

## Las rentadoras de autos no suben las tarifas y centran su actividad en el segmento corporativo

Mantienen el básico en \$130 y no prevén alzas para la temporada estival

ALICIA RYZEWSKI | aryzewski@baediario.com.ar

**Las rentadoras de autos que operan en el país, con una flota de más de 4.000 vehículos en total, vienen ganando terreno con una particularidad: desde hace un año el alquiler arranca en los \$130 diarios.**

Impulsadas por el turismo y la recuperación económica, los principales *players* renuevan flotas y ofrecen opciones que van desde un VW Gol hasta un Toyota Corolla o una Hilux y estiman que la temporada de verano continuará sin variantes en materia de precios.

"Hace un año que el alquiler de un auto chico arranca en los \$130 a pesar de los fuertes aumentos de precio de las unidades cero kilómetro, un hecho que se hace notar en cada renovación de flota", explicó a BAE, Patricio James, gerente general de Hertz Argentina. Estos valores se repiten en otras firmas como Dietrich

o Avis. "Hace un año el precio quizá se percibía como caro, pero dado el aumento en el costo de otros productos quizá hoy la tarifa se percibe como más accesible y no se aumentará en la temporada", agregó.

**RENTA.** "Mucha gente que busca evitar tener un capital inmovilizado y que le demanda un mantenimiento alto, encuentre como una herramienta accesible alquilar un auto cuando lo necesita", deslizó el directivo, que a pesar de destacar el alza de la buena performance del turismo y del alquiler a particulares de nuestro país, está orientando a la compañía a recuperar terreno en el segmento corporativo.

"Nos habíamos retirado de ese segmento en el 2001, producto de la crisis que impactó fuerte en las empresas y generó una contracción en la demanda de este tipo de clientes", recordó, y destacó que por ese efecto, el *portfolio* de clientes de la fir-



Hertz abrió nuevo local en Neuquén y desembarcará en La Plata

ma hoy se distribuye en 80% turismo - 20% corporativo, cuando la tendencia se revierte a nivel mundial. Pero, con el fin de equilibrar más la demanda, reordenaron la estructura con la conformación de un equipo de ventas para reconquistar a los viejos clientes.

En tanto, Hertz, que facturará unos \$24 M este año y estima crecer un 40% en el 2008, continúa con el plan de renovación de unidades, también con un cambio de foco.

"Normalmente renovamos en un plazo de entre seis y ocho meses, pero ahora, como nos estamos dirigiendo al segmento corporativo estamos sumando productos de alta gama", dijo James. En este sentido, a través de un convenio comercial

con General Motors, la rentadora se está equipando con modelos Vectra GLS con asiento de cuero, 4x4, entre otros.

La firma prevé incrementar su flota de unidades propias de 680 a 770 para fin de año. "James señaló que la inversión por vehículo se estima en un promedio de u\$s15.000 con lo que el total a desembolsar se ubicaría en aproximadamente u\$s1,35 millón.

A la flota hay que sumarle aproximadamente 300 unidades que pertenecen a los franquiciados, sistema que hoy sólo integran 5 socios puesto que los controlantes de Hertz Argentina fueron avanzando en la recompra de franquicias para tener un mayor control del manejo del negocio local.