



# Flotas flexibles

**D**urante 2009, la empresa internacional de estudios de mercado RedShift llevó a cabo una investigación que incluía un análisis de la propiedad y la operación de flotas de carretillas elevadoras. Algunas de sus conclusiones eran sorprendentes, y son una indicación de cómo ha cambiado el mercado en el siglo XXI.

La compra directa de vehículos nuevos sigue siendo la más extendida de todas las opciones disponibles, como los distintos tipos de alquiler y compra directa de vehículos de segunda mano. Sin embargo, en los dos años comprendidos entre 2007 y 2009, la compra directa de carretillas nuevas pasó de ser la opción preferida del 45% de los participantes en el estudio (un total de 1.450 procedentes de toda Europa) a ser la del 38%. La compra de vehículos de segunda mano también disminuyó, del 11 al 10%. Curiosamente, también ha descendido la cifra de contratos de alquiler y de leasing, del 37% a tan solo el 31%, un descenso considerable en un sector que hasta ahora había estado en alza.

## Cambios en el mercado

Lo que descubrió RedShift fue el surgimiento de un nuevo segmento: el alquiler a corto plazo, que ha pasado de un nivel casi nulo a un 10% del total del mercado en tan solo 24 meses.

Los concesionarios siempre han mantenido flotas de alquiler, pero se consideraban como una medida de emergencia, algo que podía usarse para sustituir carretillas devueltas para su reparación, o como un recurso puntual para clientes fijos que necesitaran una solución urgente. Lo que parece haber tenido lugar es un cambio en la manera de considerar el alquiler a corto plazo, en lugar de tratarse como un recurso provisional de emergencia a una idea más estratégica.

## Distintos mercados, distintas necesidades

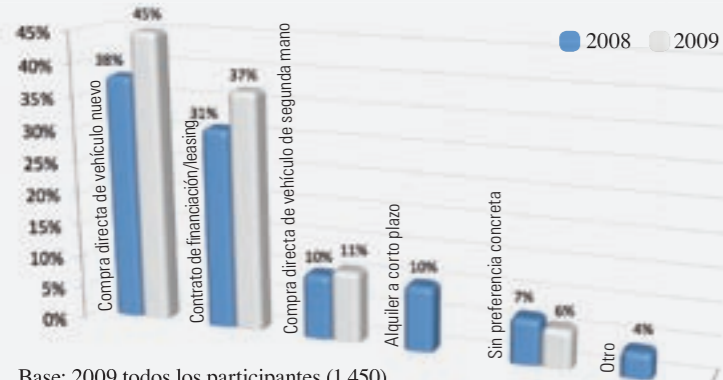
La presencia y la penetración de flotas de alquiler en general varían según cada mercado. La compra sigue siendo el método favorito del sector de la distribución en la mayor parte Europa, donde algo menos de la mitad de las empresas analizadas por RedShift dijeron que preferían comprar vehículos →

En los últimos años, los concesionarios han respondido a las necesidades del cliente de diversas maneras, entre ellas el alquiler a corto plazo. **eureka** examina los motivos y el alcance de estos cambios.

*por Ruari McCallion*

## Adquisición de carretillas adicionales

La compra directa de una carretilla sigue siendo el método predilecto de ampliar las flotas, pero esta tendencia ha experimentado una ligera caída desde 2007.



Base: 2009 todos los participantes (1.450)

→ nuevos. Sin embargo, se trata de la opción menos popular en el sector del transporte por carretera, donde representa algo más del 25% del mercado; siendo los contratos de leasing la opción predilecta de este sector, con una cuota 40%.

También existen importantes variaciones geográficas. Rusia sigue apostando por la compra directa, con algo menos de la mitad de sus flotas renovadas con máquinas nuevas; Italia también tiene un fuerte segmento de vehículos en propiedad. Sin embargo, el mercado español ha cambiado dramáticamente en tan solo dos años. Según Bergé Manutención Ibérica, concesionario de Cat Lift Trucks, el sector del alquiler ha crecido desde un 40% en 2007 hasta cerca del 90% de nuevos contratos en 2009. El mercado de alquiler también se encuentra bien establecido en Francia, los Países Bajos y, sobre todo, en el Reino Unido, donde representa casi un 80% del mercado. Los concesionarios de todos estos grandes mercados han notado un crecimiento en la demanda del alquiler a corto plazo.

«La balanza se está inclinando del lado de los contratos de alquiler a corto plazo, sin lugar a dudas. Probablemente se deba a la incertidumbre comercial», dijo Allan Parsons, gestor de activos de Briggs Equipment. «Siempre hemos tenido una flota para alquileres a corto plazo, y en la actualidad representa el 20% de nuestra flota total, una cifra que sigue creciendo. El cambio que estamos viendo es en los contratos de uno a dos años». Borja Amigo, de Bergé Manutención, cree que la crisis financiera mundial ha llevado a los clientes a preferir el alquiler con el fin de ahorrar costes.

## Alquiler a corto plazo: ¿un nuevo modelo de negocios?

El crecimiento del alquiler a corto plazo representa un cambio cuantitativo alejado del modelo tradicional de contratos de alquiler de cinco años y la compra de vehículos nuevos. Desde hace ya tiempo ha existido la necesidad de una provisión más flexible de carretillas y equipos afines. eureka 8, publicada en verano de 2009, incluía un artículo sobre 4Rosas,

una empresa con sede en los alrededores de Zaragoza, cuya época de mayor actividad son los tres meses previos a la Navidad. Durante esta época envía más de 600.000 cestas con vinos, licores, jamón y productos navideños; y tiene que alquilar otros dos almacenes para hacer frente a todo su incremento de volumen. La empresa española Berdiel Manutención ayuda a 4Rosas durante este período de actividad febril, suministrando carretillas eléctricas y portapalets a corto plazo.

Sin embargo, el crecimiento de los contratos a corto plazo puede no ser algo completamente bueno, y es posible que haya surgido de unas circunstancias especiales, y nada positivas, del mercado. En Italia, el alquiler a más largo plazo (de tres a cinco años) ha crecido rápidamente durante los últimos 20 años, conforme las empresas han ido concentrándose en su labor principal y subcontratando las actividades secundarias. En los últimos tres años ha existido una fuerte demanda de carretillas de forma puntual, lo que ha llevado a la multiplicación masiva de contratos a corto plazo. Alberto Gradellini, de Compagnia Generale Macchine S.p.A., (CGM) nos ofrece una interesante observación de estos acontecimientos del mercado italiano. Relaciona el crecimiento de los contratos flexibles y sin penalizaciones con el flujo de "dinero fácil", un modelo que ahora resulta claramente insostenible, por los niveles de crédito concedidos por bancos y empresas de leasing. Con la crisis global, un alarmante número de carretillas han sido devueltas a las empresas de alquiler.

**«La balanza se está inclinando del lado de los contratos de alquiler a corto plazo, sin lugar a dudas. Probablemente se deba a la incertidumbre comercial»**

«Calculamos que se han devuelto más de 10.000 unidades durante los últimos 18 meses en toda Italia», dijo. «Las empresas de alquiler, sobre todo las que hacían mucho hincapié en el alquiler a corto plazo, entraron en crisis. Podríamos decir que el modelo de negocios basado en una gran oferta de flotas de alquiler a corto plazo se derrumbó, simplemente». Gradellini cree que la oferta y la demanda tienen que encontrar un nuevo equilibrio.

«La oferta tiene que corresponderse más con la política más restrictiva de concesión de créditos que están aplicando todos los prestamistas, y con la sostenibilidad a largo plazo del modelo de negocio», dijo. «Prevemos que el alquiler a corto plazo volverá a sus campos naturales de aplicación: clientes con mucha demanda de temporada, clientes con necesidades impredecibles y clientes con verdaderos requisitos a corto plazo». CGM sigue buscando un compromiso a largo plazo por parte de sus clientes, con una cláusula de flexibilidad para el 15-20% de la flota.

El alquiler a corto plazo es una realidad establecida en los Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo. Crepa BV, importadora de Cat Lift Trucks para estos países, tiene una flota de alquiler a corto plazo de unas 900

unidades, que incluye carretillas portapalets, apiladoras, carretillas retráctiles, de GLP, diesel, y horquillas elevadoras eléctricas de tres y cuatro ruedas, con capacidades de hasta 16 toneladas. El 75% de su flota a corto plazo está en manos de sus clientes; hasta el 15% está lista para ser alquilada inmediatamente. El resto son devoluciones recientes que esperan ser inspeccionadas por el taller.

Crepa tiene también un grupo de clientes con importantes fluctuaciones de temporada. Los picos son especialmente obvios en el negocio de los bulbos de flores, cosa poco sorprendente, pero la existencia de fluctuaciones de temporada en las industrias electrónica y del acero puede causar cierta extrañeza.

«Las circunstancias inciertas del mercado, los períodos de más actividad, y el aumento temporal de las necesidades de transporte interno hacen aumentar la demanda de carretillas de alquiler a corto plazo», dijo Sascha Larsen, portavoz de Crepa y responsable de alquileres a corto plazo. «Las pequeñas empresas de diversas industrias han aumentado también la demanda de carretillas de GLP y de horquillas elevadoras eléctricas. La duración puede ser de varios días a varios meses».

## El impacto de la crisis financiera

La crisis financiera ha tenido un enorme impacto sobre las economías, y aunque los modelos tradicionales siguen representando la mayor parte del mercado, las empresas necesitan poder responder al aumento de su actividad comercial sin compromisos financieros a largo plazo. Briggs Equipment ha respondido a las necesidades de sus clientes fortaleciendo su flota de alquiler a corto plazo y extendiendo sus ofertas estratégicas al mercado.

**«Nuestra flota a corto plazo se compone de unas 2.000 máquinas», dijo Parsons.**

«Uno de nuestros grandes usuarios tiene en la actualidad una flota en alquiler de 400 unidades. El acuerdo actual es que durante los cuatro meses de mayor actividad podemos facilitarles hasta 150 vehículos extra, y ellos pueden devolvérselos una vez finalizada la temporada. Los proveedores de logística externa cuentan con unas flotas inmensas, pero incluso ellos experimentan altibajos. El sector agrícola alquila carretillas para satisfacer la demanda de temporada a corto plazo de la industria alimentaria: la temporada de la patata, la de ciertas verduras, la del guisante, la de la verdura de hoja, etc. Lo que hemos hecho para algunos de nuestros clientes es mantener carretillas especiales preparadas con sus especificaciones concretas, para que cuando tengan una subida inesperada de la demanda puedan disponer inmediatamente de las máquinas que necesitan».

En realidad, Briggs ha reducido el tamaño de su flota a corto plazo, pero lo ha compensado con la introducción de una nueva oferta para el cliente, llamada FlexiHire. Permite a los clientes adquirir carretillas nuevas, con todas

las ventajas de un alquiler a largo plazo pero con la opción de terminar el contrato al cabo de 12 meses, sin penalizaciones, avisando con tan solo un mes de antelación.

## Flexibilidad integral

El alquiler a corto plazo suele resultar más caro que el de largo plazo. La opción FlexiHire de Briggs compensa este hecho mediante un sistema descendente de pagos escalonados. Así, los clientes saben que tienen que hacer un pago mensual fijo durante todo el año, y que se irá reduciendo año tras año. Bergé Manutención está tomando unas medidas similares.

«Ahora ofrecemos contratos muy flexibles a nuestros clientes, lo que les da la oportunidad de dejar los contratos estándar a largo plazo en favor de soluciones más convenientes, un acuerdo adaptado a sus necesidades concretas», dijo Amigo.

Satisfacen incluso las necesidades especiales: si, por ejemplo, un cliente necesita pinzas en lugar de una horquilla, existe una infraestructura especializada en cumplir esos requisitos con maquinaria de alquiler. Sin embargo, es poco probable que la adaptación especial en alquileres a corto plazo llegue a extremos como el repintado o la personalización excesiva.

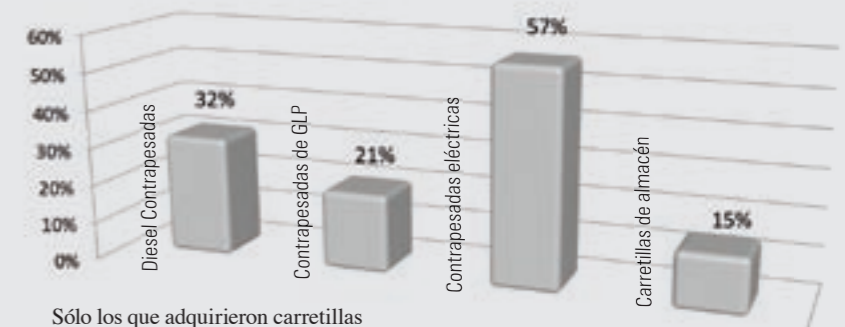
El alquiler a corto plazo es una realidad relativamente nueva en la industria, pero se está asentando muy rápidamente. E, independientemente de lo que suceda con la economía en general, una de las lecciones que nos enseña la historia es que las nuevas ideas tienden a convertirse en ideas establecidas. La flexibilidad es tan valiosa que es improbable que los acuerdos a corto plazo desaparezcan. Lo que ya está sucediendo es que están surgiendo nuevos modelos de cobro. Se están desarrollando, y ya existen, tecnologías para poder cobrar de forma más precisa por el uso de los equipos. Aunque la función a la que estaba destinado originalmente era ayudar al mantenimiento planificado, un seguimiento preciso del uso y el desgaste, e incluso de los accidentes y el nivel de daños, bien podría convertirse en la base para acuerdos aún más flexibles en un futuro. ■

Si tiene algún comentario sobre este artículo envíelo a [Ruari@eurekapub.eu](mailto:Ruari@eurekapub.eu)

## Tipo y número de carretillas adquiridas

En general, el 35% de los participantes en esta encuesta compraron carretillas adicionales el año pasado.

P. ¿Cuántos de los siguientes tipos de carretillas adquirió a lo largo del año pasado?



Sólo los que adquirieron carretillas

- Una carretilla de alquiler equipada con pinzas en lugar de horquilla demuestra que también pueden cumplirse los requisitos especiales a corto plazo, si existe la infraestructura adecuada.
- La mayor parte de vehículos de alquiler a corto plazo proceden de las flotas de segunda mano de los concesionarios.



1. La opción FlexiHire de Briggs Equipment permite a los clientes adquirir equipos nuevos mediante un contrato de tan solo 12 meses.

