

España ya no envidia a Europa por la calidad, pero sí por la cantidad

Aunque el negocio se ha homogeneizado mucho en todo el continente, aún hay diferencias fiscales y legales entre los países. Esto explica que la cuota en el mercado nacional sea del 20% y en Reino Unido, superior al 50%

NOELIA MARÍN

Las grandes empresas fueron las primeras en interesarse por el renting en España hace ya más de una década. Les siguieron las pymes y ahora, cada vez más, los hogares. Si hace apenas unos años el negocio del alquiler de vehículos a largo plazo estaba a años luz de otros países europeos, hoy no tiene nada que envidiar al del resto del continente. En términos de madurez, el sector está a la altura de Reino Unido, Alemania, Francia o Italia, donde llevan años de ventaja.

Existen diferencias, si acaso, en cuanto a la cuota de mercado, que todavía es inferior. «Aquí supone en torno al 20% y es cierto que en estos países supera el 50%, pero sólo es porque llevan más tiempo dedicándose a ello y ya llegan a más segmentos de clientes», recalca Manuel García, secretario general de la Asociación Española de Leasing y Renting (AELR).

Pero, ¿son los contratos iguales en todos los países?, ¿interesan los mismos coches a los franceses que a los alemanes?, ¿conectan todas las empresas de renting con el mismo público? Lo cierto es que, si se analiza al detalle el comportamiento del sector en cada país, existen diferencias, sobre todo, en materia de legislación e impuestos y en la prestación de algunos servicios.

Por ejemplo, García insiste en que en España el renting para particulares ha tardado en despegar por dos motivos: al principio, la legislación exigía que lo contrataran personas jurídicas y se le aplicaba un 21% de IVA, «lo que du-

rante años hizo que no fuera una opción rentable para las familias». Mientras tanto, en Reino Unido hace años que esta opción de movilidad se ha hecho un hueco en los hogares porque siempre ha podido venderse a particulares y, además, disfruta de ventajas fiscales, al no estar gravado por los impuestos indirectos.

Los particulares ingleses utilizan desde hace años el alquiler a largo plazo porque pagan menos impuestos

En países nórdicos como Dinamarca o Noruega se demandan mucho más los coches híbridos y eléctricos

También existen divergencias en cuanto a los servicios incluidos en la tarifa. «En España, el precio del contrato incluye el seguro, pero en Reino Unido la ley no lo permite, por lo que el usuario tiene que contratarlo por su cuenta», añade Roberto Serrano, responsable del departamento de Ventas Internacionales de ALD Automotiva. Otro caso es el de Alemania. Si aquí los clientes tienen derecho a un coche de sustitución y las reparaciones se hacen en talleres oficiales, en el país centro europeo las firmas de renting tienen su propia red de talleres, pero si sufre un percance, el servicio no incluye un vehículo de reemplazo.

Como anécdota, Serrano cuenta que España es el único sitio en el que al renting se le llama así: «Es curioso, lo hemos llamado de esta forma porque suena como *rent*, que en inglés es alquilar, pero en el resto de Europa se llama *full service lease*», añade.

Precisamente, el hecho de que el renting y el *leasing* se consideren actividades distintas en nuestro país también dificulta que existan cifras homogéneas de este negocio en todo el continente. Lo más aproximado es el informe sobre el gasto en nuevos vehículos que realiza la Federación Europea de Asociaciones de Leasing, Leaseurope. Este estudio sitúa a España como el quinto mercado más importante, con 13.600 millones de euros de inversión. Por delante se sitúan Italia (26.000 millones), Reino Unido (30.000), Alemania y Francia (ambos con más de 51.000 millones).

No existen diferencias, sin embargo, en cuanto al tipo de vehículo que triunfa en cada país: los coches comerciales o de representación son las estrellas en todos los mercados, seguidos por vehículos de servicios como los autobuses. Eso sí, la mayoría barren para casa en lo relativo a las marcas. Aunque los fabricantes europeos suelen tener buena acogida en general, cada país prefiere apostar por sus firmas.

Por ejemplo, «Fiat no está entre las más vendidas en España, pero en Italia es la primera opción», ejemplifica Serrano. En Alemania pasa lo mismo con Volkswagen, Mercedes y BMW; y en Francia, con enseñanzas autóctonas como Peugeot o Citroën. Las firmas de ren-

ting suelen apostar por coches locales, porque son los más demandados en el mercado de segunda mano, lo que les dará más opciones para cuando quieran vender el vehículo una vez terminado el contrato de arrendamiento.

Además, se aprecian diferencias en cuanto al tipo de cliente al que se dirigen las estrategias de captación. Es cierto que el alquiler a largo plazo está muy extendido entre las grandes empresas en todos los mercados europeos, pero cada país persigue hoy a un público objetivo distinto. Por ejemplo, en España el sector ha puesto el foco en captar la atención de las pymes y los autónomos, pero estos colectivos hace años que apostaron por el renting en países como Alemania.

En el campo de los particulares, aunque el pionero fue Reino Unido, Dinamarca y Holanda ya nos llevan, también, ventaja. «Es, sobre todo, un tema cultural. En el sur de Europa –principalmente en España, Italia y Grecia– todavía tenemos muy arraigado el sentido de la propiedad, lo que hace que nos decantemos menos por el alquiler, también cuando se trata de los coches», reclama.

Asimismo, el responsable de ventas internacionales de ALD Automotiva destaca que durante los últimos años ha aumentado el interés por los vehículos menos contaminantes, como los hí-

bridos o los eléctricos. Sobre todo en los países nórdicos, ya que en España apenas suponen el 4,7% del total de las matriculaciones anuales del sector, según datos de la Asociación Española de Renting (AER). Aunque insiste en que esto «cambiará», ya que «se están haciendo esfuerzos para mejorar las infraestructuras y abaratar precios, tanto por parte de los fabricantes como de las empresas que prestan servicios de renting».

Que Dinamarca, Noruega y Holanda se sitúan a la cabeza en el alquiler de vehículos no contaminantes no es casualidad. «Están más concienciados con el medio ambiente, tienen otra mentalidad y disponen de ayudas estatales para adquirir estos vehículos», afirma el portavoz de ALD.

Alemania ha sido pionera en introducir esta fórmula en el segmento de las pymes y los autónomos

Las marcas nacionales son las más solicitadas, de modo que en Italia se opta por Fiat y en Francia, por Peugeot

Tanto es así que en países del norte de Europa como Holanda o Bélgica las firmas de alquiler de coches han dado un paso más y también ofrecen el renting de motos eléctricas o bicicletas, una opción que todavía tardará en implantarse en España por las diferencias culturales existentes. Nuestro país destaca entre los demás, sin embargo, por la buena aceptación que tiene el renting flexible. «Esta fórmula, que permite alquilar un coche entre seis y 12 meses sin necesidad de firmar un contrato de cuatro años, funciona mucho mejor que en otros sitios», concluye Serrano.

Reino Unido es uno de los países del Viejo Continente con una mayor penetración de esta fórmula de movilidad, tanto en las empresas como en los hogares. /5-F

