

NUEVAS POSIBILIDADES SUS VENTAJAS FRENTE A OTROS SISTEMAS

# Una opción cómoda para las empresas

El mercado del *renting* ha encontrado sus mejores resultados en las grandes empresas, que son las que han percibido antes las ventajas que este sistema les puede aportar, frente a otros sistemas de externalización o la compra de una flota propia.

Las grandes empresas españolas han sido las primeras en confiar en el *renting* en lugar de adquirir un parque de vehículos propio y, a la espera de que las pymes y los particulares se animen a entrar en el negocio, son las que más ventajas han encontrado en el sistema.

Jesús Martín Trujillo, administrador único de la consultora especializada Autorenting Consulting, encuentra varios aspectos en los que el *renting* puede suponer una ayuda para los usuarios.

## Ventajas para empresas

En el grupo de las facilidades financieras del sistema, "el desembolso de las empresas no se ve afectado por la inflación ni por los imprevistos; la tesorería no soporta un gasto inicial muy fuerte y, así, la compañía puede usar esos fondos para operaciones más rentables". "Al tratarse de un alquiler -afirma-, la flota no aparece entre los activos de la empresa, por lo que mejoran sus ratios de endeudamiento -manteniendo intacta su capacidad crediticia frente a los bancos- y



Jesús Martín Trujillo, administrador único de Autorenting Consulting.

de rentabilidad sobre activos", señala el administrador de Autorenting. Según Martín Trujillo, el *renting* también puede tener resultados positivos en la propia gestión de la empresa: "A la vez que se liberan recursos humanos necesarios para la actividad propia de la compañía cliente, esta fórmula puede suponer un ahorro del 20% del total del coste de la flota, debido al mayor control

que aporta", afirma. En su opinión, el *renting* puede solventar ciertas deficiencias del sistema de pago por kilometraje. "En este sistema, el control del vehículo es molesto y costoso, además de que puede generar abusos. Por otro lado, supone un riesgo en la previsión de la empresa por los gastos generados por el empleado", añade el director de Autorenting Consulting.

## EL CLIENTE PARTICULAR SE INTRODUCE EN EL NEGOCIO

Las grandes empresas con un importante número de vehículos, junto con los autónomos y profesionales independientes han sido los clientes tradicionales del *renting*, sin embargo, la creciente demanda de los particulares plantea nuevos retos al sector.

Para este tipo de usuarios, Jesús Martín Trujillo, administrador único de la consultora Autorenting Consulting, señala que el *renting* puede ser interesante "para evitar la inversión negativa que supone desembolsar el coste de un bien que se deprecia tanto y tan rápidamente como un vehículo y, generalmente, supone un ahorro frente al resto de alternativas financieras y a la compra al contado". Además del menor coste en la adquisición del vehículo, el cliente se ve liberado de los gastos de mantenimiento del automóvil, al estar cubiertos por la cuota de *renting*, a excepción de la gasolina.

"El dinero que el particular no ha desembolsado lo puede utilizar para ser rentabilizado en otro tipo de inversiones, como imposiciones bancarias, fondos o bolsa", señala Martín Trujillo.

Además del ahorro en costes, los clientes se ven liberados de la responsabilidad de la flota y, al contrario que si la compañía escoge comprar sus propios vehículos, puede redundar en su propia imagen. "Las firmas cuentan con automóviles en perfecto estado y sin riesgo de que queden obsoletos, mientras sus conductores cuentan con sus mejores prestaciones y niveles de seguridad", ex-

plica Martín Trujillo. La autofinanciación o compra al contado de una flota entraña mayores riesgos a la hora de gestionarla, según Trujillo. En su opinión, "si se elige esta opción, hay que tener en cuenta el coste de oportunidad del dinero, y del mantenimiento y las reparaciones del parque automovilístico". Existen otras posibilidades para adquirir una flota, al-

gunas de ellas muy similares al *renting*, como el leasing operativo. Sin embargo, este sistema contempla la opción de compra de los vehículos al finalizar el contrato.

## Otras fórmulas

El leasing financiero también mantiene esta opción, pero "su legislación es ambigua y está sujeta a criterios fiscales y de amortización fiscales cambiantes, además de que no permite el control presupuestario de los servicios", afirma Jesús Martín Trujillo.

Este último problema lo comparte con la compra de una flota a través de financiación. En este caso, "el ratio de endeudamiento de la empresa es más alto, además de que deberá hacer frente a los riesgos ligados a su uso", señala el administrador de la consultora.

Si la compañía dispone de un parque de vehículos propio, puede firmar un contrato de *fleet management* con una empresa externa, que no incluye la parte financiera de las operaciones y por el que se subcontratan los servicios de administración de la flota.