

## Comparar antes de decidirse

La empresa que quiere que una firma de renting gestione su flota de vehículos tiene que analizar los servicios añadidos que ésta ofrece, el índice de rotación de la flota y las ventajas fiscales que puede suponer.

A la hora de adquirir uno o varios vehículos, una empresa no debe analizar sólo el modelo preferido o sus características, sino también el modo de financiación. Una de las fórmulas que más se utiliza es el renting. Las ventajas que presenta este servicio —económicas, fiscales y de gestión (ver información inferior)— y su flexibilidad han hecho posible que ya esté siendo contratado por cualquier usuario de vehículos: autónomos, administraciones públicas, particulares... Según José Luis Martín Trujillo, director general de AutorentinG.net, consultora especializada del sector, el 63% de la flota contratada en España se concentra en tres sectores: el de informática-comunicaciones, el de servicios y el químico-farmacéutico. La flota gestionada por las Administraciones Públicas supone sólo un 4%, "pero es uno de

los segmentos de más rápido crecimiento"; mientras que los autónomos y los particulares utilizan el 2% de la flota de renting.

### Servicios

Las operaciones de renting se sustentan en un contrato mercantil de arrendamiento de bienes muebles, en el cual cada compañía fija las condiciones de dicho alquiler y de los servicios que lleva asociados. En dicho contrato, no aparece una opción de compra o valor residual al final del contrato, a diferencia de lo que ocurre, por ejemplo, en el leasing.

"Los servicios que incluye, entre otros, son el seguro a todo riesgo del vehículo, mantenimiento programado por el fabricante, averías y reparaciones, cambios de neumáticos, pago de impuestos municipales de circulación, vehículo de sustitución, tarjeta de gasolina, asistencia en carretera... La compañía de renting es propietaria del vehículo mientras dure el contrato. Esta duración puede ser entre uno y cinco años habitualmente", comenta José Luis Martín Trujillo. Para los particulares o trabajadores por cuenta ajena las ventajas no son fiscales, "sino que evitan desembolsar el coste de un bien de una depreciación tan alta y rápida como la que sufre un vehículo; permite cam-

### Diferencias del renting con otras figuras afines

|                      | Concepto  | Posibles clientes   | Amortización del vehículo   | Mantenimiento del vehículo  | Duración mínima y máxima  |
|----------------------|---|---|---|---|---|
| Renting              | Alquiler. No hay opción de compra. Posibilidad de negociar la compra del vehículo usado al finalizar el contrato. | Todas las personas, tanto físicas como jurídicas.   | No hay amortización. El vehículo es propiedad de la empresa de renting. | Hay mantenimiento a la medida, según las necesidades del usuario. | En relación a la vida útil del vehículo y a elección del cliente (18 a 60 meses). |
| Leasing financiero   | Arrendamiento financiero con opción de compra. El valor residual puede ser simbólico.                             | Personas físicas con licencia fiscal. Personas jurídicas (sociedades), Comunidades de bienes. | Acelerada (mínimo 24 meses).  | No hay mantenimiento.   | 24 meses / 48 meses / 60 meses.   |
| Consumo financiación | Venta a plazos.   | Cualquier persona.  | Legal.  | No hay mantenimiento  | 6-12 meses / 60 meses.  |

Fuente: Asociación Española de Renting

biar de vehículo cada tres o cuatro años y acceder a importantes descuentos que como particular no podría conseguir". David Pérez-Tome Roman, director general de la consultora Daperton, encuentra muchas ventajas en el renting para las empresas, sin embargo, para particulares matiza: "No lo considero a priori atractivo para clientes particulares, o incluso, profesiones liberales, dado que la gestión en cuanto a la administración de un sólo vehículo no es representativa y es perfectamente gestionable directamente por el usuario del vehículo, sin tener que pagar por ello coste alguno". Para José Luis Martín Truji-

lló, director general de AutorentinG.net, "para las empresas en casi ningún caso es más rentable tener flota propia; no obstante hay que analizar muy bien el kilometraje de cada vehículo, su actividad y el tipo de coche". Jaime Duch y Javier Ragué, abogados de Cuatrecasas explican que la cesión de un vehículo a un trabajador, adquirido mediante un contrato de renting para fines particulares, constituye retribución en especie, mientras que si es utilizado sólo para el trabajo no. "Cuando la utilización es mixta, deberá aplicarse el porcentaje de utilización particular del vehículo sobre la valoración que la ley

del IRPF confiere al bien cedido, es decir, un 20% del valor de mercado que correspondería al vehículo si fuese nuevo". Según Jaime Duch y Javier Ragué para hallar el importe de IVA deducible, deberá tomarse el total del IVA soportado en las cuotas de renting satisfechas, y sobre éste, aplicar el porcentaje de utilización empresarial dado por el trabajador que corresponda. "La ley del IVA establece respecto a los vehículos de turismo una presunción de afectación al desarrollo de la actividad empresarial o profesional en la proporción del 50%", comentan los expertos de Cuatrecasas. El cliente potencial no debe tener en cuenta sólo las ventajas fiscales. "Es fundamental analizar el volumen de vehículos, adquirirlos mediante renting libera al cliente de la gestión administrativa, coordinación de conductores, talleres... Los kilómetros que se realizarán anualmente es otro factor fundamental ya que, a más uso, más posibilidades de averías. El índice de rotación de la flota y los servicios que las firmas de renting ofrecen son elementos también determinantes", comenta David Pérez-Tome Roman.

### VENTAJAS PARA LAS EMPRESAS

#### ■ FISCALES:

- La cuota mensual sin IVA es deducible al 100%.
- El IVA puede deducirse hasta el 50% como norma general admitida por la Dirección General de Tributos. Puede variar al alza o a la baja en función de la utilización del vehículo para la actividad profesional.

#### ■ FINANCIERAS:

- El gasto se convierte en costes fijos, sin afectarles la inflación y sin imprevistos.
- La tesorería no soporta un desembolso inicial muy fuerte.
- Es un alquiler. La flota no aparece entre los activos de la empresa, lo que supone una mejora de los ratios de endeudamiento —mantiene intacta su capacidad crediticia frente a los bancos— y de rentabilidad sobre activos.

#### ■ CONTABLES:

- La cuenta mensual se lleva a una cuenta de gastos, frente a la complicación contable del leasing.

#### ■ GESTIÓN:

- Ahorro de hasta un 20% del coste de la flota, debido a su mayor control por una



El asesoramiento es clave en la decisión. / BLOOMBERG NEWS

empresa especializada.

- Se liberan recursos humanos para la actividad propia de la empresa.

#### ■ RIESGOS:

- La propiedad de los coches lleva consigo la responsabilidad civil de la flota.
- Llegado el momento, se evita un riesgo en la venta del vehículo usado por las fluctuaciones del mercado.

#### ■ IMAGEN:

- Vehículos siempre en perfecto estado y sin riesgo de obsolescencia.
- Se disfruta lo mejor de la vida del vehículo, con mayor seguridad para el conductor y menos tiempo de inmovilización de los coches.