

SEGMENTO CORPORATIVO GANA TERRENO EN EL NEGOCIO DE RENT A CAR

# Las empresas prefieren alquilar autos antes que comprarlos

La demanda va desde 4x4 y pick ups para constructoras, mineras y petroleras, a coches medianos para los gerentes, o chicos para vendedores, explican las rentadoras

JUAN MANUEL COMPTE Buenos Aires

Entre 2002 y 2006, el arribo de turistas internacionales creció más de 47,4%, a 4,1 millón de personas. Ese aluvión de visitas traccionó el mercado local de alquiler de autos, que actualmente mueve unos \$ 150 millones anuales, según calculan ejecutivos del sector, gracias a una flota total que ya supera los 5.000 vehículos. Pero, pese a que la necesidad de movilidad de los extranjeros que quieren conocer cada rincón de la Argentina ofició de zanañoría para el crecimiento de la actividad, otro segmento empieza a ganar terreno en el *rent a car* vernáculo: el corporativo.

Desde 4x4 y *pick-ups* para mineras, petroleras o proyectos puntuales de constructoras, hasta sedanes corporativos para gerentes. Autos chicos o utilitarios para vendedores. Cada vez son más las empresas que incursionaron por este camino. "El 40% de nuestros alquileres son a empresas", dice Guillermo Dietrich (1), director de Dietrich Rent A Car. La firma tiene una flota de 120 autos y proyecta cerrar 2007 con \$ 3 millones de facturación, contra \$ 1,8 millones de 2006. "Muchos, sobre todo nuevos emprendimientos, buscan optimizar su tasa de rentabilidad, tercerizando procesos. Y la flota es uno", agrega Dietrich.

Altamente difundido entre la alta gerencia—alcanza al 72% de los directivos—, el auto corporativo es un beneficio que se reduce a medida que se desciende en la escala corporativa. Por caso, apenas alcanza al 19% de los gerentes, según distintos releva-

## Servicio llave en mano

### El Rent A Car en la Argentina

En cifras

80 empresas

300 agencias o puntos de atención

1.300 empleados en todo el país

### Localización de las agencias

Por región:

- 1 Patagonia
- 2 Capital y GBA
- 3 Centro, Costa Atlántica y Cuyo
- 4 Mesopotamia
- 5 NOA

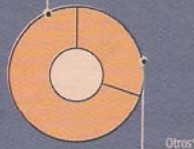
### Mercado

Market share, en porcentaje

Total: 5.000 automóviles

Avis y Hertz

70



\* Dollar, Alamo, Localiza, Dietrich y Utility



Fuente: Revista Apertura

El Cronista

"Por \$ 2.500 mensuales, consiguen un auto y se despreocupan de otros costos"

La modalidad más usual es el *renting*: la rentadora compra el auto que pide el cliente y se lo alquila

su cliente de otros costos, amén de asumir el reemplazo la unidad ante cualquier eventualidad. "Por \$ 2.500 mensuales, solucionan problemas de movilidad sin inmovilizar capital, contra los más de \$ 50.000 que invertirán en una compra, entre el precio, patente, seguro y mantenimiento", se explica.

"El *renting* representa un 35% de nuestra facturación corporativa y ya tenemos más de 30 clientes bajo esta modalidad. Para dentro de tres años, esperamos que la participación sea el 40% de la flota total", dice Marcelo Méndez, gerente Co-

"Observamos necesidad de reemplazo de flotas completas, pero empezamos a trabajar por segmentos: management, visitadores médicos, vendedores", cuenta su director, Carlos Crespo. La firma proyecta una flota bajo *renting* de 2.000 vehículos en 12 meses. Negocia convenios con Peugeot, Citroën y Ford.

"Las empresas están más abiertas a analizar la opción de alquilar, que a inmovilizar su capital en la compra de un vehículo", observa Juan José Craviotto, director Comercial de Sixt. La firma alemana desembarcó este año en la Argentina y la meta es