

LO MÁS ÚTIL

# ‘Rent a car’ de tú a tú

Alquiler de coches por horas o entre particulares. Llegan las nuevas fórmulas de comercio sostenible al mundo de los viajes

Isidoro Merino

**P**or qué comprarte una vaca si solo quieres un vaso de leche? La respuesta a esta pregunta, trasladada a los vehículos de motor, se llama *carsharing*: un servicio de alquiler de vehículos por horas para ciudad y área metropolitana. No hay que confundirlo con el *carpooling*, donde lo que se hace es compartir coche, corriendo con los gastos de gasolina a pachas (excepto el conductor, que no paga).

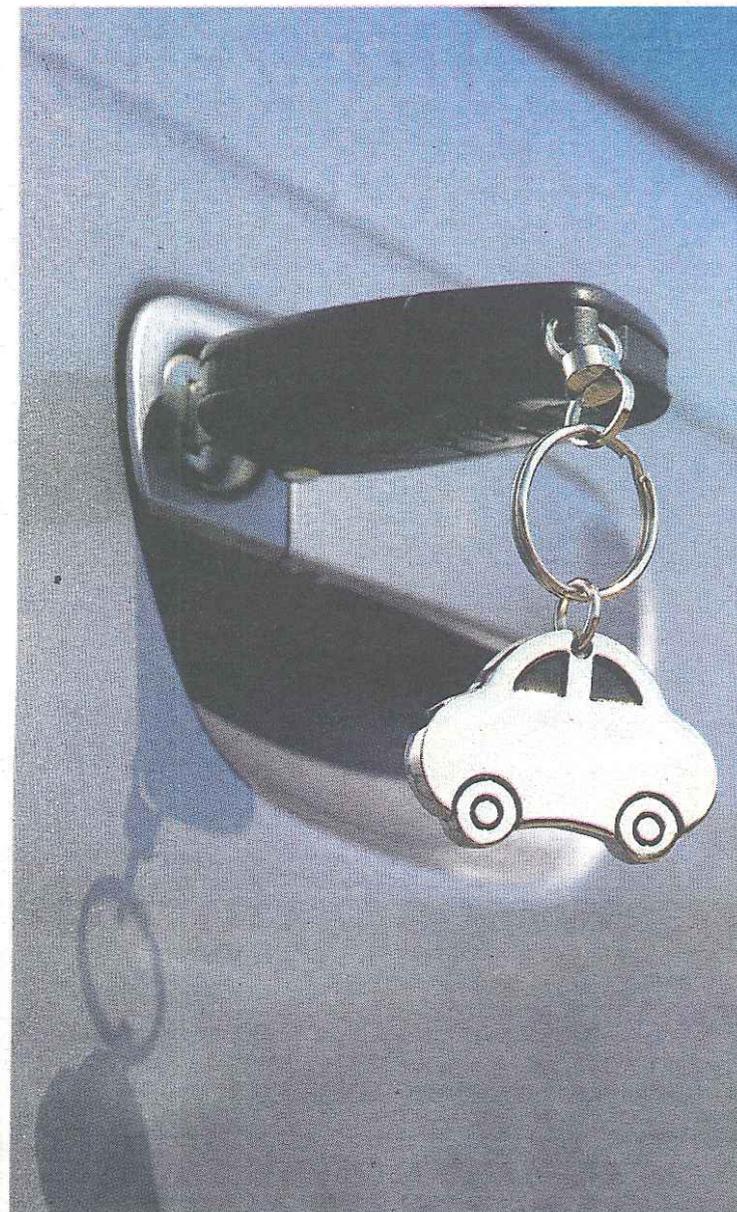
La neoyorquina ZipCar ([www.zipcar.com](http://www.zipcar.com)), una de las pioneras, funciona desde hace más de una década en la Gran Manzana, y desde el año pasado cotiza en el Nasdaq de Wall Street. Tras pagar una cuota anual, el usuario puede ponerse al volante de uno de sus coches (aparcados en diversos puntos de la ciudad) pagando desde ocho dólares a la hora. Un mecanismo integrado en el cierre automático permite abrirlos con una tarjeta o un teléfono móvil. La fórmula llegó en 2004 a Barcelona gestionada por Avancar ([www.avancar.es](http://www.avancar.es)), que cuenta en la actualidad con cerca de 3.500 clientes y 120 vehículos. En Madrid, el *carsharing*

arrancó el año pasado a través de la empresa Respiro ([www.respiromadrid.es](http://www.respiromadrid.es)), con una flota inicial de 10 coches. Hertz ([www.hertz.es](http://www.hertz.es)) ofrece un servicio similar a través de Connect by Hertz ([www.connectbyhertz.com](http://www.connectbyhertz.com)).

## Trato entre iguales

Con un funcionamiento parecido, acaba de aterrizar en España Movo Movo (<http://movomovo.com>), una web de alquiler de coches entre particulares basada en el consumo colaborativo o P2P (*Peer to peer*, entre iguales). Movo Movo actúa como intermediario —sin cobrar nada a cambio; su modelo de negocio se basa en los ingresos por publicidad de empresas relacionadas con el sector del automóvil— entre personas con coche que quieren ganar algo de dinero extra y conductores que necesitan alquilar un vehículo por unos días a precios módicos (desde 10 euros por día). A diferencia de las empresas anteriores, que alquilan coches por horas y solo en ciudad, aquí lo hacen por días o semanas, para salir de viaje por carretera. Su creador, Santi Breu, tomó como modelo AirBNB ([www.airbnb.com](http://www.airbnb.com)) una web

de alquiler de alojamientos económicos entre particulares. “Nos pareció muy atractiva y atrevida. Y los tres que formamos la empresa empezamos a darle vueltas para ver si podíamos aportar algo nuevo”. Entonces se les ocurrió crear una alternativa barata a las empresas de alquiler de vehículos tradicionales. “Alquilar un coche supone un gasto considerable en un viaje. Al precio del alquiler hay que añadirle la gasolina, seguros, extras por casi cualquier excusa... Hemos calculado que un viajero puede ahorrarse en torno a un 70% utilizando Movo Movo. Y además el propietario recibe íntegros esos ingresos, que le vienen muy bien para mantener el coche o incluso aportar un dinero extra al presupuesto familiar. El vehículo deja de ser una fuente de gastos para convertirse en un activo”. Como en este tipo de servicios la confianza es fundamental, han creado un sistema de valoración basado en las redes sociales como Facebook o Twitter. También ofrecen un modelo de contrato, y un servicio de mensajería para que los usuarios puedan ir ganando confianza hasta cerrar el trato.



Las nuevas fórmulas de alquiler de coches también llegan a España. / Getty