

MANUEL OREJAS: “LA MOVILIDAD NO VA A SER LA MISMA Y EN ARVAL OFRECEMOS SOLUCIONES ADAPTADAS A ESTOS TIEMPOS”

Manuel Orejas, Director de Marketing y Desarrollo de Negocio de Arval, ha explicado en una rueda de prensa webinar cómo está afrontando Arval esta crisis y las nuevas soluciones de movilidad que la compañía ofrece para esta nueva etapa.

Manuel Orejas, Director de Marketing y Business Development de Arval, ha realizado una rueda de prensa webinar para explicar cómo ha afrontado la crisis del coronavirus Arval, líder del mercado del renting en España y a nivel mundial. Durante este parón Arval no ha detenido su actividad y ha trabajado para proteger a todo su ecosistema: clientes, proveedores y empleados. “Hemos dado una respuesta personalizada a nuestros clientes. Ha habido extensiones de contratos y las seguirá habiendo, así reduces el coste de flota al alargar la duración. Arval intenta estar lo más cerca del cliente, escucharle y darle soluciones a su medida”.

A corto y medio plazo, Arval mira al futuro con el mismo espíritu de siempre: ayudar a nuestros clientes con soluciones de movilidad rentables. Con esa filosofía ha nacido “The Journey Goes On”, una oferta diseñada para el periodo posterior al bloqueo para apoyar a sus clientes que están lidiando con las consecuencias de la pandemia.

Un cambio de paradigma de movilidad

“Hay mucho miedo e incertidumbre. No sabemos cómo será la crisis económica, si habrá rebrotes de la enfermedad... pero los sentimientos de la gente son de desconfianza, miedo al acercamiento social e incertidumbre. Y estos sentimientos se reflejan directamente en la capacidad de compra” asegura Manuel Orejas. “Lo que tenemos claro es que la movilidad no va a ser la misma tras la pandemia. El transporte público, que suponía un 43% de los desplazamientos al trabajo, va a experimentar un descenso de ocupación. Según un estudio, el 20% de las personas abandonarán transporte público para ir en coche privado. Y se va a incrementar el uso de la bici eléctrica, que actualmente no llegaba al 1% de la movilidad in itinere y esperamos que llegue al 5%. Es un medio de transporte barato, sostenible e individual, y además haces algo de ejercicio. Quizás es el momento para redistribuir los espacios urbanos y realizar un nuevo planteamiento de movilidad”.

Por otro lado, “se va a generalizar el teletrabajo. Ahora se ha implantado por cuestiones de urgencia y hemos pasado del 4% al 50%, pero no tiene mucho sentido volver al 4% anterior a esta crisis”. Manuel Orejas también destaca “el uso masivo de los servicios de entrega puerta a puerta. Ya vamos a pensar más en que nos lo traigan que en ir a por ello”.

Este cambio de paradigma va a reforzar la movilidad sostenible. “La gente se ha dado cuenta de la calidad del aire de sus ciudades durante el confinamiento” asegura Manuel Orejas, “y las empresas tienen fuertes programas medioambientales de RSC. Creemos que muchas empresas van a apostar por la movilidad eléctrica con el renting de coches y bicis eléctricas. Respecto a las bicis, les estamos orientando hacia ello, porque es una opción barata y las grandes empresas suelen tener a mucha gente trabajando cerca de la oficina”.

Las soluciones de Arval para los tiempos actuales

“En este contexto, tanto los particulares como las empresas demandan soluciones más seguras, sostenibles y con todo incluido. Los particulares tienen mucha incertidumbre económica. Necesitan flexibilidad y un coche para moverse en este periodo, y lo quieren ahora, que es cuando necesitan más seguridad sanitaria. Las empresas están en un escenario de contención de gasto y necesitan organizar viajes para sus empleados, soluciones flexibles para



nuevos proyectos, soluciones para las distancias cortas y proteger la salud de sus empleados. Y también necesitan coches de forma inmediata”, asegura Manuel Orejas.

“Con The Journey Goes On ofrecemos vehículos de entrega inmediata puerta a puerta. Y también renting de bicis eléctricas y vehículos de carsharing adaptados a las políticas de rotación de personal y la vuelta al trabajo por turnos. Cada semana lo puede usar una persona distinta y se higieniza en cada rotación. Está orientado a empleados sin coche de empresa y a empresas que no quieren que sus empleados vayan en transporte público. Supone un diferencial de precio en torno a 50-55 euros mensuales respecto a un renting normal. Es un servicio más que incluimos en la cuota”.

Respecto a la previsión del impacto de todas estas soluciones, Manuel Orejas opina que “esta oferta va dirigida a todos los colectivos, a algunos les va a afectar al 100% y se va a quedar para siempre, por ejemplo, la forma de operar puerta a puerta y la higienización, que han venido para quedarse en casi todos los casos. El carsharing de rotación tendrá una influencia limitada, afectará a un 10% del mercado porque está orientado a la gran empresa. Y las bicis eléctricas son una gran incógnita, pero ahora era el momento perfecto para lanzarla. Por seguridad sanitaria y utilidad en traslados cortos es una solución muy buena”.

La oferta de renting de bicis eléctricas

“Vamos a ofrecer eBikes en renting con todos los servicios: desde la entrega a domicilio al mantenimiento. Y será un contrato anual, con un plazo de 2-3 años, que es el modelo de negocio en el que nos sentimos cómodos. El fabricante de las bicis será reconocido y de prestigio, de una marca generalista y de calidad, pero no buscamos una bicicleta eléctrica especializada o deportiva”. Manuel Orejas explica que “nos hemos decantado por la bici porque es un fenómeno común en muchas ciudades, aporta un patrón saludable y tiene más tirón que la moto eléctrica”. En cuanto al precio del alquiler, “estamos analizando todas las variables, sobre todo el valor residual de las bicis. Se han aprobado ayudas de algunas comunidades, si las podemos aplicar las repercutiremos íntegramente en los clientes”

¿Y por qué no motos eléctricas? “La moto vendrá después” ha contestado, “hay que lanzar las cosas poco a poco y cuando tienes todos los deberes hechos. Vamos a lanzar un piloto dentro de Arval de motos eléctricas para aprender cosas y al final llegará la solución para los clientes”

La higienización de los vehículos

Manuel Orejas ha destacado el trabajo de higienización de los vehículos de la flota de Arval. “Estamos higienizando en cualquier momento en el que un coche pasa por nuestras manos (entrega, taller, otras operaciones de mantenimiento...) y en cada rotación del carsharing. Además, podemos instalar un higienizador en los coches que podemos activar por control remoto cuando vemos que está parado. También ofrecemos un servicio de higienización ad hoc si un cliente nos pide que vayamos a su flota y se lo hagamos a sus coches. Este servicio personalizado sí se cobra, pero los demás no se los vamos a repercutir al cliente final. En Arval no se ha contemplado una cuota Covid”.

El stock de los fabricantes y la entrega inmediata

Manuel Orejas opina que “los fabricantes darán condiciones buenas a los particulares y puede ser que el mercado de venta directa compita mejor contra el renting. Pero junto al stock, también han tenido problemas de fabricación, por lo que los plazos de entrega serán elevados y eso es una oportunidad para nosotros. Por otro lado, ese stock también es otra oportunidad de compra para nosotros. El gran beneficiado al final será el cliente”.

Manuel Orejas asegura que “podemos llegar a 1.000 unidades de vehículos para su entrega inmediata y tenemos acuerdos de apoyo con entidades que nos pueden dar coches si no abastecemos la demanda. Nuestro stock es fluctuante y estamos preparados para satisfacer demanda en cualquier punto de España”.

¿Una crisis económica como la anterior?

Para Manuel Orejas, “esta crisis no es igual que la que vivimos hace unos años, aunque en esta todavía no estamos viendo sus efectos completos. En la anterior colapsó el mercado de segunda mano y la financiación, y eso arrastró en efecto dominó a todo. En esta debería seguir habiendo financiación y un apoyo al consumo, y por ahora el coche de segunda mano sigue teniendo ventas. Desde mi punto de vista, si el dinero fluye, los efectos de esta crisis serán menores. Habrá un colectivo muy dañado, pero otro con capacidad económica y saldremos adelante poco a poco”.



“Creemos que esta crisis tendrá forma de V. En cuanto haya movimiento económico, financiación y el BCE aporte liquidez al sistema monetario, la economía se puede recuperar. Teníamos cerca la anterior crisis, que fue muy dura porque cayeron grandes instituciones. Esta ha afectado más a la pequeña Pyme, particular y autónomos, para reactivar este tejido tiene que haber economía circular y que se mueva el dinero”.

Sobre ARVAL:

Arval está especializada en renting de vehículos de servicio completo (1,19 millones de vehículos financiados en todo el mundo – diciembre 2018) y en nuevas soluciones de movilidad. Cada día, los más de 7.000 empleados de Arval en los 29 países donde está presente, se esfuerzan con pasión por cumplir la promesa de Arval: ofrecer a todos sus clientes, empresas (internacionales, grandes, medianas y pequeñas), clientes retail y particulares, soluciones de movilidad flexibles, fáciles y sostenibles. Arval es miembro fundador de Element-Arval Global Alliance, líder mundial en la industria de la gestión de flotas, con más de 3 millones de vehículos en 50 países. Arval se fundó en 1989 y es propiedad de BNP Paribas en su totalidad. Dentro del Grupo, Arval pertenece al ámbito de la actividad de Retail Banking & Services.

En España, está presente desde el año 1996 y cuenta con más de 700 empleados. La cifra de vehículos financiados actualmente en España, es superior a 140.000 unidades lo que la convierte en el primer operador nacional. La compañía en España cuenta con las certificaciones ISO 14001 y 39001. www.arval.es



Clara Albertí - clara.alberti@arval.es - +34 662 667 539

Sara Morán – sara.moran@arval.es - +34 911 112 421

Sobre BNP Paribas:

BNP Paribas es un banco líder en Europa de dimensión internacional. Está presente en 73 países con más de 196.000 profesionales, de los cuales 149.000 se encuentran en Europa. El Grupo mantiene posiciones clave en sus tres grandes áreas de actividad: Domestic Markets e International Financial Services (cuya red de banca minorista y servicios financieros forma parte de Retail Banking & Services), así como Corporate & Institutional Banking, que ofrece servicios a clientes corporativos e institucionales. El Grupo acompaña a sus clientes (particulares, empresarios, PYMEs, grandes empresas e instituciones) para ayudarles a realizar sus proyectos prestándoles servicios de financiación, inversión, ahorro y aseguramiento. En Europa, el Grupo tiene cuatro mercados domésticos (Bélgica, Francia, Italia y Luxemburgo) y BNP Paribas Personal Finance es número uno en crédito al consumo. BNP Paribas desarrolla su modelo integrado de banca minorista en los países de la cuenca mediterránea, Turquía, Europa del Este y dispone de una importante red en la costa oeste de EE.UU. Tanto en sus actividades de Corporate & Institutional Banking como International Financial Services, BNP Paribas ocupa posiciones de liderazgo en Europa, tiene una gran presencia en América y una red sólida y con fuerte crecimiento en la región de Asia-Pacífico. www.bnpparibas.es



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

For the many
journeys in life