

José Luis Vázquez Martínez,
director de inteligencia de
negocio de Inquieto.



Inquieto, para que el reparto de la última milla no pare

José Luis Vázquez Martínez, director de inteligencia de negocio de Inquieto

El comercio electrónico crece a buen ritmo y el reparto de mercancías en las ciudades necesita adaptarse a normativas cada vez más exigentes de acceso. José Luis Vázquez Martínez, director de inteligencia de negocio de Inquieto, explica cuáles son las alternativas que ofrece su compañía.

Inquieto nació el 5 de septiembre de 2020, dentro del **Grupo GAM**, para dar servicios especializados en un nicho de mercado con grandes expectativas de futuro: el *renting* y la comercialización, con un servicio completo de vehícu-

los alternativos cero emisiones, para la última milla.

La compañía, tal y como asegura su director de inteligencia de negocio, **José Luis Vázquez Martínez**, busca cambiar el mode-



Sede de Inquieto en Madrid en las instalaciones de GAM.

lo de movilidad, reduciendo las emisiones de CO₂ y la contaminación acústica, todo ello con menor número de vehículos en circulación y evitando así el colapso del tráfico.

Y lo está consiguiendo. Actualmente ya dispone de una flota de aproximadamente 3.500 vehículos totalmente eléctricos que recorren el centro de ciudades como Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla o Málaga.

Sus vehículos se utilizan para el reparto a supermercados, farmacias, envíos y paquetería, postal, servicio de comida a domicilio o servicio público, entre otros.

“Disponemos de un servicio de mantenimiento a través de 300 talleres de la red Inquieto”

Cada año, su flota recorrerá, de forma estimada, más de 13 millones de kilómetros de manera sostenible y sin emisiones directas de CO₂. Dicho de otra forma,

serían suficientes kilómetros para cubrir más de treinta veces la distancia entre la Tierra y la Luna.

¿Cómo está influyendo el *ecommerce* en la compañía?

“La manera de consumir está cambiando con el desarrollo de la compra *online* y

nosotros queremos dar soluciones de última milla que den respuesta a la sostenibilidad y eviten el colapso de las ciudades.

Las ciudades y su forma de acceso están cambiando, con restricciones como la *Ley rider*, y también controles medioambientales y nosotros ofrecemos ser más eficientes y más rentables en las entregas de paquetería”.

¿A quién va dirigido y qué servicios ofrece?

“Nos dirigimos al mercado ibérico y ya disponemos de un portfolio de más de 3.400 vehículos que ofrecen servicio a compañías destacadas como **Closer, Seur, Getir, Gorillas, Uber Eats, GLS, Mahou San Miguel o Aravinc**, entre otras”.

¿De qué tipo de vehículos se trata? ¿Cuáles son sus características?

“Son vehículos especialmente pensados para el reparto y el movimiento puro de mercancías. Contamos con bicicletas, motocicletas y triciclos eléctricos. Los triciclos se utilizan principalmente para movimientos de proximidad y para acercarlos al centro se emplean mini furgonetas.

En cuanto a sus características, la configuración de la caja es personalizada, a demanda del cliente”.

TotalEnergies e Inquieto se unen para visibilizar y fomentar la movilidad sostenible.

Inquieto ha llegado a un acuerdo de colaboración con TotalEnergies por el que la compañía de multienergías dará apoyo a las soluciones integrales para movilidad eléctrica que ofrece Inquieto en todo el territorio nacional, en las 58 delegaciones y en más de 300 puntos de mantenimiento en los que está presente.

Asimismo, gracias a este acuerdo de colaboración, todos los clientes de Inquieto tendrán la posibilidad de acceder a ventajas y ofertas exclusivas, así como solicitar una oferta a TotalEnergies para cubrir sus suministros a través de una web específica.

¿Cuál es su capacidad de carga máxima?

“Nuestros vehículos cuentan con una capacidad de cuatro metros cúbicos y 700 kilos de carga. Además, está previsto el lanzamiento de un nuevo vehículo eléctrico a primeros de este año 2023 con mayor capacidad”.

¿Cuánto tiempo tardan en entregar un vehículo?

“La entrega estándar es inmediata, tenemos stock. Cuando se trata de una compra especial, desde la firma, el cliente puede disponer del vehículo en un tiempo de dos o tres semanas”.

¿Cómo pueden adquirirse los vehículos?

“Ofrecemos la modalidad de venta y renting, con mantenimiento. El servicio de renting de vehículos eléctricos *full service* incluye, además, toda la documentación y como valor añadido, un programa de mantenimiento a medida”.

¿Cómo funciona el servicio de mantenimiento?

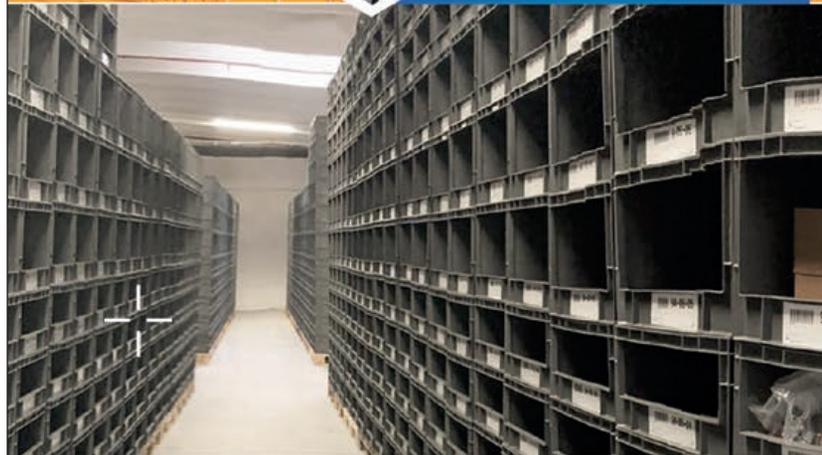
“Nuestra red de servicio de mantenimiento está muy bien valorada por nuestros clientes. Disponemos de un servicio de mantenimiento a través de 300 talleres de vehículos eléctricos de la red Inquieto.

¡ PÁSATE AL VERDE
PARA UN EMBALAJE
MÁS ECO-SOSTENIBLE !



Osona
Industrial
Plastic

palets@oiplastic.com
www.oiplastic.com
Tel : +34 93 812 41 96



www.gw-sf.com



Y no hay que olvidar que contamos con el respaldo del Grupo GAM y sus 58 delegaciones en la Península Ibérica.

Además, en materia de formación, los clientes tienen la posibilidad de asistir a la **Escuela de Oficios Kirleo**, que ofrece formación logística y técnica con *riders*, con más de 70 centros de formación en España, Portugal, Marruecos y Latinoamérica.

“Tenemos en proyecto lanzar un nuevo vehículo eléctrico a principios del año con mayor capacidad y autonomía”

La escuela imparte formación en diferentes sectores industriales, además de logística de última milla, conducción y manejo de carretillas elevadoras y muchos temas más”.

¿Se pueden alquilar también vehículos durante unos días o en determinadas campañas como el *Black Friday* o la Navidad?

“Claro que sí, tenemos en *stock* vehículos que usamos en alquiler durante los periodos con picos de demanda como durante el *Black Friday* o Navidad en paquetería”.

¿Cómo ha sido el balance del año 2022?

“Vivimos en un mercado muy cambiante pero no obstante, el balance de 2022 ha sido positivo. Hemos terminado de implantarnos y abrimos a diferentes sectores que ya nos perciben como una solución.

Pertenecer a una compañía como GAM nos ha permitido ofrecer un gran valor añadido y disponer de 55 puntos de venta”.

¿Y cuáles son las perspectivas para el año 2023?

“Esperamos que el sector del vehículo eléctrico termine de implantarse, de explotar. Nosotros podemos ofrecer mayor rapidez en las entregas y autonomía en los vehículos.

Los clientes demandan rapidez y precio, además de ahorro, con la electricidad y tenemos en proyecto lanzar un nuevo vehículo eléctrico a principios del año con mayor capacidad y autonomía.

Además, tenemos intención de mantener mayores contactos y relación con el sector público” ●