



## Agustín García

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

# Dos décadas en expansión para el renting

**El sector del renting cerró 2015 con una flota de 447.623 unidades, lo que significa un aumento del 9,7%. Además, sus matriculaciones suponen ya casi el 15% del total. Gran noticia para los talleres, que tienen en el renting un buen partner con el que asegurar un flujo constante de carga de trabajo a sus instalaciones.**

**El sector del renting**, que celebró en 2015 su 20º aniversario en España, cerró dicho ejercicio con un aumento de la flota de vehículos cercano al 10%. Estas dos décadas de crecimiento nos han permitido situarnos en una posición privilegiada para ser testigos de cómo se ha ido transformando el sector para responder a las necesidades de los clientes.

El año 2015 ha supuesto un punto de inflexión para el sector del renting, que ha celebrado sus 20 años en un momento en el que comienza a recuperar las ratios de matriculaciones previas a la crisis. Estamos orgullosos

del camino recorrido en estos años, en los que las empresas del sector han sabido adaptarse operativa y tecnológicamente a las necesidades de los usuarios, evolucionando e incluso anticipándose a la demanda para garantizar la mejor experiencia de cliente.

**CRECIMIENTO CONSTANTE.** Los datos avalan, además, este buen momento que vivimos. Según los resultados de 2015, la flota se situó en las 447.623 unidades, con un aumento del 9,69%, mientras que el volumen de facturación alcanzó los 3.979,56 millones de euros, el 9,76% más que en 2014. Este crecimiento supera con creces las previsiones iniciales, incluso triplicando las cifras previstas en relación a la flota.



## EL SECTOR DEL RENTING DE VEHÍCULOS EN ESPAÑA

| Año  | Flota   | Crecimiento (%) | Facturación (M€) | Crec. facturac. (%) | Compras | Crecimiento (%) | Inversión compra vehíc. (M€) | Crec. invers. (%) |
|------|---------|-----------------|------------------|---------------------|---------|-----------------|------------------------------|-------------------|
| 2006 | 503.006 | 12,9%           | 3.940,90         | 19,6%               | 185.173 | 11,8%           | 3.149,60                     | 18,5%             |
| 2007 | 556.569 | 10,6%           | 4.579,38         | 16,2%               | 202.910 | 9,6%            | 3.694,00                     | 18,0%             |
| 2008 | 571.565 | 2,7%            | 4.771,33         | 4,2%                | 181.833 | -10,4%          | 3.335,84                     | -9,7%             |
| 2009 | 521.124 | -8,8%           | 4.475,25         | -6,2%               | 96.306  | -47,0%          | 1.739,86                     | -47,8%            |
| 2010 | 491.056 | -5,8%           | 4.268,86         | -4,6%               | 119.660 | 24,2%           | 2.160,15                     | 24,2%             |
| 2011 | 470.223 | -4,2%           | 4.115,86         | -3,6%               | 123.333 | 3,1%            | 2.223,97                     | 2,9%              |
| 2012 | 433.294 | -7,8%           | 3.817,32         | -7,2%               | 106.016 | -14,0%          | 1.988,86                     | -10,6%            |
| 2013 | 401.190 | -7,4%           | 3.556,15         | -6,8%               | 119.836 | 13,0%           | 2.211,73                     | 11,2%             |
| 2014 | 408.095 | 1,7%            | 3.625,55         | 1,9%                | 143.027 | 19,3%           | 2.607,88                     | 17,9%             |
| 2015 | 447.623 | 9,7%            | 3.979,56         | 9,8%                | 172.321 | 20,5%           | 3.144,86                     | 20,6%             |

Fuente: Asociación Española de Renting de Vehículos.

Estas dos décadas de crecimiento nos han permitido situarnos en una posición privilegiada. Hemos abandonado la idea de producto estandarizado para ofrecer una solución flexible, a la medida de cada cliente, que se ha convertido en creador de su propia oferta.

El objetivo es cubrir las necesidades de movilidad integral de cada uno de ellos, enfocándose a productos más flexibles, donde se priman las soluciones de movilidad y el pago por uso, una demanda para la que el renting ofrece numerosas oportunidades. Se utilizan fórmulas mixtas: vehículos a plazo fijo y concreto, vehículos con períodos menos determinados en función de la necesidad de movilidad y actividad de la empresa, combinados con el carsharing corporativo y una buena gestión del vehículo por parte del usuario a través de software desarrollado por las compañías de renting.

**GESTIÓN DE FLOTAS.** La conectividad en el vehículo ha pasado a ser clave. La gestión de flotas está dando un paso de gigante a través del vehículo conectado, que abre un abanico de posibilidades en forma de

## La flota de renting se situó en 447.623 unidades en 2015, el 9,7% más que el año anterior

apps y gadgets. Estamos ante el nacimiento de las denominadas 'smart cities', un concepto del que surgen nuevas necesidades a las que debemos adaptar nuestros productos desde un punto de vista más digital.

Las nuevas tecnologías también han permitido incrementar la seguridad, y reducir el consumo de combustible y las emisiones. Estos avances posibilitan vehículos más eficaces, seguros y costo-efectivos, además de incidir en los hábitos de los conductores para corregir determinadas conductas.

Una de las claves del crecimiento del sector en estos últimos meses ha sido el auge de las pymes como foco de negocio. De hecho, más de la mitad del



Tras una avería o siniestro, una buena atención al cliente culmina con un servicio eficaz en el taller.

### EL RENTING EN CIFRAS (COMPARADO CON EL TOTAL DEL SECTOR DE AUTOMOCIÓN)

| AÑO  | (*) MATRICULAC. TOTALES ESPAÑA | MATRICUL. RENTING | % RENTING SOBRE TOTAL MATRICUL. |
|------|--------------------------------|-------------------|---------------------------------|
| 2006 | 185.173                        | 1.953.134         | 9,5%                            |
| 2007 | 202.910                        | 1.939.296         | 10,5%                           |
| 2008 | 181.833                        | 1.362.543         | 13,3%                           |
| 2009 | 96.306                         | 1.074.222         | 8,9%                            |
| 2010 | 119.660                        | 1.114.119         | 10,7%                           |
| 2011 | 123.333                        | 928.589           | 13,3%                           |
| 2012 | 106.016                        | 789.119           | 13,4%                           |
| 2013 | 119.836                        | 821.231           | 14,6%                           |
| 2014 | 143.027                        | 985.303           | 14,5%                           |
| 2015 | 172.321                        | 1.211.432         | 14,2%                           |

Fuente: Instituto de Estudios de Automoción (IEA) de datos procedentes de la Dirección General de Tráfico.

(\*) Los datos totales de matriculaciones incluyen toda clase de vehículos (turismos, todoterrenos, derivados de turismo, comerciales e industriales).

aumento de la flota -equivalente a 23.000 unidades- se ha generado gracias a ellas, Así, ya representa el 31% del total del parque de renting, -tres puntos más que en 2014- y su flota ascendía a 139.000 unidades en diciembre de 2015. Aunque el sector lleva años ofreciendo soluciones a medida de la pyme, ahora es fundamental convertirnos en su verdadero socio.

**SOLUCIÓN DE MOVILIDAD.** Se hace necesario un cambio cultural donde se valore más el uso que la propiedad. Nuestro mayor reto es desterrar la creencia de que el vehículo de renting es la solución sólo para grandes flotas o para profesionales de mayor nivel adquisitivo. Nada más lejos de la realidad. Tenemos la misión de borrar la imagen errónea de que es un producto caro, enfatizando sus ventajas como una solución cómoda, muy bien valorada por quienes lo utilizan y, además, generador de importantes ahorros.

Asimismo, cabe subrayar el aumento de las ventas en lo que se refiere a las personas físicas (particulares y autónomos que tributan como personas físicas), que han elevado la flota en 2.000 vehículos, pasando de un parque de 8.500 unidades en 2014 a 10.500 en 2015. Si bien todavía son cifras reducidas, es destacable la tendencia.

Tenemos por delante la importante misión de destinar los mayores esfuerzos a conocer a nuestros clientes y a continuar acercándonos a su realidad para poner a su disposición nuevas posibilidades de resolver o complementar sus necesidades de movilidad.

En este sentido, los talleres seguirán jugando un papel clave, ya que un buen servicio se verá reflejado en un mantenimiento y reparación eficaces de los vehículos de renting, que aseguren el mínimo de inmovilización para nuestro cliente común. ◀



## ¿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

- f 7.534 Me gusta
- t 6.712 seguidores
- yt 1.585.000 vídeos vistos
- in (grupo): 1.290 miembros



#### Mar Calderón

- f 5.000 amigos
- t 2.563 seguidores
- in 3.614 contactos



#### Ángel Palacios

- f 4.068 amigos
- t 2.327 seguidores
- in 2.726 contactos



#### Carlos Azofra

- f 5.000 amigos
- in 4.966 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 maletín-trolley (unidades limitadas)

