

OPINIÓN



José-Martin Castro Acebes
Presidente de la Asociación
Española de Renting
de Vehículos

USABILIDAD FRENTE A PROPIEDAD

Los clientes están perdiendo afecto por los coches en el sentido más material, para interesarse y priorizar los servicios y el uso que de ellos puedan tener. Ya no es tan importante poseer, como disfrutar

Cuando nos preguntan cuál es la receta del éxito del sector del renting siempre hacemos hincapié en que no hay una fórmula mágica, como en casi nada. Todo es una cuestión de esfuerzo en la gestión, de conocimiento del servicio, de ofrecer a los clientes soluciones cada vez más flexibles, pero de nada serviría todo esto si no se hubiera producido un avance en el pensamiento de la sociedad y en la forma en la que se concibe la experiencia de la movilidad.

Los clientes están perdiendo afecto por los coches en el sentido más material, para interesarse y priorizar los servicios y el uso que de ellos puedan tener. Ya no es tan importante poseer, como disfrutar. Si hubiera uno, quizá este sería el ingrediente secreto del crecimiento del renting. Un sector que, previsiblemente, será el primero en alcanzar las cifras pre-pandemia en matriculaciones, al cierre de 2023. De modo que se espera que se alcancen las 300.000 unidades matriculadas. Y lo más importante, estabilizará su peso en el mercado total en un 26 o 27%.

Si bien, hay que recordar que el renting en España aún tiene mucho recorrido, hay que pensar que en otros países de nuestro entorno esta modalidad copa hasta el 40% de los registros de vehículos, por lo que no nos imponemos limitaciones para seguir creciendo.

De su lado, el parque de renting rebasará, al final del ejercicio, un nuevo número redondo: los 900.000 vehículos. Pero no es lo cuantitativo lo más destacable del renting, sino las ventajas que tiene como modelo de movilidad en un momento en el que se requieren nuevos planteamientos para hacer frente a los retos sociales, económicos, tecnológicos y medioambientales que vivimos.

El gran reto del renting no es gestionar vehículos, sino personas y sus necesidades de movilidad. En los últimos años, el número de clientes de renting se ha multiplicado por cinco, lo que significa que se ha pasado de tener pocos clientes con grandes flotas a gestionar muchos clientes con menos vehículos. De este modo, si nos fijamos en 2015, el número medio de vehículos por cliente en el renting era de 8,05, mientras que, en los últimos datos, al cierre de septiembre de 2023, la cifra baja hasta los 3,49 vehículos.

Este cambio cuantitativo del renting se traduce en que el sector ha tenido que buscar nuevas herramientas para adaptarse a sus nuevas tipologías de clientes, porque no hemos mencionado que este crecimiento del renting se debe, fundamentalmente, al incremento de los clientes que llamamos 'más pequeños', autónomos, particulares y pequeñas empresas. La característica más importante de este 'nuevo renting' quizá sea la flexibilidad, modelos en los que se extienden los contratos o se flexibilizan, se adapta el kilometraje, se abren ventanas de salida o se ofrece renting de usados.

Nuevas fórmulas que permiten que el cliente sienta que es un producto que te simplifica la vida, sin que tengas que estar pendiente de todo, que le facilita sus decisiones de movilidad, en un entorno en el que la incertidumbre tecnológica, económica y social hacen muy difícil tomar decisiones acertadas.

En España, vemos cómo, año a año, se está agravando el problema del envejeci-

miento del parque de vehículos, que ya roza los 14 años. Parece una contradicción, cuando se está lanzando el mensaje de que hay que descarbonizar la movilidad, los vehículos circulantes cada vez son más viejos.

Por eso, desde la Asociación y desde el Círculo Neutral in Motion, creado por las nueve asociaciones más importantes del sector para poner en valor los esfuerzos que hace la automoción por la descarbonización, abogamos por hacer pedagogía y decirle al ciudadano que, aunque no pueda o no quiera cambiar su viejo coche por un vehículo eléctrico, cualquier decisión de renovación que tome será buena.

Y aportamos un dato: un vehículo sin etiqueta medioambiental contamina hasta cuatro veces más que uno nuevo de la misma tecnología, por lo que la peor decisión es el inmovilismo. Por eso, abogamos por acompañar a los ciudadanos, desde la neutralidad tecnológica y desde el convencimiento de que la sociedad apuesta por el medio ambiente, pero los máximos a veces asustan y provocan la indeterminación, por lo que hay que permitirles que confíen en todas las tecnologías que hay disponibles actualmente, para que elijan aquella que mejor se adapte a sus necesidades

Afortunadamente, el sector y concretamente el renting está inmerso en procesos de digitalización, conectividad y electrificación que ayudarán a los ciudadanos a tener una movilidad eficiente, sostenible y, lo más importante, segura. Tenemos la responsabilidad de acompañar a los ciudadanos y clientes en este viaje tan apasionante de la nueva movilidad, que no puede construirse únicamente desde marcos normativos rígidos, simplemente porque ya estamos viendo que con esos marcos las cosas van más lentas, se paralizan y se ponen en riesgo los objetivos teóricamente perseguidos, como sería en este caso el avance en la descarbonización.

La incertidumbre generada no es adecuada para el progreso futuro, sí que lo serán los mensajes claros, las acciones coordinadas públicas y privadas, es decir, las que generen un entorno en el que quede claro que es el ciudadano el que tiene que tomar sus decisiones y en el que ya no tiene excusas para no hacerlo. **P**

Un vehículo sin etiqueta medioambiental contamina hasta cuatro veces más que uno nuevo de la misma tecnología, por lo que la peor decisión es el inmovilismo