

Las compañías alquiladoras lanzan nuevos planes dirigidos al segmento corporativo

El 'rent a car' busca reducir la dependencia del turismo

- La crisis ha desequilibrado la segmentación del mercado: si hace cinco años el cliente vacacional suponía el 60% de las ventas del sector, hoy representa el 70%

CARLOS OTINIANO PULIDO | MADRID | 17-02-2014 20:17



0



2



1



0



Temas relacionados: [Avis](#) [Europcar](#) [Turismo internacional en España](#) [Hertz](#) [Renting automóviles](#)
[Automoción](#) [Empresas transporte](#) [Vehículos](#) [Empresas](#) [Economía](#) [Transporte](#)



Oficina de Avis.

El cliente esencial de las compañías de alquiler de coches ha dejado de ser el gerente de traje y corbata que tiene un congreso de dos días en Sevilla. Ahora es un turista en bañador y sandalias que desea moverse a su gusto por las playas de Menorca o la Costa del Sol.

"La crisis ha desequilibrado la segmentación del mercado", comenta Miguel Ángel Saavedra, presidente de Feneval, la federación nacional del sector. "En cinco años, el cliente vacacional ha pasado de suponer el 60% de nuestras ventas al 70%, mientras que el corporativo ha bajado del 40% al 30%", añade.

En los últimos tres años, la popularidad de España como destino turístico ha permitido al *rent a car* compensar la pérdida del hombre de negocios y mantener la facturación en los 1.250 millones de euros.

"En 2013 llegaron más de 60 millones de turistas extranjeros, lo que supone un 5,6% más que en 2012. Y eso, lógicamente, se ha notado", corrobora Ramón Biarnés, director comercial de Avis Budget Group en España, Italia y Portugal, para quien el año "ha sido positivo".

Si bien de 2013 no se tendrán datos consolidados hasta mayo, Saavedra coincide en que ha sido un ejercicio "razonablemente bueno" gracias al récord de llegadas.

El boom turístico ha sido una bendición para el sector, que se ha visto afectado por los recortes de gastos de las empresas. "El que alquilaba un coche premium, ahora alquila un coche estándar, y el que alquilaba un coche económico, ahora se coge un taxi. Entonces, el negocio se ha reducido no solo por los recortes sino también porque los vehículos que se piden son de menor tamaño y, por tanto, de menor importe", explica.

Sin embargo, las compañías alquiladoras saben que depender únicamente del turismo es peligroso, sobre todo porque su crecimiento se basa en el desvío temporal hacia España de reservas dirigidas a Egipto, Túnez y otros países árabes afectados por las revueltas sociales. "Hay que reconocer que esa es una situación puntual y que con el tiempo acabará", advierte Saavedra.

"El que alquilaba un coche estándar, ahora alquila un modelo económico o se va en taxi", advierte el presidente de Feneval

Además, la fuerte competencia que caracteriza al sector obliga a las compañías a alquilar los vehículos a precios muy bajos, con lo cual los márgenes se han reducido drásticamente.

Las cifras

1.250 millones de euros es el volumen de ventas en el que se mantiene el sector desde 2011.

70% de los ingresos del 'rent a car' proceden del turismo internacional. Hace cinco años, este segmento suponía el 60%.

Así que las empresas están trabajando para reducir en algo esa dependencia. "Aunque el segmento de ocio aporta casi el 70% de nuestros ingresos, estamos apostando por relanzar el negocio corporativo a través de planes de alquiler con ofertas de 1 a 12 meses y precios y condiciones muy competitivas", indica José María González, director general de Europcar.

Incluso Goldcar, que desde sus inicios en 1985 se ha posicionado con fuerza en el mercado turístico, está tratando de diversificar sus ingresos. Hace poco lanzó una nueva línea dedicada al renting, así como Rhodiumcar, una marca dirigida

al cliente corporativo, en cuya creación ha invertido 18 millones.

"Nuestras pretensiones son ir ganando presencia en el segmento de empresas sin abandonar nuestro negocio principal", señala Manuel Núñez, director de franquicias y de mercado corporativo de Goldcar.

Una flota de siete meses y 12.000 km

Las compañías de *rent a car* tienen en España una flota de unos 200.000 coches, de los cuales 24.000 son vehículos comerciales, básicamente furgonetas.

Las empresas adquieren las unidades bajo la fórmula del arrendamiento financiero, por el cual se paga una cuota por la depreciación del coche y otra por el crédito.

"Es un renting sin servicios porque el seguro y el mantenimiento lo asumen las propias compañías", aclara Miguel Ángel Saavedra, presidente de Feneval.

En los últimos años, ante la falta de financiación de los bancos, han sido las financieras de los propios fabricantes las que han facilitado las operaciones. "Gracias a eso no han cerrado muchas más compañías en este país", apunta Saavedra.

Normalmente, las empresas alquiladoras adquieren el 70% de la flota con una garantía de recompra por parte del fabricante a los seis o siete meses. Una vez que los vehículos son devueltos en ese plazo, este se encarga de revenderlos como seminuevos a través de sus concesionarios.

"Según la zona de influencia, nuestros coches acaban con muy pocos kilómetros. Por ejemplo, en Menorca o Ibiza hay coches que al cabo de seis meses tienen 10 o 12.000 kilómetros y en la Península están, en el peor de los casos, en los 25.000".



Estacionamiento de Europcar. / Bloomberg