

ALQUILER DE COCHES

El alquiler de coches se lanza a la rentabilidad

Ayudado en el impulso de sus patronales, el sector busca en 2006 optimizar sus procesos de negocio a través de la externalización de servicios y la explotación de nichos de mercado emergentes

El sector del alquiler de coches está ligado al éxito del turismo en España. La evolución en 2005 ha sido positiva en lo económico, con un crecimiento de hasta el 7%, según la Federación de Comunicación y Transporte de Comisiones Obreras. En total, el sector movió más de 900 millones de euros. Durante los últimos cinco años, este incremento se ha mantenido en una media anual del 6%, directamente proporcional al crecimiento y la expansión del turismo, los viajes de negocios y la actividad empresarial en torno a congresos y exposiciones. Las grandes empresas del sector han descubierto, además, las posibilidades que ofrece el modelo de franquicia.

En los últimos años, el sector ha crecido en volumen de facturación gracias a la explotación de nuevos servicios, a remolque del crecimiento del *renting* de empresas, y los servicios de sustitución de coches a través de pólizas de seguros. “El *replacement* o sustitución y el *renting* lanzan cada año cifras de crecimiento de dos dígitos”, sostiene Sergio Asensio, subdirector comercial de Marketing y responsable de calidad de National ATESA.

En cuanto al mercado asociado al turismo, destaca el volumen de facturación en las islas, como demuestra que de enero a octubre de 2005 estas empresas han adquirido el 42% de todos los turismos vendidos en Baleares, según la Asociación Española de Fabricantes de Automóviles (Anfac).

En cifras, el alquiler de coches cuenta en España con 2.500 empresas, según el Instituto Nacional de Estadística (INE), de las cuales 1.100 negocios se encuentran asociados en

torno a dos grandes patronales. Por un lado la Federación Nacional Empresarial de Vehículos de Alquiler (FENEVAL). Este gigante concilia los intereses de las grandes multinacionales: **Avis, Hertz, Europcar** y **National ATESA** (a través de ASEVAL) con el de las Asociaciones empresariales de Alicante, Vizcaya, Madrid, Cataluña, Castellón, Valencia, Andalucía (AECA) y Baleares (BALEVAL).

Juntos, generan más del 70% del total de la facturación del sector, y matricularon el año pasado 1.517.518 turismos. Una buena razón para mirar a este sector como un actor clave en el futuro de los fabricantes de coches, toda vez que a través de sus patronales pueden obtener succulentos descuentos en la compra de automóviles.

Otra gran patronal, la Federación Nacional de Asociaciones de Empresas de Alquiler de Vehículos con o sin Conductor en Zonas Turísticas (ZONTURENT) cuenta con 750 socios, e integra en su federación a las Asociaciones empresariales de Tenerife, Las Palmas, Lanzarote, Fuerteventura, Andalucía (AESVA) y Baleares (AEVAB).

Ambas patronales representan los intereses de 1.100 empresas y 14 asociaciones empresariales autonómicas y provinciales. Aunque con desavenencias entre ellas, han conseguido que el Gobierno balear retrase la aplicación de un impuesto al alquiler de coches hasta contar con el consenso de las empresas del sector.

Los nuevos fichajes

Fuera del ámbito de acción de las patronales existen grupos que han conseguido abrirse un hueco en el sector y conseguir beneficios durante 2005.



ÉXITO EN LAS ISLAS

Casi la mitad de los coches vendidos en Baleares fueron adquiridos por empresas de alquiler de coches.

National ATESA, **Pepecar.com**, o **Easycar**, han buscado otra forma de hacer las cosas, ya sea a través de la mejora en la atención a los clientes, como es el caso de ATESA, o gracias a la reducción de costes que genera Internet.

Pepecar.com, del grupo Globalia, “cerrará el ejercicio 2005 con una cifra de negocio superior a 13 millones de euros”, dice un portavoz de la compañía. Resultados obtenidos por “la sinergia del negocio con todas las webs del grupo y la apertura de franquicias”

Introducido en España en 2000 por el emporio EasyGroup, Easycar se revela como un servicio de bajo precio que, a costa de quitar intermediarios, se ha ganado un espacio en el mercado español, igual que lo ha hecho en otros 46 países.

El sector, en su conjunto, busca no perder comba con respecto a los nuevos canales de venta. Así, las empresas están obligadas a revisar sus costes. Para 2006 se espera una fuerte externalización de servicios como limpieza de vehículos, atención de llamadas o mecánica. “Es la única vía para llegar a precios competitivos para el cliente final. Ahí estará la competencia”, coinciden varios directivos del sector.

FERROCARRIL

El año de la liberalización

Constructoras y empresas de transportes por carretera rivalizan con Renfe por el tráfico de mercancías y pasajeros mientras la alta velocidad se ralentiza

El 2005 será recordado como uno de los años más importantes en la historia del ferrocarril español. La Ley del Sector Ferroviario estipulaba la división de RENFE en dos empresas diferenciadas. De una parte, RENFE operadora, encargada del transporte de pasajeros y mercancías. De otra parte, Adif, que pasó a encargarse de gestionar la red de ferrocarril que tenían hasta la fecha el Gestor de Infraestructuras Ferroviarias (GIF) y RENFE.

Además, la llegada de 2005 puso fin a 64 años de monopolio de RENFE. La nueva ley ha abierto las puertas a que posibles operadores privados entren a competir con RENFE en el transporte ferroviario, primero de mercancías, y en 2010, también de viajeros.

A pesar de que ningún operador privado ha entrado todavía a competir, la división de mercancías de la empresa pública ha notado las consecuencias de la liberalización. La división perdió 20,26 millones de euros en el primer semestre del año y el tráfico cayó un 13%. Sin embargo, RENFE espera alcanzar equilibrio en sus cuentas entre 2007 y 2009. Para lograrlo ha puesto en marcha un plan de choque para que las mercancías dejen de ser su patito feo. En agosto, anunció la reducción de la plantilla en un 20,6% y la formación de alianzas con grandes grupos. Por ejemplo, en diciembre anunció la creación de una sociedad, junto a Acciona y el Puerto de Barcelona, para gestionar el Puerto Seco de Zaragoza y operar el tráfico ferroviario de carga hasta Barcelona.

Futuros competidores

Respecto a la dura competencia que se avecina a Renfe, grandes constructoras, compañías de autobuses y algún que otro operador extranjero han mostrado su interés en este mercado. ACS y Comsa obtuvieron la licencia a finales de septiembre. Otro serio aspirante es Transfesa, el primer operador ferroviario de mercancías de España, que ya

ha obtenido el primer permiso para solicitar surcos de líneas ferroviarias y este año pedirá capacidad de vía. Transfesa, que está interesada en el corredor mediterráneo, parte con la ventaja de varias décadas transportando mercancías en vagones propios unidos a las máquinas de Renfe y la francesa SNCF. El cuarto en discordia es FCC-Connex, que aún no ha solicitado la licencia.

Otros grupos como Euskotren, Alsa –que ha creado Alsa Rail–, y transportistas como Semat, Tramesa, Ivesa, Avanza, Arriva, Protransa y Sesestris también son candidatos a explotar el negocio de la tracción. Es-

TRECE AÑOS DESPUÉS

El desarrollo de la red de alta velocidad sólo cuenta con tres líneas desde el AVE Madrid-Sevilla de 1992.

paña es además un mercado de 300 millones anuales codiciado por grandes operadores europeos como la francesa SNCF, la alemana DB y los suecos de Green Cargo e Ikea Rail.

La expansión del AVE

El desarrollo de la red de alta velocidad también avanza a paso de tortuga. Es verdad que 2005 ha visto el nacimiento de la tercera línea de AVE de España (Madrid-Toledo) pero lo ha hecho a 200 kilómetros por hora, la misma velocidad de los trenes a Sevilla de hace 13 años. No es menos cierto que la conexión de alta velocidad con Barcelona no estará lista hasta 2007, y que la de Madrid-Valencia llegará años después de la Copa América. Situación similar sufre el AVE Madrid-Alicante-Murcia, mientras que el proyecto de AVE entre Valencia y Castellón se encuentra parado. En Galicia, ninguna de las líneas de alta velocidad entrarán en servicio antes de 2009. Sólo parece que van a cumplir los plazos la conexión entre Córdoba y Málaga, el Madrid-Tarragona (2006) y el Madrid-Segovia-Valladolid (2007). Para 2009 se espera que se produzca la conexión con la frontera francesa.

Más lejana en el tiempo queda la conexión con el vecino portugués debido a los problemas financieros del Gobierno luso. España y Portugal acordaron en 2003 construir cuatro líneas: Madrid-Lisboa (2010); Oporto-Vigo (2010), Aveiro-Salamanca (2015) y Faro-Sevilla (2018). Pero a día de hoy sólo las dos primeras se encuentran entre las prioridades del Ejecutivo luso y no antes de 2013.

Un duro contratiempo para Renfe, que tiene en el AVE su negocio más rentable. En 2005, superó por vez primera los siete millones de pasajeros, con un 13% de incremento respecto a 2004. Mientras, en Grandes Líneas el incremento fue sólo del 1,6%, hasta sumar 12,6 millones y en Cercanías, un 2%, hasta los 449 millones de viajeros. ■

