

CincoDías

Premium

Extra Renting

¿Y si en vez de comprarse un coche se alquila un seminuevo?

—P 8-9

L

a crisis ha impulsado un servicio que las arrendadoras venían ya unos años probando y en el que ahora han encontrado una salida a la caída del valor residual de sus coches. En vez de liquidarlos en el mercado de ocasión por debajo del precio esperado, les están dando un segundo ciclo de uso, alquilándolos como seminuevos a pymes y particulares.

Es a este tipo de fórmulas más flexibles que el sector, y también el *rent a car*, fía su recuperación en 2021. Las ayudas del plan Moves para el alquiler de vehículos eléctricos, seguros más ajustados a las necesidades de los clientes y nuevas líneas de negocio, como el renting de bicicletas, también influirán este año en el devenir del negocio.

/ **Balance.** Los particulares impulsan al sector —P2 / **Flotas.** El vehículo industrial se alimenta del 'ecommerce' —P6 / **Tendencias.** El 'rent a car' se reinventa sin turistas —P10 / **Bici.** Circular sin ser propietario —P15

Balance

Particulares y autónomos impulsan un sector que apuesta por la sostenibilidad

El renting ya matricula uno de cada tres vehículos eléctricos

Se consolida como un medio fiable y económico para cambiar de coche

EDUARDO LOBILLO
MADRID

No es fácil lo que ha hecho el renting en un ejercicio tan complicado como ha sido 2020, el año del coronavirus. Es cierto que ha bajado en facturación, un 5,5%, y en matriculaciones, un 30,9%. Sin embargo, ha incrementado el parque de vehículos, un 4,46%, y el de clientes, un 15,77%, según los datos de la patronal del sector AER. El primer trimestre de 2021 apunta en la misma dirección. Las matriculaciones continúan bajando, 10,65%, pero sigue la tendencia positiva en clientes y parque.

Más allá de los números, hay que mirar otros aspectos. La flexibilidad con que se ha adaptado a las necesidades de los clientes. La estrategia que ha creado para dar respuesta a un nuevo perfil de consumidor que ya no entiende la movilidad y la propiedad del vehículo como antes. O la apuesta por la digitalización para agilizar las gestiones, y la sostenibilidad de una flota donde uno de cada tres vehículos que se matricula ya es eléctrico.

Esta suma ha llevado a afirmar a José-Martín Castro, presidente de la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER), que "el renting ha podido cerrar un ejercicio muy difícil y atípico, estableciendo tendencias positivas que ayudarán al desarrollo del sector en los años venideros". Las previsiones para 2021 son crecer en clientes, duplicando el porcentaje en el parque (4%) y en las matriculaciones (20%), indica.



Gran parte de este crecimiento estará en las pequeñas empresas, autónomos y particulares. Entre 2015 y 2020 han pasado de representar un 2,35% del mercado a un 15%. Castro calcula que esta cifra "podría doblarse en los próximos cinco años".

Es en ellos donde Begoña Cristeto, socia responsable de automoción e industria de KPMG en España, aprecia un cambio en un perfil "que demanda una nueva forma de entender tanto la movilidad como la propiedad del vehículo". Cristeto cree que "la incertidumbre sanitaria y económica" está "obligando al usuario a adaptarse a nuevos hábitos de consumo". "El cliente busca en el corto plazo una solución flexible y financieramente más interesante", precisa.

"No deja de preocupar al particular la situación que tenemos ahora", recuerda Manuel García, secretario general de la Asociación Española de Leasing y Renting (AELR). Las grandes inversiones en un vehículo están muy relacionadas con la situa-

ción económica. Esta no es buena en este momento. También existe incertidumbre sobre el tiempo que va a durar la crisis. La suma de ambos factores influye en la toma de decisiones.

Aquí entra el alquiler, con soluciones adaptadas a esta nueva movilidad con "un renting mucho más flexible para empresas y un renting de ocasión, más asequible, para particulares", explica Antonio Cruz, subdirector general de ALD Automotive. Medidas que les ayudan a decidirse por nuevas propulsiones.

"Es la punta de lanza de las tendencias de la automoción", argumenta Miguel Orejas, director de marketing y desarrollo de negocio de Arval. En este grupo han diseñado, por eso, una estrategia de movilidad sostenible con Arval Beyond, para acompañar a empresas y particulares en esta transición energética.

También los fabricantes Los fabricantes de coches han vivido igualmente un ejercicio muy complicado. A pesar de ello, han seguido apostando por este negocio.

Vehículos de una compañía de renting.

El alquiler conecta bien con la nueva forma de entender la movilidad y la propiedad

Seat quiere crecer un 16% en 2021 y Stellantis apuesta por el negocio con sus dos marcas

La prueba la encontramos en Cupra y el Formentor lanzado en 2021. Con sus versiones de 150 caballos en gasolina y diésel, eléctricos y enchufables "se adapta mejor a la demanda del renting para las flotas de empresa y los user chooser", comentan fuentes de Cupra. Desde Seat esperan crecer este año hasta un 16% con "la nueva generación del León, el renovado Ateca, la amplia oferta de motores híbridos y la flexibilidad con el pago por uso llevado a su máxima expresión".

En Stellantis confían también en que este 2021 será un buen año para el renting, con sus dos marcas de movilidad apostando por ese segmento. Fuentes de Free2Move Lease manifiestan que trabajarán para "ser una herramienta para la comercialización de los vehículos eléctricos e híbridos enchufables" de sus marcas. Desde Leasys, por su parte, van a abrir por toda España una red de centros de movilidad y prevé que el 50% de su flota "esté formada por vehículos de bajas emisiones".

Digital, seguro y flexible

Alphabet. "La sostenibilidad es transversal a nuestro negocio y sobre ella pivota gran parte de nuestra estrategia actual y de futuro". Rocío Carrascosa, CEO de Alphabet, define con esta frase el compromiso de la empresa con la movilidad sostenible. Esto se traduce en la oferta cada vez más amplia que hacen con AlphaElectric de este tipo de vehículos a empresas y particulares.

Alquiler. El renting flexible y a largo plazo, de 3 a 60 meses, seguirá siendo este año 2021 la base sobre la que esta compañía española quiere consolidar el crecimiento por encima de los dos dígitos. "Crecer, crecer y crecer" es el lema que enarbola José Ramón Calvo, su consejero delegado.

Athlon. Uno de los objetivos principales de esta sociedad para 2021 es desarrollar un nuevo producto de renting flexible para empresas. Estas tendrán la posibilidad de contratar un vehículo desde 24 horas hasta 24 meses.

LeasePlan. Miles de horas al volante de los conductores son "datos muy valiosos sobre siniestralidad que ofrecemos a nuestros clientes para que mejoren su forma de conducir", explica David Henche, portavoz de LeasePlan. Una información muy útil que sirve, además, para rebajar la cuota del renting.

Northgate. Los particulares pueden contratar desde este año y de manera completamente digital el renting flexible que oferta la compañía. Un proceso transparente en el que el precio aparece siempre a la vista.

SOLO TÚ SABES CUÁL ES EL COCHE IDEAL PARA TU EMPRESA

Desde

169 €/mes*



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



ELIGE ENTRE EL SUV COMPACTO ŠKODA KAMIQ O LA ELEGANTE BERLINA ŠKODA OCTAVIA PARA LA FLOTA DE TU EMPRESA.

Escoge tu ŠKODA y empieza a disfrutar de las ventajas de ŠKODA BUSINESS.

Un servicio integral que te ayuda a llevar tu negocio aún más lejos, ofreciéndote soluciones de movilidad.

Con un asesoramiento personalizado y financiación flexible que incluye las coberturas de mantenimiento.

Un servicio perfecto para hacer crecer tu empresa. Tú solo tienes que elegir tu modelo ideal.

Muévete siempre



*Oferta Volkswagen Renting S.A. para un ŠKODA Kamiq Ambition 1.0 TSI 85 kW (95 CV) con 48 cuotas de 169€ al mes (sin IVA). Entrada: 4.309,04 € (sin IVA). Plazo 48 meses. Kilometraje: 10.000/año. No incluye cambio de neumáticos. Oferta válida hasta 31/05/2021 salvo variación en las condiciones del precio de los vehículos. Incompatible con otras ofertas financieras. La imagen incluye equipamiento opcional con sobreprecio. Para otras versiones, equipamientos o modelos, consulta con tu Concesionario ŠKODA.

Consumo de combustible gama KAMIQ combinado WLTP (l/100 km o m³/100 km): 5,5-6,6 l/100 km y 5,7-5,7 m³/100 km, emisiones de CO₂ (g/km) WLTP: 101-149 g/km. Consumo de combustible Gama Nuevo OCTAVIA combinado WLTP (l/100km): 1,1-7,0 l/100 km, consumo de eléctrico combinado WLTP (Wh/km): 140-146,6 Wh/km, emisiones de CO₂ (g/km) WLTP: 22-160 g/km.



Ayudas



La vicepresidenta cuarta del Gobierno, Teresa Ribera, presenta el plan Moves III el pasado 9 de abril. EFE



Un cliente examina un Smart EQ Forfour. FOTOS: GETTY



Volkswagen ID.3 en un concesionario.

El renting de eléctricos no arranca en el Moves. ¿A la tercera será la vencida?

El gancho para su despegue es meterlo en la oferta comercial

Las empresas se quieren adaptar para ofrecerlo mejor a los clientes

EDUARDO LOBILLO
MADRID

El renting es el gran desconocido del plan Moves para los particulares. Tras dos ediciones y 145 millones de euros para incentivar la compra de coches eléctricos, el usuario sigue sin saber que puede destinar la ayuda del Gobierno para alquilar, y no solo comprar, uno de estos vehículos.

“Es cierto que existe esa impresión. Esto no ha calado entre el público en general”, admite José-Martín Castro, presidente de la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER).

Mostrar esa impresión con números es complicado. Desde el Instituto para la Diversificación y Ahorro de Energía (IDAE) explican que no es posible saberlo porque “en los datos de las comunidades autónomas no se distingue la modalidad de adquisición, directa, renting o leasing”.

Las empresas dan también pocas cifras. En LeasePlan, “15 operaciones en

el Moves I y 5 o 6 en el II”. Arval no tiene, pero reconoce que “no lo han ofrecido masivamente a sus clientes, aunque sí de forma individualizada”. Alphabet constata “un cierto incremento en las consultas”.

Los motivos para que esta modalidad no despegue entre los particulares son varios. Algunos son demasiada burocracia, una norma distinta para cada autonomía, planes poco estables y con poco dinero.

“No puedes sacar precios descontando la subvención asegurada y que luego el cliente no pueda acceder a ella por cualquier motivo”, señala Manuel Orejas, director de marketing y desarrollo de negocio de Arval. “Tener que adaptar la operativa a todos los planes autonómicos” hace que la gestión sea “tediosa y compleja para todas las partes”, asegura Rocío Carrascosa, consejera delegada de Alphabet España. David Henche, director de marketing y comunicación de LeasePlan, suma a todo

esto “la debilidad de la demanda de los particulares”, que, de momento, son pocos comparados con las empresas.

Ahora bien, si el segmento del renting que más puede crecer en los próximos años es el de los particulares, un 15% en 2020 y con potencial para doblar esa cifra en cinco años, según la AER, habrá que trabajar en esa dirección.

9.834

solicitudes para eléctricos se han recibido en el I y II

En la primera edición fueron 1.998. En la segunda, todavía abierta, 7.836. Para gas se recibieron 483, según el IDAE.

Incentivos no faltan. Por ejemplo, con los 7.000 euros de ayuda máxima del recién estrenado plan Moves III, la cuota en 48 meses de un Volkswagen ID.3 se queda en 590 euros. Si es un Smart EQ Forfour, en 287 euros. En ambos casos, la oferta incluye el cargador, su instalación y el IVA.

Hacer los deberes

Como afirma Orejas, toca “hacer los deberes, adaptarte y dar mayores facilidades a los clientes”. Arval espera “sacar más volumen que en planes anteriores”, pero “con prudencia y transparencia absoluta”.

El plan Moves III introduce algunos cambios que aportan seguridad y estabilidad, dos factores que demandan las compañías: dinero (400 millones con la posibilidad de duplicar esta cantidad) y estabilidad (estará vigente hasta 2023).

Una vez alcanzada esa continuidad, “lo que hace falta ahora es divulgación, que se sepa”, destaca Castro. “Meterlo en la oferta

comercial básica es fundamental para que esta vía despegue”, añade.

Trasladar ese descuento a las cuotas y darle visibilidad: “Ese es el gancho”, sostiene José Ignacio Olazábal, director comercial de Hyundai. “El plan Moves mueve mucho. A quién llega es el tema. Ahí es donde se tiene que visibilizar ese descuento”, enfatiza.

Así se puede romper esa imagen de que “estas ayudas siempre se asocian a una adquisición y no al pago por uso”, manifiesta Íñigo Murguiondo, responsable de grandes cuentas de Skoda España. Y más en un momento en que el renting es una “alternativa atractiva y con potencial en una situación de incertidumbre en cuanto a economía, restricciones y etiquetas”, subraya. El objetivo, como comenta Manuel García, secretario general de la Asociación Española de Leasing y Renting (AERL), es lograr que esta no sea “la última fórmula que les llega” a los particulares.

Desfase entre coches y puntos de recarga

Otro asunto que hay que solucionar es el posible desequilibrio que puede producirse entre la cantidad de vehículos eléctricos e híbridos enchufables en circulación y el parque de puntos de recarga. La flota crece a un ritmo superior al de las electrolinerías. Actualmente, la relación es de 12 a 1, según el informe *Análisis dinámico del presente y futuro de la movilidad eléctrica*, elaborado por Aedive (Asociación Empresarial para el Desarrollo e Impulso de la Movilidad Eléctrica). El estudio prevé para 2020 un aumento superior al 70% en los coches, mientras que las infraestructuras de recarga solo se incrementarán un 45%.



Con Acquis, sus equipos arrendados nunca se han sentido tan queridos.

En Acquis estamos especializados en ayudar a los arrendadores a garantizar la protección de sus equipos.

Nuestros programas de seguros para Renting de equipos reducen el riesgo, añaden valor al cliente y mejoran los ingresos operativos.

Para saber cómo podemos ayudarle a garantizar que sus equipos arrendados se sientan queridos, póngase en contacto con nosotros:

Al teléfono: **900 984 449**

O al mail: **info@acquisinsurance.es**

www.acquisinsurance.com

Flotas

El auge del comercio electrónico alimenta el alquiler industrial

Ha sido el segmento menos afectado por la pandemia

La demanda ha aumentado con la fórmula de renting flexible

MARCE REDONDO
MADRID

Mientras la implantación del teletrabajo ha provocado un enfriamiento de la demanda de turismos, el incremento de la actividad de servicios esenciales y a domicilio ha propiciado un aumento de vehículos industriales bajo la fórmula del renting flexible. “De hecho, la incertidumbre está generando que muchas empresas que hasta ahora tenían flotas en propiedad opten por esta modalidad que no exige grandes inversiones ni compromisos a largo plazo”, comenta Eduardo González de la Rocha, director comercial de Northgate.

Las furgonetas pequeñas y medianas tipo furgón son los modelos de mayor tirón, si bien se busca más la incorporación de elementos accesorios adaptados a cada actividad. “También hemos identificado un mayor interés por el vehículo isotermo y frigorífico, debido al auge de la distribución”, apunta González de la Rocha.

Lo cierto es que el sector de los vehículos industriales ha sido el menos afectado por la pandemia en el conjunto de las matriculaciones de renting en 2020: mientras los registros totales caían un 30,9%, los industriales lo hacían un 21,6%, según la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER). Los últimos datos disponibles, acumulados a febrero de 2021, muestran que los vehículos industriales de más de 3,5 toneladas son los únicos que aumentan sus matriculaciones en relación con el mismo periodo de 2020.



Vehículos industriales de ALD Automotive, Northgate y Alquiber.



Mientras los registros totales de renting cayeron un 31% en 2020, los industriales bajaron un 21,6%

Queda mucho aún para que las flotas estén electrificadas en su totalidad

“Hasta el pasado mes de febrero, el renting había matriculado 414 vehículos industriales, frente a los 381 registrados en el mismo periodo de 2020; es decir, experimenta un crecimiento del 8,6%, en un contexto de caídas generalizadas. Entretanto, en el conjunto del mercado, este segmento cae un 4,1%”, explica José Martín Castro Acebes, presidente de la AER. Y añade: “La reducción de actividad ha impactado también en el registro de este tipo de vehículos, pero de forma más leve que en el de derivados o el de turismos. Una posible causa es que la necesidad de transporte de mercancías no ha cesado en estos meses y, además, ha sido primordial dar soporte a los servicios esenciales”.

José Ramón Calvo Criado, director general de Alquiber, confirma que se ha producido un importante crecimiento de la demanda con la fórmula de renting flexible. “Es un producto que se adapta a la perfec-

Un año difícil

Previsiones. Estamos ante un año difícil; sin embargo, el segmento de los vehículos industriales ha crecido un 8,6% hasta febrero, argumenta José Martín Castro Acebes, presidente de la AER: “Este es un buen indicio para pensar que la evolución de estos vehículos será buena”.

Flexibilidad. El director comercial de Northgate, Eduardo González de la Rocha, afirma que se está recuperando un volumen de negocio en valores previos a la pandemia. “La apuesta del mercado por la flexibilidad ha venido para quedarse y somos optimistas en cuanto al crecimiento que va a tener el renting flexible en el vehículo industrial frente a la alternativa de la propiedad”, resume.

ción en momentos de incertidumbre. El cliente realiza un pago por uso durante el periodo que necesita a una cuota fija sin sorpresas, con todos los servicios incluidos: seguro, mantenimiento, gestión documental, multas, ITV...”. Alquiber se ha marcado como objetivo para 2021 crecer por encima de los dos dígitos.

Coches eléctricos

En cuanto a la incorporación de automóviles no contaminantes, Rosa Perarnau Codina, directora comercial de Fraikin, resalta que queda mucho para que las flotas industriales estén electrificadas: “La oferta de los fabricantes es muy escasa. Hay vehículos pequeños, tipo furgoneta, aunque con una autonomía reducida (media de 100 km), por lo que se usan para distribución urbana. En vehículos pesados, hay algún modelo, pero con la misma limitación de kilometraje. Para estos últimos, la solución más adecuada es el gas natural, por coste y por autonomía”.

8,6%

es el crecimiento del renting de vehículos industriales hasta febrero de este año

Se han matriculado 414 vehículos, frente a los 381 del mismo periodo de 2020.

Por su parte, Manuel Orejas, director de marketing y desarrollo de negocio de Arval, cree que el mercado e-LCV (vehículos comerciales ligeros eléctricos) ha tenido una evolución limitada por la escasa gama de productos y las modestas prestaciones. “Pero este panorama va a cambiar muy rápido con las novedades que se presentaron en 2020 y las previstas para 2021 y 2022. Sin duda, este aumento de la oferta va a acelerar la transición energética del sector”.

De cara a la evolución del negocio en los próximos meses, Jesús Jimeno, director comercial de corporación de ALD Automotive, afirma: “La demanda de vehículos industriales va a seguir creciendo, tanto por el contexto actual, con el auge del comercio electrónico y la logística, como por los servicios implementados para las empresas, donde la flexibilidad y la adaptabilidad de las flotas de renting son esenciales para este tipo de clientes”.

Llega la movilidad sostenible a tu empresa.

Descubre nuestras Gamas Eco.



La movilidad Eco ya es una realidad para todos. Por eso, Hyundai te ofrece la solución que mejor se adapta a las necesidades de tu empresa para que dé el salto a una movilidad más sostenible. La **Gama IONIQ** te ofrece tres tecnologías eléctricas: híbrida eléctrica, eléctrica e híbrida enchufable, junto con un diseño sofisticado, estilizado y elegante. Si lo que buscas es un coche más urbano y con personalidad, la **Gama KONA** te ofrece todo eso en sus modelos híbrido, híbrido 48V y eléctrico. Pero, si lo que necesita tu empresa es un coche espacioso, versátil y con un diseño innovador, en la **Gama TUCSON** encontrarás todo eso, en sus versiones híbrida, híbrida enchufable e híbrida 48V.

Descubre la solución perfecta para tu flota de empresa, con Hyundai.



TUCSON
• Híbrido 48V.
• Híbrido.
• Híbrido enchufable.

KONA
• Híbrido 48V.
• Híbrido.
• Eléctrico.

IONIQ
• Híbrido.
• Híbrido enchufable.
• Eléctrico.



Con etiqueta ECO y 0 emisiones.



5 50000 **DE GARANTÍA SIN LÍMITE DE KM**

8 50000 **GARANTÍA DE BATERÍA**

Gama TUCSON: Emisiones CO₂ (gr/km): 136-162. Consumo mixto (l/100km): 5,2-7,1. Gama Nuevo Hyundai KONA HEV: Emisiones CO₂ combinadas (gr/km): 112-115. Consumo combinado (l/100km): 4,9-5,1. Gama KONA EV: Emisiones CO₂ combinadas (gr/km): 0 durante el uso. Consumo eléctrico (Wh/km): 143 (batería 39,2 kWh) – 147 (batería 64 kWh). Autonomía en uso combinado (km)*: 305 (batería 39,2 kWh) – 484 (batería 64kWh). Autonomía en ciudad (km)*: 435 (batería 39,2 kWh) – 660 (batería 64kWh). Gama IONIQ HEV: Emisiones CO₂ combinadas (gr/km): 103. Consumo combinado (l/100km): 4,5. Gama SANTA FE: Emisiones CO₂ (gr/km): 163-180. Consumo mixto (l/100km): 6,2-6,9. NEXO: Emisiones CO₂ (gr/km): 0 durante el uso. Consumo mixto (kg/100km): 1,0. Autonomía: 666 Km.

Valores de consumos y emisiones obtenidos según el nuevo ciclo de homologación WLTP. La autonomía real estará condicionada por el estilo de conducción, las condiciones climáticas, el estado de la carretera y la utilización del aire acondicionado o calefacción). Modelos visualizados: Nuevo TUCSON Híbrido STYLE, Nuevo KONA HEV Style, Nuevo KONA EV Style, IONIQ HEV STYLE, Nuevo SANTA FE STYLE y NEXO Style. La garantía comercial de 5 años sin límite de kilometraje y la de 8 años o 160.000 km. (lo que antes suceda) para la batería de alto voltaje, ofrecidas por Hyundai Motor España S.L.U a sus clientes finales, es sólo aplicable a los vehículos Hyundai vendidos originalmente por la red oficial de Hyundai, según los términos y condiciones del pasaporte de servicio. Más información en la red de concesionarios Hyundai o en www.hyundai.es

En portada

Fórmula anticrisis

La pandemia impulsa el arrendamiento de seminuevos

Las alquiladoras redirigen los coches que han finalizado sus contratos hacia pymes, autónomos y particulares

Así mantienen sus vehículos dentro del circuito del renting y retrasan su salida a un mercado de ocasión con precios a la baja

CARLOS OTINIANO PULIDO
MADRID

El renting siempre ha estado pendiente del mercado de vehículos de ocasión, porque es ahí a donde van a parar sus flotas cuando finaliza el contrato de alquiler. Y la realidad es que este segmento está sufriendo una saturación de stock a causa de la pandemia que está presionando a la baja el precio al que las arrendadoras esperan liquidar los vehículos cuando los clientes se los devuelvan.

El mercado de usados recibió el año pasado 547.000 coches menores de cinco años, el 44% de los cuales procedió del *rent a car* (151.000) y el renting (89.000), negocios que se han visto afectados por la caída del turismo y el auge del teletrabajo, según datos de la consultora MSI para el portal Sumauto. El exceso de oferta ha provocado que el precio medio de estos vehículos baje. En el caso de los que tienen una antigüedad de hasta cinco años, que son los que normalmente proceden del renting, este ha bajado un 3,5% desde los 19.384 euros que registraba en marzo de 2020 a los 18.699 del mismo mes de 2021, de acuerdo con Ganvam.

Este descenso es perjudicial para las firmas de

renting porque, cuando adquirieron los vehículos hace tres o cuatro años, estimaron que, llegado el momento, podrían deshacerse de ellos a un precio más alto. Es, además, en base a ese cálculo, conocido como valor residual, como fijan la mensualidad que pagará el cliente durante la vigencia del contrato, por lo que acertar en él resulta clave para la rentabilidad de las operaciones.

Hasta hace poco, las empresas del sector solo tenían una forma de solventar el problema: proponer a sus clientes que en vez de devolverles el vehículo, se queden con él uno, dos o tres años más a cambio de una pequeña rebaja de la cuota mensual. De esta forma ganan tiempo, a la espera de que los precios en el mercado secundario se recuperen.

A esta salida, a la que ya recurrieron con intensidad durante la recesión de 2008, se ha sumado últimamente una segunda opción favorecida por los cambios en los hábitos de movilidad de los españoles: el renting de vehículo seminuevo. La estrategia consiste en redirigir bajo fórmulas de pago por uso los automóviles dados de baja por los clientes hacia pymes o autónomos que los necesitan por temporadas o para cubrir picos de actividad. De

esta otra forma consiguen también mantener a los coches dentro del circuito del renting en vez de liquidarlos en el mercado de ocasión a un valor por debajo del previsto hace cuatro años.

“No es algo nuevo; para determinadas compañías es una modalidad habitual, sobre todo aquellas enfocadas en vehículo profesional”, señala José-Martín Castro Acebes, presidente de la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER).

La modalidad se beneficia de la creciente preferencia por el pago por uso

Es ideal para empresas que necesitan flotas para cubrir sus picos de actividad

“Antes de la pandemia, ya encontrábamos la posibilidad de arrendar coches usados, porque, en general, cualquier empresa del sector puede ofrecer esta tipología de producto”, aclara.

Puerta de entrada

Aunque de esta modalidad empezó a hablarse hace dos años, Castro reconoce que el Covid ha hecho que “sea más visible” y que algunas compañías hayan potenciado el modelo, acercándolo también al cliente particular, que puede acceder así a un automóvil con todos los servicios incluidos y con una cuota más baja. “Es una puerta de entrada para aquellos que se acercan al renting por primera vez”, destaca.

ALD Automotive, por ejemplo, lanzó en septiembre ReDrive, servicio que pone al alcance de particulares el alquiler de coches seminuevos procedentes de su flota. “Aunque llevábamos tiempo trabajando en ello, la crisis ha favorecido este lanzamiento, pues, al ser más asequibles, los vehículos de ocasión pueden ser una efectiva palanca de liquidez para muchas familias, ahora que su capacidad adquisitiva se ha visto mermada por la pandemia”, dice Antonio Cruz, subdirector general de ALD España.



Flota de ALD Automotive.

Se trata, explica, de un tipo de renting muy flexible, con contratos muy cortos, de 12 meses prorrogables, al cabo de los cuales el usuario tiene la opción de comprar el automóvil con el reembolso de la mitad de las cuotas abonadas. Los coches tienen una antigüedad de solo tres o cuatro años frente a la edad media de 13 años del parque de usados en España, y su kilometraje oscila entre los 40.000 y los 100.000 km.

LeasePlan, por su parte, abrazó el *used car lease* hace tres años. “Para el usuario tiene sus pros y sus contras. El coche no es nuevo, pero las tarifas son más bajas y el mantenimiento lo cubre todo”, sopesa David Henche, director de marketing corporativo del grupo. Actualmente, este servicio representa

menos del 2% de su flota de 100.000 vehículos. “Nunca será un producto masivo, pero sí es muy táctico porque en momentos de incertidumbre como los actuales, en que las empresas se están replanteando los compromisos que pueden asumir a corto, medio y largo plazo, proporciona una flexibilidad que el renting tradicional no puede aportar”, expone.

El alquiler de usados no es en absoluto nuevo para Northgate, que lleva 35 años explotando este negocio bajo la fórmula del renting flexible, en el que los contratos se reducen de años a meses (el mínimo es uno) y el cliente no tiene que pagar penalizaciones por devoluciones anticipadas. Bajo esta premisa, los autos “pueden ser seminuevos o incluso nuevos



Vehículo eléctrico de Mobility Flex de Alphabet.

dependiendo de la demanda y el plazo estimado de alquiler. En ese sentido, la flota es dinámica”, señala Eduardo de la Rocha, director comercial de la firma. Una vez agotado su ciclo, los coches pasan a otra división que se encarga de venderlos en el mercado de ocasión. “La crisis provocada por el Covid-19 ha incrementado tanto la demanda de renting flexible como la de venta de usados a empresas y particulares”, confirma.

Otra modalidad en la que tiene cabida el seminuevo y en la que el renting ha visto un filón de negocio interesante es la suscripción. Aquí, la duración de los contratos se reduce a días y, en ciertos casos, el conductor puede cambiar de modelo cuando lo re-

quiera. Alphabet empezó a desarrollar este concepto antes de la pandemia, pero admite que esta precipitó su lanzamiento porque “encaja a la perfección con unos hábitos de movilidad muy marcados por las circunstancias derivadas de la crisis, como son la digitalización, el pago por uso y la demanda de productos cada vez más flexibles”. Mobility Flex, el servicio de Alphabet, ofrece a particulares BMW y Mini, tanto de combustión como eléctricos e híbridos enchufables, con menos de un año de edad y un kilometraje de entre 15.000 y 20.000 km, que pueden pedir online desde un mes hasta un máximo de 24. Los que superen los 12 meses pueden cambiar de modelo sin coste.

El reto de vender en el momento adecuado

C. O. P.
MADRID

La gran pregunta es si al darle a los coches un segundo ciclo de vida en el renting con la prórroga de contratos o su alquiler como seminuevos, las empresas arrendadoras corren el riesgo de que, a la larga, el problema que intentan esquivar hoy (la caída de precios en el mercado de ocasión) sea más grande mañana, ya que dentro de dos o tres años el desgaste del vehículo será aún mayor.

José-Martín Castro, presidente de la Asociación Española de Renting de Vehículos, afirma al respecto que “nadie como las compañías del sector para identificar oportunidades en la curva de valores residuales”. “No se trata de retrasarlos por se, sino, únicamente, cuando se cumplen una serie de condiciones: oportunidad de mercado, vida residual del bien e interés del cliente porque la operación se adecúa a sus intereses”, explica.

“Esta estrategia –continúa– es solo una más de las

que aplicamos para satisfacer la demanda y las necesidades de flexibilidad de nuestros clientes, y además, en este caso, ayuda a mitigar el tener que acudir al mercado de ocasión cuando este pudiera mostrar síntomas de debilidad”, argumenta.

La consultora MSI estima que el valor residual ha caído alrededor de un 30% en 2020. Pero desde la AER aseguran que este no ha sufrido impactos signifi-

La consultora MSI estima que el valor residual ha caído alrededor de un 30% en 2020

ALD: liquidar un coche de 6 años no será difícil en un parque donde la media es de 13

cativos como consecuencia del Covid. “Salvo los meses del primer confinamiento, el mercado ha funcionado con bastante normalidad”, apuntan. De manera orientativa, porque depende de los criterios de cada operador, precisan que la depreciación media de un turismo es de entre el 35% y el 40% de su valor original, mientras que en furgonetas suele estar entre un 20% y un 25%, “aunque aquí las condiciones de uso e intensidad de trabajo pesan mucho”, matizan.

Antonio Cruz, subdirector general de ALD, descarta que la venta de seminuevos al final de los contratos vaya a ser necesariamente más difícil. “La antigüedad media de los vehículos es de casi 13 años. Con este panorama, los vehículos procedentes del renting de usados tendrían como máximo 6 años, por lo que se convierten en una gran oportunidad para los clientes que buscan la confianza de un coche bien mantenido y con todo el historial de uso desde la primera matriculación”, resalta.

Protagonistas del mercado

► **Wabi.** Los bancos también se están apuntando a nuevas fórmulas más flexibles de arrendamiento. Es el caso de Santander que ha lanzado Wabi, un servicio de suscripción que no cobra un derecho de entrada ni exige permanencia (el cliente puede renovar mes a mes si lo desea). Los coches se reservan a través de una app y están disponibles en 48 horas. El usuario puede cambiar de modelo cuando lo desee. A diferencia del renting flexible, cuyos precios varían en función de los meses que se soliciten, aquí el coste es fijo y suele ser más alto al no estar sujeto a un tiempo de permanencia.

► **Talleres.** El auge del renting de seminuevos ha tenido también su impacto en el mantenimiento y la reparación. José Luis Gata, responsable de mercado posventa de Solera, explica que si esta fór-



Aplicación móvil de Wabi.

mula incentiva que más conductores se pasen al renting, se trasladará actividad entre talleres, de aquellos más enfocados en particulares hacia aquellos más enfocados en empresas. No obstante, aclara que, de momento, si bien la tendencia del renting de coches de ocasión va cogiendo fuerza, todavía es pequeña y hoy en día prima la propiedad.

► **Demanda.** De acuerdo con una encuesta realizada en noviembre del año pasado por el portal Coches.net, el 74% de los españoles está dispuesto a alquilar un vehículo usado. Más de la mitad considera que la antigüedad idónea sería de entre dos y tres años.

Tendencias

El 'rent a car' se reinventa ante la falta de turistas

El sector lanza contratos flexibles para empresas y particulares

El negocio se desplomó un 75% en 2020, estiman en Feneval

ARANCHA NORIEGA
MADRID

La caída en picado del turismo (supone el 85% del negocio) hizo que buena parte de la flota de vehículos de alquiler en España quedara parada durante 2020. En el mes de agosto de 2019, el parque circulante de las empresas de *rent a car* se cifraba en 818.000 automóviles; sin embargo, en el mismo mes del año pasado había poco más de 600.000 (un 27% menos). El negocio se desplomaba un 75% en 2020, según estimaciones de la Federación Nacional de Vehículos de Alquiler (Feneval). "Muchas empresas tuvieron que vender los vehículos que tenían en propiedad para sobreponerse a la pandemia y financiarse", sostiene Juan Luis Barahona, presidente de Feneval, que representa al 95% del sector en España.

Mientras la demanda turística continúa por los suelos, algunas firmas como Europcar, Avis, Hertz, Sixt o Enterprise se plantean fórmulas para mover sus vehículos en aquellos segmentos que soportan un poco mejor la crisis, como las empresas y los particulares.

Europcar ha lanzado diferentes modelos que resultan más flexibles para las empresas. El más novedoso consiste en una suscripción que funciona de forma parecida a las plataformas de vídeo o música en *streaming*: el usuario de alquiler de vehículos abona una tarifa mensual, tiene todo incluido y no está obligado a atarse a una permanencia.

Tobias Zisik, director general de Europcar Mo-



bility Group España y presidente de la Asociación Nacional de Alquiler de Vehículos con y sin Conductor (Aneval), explica que, aunque el turismo se haya visto muy golpeado, "el negocio corporativo ha aguantado bien".

El alquiler de coches para las empresas supone el 30% de los ingresos del grupo, por lo que este se plantea "ayudarlas, ya que con la suscripción no tienen que atarse a un contrato largo o comprar flota", argumenta Zisik.

Europcar ofrece alquileres entre 1 a 24 meses y está a punto de lanzar al mercado el modelo DuoFlex, a través del cual se podrá alquilar un vehículo fijo durante todo el mes y tener otro disponible cuatro días al mes. Para los particulares lanza Bonocar, que funciona como el abono de transporte.

Avis Budget dispone de "varios servicios de alquiler de vehículos que van desde unas pocas horas hasta largos periodos",

Flota de vehículos de Europcar. EUROPCAR

El 70% de las compañías solicitaron ERTE y el 30% estuvieron cerradas, según la patronal nacional

La venta de vehículos ha sido clave para la gestión de esta crisis

asegura Gianluca Testa, director general para el sur de Europa del grupo. La compañía admite que "el negocio doméstico ha ayudado de alguna forma a compensar el parón de turistas internacionales durante la pandemia" y pone a disposición un servicio de alquiler de larga duración que compite con el renting o leasing, pero que permite al cliente devolver el coche sin penalización y alquilar por un periodo de más de 30 días, sin necesidad de estar atado a un contrato.

Avis Budget también cuenta con fórmulas de alquiler a largo plazo "pensado para un cliente de empresa, al que ofrece cambiar de vehículo y conductor sin ningún coste extra", añade Testa.

Javier Díaz-Laviada, consejero delegado de Hertz España, confirma que "la venta de vehículos ha sido clave para la gestión de esta crisis y para adaptar la dimensión de la flota a la nueva realidad de mercado desde el inicio de

Crecer hasta un 40% este año

Turistas. El sector confía en la vacunación. "Si todo va bien y pueden venir nuestros turistas habituales, podemos prever un incremento de los ingresos de entre un 30% y un 40% este año respecto a 2020, aunque seguirán siendo cifras muy lejanas a las de 2019", prevé Feneval. **Precios.** En Europcar confían en que la recuperación llegue en el tercer trimestre y en Hertz esperan que "con el restablecimiento del mercado venga también una subida general de los precios debido a la limitación de la flota disponible".

Eléctricos. En Avis planean ampliar la flota ecológica e incluir, de manera gradual, un mayor número de coches eléctricos e híbridos.

la pandemia". Esta empresa, además, realiza alquileres flexibles y suscripciones de fin de semana.

La compañía alemana Sixt ha lanzado un servicio de coche por suscripción con todo incluido, flexible y cancelable. A partir de 369 euros al mes, ofrece servicios de alquiler, incluyendo seguro a terceros, cobertura por daños y robo, matriculación, costes de taller e ITV.

Juan Luis Barahona, presidente de Feneval, opina que "estas nuevas fórmulas de alquiler de coches no son tanto una consecuencia de la pandemia sino más bien una apuesta de futuro hacia una movilidad más flexible". Con el tiempo, vaticina, "se podrán alquilar coches por minutos, horas, días, semanas, con conductor o sin él". No obstante, considera que estos servicios son incipientes y que aún no generan volumen, por lo que no resuelven la complicada situación derivada de la falta de turismo.

HAZ NÚMEROS

16.712€
DE AHORRO
CONTRATANDO RENTING

**SUV MEDIO
EN ESPAÑA**



RENTING

COMPRA



GANA EL RENTING. GANAS TÚ

Condiciones legales: Precios de SUV medio obtenidos a partir de la oferta del BMW X2 sDrive18i (48 meses 10.000km). Coste de mantenimiento calculado según tablas oficiales de revisiones de la marca. Coste de neumáticos calculado según precio estimado de venta en mercado de segunda mano en base a kilometraje, antigüedad y modelo. Precio de venta del vehículo calculado en base al precio de compra (34.743€) y según depreciación media estimada, en base a antigüedad y kilometraje estipulado. La cuota mensual se ha calculado prorrateando los costes medios descritos. Cálculo de ahorro contratando renting es orientativo y en ningún modo vinculante. Las cifras pueden variar debido a circunstancias de mercado, a distintos modos de uso del vehículo o a la modificación de costes.



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

For the many
journeys in life

Aseguradoras

Un seguro ajustado a las necesidades de cada cliente y negocio

Las pólizas en renting son más personales que en las clásicas

La mayoría de las compañías ofrece una cobertura a todo riesgo

BEATRIZ PÉREZ GALDÓN
MADRID

Detrás de cada vehículo hay un seguro, con independencia de que sea de compra o de alquiler. La ley exige la responsabilidad civil del conductor, que tiene que responder como mínimo al daño que ocasione a un tercero en caso de accidente.

Partiendo de esa base, existen algunas diferencias (aunque pocas) con respecto a las pólizas en cuanto a la forma de tenencia del automóvil. Una de ellas es el coste. Según la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER), el seguro supone entre un 20% y un 22% de la cuota mensual, y en líneas generales resulta un 5% más barato que los tradicionales. La mayoría se contratan a todo riesgo; es decir, que prácticamente cubre las incidencias más habituales.

“Las coberturas que ofrecen las pólizas para vehículos en renting son muy similares a las de vehículos para particulares. Donde sí hay una diferencia es en que se tiende a buscar una mayor personalización, aun en el caso de tratarse de flotas”, explican desde Mutua Madrileña. La compañía confirma que “los seguros para vehículos en renting más contratados son los de todo riesgo, con y sin franquicia”. “Son los que ofrecen las mayores coberturas y, por tanto, los que mejor se ajustan a las necesidades de las empresas, que buscan un servicio integral”, añade la entidad.

El último informe de Arval (filial de BNP Paribas) sobre movilidad, *Arval Mobility Observatory 2020*,

Las claves del contrato que hay que tener en cuenta

► **Franquicia.** El seguro sin franquicia cubre los daños producidos a un tercero y los propios. Si se realiza con franquicia, se asumirá parte del coste cuando suceda un siniestro. “La franquicia es un equilibrio que han encontrado las compañías del seguro entre el reducir el riesgo de siniestro y el interés de los clientes por pagar lo menos posible en la prima”, dicen desde Mapfre.

► **Asistencia.** Tal y como recuerdan en Rastreator, algunas empresas de renting restringen en carretera el alcance de la asistencia o no la aceptan si es el conductor el que ha originado el accidente. También es importante recoger en la póliza si el vehículo va a ser utilizado por varias personas y si el seguro protege a los ocupantes.

► **Daños personales.** Lo ideal sería elegir un tipo de cobertura que alcanzara situaciones como fallecimiento o invalidez. Pero, por lo general, los daños personales o médicos es algo que ya viene establecido en el vehículo de alquiler. El comparador Arpem recomienda “contratar un seguro de accidentes complementario para ampliar los límites impuestos en la póliza”.

► **Exclusión.** Generalmente, el renting no cubre los daños ocasionados en el interior del coche, por la utilización de remolques o caravanas, ni tampoco los producidos por conducir bajo los efectos del alcohol o drogas.



GETTY IMAGES

indica que el 55,2% de los seguros en renting son a todo riesgo sin franquicia; el 27,1%, a todo riesgo con franquicia, y el 17,7% restante, a terceros. La diferencia con respecto a los vehículos con compra es sustancial, ya que el 62,6% del total tiene contratada una póliza a terceros.

Las posibilidades de elegir una modalidad de seguro en renting son amplias. Pero antes de tomar cualquier decisión, Mapfre emite algunos consejos: “Hay que tener en cuenta que tanto el propietario del vehículo como el titular del seguro es la compañía de renting. Por ello, en el momento de la cesión del automóvil, la empresa arrendadora extiende un documento de cesión al usuario final, en el que se recogen las condiciones de uso, entre ellas, las condiciones de cobertura del seguro”. Por tanto, “solo estarán protegidos los usuarios especificados en dicho documento, aunque también existen algunos contratos

en los que el conductor final está innominado y, en este caso, una persona que llevara el coche y no fuera el conductor habitual estaría cubierto”. Actualmente el seguro de renting de Mapfre es como el de todo riesgo para particulares, con la única diferencia de que el vehículo de sustitución ha de solicitarse como una cobertura opcional en la operación de renting y no desde la póliza de seguro.

Coberturas

Las pólizas a todo riesgo incluyen garantías como la asistencia en accidente del conductor, ayuda psicoemocional en caso de accidente grave o robo, e indemnizaciones para los beneficiarios del titular en situaciones de invalidez o fallecimiento.

Existe la posibilidad de que el arrendatario del vehículo pueda gestionar el seguro por su cuenta, pero “tiene el inconveniente de que, al devolver el coche, este deberá estar en perfecto estado, cosa que con

el seguro de renting no hace falta, excepto si hay daños interiores, que, como en cualquier seguro, no están incluidos”, apunta Mapfre.

También, algunas empresas dan la opción de un seguro con prima cerrada durante el contrato –no se actualiza la responsabilidad civil ni el IPC–, lo cual puede significar un ahorro, o de un seguro abierto, que cubre todo, pero el precio se podrá incrementar en función de la siniestralidad.

Otra prestación disponible en Mapfre es el subsidio (indemnización) por privación del permiso de conducir, que cubre al tomador del seguro que no puede utilizar el vehículo durante un tiempo limitado, así como los cursos de recuperación de puntos.

Acquis ha expandido su negocio hacia vehículos de carretera tras la llegada de nuevos socios subscriptores, ampliando la oferta de productos con los seguros GAP (siglas en inglés de protección garantizada) para coches en renting.

La empresa de alquiler es propietaria del vehículo y titular del seguro

La prima cerrada puede suponer un ahorro al no incluir algunas subidas como la del IPC

La mejor selección de ofertas de renting

Este código QR da acceso a nuestra web de ofertas



Para consultar nuestras mejores ofertas de renting de coches y vehículos comerciales de todas las marcas, con sólo un clic.

Disfruta de las ventajas y servicios que **ALD Automotive** ofrece.

#ReadyToMoveYou

aldautomotive.es



Superventas



Nissan Qashqai

El referente entre los SUV

Fue el pionero de los SUV en 2007 y ha sido un éxito desde entonces. Se ha mantenido entre los coches más vendidos, tendencia que debería proseguir con la llegada este verano de su tercera generación, que ya se ha presentado. Evoluciona con un diseño renovado, más moderno y musculoso; aumenta ligeramente de tamaño, ofrece un maletero de 504 litros y en su interior disfruta de un cuadro digital de 12,3 pulgadas y de una consola central de 9. Además, puede montar un motor gasolina 1.3 microhíbrido en versiones de 140 y 158 CV, o el ePower 190 CV, en el que el bloque térmico actúa exclusivamente como generador para alimentar la batería del propulsor eléctrico.



Renault Kangoo

Polivalencia en formato furgoneta

La versátil furgoneta cuenta con un público amplio porque dispone tanto de una versión Combi, para uso familiar, como de la Furgón, de enfoque profesional. Además, también está disponible el Kangoo Z.E., la variante eléctrica, que homologa una autonomía de 230 km. Sus buenas cifras de ventas deberían continuar ahora que ha presentado una nueva generación, con una imagen más atractiva, una capacidad de carga de hasta 3.500 litros, mejoras tecnológicas y de conectividad, y una oferta de motores variada que incluye tres opciones diésel (75, 95 y 115 CV) y dos de gasolina (100 y 130 CV), con posibilidad de montar cambio manual de seis marchas o automático de siete.



Skoda Kamiq

La sorpresa checa

Es el SUV de acceso de la marca checa, que compite contra duros rivales como los Peugeot 2008, Seat Arona y Renault Captur, a los que vence en el sector del renting, pero no así en el mercado general. Se trata de un modelo de dimensiones compactas (4,24 metros de largo) que luce las características líneas de diseño de Skoda, apreciables sobre todo en el conjunto frontal. Está disponible con motores gasolina de 95, 110 y 150 CV, además de con una variante de gas natural comprimido (GNC) de 90 CV que cuenta con la etiqueta Eco de la DGT. Su gama se completa con el acabado Scout, que propone un estilo campero acentuado.

Los modelos estrella en 2021

La fórmula de arrendamiento financiero supera el 20% de las matriculaciones totales y tiene protagonistas consolidados que parecen ajenos al devenir del mercado

MARIO HERRÁEZ
MADRID

La automoción sigue atrapada en el pozo negro comercial creado por la pandemia, aunque algunos sectores resisten mejor que otros. Y el del renting es uno de ellos, porque ha conseguido mantener casi los mismos resultados en el primer trimestre de 2021 que en el mismo periodo de 2020.

Durante los tres primeros meses de este año se han matriculado 50.999

unidades en la modalidad de renting, lo que implica un descenso de solo un 7,69% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior (55.249), muy por debajo de la caída general del mercado. Y presenta incluso algunos indicadores en positivo, porque esta fórmula de uso supuso en el primer trimestre de 2020 el 21,24% de las matriculaciones totales y en lo que va de 2021 ha subido ligeramente hasta el 21,95%.

El líder indiscutible sigue siendo el Nissan Qash-

qai, el SUV medio pionero, seguido por la Renault Kangoo, una furgoneta muy popular. Y es que el renting tiene una fuerte presencia entre los vehículos comerciales (casi un 30% del total de esta modalidad). La tercera posición es para el Skoda Kamiq, otro SUV medio.

Respecto a las marcas más vendidas, Peugeot, Volkswagen y Renault, por este orden, ocupan el podio, seguidas de Toyota y Citroën, que cierran el top 5.



Peugeot 3008

Destacado en un segmento muy reñido

El modelo francés se encuentra en uno de los segmentos más competidos, el de los SUV medios, donde se enfrenta a contrincantes como el propio Qashqai, el Hyundai Tucson o el Seat Ateca. Recientemente ha renovado su imagen con una parrilla cromada sin marcos y unos grupos ópticos led más incisivos. Se diferencia de sus rivales por el particular diseño de su puesto de conducción, el i-Cockpit, con cuadro de instrumentos digital de 12,3 pulgadas y pantalla táctil de 10, y destaca por ofrecer dos versiones híbridas enchufables de 225 y 300 CV con hasta 59 kilómetros de alcance eléctrico, además de variantes convencionales con motores diésel y de gasolina.



Citroën Berlingo

Versatilidad en estado puro

Otra de las furgonetas ligeras preferidas por los profesionales, aunque en su actual generación presenta acabados propios de los turismos, por lo que también ha ampliado su público particular. El diseño de la Citroën Berlingo resulta llamativo dentro de lo que es habitual en el segmento y está disponible en dos tamaños de carrocería, M y XL, ambos con posibilidad de utilizar una configuración interior de cinco o siete plazas. Puede montar motores tanto de gasolina (110 y 130 CV) como diésel (75, 100 y 130 CV), y en la segunda mitad de este año se pondrá a la venta el e-Berlingo eléctrico, con 280 kilómetros de autonomía.



Seat León

El superventas español

El compacto es, año tras año, uno de los coches más vendidos en España y la quinta generación, presentada en verano de 2020, continúa por la senda del éxito. El diseño del Seat León ha cambiado de manera sensible, optando por unos rasgos más maduros y sofisticados, y la doble opción de carrocerías, de cinco puertas y familiar o Sportstourer, refuerza su versatilidad. Y también aporta funcionalidad su variada gama mecánica, que reúne motores gasolina (de 90 a 190 CV), diésel (115 y 150 CV), microhíbridos (110 y 150 CV), una versión movida por gas natural (130 CV) e incluso otra híbrida enchufable (204 CV).

Movilidad

El gusto de moverse en una bici que no es propia

El alquiler a largo plazo se ha extendido desde hace dos años

Conciencia ecológica y costes menores auguran un futuro óptimo

MARTA YOLDI
MADRID

La bicicleta vive su momento. La conciencia cada vez más extendida de la necesidad de una movilidad sostenible, la comodidad de un mantenimiento menos costoso y más práctico que el de un automóvil y el miedo al contagio de coronavirus han convertido al vehículo de dos ruedas en el preferido de muchos ciudadanos para desplazarse y también para hacer deporte. La versión eléctrica se ha convertido en reina, como lo atestiguan los datos de la Asociación de Marcas y Bicicletas de España: las ventas en 2019 aumentaron un 28,3% respecto al año anterior en lo que se refiere a esta tecnología. Las de montaña subieron un 16,3%.

La irrupción en la vida actual de la bicicleta, sobre todo de la eléctrica, que ofrece una mayor comodidad física, ha dado lugar a la extensión en tiempo récord del renting de estos vehículos para poder disfrutarlos. “Creamos la empresa a primeros de septiembre de 2020 y nuestro crecimiento está siendo bastante positivo”, asegura Carlos Aguado, socio y fundador de Wifly Mobility.

“Ofrecemos nuestros servicios de renting de bicicletas desde julio de 2019 y ahora estamos diseñando un plan de expansión que se apoyará preferiblemente en inversores privados y que esperamos que pueda atender la creciente demanda”, declara por su parte el director de marketing de Renting Ebike, Jesús Navarro. Entre los grandes operadores, la



Bicicletas listas para su uso urbano.
GETTY IMAGES

Los servicios municipales

Bicimad. El alquiler de bicicletas también es un servicio municipal que puede contratarse a largo plazo. En Madrid existe el Bicimad, por el cual el usuario puede ser ocasional o abonado. Los abonos son anuales (25 euros o 15 si se tiene la tarjeta del Consorcio Regional de Transportes). Además de su pago se aplican unas tarifas por tiempo de uso más baratas que las aplicadas a los no abonados.

Bicing. En Barcelona, el ayuntamiento ofrece el Bicing, que permite adquirir abonos con una tarifa plana de 50 euros anuales. En Bilbao, el derecho anual es de algo más de 20 euros.

veterana Arval incluyó el año pasado el renting de bicicletas en su iniciativa Movilidad 360°, por la que deja de ser una empresa centrada en el automóvil para abrir sus servicios. Muchos de sus clientes son empresas que ofrecen a sus empleados desplazarse al puesto de trabajo a pedales e incluyen el renting de estas como retribución en especie o como descuento en la nómina.

Diversas formas

El renting está adoptando diversas formas. Wifly opera bajo suscripción. Por el pago de una cantidad fija, el cliente accede a su bicicleta eléctrica. Averías, mantenimiento, seguros antirrobo y un vehículo de sustitución corren a cargo de la firma. “Somos la primera compañía en España en ofrecer renting por suscripción, al estilo de las plataformas audiovisuales”, afirma Aguado. La empresa, que se encuentra en su segunda ronda de financiación,

ha abierto recientemente su primera tienda física en Madrid y se dispone a dar el salto a Valencia, Málaga y Barcelona.

En Renting Ebike, el periodo de alquiler es exclusivamente de 24 meses, “ya que es el plazo que dura la garantía oficial de dos de sus componentes principales, que son el motor y la batería”, explica el director de marketing. El desgaste de ambos elementos es el que explica que muchos clientes “prefieran alquilar antes que comprar”.

Las bicicletas llevan incluido un servicio de mantenimiento, sustitución de neumáticos, frenos y cadena, más un seguro de responsabilidad civil y accidentes y un servicio de asistencia en ruta. En Renting Ebike sí existe opción a comprar el vehículo pasado los dos años de alquiler.

En Arval hay posibilidad de utilizar un automóvil eléctrico combinado con una bicicleta eléctrica o del uso compartido de esta. Todos auguran un creci-

Hay varias modalidades y la última en aparecer ha sido el pago por suscripción

Los vehículos de dos ruedas eléctricos ganan adeptos para el deporte y el ocio

30-50 años

Es la franja de edad de la mayoría de clientes de los servicios de renting de bicicletas.

miento de esta modalidad para las dos ruedas en un futuro cercano. Además de los factores de movilidad menos contaminante y coste, Navarro señala que la eléctrica o ebike ofrece “una mayor seguridad a la hora de circular entre el tráfico urbano por la ayuda del motor, ruedas más anchas y suspensiones mejores”. Y añade “que ahora se puede circular por la ciudad con una bicicleta diseñada para la montaña, por lo que muchos usuarios se animan a seguir usándola los fines de semana como vehículo de deporte y ocio”.

Para Aguado, la pandemia ha acelerado la expansión de este vehículo “porque permite circular al aire libre y en solitario”, aunque el fenómeno ya venía siendo imparable desde hace unos años, en especial en las franjas de edad entre 30 y 50 años. “El perfil es el de una persona que necesita moverse a diario y que quiere un vehículo que siempre esté disponible y en perfecto estado”.

Ahora puedes tener coche solo los meses que lo necesites.



Bienvenido al coche por suscripción

Con Wabi puedes tener el coche que quieres desde 300€ al mes, sin alquilarlo ni comprarlo. Pagas una única cuota mensual que incluye mantenimiento, seguro a todo riesgo y asistencia. Y así te olvidas de papeleos.

Al mes puedes darte de baja, renovar tu suscripción o cambiar el modelo si necesitas un coche diferente, sin tener que pagar entrada ni permanencia. ¡Fuera líos o ataduras!

Es así de sencillo: descargas la App, eliges el coche que mejor se adapte a tus necesidades y en menos de 48h lo recoges. ¿Te subes?



Wabi

Tu coche, a tu aire

[Wabicar.com](https://wabicar.com)