos de ayuda a la conducción por método de financiación	79

CAPÍTULO V

Gráfico V.1	Kilometraje anual parque empresa 2018 vs 2017	82
Gráfico V.2	Kilometraje anual parque empresa Vs. parque particular	82
Gráfico V.3	Kilometraje medio anual parque empresa Vs. parque particular 2018 y 2017	83
Gráfico V.4	Kilometraje anual por método de financiación	83
Gráfico V.5	Kilometraje anual por tipo de uso del vehículo	84
Gráfico V.6	Kilometraje anual por tipología de vehículo	84
Gráfico V.7	Kilometraje acumulado de los vehículos de empresa	85
Gráfico V.8	Kilometraje acumulado parque empresa Vs. parque particular	85
Gráfico V.9	Kilometraje acumulado por antigüedad del vehículo	86
Gráfico V.10	Tipo de motor parque empresa Vs. parque particular	86
Gráfico V.11	Posesión de contrato de mantenimiento	87
Gráfico V.12	Posesión de contrato de mantenimiento por tipología de vehículo y número vehículos de empresa	87
Gráfico V.13	Cambio de neumáticos en 2018	88
Gráfico V.14	Cambio de neumáticos por tipología de vehículo	89
Gráfico V.15	Cambio de neumáticos por método de financiación	89
Gráfico V.16	Centro de reparación elegido para el cambio de neumáticos - Comparativa 2018 vs. 2017	89
Gráfico V.17	Quién decide la elección del centro de reparación para el cambio de neumáticos	90
Gráfico V.18	Antigüedad del vehículo que acude al centro de mantenimiento para cambio de neumático	90
Gráfico V.19	Pasó el vehículo alguna revisión o hizo algún cambio de aceite en 2018	91
Gráfico V.20	Revisión o cambio de aceite por tipología de vehículo	91
Gráfico V.21	Revisión o cambio de aceite por método de financiación	92
Gráfico V.22	Revisión o cambio de aceite por lugar de realización - Comparativa 2018 vs. 2017	92
Gráfico V.23	Quién decide la elección del centro de reparación para la realización del mantenimiento	93
Gráfico V.24	Antigüedad del vehículo que acude al centro de mantenimiento para realización de mantenimiento	93

CAPÍTULO VI

Gráfico VI.1	Número medio de visitas anuales en base a la antigüedad del vehículo	96
Gráfico VI.2	Número medio de visitas por tipología de vehículo y método de financiación	96
Gráfico VI.3	Visitas al taller según edad vehículo por tipología de vehículo y método de financiación	97
Gráfico VI.4	Elección del lugar donde realizar la reparación 2018 vs 2017	97
Gráfico VI.5	Elección del lugar de reparación en base a la antigüedad del vehículo	98
Gráfico VI.6	Elección del lugar de reparación en base al método de financiación del vehículo - Leasing + Renting Vs. Compra	98
Gráfico VI.7	Elección del lugar de reparación en base a la antigüedad del vehículo - Leasing + Renting	99
Gráfico VI.8	Elección del lugar de reparación en base a la antigüedad del vehículo - Compra	99
Gráfico VI.9	Garantía del vehículo de empresas - 2018 Vs 2017	100
Gráfico VI.10	Garantía según método de financiación del vehículo	100
Gráfico VI.11	Tipo de seguro parque empresa Vs. parque particular	101
Gráfico VI.12	Tipo de seguro en parque empresa - Comparativa 2018 Vs. 2017	101
Gráfico VI.13	Tipo de seguro en base a la edad del vehículo y utilización del mismo	102
Gráfico VI.14	Tipo de seguro por tipología de vehículo y método de financiación	102
Gráfico VI.15	Tuvo accidente en 2018 y tipo de accidente (Conductores que tuvieron al menos 1 accidente / roce en 2018)	103
Gráfico VI.16	Número de accidentes / roces	103
Gráfico VI.17	Tasa de accidentes por tipo y antigüedad del vehículo	104
Gráfico VI.18	Se declaró el accidente al seguro	104
Gráfico VI.19	Quién paga los daños del vehículo - Comparativa 2018 Vs. 2017	105
Gráfico VI.20	Lugar de reparación	105
Gráfico VI.21	Quién elige el lugar de reparación	106

CAPÍTULO VII

Gráfico VII.1	Composición de la flota de menos de 3,5 toneladas	110
Gráfico VII.2	Evolución de la flota en los próximos tres años	111
Gráfico VII.3	Matriz crecimiento potencial (próximos tres años) según crecimiento del PIB en 2018 - Empresas de 100 o más empleados	112
Gráfico VII.4	Tiempo medio de los vehículos en las flotas de las empresas, según su tamaño - mostrado en años	112
Gráfico VII.5	Proporción de los vehículos diésel de la flota de vehículos particulares hoy y dentro de 5 años	113
Gráfico VII.6	Actuación de las empresas en el caso de que los fabricantes produjesen vehículos diésel con niveles equivalentes de emisiones como los coches de gasolina en términos de NOx y partículas finas	114
Gráfico VII.7	Proporción de empresas que ya tienen o están considerando implementar en los próximos 3 años nuevas energías o tecnologías en su flota	115
Gráfico VII.8	Proporción de empresas que ya se han visto o esperan ser impactadas en los próximos 3 años por el nuevo protocolo WLTP	116
Gráfico VII.9	Proporción de empresas que esperan ajustar el nivel de los vehículos para compensar el impacto de WLTP	117
Gráfico VII.10	Compensaciones esperadas por las compañías debido a la introducción del protocolo WLTP	117
Gráfico VII.11	Proporción de empresas que toman medidas para la reducción de las emisiones de su flota	118
Gráfico VII.12	Proporción de empresas que tienen en cuenta la siguiente emisión de contaminantes en su política de flotas	118
Gráfico VII.13	Principales métodos de financiación	119
Gráfico VII.14	Evolución de los principales métodos de financiación en España	119
Gráfico VII.15	Renting como principal método de financiación en empresas con > 100 empleados según países	120
Gráfico VII.16	Alternativas al coche de empresa que utiliza o considerará en los próximos 3 años	121
Gráfico VII.17	Utiliza o considerará en los próximos 3 años al menos una de las alternativas de movilidad al coche de empresa (Car sharing, Ride sharing, Mobility Budget, Private lease)	121

Gráfico VII.18	Proporción de empresas según su interés mediante renting de vehículos como compensación flexible.	122
Gráfico VII.19	Proporción de empresas interesadas en cada uno de los siguientes servicios	123
Gráfico VII.20	Uso de herramientas telemáticas	124
Gráfico VII.21	Razones por las que utiliza herramientas telemáticas en la compañía	124
Gráfico VII.22	Acciones establecidas por las empresas con el fin de aumentar la seguridad vial	125
Gráfico VII.23	Nivel de uso de herramientas digitales para gestionar las flotas.	126

TABLAS

CAPÍTULO II

Tabla II.1	Evolución y prevision del parquet total	22
Tabla II.2	Evolución y prevision del parquet por canal de distribución	22
Tabla II.3	Matriculaciones por segmento - Total Mercado	35
Tabla II.4	Matriculaciones por segmento - Canal Empresa.	36
Tabla II.5	Matriculaciones por segmento - Canal Renting.	36
Tabla II.6	Matriculaciones por modelo de vehículo - Turismos.	46
Tabla II.7	Matriculaciones por modelo de vehículo - Comerciales.	47
Tabla II.8	Previsión de matriculaciones turismos - Total Mercado	56
Tabla II.9	Previsión de matriculaciones turismos - Canal Empresa.	56
Tabla II.10	Previsión de matriculaciones turismos - Renting	57
Tabla II.11	Previsión de matriculaciones comerciales - Total Mercado	57
Tabla II.12	Previsión de matriculaciones comerciales - Canal Empresa.	58
Tabla II.13	Previsión de matriculaciones comerciales - Renting	58

CAPÍTULO III

Tabla III.1	Ventas de VO por tipo de combustible - Turismos.	67
Tabla III.2	Ventas de VO por tipo de combustible - Comerciales	67
Tabla III.3	Ventas de VO por segmento del vehículo - Turismos	68
Tabla III.4	Ventas de VO por segmento del vehículo - Comerciales.	69

MAPAS

CAPÍTULO II

Mapa II.1	Mapa mundial de Matriculaciones de Turismos Nuevos por cada 1.000 (1k) habitantes.	48
Mapa II.2	Mapa español de Matriculaciones Totales de VN por cada 1.000 (1k) habitantes	50



Promovido por:



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

arval.es
mobility-observatory.arval.com