

Trabajo de Fin de Grado

SIXT Y LA MOVILIDAD COMO UN
SERVICIO DE SOLUCIÓN DIGITAL
INNOVADORA

SIXT AND MOBILITY AS AN
INNOVATIVE DIGITAL SOLUTION
SERVICE

Iván Trujillo Potapochkin

Tutor: Darío Hernández Hernández
Cotutora: Nieves María Concepción Lorenzo

Grado en Contabilidad y Finanzas
Facultad de Economía, Empresa y Turismo

Curso académico 2019/2020

SAN CRISTÓBAL DE LA LAGUNA, 12 DE JUNIO 2020

ÍNDICE

RESUMEN	4
ABSTRACT	4
INTRODUCCIÓN	5
1. OBJETIVOS Y JUSTIFICACIÓN DEL TEMA	5
1.1. MISIÓN, VISIÓN Y VALORES	6
<i>1.1.1.-Misión</i>	6
<i>1.1.2.-Visión</i>	6
<i>1.1.3.-Valores</i>	6
2. MARCO TEÓRICO	7
2.1. DESCRIPCIÓN Y SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA	7
2.2. EL SECTOR DEL ALQUILER DE VEHÍCULOS Y SU EVOLUCIÓN	8
2.3. COVID-19	11
3. METODOLOGÍA	12
4. ANÁLISIS DEL MACROENTORNO Y SUS VARIABLES	12
4.1. FACTOR POLÍTICO-LEGAL	12
4.2. FACTOR SOCIOCULTURAL	13
4.3. FACTOR DEMOGRÁFICO	13
4.4. FACTOR TECNOLÓGICO	13
4.5. FACTOR ECONÓMICO	14
5. ANÁLISIS DEL ENTORNO ESPECÍFICO	15
5.1. RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES	16
5.2. AMENAZAS DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES	18
5.3. AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTIVOS	18
5.4. PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES	19
5.5. PODER DE NEGOCIACION DE PROVEEDORES	19
6. ANÁLISIS DAFO	20
6.1. DEBILIDADES	20
6.2. AMENAZAS	21
6.3. FORTALEZAS	21
6.4. OPORTUNIDADES	21
7. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO	22
7.1. FONDO DE MANIOBRA	22
7.2. ENDEUDAMIENTO	23
7.3. RENTABILIDAD ECONÓMICA	24
7.4. RENTABILIDAD FINANCIERA	24
8. CONSIDERACIONES FINALES	26
8.1. LIMPIEZA ESPECIAL DE VEHÍCULOS	26
8.2. APERTURA VEHÍCULOS MEDIANTE DISPOSITIVO MÓVIL	27
8.3. SERVICIO DE CHOFER	27
CONCLUSIONES	28
BIBLIOGRAFÍA	29

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: EL SECTOR DEL RENTING EN CIFRAS COMPARADO CON EL SECTOR DEL AUTOMÓVIL EN ESPAÑA (AÑO 2018 Y 2019)	8
TABLA 2: FACTURACIÓN Y PARQUE DE VEHÍCULOS 1999-2019.....	9
TABLA 3: INGRESOS DE EXPLOTACIÓN DE LOS COMPETIDORES ESTABLECIDOS EN LAS ISLAS CANARIAS EN MILES DE EUROS.....	16
TABLA 4: CUOTA DE MERCADO DE COMPETIDORES.....	17
TABLA 5: TARIFA POR DÍA DE ALQUILER DE COCHES DE LA COMPETENCIA.....	17
TABLA 6: FONDO DE MANIOBRA DEL 2016 AL 2018	23
TABLA 7: ENDEUDAMIENTO DEL 2016 AL 2018	23
TABLA 8: RENTABILIDAD ECONÓMICA DEL 2016 AL 2018	24
TABLA 9: RENTABILIDAD FINANCIERA DESDE EL 2016 AL 2018	25

ÍNDICE DE GRÁFICAS

GRÁFICA 1: FACTURACIÓN DESDE EL AÑO 1999 HASTA EL 2019	9
GRÁFICA 2: PARQUE DE VEHÍCULOS DESDE 1999 HASTA EL 2019	10
GRÁFICA 3: PIB ANUAL DESDE 1999 HASTA 2019	14
GRÁFICA 4: TASA DE DESEMPLEO AÑOS 2002-2020	15

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1: DAFO.....	20
---------------------------------	-----------

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo estudiar el emplazamiento que tiene en el sector la compañía de alquiler de vehículos SIXT y cómo ha conseguido posicionarse con el paso de los años mediante una estrategia satisfactoria hacia clientes, trabajadores y accionistas. Actualmente, por motivos del virus COVID-19, el sector del alquiler de vehículos ha sufrido un drástico golpe económico, ya que las órdenes de confinamiento de los países y las respectivas restricciones han impedido utilizar el medio de transporte aéreo en los desplazamientos habituales.

A continuación, se evaluará la situación del sector, se procederá a varios análisis como el DAFO, el PESTEL y el análisis cuantitativo de la situación actual de cinco empresas y posteriormente se tendrán en cuenta unas consideraciones referentes a lo ocurrido con la pandemia del virus COVID-19, donde los próximos clientes disfrutarán una nueva forma de alquilar vehículos reduciendo el contacto entre personas.

PALABRAS CLAVE: renting, PIB, fondo maniobra, endeudamiento, Sixt Fastlane.

ABSTRACT

This paper aims to study the location of the car rental company SIXT in the sector and how it has managed to position itself over the years through a satisfactory strategy towards customers, employees and shareholders. Currently, due to the COVID-19 virus, the car rental sector has suffered a drastic economic blow, since the country-specific containment orders and the respective restrictions have prevented the use of the means of air transport in normal travel.

The situation in the sector will then be assessed, several analyses will be carried out, such as the SWOT, the PESTEL and the quantitative analysis of the current situation of five companies and then considerations regarding the COVID-19 pandemic will be taken into account, where the next customers will enjoy a new way of renting vehicles by reducing contact between people.

KEY WORDS: renting, GDP, working capital, indebtedness, Sixt Fastlane.

INTRODUCCIÓN

En el presente Trabajo de Fin de Grado (TFG) se ha realizado un enfoque teniendo en cuenta las aptitudes y competencias obtenidas durante el grado en Contabilidad y Finanzas, gracias a las materias de marketing y dirección estratégica que han servido de ayuda. Se ha elaborado un análisis del entorno y un análisis previo sobre cómo afecta el virus COVID-19 en las Islas Canarias, en el sector del alquiler de vehículos.

El propósito del TFG es un proyecto de marketing y una estrategia, en el cual se ha elegido a una empresa relevante del grupo de alquiler de vehículos.

El sector del alquiler de vehículos es un mercado que posee una amplia regulación y ordena unos requisitos determinados a la hora de formar una empresa para este tipo de grupo. Las empresas de alquiler de vehículos representan una vía de crecimiento muy importante para el sector turístico e industrial, ya que son los primeros compradores de vehículos de los fabricantes de automóviles.

Según datos publicados por la consultora DBK, la facturación de las empresas de alquiler de vehículos se incrementó en torno a un 2,5% en 2019, superando la cifra de 1.700 millones de euros, gracias a la demanda del turismo extranjero y del comportamiento de los segmentos del turismo nacional. En los últimos años, las empresas líderes se han afianzado su posición en el mercado, reuniendo una cuota de mercado conjunta del 77,5% en 2018.

La demanda procedente del turismo nacional mostró una mayor eficacia frente a la demanda procedente del extranjero, de este modo los ingresos por turistas nacionales se incrementaron en un 4,1% mientras que los ingresos por turistas extranjeros tuvieron un crecimiento del 2,7%. En cuanto al reparto, la comunidad de Madrid, la Comunidad Valenciana y la comunidad de Andalucía, mostraron registros superiores frente al resto de comunidades autónomas españolas cerca de un 5%.

1. OBJETIVOS Y JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

La realización del TFG tiene como objetivo analizar la situación actual en la que se encuentra el sector del alquiler de vehículos. El motivo principal que se ha llevado a cabo para la realización del mismo, es ayudar a la empresa SIXT a definir una estrategia y unos objetivos comerciales futuros que afronten la situación actual del virus COVID-19. Además, se detalla la estrategia y las acciones que se van a acometer para alcanzarlos en un plazo fijado, donde se busca conocer las necesidades de los clientes y se averigua cuáles son sus preferencias futuras, tratando de influir en su comportamiento para que opten por el uso de los servicios que esta empresa ofrece.

Se ha elaborado un proyecto de marketing y una estrategia para conocer el sector y conseguir el objetivo final, mediante los siguientes puntos:

- 1- Analizar el sector del alquiler de vehículos para identificar oportunidades y amenazas a las que deberá enfrentarse la empresa.
- 2- Analizar las variantes al actual modelo de negocio en el sector del alquiler de vehículos, para identificar sus ventajas competitivas.
- 3- Observar qué localizaciones en las ciudades de las Islas Canarias son más óptimas.
- 4- Establecer las estrategias corporativas y competitivas de la empresa.

1.1. MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

1.1.1.-Misión

SIXT es uno de los principales proveedores de servicios de movilidad con más de tres mil millones de euros y más de 8.500 empleados en todo el mundo. Combina soluciones globales de alquiler de vehículos y acciones locales, así como taxis, servicios de transporte compartido, y chófer, en una de las plataformas de movilidad más grandes. Con sólo una aplicación, ofrece a sus clientes acceso digital a más de 280.000 vehículos y alrededor de 1,5 millones de conductores conectados en aproximadamente 110 países. Además de su propia gama de vehículos, SIXT también integra servicios de más de 1.500 socios de movilidad, forjando así una alianza estratégica, sostenible y a prueba de garantías para el futuro.

1.1.2.-Visión

SIXT enfoca y centra sus productos hacia los clientes, integrándolos en una sola aplicación digital. De esta forma, mantiene e incrementa la buena posición de alquiler de vehículos a corto y a largo plazo y, ofrece una excelente calidad de servicio y consolidación de lealtad hacia los clientes y para los clientes.

1.1.3.-Valores

El valor de cambiar y la voluntad de poner las cosas en movimiento han hecho de la empresa SIXT lo que es hoy en día. Una de las empresas de movilidad más innovadoras, de rápido crecimiento y de rentabilidad, en el mundo. Ofrece a sus clientes, que son siempre el centro de sus actividades, movilidad individual, flexible e ilimitada todos los días del año, gracias a la alternativa de sus propios coches.

2. MARCO TEÓRICO

Actualmente, para poder desarrollar una actividad dentro del sector del alquiler de vehículos, una empresa debe tener en cuenta en primer lugar si desea dedicarse a alquilar vehículos con conductor o si directamente alquila vehículos sin conductor. Para ello, si es alquiler con conductor debe tener en cuenta el reglamento de la Ley de ordenación de los transportes terrestres aprobado en el Real Decreto 1211/1990 regulando las actividades auxiliares y complementarias del transporte por carretera. Y si por el contrario es alquiler sin conductor, la empresa debe guiarse por la Ley de ordenación de transportes terrestres y su reglamento.

La empresa también debe tener en cuenta el correcto uso por parte de los clientes durante el alquiler del vehículo con varios Reglamentos: como el Reglamento General de Circulación, el Reglamento General de Vehículos y el Reglamento General de Conductores para hacer un uso correcto durante su alquiler.

2.1. DESCRIPCIÓN Y SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

Sixt actualmente es una de las pocas empresas de alquiler de vehículos en el mundo que cuenta con más de 100 años de historia. La innovación ha estado presente siempre desde sus comienzos. Tras el paso de los años, se ha transformado en lo que es actualmente, una empresa Premium con una gama de vehículos de la que muchos competidores desean.

La empresa es de origen familiar y hoy en día cuenta con la cuarta generación Sixt, hijos del señor Erich Sixt y su mujer, Regine Sixt. Fueron pioneros en el ámbito del leasing y expandiendo la empresa por el mundo.

Sixt no es tan solo una empresa de alquiler de vehículos sin conductor, es más, tiene una oferta de solución en cuanto a movilidad diferente como su Drivenow o mydriver, servicio de chofer profesional para clientes privados o de negocios, con un precio fijo y transparente.

Regine Sixt, después de fundar la asociación “Secando pequeñas lágrimas”, la transformó en una fundación para apoyar a la pobreza en todo el mundo. Hoy en día, es el programa de responsabilidad social oficial en todos los países del mundo donde SIXT está presente. Actualmente, gracias a ofrecer reservas vía de un Smartphone o internet, todos los clientes tienen en la mano la posibilidad de reservar lo que más le convenga, oferta a sus más de 20 millones de clientes los productos SIXT Rent, SIXT Share y SIXT Ride en la misma aplicación.

Así, todos los productos en materia de movilidad individual para el área de alquiler de vehículo está cubierto. Con su propia aplicación, SIXT pretende ofrecer servicios y productos a sus clientes en todo el mundo, alcanzando su visión de plataforma de movilidad integral en una sola.

A través de la digitalización de su cartera de productos y la integración de otros colaboradores, es posible que SIXT se convierta en un proveedor de movilidad individual con un total de 240.000 coches de alquiler en movimiento, 1.500 socios y más de un millón de conductores por el mundo. Con ello, el objetivo de SIXT será conquistar a clientes que deseen un coche para su movilidad mediante ello.

2.2. EL SECTOR DEL ALQUILER DE VEHÍCULOS Y SU EVOLUCIÓN

El sector del alquiler de vehículos supone el primer comprador de automóviles y por tanto representa una vía de crecimiento importante para el sector industrial y turístico. Dicho sector también es conocido como Renting de vehículos. Gracias a la Asociación Española de Renting (AER) y los datos proporcionados podemos hacer una comparación entre el sector automovilístico en España y el sector del alquiler de vehículos.

Tabla 1: El sector del Renting en cifras comparado con el sector del automóvil en España (año 2018 y 2019)

Matriculaciones Renting		2019	2018
Destinatarios principales del renting	Alquiler sin conductor (rent a car)	93.319	78.759
	Empresas no alquiladoras	209.581	188.973
	Variación empresas no alquiladoras 2019 sobre 2018	10,91%	-
	total matriculaciones renting	302.900	267.732
	variación 2019 sobre 2018	13,14%	-
Matriculaciones españa empresas			
canal empresas no alquiladoras	unidades	572.395	565.152
	variación 2019 sobre 2018	1,28%	
	% renting sobre empresas	36,61%	33,44%
canal empresas no alquiladoras excluido renting	unidades	362.814	376.179
	variación 2019 sobre 2018	-3,55%	
Total matriculaciones españa	Unidades	1.497.428	1.559.823
	variación 2019 sobre 2018	-4,00%	
	%renting sobre matriculaciones totales	20,23%	17,16%

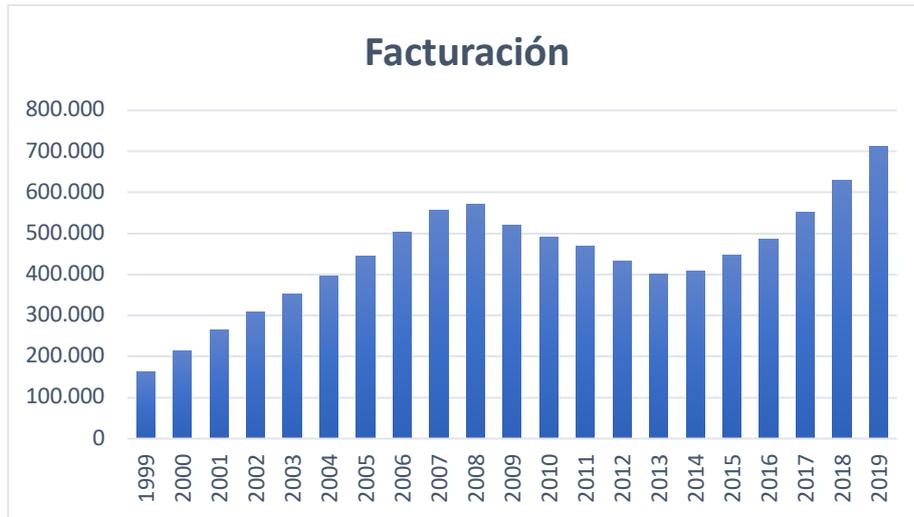
Fuente: Instituto de Estudios de la Automoción (IEA), a partir de datos de la Dirección General de Tráfico (DGT), y elaboración de la AER

En España, se cerró el año 2019 con un total de 1.497.128 millones de matriculaciones nuevas. A pesar de haber disminuido un 4% las matriculaciones nuevas nacionales, las matriculaciones para renting han ascendido a 302.900 unidades en el año 2019 y se han visto incrementadas en un 13,14%.

Observando más de cerca, un total de 93.319 vehículos fueron destinados al alquiler de vehículos sin conductor teniendo un crecimiento del 18,49%.

Este porcentaje implica que cada año hay más demanda de este tipo de vehículos, ya sea por motivos de ocio, de trabajo, o de necesidad de un vehículo para poderse desplazarse sea en la ciudad o desde la capital hacia las afueras.

Gráfica 1: Facturación desde el año 1999 hasta el 2019



Fuente: Datos del sector del renting de vehículos 1999-2019 (AER). Elaboración propia

Tabla 2: Facturación y parque de vehículos 1999-2019

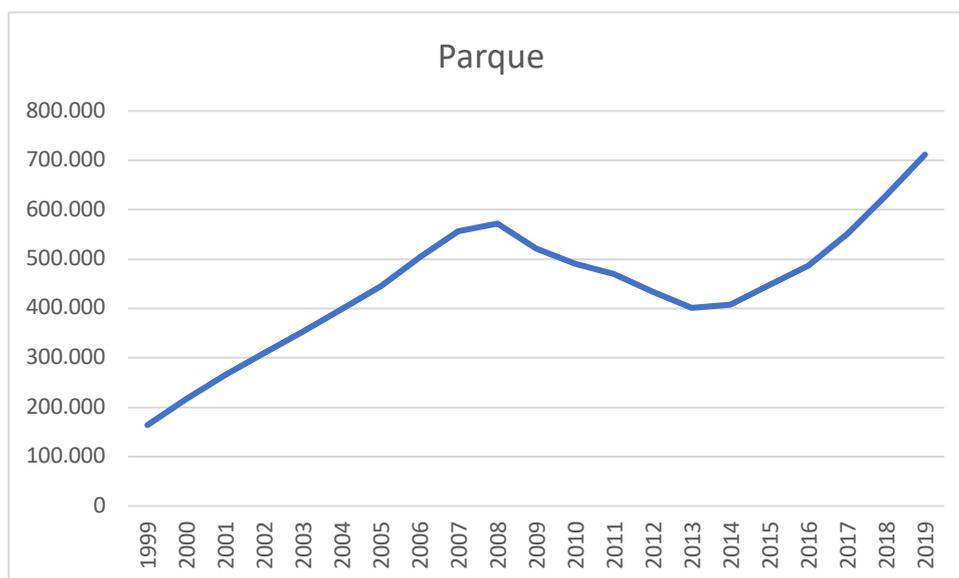
Año	Parque	Crecimiento	Facturación (M.€)
1999	163.866	48.105	1.083.330
2000	216.434	52.568	1.430.860
2001	265.444	49.010	1.796.000
2002	310.020	44.576	2.105.480
2003	353.493	43.473	2.439.100
2004	398.064	44.571	2.856.490
2005	445.686	47.622	3.294.170
2006	503.006	57.320	3.940.900
2007	556.569	53.563	4.579.380
2008	571.565	14.996	4.771.330
2009	521.124	-50.441	4.475.250
2010	491.056	-30.068	4.268.860
2011	470.223	-20.833	4.115.860
2012	433.294	-36.929	3.817.320
2013	401.190	-32.104	3.556.150
2014	408.095	6.905	3.625.550
2015	447.623	39.528	3.979.560
2016	486.486	38.863	4.342.150
2017	551.730	65.244	4.905.240
2018	629.260	77.530	5.547.530
2019	711.616	82.356	6.313.750

Fuente: Asociación Española de Renting de Vehículos

Teniendo en cuenta la evolución de la facturación del sector (en millones de euros), el mercado español ha crecido de manera sostenida al desarrollo de la actividad turística y una economía favorable hasta el 2008, donde el comienzo de una crisis mundial que para España supuso una explosión de otros problemas como el final de la burbuja inmobiliaria, la crisis bancaria y el aumento del desempleo que derivó en un crecimiento de la desigualdad.

Después de varios años en descenso, en cuanto a la flota de vehículos que seguía una tendencia negativa durante un periodo de 5 años, no es hasta el 2014 cuando se ven destellos de recuperación. Estos indicios vienen por el incremento de flota de vehículos para renting y la facturación, que se han visto incrementados después de esta gran crisis, dando un respiro al sector para ver un pequeño progreso.

Gráfica 2: Parque de vehículos desde 1999 hasta el 2019



Fuente: Datos del sector del renting de vehículos 1999-2019 (AER) Elaboración propia

En cuanto al número de vehículos, podemos ver una tendencia parecida a la facturación. En el año 2008, nos encontramos un pico de vehículos que nos hace caer al año siguiente debido a la crisis de ese año, y no es hasta el año 2014, cuando se observa una curva que se va incrementando más y más cada año para cerrar el año 2019 con un total de 711.616 vehículos a disposición del renting.

En general, el sector del alquiler de vehículos se caracteriza por una sólida competencia. Existen medianas y pequeñas empresas dentro del sector con una fuerte implantación en su territorio, pero con un nivel muy pequeño a nivel nacional, a pesar de tener una amplia flota de vehículos y una amplia plantilla.

Después están las grandes empresas que abarcan ya todo el ámbito nacional, con un nivel de flota de vehículos mucho más elevado que la pequeña o mediana empresa, y una amplia plantilla de trabajadores.

Debido a las crisis en un sector al igual que en otros, se han visto disminuir los números, y por ello las empresas buscan nuevas fórmulas de negocio cada vez más creativas, para poder cubrir las necesidades cambiantes de los clientes y poder mantenerse en el sector del alquiler de vehículos que es cada día más exigente.

Tras observar los datos; el sector del alquiler de vehículos muestra año tras año que sigue incrementando la facturación y el número de vehículos a su disposición por las empresas.

2.3. COVID-19

Con la llegada del llamado virus COVID-19, aparecen muchas incógnitas y problemas para este sector que deriva en la falta de clientes.

Por motivos de la expansión del virus COVID-19, muchos países declararon el estado de alarma y, en consecuencia, aparecieron los desafíos. Por la falta de clientes, debido al cierre de las fronteras de los países implicados, las aerolíneas decidieron paralizar todos los vuelos comerciales para así poder frenar la propagación de la pandemia.

Declarado el estado de alarma y en consecuencia la no llegada de clientes potenciales, no solo en las Islas Canarias, sino en el resto del mundo, las empresas del sector del alquiler de vehículos sin conductor han tenido que apelar a expediente de regulación temporal de empleo (ERTE) en sus trabajadores para salvar la situación financiera.

Sin movilidad y sin turismo, todas las empresas del sector fueron sorprendidas ya que con los datos de enero y febrero se esperaba un volumen de trabajo mejor que el año 2019 y con ello, han podido ver fallida su inversión para este 2020 ya que, toda la flota de vehículos que posee cada empresa está actualmente parada.

Llegado a un punto, las empresas ya tienen un balance del primer trimestre de este 2020 y sus cifras son una gran amenaza de quiebra para algunas de las grandes empresas dentro de este sector. Como todos saben, mayo es un mes fuerte de inicio de temporada de turismo en Europa y en las Islas Canarias, pero este año, como se ha descrito anteriormente, no hay turistas y en consecuencia los vehículos están parados.

Las empresas no ven claro aun un futuro inmediato y esto implicará la realización de un estudio para reestructurar la plantilla de cada sucursal y de su negocio financiero.

Avis ha presentado unas pérdidas de 150 millones de dólares y ha dejado entrever que el segundo trimestre del año 2020 puede ser peor. La multinacional Hertz se encuentra sumergida en un intento de refinanciación de una deuda que puede llegar a los 17.000

millones de dólares. Europcar ha detectado una caída de la demanda y negocia un crédito de 220 millones, SIXT, por su parte, se aseguró un crédito de 1.600 millones de euros.

3. METODOLOGÍA

La metodología empleada para desarrollar el TFG ha sido a través de un doble contenido teórico-práctico. Se ha comenzado mediante una revisión bibliográfica que da a conocer la situación actual del sector del alquiler de vehículos. A continuación, se ha realizado un análisis descriptivo de las empresas competentes en el sector, empleando el modelo de las cinco fuerzas de Porter y un análisis DAFO. Posteriormente se definió una estrategia a seguir y se elaboró un plan de marketing que permite promocionar a la empresa. Finalmente, se analizaron los ratios de rentabilidad de las empresas que compiten, así como sus cash flow y fondos de maniobra.

4. ANÁLISIS DEL MACROENTORNO Y SUS VARIABLES

En este apartado, el objetivo es analizar las variables como factores político-legales, socioculturales, económicos, demográficos y tecnológicos, que son el conjunto de fuerzas y actuaciones que pueden influir dentro de la empresa, en su actividad de intercambio con el mercado.

4.1. FACTOR POLÍTICO-LEGAL

El sistema político hace referencia a todo el conjunto de reglas, normas, códigos y leyes que definen cómo las personas u organizaciones deben realizar su actividad.

Un gobierno puede influir en el análisis del entorno, por varios motivos, a partir de su poder de compra, según indique su legislación y el apoyo a nuevos sectores mediante subvenciones o ayudas.

Sixt, en estos momentos, se encuentra en más de 50 ciudades de España y, en concreto, en las Islas Canarias, nos encontramos con 6 oficinas repartidas en puestos más importantes como los aeropuertos, dos oficinas en la isla de Tenerife, una oficina en la isla de Gran Canaria, una oficina en la isla de Lanzarote, una oficina en la isla de Fuerteventura y una oficina en la isla de La Palma.

Después de haber realizado un análisis de los decretos leyes que afectan al sector, no se ha podido encontrar ninguna ley particular sobre el arrendamiento de vehículos, ya que todos los competidores se encuentran regulados de manera igual, estando todos con las mismas condiciones.

4.2. FACTOR SOCIOCULTURAL

La sociedad actual es propensa a cambios en los estilos de vida de las personas, lo que supone la necesidad del uso de un vehículo para su movilidad día a día.

Es preciso observar las tendencias de la población para poder satisfacer el servicio de las necesidades surgidas, por ello, el estudio de los factores socioculturales es clave influye en el proyecto de forma decisiva, para saber el tipo de cliente que demandará el servicio.

4.3. FACTOR DEMOGRÁFICO

En España a día 1 de julio de 2019, según el Instituto Nacional de Estadística, la cifra de habitantes en el país aumentó en 163.336 personas, situándose la cifra total en los 47.100.396 habitantes. Centrándonos en la Comunidad Autónoma de Canarias y haciendo referencia a la misma fecha, esta cuenta con un total de 2.220.270 habitantes.

La inmigración en España, y los diversos motivos que llevan a las personas a llegar al país desde otros lugares, uno de los principales suele ser tener bajos recursos económicos, ha aumentado la población española en 209.097 personas.

Uno de los factores más importantes para las Islas Canarias, es el turismo. En el año 2019 Canarias cerró el ejercicio económico como la tercera comunidad de destino principal por número de turistas, con un total de 13,1 millones de turistas. A pesar del número, si lo comparamos con el año 2018, Canarias disminuyó en un 4,4%.

Por ello, el factor demográfico es importante, ya que favorece en el aumento de el número de clientes que demanden el alquiler de un vehículo para su uso personal y así poder disponer de un transporte durante su periodo de vacaciones o trabajo.

4.4. FACTOR TECNOLÓGICO

La innovación de la tecnología en los últimos años ha sido abrumadora, y esto favorece de forma directa al sector. Todo lo que haga referencia a la innovación, a las nuevas tecnologías, como el uso de I+D y la aplicación de Internet, supone una ventaja significativa frente a la competencia.

En el sector del alquiler de vehículos con o sin conductor deriva de forma directa al coche, si el coche es de última generación y posee las tecnologías adecuadas para dar ventaja en el sector, como por ejemplo con coches híbridos o coches eléctricos, significa una innovación relevante frente a la competencia. Una flota de vehículos adecuada a la década en la que nos encontramos, da una ventaja sustancial para liderar todo un sector que depende de la última tecnología en los coches.

Poseer una página web conveniente a las necesidades de los clientes, supone una ventaja que constituye un factor tecnológico importante. Saber llegar a los clientes de una forma apropiada utilizando instrumentos adecuados, les permitirán ser capaces de utilizar la plataforma web para poder alquilar cualquier tipo de vehículo con las necesidades extras que ofrece la empresa.

El hecho de que en el mundo muchos hogares dispongan de un medio de comunicación como un teléfono o un ordenador, hace que se pueda contar con muchas familias interesadas en poder alquilar un vehículo para sus vacaciones. Además, Sixt fue la primera empresa en lanzar una aplicación de móvil para poder llegar al cliente desde su bolsillo.

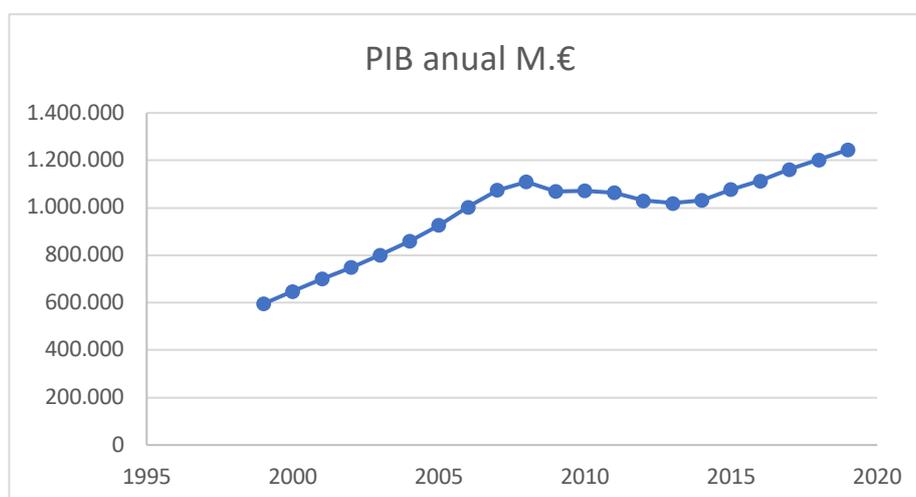
Internet, en la actualidad, es una herramienta muy importante para la estrategia de las empresas, porque ofrecer ventajas, reduce costes y automatiza procesos. Sixt se encuentra dentro de las redes sociales lo que le permite conocer rasgos claves de los clientes. Para Sixt es importante permanecer dentro de estos medios de comunicación, y extraer de ellos todas sus posibles ventajas.

4.5. FACTOR ECONÓMICO

Los factores más representativos son el Índice de precios al consumidor (IPC), la tasa de desempleo y el Producto Interior Bruto (PIB). En este aspecto, en España, el factor económico es de gran importancia, debido a que afecta a las actividades de cualquier organización.

El PIB es un indicador económico que nos refleja la producción de bienes y servicios que puede producir una economía en su territorio nacional en un periodo determinado, y por ello se utiliza para medir la riqueza de cada país.

Gráfica 3: PIB anual desde 1999 hasta 2019



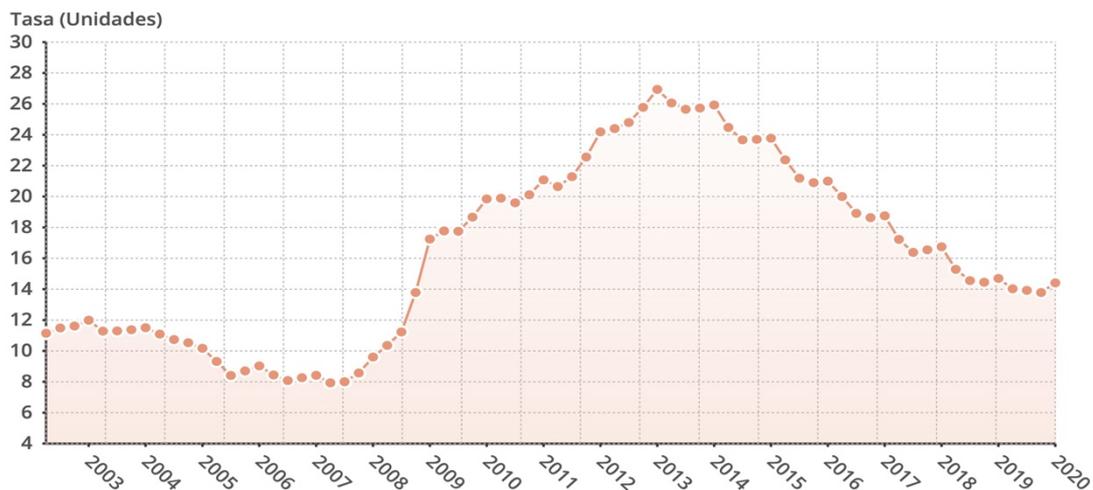
Fuente: periódico *Expansión*, elaboración propia.

En la anterior tabla, se puede observar cómo en los últimos 8 años se ha visto una subida del PIB desde la crisis del año 2008. Este último año 2019, el PIB cerró con una subida del 2% situando a España en la número 13 del ranking de países que publican el PIB.

Observando la deuda pública del Estado, se puede ver una situación muy delicada que se ha visto incrementada en los últimos años, llegando a empeorar debido al COVID-19, con una cantidad de 1.224.242,63 millones de euros en marzo de 2020, lo que supone una variación de 22.472,47 millones de euros en comparación con el mes anterior, según los datos y estadísticas del Banco de España. La deuda pública en España cerró 2018 en 1.173.107 millones de euros, frente a los 384.661 millones de euros antes de la crisis en 2007.

La tasa de desempleo, que nos expresa el número de parados, llega a un número total en España de 3.312.900,02 personas en el primer trimestre de 2020, lo que supone un aumento del 3,79% respecto al trimestre anterior.

Gráfica 4: Tasa de desempleo años 2002-2020



Fuentes: datos INE (2020)

Por una parte, en enero de 2013 se llegó a un 25% de tasa de desempleo, pero observando su progreso según los años, esta tasa se ha ido reduciendo hasta el año 2019, pero por motivos diversos podemos decir que, debido al virus COVID-19 se ha visto incrementado.

5. ANÁLISIS DEL ENTORNO ESPECÍFICO

Dentro del análisis específico es muy importante identificar los factores del entorno que afectan al sector y a las empresas que forman parte en el mismo. Existe una serie de elementos del micro entorno que tienen una influencia directa sobre las empresas del sector, y para ello nos basaremos en el sistema de análisis que nos propone Porter: “El modelo se representa gráficamente en forma de rombo, que consta de cuatro atributos

interconectados que caracterizan la competitividad del país y en los que se basan las empresas para alcanzar su ventaja” (Guerras y Navas, 2007, p. 148).

5.1. RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

Para encontrar los actuales competidores se ha realizado una búsqueda de las empresas que se dedican al alquiler de automóviles y de vehículos de motor ligeros en España, con el fin de encontrar grandes empresas corporativas como SIXT. Posteriormente, con una serie de filtros se ha acotado la búsqueda para que se ajuste al objetivo del análisis.

En la siguiente tabla, se identifican las distintas empresas con su nombre, localidad e ingresos de explotación en miles de euros que presentan el último año disponible.

Tabla 3: Ingresos de explotación de los competidores establecidos en las Islas Canarias en miles de euros

Nombre	Localidad	Disponibilidad cuentas	Ingresos explotación
GOLDCAR	SANT JOAN	31/12/2018	199.717
PROA RENT A CAR	MANACOR	31/12/2018	183.549
AVIS	MADRID	31/12/2016	180.120
SIXT	PALMA	31/12/2018	162.674
HERTZ	LAS ROZAS	31/12/2018	162.626
CICAR	SAN BARTOLOME	31/12/2018	68.145
ALQUILE UN COCHE	LAS PALMAS	31/12/2018	42.167
EFFICIENCY CARS	LAS PALMAS	31/12/2018	28.774
AUTO REISEN	SANTA CRUZ	31/12/2018	28.285
ANIBAL Y GERMAN	SAN BARTOLOME	31/12/2017	20.031
TOP CAR	TELDE	31/12/2018	19.069
AVIA CAR	SAN BARTOLOME	31/12/2018	11.007
ORLANDO	SAN BARTOLOME	31/12/2018	7.659

Fuente: Base de datos Sabi

El volumen de negocio que alcanza dichas empresas es de un total de 1.113.824 miles de euros.

GOLDCAR posee oficinas en todas las Islas Canarias, y es la empresa de alquiler de vehículos que tiene mayor cuota de mercado en su categoría. Lidera las ventas y los objetivos, mientras que SIXT, para mantener e incluso reforzar su posición, deberá desarrollar unas determinadas estrategias competitivas.

En las otras empresas dedicadas al sector, teniendo en cuenta que el último año disponible de ingresos es 2018, existe una gran competencia. Entre las 5 grandes empresas de alquiler de vehículos sin conductor, sin tener estas sus bases en Canarias, sino en otras localidades, tienen, entre todas ellas, el control del casi 80% de la cuota de mercado de España.

Tabla 4: cuota de mercado de competidores

	Cuota de mercado
GOLDCAR SPAIN S.L.	17,93%
AVIS S.L.	16,48%
SIXT S.L.	14,61%
HERTZ ESPAÑA S.L.	14,60%
CICAR	6,12%
ALQUILE UN COCHE EN CANARIAS	3,79%
EFFICIENCY CARS S.L.	2,58%
AUTO REISEN S.L.	2,54%
ANIBAL Y GERMAN S.L.	1,80%
TOP CAR	1,71%
AVIA CAR S.L.	0,99%
ORLANDO S.L.	0,69%

Fuente: Base de datos Sabi

El objetivo SIXT es diferenciarse del resto de empresas con propuestas de marketing que las singularice para no ser eclipsadas por la competencia. El resto de las empresas deberá tener un objetivo de supervivencia dentro del sector, por la gran diferencia de cuota de mercado.

La forma de medir la rivalidad existente entre las empresas competidoras será a través de las tarifas que ofrecen en sus páginas web.

En la siguiente tabla, observaremos los precios por día por un alquiler de coche para el mismo periodo de tiempo.

Tabla 5: Tarifa por día de alquiler de coches de la competencia

Compañía	Modelo vehículo	Tarifa por día
GOLDCAR	VW POLO	15,87€
PROA CAR	HYUNDAI i10	43,76€
SIXT ¹	VW POLO	48,98€
HERZT	SEAT IBIZA	31,23€
CICAR	VW POLO	33,35€
AUTOREISEN	VW POLO	22€
PLUSCAR	VW POLO	25€
TOP CAR	VW POLO	16,86€
AVIA CAR	VW POLO	54,48€
ORLANDO	VW POLO	73,19€

Fuente: Elaboración propia

A la hora de realizar una búsqueda de coches para la comparativa de precios, hemos seleccionado una gama similar. En la siguiente tabla, podemos ver que todos los precios oscilan desde los 15€ hasta los 74€ por el alquiler de un coche por día. Por lo que, observamos que SIXT no está entre los más baratos, ni tampoco está entre los más caros de la competencia.

5.2. AMENAZAS DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES

Los competidores potenciales hacen referencia a las nuevas empresas que quieran entrar en una industria. En general, puede decirse que cuanto más atractiva es una industria, más competidores potenciales tendrá. El atractivo a la industria disminuirá, si los competidores potenciales logran entrar a competir en condiciones similares a los competidores actuales y aumentará en caso contrario.

También, el interés de los competidores en el sector será mayor cuando mayor es el nivel de rentabilidad ofrecido por el sector. Pero podrá disminuir este interés en función de la existencia de barreras de entrada y el nivel de reacción esperado por parte de los competidores ya establecidos en el sector.

Una posible barrera en este sector para nuevos competidores es la barrera de carácter legal, puesto que es necesario la obtención de licencias administrativas y permisos para operar con los vehículos. En definitiva, esto se hace para evitar prácticas ilegales en términos de competencia.

5.3. AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTIVOS

Los productos sustitutivos son aquellos que “satisfacen las mismas necesidades de los clientes que el producto que ofrece la industria. Una aproximación más completa debe contemplar como productos sustitutivos a todos aquellos que desempeñen las mismas funciones desde el punto de vista de los clientes, independientemente de la industria de la que provengan”. (Guerras y Navas, 2007: p. 183).

Podría comentar, según los autores Guerras y Navas (2007), que la importancia de la amenaza de los productos sustitutivos dependerá de los siguientes factores: el grado en el que los productos sustitutivos satisfacen las necesidades de los consumidores mejor que los de la industria, los precios de los productos sustitutivos en relación con los de la industria, la obsolescencia que los productos sustitutivos incorporan en los productos de la industria y los costes de cambio a los productos alternativos.

Tanto en las inmediaciones de los aeropuertos canarios como en las principales ciudades turísticas, las principales amenazas de productos sustitutivos son los autobuses urbanos y los taxis.

Consideramos a las agencias de viaje otra amenaza de producto sustitutivo, puesto que los clientes a la hora de contratar excursiones o viajes tendrán incluidos los servicios de transporte.

La necesidad de traslado del lugar de origen al destino está cubierta por el medio de transporte público y taxis, pero no ofrece la independencia que proporciona un coche de alquiler el cual permite una movilidad sin ningún tipo de ataduras ni horarios, ni esperas ni colas.

Es por ello por lo que tanto la necesidad de traslado como la independencia no pueden ser cubiertas por los productos sustitutivos, y estas empresas de alquiler de vehículos sin conductor se erigen en las candidatas para satisfacer un servicio personal.

5.4. PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES

Los clientes con destinos a Canarias, por lo general se encuentran con la imposibilidad de satisfacer las necesidades anteriormente dichas, y las compañías del sector del alquiler de vehículos aprovechan para estar presentes. Estas empresas obtienen ventajas competitivas a la hora de fijar precios en las tarifas de alquiler y, por lo tanto, tienen más poder sobre los clientes potenciales.

5.5. PODER DE NEGOCIACION DE PROVEEDORES

Para SIXT, los principales proveedores serán los diferentes fabricantes de automóviles, los informáticos que crean las aplicaciones y sitios web, los talleres en los que pasarán revisiones los vehículos y las entidades financieras y las aseguradoras.

SIXT se pondrá en contacto con los principales fabricantes de vehículos, permitiendo esto una negociación a la hora de adquirir la flota que utilizarán en toda Canarias. Teniendo en cuenta la gran competencia, estos fabricantes facilitarán las posibilidades de comparar precios y optar por los mejores automóviles que se adapten a sus necesidades.

Es importante dejar saber que SIXT se identifica como Alquiler de vehículos Premium y los fabricantes con los que se pone en contacto son de marca de gama alta, poniéndose de acuerdo en tener preferencia a disponibilidad de los vehículos más nuevos y de calidad para que sus clientes puedan disfrutarlo.

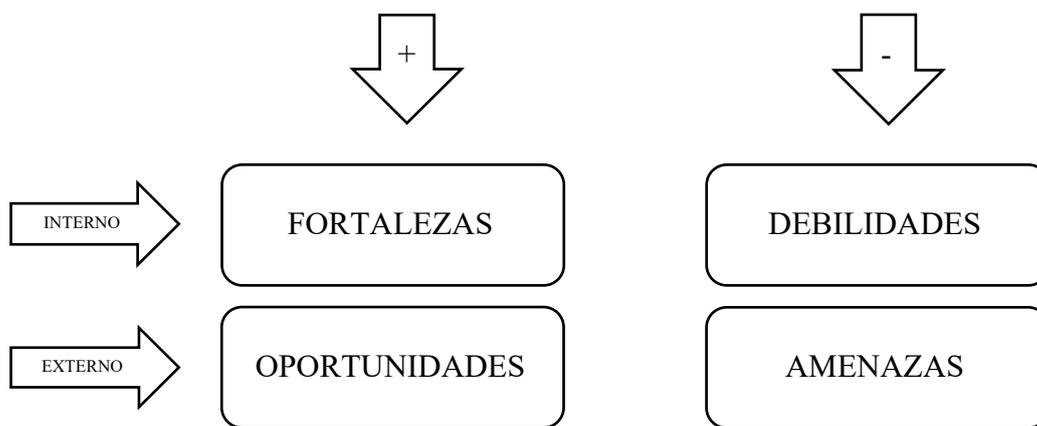
SIXT aprovechará para negociar con las entidades financieras y aseguradoras con una elevada garantía sobre los vehículos adquiridos, incluyendo, asimismo, asistencia en carretera, servicios de grúa y reparaciones durante los primeros 100 mil kilómetros.

6. ANÁLISIS DAFO

Para poder analizar más sobre la situación interna y externa de la empresa, se utilizará el instrumento de análisis DAFO, una metodología que estudia la situación competitiva de la empresa en su sector.

Dentro de la situación interna de la empresa nos encontramos con las debilidades y las fortalezas y, en la cara opuesta, encontramos las amenazas y las oportunidades que pueden originarse. Con este estudio, se podrá determinar las ventajas competitivas de la empresa y se podrá decidir entonces la estrategia más conveniente a seguir, o los cambios que se deben realizar en función de las propias características de la empresa y el sector donde realiza la actividad.

Ilustración 1: DAFO



Fuente: Elaboración Propia

6.1. DEBILIDADES

Una de las principales debilidades a la que se enfrenta SIXT es al alto coste de alquiler que hay dentro de los aeropuertos, ya que los precios, por un local dentro del aeropuerto es mucho más elevado que otro cualquier local fuera, pues por ser un tránsito obligado para los viajeros, estos irán directo a estas empresas. Otra debilidad son las plazas de aparcamiento, pues la empresa no las compra sino las alquila y es un gasto que hay que incluir a este alto coste de arrendamiento de local.

Como la empresa se considera una empresa de alquiler de vehículos Premium, el desembolso por la flota que obtiene es mucho mayor que el de otras empresas de la competencia dentro del sector. El tipo de cliente que espera SIXT es de un alto nivel, ya sean ejecutivos que viajan por negocios, o una familia de vacaciones que desea un coche de alta gama, y todo ello conlleva un alto coste en operaciones de venta y administración.

6.2. AMENAZAS

Este tipo de negocio es fácil de imitar, ya que por eso tiene bastante competencia, y como dije en un apartado anterior, si es rentable habrá competencia. Por ello, no todo es fácil y este tipo de negocio conlleva un alto riesgo. En definitiva, el marketing empresarial juega un papel muy importante captando clientes potenciales.

Al ser una empresa no nacional, pero de gran éxito, establecer nuevas oficinas fuera conlleva competir con la competencia bien establecida en este sector y es por ello por lo que nunca es fácil ya que ellos tienen la ventaja de llevar mucho más tiempo.

Al ser un lugar bastante turístico, conlleva que el mercado está expuesto a grandes cambios constantes. En Canarias, la época turística es mucho más larga que en Europa, pero eso no quiere decir que no haya un mercado expuesto a cambios constantes.

6.3. FORTALEZAS

Hay que destacar que SIXT es una marca muy reconocida internacionalmente con presencia a nivel mundial, de calidad y eficacia como empresa. Tiene un gran liderazgo dentro del segmento del alquiler de vehículos, ofreciendo programas de fidelización de clientes, con una constante renovación de flota de gama alta que la competencia envidia. Habría que destacar también la distinción de la empresa por la atención a distintos tipos de clientes ya sea para negocio o por vacaciones.

Tiene una muy buena estructura de capital eficiente, con una muy buena ubicación de oficinas en las zonas turísticas más importante de Europa.

6.4. OPORTUNIDADES

Aunque en Canarias se muestra una alta demanda de alquiler de vehículos dentro de los aeropuertos, existe la posibilidad de aumentar esa demanda a los puntos céntricos turísticos para estar aun más cerca del cliente.

Esta alta demanda se debe al incremento de viajeros nacionales e internacionales a Canarias por su buen clima, sus playas y el deseo de estos viajeros de disfrutar de sus vacaciones en un entorno que muchos sitios de Europa envidiarían. Se puede observar que, durante casi todo el año, existen turistas deseosos de alquilar un vehículo, para su uso y disfrute de forma particular antes de usar el medio de transporte público.

Una tendencia de los últimos años es que tanto los medios de transportes públicos como la competencia tiene un incremento de los costes de flota y de los gastos administrativos, y ello hace que clientes potenciales se interesen por nuestros servicios antes de volver a la competencia.

7. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

Para poder realizar un análisis de la competencia del sector, primero se ha de tener en cuenta una serie de magnitudes claves que pueden marcar la diferencia entre las empresas del sector que gozan una excelente salud o de aquellas que no.

En las anteriores tablas se aprecian las principales empresas del sector, y mediante la obtención de los datos y cuentas proporcionadas por la base de datos SABI, nos disponemos a realizar un análisis económico financiero de la competencia.

En primer lugar, analizaremos la situación económica de la empresa Sixt para luego poder hacer una comparación entre esta y las empresas del sector que participan en la competencia.

A la hora de realizar el análisis, primero tendremos en cuenta diferentes variables. Uno de los conceptos más utilizados y a la vez de los más sencillos de elaborar para evaluar la situación financiera de una empresa es el fondo de maniobra. El fondo de maniobra es una magnitud que nos dirá si la empresa dispone de los suficientes recursos para hacer frente a sus deudas más inmediatas. Es un fondo de seguridad que permite hacer frente a los posibles desajustes que pudieran producirse entre la corriente de cobros y pagos y sirve para medir la estabilidad financiera de la empresa.

En general, debe haber una cierta correspondencia entre la liquidez del activo y la exigibilidad del pasivo. El control del endeudamiento es primordial a la hora de gestionar la empresa por lo que es una variable a considerar en este análisis.

Otra variable indispensable para analizar es la capacidad de pago de las empresas, debido a que esta magnitud nos indicará las posibilidades de la empresa para cubrir sus deudas a corto y largo plazo. Otra variable es el rendimiento económico, que nos mide la rentabilidad que genera durante un año, cada año que es invertido en la compañía. Depende de la rotación y los márgenes. Lo óptimo es tener una empresa que tuviera una elevada rotación con unos márgenes elevados, si bien es muy difícil vender mucho a unos márgenes muy altos, ya que ambas variables operan en sentidos opuestos.

La rentabilidad financiera es un indicador de la ganancia relativa de los socios como suministradores de los recursos financieros, por ello consideramos que es importante proceder a su análisis.

7.1. FONDO DE MANIOBRA

A la hora de analizar el fondo de maniobra de 5 empresas del sector del alquiler de vehículos, observamos cantidades bastante distintas entre las seleccionadas. Tenemos un fondo de maniobra positivo y muy elevado por parte de la empresa Sixt, y por otro lado observamos que la empresa Europcar cerró el año 2018 con un fondo de maniobra negativo.

TABLA 6: Fondo de Maniobra del 2016 al 2018

	2016	2017	2018
SIXT	78.657.890	99.159.375	127.108.438
EUROPCAR	-10.829	-3.274	-42.493
PROA RENT	19.143.778	18.437.399	18.832.768
GOLDCAR	270.023	-49.938	-23.489
HERTZ	91.211	143.579	43.265

FUENTE: Base de datos Sabi

Por lo general se dice que cuando una empresa muestra un fondo de maniobra positivo nos indica que se encuentra en una situación ideal de equilibrio financiero. Los activos corrientes están financiando con recursos de corto plazo y con una parte de los recursos a largo y la empresa será capaz de atender los compromisos de pago a corto.

Podemos ver que SIXT se muestra muy fuerte en esta variable, pero, por el contrario, se observa que la empresa GOLDCAR se encuentra en la situación opuesta. Por último, observamos que Europcar en los tres años analizados ofrece un fondo de maniobra negativo.

7.2. ENDEUDAMIENTO

El ratio de endeudamiento nos indica qué cantidad de financiación ajena tiene la empresa por la cantidad de financiación propia. Por decir uno de la tabla, SIXT, con un ratio de endeudamiento del 0,6222, indica que los recursos ajenos de la empresa suponen un 62,22 de los propios, o lo que es lo mismo, por cada 62,22€ de financiación ajena, la empresa cuenta con 100 € de financiación propia. El criterio generalmente aceptado es que el valor óptimo del ratio de endeudamiento esté comprendido entre 0,4 y 0,6. En el caso de que sea superior a 0,6, implica que la empresa está excesivamente endeudada, pero si la empresa tiene un ratio inferior al 0,4 supone que la entidad cuenta con recursos propios insuficientemente aprovechados. Por lo general, un ratio comprendido entre 0,4 y 0,6 sería un ratio de endeudamiento aconsejable.

TABLA 7: Endeudamiento del 2016 al 2018

	2016	2017	2018
SIXT	91,97	83,68	62,22
EUROPCAR	219,17	154,06	360,2
PROA RENT	658,33	600,61	695,44
GOLDCAR	395,87	461,11	333,82
HERTZ	640,18	267,58	483,24

FUENTE: Base de datos Sabi

Ideal como tal, va a ser para cada empresa porque habrá que tener en cuenta tanto las características propias como las del sector, como en este caso del alquiler de vehículos.

Por eso podemos observar en la anterior tabla que la empresa SIXT es la que más cerca está al valor óptimo comparado con las demás. La que mayor ratio de endeudamiento tiene a 2018 por un valor bastante grande es la empresa Proa rent a car.

7.3. RENTABILIDAD ECONÓMICA

La rentabilidad económica mide la capacidad que tienen los activos de la empresa para generar beneficios sin tener en cuenta como han sido financiados. Para que una empresa consiga aumentar esta rentabilidad tiene dos opciones. La primera, aumentar el precio de venta de los productos, o si no quiere, tendrá que intentar reducir los costes de producción para aumentar así el margen de beneficio. Y segundo, bajar el precio de venta de los productos para que aumente la venta.

TABLA 8: Rentabilidad económica del 2016 al 2018

	2016	2017	2018
SIXT	22,05	17,76	18,83
EUROPCAR	14,52	13,11	9,49
PROA RENT	5,01	4,01	1,99
GOLDCAR	9,16	3,93	6,71
HERTZ	9,98	9,66	11,7

FUENTE: Base de datos Sabi

En este caso, al estar en un sector con una elevada competencia, la única solución es aumentar la rotación, es decir, vender el número máximo de productos. En resumen, muestra la eficiencia con la que la empresa maneja el activo.

Observando estos últimos tres años, SIXT con una media casi del 20%, podemos decir que la empresa ha sido eficiente con el manejo de sus activos. Por el contrario, vemos como PROA RENT ha descendido su rentabilidad con el paso de los años hasta situarse en un 2%.

7.4. RENTABILIDAD FINANCIERA

La rentabilidad financiera mide el rendimiento de la posición invertida de los accionistas en la compañía. Relaciona los beneficios obtenidos por la empresa después de deducir intereses e impuestos, o beneficio neto con los recursos propios.

En este caso podemos apreciar en la empresa SIXT como la rentabilidad ha descendido prácticamente a lo largo de los tres años, en torno a un 8%, y situándose en un 21,95%. Esta cifra nos indica que, por cada 100 € que los accionistas han invertido en el negocio

al inicio del año, durante el año son generados 21,95€ de valor en concepto de beneficio neto.

Por desgracia para GOLDCAR, como bien sabemos la rentabilidad mide la capacidad que tienen los fondos propios de la empresa para generar beneficios, pero este no es el caso, pues apreciamos que en el año 2017 la rentabilidad es negativa, por lo tanto, indica que los accionistas han perdido parte de lo aportado.

Tabla 9: Rentabilidad financiera desde el 2016 al 2018

	2016	2017	2018
SIXT	30,23	23,37	21,95
EUROPCAR	24,79	31,99	15,9
PROA RENT	22,96	16,37	6,87
GOLDCAR	15,43	-4,8	14,51
HERTZ	41,97	30,74	11,6

Fuente: Base de datos Sabi

8. CONSIDERACIONES FINALES

Actualmente, la forma tradicional de alquilar un vehículo cambiará. Para todas las empresas del sector es una situación muy drástica y es un desafío para todos. Las medidas de confinamiento social han frenado la mayoría de razones para usar la movilidad de coche de alquiler como viajes de negocios, visita a familias o vacaciones. Desde que disminuya el confinamiento y poco a poco cuando las aerolíneas vuelvan a estar en disposición de volar alguna normalidad volverá.

Para esta nueva normalidad considero que el sector del alquiler de vehículos cambiará. La gente buscará nuevas formas de alquilar un vehículo con menos contacto personal, es decir, sin tener que acudir a una oficina a recoger las llaves del coche, evitando cualquier cola con otras personas.

Para ello voy a numerar unas propuestas para la nueva forma de alquilar vehículos:

Lo primero, es un servicio de chofer, otra opción es que el cliente abra el vehículo que alquila mediante su dispositivo móvil. La otra propuesta es la limpieza del vehículo.

8.1. LIMPIEZA ESPECIAL DE VEHÍCULOS

Actualmente creo que un vehículo es mucho más seguro antes que un medio de transporte público como el autobús o el metro. Hay mucha menos gente y por tanto hay menos contacto y riesgo.

La primera medida que todas las empresas incorporarán a sus empresas es la desinfección del vehículo antes de usarse. Para ello se llevará una limpieza minuciosa con ozono. Este método ya era conocido y usado para purificar ambientes y eliminar olores, no solo en locales comerciales sino también en hogares. Este método es un potente antioxidante que mata el virus y bacterias y la gran eficacia biocida permite que se use como desodorante para eliminar químicas, tanto en agua como en aire. Para la limpieza en coches, es el mejor tratamiento para desinfectar el interior del vehículo, pues permite eliminar el virus de cualquier zona del habitáculo con la que esta el cliente en contacto. Para este método, se utiliza una máquina que genera ozono de forma artificial para desinfectar y limpiar ambientes, eliminar olores y realizar cualquier otro tratamiento.

La limpieza en el coche debe realizarse con el habitáculo interior totalmente vacío, debido a que la concentración de gas podría ser perjudicial para alguien que esté en el interior durante el proceso de desinfección. Dependiendo de la suciedad, este proceso puede durar desde los 15 minutos hasta los 30 minutos.

Posteriormente, después de haber realizado este proceso, para dar una mayor confianza de higiene para el cliente, se colocaría una etiqueta en la carrocería del coche entre la puerta y el chasis, para que cuando el cliente llegue al vehículo y abra la puerta esta se

rompa a la mitad y sepa que después de la desinfección es el primero en abrir el coche y usarlo.

8.2. APERTURA VEHÍCULOS MEDIANTE DISPOSITIVO MÓVIL

La empresa Sixt tiene en su haber una aplicación llamada Sixt Fastlane, y esta aplicación consiste en un servicio de movilidad que está disponible después de registrar sus datos. Esta aplicación le da la opción para realizar dicha opción incluso 30 minutos antes de la recogida. Se puede seleccionar un vehículo a elegir para luego ir directamente a la ubicación en el aparcamiento sin pasar por ninguna oficina. Es tan simple con abrir la aplicación en su móvil y hacer el proceso de alquiler.

Actualmente, Sixt posee esta aplicación para determinadas categorías, estas categorías son en total 6, grupo de vehículos compactos, vehículos intermedios, grupo de vehículos estándar, coches de tamaño completo, categoría Premium y la última, el grupo de vehículos que la empresa considera de lujo.

A mi parecer, creo que es una solución bastante interesante para trasladar a España y todas las oficinas que la empresa Sixt posee en este. Para poder usarse, ya que actualmente solo está disponible en determinados países como Alemania, Italia, y Países Bajos.

Actualmente las personas que viajen mirarán las mejores opciones dentro de los destinos a los que irán y por ello si Sixt consigue llamar la atención con esta propuesta, el cliente con evitar cualquier contacto con personas estará interesado en usar esta aplicación para alquilar un vehículo para su movilidad.

8.3. SERVICIO DE CHOFER

Actualmente, si una persona no está interesada en coger un coche y no se fía del transporte público ni del taxi, la empresa Sixt le ofrece la oportunidad de disfrutar de un servicio de chofer por horas gracias a la aplicación Sixt MyDrive. Con este servicio, el cliente se olvida de las tareas como organizar itinerarios, buscar aparcamiento o buscar rutas.

La empresa ofrece un chofer privado y experto en la zona conduciendo con fiabilidad y solvencia hasta cualquier destino.

La empresa pone a disposición del cliente su aplicación o página web en la que resulta muy sencillo seleccionar el tipo de vehículo buscado, revisando los precios y completar la reserva en tan solo minutos. Para aquellos que no sepan, este servicio tiene un precio fijado de antemano, independientemente de los kilómetros o atascos que puedan surgir.

CONCLUSIONES

El sector del alquiler de vehículos en España estaba inmerso en una evolución positiva de crecimiento, no obstante, debido al virus COVID-19, la facturación y las estadísticas indican que en este año 2020 todo decrecerá.

Actualmente, el sector de vehículos en Canarias ha adquirido un peso económico bastante significativo donde casi el 80% o 90% de la flota está destinada a la actividad turística, no obstante, es un sector que tiene unas implicaciones fundamentales en la actividad turística y en otros sectores económicos como el automóvil. Este importante sector me ha llamado la atención porque es uno de los motores fundamentales en el desarrollo económico y social en Canarias.

A lo largo del presente trabajo se ha realizado un estudio del sector, se ha realizado un análisis DAFO, un análisis Pestel y un análisis cuantitativo de las empresas más importantes en el sector.

Tras el análisis cuantitativo se observa que actualmente Sixt disfruta de una buena salud financiera, y en cambio las demás empresas disponen de un nivel de salud financiera menor que Sixt.

Sobre el análisis cualitativo, la mayoría de los clientes basarán su principal motivo a la hora de alquilar un coche en factores como la higiene, la calidad y la profesionalidad.

Por ello, he decidido promocionar la marca Sixt y su servicio Premium al cliente, e incorporar unas opciones para el cliente que se desconocían que tenían como el servicio de chofer y la aplicación Sixt MyDrive, para que en esta nueva normalidad el cliente se sienta mucho más seguro a la hora de alquilar un vehículo.

Para conseguir que estas consideraciones lleguen al público, Sixt deberá utilizar sus medios y el posicionamiento de que goza. Para ello, deberá centrarse en los canales de distribución que dispone para conseguir la meta. Al ser un producto poco conocido o que no está en Canarias, conseguirá un valor añadido que toma una gran importancia y es esencial para la vuelta a la normalidad.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta Molina, M. (2018). *Análisis de los estados contables*. Máster en asesoría fiscal y contable. Universidad de La Laguna. Material inédito.

Calderón García, R. (2011). *Manual para la elaboración de trabajos académicos y de investigación*. Universidad de Guadalajara.

Navas López, J., y Guerras Martín, Luis Ángel. (2007). *La dirección estratégica de la empresa: Teoría y aplicaciones*. Cizur Menor: Thomson Civitas.

CIBERGRAFÍA

MOTOR LOBBY, (2020). SIXT marcó un récord de flota en 2019. ES diario. Recuperado de: <https://www.esdiario.com/614494324/Sixt-marco-un-record-de-flota-en-2019.html>

MCR, (2017). ¿Sabías qué...? 10 razones por la que SIXT es una empresa diferente. Interview motor y turismo. Recuperado de: <https://interviewmotoryturismo.com/2017/07/05/sabias-que-10-razones-por-la-que-sixt-es-una-empresa-diferente/>

INE, (2020). Encuesta de Población Activa. Notas de prensa. Recuperado de: <https://www.ine.es/daco/daco42/daco4211/epa0419.pdf>

Javier Tahiri, (2020). España sufrirá la mayor recesión del mundo si hay un rebrote, con una caída del PIB del 14,4%. Periódico ABC. Recuperado de: https://www.abc.es/economia/abci-espana-sufrira-mayor-recesion-mundo-si-rebrote-caida-144-por-ciento-202006101000_noticia.html?ref=https://www.google.com/

Sixt, (2020). Información actual sobre el coronavirus (COVID-19). Sixt Recuperado de: <https://www.sixt.es/magazine/novedades/informacion-actual-viajes/>

Banco de España, (2020). España- deuda pública en España hoy, según datos del banco de España. Epdata. Recuperado de: <https://www.epdata.es/datos/deuda-publica-espana-hoy-datos-banco-espana/7/espana/106>

Miguel González, (2020). Así cambiará el rent a car: Habrá nuevas formas de alquilar un coche con menos contacto personal. Alicanteplaza. Recuperado de: <https://alicanteplaza.es/AscambiarelrentacarHabrnuevasformasdealquilaruncocheconmenoscontactopersonal>

AER, (2020). Datos sector del renting al 31 de marzo de 2020. AER. Recuperado de: <https://ae-renting.es/prensa-noticias/notas-de-prensa/el-parque-de-vehiculos-de-renting-aumenta-un-1098-pero-se-acusa-el-frenazo-en-el-crecimiento-de-marzo/>