



Agustín García

presidente
de la Asociación Española de Renting
ae-renting@ae-renting.es

Taller y renting, un binomio ganador

La relación entre los talleres de reparación y las compañías de renting debe entenderse como un negocio en equilibrio en el que ambas partes salen ganando. En tiempos difíciles como los que vivimos, las sinergias que se generan entre ambos colectivos son fundamentales.

El renting de vehículos ha logrado hacerse un consolidado y reconocido hueco en nuestro país, pese a lidiar con un contexto socioeconómico adverso que sigue frenando el crecimiento del sector. El año 2013 ha sido el quinto consecutivo en el que ha disminuido la flota de vehículos de renting, que se ha situado en 401.190 unidades, el 7,4% menos que en el ejercicio anterior.

El ejercicio 2013 también ha sido un año de descenso en las matriculaciones para el canal de empresas, que también ha afectado al renting en

este sentido, a pesar de que el conjunto de nuestras matriculaciones experimentó crecimiento, hasta situarse en el 14,59% de todas las registradas en España. En lo relativo al canal de empresas, hemos pasado de representar el 29,5% en 2012 a situarnos en 2013 en el 30,37%.

Este año, como novedad, la AER ha presentado los datos del sector de renting comparándolos con el conjunto del sector automovilístico español, a fin de poder hacer un análisis cualitativo y cuantitativo más fácilmente, a través del cual se sacan las debidas conclusiones para ver el contraste entre la juventud de los vehículos de renting y la antigüedad



EL SECTOR DEL RENTING DE VEHÍCULOS EN ESPAÑA

Año	Flota	Crecimiento (%)	Facturación (M€)	Crec. facturac. (%)	Compras	Crecimiento (%)	Inversión compra vehíc. (M€)	Crec. invers. (%)
2002	310.020	16,79%	2.105,48	17,21%	111.046	6,70%	1.562,37	8,57%
2003	353.493	14,02%	2.439,10	15,85%	125.693	13,19%	1.856,00	18,79%
2004	398.064	12,60%	2.856,49	17,11%	144.777	15,18%	2.245,00	20,96%
2005	445.686	11,96%	3.294,17	15,32%	165.574	14,36%	2.657,35	18,37%
2006	503.006	12,86%	3.940,90	19,63%	185.173	11,84%	3.149,60	18,52%
2007	556.569	10,65%	4.579,38	16,20%	202.910	9,58%	3.694,00	17,99%
2008	571.565	2,69%	4.771,33	4,20%	181.833	-10,39%	3.335,84	-9,69%
2009	521.124	-8,83%	4.475,25	-6,21%	96.306	-47,04%	1.739,86	-47,84%
2010	491.056	-5,77%	4.268,86	-4,61%	119.660	24,25%	2.160,15	24,16%
2011	470.223	-4,24%	4.115,86	-3,58%	123.333	3,07%	2.223,97	2,95%
2012	433.294	-7,85%	3.817,32	-7,25%	106.016	-14,04%	1.988,86	-10,57%
2013	401.190	-7,41%	3.556,15	-6,84%	119.386	12,61%	2.211,73	11,21%

Fuente: AER.

del parque español, así como la rotación que experimentan los automóviles de renting (ver tabla).

LA IMPORTANCIA DEL TALLER. El convulso contexto socioeconómico está provocando una prolongación de los contratos por parte de los clientes de renting, cuyo plazo medio ha subido hasta los 46,55 meses en 2013. Esta tendencia hace que el servicio ofertado por los talleres adquiera un papel cada vez más importante en el cuidado y mantenimiento de estos vehículos, ayudando a que el sector continúe siendo un referente por la calidad de sus servicios.

La estrecha relación de los vehículos de renting y los talleres se ha convertido en un valor añadido y diferenciador, ya que en el precio del renting se incluyen todas las revisiones recomendadas por el fabricante, el cambio de neumáticos y todas las

La flota de vehículos de renting en España cayó por quinto año consecutivo en 2013 y se sitúa en 401.190 unidades, el 7,4% menos

reparaciones que un vehículo puede requerir durante la vida del contrato.

Los clientes de renting han adquirido un perfil preferente para los talleres de reparación gracias a que pueden acceder a precios competitivos, servicios rápidos de calidad, así como modernos sistemas de comunicación y facturación a través de internet. Asimismo, dado que algunas compañías

EL SECTOR DEL RENTING EN ESPAÑA COMPARADO CON EL DEL AUTOMÓVIL

	RENTING	AUTOMÓVIL
Parque de vehículos en circulación a 31-12-2013	401.200	31.300.000
Antigüedad media del parque	2 años	11,5 años
Plazo medio contratos (meses)	46,55	---
Matriculaciones 2013	119.836	821.231
% renting sobre matriculaciones España	14,59%	---
% vehículos matriculados fabricados en España	29,14%	25,64%
% vehículos matriculados segmento medio (turismos y monovolúmenes)	65,77%	58,15%
Matriculaciones canal empresas	74.797	246.267
% renting sobre matriculaciones canal empresas	30,37%	---
Vehículos comerciales hasta 3,5 toneladas	18.550	85.392
% renting sobre total comerciales hasta 3,5 toneladas	21,72%	---
Vehículos eléctricos matriculados 2013	261	923
% renting sobre total vehículos eléctricos	28,28%	---
% vehículos matriculados con menos de 120 gramos/kilómetros (turismos+TT)	66,96%	58,30%
Consumo mixto medio (litros/100 kilómetros)	4,83	4,98
Emisiones CO ₂ (gramos/kilómetros)	125,87	127,65

Fuente: AER.

asumen los riesgos de amparar los daños propios del vehículo, hay que tener en cuenta que los talleres de reparación deben asumir no sólo los mantenimientos y reparaciones, sino también otros problemas relacionados con la siniestralidad, lo que les hace aún más necesarios en la cadena del sector.

Por otro lado, el beneficio de esta relación es recíproco, ya que para los talleres los vehículos de renting constituyen un importante generador de negocio, puesto que son clientes que, a su vez, representan un conductor particular. Un cliente de

renting e incluso la propia compañía es un cliente final ya que, en definitiva, es el propietario del vehículo. Se trata, por ende, de un binomio claramente ganador.

Queda claro por tanto la importancia de las sinergias y del trabajo conjunto entre las compañías de renting y los talleres. Esta unión nos permite a ambas partes seguir avanzando con las garantías de ofrecer al usuario un servicio óptimo, competitivo y de calidad. El conductor de renting tiene que irse con la sensación de que el taller determinado al que ha llevado su vehículo se lo pone fácil, le atiende con agilidad y le ayuda a resolver su problema de movilidad. Así, volverá a confiar en él en el futuro. ◀



¿Funciona tu empresa en redes sociales?

Confía en **InfoCap**, tu aliado perfecto

- 1 Aporta contenido especializado**

Tanto si te diriges al profesional de la Posventa o al usuario final. Noticias, blogs, vídeos... Nos encargamos de todo con producción propia.
- 2 Confía en el especialista en redes sociales de tu sector**

Desde 2008, acompañando al profesional de la Posventa
- 3 Cuenta con el apoyo de los principales influencers**

Las páginas de Infotaller.tv /InfoCap y los perfiles de sus periodistas son seguidos a diario por miles de profesionales

Infotaller.tv /InfoCap

- 6.100 Me gusta
- 3.900 followers
- 750.000 vídeos vistos
- (grupo): 800 miembros



Mar Calderón

- 5.000 amigos
- 1.785 followers
- 2.310 contactos



Angel Palacios

- 3.698 amigos
- 1.496 followers
- 1.399 contactos



Carlos Azofra

- 5.000 amigos
- 2.100 contactos

¡Contacta ahora y explícanos tus necesidades!

Tel.: 91 360 31 73 / Email: infocap@infocap.es

InfoCap, Nº 1 en Servicios de Marketing para la Posventa

- Revistas corporativas en papel y digitales multimedia
- Gestión de redes sociales B2B y B2C
- Bases de datos de talleres y recambistas
- Publicidad en papel y online
- Producciones audiovisuales
- Contenidos para tu web / SEO

Regalo de bienvenida

este fantástico Kindle (unidades limitadas)

