

# La Tribuna de Automoción

AÑO 23 / 1ª quincena octubre de 2019 / www.latribunadeautomocion.es / Precio: 2€

Nº 562



## ENTREVISTA - BOMBASSEI (BREMBO)

«Si podemos, haremos una compra a corto plazo, pero hay que encontrar el candidato» P23

**MADRID 360** El Ayuntamiento de la capital destinará 25 millones anuales a ayudas para renovar el parque P13

**MERCADO**  
**+20,7%**

El mejor septiembre desde 2007 no endereza las ventas de particulares de 2019 P31 a 37

## La red de Seat despunta con una rentabilidad media del 2,3%

En el top 10 de las marcas con mayores ventas de automóviles, cuatro registran unas ganancias por debajo del 1%; mientras que cinco se anotan entre un 1% y un 2%.

La inestabilidad del mercado de automoción español está impactando en las redes de distribución, que están viendo mermadas sus cuentas de resultados. No obstante, entre la tendencia bajista que predomina en el sector hay un verso suelto: Seat. Los concesionarios de la marca española registraron a cierre de julio una rentabilidad media del 2,3%, una cifra más que meritoria teniendo en cuenta que se partía en diciembre de 2018 de ese mismo nivel de beneficios y por el contexto de ventas actual, con una caída total acumulada del 4,8% hasta

septiembre —Seat se anota una alza del 0,8%—.

Con estas ganancias, la firma, dirigida por Mikel Palomera, es la mejor con diferencia de las 10 con mayores matriculaciones en España. De estas, otras cuatro cuentan con redes con un resultado positivo por debajo del 1% (Peugeot, Ford, Opel y Citroën), frente a cinco que experimentan uno de entre un 1% y un 2% (Toyota, VW, Hyundai, Kia y Renault).

En el segmento premium, solo se salva del deterioro Mercedes, con una rentabilidad del 2,75%, cuando está a punto de llegar al liderato. P6



Fallece a los 60 años el presidente de Aniacam

## López Madrid, el defensor de la vertebración P10

## Nissan Ávila acuerda 720 días de ERTE, pero blinda el 100% del salario y del paro

La planta ha pactado aplicar un ERTE de 720 jornadas, entre este 1 de octubre y el 31 de diciembre de 2023. Así, se aliviará la falta de actividad que vivirán los 455 empleados. El pacto incluye complementar el 100% del salario y una cláusula por la cual si algún trabajador sale de la empresa con menos paro de los dos años legales por culpa del expediente, Nissan asumirá los meses de diferencia. P8

## La austríaca KTM salva del cierre a GasGas y buscará saturar su planta

El futuro de la marca española de trial y enduro GasGas, que estaba hasta hace poco en duda, ya está garantizado. Su accionista mayoritario, Black Toro, ha llegado a un acuerdo con KTM, por el que esta pasará a controlar la gestión con un 60% del capital de una *joint venture* de nueva creación. El fabricante austríaco se ha marcado como objetivo saturar la producción de la planta de Salt, hoy sin actividad. P13

## Alemania renueva las ayudas al VE en su plan medioambiental de 54.000 millones P18

## Piezas Partes

- Continental pone en marcha su drástico plan de ajustes, que prevé 20.000 despidos P22
- CIE Automotive adquiere el fabricante italiano de engranajes Somaschini por 79,6 millones P22
- ZF vende su participación en Haldex, que anima a Knorr-Bremse a que haga lo mismo P24

## MESA Y MANTEL - JUAN LUIS BARAHONA

PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL EMPRESARIAL DE ALQUILER DE VEHÍCULOS CON Y SIN CONDUCTOR (FENEVAL)

«Si se asegura la movilidad, además de la propiedad, creceríamos hasta un 30%»

El presidente de la patronal del rent a car asegura que, una vez que se ha liberalizado el sector, toca trabajar para que las reglas de juego sean iguales para todos, lo que no sucede actualmente. Pese a este contexto, el directivo cree que las alquiladoras tienen nuevas oportunidades de negocio. P14 a 16



**JUAN LUIS BARAHONA** PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL EMPRESARIAL DE ALQUILER DE VEHÍCULOS CON Y SIN CONDUCTOR (FENEVAL)

# «El sector está liberalizado, pero queremos alcanzar un marco no discriminatorio»



La Ley de Ordenación de Transportes Terrestres ha confirmado la liberalización total del alquiler de coches, introducida por la Ley Omnibus, según Juan Luis Barahona, presidente de Feneval, la asociación que representa este sector. Sin embargo, queda pendiente trabajar con Fomento en el artículo 176 de la normativa aprobada en febrero de este año para alcanzar un marco no discriminatorio, afirma el responsable de los rent a car, quien asumió la presidencia en abril. Aunque considera que beneficia a su competidor, el alquiler entre particulares, opina que las alquiladoras también pueden sacar partido. Además, Barahona analiza el impacto del carsharing, la llegada del VE y las obligaciones que plantea esta tecnología en regiones como Baleares, entre otros desafíos.

La Tribuna de Automoción / Madrid

**PREGUNTA— ¿Qué prioridades se ha marcado y qué objetivos tiene para la presidencia?**

**R.—** Cuando llegué a Feneval, lo que me encontré es una serie de problemas legislativos y de relaciones con las instituciones. Entonces, decidí que la propuesta de valor que puede ser diferencial para el sector es la digitalización y la movilidad. También porque yo tengo formación en ese sentido, porque soy tutor en ISDI (escuela de negocio digital). Así que el primer reto es ayudar a los alquiladores, sobre todo, en lo que es el mundo digital y continuar la labor de relación con las instituciones.

**P.— ¿Cómo han mejorado a nivel institucional?**

**R.—** Estamos en la CEOE, en el Consejo de Turismo, de Transportes, en el de Industria, y ahora con mi llegada, nos han pedido también que estemos en el de Sociedad Digital. Ante los retos de la nueva movilidad, el reto es que se generen unos marcos de competencia justa, porque la tecnología es fantástica, siempre que todos respetemos las mismas reglas.

**P.— ¿Cómo ven el fenómeno del carsharing?**

**R.—** El carsharing es un rentacar por minutos al que la tecnología te permite dar una experiencia de usuario diferente. De hecho muchos de mis asociados son compañías que dan este servicio o están montando empresas así. Al final estás alquilando un coche, aunque sea para los siete minutos que tardas en ir del Bernabeu hasta Colón, y con una particularidad, que es lo que genera el negocio: de pronto, hemos transformado todo Madrid en un parking para los coches eléctricos. En principio, era para los carsharing, lo que generó discusión, pero, afortunadamente, al final ha sido para todos los cero emisiones. Esto genera que la mayor parte de las ventas de estos coches se concentren en Madrid. En Barcelona, que no ocurre así, el tema es más complicado, y por tanto su desarrollo es más complejo. Aunque yo creo que el futuro será en parte con esta tecnología, va a llevar tiempo, porque esto no va a pasar de un día a otro.

**P.— ¿Cómo conjugan esa petición que tiene Feneval de que se legisle el carsharing con el hecho de que varios de sus asociados lo sean?**

**R.—** No tengo grandes conflictos. Lo que buscamos es que se regule cuando llegan nuevos actores, como el carsharing y otros modelos de negocio más complicados y con el que podemos tener más diferencias, como puede ser el alquiler entre particulares. Dentro de todas las asociaciones hay debates y opiniones diferentes, y además es bueno porque encontramos una situación más justa. Somos una federación de alquiladores de vehículos, y cualquiera que alquile debe estar dentro. Lo que buscamos es que se compita de igual forma en actividades que entendemos que son similares. Si encontramos alguna diferencia entre carsharing y alquiler, más allá del tiempo, pues igual hay que legislarlo distinto, pero si no, no entiendo por qué la regulación ha de ser diferente. Y si se dice que es porque ellos lo tienen digitalizado, cuando las demás compañías de rent a car también...

«En nuestro país se debería garantizar no solo la propiedad, sino también la movilidad, lo que obligaría a los seguros a alquilar coches. De esta forma, nuestro sector crecería entre un 25 y un 30%»

**P.— ¿Cuántos coches componen el parque de alquiler?**

**R.—** Unos 815.000 vehículos para alquiler sin conductor, según la DGT.

**P.— Pese a que el canal cayó un 4% en matrículas, están en un 23,1% de cuota de mercado, lo que supone el porcentaje más alto**

**desde 2012... ¿Cuál es el peso óptimo?**

**R.—** También tiene que ver con que el mercado no está en un momento expansivo, pero representamos una parte importante. No hay un porcentaje óptimo, para mí como representante del sector, es el máximo. Cada vez el particular compra menos coches y quiere alquilar más, eso es un hecho, y nos favorece.

**P.— El reglamento de la Ley de Ordenación de Transporte Terrestre (ROTT) se aprobó el 14 de febrero en el Consejo de Ministros, y ustedes, desde Feneval, tenían varias reivindicaciones para que se introdujesen las mismas reglas de juego con el carsharing y el alquiler entre particulares. ¿Por qué no se incluyó? ¿Qué dice la Administración ante estas reivindicaciones?**

**R.—** El sector quedó liberalizado con la Ley Omnibus 25/2009 y el ROTT ha supuesto su confirmación. Un particular puede alquilar su coche solo con pagar impuestos y con que el vehículo esté en buenas condiciones y tenga un seguro, pero eso es algo que les exige a todos.

**P.— ¿Entonces a Fomento le parece bien esta situación? El reglamento se aprobó cinco años después de la ley, cuando se establecía que eran dos años... ¿Los partidos políticos dan por buena esa liberalización?**

**R.—** Lo que me encuentro cuando llego a Feneval es que se ha respetado la liberalización de 2009, pero no se han tenido en cuenta elemen-

tos importantes respecto a la profesionalización del sector, que estaban acordados con Fomento, pero que el Consejo de Estado excluyó. Tenemos pendiente trabajar con este Ministerio el artículo 176 del ROTT y lograr que, mediante la regulación de los términos de contratación, se alcance un marco no discriminatorio

**P.— ¿Y eso qué supone para su sector?**

**R.—** Pues supone que cualquiera puede alquilar, de hecho un particular puede. Yo, cuando matriculo un coche, en el permiso de circulación pone «alquiler de coche sin conductor», y en el particular, no. Esto ya no es necesario, como queda claro. Antes se alquilaba sin el reglamento pero de manera ilegal.

**P.— Estas plataformas estaban funcionando antes del reglamento**

**R.—** Claro, y eso es lo que pedíamos, que se regularan. Y se han regulado, diciéndoles que tienen que cumplir las mismas condiciones de un rent a car. Ahora bien, se van a nutrir de coches que no son destinados desde el origen al alquiler sin conductor. El sector acepta el ROTT, no contento, pero aceptamos la situación y nos tenemos que adaptar. Creemos que se podía haber legislado de otra manera, pero ahora tiene que ser así. Y lo que hacemos es jugar con eso. De hecho, en el caso del alquiler entre particulares, uno de mis temas es cuál es la importancia de la plataforma de intermediación, es decir, qué responsabilidad tiene. Porque ellos a veces se quieren colocar como anuncios clasificados. Cuando tú coges a un particular, que no sabe como tiene que alquilar el coche, que no sabe de impuestos, le facilitas un seguro... Me parece que tienes una responsabilidad implícita. Trataremos de que las plataformas tengan responsabilidad sobre la actividad, y sobre todo lo que anuncia.

**P.— ¿Considera que Feneval no hizo todo lo que pudo haber hecho antes del ROTT?**

**R.—** No creo que se hiciese una mala labor. Había una directriz por parte de Europa de

fomentar las economías colaborativas, y que todo va hacia nuevos escenarios, e igual que otros sectores, también se ha liberalizado.

**P.— Pero hay otros sectores que han hecho más fuerza, como los taxistas...**

**R.—** Vale, pero ¿qué han conseguido? Interpusimos una serie de peticiones, entre ellas que, si usted quiere alquilar un coche, en su ficha técnica tiene que figurar que esto es alquiler sin conductor. Ahora nos resta alcanzar algunos de los objetivos por las normativas de seguridad vial y ciudadana a las que nos remite la Ley Orgánica de Transporte Terrestre (LOTT).

**P.— ¿Qué más aspectos se deberían haber incluido en el ROTT que han quedado fuera?**

**R.—** En caso de accidente en el que seas culpable, tu seguro me compensa por el daño físico y el de mi propiedad, pero no se nos ocurre preguntarnos ¿cómo llevo a los niños al coche mientras se esté reparando el coche? Tienen que repararme mi movilidad y ponerme un coche de sustitución. Eso pasa en muchos países, pero no en España. Está protegida la propiedad, no la movilidad. Ya que pedimos movilidad, habrá que reclamarla en todos los sentidos, lo que tiene sentido es que el usuario tiene derecho a seguir moviéndose... Si esto sucede, el sector del rent a car se incrementaría entre un 25 o un 30%.

**P.— En cuanto a las etiquetas, ¿han cuantificado ya cuál ha sido el impacto desde que entraron en vigor?**

**R.—** Tenemos más de 800.000 coches de rent a car, a cinco euros por pegatina, cuatro millones de euros. Como no todos van a verse afectados por la etiqueta porque habrá algún rent a car que tendrá coches muy antiguos, pues igual a tres. Y, lo que es más importante, para hacer llegar esa etiqueta, tengo que parar el coche. Y para hacerle llegar la pegatina, tengo que tener tres días parado el vehículo, por 800.000 coches...

**P.— ¿Cree que Madrid Central tal y como lo aprobó el equipo de Manuela Carmena es suficiente para hacer frente al problema a la contaminación?**

**R.—** Madrid Central por sí mismo no va a eliminar seguro la contaminación de Madrid. Es más, los coches de combustión, siendo un elemento contaminante de manera indiscutible, no es lo único que contamina. Habría que analizar otros sectores y actividades que contaminan mucho. Sin embargo, eso no quita que desde Feneval apostemos por el menor impacto ambiental posible. De hecho, nuestra flota, en comparación con la de los particulares, es la menos contaminante. Concretamente, entre 5 y 15 gramos de CO<sub>2</sub> menos por kilómetro.

**P.— ¿Qué volumen de coches eléctricos e híbridos tienen las alquiladoras en su flota?**

**R.—** El número de eléctricos es todavía muy reducido en España. Incluso, en algunos países muy avanzados tecnológicamente y donde se ha primado mucho esta tecnología, los operadores de RAC prácticamente no los tienen. El problema está primero en que tiene que haber suficiente infraestructura de carga y luego que tiene que poderse vender ese coche de segunda mano, bien con el buyback a la marca o al mercado.

**P.— ¿Cómo transcurrió la entrevista que mantuvieron el 16 de septiembre con el vicepresidente del Gobierno de Baleares y consejero de Transición Energética y Sectores Productivos, Juan Pedro Yllanes, en relación a la ejecución de la Ley de Cambio Climático?**

**R.—** Fueron muy receptivos a lo que les pedimos. Lo primero que necesitamos es reforzar la infraestructura. Baleares es uno de los principales centros de alquiler de vehículos del país, con alrededor de 90.000 coches y una renovación anual de flota de cerca de un 30%.

**P.— La ley establece que en 2020 el 2% de las nuevas compras del RAC tienen que ser de eléctricos y que estos vehículos representen al menos el 0,6% de la flota. ¿Podrá cumplirse?**

**R.—** No, de ningún modo, porque a día de hoy no existe infraestructura de carga suficiente, como

se lo recordamos en la reunión al vicepresidente de Baleares. Al vicepresidente le razonamos nuestra visión de la situación y manifesté que la entendía y que analizaría de qué manera se podría solucionar paulatinamente. Un ejemplo de lo mucho que queda por recorrer es que en el aeropuerto de Palma no hay ni un solo cargador cuando todos los días se alquilan varios miles de coches. Necesitamos una red suficiente de puntos de carga.

**P.— ¿De quién sería la responsabilidad de instalar infraestructura de carga en el parking de los rent a car?**

**R.—** Podría ser de Aena o del operador de RAC, pero en todo caso tendría que autorizar la obra el gestor aeroportuario, que, además, tiene que asegurarse de que se den las condiciones técnicas necesarias para hacer toda la instalación. Sería razonable que nos sentáramos con Aena a analizar el problema y que se pudiera contemplar algún tipo de ayuda, toda vez que las empresas de alquiler pagan anualmente unas tarifas millonarias por contar con espacios reservados en los aeropuertos y puntos de alquiler. Independientemente de quien ponga en funcionamiento los cargadores lo va a pagar el usuario.

**P.— ¿Tiene intención el Gobierno de Baleares de modificar el sistema de comunicación de cambios de la flota que entró en vigor con la aprobación de la Ley de Cambio Climático y que a juicio del sector del RAC es inoperativo porque hay que trasladar todos los movimientos a través de una web en el momento que se producen?**

**R.—** Seguimos con el sistema tal y como se planteó pero esperamos mejorarlo.

**P.— ¿Esperan que el Ejecutivo regional retire la necesidad de que a los eléctricos se les ponga la etiqueta Melib?**

**R.—** La ley no se va a cambiar. Podrá moderarse su aplicación cuando vayan viendo las dificultades que hay. Pero para nosotros lo más importante es que los fabricantes sean capaces de producir el volumen de coches que necesitamos. Además, como apunté, que haya unas infraestructuras que permitan recargar los coches, cosa que hoy no está; y que esté garantizado el buyback a la hora de comprar la flota.

**P.— ¿Cuáles son los problemas que ha presentado la etiqueta Melib en Baleares?**

**R.—** Si eres un particular, con un dispositivo Melib, puedes ir al punto y recargar sin problema. Con un coche alquilado, no se puede porque el coche no es tuyo. Entonces los turistas no pueden usar los eléctricos. ¿Por qué es necesario tener una tarjeta? ¿Por qué no usar la información incluida en la matrícula? Están modificando esto para que se pueda ofrecer el servicio, pero estos pequeños puntos que no funcionan bien son porque los problemas se detectaron después de legislar. En Baleares se aprobaron 8,7 millones para subvencionar puntos rápidos y electrolineras en mayo, pero no se han empezado a conceder hasta ahora. Basta con comprobar cuántas se han instalado en los últimos dos años.

**P.— ¿Tiene claro su sector si el porcentaje de compras de eléctricos que se fija en la ley es sobre las operaciones de renovación de flota solo de Baleares o del conjunto del país y si es una media anual o la foto fija al cierre de cada año?**

**R.—** Lo que hemos comentado es que el requisito se refiere solo a las compras que vayan a tocar suelo balear. Aun así no está claro el criterio, porque los operadores, en momentos de alta demanda, pueden trasladar coches de la península a las islas y se podrían descuadrar las cifras. Por

lo demás, parece que el cálculo sería un promedio de todo el año, que es lo más razonable.

**P.— ¿Los fabricantes de coches están dispuestos a vender eléctricos al rent a car con una cláusula de recompra o buyback?**

**R.—** Ninguno te recompra el eléctrico, a excepción de Tesla que lo hace después de una serie de años. Si quien lo fabrica no tiene un precio de recompra, ¿va a asumir el riesgo el RAC? No parece muy lógico. Hoy, esta es la situación y quizá en 2020 sea distinta, pero mientras no se aclare se trata de un obstáculo para poder incorporar la tecnología eléctrica a la flota. Estamos a favor de la neutralidad tecnológica, es decir, si se consigue desarrollar un vehículo de combustión que no contamine, ¿por qué no vas a poder usarlo? En el debate sobre la electromovilidad, también hay que considerar cómo se produce la energía o se reciclan los coches eléctricos.

**P.— ¿Feneval sigue reivindicando que se aplique al rent a car el IVA reducido?**

**R.—** No entendemos por qué estando vinculados al turismo no tenemos un IVA turístico del 10%. Si no quieren considerarnos como el turismo, que nos traten como el transporte, con su tipo también reducido. Al rent a car, sin embargo, se le aplica el 21% y no es normal.

**P.— ¿Cree que los clientes optarán por el alquiler de los coches**

**eléctricos si sus tarifas son más elevadas?**

**R.—** Algunos de los rent a car de la zona tienen un volumen de eléctricos ya importante y el cliente no los pide. La tarifa es algo superior porque los costes de estos vehículos son actualmente más elevados, con la incertidumbre del buyback y su propio precio de adquisición.

**P.— ¿Quién va a pagar esos cambios?**

**R.—** Entre todos. Pero ha habido disrupciones en muchos sectores, también en el de la prensa... Una cosa que me empeño en decirles es que hay que aprender a emprender. Hay que digitalizarse y formarse en ese campo. Hemos llegado a un acuerdo con el ISDI para sacar un curso específico para todos los asociados de Feneval, con unas condiciones buenísimas.

**P.— El rent a car matricula más de un 20%. ¿Puede tener la tentación el sector de los fabricantes de obligar a que ustedes asuman el esfuerzo en las compras de coches eléctricos o enchufables?**

**R.—** No me imagino a un fabricante obligándome, pero si me da unas buenas condiciones... Lo que tienes enfrente es un empresario, que va a comprar lo que considera que responde a sus clientes y a sus capacidades económicas.



**P.— Igual el fabricante pierde dinero con esa operación...**

**R.—** Bueno, si me lo vende a buen precio, claro que lo compro. El rent a car es una empresa que quiere ganar dinero con el alquiler del coche y que desea ser lo menos contaminante posible, si no no renovarían la flota tanto. Pedimos ayuda a las instituciones y fabricantes para comprar coches poco contaminantes a buen precio.

**P.— ¿Cada cuánto tiempo renuevan los coches los alquiladores?**

**R.—** Depende de cada compañía. Pero en Canarias están más tiempo porque la temporada baja es en verano. Aunque en España la punta de alquiler de coches el 15 de agosto cada año.

**P.— Además del buyback, ¿qué otros canales utilizan para la reventa?**

**R.—** Hay otro que es muy importante que es la compra a riesgo. Eres tú el que se tiene que encargar de vender el vehículo. Hay empresas que tienen especialistas en eso. Además, tienen que pelear con los coches seminuevos, por lo que cada vez que se publica un Plan PIVE, tienes que bajar el precio del coche, porque si no compensa más el nuevo. También pasa con los descuentos de los fabricantes. En algunos casos tienes que exportar y te tienen que permitir las marcas. También hay rentacares que alquilan coches de segunda mano a compraventas.

**P.— ¿La nueva movilidad les afecta mucho?**

**R.—** Somos los inventores de la movilidad. Atesa se llamaba Autotransporte Turístico Español SA, eso era movilidad, pero antes lo llamábamos transporte turístico y nació en 1949. Creamos en su día ese concepto, sin saber que se llamaba así. Ahora como llegan otras soluciones digitales no suena tan moderno. Pero si hablamos de compartir, damos 20 millones de servicios al año. Lo que sí que es verdad es que los carsharing los utiliza más gente en menos tiempo.

**P.— ¿Ve riesgo en el sector de rent a car en un escenario de movilidad compartida si el sector no evoluciona?**

**R.—** No creo que los rent a car vayan a desaparecer en absoluto. Hasta las empresas más pequeñas están evolucionando. Por ejemplo, en geolocalización e incluso venden los datos a la Administración, que quiere saber qué hacen los turistas. Otras estudian los comportamientos de los clientes antes de hacer la reserva y en función de eso le ofrece unos servicios u otros; tenemos socios que facilitan soluciones para abrir el coche desde el móvil. Ocupamos una parte importante de la movilidad, y hay que aprender de los nuevos actores, que se están interesando por entrar en Feneval. Los alquiladores están muy bien posicionados para seguir avanzando, todos deberíamos digitalizarnos.

**P.— ¿Cuál es la principal amenaza?**

**R.—** La tecnología. El modelo de negocio de toda la vida a lo mejor ya no funciona. Vienen otros de fuera y la solución es que nos unamos dentro de la asociación para ser más fuertes y buscar parte de ese conocimiento. El carsharing está muy cerca del rent a car. Tal vez el enemigo sea el alquiler entre particulares, aunque también puede ser una oportunidad. O tal vez el alquiler de patinetes, que son empresas con un gran valor bursátil que no hemos montado nosotros..

**P.— Su modelo de negocio como alquiladores ha permanecido inalterable durante mucho tiempo. ¿Qué es lo que están haciendo ahora para cambiarlo y adaptarlo?**

**R.—** El RAC siempre ha sido tremendamente dinámico. Llevamos cambiando muchos años. Aunque un cambio tan disruptivo como este no ha sucedido nunca. Mi esperanza es que se vea que hay más oportunidades que amenazas.

**P.— ¿Qué perspectiva tienen para el turismo en los próximos años, teniendo en cuenta que ciertos países se están recuperando?**

**R.—** Parece razonable pensar que habrá más competencia en el turismo. Pero la evolución no lo sé, y menos con el Brexit. Solamente con Reino Unido son diez millones de turistas. Al igual que los visitantes de este país representan un 10%



## «Ninguna marca, excepto Tesla con condiciones, te garantiza el buyback de sus vehículos eléctricos. Si quien fabrica el coche no te ofrece un precio de recompra, ¿va a asumir el riesgo el RAC?»

del total, suponen ese mismo porcentaje de los clientes de alquiler de coches.

**P.— ¿Cree que en España las asociaciones del sector están unidas o cada una hace la guerra por su cuenta? ¿Debería cambiar algo?**

**R.—** Yo creo que hay muy buena relación entre ellas, pero que hay veces que los intereses pueden estar contrapuestos. Estamos unidos, pero según en qué temas somos más coincidentes que en otros.

**P.— Hace doce meses, con el cambio al ciclo de homologación WLTP, el 1 de septiembre de 2018, ¿pidieron mucha ayuda los fabricantes para eliminar stock?**

**R.—** Nosotros tenemos que vigilar por el buen funcionamiento del ecosistema. Los rentacares, y es lógico, tienen sus propias relaciones con los departamentos de Flotas y de Ventas especiales de manera individualizada. Y ahí, me imagino que sí, que habrá favores, como es razonable.

**P.— Hay marcas que, exagerando, dicen que los rent a car absorben todo lo que les quieran dar. ¿Eso lo compartes?**

**R.—** Ahí hay mucho que matizar. Depende. Claro, si tú me das un 50% de descuento en la venta de un coche y yo sé que no se va a depreciar tanto en los próximos seis meses, claro que te lo compro. Tengo posibilidades de venderlo dentro de seis meses y ganar dinero. El rentacar absorbe muchísimo, porque tiene mucha capacidad, pero dependiendo de este juego que hay por detrás. Esto es un negocio, a día de hoy, intensivo en capital. Está el tema de cómo lo financias y el buyback, cómo conviertes eso otra vez en dinero y, en medio, cómo lo has alquilado, porque si no tienes ocupación... Dicen, yo no lo he visto, que hay rentacares, entre comillas, que solo compran y venden coches, que les da igual el alquiler. A otros, sin embargo, no les importa comprar y vender porque son buenísimos en el alquiler. ¿Qué porcentaje de touroperador tienen? Estos agentes son algo muy importante en este país, mueven a todo el turismo extranjero. Sin embargo, hay empresas como Cicar, que solamente buscó el cliente directo, desde el primer día, cuando los demás apostaban por los touroperadores. Abogamos por un sector transparente, que

## Listo para el cambio

ISABEL REVIEJO

Lo decía Baltasar Gracián en uno de sus aforismos: «Para prevenidos no hay acasos, ni para apercebidos aprietos». Sea o no por influencia del que es uno de sus autores de cabecera, si hay un convencimiento que manifiesta con contundencia Juan Luis Barahona es la necesidad de estar preparados ante los retos futuros que tendrá que enfrentar el sector.

En otras palabras: hay que unirse y estar listos ante la inminente llegada de los «caminantes blancos». La metáfora, que explica durante la entrevista, la ha sacado de *Juego de Tronos*, una de sus series de referencia, como también son *El ala oeste de la Casa Blanca* y *Borgen*. Títulos que hacen pensar que, al menos en la ficción, a Barahona le fascinan los teje manejes del poder. Él lo confirma: «La vida es política y el reparto de poder forma parte de la política».

El tema también permea sus lecturas, entre las que menciona a Maquiavelo y a Gracián; y en su mesilla de noche no faltan los libros que versan sobre Internet, como *Organizaciones Exponenciales*, uno de sus últimos descubrimientos. Confiesa que prefiere leer de la forma tradicional, en papel, lo que nos llama la atención por su tangible pasión

por la digitalización. Y aunque sabe que este aspecto es necesario para adaptar Feneval a los nuevos tiempos, rechaza presentarse como el adalid de esta batalla: el liderazgo, opina, no se proclama, sino que se demuestra. Quizá si le viéramos jugar al golf tendríamos una pista de cómo afrontará su mandato, porque, según nos comenta, en este deporte «tremendamente psicológico» los jugadores reflejan cómo lidian con las dificultades en su vida diaria.

Tras hablar de Steve Jobs —uno de sus referentes, porque «fue capaz de inventar varias veces cosas que funcionaron»— y de lo fuerte que vienen pisando las nuevas generaciones, la conversación da sus últimos coletazos y Barahona nos promete que, en otra ocasión, nos hablará de cómo emprendió su propia startup. Pero eso será otro día. Hoy le espera una cita más importante: el cumpleaños de Adriana, la pequeña de sus dos hijas. Y no seremos nosotros los que le hagamos aplazar lo que, para él, es el mejor momento del día: llegar a casa y encontrarse con ellas.



digamos lo que va a cobrar al cliente en el alquiler antes de que llegue a la oficina. Tenemos que luchar por eso, igual que defendemos la libre competencia. Hay gente que dice que en determinados sitios hay que limitar el número de coches de RAC. Desde Feneval, estamos en contra de cualquier cosa que afecte la concurrencia.

**P.— ¿Qué más va a cambiar en Feneval? ¿Cómo cree que será el panorama cuando termine?**

**R.—** Seremos un referente en el sector de la movilidad. Seremos digitales, ecológicos, eficientes. Yo he venido a cambiar esto. Parece que nos tienen que considerar más, no solo dentro del turismo, sino dentro del transporte y de lo que es la última milla de los turistas. Somos experiencia de usuario. Probablemente pasan más tiempo dentro del coche de RAC que dentro del avión.

También vamos a sacar el Feneval Market, para que los asociados puedan acceder ahí; que compren coches, vendan coches, contraten compañías de transporte, consigan la etiqueta medioambiental... Va a empezar a funcionar en breve, cuando tengamos terminados los acuerdos que estamos firmando. Tenemos a Castellana Wagen, a Gestispania, Clicars, Autorola...

**P.— ¿Cree que la polémica de Uber, teniendo en cuenta que son alquiler de coches con conductor, ha podido perjudicar su imagen?**

**R.—** La imagen de los taxistas quizá no ha quedado como la mejor, pero la del sector del alquiler con conductor, en general, creo que tampoco no ha salido favorecida. Y me consta que hay antis y pros. Hay gente que no se quiere montar en un taxi y otros que no quieren hacerlo en un VTC. Pero la fiesta va a venir después, cuando vengan los coches autónomos...

**P.— ¿Cuál es la edad media del parque de alquiler de coches en España?**

**R.—** La edad es menor que la media, pero da un promedio bastante alto. En las zonas costeras, islas y alquileres turísticos son más jóvenes, pero existen otras empresas pequeñas que no pueden permitirse comprar y vender sus flotas y aguantan sus vehículos de un año a otro. Son coches con pocos kilómetros y se pueden volver a alquilar. La pendiente de la depreciación es mucho mayor el primer año y se va suavizando a medida que avanzan, pero su valor se va amortizando linealmente. Si al cabo de dos años pretendes devolver el coche, las empresas de renting pierden la diferencia entre ambos. La fórmula mágica es que un vehículo pierde un 1% de su valor al mes y es así como se calculan las tarifas, tanto de renting, como de alquiler, como de financiación. Cuando se compran muchos coches y se consigue mucho descuento, es interesante cambiarlos pronto. Si no es el caso, es preferible mantenerlos.

**P.— ¿Cuál es la medida más urgente que tendrá que tomar el Gobierno cuando se constituya?**

**R.—** Una Ley de Movilidad que considere todos los cambios que hemos mencionado. Lo mejor para el país sería un Gobierno estable que durase cuatro años. Si quiero hablar con el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio o el de Fomento, su respuesta lógicamente será que me espere a las elecciones. Para cambiar el IVA, necesitamos un Ejecutivo permeable a los problemas del sector.

**P.— ¿Qué supone para el rent a car el impuesto a las emisiones de CO<sub>2</sub> en Cataluña, que se comenzará a aplicar en 2020?**

**R.—** Nuestra asociación catalana, Aevac, hizo alegaciones sobre esa ley. Hay dudas sobre su interpretación. No se sabe si los que tienen que pagar son los coches de empresas catalanas matriculadas allí o si se trata de las alquiladoras, sean cuales sean, que circulen en Cataluña. Tal como se lee, se le podría dar la primera interpretación, lo cual es una locura: los automóviles se matriculan en cualquier pueblo en el que registran las multinacionales de alquiler y eso genera una desigualdad frente a las demás. Seguro que el legislador tenía una buena intención, pero al desconocer el negocio, no sabe las magnitudes que se mueven.