

**Ana García**

InfoCap

anagarcia.infocap@ya.com

Renting: una oportunidad al alcance del taller

Un cliente que habla nuestro idioma profesional y empresarial, solvente y que mueve más de medio millón de vehículos en España. Cualquier taller querría tenerlo dentro de su cartera, ¿verdad? Pues ese cliente se llama compañía de renting y está deseando conocer talleres que quieran un flujo constante de automóviles en sus instalaciones a cambio de agilidad, profesionalidad y un precio competitivo.

El renting de vehículos o alquiler a largo plazo es una fórmula que cada vez más empresas (e incluso particulares) adoptan para gestionar sus flotas de vehículos. Las compañías de renting mueven en España más de 550.000 vehículos. Y las perspectivas de este sector pasan por crecer el 9% en 2008, al contrario que las matriculaciones en España, que mantendrán su tendencia al descenso. Estamos, pues, ante un sector que mueve muchos vehículos y moverá muchos más en el futuro y que, además, promueve que éstos visiten al taller de manera periódica. Estas son, a grandes rasgos,

las razones por las que el profesional de la reparación debe fijar su punto de mira en el mercado del renting.

La fórmula del alquiler a largo plazo de vehículos resulta muy atractiva para las empresas. Además de las ventajas fiscales que supone esta fórmula, permite a las compañías planificar de manera eficiente el gasto de sus vehículos mediante el pago de cuotas. Pero la principal ventaja para el usuario estriba en el acceso a un único interlocutor que gestiona, si así lo desea, todo lo relacionado con el automóvil: seguro, tarjetas de reposición de carburante, mantenimiento y reparaciones, etc.

Las empresas de renting aconsejan a su cliente mantener el vehículo en las mejores condiciones para evitar problemas de movilidad e incrementar su seguridad

Gracias a ello, la empresa se puede despreocupar casi por completo de la gestión de su flota y la compañía de renting se transforma en un proveedor global de movilidad para sus clientes. Por este motivo, llegar a ese interlocutor que orienta al usuario hacia uno u otro establecimiento es una prioridad para algunas redes de talleres, que han visto en el sector del renting la gran oportunidad de negocio que representa.

VENTAJAS DE UN CLIENTE EXIGENTE. Las ventajas que supone la empresa de alquiler a largo

RENTING DE VEHÍCULOS EN ESPAÑA

Año	Flota	% Crecimiento
1997	63.159	25,3
1998	115.761	83,3
1999	163.866	41,6
2000	216.434	32,19
2001	265.444	22,6
2002	310.020	16,79
2003	353.493	14,02
2004	398.064	12,6
2005	445.686	11,96
2006	503.006	12,86
2007	556.569	10,65

Fuente: AER.



La compañía de renting es un proveedor global de movilidad para sus clientes.

plazo como cliente para el taller son muy diversas. Para empezar, le ofrecen la posibilidad de hablar con un único interlocutor para un buen número de vehículos, que, además, es profesional y habla el mismo idioma que el taller: se trata de un proveedor de servicios global especializado en el automóvil que conoce a fondo el sector.

La compañía de renting también puede programar las citas con el taller en función de sus necesidades, enviando los vehículos a sus instalaciones para realizar cierto tipo de trabajos no urgentes en aquellos momentos en los que el taller no esté saturado o, incluso, tenga sus instalaciones infrautilizadas. De esta manera se asegurará un flujo constante de vehículos que, además, ayudará a nivelar los picos de actividad. Las tareas más fácilmente programables serían los mantenimientos periódicos o las reparaciones relacionadas con chapa y pintura del vehículo, sustitución de neumáticos, etc.



Bosch Car Service, una de las redes de talleres que mantienen acuerdos con empresas de renting.

Otra de las ventajas que suponen las compañías de renting como clientes preferentes del taller estriba en los servicios VIP que suelen ofrecer a sus clientes: evitan la pérdida de tiempo que supone llevar el vehículo al taller mediante un servicio por el cual la compañía se encarga de recoger el automóvil en el lugar indicado y devolverlo en cuanto esté a punto. Muchos usuarios utilizan este servicio cuando tienen una reunión larga o se van de viaje, de tal modo que mientras ellos no utilizan el vehículo, éste es trasladado al taller recomendado por su proveedor de servicios integral, puesto a punto, y devuelto al lugar deseado.

Las compañías de renting suelen hacerse cargo de los gastos relacionados con el mantenimiento y reparación del vehículo, dependiendo del contrato

suscrito con su cliente. En estos casos, que son la mayoría, el taller puede gestionar el cobro de un buen número de trabajos de manera centralizada en compañías que suelen acreditar su solvencia. Muchas de ellas son promovidas por entidades financieras u otro tipo de compañías de reconocido prestigio, como Mapfre o General Electric.

Ya hemos visto algunas de las ventajas que supone esta nueva oportunidad de negocio para el taller, pero... ¿qué le pide la compañía de renting al establecimiento reparador para recomendárselo al usuario? Desde su vocación de proveedor de servicios de movilidad para sus clientes, las empresas de alquiler de vehículos a largo plazo quieren ofrecerles la mejor calidad y el máximo ahorro en todas aquellas facetas que gestionan. Y el mantenimiento y reparación del vehículo es una de ellas.

En líneas generales, la compañía de alquiler a largo plazo exige al taller calidad, agilidad y buen precio. Por ese motivo, le interesa procurar un diálogo fluido con el taller para que éste le pueda brindar un buen servicio, ágil y a un precio competitivo. En este punto entrarían cuestiones antes mencionadas como la

Marcas más compradas	Modelos más contratados
Renault	Renault Megane
Ford	Renault Kangoo
Citroën	Ford Focus
Opel	Volkswagen Passat
Peugeot	Seat León
Volkswagen	Citroën Berlingo
BMW	Opel Astra
Seat	Seat Ibiza
Audi	Renault Clio
Fiat	Peugeot 407

Fuente: AER.

La compañía de alquiler a largo plazo exige al taller calidad, agilidad y buen precio

programación de las visitas al taller en función de sus necesidades, que permitirán al reparador obtener el máximo provecho de estas visitas y ofrecer mejores condiciones al cliente de renting.

Generalmente, las compañías de renting prefieren negociar en bloque las condiciones especiales para sus clientes, por lo que suelen dirigirse a las diferentes redes de talleres que operan en España. Algunas de estas redes, como Bosch Car Service, mantienen acuerdos de colaboración con empresas de alquiler a largo plazo como Lease Plan o Arval, que suponen para el taller la puerta de entrada a un mercado todavía no muy explorado y con excelentes expectativas.

OBJETIVO: LAS PYMES. Según el presidente de la Asociación Española del Renting (AER), Agustín García, las compañías del sector buscan la penetración en las pymes, que cada vez se interesan más por esta fórmula. Entre el 10 y el 12% de estas empresas es cliente de renting y su peso en este sector se hace cada vez más fuerte. En 2007, supusieron un tercio del total de clientes que optaron por esta fórmula y el 78% del crecimiento del sector estuvo basado en contratos de servicios firmados con pymes.

Las pymes suelen ser empresas con flotas de vehículos reducidas (menos de diez vehículos) y que requieren de un servicio ágil y rápido por parte del taller para el cuidado de sus vehículos, ya que el hecho de prescindir de uno de ellos puede influir de manera especialmente negativa en su actividad. Por ello, son interesantes algunos servicios extra que pueda ofrecer el taller, como la utilización de un vehículo de sustitución.

COMPRAS POR RENTING FRENTE AL TOTAL DE MATRICULACIONES EN ESPAÑA

Año	Compras	Matriculaciones	% renting matriculaciones (*)
1996	23.165	1.113.653	2,08 %
1997	24.931	1.256.045	1,98 %
1998	49.614	1.475.907	3,36 %
1999	69.350	1.750.866	3,96 %
2000	84.820	1.716.940	4,94 %
2001	104.074	1.763.458	5,90 %
2002	111.046	1.660.866	6,68 %
2003	125.693	1.716.940	7,32 %
2004	144.777	1.891.344	7,65 %
2005	165.574	1.959.488	8,45 %
2006	185.173	1.953.134	9,48 %
2007	202.910	1.939.296	10,46 %

Fuente: AER. * Los datos de matriculaciones, con los que se comparan las compras de renting, incluyen toda clase de vehículos.

Para llegar al mayor número de pymes en España, el sector del renting empieza a recurrir a la capilaridad que les proporcionan las entidades bancarias a través de sus oficinas, presentes en casi cualquier rincón del país. De este modo, los bancos ofrecen también servicios de renting que gestionan las compañías de alquiler a largo plazo. En este sentido, las redes de talleres también cuentan con una amplia presencia en España. ¿Por qué no podrían llegar a un acuerdo de colaboración con las empresas de renting para comercializar estos productos y encargarse de la posventa de esos vehículos?

El potencial del sector del renting todavía no conoce límites. Y el taller tiene una oportunidad de oro para encontrar nuevas vías de negocio. Sólo tiene que poner un poco de su parte para formar parte de una fórmula en la que todos pueden ganar. ◀