

GRUPO
ARMANEXT

LA VUELTA DE TUERCA DEL SECTOR DEL RENTING

ENERO 2022



Director

Juan E. Iranzo

Coautores

María Pérez López

Javier Carnerero Pérez

Analistas de ArmadatA Asesores S.L.



CONTENIDO

1. OBJETO DEL ESTUDIO	6
2. CAMBIO DE PARADIGMA	7
3. RENTING DE VEHICULOS	9
4. EXPANSIÓN DEL SECTOR	12
5. ESTRUCTURA EMPRESARIAL	14
6. RECOMENDACIÓN	16



PRÓLOGO

El Grupo ArmanexT tiene como misión acompañar a todas aquellas PYMES que desean iniciar un proceso de crecimiento e internacionalización a través de los Mercados de Valores, involucrándose en la toma de decisiones: cómo cambiar su estructura de capital, financiación, operaciones potenciales o captación de nuevos inversores y accionistas.

Tradicionalmente, el acceso a estos mercados ha sido un proceso complicado por los grandes plazos y costes que acarreaban, disminuyendo el atractivo de salida a cotizar de las pequeñas y medianas empresas.

Sin embargo, la Unión Europea ha establecido herramientas para ayudar a estas empresas a acceder a los Mercados de Valores., simplificando los plazos y costes a través de los Sistemas Multilaterales de Negociación.

Estos sistemas cuentan con la figura del Asesor Registrado en el caso del mercado español BME Growth y del Listing Sponsor para los mercados europeos de Euronext, como coordinadores de todo el proceso, además de realizar un análisis sobre las opciones de salida y recopilación de la documentación exigida.

Para cumplir con su misión, el Grupo cuenta con tres divisiones empresariales: ArmabeX -Asesor Registrado para BME Growth-, ArmanexT -Listing Sponsor de Euronext-, y ArmadatA -consultoría de inteligencia económica-.

En definitiva, nos podemos al servicio de las empresas para que aprovechen las múltiples ventajas que ofrecen los Mercados de Valores especializados en pequeñas y medianas empresas.

Antonio Fernández Hernando
Presidente de Grupo ArmanexT



RESUMEN EJECUTIVO

Tradicionalmente en España se ha identificado el uso y disfrute de la vivienda y el vehículo automóvil particular con la propiedad de estos, simbolizando el progreso económico familiar. Sin embargo, se ha producido un cambio de paradigma, principalmente con el cambio generacional, donde los jóvenes de hoy en día valoran más el uso y disfrute, así como el mantenimiento de los vehículos sin necesidad de adquirirlos en propiedad.

En este contexto, el sector del renting de vehículos ha experimentado un fuerte desarrollo. Inicialmente, el sector se centraba en prestar servicios de transporte dedicados a actividades económicas, sin embargo, se han ampliado la prestación de servicios a empleados autónomos y particulares.

El renting, con los bajos tipos de interés actuales, presenta grandes ventajas, ya que la cuota incluye el mantenimiento de los bienes, seguros e impuestos, así como todos los gastos derivados.

Los últimos datos reflejan que las operaciones de renting ya representaban casi un 25% del total de las matriculaciones de vehículos en España, con un enorme crecimiento potencial a futuro. Estas operaciones son realizadas por empresas vinculadas a instituciones financieras, a empresas de automóviles y también a entidades independientes.

En general, se trata de un sector muy atomizado que requiere de importantes operaciones de fusión y adquisición para mejorar su eficiencia.

Estas operaciones se ejecutarían más favorablemente en un escenario donde las empresas del sector cotizasen en los mercados de valores.



1. OBJETO DEL ESTUDIO

El presente estudio pretende ilustrar la realidad de un sector que ha experimentado una tremenda evolución, tanto por la situación financiera como por la situación social y el cambio generacional, cambiando el paradigma de la propiedad material, en este caso, en el sector de la automoción.

Para ello, se ha procedido a analizar las causas y la situación del cambio de paradigma que ha permitido al sector del renting de vehículo alcanzar cifras récords. Posteriormente, se ha puesto en valor tanto la evolución del sector hasta la actualidad como los principales actores involucrados.

Finalmente, y ante la atomización del sector, se recoge la recomendación acerca de las posibilidades que albergan los



2. CAMBIO DE PARADIGMA

El concepto de propiedad privada se asentó profundamente en España a lo largo de los años 50 y 60 del siglo pasado; para el uso y disfrute de la vivienda y del vehículo particular.

Durante la posguerra española se produjo un déficit significativo de viviendas, que fue cubierto posteriormente mediante la adquisición de las nuevas por sus usuarios, sobre todo a finales de los años 50 y durante toda la década de los 60.

Además, la demanda creció en las principales ciudades significativamente durante este último periodo, como consecuencia de la migración del campo a la ciudad; lo que provocó que nuestro país se convirtiese en líder mundial en la propiedad de la vivienda habitual, superando el 84% del total. Lógicamente la congelación de los alquileres en esos años desincentivó la oferta de viviendas de alquiler; “renta antigua”.

Asimismo, la consolidación de la clase media llevó a la adquisición en muchos casos de una segunda vivienda familiar, bien en el campo o en la playa, según la preferencia de uso, fines de semana y/o vacaciones.

Además, la propiedad de un vehículo fue uno de los logros de esta misma clase, considerando al mismo como signo de progreso y movilidad social.

Fue la gran expansión de la movilidad privada, sobre todo a través del Seat 600. En muchas ocasiones, el uso se limitaba a los fines de semana, “los famosos domingueros”.

En definitiva, la propiedad de la vivienda habitual y del coche, se convirtieron en manifestaciones de prestigio social, sobre todo este último; puesto que el precio de un Seat 600, era lo que costaba un apartamento, 65.000 pesetas de 1960; equivalente a 3,5 años de salario medio de la España.

Por ello, se acuñó un concepto muy español, que vincula el uso y disfrute con la propiedad; situación que se ha mantenido hasta hace pocos años.



Sin embargo, sobre todo las nuevas generaciones cada vez diferencian más el concepto de uso del de propiedad, tanto en la vivienda, o en el vehículo, como en otros activos.

Lógicamente, esta diferenciación fue aplicada inicialmente a las actividades empresariales, pero cada vez está más arraigada en los consumidores finales.

En la mayoría de los casos, multitud de empresas, propietarias tradicionalmente de sus inmuebles, los han vendido a inversores, y han alquilado el uso fundamentalmente a largo plazo.

Así, la empresa adelgaza su balance y el inversor obtiene una rentabilidad asegurada. En este sentido, también las flotas de vehículos empresariales suelen pertenecer a empresas especializadas que los alquilan; con lo que no se incluyen en el balance de la empresa que las emplean en su proceso productivo.

La clara diferenciación entre el uso y disfrute, y la propiedad del bien, cada vez está más arraigada entre el consumidor privado, sobre todo jóvenes, por convicción y también, en muchos casos, por la insuficiencia de renta para poder adquirir, especialmente una vivienda.

El alquiler de la residencia habitual cada vez es más frecuente y se ha incrementado significativamente el aumento del parque de viviendas de alquiler; si bien con el proyecto de Ley de vivienda, que limita los alquileres en algunas “zonas calientes”, puede volverse a reducir la oferta.



3. RENTING DE VEHICULOS

Cada vez es mayor entre los particulares la demanda de uso de vehículos automóviles, sin acceder a la propiedad de estos; por diferentes razones.

La primera es el cambio de mentalidad que se ha analizado anteriormente, pero existen también otras muy justificadas.

La segunda es el garantizar el mantenimiento de los vehículos y evitar las “reparaciones sorpresa ruinosas”.

En tercer lugar, los tipos de interés son bajos en la mayoría de las operaciones, lo que las hace financieramente muy atractivas.

Asimismo, el sector del automóvil es uno de los más innovadores del sector industrial, lo que provoca una rápida obsolescencia técnica de los vehículos, mucho antes de su amortización y depreciación real; con lo que se genera un incentivo a la rápida renovación del coche.

Pero más allá de estas razones, el sector turístico ha sido fundamental para el impulso y crecimiento de las empresas de alquiler de vehículos, aunque si bien es cierto, que esta actividad para el sector turístico suele tener una duración de contrato temporal en torno a 3 y 7 días.

Se trata de alquilar un vehículo individual que favorezca la movilidad en un destino turístico, al que se ha llegado en la mayoría de los casos por vía aérea.

Estas empresas están especialmente arraigadas desde hace más de 50 años en Las Islas Canarias y en Baleares.

Actualmente, cada vez están más extendidas las empresas de renting y de leasing para ofrecer el uso de vehículos durante periodos largos de tiempo tanto a las empresas como a los particulares.



En este sentido, el incremento de empresas de renting y las razones especificadas anteriormente han permitido un incremento considerable en las operaciones de renting de vehículos, no solo a efectos de volumen de vehículos, sino también por una ampliación respecto a las cuotas de mercados por tipología de vehículo, tal y como indicia la siguiente tabla.

OPERACIONES DE RENTING DE VEHÍCULOS

	ACUM. NOVIEMBRE		ACUM. NOVIEMBRE		VARIACIÓN	
	2021		2020			
	RENTING	TOTAL MERCADO	RENTING	TOTAL MERCADO	RENTING	TOTAL MERCADO
Turismos	192.497	770.239	147.794	742.295	30,25%	3,76%
Todoterrenos	589	3.157	561	3.075	4,99%	2,67%
Derivados, furgonetas y pick up	22.969	72.806	19.913	80.041	15,35%	-9,04%
Veh. Com. ligeros <=3,5Tn	14.599	68.178	12.610	61.450	15,77%	10,95%
Veh. Industriales >3,5Tn	2.112	19.296	2.148	17.771	-1,68%	8,58%
TOTAL MERCADO	232.766	933.676	183.026	904.632	27,18%	3,21%

Fuente: Asociación Española de Renting de Vehículos

CUOTA SOBRE TOTAL DE MERCADO	ACUM. nov-21	ACUM. nov-20	VARIACIÓN EN PUNTOS PORCENTUALES
Turismos	24,99%	19,91%	5,08
Todoterrenos	18,66%	18,24%	0,42
Derivados, furgonetas y pick up	31,55%	24,88%	6,67
Veh. Com. ligeros <=3,5Tn	21,41%	20,52%	0,89
Veh. Industriales >3,5Tn	10,95%	12,09%	-1,14
TOTAL MERCADO	24,93%	20,23%	4,70

Fuente: Asociación Española de Renting de Vehículos

Las empresas de renting de vehículos ofrecen suelen incluir en la cuota -normalmente mensual- los gastos relativos al seguro, el mantenimiento del vehículo, sus reparaciones y otros gastos derivados.

El vehículo en todo momento es propiedad de las empresas de renting; por lo que no se incorpora al balance de la empresa, ni al patrimonio del particular. La cuota va directamente a la cuenta de explotación de la empresa o es un consumo no duradero para el consumidor.

Algunas de las empresas de renting de vehículos están vinculadas a la marca fabricante del vehículo, otras a entidades financieras, y cada vez más las hay independientes. En General se trata de un sector muy atomizado.



Las empresas de leasing o arrendamiento financiero también mantienen la propiedad del vehículo durante el uso de este por parte del cliente y solo se desprenden de él, si el cliente ejecuta la opción de compra.

Si se trata de un leasing lineal, la última cuota, que da derecho a la tramitación la propiedad, es de igual cuantía que las anteriores; por lo que lo habitual es que sea adquirido el vehículo por el cliente.

En el caso del leasing operativo, la cuota residual suele ser elevada, y es raro el caso de que se incorpore al final al balance del cliente.

Esta última fórmula se emplea sobre todo para vehículos de transporte colectivo de viajeros o de carga; con lo que se renueva la flota muy rápidamente; puesto que solo en raras ocasiones se ejecuta el derecho de compra.

El sector de las empresas de leasing se encuentra muy atomizado; por las características de la oferta, Similares a las del renting.

La flexibilidad que ofrecen estos productos ha provocado un acercamiento en las mismas, y cada vez se ofertan productos mixtos más flexibles.

La preferencia por el uso y disfrute de bienes, sin acceder a su propiedad se va extendiendo cada vez más a bienes y sectores, sobre todo para los que registran una rápida obsolescencia técnica, como es el caso de la informática a de las telecomunicaciones.

A nivel empresarial también se extenderá a maquinaria, otros equipos de transporte, etc. Con lo que los sectores de renting y de leasing poseen un gran potencial de crecimiento futuro.



4. EXPANSIÓN DEL SECTOR

El sector del renting ha experimentado un crecimiento sinigual en el periodo recogido entre el año 2015 y el 2020.

De acuerdo con la siguiente figura, el parque total de vehículos y clientes de renting para el año 2015 fue de 447.623, destacando el peso de las grandes empresas con una flota superior a 24 vehículos, frente al total de 743.388 del total del parque para el año 2020, manteniéndose la importancia de las grandes empresas para este sector, y con una evolución creciente año tras año.

Desde el punto de vista de la inversión por parte de las compañías de renting en vehículos, esta fue de 4.970 millones de euros, es decir, 21.348€ de coste medio por vehículo, representando un crecimiento del 31,62% respecto a la inversión realizada en el mismo periodo del año anterior.

Por su parte, durante el año 2021 se han matriculado 232.766 vehículos mediante renting, lo que representa un crecimiento del 27,1%, respecto al mismo periodo del año anterior; y representa ya el 24,93% del total de vehículos matriculados en el periodo en España.

Se contrasta una creciente preferencia por el uso y renting frente a la propiedad; puesto que, en el año 2020, representa 4,5 puntos menos, es decir el 20,23% de las matriculaciones. Hace diez años la cifra era simbólica, sobre todo entre particulares.

EVOLUCIÓN DEL PARQUE DE VEHÍCULOS Y CLIENTES DE RENTING															
	2015		2016		2017		2018		2019		2020		Variación 2020 s/ 2015		
	PARQUE	PESO	PARQUE	PESO	PARQUE	PESO	PARQUE	PESO	PARQUE	PESO	PARQUE	PESO	Var. Abs.	Var. Rel.	Peso incr.
EMPRESAS															
Pequeñas (1-4 veh.)	68.481	15,30%	83.786	17,22%	103.744	18,80%	125.975	20,02%	154.997	21,78%	171.476	23,06%	102.995	150,40%	34,82%
Medianas (5-24 veh.)	76.479	17,09%	89.594	18,42%	98.280	17,81%	109.582	17,41%	126.570	17,79%	129.487	17,42%	53.008	69,31%	17,92%
Grandes (más de 24 veh.)	292.126	65,26%	296.074	60,86%	318.648	57,76%	338.458	53,79%	342.858	48,18%	330.946	44,52%	38.820	13,29%	13,13%
Total Persona Jurídica	437.086	97,65%	469.454	96,50%	520.672	94,37%	574.015	91,22%	624.425	87,75%	631.909	85,00%	194.823	44,57%	65,87%
Persona física	10.537	2,35%	17.032	3,50%	31.058	5,63%	55.245	8,78%	87.191	12,25%	111.479	15,00%	100.942	957,98%	34,13%
PARQUE TOTAL	447.623	100%	486.486	100%	551.730	100%	629.260	100%	711.616	100%	743.388	100%	295.765	66,07%	100%

Fuente: Asociación Española de Renting de Vehículos



Asimismo, se trata de un sector que ha sabido adaptarse a las tendencias medioambientales actuales al incorporar flotas de vehículos que recogen los nuevos tipos de propulsión, permitiendo el disfrute no solo de vehículos sostenibles, sino también su acceso a particulares y empresas, cuyo precio de compra suele ser superior a la media.

Del total de los vehículos de renting en 2021, el 8,29% eran eléctricos y representaba el 31,53% del total de los vehículos eléctricos adquiridos durante el periodo.

Matriculaciones por tipo de propulsión. Datos acumulados a noviembre 2021				
	Renting		Total Matriculaciones	
	Número	% s/ total	Número	% s/ total
Gasolina	71.417	30,68%	358.693	38,42%
Diésel	95.007	40,82%	299.906	32,12%
BEV - Eléctrico puro	4.677	2,01%	22.700	2,43%
EREV - Eléctrico autonomía extendida	0	0,00%	7	0,00%
PHEV - Híbrido enchufable gasolina	13.459	5,78%	36.657	3,93%
PHEV - Híbrido enchufable diésel	1.153	0,50%	1.805	0,19%
HEV - Híbrido no enchufable gasolina	31.827	13,67%	160.938	17,24%
HEV - Híbrido no enchufable diésel	12.154	5,22%	36.808	3,94%
GLP - Gas licuado petróleo	2.260	0,97%	13.495	1,45%
GNV - Gas natural vehicular	807	0,35%	2.658	0,28%
FCEV – Hidrógeno	5	0,00%	9	0,00%
TOTAL	232.766	100%	933.676	100%

Fuente: Asociación Española de Renting de Vehículos. Instituto de Estudios de Automoción.

Se espera que, en el año 2021 en su conjunto, los vehículos matriculados por renting superé las 250.000 unidades y se consolide en el 25% del mercado total de vehículos, debiéndose añadir la futura influencia del vehículo autónomo que aumente el alquiler puntual por uso.

Las estimaciones más racionales, prevén que, en el año 2025, del orden del 35% de los vehículos matriculados lo hagan mediante renting.



5. ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Se trata de un sector enormemente atomizado, donde existen unas X empresas, de las cuales solo cinco se consideran líderes en el sector por ser multinacionales y estar especializadas en una actividad concreta; estas representan 37,7% del mercado total.

Las cinco empresas líderes son:

1-Arval

Es una empresa de renting líder a nivel mundial. Son más de 50 países los que cuentan con los servicios de Arval.

Contando con una flota aproximada de 3 millones de automóviles, destinados al alquiler para todo tipo de usuarios.

Presta sus servicios en territorio español desde el año 1996. Ofreciendo alrededor de 100.000 vehículos para uso a largo plazo.

Sus sedes españolas albergan más de 500 trabajadores, convirtiéndola en la primera compañía nacional dedicada a renting

2-LeasePlan

Es una compañía proveniente de los países bajos. Siendo de las primeras en iniciar esta actividad en territorio español; sus operaciones en el país datan del año 1985, albergando cerca de 500 trabajadores que ponen a disposición de sus usuarios alrededor de 91.000 unidades.

3-Northgate

Es una empresa de origen británico, que presta sus servicios en España a través de 24 delegaciones.

Fue fundada en el año 1981 y desde entonces ha llegado a ofrecer una amplia variedad de autos en sus más de 3.000 talleres concertados.

Poseen una flota en territorio español de aproximadamente 40.000 vehículos. Su empresa alberga alrededor de 1.000 empleados destinados a implementar el renting en el país.



4- ALD Automotive

Es una empresa francesa que presta sus servicios desde 1946 y se ha extendido a lo largo de 43 países. España es uno de ellos y cuenta con una flota de vehículos de aproximadamente 1,4 millones a nivel mundial.

A pesar de ser la primera compañía de renting fundada en Europa, su actividad en España se inició en el 1992. Ofreciendo una amplia variedad de marcas de autos a su cartera de clientes de 15.500 usuarios.

5-Alphabet

Es una multinacional estadounidense que presta servicios en España desde el año 2021. Sus más de 6.500 clientes prefieren sus servicios por la variedad de automóviles que ofrecen en sus más de 50.000 ejemplares.

Sus precios son muy atractivos e incluyen seguro, gestión de multas, asistencia en la vía y kilometraje sin límite.

La diferencia con el resto de las empresas es muy significativa, por lo que parece lógico potenciar procesos de fusión, para aprovechar las ventajas de las economías de escala y poder aumentar su competitividad.



6. RECOMENDACIÓN

La preferencia por el uso de un bien sin acceder a su propiedad y únicamente en determinados casos se proceda a su adquisición por un valor residual, está creciendo significativamente.

El cambio de mentalidad social, no solo por una generación de jóvenes diferentes a la existente en los años 50 y 60 del siglo anterior en España, sino también por la sostenibilidad y el medio ambiente representa una oportunidad de negocio para el sector del renting.

El incremento de la demanda de servicios de renting y leasing se mantendrá en aumento a pesar de la previsible subida de los tipos de interés por parte de los Bancos Centrales ante el aumento continuado de la inflación.

Además, la tecnología adaptada a la automoción supone una aceleración de la obsolescencia tecnológica de los vehículos automóviles y otros bienes duraderos y de equipo, de ahí su necesidad de una continua renovación de bienes.

Ante este escenario de oportunidad económica, el sector del renting en España está excesivamente atomizado por lo general.

Esta atomización supone el principal escollo para el potencial crecimiento empresarial ante la limitación de la eficiencia.

Sería recomendable la ejecución de operaciones de fusión y adquisición de compañías para crecimientos inorgánicos empresariales y, así, incrementar el volumen de bienes y equipo que permitan acceder a una mayor cuota de mercado y aprovechar las economías de escalas.

Actualmente, los mercados de valores simbolizan el escenario más favorable para favorecer y financiar los procesos de fusión y adquisición.

Aquellas empresas que deseen liderar el proceso de desarrollo y fortalecimiento del sector del renting tienen en los Sistemas Multilaterales de Negociación la principal herramienta diseñada para que las PYMES accedan a los mercados de valores y, así, obtener los recursos financieros necesarios, manteniendo el control de las operaciones mencionadas y, sobre todo, de la compañía.



 www.armadata.es
www.armanext.com

 [Armadata](#)
[Armanext](#)

