

'RENTING' ♦ Un sector a velocidad de crucero

Cada vez son más las empresas que se dejan seducir por las ventajas de la fórmula del *renting*: pagar una cuota mensual y olvidarse de los gastos y gestiones que conlleva comprar y mantener un vehículo. El cliente sólo debe preocuparse de elegir el modelo y llenar el depósito. La compañía de *renting* se encarga de comprarlo, pagar los impuestos correspondientes, contratar el seguro y realizar el mantenimiento preventivo y la reparación de averías. Además, la gama de servicios ha ido ampliándose y hoy prácticamente todas las compañías incluyen en su oferta la gestión de flotas y de combustible, la asistencia en carretera, el vehículo de sustitución...

Esta capacidad de seducción explica que 2007 haya sido otro año dulce para el sector. Agustín García, presidente de la Asociación Española de Renting (AER), prevé que este mercado acabe 2007 con una flota de 565.000 vehículos, un 12% más, y 4.500 millones de euros de facturación, frente a los 3.900 millones de un año antes (a cierre de edición se están ultimando los datos). "Llevamos mucho tiempo con crecimientos similares, que se justifican porque España se sumó quince años más tarde a este sector", explica.

El *renting* mantiene así un crecimiento a una velocidad de crucero de dos dígitos en los últimos tiempos, aunque las previsiones que la AER maneja para 2008 bajan ligera-

mente hasta el 9%. "No tanto por la incertidumbre económica, sino porque llega un momento en el que este ritmo de crecimiento es insostenible. Si hubiera reducción de plantillas en las empresas, podría notarse en nuestro sector, pero esto no es lo esperado, salvo en la construcción. Hablamos de un escenario económico de menor crecimiento", explica García. Este directivo tampoco cree que la nueva fiscalidad a la automoción vaya a tener un impacto significativo en el sector.

En GE Capital Solutions, ni la actual situación de la economía ni la del sector de la automoción en España (ha cerrado el año con una ligera caída de las matriculaciones) les quita el sueño. "Es más, consideramos que puede ser incluso una buena oportunidad, ya que quizás muchas empresas acudan al *renting* y a la financiación de otro tipo de activos como fórmula para liberar su balance de costes financieros", afirma Ignacio Chico, director general de la compañía. "Los vehículos de *renting* son bienes necesarios para que las compañías desempeñen su actividad, tanto en épocas de bonanza como en las de recesión", añade Jorge Bautista, consejero delegado de ING Car Lease.

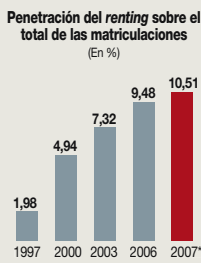
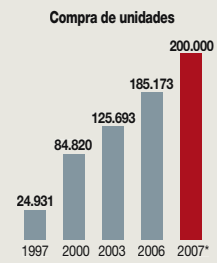
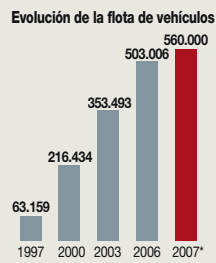
Una fórmula flexible

Poco a poco, la mentalidad española del culto a la propiedad (el piso, el coche...) va



El sector cifra en torno a 200.000 las unidades adquiridas el pasado año, dato que supone un crecimiento superior al 10%.

LAS CIFRAS DEL 'RENTING' EN ESPAÑA



Fuente: Asociación Española de Renting. *Estimaciones para 2007.

LAS EMPRESAS

BANSACAR RENTING
El Grupo Santander comercializa desde hace doce años Bansacar Renting y cuenta hoy con una flota de 62.000 unidades y una cartera de 18.000 clientes en España. A través de Santander Consumer también cubren este sector.

GE CAPITAL SOLUTIONS
Establecida en España desde 1989, GE Capital Solutions gestiona una flota de 23.500 vehículos y 3.700 clientes. Espera cerrar 2007 con una facturación de 268,6 millones de euros frente a los 192 millones del ejercicio anterior.

UNIVERSAL LEASE
Universal Lease Iberia prevé cerrar 2007 con una facturación de 103 millones de euros, frente a los 89 millones de 2006. Hoy gestiona una flota de más de 14.000 unidades.

CAIXARENTING
Desde 1994, La Caixa ofrece un servicio de *renting* para diferentes tipos de bienes (vehículos, bienes de equipo, tecnología, inmuebles y equipos médicos). Tiene una flota cercana a los 36.000 vehículos y cerró el pasado ejercicio con 331,7 millones de euros de facturación.

BANSABADELL RENTING
Comercializa sus productos a través de sus más de 1.200 oficinas en España. Las pymes suponen el 90% de sus clientes y espera cerrar 2007 con 31 millones de euros de facturación.

ALPHABET
Alphabet Fleet Services España está operativa desde 2002. La flota actual es de 12.156 vehículos, está especializada en el *renting* de alta gama y el pasado año se fusionó con la alemana LHS/DLSL.

ING CAR LEASE
La entidad bancaria ofrece este servicio desde 1999. En España, tiene una cartera de 2.500 clientes y gestiona una flota de 15.000 vehículos. Espera cerrar 2007 con 118 millones de facturación.

perdiendo terreno en favor de otras fórmulas que priman el uso y disfrute del bien frente a la posesión de éste. Una cultura más extendida en Europa, donde el *renting* tiene una penetración media del 20% de las matriculaciones totales. En Reino Unido ésta sube hasta el 30%, en Holanda, al 25%, y en Francia se sitúa en el 22%. En España, el dato baja hasta el 10,5%, alcanzado ya en el tercer trimestre de 2007. "Aunque las matriculaciones totales de vehículos se han acelerado más del 6% en diciembre, confiamos en mantener nuestro objetivo a cierre de año", asegura el presidente de la AER, quien augura que el sector tiene recorrido hasta 2020 para alcanzar la madurez.

Esta favorable evolución explica otro factor que ha caracterizado al *renting* este año: "La entrada masiva de los operadores bancarios", señala Mariano Escribano, director de Overlease en España.

El *renting* constituye una fórmula flexible, a medida del cliente, que ofrece comodidad, previsibilidad en el gasto, deducciones fiscales y la posibilidad de cambiar con relativa frecuencia de vehículo. Además, las compañías han diseñado otras modalidades como el *renting back*, por la que la empresa de *renting* compra al contado los vehículos propiedad de una compañía para luego realizarle el *renting*. O el caso del *flexitem*, utilizado en Bélgica y Reino Unido, que permite al ▶

PYMES Y AUTÓNOMOS

Seducir al mercado de la pequeña empresa

► cliente contratar un coche sin cerrar el plazo. "Una solución aconsejable para ciclos con alta movilidad laboral, de forma que el cliente no se siente atado a un largo plazo de contratación", señalan en CXG Renting.

Entre las novedades que GE Capital Solutions lanzará en breve figura lo que han bautizado como *renting verde* que agrupará una amplia gama de servicios y herramientas de gestión para crear flotas de coches ecológicas.

Una línea de desarrollo a la que también se apuntan en ING Car Lease. "Queremos importar el *eco-lease* o *renting verde*, que ayude a realizar una conducción más eficiente, que consuma y contamine menos, y la fórmula del *second-lease* o *renting* de vehículos de ocasión con uno o dos años de antigüedad", señala Bautista.

Hoy, algo más del 85% de las grandes empresas ya es usuaria de renting, pero todavía queda mucho terreno por abonar entre la Administración Pública (representa en torno al 5% de la flota total), las pymes y, sobre todo, los particulares.

"El *renting* fue pensado para un cliente de empresa con una importante flota, el acercamiento de este servicio a los autónomos y particulares obliga a una redefinición del concepto. Ésa es la asignatura pendiente del sector", señalan en CaixaRenting.

Para este año que se estrena, Agustín García, presidente de la AER, enumera otros retos que el sector tiene sobre la mesa: aumentar la capilaridad que exige un cliente como la pyme, y colaborar en la lucha por mejorar la eficiencia energética y la seguridad vial.

A. A. ♦ amaia.arteta@diximedia.es

Es imagen de compañía y un elemento de fidelización y captación de profesionales", señalan en Acens. Éstas son las razones que han impulsado a esta pyme especializada en servicios de *hosting, housing* y soluciones de telecomunicaciones para empresas a entregar a todos sus comerciales un coche de *renting*. "El *outsourcing* es parte de nuestra filosofía, así que extenderlo a la flota de coches ha sido un paso natural. Elegimos el *renting* frente a otras opciones porque tiene todos los servicios y la gestión operativa y financiera es sencilla: pagas una cuota y te olvidas", explica Jesús Justribó, director Financiero de Acens.

El consejero delegado de la compañía fue el primero en optar por esta modalidad (utiliza un Audi A4 2.0), que se extendió primero al resto de comité de dirección (Volvo XC70) como parte de su retribución en especie y después, a algunos vendedores. A partir de ahora, 17 de los 25 comerciales de Acens (la plantilla total es de 150 profesionales) disfrutarán de un coche de *renting* como herramienta de trabajo: un Ford Mondeo o un Focus en función de la veterania. En total, las cuotas oscilan entre los 600 y 400

euros mensuales, según el modelo.

Para Justribó, las ventajas económicas no vienen tanto por los ahorros (la flota que maneja no es muy grande), sino por las economías de escala que las compañías de renting ofrecen: mejores precios que si compraran un vehículo por su cuenta. "El renting se contabiliza como una cuenta de gastos y no aflora en el balance, lo cual es importante para no condicionar tu capacidad de endeudamiento y mejorar tu ratio de beneficio sobre inmovilizado", explica este directivo. El servicio de entrega y recogida del coche en caso de avería y el vehículo de sustitución son aspectos muy preciados.

El caso de Acens es representativo de un mercado con grandes perspectivas. Las pymes suponen hoy cerca del 30% de la flota de *renting* y constituyen, junto con los más de tres millones de autónomos, un mercado goloso que empieza a ganar peso en la cartera de clientes de las compañías.

Tanto, que algunas de las principales compañías del sector han empezado a diseñar estrategias *ad hoc* para este público. En BanSabadell Renting están desarrollando una oferta específica para colectivos



José Isasi, director de Nuevos Mercados de LeasePlan.

Este cliente exige un servicio mucho más personalizado



Jesús Justribó, director Financiero de Acens.

profesionales (la entidad agrupa a más de 459.000 profesionales asociados a éstos). Y LeasePlan España, por ejemplo, lanzó en marzo del pasado año LeasePlan Go como marca exclusivamente para ese público objetivo. "La pyme requiere un nivel de servicio más personalizado y suele comprar un vehículo de rango superior. Lo elige como si fuera suyo", señala José Isasi,

director de Nuevos Mercados de LeasePlan España. El perfil de este tipo de cliente es, según esta compañía, el siguiente: tiene una flota media de un par de coches y elige vehículos de alta gama e industriales ligeros para tareas de reparto.

"El 75% del crecimiento del sector para 2008 y 2009 vendrá por las pymes, pero todavía hay que hacer mucha pedagogía para dar a conocer el producto. Este tipo de empresas exige una capilaridad que no todas las compañías de *renting* tienen y eso les obliga a llegar a acuerdos para cubrir todo el territorio", señalan en la AER.

Presencia local

En LeasePlan Go han resuelto este tema por tres vías: acuerdos con los concesionarios "para aprovechar su capacidad de prescripción", señala, Isasi; con las entidades financieras, bien como iguales (*co-branding*), bien prestando el servicio para la marca blanca de *renting* de la entidad, y, por último, a través del canal de televenta -telefónico y por correo electrónico-. La compañía trabaja ya con cerca de 160 concesionarios y ocho entidades bancarias.

En BBVA AutoRenting, compañía que se presenta como un operador especializado en pymes, aseguran que su punto fuerte es "la flexibilidad" para adaptarse a cada perfil de cliente.

El salto de los particulares a este negocio es tibio y tardará un tiempo en generalizarse, "porque no encuentran ventajas fiscales y todavía tienen un sentimiento de propiedad elevado", argumenta Isasi.

A. A. ♦ amaia.arteta@diximedia.es

LA OPINIÓN DE... Agustín García Gómez / Presidente de la AER

Avanzamos hacia un 'renting social'

El sector de alquiler de vehículos a largo plazo continúa con un crecimiento sostenido. A falta de cerrar los últimos datos de diciembre, la Asociación prevé un año más con crecimiento en línea con nuestras previsiones iniciales. Ahora bien, ¿qué se puede esperar de este sector en 2008? Si hablamos en términos de negocio, tenemos sin duda que referimos a un cre-

cimiento continuado, originado sobre todo por la entrada de nuevos clientes, procedentes de la pequeña y mediana empresa y de las administraciones públicas. También debemos pensar en una mayor capilaridad territorial y, por supuesto, en nuevos servicios que cubran las demandas que puedan surgir desde clientes actuales y futuros. Las previsiones de crecimiento

se sitúan en torno al 9%, previendo concluir 2008 con una flota total que supere las 610.000 unidades y unas compras de más de 220.000 vehículos, que supondrán un mínimo del 11,50% sobre el total de matriculaciones a nivel nacional. Pero el *renting* no sólo son cifras. Está comprometido con la sociedad. Es lo que podríamos llamar un 'renting

social'. Y, ¿en qué consiste este 'renting' social? Pues nada más y nada menos en que el sector en general y las compañías en particular aporten su granito de arena en dos aspectos en los que tiene mucho que decir: el ahorro energético y la seguridad vial. Con respecto al ahorro energético, el compromiso del *renting* pasa por mostrar y promover ante usuarios pre-



El sector es un aliado para cuidar el medio ambiente y reducir la siniestralidad.

sentes y futuros una conducción más eficiente que pueda traducirse en empleo de menor energía por un lado, y en reducción de emisiones de CO2 y otros gases nocivos a la atmósfera, que resultan letales para la capa de Ozono. También en la labor de asesoramiento de las compañías de *renting* será fundamental la selección de vehículos menos contaminantes. En cuanto a la seguridad vial, queremos contribuir a que cada vez se empleen vehículos

más seguros, con los más modernos sistemas de seguridad activa y pasiva, aportando además a sus usuarios los consejos necesarios para conseguir una conducción más segura para ellos, para el resto de ocupantes del vehículo y para todas las personas que utilizan las vías públicas (peatones, ciclistas, etc.). En ambos factores hay compañías de *renting* que ya han asumido compromisos concretos y algunas de ellas cuentan con cursos de con-

ducción para sus usuarios donde se ponen en práctica normas de conducción que contribuyen tanto al incremento de la eficiencia energética como de la seguridad vial. Por otro lado, cuentan con sistemas informáticos que pueden medir la evolución de estos dos compromisos. En definitiva, esperamos seguir creciendo más allá del mero negocio. Queremos ayudar en nuestro camino a cuidar el medio ambiente y a reducir la siniestralidad.

LAS EMPRESAS

ALD Automotive **ALD AUTOMOTIVE**
Es la empresa de *renting* y gestión integral de flotas del Grupo Societé Générale. Gestiona una flota superior a 700.000 vehículos en 39 países, de los que 69.000 están en España para atender a sus 16.000 clientes.

CXG RENTING
Pertenece a CXG Corporación CaixaGalicia, ofrece este servicio desde 2006, con el objetivo de cerrar el círculo de productos que la entidad ofrece a sus clientes. De los cerca de 200 clientes, el 60% procede de la pequeña y mediana empresa. La compañía espera cerrar 2007 con una facturación cercana a los 3,5 millones de euros.

ATESA Renting **ATESA**
Autotransporte Turístico Español (ATESA) nació en 1949 como una de las empresas del INI y, una vez privatizada, fue comprada en 1989 por Citröen (Grupo PSA).

LEASEPLAN **LeasePlan**
Una de las veteranas del sector, gestiona una flota de 1,2 millones de vehículos en todo el mundo. La cartera de clientes en España es de 8.000, con una flota superior a los 96.000 vehículos. El pasado año lanzó una marca específica para pymes: LeasePlan Go. Se pueden consultar las ofertas específicas para este colectivo en la página web www.leaseplango.es.

BANESTO RENTING
Inicia su andadura en 1992 con dos líneas de negocios: alquiler de vehículos y bienes de equipo (telecomunicaciones, ofimática, maquinaria...). Con una facturación prevista para 2007 de 110 millones de euros, la compañía gestiona una flota de 5.000 vehículos. El pasado año, la compañía realizó una inversión en España de unos 350 millones.

ARVAL **ARVAL**
Es una compañía del grupo BNP Paribas. Gestiona más de 600.000 vehículos en 21 países. Instalada en España desde el año 1997, Arval gestiona hoy una flota de 45.000 vehículos y maneja una cartera de 8.000 clientes.

GUÍA ♦ Diez preguntas básicas

Algunas pautas básicas para no perderse en este negocio y sacarle el mejor partido.

1. ¿Quién puede contratar el servicio de renting y por cuánto tiempo?

Cualquier empresa, independientemente del tamaño, sea grande, mediana o pequeña; autónomos o particulares. Aunque la duración del contrato es flexible, la mayoría se extiende entre 12 y 60 meses. Luego se puede renovar.

2. ¿Qué servicios incluye?

La mayoría de los contratos incluye la gestión integral del vehículo (compra, matriculación, mantenimiento y recogida al finalizar el contrato), gestión y pago de impuestos (matriculación, circulación...), contratación de seguro, mantenimiento (revisiones, cambio de neumáticos, reparación de averías...), asistencia en carretera, gestión de combustibles y multas (no el pago de éstas), vehículo de sustitución, peajes, gestión de la flota (informes)...

3. ¿Cómo se calcula la cuota mensual?

Esta se calcula en función del vehículo seleccionado, su utilización (kilómetros y plazos) y los servicios contratados. En un sólo recibo, el cliente agrupa todos los gastos implícitos por la compra del vehículo, el desgaste resultante de su utilización y los riesgos inherentes a la propiedad, mantenimiento y circulación.

4. ¿Qué ventajas fiscales ofrece?

Para empresarios y autónomos, la cuota de renting (sin IVA) es deducible al 100% del Impuesto de Sociedades o del IRPF. En cuanto al IVA, la desgravación depende del grado de utilización del vehículo para la actividad empresarial: del 100% para vehículos comerciales y un mínimo del 50% para los turismos.

5. ¿De quién es el coche?

El contratante elige el modelo que quiere utilizar, pero la propiedad del vehículo es de



la empresa de renting. Supone pasar de una cultura de la propiedad a otra del uso y disfrute del vehículo, un cambio de mentalidad que empieza a arraigar en España.

6. ¿Cuáles son las obligaciones del contratante?

La empresa o el particular con un contrato de renting deben cumplir, entre otras obligaciones, con las normas de buen trato en la conducción, las especificaciones de fabricante para el mantenimiento preventivo (revisiones de aceite, presión ruedas...), pagar los desperfectos ocasionados por el mal

uso del vehículo, abonar las cuotas mensuales y comunicar a la compañía los datos de los conductores.

7. ¿Se puede modificar o incluso cancelar el contrato de renting?

Existe la posibilidad de variar la duración del contrato o el número de kilómetros contratados, pero esto implicará también modificar la cuota mensual. También es posible rescindir el contrato antes del vencimiento, si bien esto supondrá un gasto extraordinario, generalmente, un porcentaje de las cuotas pendientes de pago.

UNAS OPCIONES FRENTE A OTRAS			
	Compra con crédito	'Leasing' financiero	'Renting'
Desembolso de dinero	Se necesita liquidez. Inversión inicial alta	Coste de apertura. Pago de cuotas mensuales	No hay inversión inicial. Pago de cuotas mensuales
Matriculación	El cliente figura como titular. Donde tenga domicilio fiscal (supone una limitación).	El cliente figura como titular. Donde tenga domicilio fiscal (supone una clara limitación)	La compañía de renting figura como titular y matricula a nivel nacional.
Contabilización	Los bienes deben contabilizarse en los activos de la compañía.	Los bienes deben contabilizarse en los activos de la compañía.	No hay que activar los bienes. Mejores ratios financieros.
Facturación	Muchas facturas durante el periodo de utilización del bien.	Una factura mensual por el arrendamiento financiero. Muchas facturas por temas operativos.	Única factura mensual, que engloba alquiler y servicios (facilidad contable).
Gastos variables	Difícil de realizar. Se desconocen los costes. Puede ser muy costoso.	Difícil de realizar. Se desconocen los costes. Puede ser muy costoso.	Clara y sencilla: combustible y peajes. Sin riesgos.
Conocimiento del bien	No.	No.	Sí, requiere una especialización de la compañía de renting.
Control de costes operativos	Difícil de controlar. Los recursos de control pueden encajarse en la operativa	Difícil de controlar. Los recursos de control pueden encajarse en la operativa.	Control sencillo y económico. Informes periódicos claros.
Fiscalidad (empresas y autónomos)	Depreciación del vehículo. IVA deducible.	Las cuotas son gastos deducibles. IVA deducible.	Las cuotas son gastos deducibles. IVA deducible.
Responsabilidad subsidiaria	Es del cliente. Hacer frente a los requerimientos judiciales.	Es del cliente. Hacer frente a los requerimientos judiciales.	Es de la compañía de renting. Procedimientos especiales para empresas de alquiler de vehículos.
Cancelación anticipada	Se puede vender el bien en cualquier momento.	No antes de 24 meses (según la legislación). Gastos de cancelación.	Se puede acordar en cualquier momento. Posibles gastos.
Devolución vehículo usado	Cambio de titularidad. El cliente es responsable del vehículo y la documentación.	Dos posiciones legales: cambio de titularidad, firmada por un representante, o el cliente se responsabiliza del vehículo y la documentación.	No hay cambio de titularidad, por lo que desaparece la burocracia administrativa.

Fuente: AER, Finplus Renting y Leaseplan

8. ¿Qué pasa si se hacen más kilómetros de los contratados?

El contrato de renting especifica un precio por km. Al finalizar el contrato, se calcula si el usuario se ha pasado de largo (entonces pagará el exceso) o no ha llegado al tope, con lo que recibirá la diferencia.

9. ¿Qué ocurre si hay un accidente y el vehículo es declarado siniestro total?

En general, se procederá a la cancelación anticipada del contrato, que podrá suponer un coste en función de la compañía. El cliente

asume la diferencia entre el valor financiero que el vehículo tenga en ese momento y la indemnización satisfecha por la aseguradora. Pregunte ex profeso a la compañía por este asunto.

10. ¿Qué hacer cuando termina el contrato?

El cliente puede optar por devolver el vehículo a la empresa de renting, con la posibilidad de contratar otro nuevo; ampliar la duración del contrato o solicitar la compra del vehículo a la compañía

A. Arteta ♦ amaia.arteta@diximedia.es

LAS EMPRESAS

FRAIKIN ALQUILER La compañía francesa posee una flota de 55.000 vehículos. Fundada en España en 1998, está especializada en renting de vehículos industriales sin conductor.

MAPFRE RENTING La mayor compañía aseguradora de España ofrece un servicio de renting. En 2002, la compañía constituyó Mapfre Multicentro del Automóvil, Mapfre Renting y el Club Mapfre del Automóvil.

PEUGEOT RENTING En la actualidad, la compañía gestiona un parque de 11.000 vehículos. Ofrece una cobertura nacional con una red extensa de concesionarios.

Masterlease MASTERLEASE Con más de 40 años de historia, el Grupo Masterlease tiene una cartera de 16.000 clientes y una flota de 200.000 vehículos en 17 países. En 2000, llega a España y hoy gestiona más de 6.000 vehículos.

OVERLEASE Es el operador de renting de Renault y Nissan (pertenece a Grupo Renault Credit International), desde que en 2001 las dos compañías de automoción aunaron sus fuerzas. Presente en doce países, la compañía da servicio en España desde 1988, donde maneja un parque de 19.800 vehículos.

FINPLUS RENTING Constituida en 1998, Finplus Renting pertenece al Grupo Fiat Auto Financial Services, constituida al 50% entre Crédit Agricole y Fiat Auto.

BBVA AUTORENTING Operativa desde 1995, la compañía gestiona una flota de 43.000 vehículos (datos hasta septiembre). Con una facturación prevista de 351 millones en 2007, asegura ser el tercer operador del mercado.

LICO RENTING Lico Corporación está constituida por 40 cajas de ahorros, la Ceca y Mapfre Seguros Generales. Volcada preferentemente en pymes, ofrece un servicio de renting desde 1997.