

# «Vamos a introducir la IA en la gestión de flotas para conseguir mayores ahorros»

**Carlos Ruiz.**  
**Director General Iberofleeting**

La empresa de gestión de flotas afronta los retos de la subida de precios y la electrificación y apuesta por la Inteligencia Artificial para bajar el coste de uso de los vehículos

ALEX ADALID



Carlos Ruiz, en la sede de Iberofleeting en el Parque Tecnológico de Paterna.

**C**arlos Ruiz es un ejecutivo clave en el mundo del automóvil valenciano. Tras empezar su carrera en el grupo Ugarte fichó por el operador de renting Lease Plan, donde abrió el mercado valenciano y cuajó una gran amistad con Fernando Alonso, Adrián Campos o Marc Gené. En 2010 decidió fundar Iberofleeting, la primera empresa de gestión de flotas enfocada a reducir el coste de uso de las empresas.

— ¿Qué es Iberofleeting?

— Es una empresa dedicada a buscar la mejor opción para los vehículos de las empresas, pero no solamente con las compañías de renting, hay clientes que hacen compra o que hacen un leasing y necesitan un gestor que le busque ahorros.

— ¿Cuántos vehículos gestionáis?

— Llevamos gestionados cerca de 25.000, y en activo ahora mismo son unas 8.000 unidades.

— ¿Cuál ha sido la flota más peculiar o más difícil que os han encargado?

— Tenemos clientes que necesitan un vehículo frigorífico con estanterías de tres temperaturas y los hemos hecho, o hemos transformado vehículos de golf en transporte para dentro de una fábrica, también triciclos eléctricos con caja isotérmica para productos alimentarios... la lista es larga.

— ¿Cuál es el vehículo más caro entre los que gestionáis?

— Ahora mismo, en turismos, un Bentley Bentayga, pero hay varios en el entorno de los doscientos mil euros.

— Cuéntanos tu trayectoria en el sector de la gestión de flotas.

— La gestión de flotas es algo que yo puse en marcha en España porque no existía la figura del gestor de flota externo cuando empecé a dedicarme a ello. Decido establecerme por mi cuenta en marzo de 2007 y en 2008, con la

gran crisis, llega la primera oportunidad porque todas las empresas empiezan a buscar ahorros en todos los departamentos, así que empieza el crecimiento hasta que, en 2010, con dos socios más, fundamos Iberofleeting para poder llegar a toda España primero y a Portugal después.

— ¿Cuál es el futuro de Iberofleeting?

— Nuestro punto fuerte es un programa informático, 'Escudo', que realiza las tareas que antes realizábamos personas, como el análisis de datos, los avisos de mantenimiento, las citas de taller, las recomendaciones de uso... a ese programa dedicamos el 45 por ciento de las inversiones cada año, y ahora estamos implementando la inteligencia artificial. Tenemos un 'big data' de gestión de flotas importante y vamos a entrenar a la IA con estos datos para seguir generando ahorros a los clientes. El otro punto de futuro es la internacionalización fuera de España y Portugal. Queremos llegar a otros países porque hay muchas empresas españolas que nos están pidiendo el mismo servicio fuera de España y hay muchas empresas extranjeras que están pidiendo ese servicio en nuestro país, por lo que vamos a cerrar acuerdos con proveedores de gestión de flota del resto de Europa.

— ¿Cómo se está dando el paso a la electrificación de los vehículos en las empresas?

— Hemos empezado a analizar las rutas e infraestructuras y, a la vez, los costes, ya que de un vehículo diesel a un híbrido el coste de uso o de renting, puede subir, por lo que muchas compañías están realizando ese cambio por fases. Hemos empezado con los vehículos híbridos no enchufables en las flotas de más uso y en las direcciones generales sí que han pasado o bien a híbridos enchufables o incluso a eléctricos, que ya

suponen en total el siete por ciento de la flota. La proyección es que en tres o cuatro años la mitad de las flotas estén electrificadas, es un cambio enorme.

— ¿Cómo está afectando el mayor precio de los vehículos?

Es un gran problema porque dentro de las partidas de gasto de una compañía, después de los salarios, la flota es la que está tomando mayor relevancia y las cuotas

de renting ha subido en torno entre un 15 y un 25 por ciento. Para bajar el coste introducimos nuevas marcas que no tienen tanto renombre, pero están dando un buen producto y están dando una buena cuota. También ajustamos el uso a la realidad, por ejemplo ¿Por qué vas a pagar 160.000 kilómetros en cuatro años si estás haciendo cien mil?, y también vamos a un renting flexible, pero en todo caso los costes están subiendo mucho: un Seat Ibiza que no llegaba a 300 euros al mes ahora cuesta más de 400 euros. Si tienes 200 coches en una flota pues, es un cuarto de millón de euros más al año.

— Hablando de nuevas marcas ¿Apuestan por las marcas chinas en el renting?

Hasta ahora no porque estas marcas, esencialmente MG, tenían su oferta cubierta por el mercado particular, pero pronto empezaremos a trabajar con ellos. Si son

buenos coches, tienen un precio adecuado y pueden cubrir una necesidad de mercado vamos a tenerlos en cuenta. La mayor pega es el valor residual de estos coches o, mejor dicho, su cálculo, que no los hacemos nosotros, y al final la cuota de un MG puede ser más alta que la de, por ejemplo, un Skoda.

— ¿Qué recomendaciones darías visto el mercado actual?

La primera es a las empresas, para que profesionalicen el gasto en flotas para tener mayores ahorros, porque tenemos más información para tomar mejores decisiones. La otra reflexión es hacia la industria: si los precios siguen subiendo se va a alargar los cambios de vehículos, y se mantendrán en la calle coches más viejos, inseguros y con mayores emisiones. No es normal que un coche popular de 9.000 euros ahora cueste 16.000, esto es algo que tendría que cambiar.

«Si un Seat Ibiza antes costaba 300 euros al mes y ahora cuesta 400, a las empresas con 200 coches se les disparan los costes»