

2026

TRANSFORMACIÓN DE FLOTAS:

INTEGRACION DEL RENTING DE OCASIÓN PARA LA EFICIENCIA DE COSTES E IMPACTO SOSTENIBLE.



RESUMEN EJECUTIVO

El mercado europeo de coches usados está experimentando un fuerte avance, impulsado por una fuerte demanda, el aumento de los precios y la rápida rotación de stock en la mayoría de los segmentos. Los coches usados que tienen entre tres y cinco años se venden rápidamente —en un plazo promedio de 24 días— y el índice de precios de coches usados de la UE es un 15,8% superior al de 2015, ofreciendo así a los consumidores un atractivo conjunto de activos cuya fase de depreciación más pronunciada ya ha pasado.

Estos resultados no son casualidad. Nacen de una tormenta perfecta de condiciones en el mercado del automóvil, entre ellas las normas de sostenibilidad. En Diciembre de 2025, la Comisión Europea propuso modificar las normas para sustituir el requisito de 2035 de "coches de cero emisiones al 100%" con un objetivo de reducción del 90% de CO₂ (junto con mayor flexibilidad en la medida del cumplimiento).

Electrificar flotas por sí solo no descarbonizará el parque automovilístico europeo: la verdadera palanca sistémica está en desarrollar el mercado de vehículos eléctricos de ocasión. Hoy en día, el 75% de todas las transacciones de vehículos de la UE se producen en el mercado de coches usados, según un estudio reciente de ACEA. El creciente volumen de vehículos usados representa una gran oportunidad para construir un mercado maduro y competitivo de los vehículos eléctricos de batería (BEV) de segunda vida. Con el apoyo adecuado de políticas públicas, la depreciación del vehículo puede estabilizarse y volverse más predecible, lo cual es clave para generar confianza entre los consumidores. Garantizar un ecosistema de BEV de ocasión bien respaldado reforzará la confianza en esta tecnología, mejorará el rendimiento en los arrendamientos y acelerará la transición más amplia a la electrificación.

Comprar vehículos usados en lugar de nuevos ha dado históricamente cierto alivio, pero aún así devuelve el capital y el riesgo operativo a la flota. Por estas razones, ahora está ganando terreno una alternativa: **el renting de coches usados (RCU)**.

El renting de coches usados da acceso a vehículos que ya han sufrido la fase más pronunciada de depreciación y están muy demandados en el mercado secundario, sin necesidad de ser propietarios. Como resultado, el riesgo de valor residual, que es más volátil para vehículos usados, recae en el proveedor de arrendamiento en lugar del usuario final de la flota, cambiando la forma en que las organizaciones gestionan la exposición a los costes durante la vida útil restante del vehículo.

Cuando se apoyan en políticas claras y estándares de calidad coherentes, tanto los propietarios de flotas como los particulares pueden adoptar el modelo de renting de coches usados e integrarlo tanto en sus planes de sostenibilidad como en sus esfuerzos más amplios de control de costes. Lejos de ser una mera predicción, el renting de coches usados ya está profundamente arraigado en las estrategias de movilidad individual y corporativa.

ÍNDICE

01/ COMPRA VS RENTING DE VEHÍCULOS DE OCASIÓN	P.04
02/ LOS VEHÍCULOS DE OCASIÓN YA ESTÁN PRESENTES EN LAS FLOTAS CORPORATIVAS	P.06
03/ EL MERCADO EUROPEO DE COCHES DE OCASIÓN TIENE LA MADUREZ NECESARIA PARA EL RENTING DE OCASIÓN	P.08
04/ KIT DE HERRAMIENTAS PARA LA POLÍTICA DE COCHES DE OCASIÓN: DEFINE LAS NORMAS ANTES DE ADQUIRIR	P.13
CONCLUSIÓN	P.15



01/ COMPRA VS RENTING DE VEHÍCULOS DE OCASIÓN

A continuación, encontrarás las diferencias clave entre el renting de coches de ocasión y la compra directa de los mismos en términos de coste, riesgo, responsabilidad operativa y más.

	Renting de coches de ocasión	Compra de coches de ocasión
Coste inicial	Normalmente no hay coste inicial o con una entrada o depósito bajo; El coste se trata como gasto operativo continuo.	Se requiere un alto capital inicial para comprar un vehículo; Impacta en los presupuestos de flujo de caja y de gasto de capital.
Exposición a valores residuales	El riesgo de valor residual recae en el proveedor de arrendamiento, protegiendo la flota del mercado de coches de ocasión y de la volatilidad de la depreciación del BEV.	La flota asume todo el riesgo de reventa, incluyendo posibles caídas bruscas del valor residual, especialmente para los BEV.
Previsibilidad del Servicio de Mantenimiento y Reparación (SMR)	Usualmente se agrupan en contratos de servicio completo. Costes predecibles de SMR incluso para vehículos antiguos.	Los costes de los SMR aumentan con la edad y los soporta la flota; La imprevisibilidad es mayor para activos antiguos.
Estado de la batería y garantía	El proveedor de arrendamiento puede verificar el Estado de Salud (SoH), asegurando la cobertura de garantía y gestionando fallos relacionados con la batería.	Los gestores de flotas deben evaluar el SoH, verificar garantías y absorber el riesgo de degradación o reemplazo de baterías.
Abastecimiento y plazos de entrega	Acceso rápido a material reacondicionado y listo para alquilar; Menor dependencia de los plazos de entrega de vehículos nuevos.	La adquisición de vehículos se realiza de forma individual; La calidad y disponibilidad varían y pueden retrasar el despliegue.
Carga administrativa	Inferior: gestión del ciclo de vida externalizada, facturación consolidada y coordinación de servicios.	Superior: Manejo de adquisiciones, coordinación de talleres y remarketing al final de la vida útil.
Flexibilidad	Son posibles plazos más cortos; Permite pilotos de BEV de bajo riesgo y prueba para los conductores.	La propiedad bloquea la flota en ciclos de utilización más largos; Mayor riesgo si la idoneidad de los BEV es incierta.

DE LA PROPIEDAD AL PAGO POR USO

Los vehículos usados tradicionalmente se han incorporado mediante compra directa, lo que significa que el propietario del activo gestionaba todo su ciclo de vida, desde la adquisición hasta su posterior venta. Pero entre quienes usan o consideran vehículos usados, el [Barómetro del Arval Mobility Observatory](#) señala que el 29% planea utilizar el renting operativo como método de financiación/adquisición del vehículo de ocasión, que está estructurado de forma diferente.

En el segmento privado, los consumidores se están inclinando hacia vehículos usados porque ese [mercado es mucho mayor que el de coches nuevos](#). Esta escala genera una mayor demanda, una mayor variedad de opciones y mejores oportunidades para precios competitivos.

Al mismo tiempo, los hogares se sienten cada vez más atraídos por las ventajas financieras: los coches usados se deprecian más lentamente y su menor precio de compra permite a los proveedores de renting ofrecer pagos mensuales significativamente más bajos en comparación con los contratos de coches nuevos. Para muchos conductores, los pagos predecibles y asequibles son la razón principal para elegir el arrendamiento en lugar de la [propiedad](#).

Las empresas de arrendamiento suministran vehículos de entre uno y cinco años bajo un contrato operativo que incluye:

- ✓ **Historial documentado del vehículo**
- ✓ **Reforma profesional antes de la entrega**
- ✓ **Estándares definidos por edad y kilometraje**, en línea con las normas del sector
- ✓ **Incluye paquetes de servicio completo**, incluyendo mantenimiento, neumáticos, servicio de combustible en carretera o de carga

Para vehículos eléctricos a batería, pueden aplicarse requisitos adicionales, entre ellos:

- ✓ **Certificación de Estado de Salud de la batería** en el momento de la entrega
- ✓ **Umbral de garantía definidos**, incluyendo la cobertura restante del fabricante

MODELOS DE RENTING DE OCASIÓN

En el renting de ocasión, la distribución está disponible en diferentes modelos contractuales, dependiendo de quién firme el contrato y quién tenga la responsabilidad financiera.

Modelo	Despliegue	Usos típicos de flota	Responsabilidad
Renting B2B de coches usados	Los vehículos se alquilan directamente en la flota corporativa bajo control del empleador	Coches de empresa, vehículos de pool, coches corporativos, esquemas de beneficio en especie (incluidos BEVs)	El empleador mantiene la responsabilidad contractual, financiera y operativa
Renting de coches usados B2B2E	Los vehículos se ofrecen a los empleados bajo contratos de arrendamiento individuales facilitados por el empleador	Arrendamiento voluntario de empleados, plataformas de beneficios de movilidad, contratos firmados por empleados en condiciones corporativas	El empleado asume responsabilidad contractual y financiera
Renting privado –Retail (B2C)	Los vehículos se alquilan directamente a particulares fuera de la flota corporativa	Ofertas de arrendamiento y suscripción al consumidor	El particular firma el contrato, paga el arrendamiento y asume toda la responsabilidad financiera y legal

02/ LOS VEHÍCULOS DE OCASIÓN YA ESTÁN PRESENTES EN LAS FLOTAS CORPORATIVAS

La adopción de vehículos de segunda mano existe en una amplia proporción de flotas corporativas europeas. El Barómetro del [Observatorio de Movilidad Arval](#) muestra que el 45% de las flotas actualmente incluyen vehículos usados, mientras que un 85% adicional de las empresas espera incorporarlos a su flota. Estos hallazgos son consistentes en todas las regiones.

El mismo patrón es visible en el 60% de las flotas de vehículos comerciales ligeros (LCV), aunque los niveles de adopción varían según el mercado. Por ejemplo, según el [Barómetro del Observatorio de Movilidad Arval](#), el 55% de las flotas de vehículos LCV en Grecia ya incluyen vehículos usados, y un 29% adicional considerando su introducción en 2026. En Dinamarca y Finlandia, más de un tercio de las flotas ya operan vehículos LCV usados (35% y 38% en 2026, respectivamente), y una proporción similar espera añadirlos (45% y 31%, respectivamente). Alemania muestra un uso moderado actual (22%) pero una fuerte intención de futuro (43%). Francia, Italia, España y el Reino Unido informan actualmente de menores niveles de adopción, pero cada uno muestra un interés significativo en ampliar el uso de vehículos usados a medio plazo.

En general, estas cifras indican que recurrir a vehículos de segunda mano ya es una característica consolidada y en expansión en las operaciones de flotas en toda Europa.

Caso de uso

Safege Oddział w Polsce, la sucursal polaca de un grupo internacional de ingeniería y consultoría, emplea entre 30 y 50 colaboradores y opera a nivel nacional. Con la creciente presión sobre los presupuestos de movilidad, la empresa necesitaba una forma de ofrecer vehículos que cumplieran con estrictos rangos de costes, sin perder la oportunidad de proporcionar el confort y los niveles adecuados de equipamiento para sus empleados.

Enfoque implementado

La empresa adoptó una solución de renting de vehículos usados basada en una selección lista para usar de coches de segunda mano, disponibles en múltiples marcas, versiones y niveles de equipamiento. Se realizó una evaluación comparativa de todas las opciones disponibles, centrada en la eficiencia de costes y la calidad del servicio para asegurar que cada conductor pudiera encontrar un vehículo alineado con las políticas financieras.

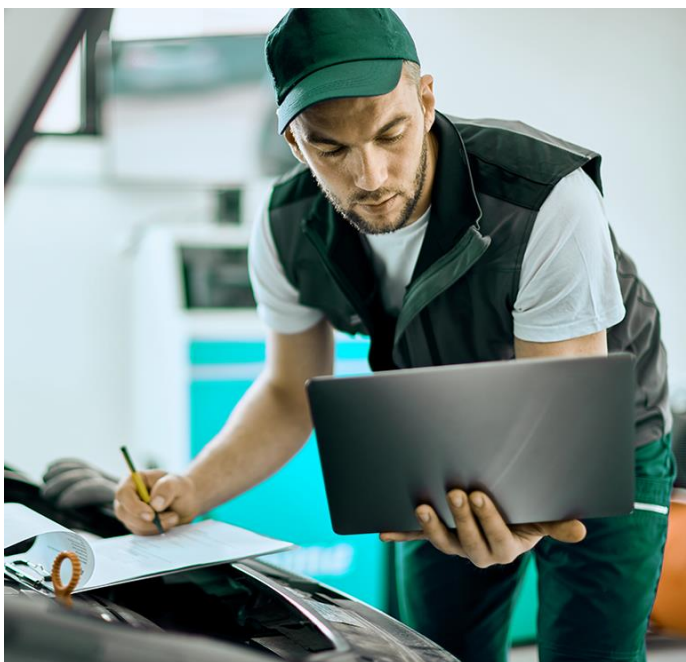
Este enfoque permitía a los empleados con presupuestos limitados elegir coches que se mantuvieran dentro de su asignación, al tiempo que accedían a modelos de mayor gama o mejor equipados que los que habrían sido posibles con vehículos nuevos.

Resultados

El cambio al renting de vehículos usados aportó rápidamente beneficios tangibles:

- **El 27% de la flota activa** estaba compuesta por **vehículos de arrendamiento usados**.
- **La satisfacción de los empleados aumentó** gracias a la mejora del ajuste y las especificaciones del vehículo.
- **La empresa logró optimizar los costes totales de la flota** manteniendo el rendimiento operativo.





El renting de coches usados tiene ventajas innegables para las flotas corporativas, ya que combina la flexibilidad y previsibilidad de un modelo de renting todo incluido con menores costes totales. Cuando se apoyan en estándares claros sobre la calidad del vehículo, incluyendo historial de servicio completo, reacondicionamiento profesional y cobertura transparente de garantía, el renting de coches usados ofrece a las flotas una gran relación calidad-precio sin comprometer la fiabilidad ni la experiencia del conductor.

Para implementar con éxito el renting de Coches Usados, las flotas deben definir sus normas desde el principio, antes de involucrarse con proveedores u ofrecer vehículos a los conductores.

Caso de uso

Angelini Pharma Polska Sp. z o.o. es la rama polaca del grupo internacional italiano Angelini Pharma, que opera en el sector farmacéutico y sanitario. La empresa emplea aproximadamente a 3.000 empleados a nivel mundial y opera directamente en más de 20 países de todo el mundo.

El negocio de Angelini Pharma muestra una necesidad de alquiler de coches de empresa para diversos niveles, desde coches logísticos, representantes médicos hasta la alta flota de la dirección.

Enfoque implementado

La empresa adoptó el lanzamiento como una solución lista para entregar con servicio completo para nuevos empleados, para mantener la elección de políticas de flota disponible y clara para todo el espectro de empleados. Dado que la seguridad es una prioridad clave para Angelini Pharma junto con la eficiencia operativa y la optimización de costes, el renting de ocasión, con un plazo de entrega corto pero con un estándar de servicio de alquiler a largo plazo, se encontró como una solución capaz de cubrir esas necesidades.

La empresa decidió buscar una marca y modelo específicos con criterios concretos para la antigüedad y kilometraje del vehículo. Al final, fue posible entregar unos 15 vehículos usados a la flota de la empresa.

Resultados

El cambio al renting de vehículos usados entregó rápidamente los resultados siguientes:

- **El 13% de la flota activa** estaba compuesta por **vehículos de arrendamiento usados**.
- **La satisfacción de los empleados** aumentó gracias a la mejora del ajuste y especificaciones del vehículo y a la entrega rápida.
- **La empresa logró optimizar los costes totales de la flota** manteniendo el rendimiento operativo.

03/ EL MERCADO EUROPEO DE COCHES USADOS TIENE LA MADUREZ NECESARIA PARA EL RENTING DE COCHES USADOS

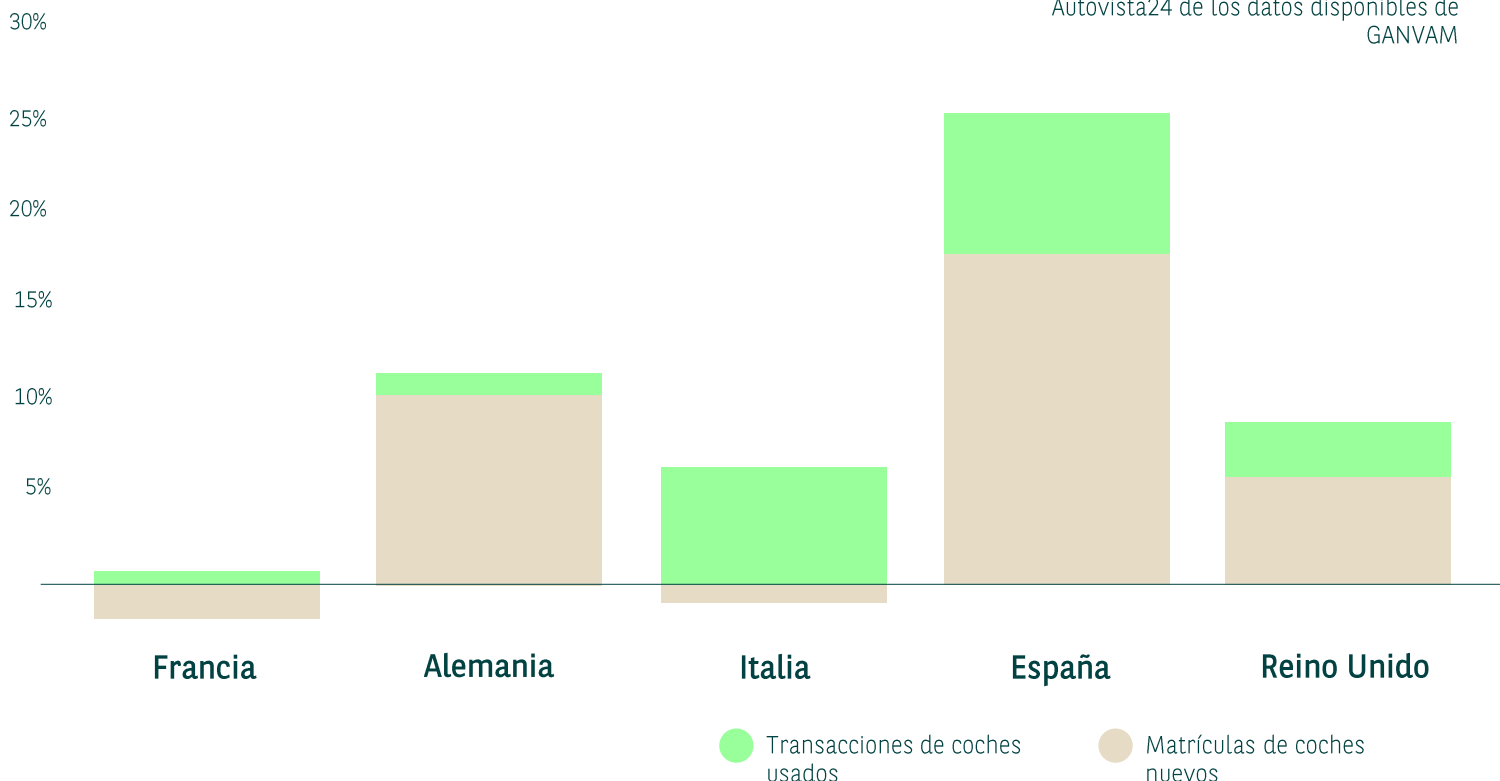
Según [ACEA](#), solo el 25% de las transacciones europeas de vehículos se refieren a vehículos nuevos, y las matriculaciones de coches nuevos representan alrededor del 5% del mercado automovilístico total. Además, entre el 70 y el 80 % de los hogares acceden a un vehículo a través del mercado de coches usados.

Durante los primeros nueve meses de 2025, [las transacciones de vehículos usados](#) aumentaron interanualmente en los cinco mayores mercados del continente, incluyendo España, Italia, Reino Unido, Alemania y Francia, reflejando la profundidad y liquidez del mercado. Solo en el tercer trimestre, las ventas de coches usados en España subieron un 7,4%, mientras que en Italia crecieron un 6,2%. El Reino Unido registró 2,021,265 transacciones en el mismo periodo, lo que representa un aumento del 2,8% y marca su tercer trimestre más fuerte desde 2021. Incluso en Alemania y Francia, donde el crecimiento fue más modesto, los volúmenes de coches usados se mantuvieron superiores al del mismo periodo de 2024.

La inflación de precios también ha ido aumentando durante la última década. El Índice Armonizado de Precios al Consumidor (HICP) de la UE para coches de segunda mano alcanzó [115,8 en octubre de 2025](#), desde una base de 100 en 2015. Sin embargo, en el mismo periodo, los precios de los vehículos nuevos han aumentado de forma más pronunciada, con el HICP de [los coches nuevos alcanzando los 127,4](#). Aunque los coches usados ya no son económicos en términos absolutos, siguen representando el segmento más accesible del mercado, especialmente para flotas que buscan controlar costes sin comprometer capital adicional. La demanda de segunda mano sigue siendo fuerte tanto en los canales corporativos como en los de consumo. Los mayores mercados de coches usados de Europa incluyen [AutoScout24](#), que comercializa alrededor de dos millones de vehículos en más de 18 países e integra más de 48.000 opciones de renting de vehículos usados junto con listados de ventas. De manera similar, [mobile.de](#) aloja más de 1,4 millones de vehículos en Alemania y cuenta con alrededor de 34.850 ofertas de arrendamiento disponibles a través de sus filtros de búsqueda.

Cambios porcentuales interanuales en las transacciones de coches usados y las matrículas de coches nuevos

- Tercer trimestre de 2025
- Cifras para España basadas en el análisis de Autovista24 de los datos disponibles de GANVAM



Fuente: [Autovista](#)

Según el informe de BRVLA de Enero de 2026, el mercado de renting de coches usados en el Reino Unido está creciendo rápidamente, impulsado por el fuerte aumento de vehículos eléctricos de segunda mano.

Los volúmenes de los contratos de alquiler de vehículos usados crecieron un +290% interanual, alcanzando los 19.644 vehículos, mientras que el renting de vehículos LCV usados aumentó un +389%. Este aumento refleja tanto el aumento de la oferta de vehículos eléctricos devueltos como la creciente confianza de las empresas de renting en la durabilidad de las baterías, permitiendo que los vehículos sean alquilados durante 7-8 años antes de su fin de vida.

El coste sigue siendo el principal factor: los renting de vehículos eléctricos usados pueden ahorrarle a los clientes decenas o incluso cientos de libras al mes en comparación con las ofertas de vehículos eléctricos nuevos, lo que los hace especialmente atractivos para pequeñas empresas y usuarios que sacrifican salarios, un segmento donde el 83% de los coches son eléctricos.

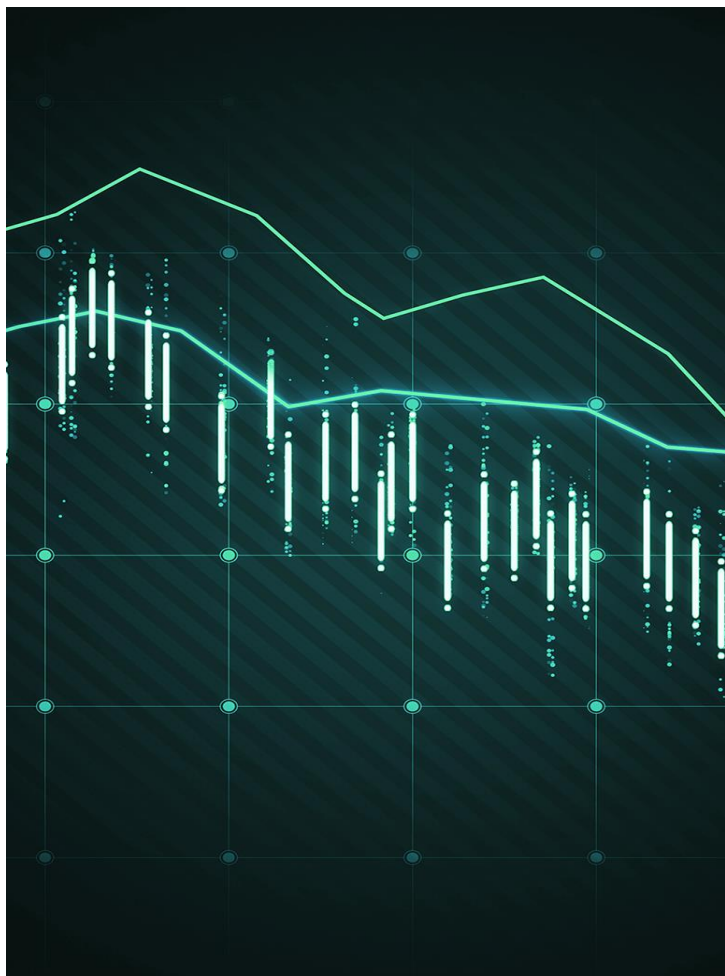
Sin embargo, los fuertes descuentos de los fabricantes en vehículos eléctricos nuevos generan presión de precios, obligando a que el alquiler de coches usados siga siendo claramente más barato para seguir siendo competitivo. Operativamente, los vehículos eléctricos (VE) envejecidos generan necesidades de mantenimiento complejas: menores requerimientos de mantenimiento pero mayores costes de neumáticos y reparaciones, mientras que la industria enfrenta una escasez de técnicos cualificados en VE.

En general, el renting de coches usados se está convirtiendo en una palanca estratégica para una electrificación asequible y estabilización de valor residual, posicionando a los VE de segunda vida como un motor de crecimiento central para el sector.

03/ EL CASO A FAVOR DEL ARRENDAMIENTO DE COCHES USADOS

El renting de coches usados supera varios problemas prácticos con los que se enfrentan consumidores y organizaciones: el aumento de los costes de los vehículos, la creciente presión regulatoria, la rápida depreciación de los BEV y la motivación por mejorar la experiencia del empleado.

DISMINUIR EL COSTE TOTAL DE PROPIEDAD



Para las empresas y consumidores con presupuesto limitado, ahora es más caro adquirir incluso un vehículo de segunda mano directamente, lo que significa que se inutiliza más capital al inicio del ciclo de vida.

La depreciación complica aún más el escenario en el caso de los vehículos eléctricos de batería. Un [análisis europeo de valor residual de Autovista](#) muestra que los BEV con tres años de antigüedad y un kilometraje típico de flota retienen una proporción significativamente menor de su precio original que otras motorizaciones en los principales mercados. En Italia, por ejemplo, los BEV conservan alrededor del 36% de su precio de lista tras tres años o 60.000 km. Aunque las tasas de retención de los BEV han caído con fuerza, se sitúan de forma consistente por debajo de las de los vehículos de gasolina e híbridos en los principales mercados. Esta brecha creciente dificulta la previsión de los costes de ciclo de vida para las flotas y pone de manifiesto la necesidad de mecanismos de estabilización.

Un análisis reciente de McKinsey refuerza esta tendencia, mostrando que [los precios de los vehículos usados alcanzaron su punto máximo en 2022](#) y desde entonces han disminuido. La corrección de precios ha sido especialmente pronunciada para BEV usados, con caídas de dos dígitos registradas en varios países europeos. Estas dinámicas se reconocen cada vez más a nivel de política, con [debates específicos por país](#) sobre si los incentivos para vehículos eléctricos de segunda mano podrían apoyar la demanda y estabilizar los valores residuales a lo largo del tiempo, reforzando la confianza entre vehículos BEV usados y aquellos de segunda mano a combustión o híbridos.

De cara al futuro, los marcos de incentivos jugarán un papel importante a la hora de determinar la rapidez con la que el mercado puede escalar. Aunque los mecanismos de apoyo público históricamente se han centrado en vehículos nuevos, existe un reconocimiento creciente de que los vehículos usados gestionados profesionalmente, especialmente cuando se utilizan mediante renting, pueden ofrecer resultados ambientales positivos al reducir la demanda de producción. Proponer objetivos a las empresas en el mercado de coches nuevos no resolverá los retos del mercado de coches usados con BEV y **las intervenciones efectivas en políticas públicas tendrán un impacto mucho mayor** que sus medidas equivalentes en el mercado de coches nuevos

Apoyar el mercado de BEV usados es esencial para pasar de una transición corporativa de adoptante temprano a una verdadera transición masiva por parte del consumidor.

Sin ellos, incluso los mandatos más ambiciosos para vehículos nuevos corren el riesgo de colapsar bajo su propio peso. El Reino Unido ofrece una advertencia —y un argumento convincente— para fortalecer los incentivos para los BEV usados en toda Europa.



El caso del mercado de coches usados en el Reino Unido:

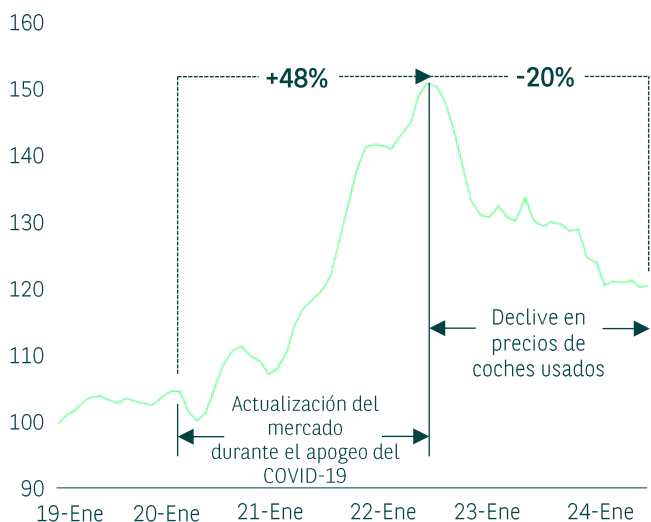
Los fuertes incentivos fiscales para coches de empresa en el Reino Unido hicieron que los BEV fueran extremadamente atractivos para las flotas, elevando la adopción de vehículos BEV en flotas al 42%, mientras que la adopción privada se estancó entre el 8 y el 10%. Esto creó un desequilibrio estructural: las flotas generaban un gran suministro de vehículos de segunda mano (BEV), pero la débil demanda de los compradores privados no logró absorberlos, lo que llevó a uno de los mayores desplomes de valor residual de los BEV en Europa. A medida que los valores residuales colapsaban, el TCO de las flotas aumentó drásticamente: una estimación muestra que una caída del 30% en el valor residual puede aumentar el TCO hasta en un 35%, lo que requiere que las subvenciones aumenten casi un 380% para compensar la pérdida. Mientras tanto, el mandato británico de vehículos de cero emisiones (ZEV) impulsó artificialmente las matriculaciones de vehículos BEV hacia arriba, pero sin igualar la demanda de los consumidores, los fabricantes recurrieron a subvencionar el mercado entre 4 y 5 mil millones de libras¹.

La lección es clara: imponer objetivos solo al mercado de coches nuevos no resolverá los desafíos del mercado de los BEV de segunda mano. Intervenciones efectivas de política pública centradas en vehículos usados tendrían un impacto mucho mayor que medidas equivalentes aplicadas a los coches nuevos.

¹ Iniciativa Flotas Verdes, Seminario Web Autorola & Leaseurope, diciembre de 2025

Índice europeo de precios de coches usados

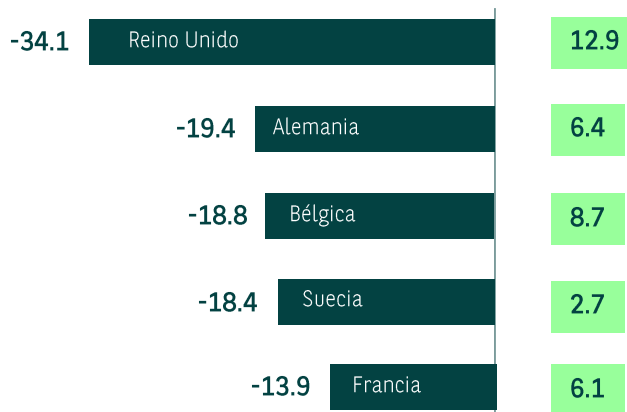
- Índice enero 2019 = 100



Fuente: McKinsey

Índice de precios de BEV turismos de segunda mano

- De enero de 2023 a febrero de 2024
- En %



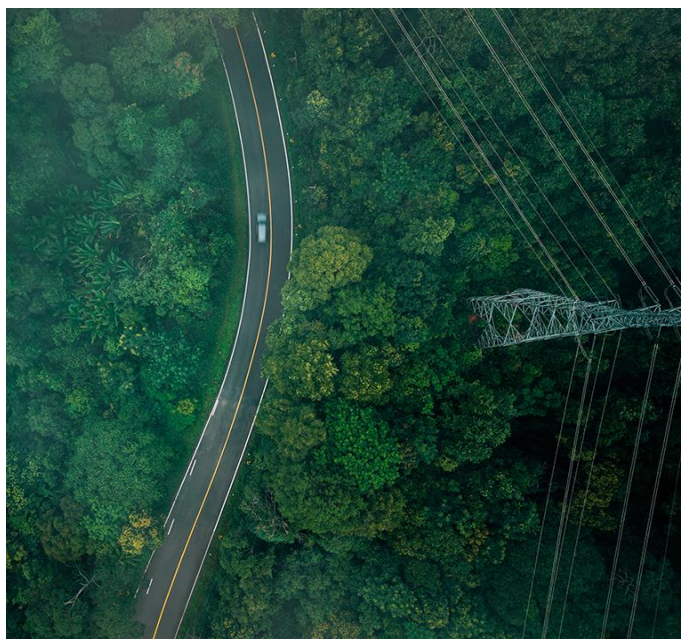
● % Caída media del mercado

Los vehículos usados se traducen directamente en una menor retención de valor y un mayor coste total de venta y una mayor incertidumbre sobre los costes del ciclo de vida. El renting de coches usados limita esta exposición manteniendo los resultados de valor residual con el proveedor del renting.

Un beneficio menos visible del TCO del renting de coches usados es un despliegue más rápido. Los proveedores de renting suelen encargarse de la adquisición de vehículos, negociación de precios, gestión de inspecciones legales anuales y mantenimiento continuo, ayudando a los gestores de flotas a poner los vehículos en circulación más rápido y reducir la dependencia de alquileres interinos costosos. En la práctica, los proveedores especializados en renting de coches usados reportan ventajas totales de coste de propiedad del 10-25% en comparación con vehículos nuevos equivalentes, dependiendo de la antigüedad, el kilometraje y la especificación del vehículo. Esto refleja menores costes de adquisición y una menor exposición a la depreciación.

REDUCCIÓN DE LA HUELLA DE CARBONO

Los requisitos de la Directiva de Reporte de Sostenibilidad Corporativa (CSRD) ahora amplían la divulgación de emisiones más allá del uso de vehículos, poniendo mayor énfasis en la fabricación y en los impactos a lo largo de la vida. Al mismo tiempo, la Taxonomía de la UE clasifica la prolongación y reutilización de la vida útil del producto como actividades económicas sostenibles. Las normas sobre vehículos también están siendo revisadas bajo el Reglamento (UE) [2023/851](#) sobre normas de rendimiento en emisiones de CO₂ para turismos nuevos y vehículos comerciales ligeros. Bajo el marco actual, la UE ha fijado como objetivo eliminar de forma efectiva las emisiones de CO₂ de los coches y furgonetas nuevos para 2035, lo que supone el fin de las ventas de nuevos vehículos de combustión interna. Aunque la Comisión Europea propuso ajustes al marco posterior a 2030 en Diciembre de 2025, la dirección regulatoria general sigue sin cambios. En conjunto, estas medidas dejan a las flotas un margen limitado para retrasar la electrificación, al tiempo que se centra más en la rapidez con la que se reemplazan los vehículos y la eficiencia con la que se utilizan.



En este contexto, comprar nuevos BEV no puede ser la solución para cumplir los objetivos de sostenibilidad. Los plazos de entrega, las presiones de coste y las limitaciones de suministro crean obstáculos para la electrificación. El renting de coches usados es una solución aquí, que permite el acceso a vehículos de segunda mano que ya cumplen con los requisitos de emisiones. También pueden desplegarse más rápido y a menor coste que los vehículos nuevos.

Aprovechando esta necesidad de una electrificación más rápida y asequible, el rendimiento de los vehículos eléctricos usados se convierte en un factor decisivo. Los vehículos eléctricos usados resultan altamente fiables, como confirma el reciente análisis de Arval sobre 24.000 certificados SoH de baterías. De media, los vehículos eléctricos mantienen el 93% de su capacidad a 70.000 km o 4 años y permanecen por encima del 90% incluso después de 160.000 km o 6 años. Con una degradación lenta y predecible y evaluaciones certificadas, los compradores pueden confiar en el rendimiento y el valor a largo plazo de los coches eléctricos de segunda mano.

Como resultado, la ecuación financiera también se vuelve más atractiva. Menores costes mensuales reducen la fricción financiera, mientras que la ausencia de exposición a la depreciación limita el riesgo a la baja tanto para flotas como para conductores. Los plazos de arrendamiento más cortos, que suelen oscilar entre 6 y 36 meses, también permiten a los conductores adquirir experiencia real con vehículos eléctricos sin comprometerse con un activo de alto valor.

En última instancia, esto convierte el renting de coches usados en un acelerador estratégico para la electrificación. Este enfoque de "probar y generar confianza" refleja los exitosos modelos de adopción de BEV que se ven en mercados de consumo, como las suscripciones y el arrendamiento de segunda vida. En un contexto de flotas, permite a las organizaciones acelerar la electrificación sin tener que esperar una renovación completa de nuevos vehículos.



MEJORAR LA EXPERIENCIA DEL EMPLEADO

Las consideraciones de los empleados juegan un papel cada vez mayor en las decisiones sobre la flota, según el Barómetro del Observatorio de Movilidad Arval. Entre las empresas que esperan que sus flotas crezcan, [el 43% cita consideraciones de RRHH](#) como la atracción de talento y la retención de empleados como motivaciones clave. También surgen diferencias regionales: los impulsores de RRHH son más fuertes en Norteamérica, mientras que las empresas europeas dan mayor énfasis relativo a los objetivos de RSC y la imagen de la empresa, junto con factores de coste y regulatorios.

Los coches de empresa siguen siendo un beneficio valioso para los empleados. Alrededor [de 840.000 empleados](#) del Reino Unido recibieron beneficios de coche de empresa en el año fiscal británico 2023-24, y la política fiscal sigue influyendo en la demanda. En el Reino Unido, la tasa de beneficio en especie (BiK) para los coches de empresa totalmente sin emisiones se mantiene en el 3% para 2025/26, lo que supone una ventaja fiscal significativa en comparación con los vehículos de combustión interna.

En conjunto, estas dinámicas explican por qué el arrendamiento de coches usados ya no es un modelo marginal o experimental. Según Mobilians, más [de uno de cada tres vehículos](#) usados comprados por particulares se financió mediante renting, con un crecimiento interanual del 24% en volúmenes. En el contexto de flotas, el arrendamiento ya representa el 39% de la financiación de vehículos usados. Esto indica que el acceso a vehículos de segunda mano ya está profundamente arraigado socialmente.

Aunque no hubo una reforma importante de la tributación de coches de empresa en el Presupuesto de otoño de 2025, el gobierno introdujo una servidumbre temporal BIK para ciertos [vehículos híbridos enchufables](#), pero retrasó los cambios previstos en [Los Esquemas de Propiedad de Coches para Empleados](#) hasta Abril de 2030, preservando la estructura de incentivos actual para muchas flotas y empleados. Incentivos similares existen en toda Europa: en mercados como Países Bajos, Bélgica y Francia, los vehículos eléctricos se benefician de una tributación sustancialmente menor sobre los coches de empresa que los coches de combustión interna, lo que reduce el coste neto para los empleados.

El renting de coches usados permite a los empleadores acceder a vehículos recientes a un precio más competitivo que el que se les ha ofrecido tradicionalmente. Los menores costes de los vehículos hacen que los BEV sean viables dentro de una gama más amplia de esquemas de movilidad corporativos, voluntarios o salariales, en línea con las políticas fiscales y de sostenibilidad.

04/ KIT DE HERRAMIENTAS PARA LA POLÍTICA DE COCHES DE OCASIÓN: DEFINE LAS NORMAS ANTES DE ADQUIRIR

El renting de coches usados debería estar gobernado por la misma disciplina que una póliza para vehículos nuevos, con mayor claridad sobre elegibilidad, estándares del vehículo y expectativas de servicio. Los elementos clave a definir incluyen:

LISTAS DE ELEGIBILIDAD Y OPCIONES: ¿QUIÉN RECIBE QUÉ?

- ✓ ¿Qué puestos o unidades de negocio son elegibles para RCU (por ejemplo, coches de beneficio, B2B2E, flota pool)?
- ✓ Estrategia de tren motriz: ¿dónde se pueden incluir BEV, PHEVs, ICE y LCVs?
- ✓ Franjas de edad/kilometraje aceptables para vehículos usados (por ejemplo, 1-5 años, o menos de 120.000 km).

NORMAS TÉCNICAS: ¿QUÉ CALIFICA COMO UN VEHÍCULO LISTO PARA RENTING DE COCHES DE SEGUNDA MANO?

- ✓ Mínimo de SoH en batería para BEV (por ejemplo, 85-90% en la entrega) más requisitos de documentación.
- ✓ Normas de reacondicionamiento: inspección multipunto, actualizaciones de software, controles de seguridad y limpieza de vehículos.
- ✓ Imprescindibles en garantía: garantía restante de la batería OEM; cobertura contractual para componentes principales; claridad sobre qué se excluye.
- ✓ Expectativas del paquete de servicio: SMR, neumáticos, asistencia, garantía de movilidad, vehículo de relevo y seguro.
- ✓ Proceso de fin de plazo: limpiar la matriz de daños; expectativas sobre la degradación de la batería; tolerancia al kilometraje.

PARÁMETROS COMERCIALES

- ✓ Se recomienda duraciones más cortas en el renting de coches usados (por ejemplo, 24-48 meses) para reducir la incertidumbre y mejorar la aceptación por parte de los empleados.
- ✓ Las expectativas de SLA sobre la reducción de provisiones y plazos de entrega de vehículos en stock, los tiempos de inactividad y la disponibilidad de vehículos de reemplazo.
- ✓ Lenguaje de reparto de riesgo de valor residual (normalmente asumido por el arrendador).



PROGRAMAS DE RRHH Y B2B2E

La claridad y la transparencia son esenciales al ofrecer renting de coches usados a los empleados. Los equipos de RRHH desempeñan un papel central en la comunicación, por lo que tus equipos entienden y confían en tus programas de movilidad. También se aseguran de que estén alineados con los marcos fiscales y de recompensas. Para ello:

- ✓ Comunica claramente los beneficios en especie en tus materiales de RRHH.
- ✓ Utiliza portales de herramientas digitales que permiten a los empleados navegar por vehículos usados reacondicionados o preaprobados.
- ✓ Proporciona una guía clara sobre el acceso a la carga, la salud de la batería y las expectativas de uso empresarial.
- ✓ Crea una FAQ sencilla abordando las principales preocupaciones: "¿Sigue funcionando un vehículo eléctrico de segunda mano?", "¿Bajará la autonomía?", "¿Qué ocurre al final del renting?"

GOBERNANZA Y GESTIÓN DEL CAMBIO

El renting de coches usados suele abarcar funciones de flota, adquisiciones, sostenibilidad y recursos humanos. Una gobernanza clara evita la toma de decisiones fragmentada y la aplicación inconsistente. Las acciones clave incluyen:

- ✓ Establecer un grupo directivo multifuncional compuesto por Flota, Compras, RSC/Sostenibilidad y Recursos Humanos.
- ✓ Definición de derechos de decisión: quién aprueba excepciones; ¿quién revisa los datos de SoH de los proveedores?
- ✓ Introducción al renting de segunda mano en fases mediante comunicaciones, sesiones informativas para conductores y formación (por ejemplo, sesiones de inducción de BEV).

HOJA DE RUTA A 12 MESES E INDICADORES CLAVE DE RENDIMIENTO (KPIs)

Un despliegue por fases permite a los gestores de flotas poner a prueba suposiciones, perfeccionar estándares y generar confianza interna.

PILOTO (0-6 MESES)

- ✓ Seleccione un grupo limitado de vehículos usados como proyecto piloto (una mezcla de BEV y motores de combustión/LCV según corresponda)
- ✓ Monitoriza las lecturas de SoH, los tiempos de inactividad, el coste del SMR y la satisfacción de los empleados

EVALUAR (6-9 MESES)

- ✓ Comparar el TCO frente al punto base de vehículos nuevos
- ✓ Validar el ahorro de carbono (Alcance 3: evitar impacto en la fabricación)
- ✓ Ajustar los estándares de elegibilidad y calidad en función de los hallazgos

ESCALA (9-12 MESES)

- ✓ Integrar RCU en la política estándar de coches y en las ofertas B2B2E.
- ✓ Amplía el panel de proveedores si es necesario.

EJEMPLOS DE KPI PARA SEGUIR

Hacer un seguimiento de un pequeño conjunto de KPIs relevantes permite a los gestores de flotas verificar que el modelo está ofreciendo los resultados esperados. **Aquí tienes algunos KPIs esenciales a seguir:**

- ✓ Tasa de cumplimiento SoH en baterías
- ✓ Tasa de reclamación de garantía
- ✓ Tiempo de inactividad por vehículo
- ✓ Satisfacción del empleado (encuesta sencilla tras la entrega)
- ✓ Reducción de alcance 3 por fabricación evitada
- ✓ Participación en BiK en todos los grupos de empleados



CONCLUSIÓN

RENTING DE OCASIÓN: LA SIGUIENTE FASE DE LA TRANSFORMACIÓN DE FLOTAS

El renting de coches usados está pasando rápidamente de ser una solución de nicho a convertirse en un componente principal de los gestores de flotas y parte de la estrategia global de un individuo. McKinsey estima que el mercado europeo de renting de coches usados podría [alcanzar los 390.000 millones de euros para 2030](#), reflejando el aumento de la demanda y el aumento de la madurez en los modelos de oferta, reacondicionamiento y financiación.

Las condiciones de suministro también están cambiando. La primera gran oleada de vehículos eléctricos a batería entró en los mercados europeos entre 2020 y 2023, seguida de un máximo histórico de [381.970 matrículas de BEV en el Reino Unido en 2024](#), representando el 19,6% del mercado. A medida que estos vehículos regresen de los ciclos iniciales de arrendamiento, veremos un volumen creciente de vehículos eléctricos relativamente nuevos y bien equipados disponibles para su uso en segunda vida.

La regulación reforzará esta tendencia. A partir del 18 de Febrero de 2027, el Reglamento de Baterías de la UE (2023/1542) exigirá pasaportes digitales de baterías en vehículos nuevos, incluyendo información sobre el estado de salud, materiales y reparabilidad. Esto mejorará la transparencia en toda la cadena de vehículos usados y reducirá la incertidumbre sobre el estado de la batería, una consideración clave para los gestores de flotas y las particulares a la hora de evaluar vehículos usados. Por tanto, establecer una documentación coherente y confiable sobre la salud de las baterías sigue siendo un factor clave para reforzar la confianza en los BEV de segunda mano.

El momento es el adecuado. La acción de la industria por sí sola no será suficiente: las políticas públicas también deben reconocer la dinámica específica del mercado de BEV de segunda mano. Al integrar el apoyo dirigido a vehículos eléctricos de segunda mano y garantizar que los incentivos aborden tanto los modelos nuevos como los de segunda vida, los responsables políticos pueden ayudar a prevenir distorsiones del mercado y mantener una vía equilibrada y de electrificación a largo plazo.

La cuestión para los líderes de flotas ya no es si el renting de coches usados pertenece a su estrategia, sino hasta qué punto eligen implementarlo.

Contacto:



LinkedIn



Omar Sánchez

Responsable Arval Mobility Observatory España
Correo electrónico : omar.sanchez@arval.es