

«En Portugal vendemos el doble de eléctricos porque no hay IVA»

Volvo España cerrará el año siendo la marca 'premium' que más cuota de mercado gana

FÉLIX GARCÍA MADRID

El sector del automóvil está en pie de guerra contra el Gobierno por su inacción para paliar la subida del impuesto de Matriculación a partir de enero. Alza provocada por el cambio en el test de homologación de emisiones, más realista, y que hará que el mismo vehículo emita un 20% más de media el 2 de enero de 2021 que su valor a 31 de diciembre de 2020. Esto hará que el precio de los coches suba de media un 5%.

José María Galofré, consejero delegado de Volvo Car España, explica que «no estamos en contra del impuesto, pero creemos que en un mercado que está en plena recuperación no es lógico encarecer sus productos. Además, estamos consiguiendo el objetivo de emitir menos. En 2020, con el teletrabajo estamos recorriendo 9.000 km en vez de 13.000, con lo que reducimos las emisiones un 30%».

Galofré afirma que el híbrido enchufable incorpora la tecnología perfecta en la transición hacia las cero emisiones porque en España faltaba un apoyo real hacia el vehículo eléctrico. «En España hemos sido muy lentos. Nosotros vendemos un 20% de híbridos enchufables (PHEV) del total de las ventas. En Portugal vendemos más del doble [48%] porque no hay IVA para estos vehículos. Se incentiva su compra». De ahí que crea que el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima «sea un gran paso» y está a favor de que Transición Ecológica planee bajar el IVA a los eléctricos.

En cambio, no comulga con la idea de que los híbridos enchufables dejen de estar incluidos dentro de la etiqueta Cero Emisiones de la DGT, que el Gobierno barajaría reservarla sólo para los 100% eléctricos. «Sería injusto porque no se puede hacer pagar a justos (los que hacen un buen uso del híbrido en-



José María Galofré, consejero delegado de Volvo Car España. EL MUNDO

chufable por pecadores, los que nunca lo recargan). Por eso nosotros regalamos un año gratis de electricidad a nuestros clientes que compran un PHEV. No es por el dinero, sino porque aprendan a circular en modo eléctrico. Es muy de los políticos echar la culpa a los

ciudadanos. O ¿por qué entonces el 70% de nuestros clientes PHEV nos compra un cargador?».

Para Galofré, en España no se venden los eléctricos puros porque no hay una red de recarga pública. «Nosotros queremos ayudar a conseguir el objetivo del Gobierno pa-

ra 2023 de 150.000 postes. Todos los concesionarios tendrán un cargador rápido, que estará disponible 24 horas los siete días de la semana». Volvo venderá en España su primer eléctrico puro, el XC40 Recharge, a partir del año que viene.

CUOTA DE MERCADO

En cuanto a las ventas, Volvo Car España cerrará 2020 con unas ventas de 13.700 unidades, lo que supone una caída del 18% respecto a las 16.661 entregas de 2019. «Caemos menos que el mercado que cede un 35%. Pero además, mientras Mercedes, Audi y BMW pierden entre un 20 y un 28%, nosotros sólo el 18%, con lo que ganamos cuota de mercado pasando del 1,3% al 1,6%».

«El objetivo de Volvo para 2021 es crecer un 14% y llegar a 15.800 unidades y que la cuota de mercado suba al 1,67%».

El grupo preve una rentabilidad del 2,5% en la red para 2020

F.G. MADRID

La red de concesionarios de Volvo cerrará 2020 con una rentabilidad sobre facturación del 2,5%, un dato «muy positivo en un año complicado y con menor volumen de ventas». José María Galofré, explica que Volvo ha acelerado la digitalización de sus servicios durante la pandemia de la mano de los concesionarios. «Hemos lanzado Volvo Online [que se llamó Stayhome -quédate en casa- durante el confinamiento] y Volvo Car Plan para el servicio postventa».

El primero permite la venta online de un coche nuevo con entrega a domicilio. «Cuando vendes algo de forma digital no puedes tener al cliente cuatro días esperando a ver si le aprueban o no la financiación. Cetelem [filial de BNP Paribas con la que trabaja Volvo] ha conseguido que ese riesgo se mida en 10 minutos», explica Galofré.

Con el segundo, «manejamos las agendas de nuestros concesionarios de tal forma que el cliente va cuándo necesita pero también podemos gestionar el exceso de personal en las concesiones».

Del mismo modo, al contar con puntos de recarga para eléctricos, los concesionarios se convertirán en electrolinerías. «La idea es que cada vez que exista un contacto con el cliente se lleve el coche cargado. Además, cuando venga a hacer su revisión, le vamos a dejar un híbrido enchufable durante una hora para que vaya a hacer recados o lo que sea, para que vea cómo funciona esta tecnología».

Volvo pretende que el concesionario añada a sus servicios el de ser electrolinería, y está negociando poner un servicio de vending junto al punto de recarga.

SIN COCHES DE COMBUSTIÓN PUROS EN 2025

Eléctricación. Volvo Car prevé que para el año 2025 todas las ventas de sus modelos sean electrificadas, siendo un 50% híbridos enchufables y el 50% eléctricos puros.

Renting. La marca vende en España un 40% a particulares y un 60% a flotas. Dentro de los clientes privados, más del 40% compra el vehículo a través de Volvo Car Renting.

Rent a car. Volvo vende menos del 10% anual de su volumen a las alquiladoras. Cuando vence el contrato, todos los coches los vende la red de concesionarios como vehículos de ocasión.

ESPACIO FUNDACIÓN TELEFÓNICA

Fuencarral, 3. Madrid

Exposiciones:
Instagramer Gallery Madrid, Historia de las Telecomunicaciones, Efeméride: Gila al aparato
Curiosidad Radical. En la órbita de Buckminster Fuller y Bill Viola. Espejos de lo invisible.

Entrada gratuita con reserva previa en la web: espacio.fundaciontelefonica.com
915808700

Horario:
De martes a domingo 12:00 a 20:00 horas.
Lunes cerrado

CONTRA LA ELA

Esclerosis Lateral Amiotrófica

Investigación = Solución

www.plataformaaffectadosela.org

“BUENAVISTA GETAFE NORTE SOCIEDAD COOPERATIVA MADRILEÑA, en liquidación”

La cooperativa notifica que la Asamblea General Extraordinaria y Universal de socios, de fecha 27 de octubre de 2020, aprobó la liquidación de la cooperativa, y el siguiente proyecto de distribución del haber social y balance final.

BALANCE FINAL DE LIQUIDACION

ACTIVO	
Tesorería	3.732,82
Total	3.732,82

PASIVO	
Capital social	1.800,00
Provisión gastos liquidación	1.932,82
Total	3.732,82

Como resultado del balance final aprobado, el proyecto de división del haber social es el siguiente:

- Fondo social: 1.800,00 euros para devolver el capital social aportado por los socios
- Fondo operativo: 1.932,82 euros para hacer frente a los gastos de liquidación.

En Leganés, a 5 de noviembre de 2020
El liquidador, Francisco Montero Moral



CONVOCATORIA ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA

Por acuerdo del Consejo Nacional del 16 de diciembre de 2020, se convoca **Asamblea General Extraordinaria** de la Asociación Española Contra el Cáncer (AECC) para ser celebrada telemáticamente el **día 18 de febrero de 2021 a las 11:00 horas en primera convocatoria**, en el domicilio social de la Asociación Española Contra el Cáncer (AECC), calle Teniente Coronel Noreña, 30, 28045 Madrid y, en su defecto, en el mismo día y lugar en segunda convocatoria, y a las 12:00 horas, para tratar los asuntos que figuran en el siguiente orden del día:

Primero.- Aprobación Plan Estratégico 2021-2024

Segundo.- Nombramiento Socio de Honor de la Asociación Española contra el Cáncer a D. Ignacio Muñoz Pidal

Madrid, 16 de diciembre de 2020.-
El Secretario, Ángel Bizcarrondo Ibáñez



Instituciones UE en busca de espacios de exposición y oficina en Madrid

El Parlamento Europeo y la Comisión Europea buscan espacios de venta y oficina para alquilar o comprar, para albergar la futura sede de ambas instituciones en Madrid, así como una exposición interactiva y un centro de visitas. Estas funciones están preferentemente situadas en el mismo edificio o, en su defecto, en una zona cercana.

El edificio debería estar localizado en el eje del Paseo del Prado y el Paseo de la Castellana (desde Atocha hasta Cuzco) incluyendo asimismo zonas aledañas (desde el Parque del Retiro hasta la Puerta del Sol/Canalejas). La exposición y el centro de visitas debería beneficiarse de una gran afluencia de peatones y una excelente visibilidad.

La superficie útil requerida es de, aproximadamente, unos 750 m² para la exposición y el centro de visitas, de los cuales 300 m² deberían estar en la planta de entrada, y alrededor de 2.500 m² para ubicar las oficinas.

Se invita a propietarios interesados y/o sus representantes, incluyendo agencias y promotores inmobiliarios, a presentar sus datos antes del 29 de Enero 2021 en este correo electrónico:

info.ueepi@europarl.europa.eu