

ESTUDIO RELATIVO A LA CREACIÓN
DE UNA FLOTA DE VEHÍCULOS DE
EMPRESA
EN FRATERNIDAD-MUPRESA.



REALIZADO POR LA SECCIÓN SINDICAL
ESTATAL DE COMISIONES OBRERAS.

- 1.- PRESENTACIÓN.
- 2.- ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.
- 3.- ¿POR QUÉ CREAR UNA FLOTA DE VEHÍCULOS DE EMPRESA?
 - 3.1.- ELEMENTOS QUE DEBEN TENERSE EN CUENTA.
- 4.- ANÁLISIS DE LOS DIFERENTES MODOS DE ADQUISICIÓN.
 - 4.1.- EL SISTEMA DE PAGO POR KILÓMETRO.
 - 4.2.- LA AUTOFINANCIACIÓN: COMPRA AL CONTADO.
 - 4.3.- LA FINANCIACIÓN.
 - 4.4.- EL LEASING FINANCIERO.
 - 4.5.- EL RENTING.
 - 4.6.- PRODUCTOS HÍBRIDOS.
- 5.- EL MODELO RECOMENDADO: "EL RENTING".
- 6.- EVOLUCIÓN Y DATOS DEL SECTOR DEL RENTING.
- 7.- ALGUNAS OFERTAS.

1. PRESENTACIÓN

En los últimos años el personal de Fraternidad-Muprespa, que realiza sus funciones fuera del centro de trabajo, ha experimentado un notable incremento debido, principalmente, a dos factores:

1. La aprobación de la Ley 31/1.995, de 8 de Noviembre sobre Prevención de Riesgos Laborales y el Real Decreto 39/1.997, de 17 de Enero del Reglamento de los Servicios de Prevención, que han hecho imprescindible la contratación de decenas de Técnicos de Prevención para atender convenientemente las actividades del Servicio de Prevención.
2. El proceso de concentración, en el sector de la Mutuas de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales de la Seguridad Social, que ha provocado un incremento de la competencia y ha hecho necesario el aumento del número de trabajadores que realicen labores de captación y mantenimiento de empresas mutualistas.

Este incremento de la plantilla, que utiliza su vehículo particular para el desarrollo de su trabajo, conlleva dos consecuencias:

⇒

⇒

- ⇒ Que los recursos económicos, destinados a compensar los gastos propios de la utilización de sus vehículos, se hayan disparado sin que exista una previsión realista de los mismos.

- ⇒ Que los trabajadores, cuando tienen un incidente en el desarrollo de sus funciones –sea de tipo mecánico o un siniestro- tengan una sensación de abandono y desprotección.

La Sección Sindical de Comisiones Obreras, consciente de que este tipo de situaciones incide de forma negativa en el clima laboral y, por tanto, en la satisfacción personal y profesional de los trabajadores / as, así como, en la calidad del servicio que se ofrece a las empresas mutualistas y, como consecuencia, a los trabajadores protegidos, se plantea la realización de este estudio¹.

Nuestro Objetivo: ***“Mejorar el clima laboral de los trabajadores que realizan sus funciones fuera del centro de trabajo, motivarlos y controlar y minimizar, en la medida de lo posible, los recursos económicos destinados al pago por kilómetro, para destinarlos a la mejora de los salarios y de las prestaciones sociales”.***

¹ Este estudio está basado en la publicación “GLOBAL FLEET MANAGEMENT GUIDE” de Overlease.

2. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTÚAL

En Fraternidad-Muprespa, el sistema utilizado para compensar los gastos que origina la utilización del vehículo particular en el desarrollo del trabajo habitual ha sido, tradicionalmente, el sistema de pago por kilómetro.

En Junio del pasado año se produjo, como consecuencia del continuo aumento del precio de la gasolina, un incremento del importe abonado, por la empresa, para la compensación de este tipo de gastos, pasando de 40 a 42 pesetas por Kilómetro.

A partir del 1º de Enero de 2.002, se ha establecido esta compensación en 0,26 Euros (43 pesetas).

Según datos del departamento de Recursos Humanos, durante el año 2.000, utilizaron su vehículo particular en misiones de empresa un total de 766 trabajadores y se recorrieron 3.829.658 kilómetros, lo que arroja una media aritmética de casi 5.000 kilómetros por trabajador. (Sin embargo este último dato no es muy significativo ya que en el total de trabajadores se incluyen, tanto los que han utilizado una sola vez, como los que lo utilizan asiduamente).

Estos más de tres millones ochocientos mil kilómetros supusieron un coste para la empresa de 153.186.320 pesetas.

Durante el 2.001, sin duda, estos datos deben haber aumentado considerablemente debido a la incorporación de nuevos Técnicos de Prevención y al aumento del número de desplazamientos.

Pero, ¿cuánto cuesta recorrer un kilómetro?. Según la revista “Compra Coches” obtenemos los siguientes resultados:

COSTE POR KILÓMETRO (Gasolina/Diesel)		
PRECIO NUEVO	2,000,000 pta	2,500,000 pta
Potencia (CV)	90-100	100-115
GASTOS FIJOS		
Depreciación (12%)	240,000 pta	300,000 pta
Intereses de Inversión (4%)	80,000 pta	100,000 pta
Tasa de Circulación	15,000 pta	15,000 pta
Seguro a Todo Riesgo	120,000 pta	150,000 pta
Total Gastos Fijos	455,000 pta	565,000 pta
GASTOS VARIABLES		
Precio Litro Gasolina/Gasóleo	145-128	145-128
Consumo Gasolina	9	10
Consumo Diesel (L/100Km)	6	7
Precio Juego Neumáticos	25,000 pta	30,000 pta
Duración de Neumáticos	40,000 pta	40,000 pta
Precio Litro de Aceite	200 pta	200 pta
Consumo Aceite (L/100Km)	0,5	0,6
Coste Gasolina 1.000 Km.	12,615 pta	14,355 pta
Coste Gasóleo 1.000 Km.	7,936 pta	8,704 pta
Coste Neumáticos 1.000 Km.	625 pta	750 pta
Coste Aceite 1.000 Km.	100 pta	120 pta
TOTAL GASTOS VARIABLES (1.000 Km.)		
Gasolina	13,340 pta	15,225 pta
Gasóleo (Diesel)	8,661 pta	9,574 pta
TOTAL GASTOS FIJOS/VARIABLES (Coste Kilómetros Año)		
Gasolina		
10.000 Km.	58,8	71,7
20.000 Km.	29,4	35,9
Gasóleo (Diesel)		
10.000 Km.	54,2	66,1
20.000 Km.	27,1	33,0

Teniendo en cuenta que los datos contenidos en la tabla anterior corresponden al año 2.000, nos podemos hacer una idea de cuánto nos cuesta recorrer un kilómetro.

Bien, veamos un ejemplo concreto; en términos generales, un Técnico de Gestión Externa, de una provincia cualquiera, recorre anualmente entre 15 y 20.000 kilómetros.

Kilómetros recorridos al año	15,000	20,000
Coste de la Compensación Económica	645,000 pta	860,000 pta
Consumo de Gasolina (Litros/Año)-126Ptas/l	1,350	2,000
Consumo de Gasóil (Litros/Año)- 114Ptas/l	1,050	1,200
Coste Anual del Combustible (Gasolina)	170,100 pta	252,000 pta
Coste Anual del Combustible (Gasóil)	119,700 pta	136,800 pta
Diferencia Compensación-Coste Comb./Gasolina	474,900 pta	608,000 pta
Diferencia Compensación-Coste Comb./Gasóil	525,300 pta	723,200 pta

3. ¿POR QUÉ CREAR UNA FLOTA DE VEHÍCULOS DE EMPRESA?

Cuando hablamos de uso profesional del vehículo debemos hacer la distinción entre tres categorías:

1. Vehículos de Servicio (Vehículo Técnico / operativo).

Aunque pueda tratarse tanto de vehículos de turismo como de industriales, están destinados esencialmente al personal de mantenimiento, de reparto o de servicios posventa. Se trata de herramientas de trabajo ligadas a la actividad de la empresa. Normalmente son utilizados por varios conductores.

La elección de este tipo de vehículos se basa en el mejor equilibrio que pueda encontrarse entre fiabilidad, rendimiento y coste. En otras palabras, de lo que se trata es de primar la **rentabilidad**.

2. Vehículos de Función.

Utilizados dentro del cuadro laboral pero que tienen también por vocación la de motivar a los trabajadores. Generalmente se trata de berlinas destinadas a un solo conductor y en cuya elección entran, además de **aspectos económicos y financieros**, criterios de **confort y seguridad**.

3. Vehículos de Status (Directivos).

También llamados vehículos de dirección, son aquellos puestos a disposición de los ejecutivos de las empresas. Normalmente se trata de berlinas de alta gama que reflejan una cierta **imagen y prestigio**.

3.1.- ELEMENTOS QUE DEBEN TENERSE EN CUENTA.

⇒ ¿Qué objetivos se persiguen con la creación de una flota?

1. Optimizar la elección del vehículo.

El primer objetivo perseguido, en la gestión de flotas, es realizar una correcta elección del vehículo. Esta selección se lleva a cabo sobre la base de criterios técnicos (funcionalidad, maniobrabilidad, rendimiento del motor, confort, habitabilidad, fiabilidad, accesorios, etc.), criterios de servicio (disponibilidad y proximidad de la red del proveedor, plazos de entrega, vehículos de sustitución...) y, evidentemente, de criterios económicos ligados al uso del vehículo (consumo, gastos de reparación y mantenimiento, valor residual, tipo de carburante...). Más adelante regresaremos sobre este criterio esencial, en la sección consagrada al precio de coste por kilómetro.

2. Minimizar los costes globales.

Estos costes engloban los gastos financieros, los gastos de gestión administrativa y los gastos ligados a los servicios.

Cuando examinamos el conjunto de costes engendrados por la adquisición y la utilización de un vehículo, podemos apreciar el peso que representan los servicios y la administración dentro de ese conjunto:

FINANCIACION

Desgaste económico	25 a 30 %	35%
Cargas por intereses	8 a 10 %	

SERVICIOS

Seguros	20 a 25 %	65%
Carburantes	18 a 20 %	
Mantenimiento/ Reparaciones	8 a 10 %	
Impuestos		
Vehiculos de sustitución, asistencia...		
Multas, etc.		

ADMINISTRACIÓN

	5 a 7 %	
--	---------	--

Tras este análisis, la estructura de costes pone de relieve la existencia de:

- ⇒ **Costes fijos** que están ligados al tiempo (seguros, impuestos...).
- ⇒ **Costes variables** ligados a las distancias recorridas (mantenimiento, reparaciones, carburantes...).

3. Motivar al conductor.

El factor humano no es algo superficial. El coche sigue siendo un símbolo de proyección social para el usuario y puede aportar, además, autoestima y motivación. Por el contrario, si el usuario se ve obligado a realizar su trabajo, conduciendo un vehículo, sin obtener una compensación suficiente puede que esta actividad sea percibida como algo impuesto y, por tanto, un elemento desmotivador.

Por lo que respecta a los vehículos de servicio (herramientas de trabajo) se debe prestar una particular atención a:

- ⇒ La facilidad de uso
- ⇒ La seguridad del vehículo
- ⇒ La ergonomía, el confort
- ⇒ Etc.

En cuanto a los vehículos de función (herramientas de trabajo y de motivación), además de los elementos anteriores, se debe tomar nota de:

- ⇒ La imagen del conductor tanto en el seno de la empresa como hacia el exterior
- ⇒ La imagen exterior de la empresa
- ⇒ La voluntad de fidelización de la empresa.
- ⇒ Etc.

4. Asegurar una mayor movilidad.

El concepto de movilidad nos lleva directamente hacia la gestión de desplazamientos. Una mala gestión de desplazamientos puede tener consecuencias negativas sobre la gestión de la cartera. El paro forzoso del personal como consecuencia de siniestros o reparaciones de los vehículos se pueden traducir en pérdida de empresas y colaboradores o en dejar de captarlos.

Estos ejemplos ponen en evidencia el hecho de que la utilización de un vehículo de servicio o de función puede no solo generar ganancias sobre los costes directos, sino también sobre los costes indirectos.

Conclusión:

Los desafíos ligados a la gestión de un parque de vehículos son múltiples y tienen consecuencias en términos:

- Económicos: la gestión de flota puede generar ahorros del orden del 5 al 15% sobre el total de costes de un parque de automóviles.
- Financieros: una buena elección permitirá a la empresa la utilización de sus fondos disponibles optimizando sus flujos de tesorería.
- Fiscales y Contables: en función de la posición adoptada, el tratamiento fiscal será diferente, ya

sea en materia de impuesto de sociedades, IRPF, o sobre IVA².

- Humanos: la elección efectuada tendrá una influencia sobre la seguridad, el confort, la movilidad y la motivación de los trabajadores.

Debemos evitar limitarnos a consideraciones tales como el precio de adquisición o al reembolso de financiación. Estos dos parámetros solo representan una pequeña parte del total de costes.

La única manera de generar ahorro apreciables reposa sobre la necesidad de examinar y de controlar simultáneamente:

- Modos de Financiación.
- Servicios.
- Gestión Administrativa.
- La apreciación fiscal global.

² Nuestra Mutua no está sujeta al Impuesto de Sociedades ni al IVA.

5. Aproximación Fiscal Global.

AFECTACIÓN DEL VEHÍCULO	IMPUESTO DE SOCIEDADES	I.V.A.	I.R.P.F.
100% al uso profesional	Deducible 100%	Recuperable al 100%	
100% al uso particular	Deducible al 100% +100% de IVA no recuperable	Recuperable al 0%	20% del precio del vehículo (se incluirán los gastos inherentes a la titularidad y previos a su puesta a disposición y los necesarios para que esta exista; Impuesto de matriculación, tasas, seguros... No se incluirán los gastos derivados de la utilización (mantenimiento, neumáticos, carburante...) que constituirán otra retribución en especie distinta si corren por cuenta de la empresa.
Uso Mixto			
30% de uso particular	Deducible al 100% +30% de IVA no recuperable	Recuperable al 70%	Porcentaje de uso sobre el 20% del precio de mercado del vehículo (mismo criterio anterior) en función del porcentaje de uso (70, 50 o 30%)
50% de uso particular	Deducible al 100% +50% de IVA no recuperable	Recuperable al 50%	
70% de uso particular	Deducible al 100% +70% de IVA no recuperable	Recuperable al 30%	

3

³ Respecto al IVA, la Ley realiza una presunción legal de afectación del vehículo a la actividad de un 50%. Esto significa, que si la administración presume una afectación inferior, deberá ser ella quien lo pruebe, mientras que en caso de afectación mayor la carga de la prueba recaerá en la empresa.

4. ANÁLISIS DE LOS DIFERENTES MODOS DE ADQUISICIÓN

4.1.- EL SISTEMA DE PAGO POR KILÓMETRO.

¿De qué se trata?

En este caso el usuario, que tiene el estatus de empleado, utiliza su propio vehículo en el marco de su actividad laboral.

La empresa, por cuya cuenta ha sido utilizado el vehículo con fines profesionales, le indemniza asignándole una retribución (generalmente llamada pago por kilómetro o dieta) sobre la base del kilometraje realmente recorrido.

Características del Producto

El principio de este sistema es simple, pero su puesta en marcha engendra, con frecuencia, un procedimiento administrativo engorroso, poco fiable y difícilmente controlable.

Fiscalmente el sistema puede ser ventajoso para las personas que realizan recorridos cortos. Se trata de una aproximación “marginal” a los costes profesionales sin tomar en cuenta los gastos variables como los carburantes.

En el momento que las distancias recorridas comienzan a ser significativas (10.000 Km. en adelante), este sistema de pago se convierte en más costoso, tanto para la empresa como para los empleados, que la alternativa del “vehículo de sociedad”.

Algunos aspectos fiscales

Los gastos reembolsados en el método de desplazamientos por cuenta de la empresa no generan ninguna ventaja impositiva para el empleado, mientras que sí le repercute si el importe pagado por kilómetro supera el importe admitido por la administración fiscal.

La administración fiscal prevé, para los desplazamientos profesionales con vehículo particular, un montante de 28 pesetas por kilómetro recorrido (Ley de presupuestos del año 2001).

Esta indemnización es válida cualquiera que sea el tipo y potencia del vehículo utilizado.

Ningún pago por concepto de cotización a la Seguridad Social ni al IVA, es aplicable.

La diferencia entre los importes recibidos por kilómetro y los estipulados por la administración fiscal, deberán considerarse como una retribución complementaria. El beneficiario de estos importes, soportará el gravamen del impuesto correspondiente a la renta de las personas físicas (I.R.P.F.). La empresa deberá declarar esta retribución.

Ventajas e inconvenientes

Ventajas

- Si los kilómetros recorridos por razones profesionales son escasos u ocasionales, este método limita los gastos a los que se expone la empresa.
- Flexibilidad en caso de rotación importante de personal.

- Simplicidad de la fórmula.
- Satisfacción de los empleados al poder utilizar un vehículo de su elección, sin preocuparse del reglamento interno.

Inconvenientes

- Control costoso y molesto del kilometraje.
- Parque heterogéneo, no favorece una buena imagen corporativa.
- Solución incompleta (ausencia de vehículo de sustitución) no garantiza el rendimiento óptimo ni la ausencia de periodos de inactividad.
- Riesgos de tensión entre la empresa y el empleado (control del gasto, renegociaciones continuas de la compensación por kilómetro,...).
- Riesgo en la gestión y previsión de la economía del empleado por todos los gastos inherentes al vehículo y su renovación.
- Puede resultar más oneroso que la entrega o cesión en uso de un vehículo.
- Aspecto psicológico “motivador” del coche de empresa.

4.2.- LA AUTOFINANCIACIÓN: LA COMPRA AL CONTADO.

¿De qué se trata?

Cuando una empresa dispone de liquidez suficiente, puede verse motivada a utilizarla para comprar un vehículo al contado. El coste de la operación para las empresas consiste en la no utilización de esos fondos para sus actividades de base, supuestamente más rentables.

Características del Producto

En este caso, la empresa es propietaria del vehículo.

Las empresas que compran al contado consideran al vehículo como una herramienta cuya adquisición es una inversión que deben afrontar para asegurar su actividad.

Dentro de esta óptica cuatro elementos son esenciales:

- Las condiciones comerciales.

La calidad de negociación de las condiciones de descuento sobre los vehículos y los servicios.

- Las ganancias y pérdidas potenciales.

Ligadas a la venta de vehículos pero también a los servicios (reparaciones, carrocería, seguros...).

- La experiencia en gestión de parques de vehículos.

El nivel de calidad de la gestión de costes está determinado por una buena gestión operativa del parque de vehículos.

- Los equilibrios financieros a corto y largo plazo.

Una utilización no óptima de la tesorería de la empresa, la privará de los recursos necesarios, para asegurar un desarrollo armonioso.

Consideraciones Financieras

Financiar una inversión con fondos propios sólo se justifica en el caso de activos directamente productivos (con alta rentabilidad).

Se considera que para obtener un rendimiento neto del 12%, (5% de rendimiento sin riesgo + 7% de prima de riesgo), toda inversión debe producir $0,12/(1-0,35)=18,5\%$ de retorno (impuestos no incluidos) para ajustarse a las normas de rentabilidad.

Es decir, que toda peseta invertida debe necesariamente producir un rendimiento elevado.

Aquellos que prefieren pagar al contado deberían preguntarse por el rendimiento de la inversión y si su empresa no está sobre capitalizada para su nivel de actividad, a fin de reinvertir, llegado el caso, en actividades más lucrativas.

Ventajas e Inconvenientes

Ventajas:

- En ciertos casos, la compra al contado puede estar muy bien adaptada a la situación financiera de la empresa.
- Ganancias generadas por la buena gestión de descuentos.
- Posibilidad de decidir libremente el momento de venta del vehículo.

Inconvenientes:

- La gestión de las prestaciones es, a menudo, estimativa y con mucho riesgo.
- La previsión presupuestaria de los servicios añadidos no es posible sin una política adecuada. (por ejemplo: subcontratación).
- Multitud de riesgos ligados al uso del parque de vehículos (venta, mantenimiento, reparaciones).
- La financiación del IVA es solamente aplicable a la parte que recupera la empresa.

4.2.- LA FINANCIACIÓN.

¿De qué se trata?

La financiación de empresas es asimilada a una operación puramente financiera que no viene acompañada de servicios complementarios.

Características del producto

Este sistema, da como resultado un pago periódico (generalmente mensual) que corresponde al reembolso de la cantidad solicitada más los intereses generados durante el periodo del contrato.

El vehículo es propiedad de la empresa.

Algunos aspectos fiscales

- Deducibilidad de las cargas por intereses.

Las cargas por intereses son enteramente deducibles.

- Deducibilidad de las cargas de amortización.

Las cargas de amortización son enteramente deducibles, dentro de los límites de las tablas oficiales de amortización.

- El uso particular: la remuneración en especie.

La cesión de uso del vehículo por parte de la empresa, implica una remuneración en especie para los trabajadores, proporcional al porcentaje de utilización a título personal.

Ventajas e inconvenientes

Ventajas:

- Fórmula simple.
- Mensualidades fijas no revisables durante la duración del contrato.
- Como propietaria del vehículo, la empresa puede venderlo cuando lo desee y disponer de las plusvalías que se generen.
- Los gastos se reparten en el tiempo, permitiendo de este modo, un adaptación de los vencimientos a la tesorería de la empresa.

Inconvenientes:

- El control presupuestario de los servicios anexos no es posible sin subcontratación de los mismos.
- Crecimiento del ratio de endeudamiento de la empresa.
- Riesgo ligado al uso del parque de vehículos (venta, mantenimiento y reparaciones).
- Gestión de las prestaciones, a menudo, poco óptima.
- Financiación del IVA.

4.2.- LEASING FINANCIERO.

¿De qué se trata?

El leasing financiero es un producto de la financiación según el cual una empresa de leasing compra un vehículo, previamente designado por la empresa. El cliente dispone del vehículo contra el pago de un alquiler periódico (normalmente mensual) y por un periodo que generalmente corresponde a la duración probable del uso profesional del mismo.

Este contrato permite la financiación íntegra del bien y, en principio, no puede ser cancelado durante los primeros 24 meses.

El contrato de leasing prevé expresamente una opción de compra cuyo valor es finado con anterioridad a la firma del mismo. Al final del contrato el cliente puede ejercer la opción de compra y convertirse en propietario del vehículo.

Por su naturaleza, este contrato sustituye una fórmula de financiación de un bien antes que una fórmula que apunte a optimizar el coste del uso.

Aspectos legales, contables y fiscales

Jurídicamente existen dos modalidades fiscales para el régimen de leasing en función de las condiciones que impone la Ley del Impuesto de Sociedades:

- Operaciones que cumplen lo regulado por el Art. 128 de la LIS: Arrendamiento financiero.

Este régimen concede ciertas ventajas fiscales para el arrendamiento, que consisten en la facultad de poder realizar una amortización acelerada de los bienes cedidos.

Para esto, el contrato debe cumplir una serie de requisitos impuestos por la Ley:

- Que el contrato tenga una duración mínima de 2 años (Bienes Muebles).
- Que se distinga en el contrato la parte de la cuota que corresponde a la recuperación del coste del bien (amortización) de aquella que representa la carga financiera.
- Que la amortización sea constante o creciente (método de la anualidad constante con cálculo de intereses sobre parte del capital no amortizada).
- Que los bienes objeto del contrato estén afectos a la actividad económica de la empresa.
- Que el contrato contenga expresamente una opción de compra a favor del arrendatario.

- Operaciones que no cumplen lo regulado por el Art. 128 de la LIS: Operaciones de cesión de uso con opción de compra o renovación (Art. 11.3 de la LIS).

En este caso el criterio de deducción de la amortización estará de acuerdo al artículo 11.1 de la LIS.

En ambos casos la operación quedará definida en función de la duda sobre la probabilidad de ejercitar la opción de compra por la empresa.

Ejemplo:

CUADRO DE AMORTIZACIONES
<i>Inversión = 2.595.576.-Ptas.</i>
<i>Alquiler mensual = 61.907.-Ptas.</i>
<i>Duración = 48 meses</i>
<i>Tasa de interés = 8,5%</i>
<i>Opción de compra = 1,5 alquiler mensual</i>

DESPUÉS DE MESES	ALQUILER FINANCIERO	INTERÉS	CAPITAL	AMORTIZACIÓN SEGÚN TABLAS	AMORTIZACIÓN AL DBLE DE TABLAS	AMORTIZACIÓN FISCAL AUTORIZADA
12	742.884	180.117	562.767	415.292	830.584	562.767
24	742.884	150.211	592.673	415.292	830.584	592.673
36	742.884	97.768	645.116	415.292	830.584	645.116
48	742.884	40.725	702.159	415.292	830.584	702.159
60			92.861	415.292		92.861
72				415.292		
84				103.824		
			2.595.576	2.595.576		2.595.576

Ventajas e Inconvenientes

Ventajas:

- Se puede financiar la totalidad de su inversión.
- Posibilidad de amortización acelerada si se cumplen los requisitos establecidos en el Art. 128 de la LIS.
- Un valor residual bajo implica la posibilidad de ingresos suplementarios al final del contrato. El valor de mercado resultante de una operación de Leasing es generalmente superior al valor residual contractual, de manera que nos podemos beneficiar de una plusvalía.
- El valor residual disminuye el precio del alquiler periódico.
- No hay financiación del IVA, sólo se financia el importe neto de su vehículo, el IVA sobre la factura de compra es recuperado a 100% por la sociedad de Leasing.
- La cuota de Leasing es fija durante la totalidad del contrato.

Inconvenientes:

- Imposibilidad de presupuestar los servicios.
- La gestión de los servicios ligados al parque de vehículos normalmente no es la más óptima.

- Legislación ambigua: es necesario reunir una serie de criterios para evitar toda duda en cuanto al ejercicio de la opción de compra, sin lo cual existe un riesgo real de que el contrato se vea recalificado fiscalmente.

4.3.- LOS PRODUCTOS HÍBRIDOS

¿De qué se trata?

Son productos recientes, por lo general derivados del Renting o del Leasing Financiero, que apuntan a satisfacer las necesidades específicas de empresas para las que los productos clásicos ofrecen una solución imperfecta.

- **El Leasing Operativo**

Es un contrato que une la prestación de servicios con la posibilidad de convertirse en propietario del vehículo, al final del mismo, gracias a la existencia de una opción de compra. El valor de esta opción se aproxima al valor de venta del bien al término del contrato.

Este tipo de contrato puede resultar interesante para PYMES poco seguras del uso que le dará al vehículo (intensivo o no) y que desea convertirse en propietaria al final del contrato.

- **El Fleet Management**

Es un contrato de gestión de prestaciones ligadas al parque de vehículos y que no incluye la parte financiera de las operaciones.

Este producto interesa, sobre todo, a las grandes empresas que disponen de una liquidez importante que les permite adquirir los vehículos pero que no desean asumir la gestión ni los riesgos que la gestión de un parque conlleva, delegando estas tareas en una sociedad especializada.

5. EL RENTING

¿De qué se trata?

El Renting es un contrato de arrendamiento en virtud del cual una sociedad arrendadora se compromete a poner a disposición de un cliente (arrendatario), un vehículo por un periodo predeterminado, a cambio del pago de una cuota de alquiler.

Se trata de un contrato que responde a las reglas usuales del arrendamiento. El precio de la cuota de alquiler suele comprender una diversidad de servicios que el arrendador se obliga a prestar (mantenimiento, seguros, impuesto de circulación, vehículo de sustitución, carburante...) y que tiene por objeto permitir el uso del vehículo en condiciones óptimas.

Por lo general este tipo de contratos no incluye opción de compra.

Características del producto

Lo que desea el cliente en un contrato de Renting es obtener, únicamente, el derecho al uso del vehículo, sin que por lo tanto esté interesado en adquirirlo.

Lo que interesa a quien elige esta opción es la facultad de disponer de un vehículo que le asegure una movilidad y una disponibilidad óptima a un precio de coste por kilómetro lo más ventajoso posible.

Por estas razones, este tipo de contrato integra siempre tres aspectos: la financiación, los servicios ligados al uso del vehículo y la gestión del parque.

todo ello dentro de los límites de una duración y kilometraje determinado y presupuestado.

El Renting tiende a maximizar los servicios y, en consecuencia, la movilidad del cliente. Paralelamente, reduce considerablemente la gestión operativa y administrativa del cliente.

Por el contrario, el Renting no le permite realizar una plusvalía al final del contrato debido a que solo se paga el uso del vehículo.

La sociedad del Renting es, a la vez, propietaria económica y jurídica del vehículo.

Algunos aspectos fiscales

Tratándose de un verdadero contrato de arrendamiento, el arrendatario contabiliza las facturas como cargas por alquiler en la cuenta de resultados.

La deducción de gastos se efectúa en función del uso profesional o particular que se le dé al vehículo:

CASO 1º: VEHÍCULOS AFECTADOS EXCLUSIVAMENTE AL USO PROFESIONAL

En este caso, la deducción de gastos es total y no existe ningún sobrecoste (IVA e IRPF). Los gastos son considerados del siguiente modo:

Gastos ligados al uso de vehículos	Tratamiento de gastos
Amortización Alquileres. Cargas Financieras. Servicios (seguros, mantenimientos,...) Impuestos diversos Otros	Deducibles por la empresa al 100%
IVA (porcentaje de recuperación)	100% no hay sobrecoste
IRPF en función del uso particular	Ninguno (Uso exclusivamente profesional)

CASO 2º: VEHÍCULOS AFECTADOS PARCIALMENTE AL USO PROFESIONAL

El porcentaje de uso particular y profesional es difícil de determinar. Si consideramos que el 50% del uso es particular y el otro 50% es profesional (Según reglamento del IVA)

Gastos ligados al uso de vehículos	Tratamiento de gastos
Amortización Alquileres. Cargas Financieras. Servicios (seguros, mantenimientos,...) Impuestos diversos Otros	Deducibles por la empresa al 100% del impuesto de sociedades + 50% de IVA deducible totalmente
IVA (porcentaje de recuperación)	50% recuperable
IRPF en función del uso particular	50% x 20% = 10% del valor de mercado

Sin embargo, según la Administración Fiscal, la proporción del uso particular debe ser evaluada, en principio, sobre la base a la utilización del vehículo a título particular (incluso si el vehículo no es utilizado).

Existen varias fórmulas, utilizadas por las empresas, para calcular el porcentaje de uso particular: En función de las horas de trabajo a la semana, de los meses de trabajo al año, de los días laborables y no laborables, etc.

Eliminado: f

- **Servicios Ofrecidos**

En materia de alquiler a largo plazo es necesario distinguir entre los servicios estándar y los servicios facultativos:

Generalmente el Renting incluye

- El alquiler (amortización y cargas financieras).
- El seguro de responsabilidad civil y daños materiales en varias modalidades.
- El mantenimiento y las reparaciones.
- La asistencia en carretera las 24 horas.
- El impuesto de circulación.
- La gestión de multas de tráfico.
- La gestión de tarjetas de transporte (para quien lo precise).
- La gestión del parque de vehículos.

Suelen ser facultativos

- Los neumáticos.
- El vehículo de sustitución.
- El carburante.
- Vehículo de preentrega.

Ventajas e Inconvenientes

Ventajas

- Control presupuestario completo. Todos los costes del vehículo son convertidos en gastos presupuestados; de este modo se evitan las sorpresas desagradables. El precio de coste queda completamente bajo control.
- Financiación al 100%.
- Reembolso parcial del capital invertido por el hecho de contar con un valor residual elevado. Solo se paga el desgaste del vehículo.
- No se está sujeto a los plazos de amortización en vigor, puesto que el alquiler se inscribe en la cuenta de resultados.
- Fuente suplementaria de financiación. El alquiler a largo plazo no afecta las líneas de crédito de la empresa. De esta manera el cliente puede utilizar esas líneas de crédito para inversiones productivas directamente ligadas a la actividad de la empresa.
- Balance: Mejora la ratio de solvencia de la empresa.
- Impacto neutro sobre la inflación. El alquiler mensual es fijo para toda la duración del contrato (excepto por los ajustes de la prima del seguro y los impuestos).

- No hay financiación del IVA. En el Renting solo se financia el importe neto del vehículo, se evita de este modo el tener que financiar durante meses el IVA que grava la inversión.
- No hay IVA sobre el valor residual puesto que éste solo se paga sobre los alquileres, lo cual reduce sensiblemente el coste con impuestos incluidos. La ganancia después de un periodo de 4 años es: 35% (valor residual) \times 16% de IVA \times 50% no recuperable = $2,8\%$ de economía sobre el valor invertido.
- Administración simplificada. Solo se contabiliza una factura global, hay un solo interlocutor para el mantenimiento, las reparaciones y los eventuales accidentes. De este modo se reducen considerablemente los gastos de administración y gestión de la flota.
- Ningún existe riesgo económico. Los riesgos en materia de valor de venta y de mantenimiento-reparaciones son soportados por la sociedad de Renting.
- El contar con vehículos nuevos y bien mantenidos significa una ganancia de tiempo y refuerza la imagen de la empresa al tiempo que disminuye los problemas de tipo mecánico.
- Simplicidad de la fórmula.

Inconvenientes

- La duración del contrato está predeterminada y no corresponde necesariamente a la duración del vehículo cuando este no es utilizado de manera intensiva.
- Para aquellos casos en que los vehículos son atribuidos a conductores que realizan trayectos cortos, el sistema resulta más oneroso que las fórmulas que permiten a la empresa convertirse en propietaria al final del contrato.
- El IVA es aplicable sobre los impuestos de matrícula y circulación, lo que constituye un sobrecoste, ya que la administración fiscal considera al Renting como un servicio.

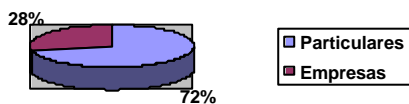
6.- EVOLUCIÓN Y DATOS DEL SECTOR DEL RENTING.

EMPRESAS	EVOLUCIÓN DEL PARQUE			
	1997	1998	1999	2000
Lease Plan/Dial	29,918 pta	41,390 pta	53,654 pta	60,508 pta
Avis Fleet Services	12,422 pta	16,078 pta	19,967 pta	23,049 pta
Overlease	8,822 pta	11,191 pta	15,136 pta	20,305 pta
Hispamer Auto Renting	5,815 pta	11,191 pta	15,136 pta	20,305 pta
DB Car Plan	5,319 pta	7,040 pta	8,743 pta	11,523 pta
AVL		2,480 pta	8,545 pta	11,024 pta
Caixa Renting	1,035 pta	13,377 pta	10,423 pta	10,262 pta
Hertz/Axus	1,800 pta	3,298 pta	5,700 pta	9,264 pta
Atesa				6,727 pta
Arval Service	564 pta	1,729 pta	3,519 pta	6,610 pta
Servilease		2,182 pta	2,837 pta	4,100 pta
CW Lease			396 pta	1,891 pta
Fiat				1,777 pta
Lico Renting	36 pta	280 pta	677 pta	1,476 pta
Banesto				281 pta
Otros	6,250 pta	6,700 pta	18,800 pta	35,600 pta
TOTAL	71,981 pta	117,437 pta	163,866 pta	216,053 pta

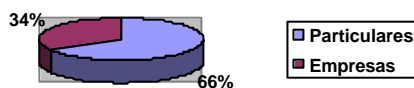
ente: ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DEL RENTING (AER)

EVOLUCIÓN DE VENTAS DE VEHÍCULOS EN ESPAÑA

AÑO 1996



AÑO 1999



PREVISIÓN AÑO 2002



7.- ALGUNAS OFERTAS.

ALGUNAS OFERTAS
(Precios sin IVA)

SEAT

- TOLEDO 1.9 TDI 90CV STELLA (AIRE ACONDICIONADO)

15.000 KM/AÑO

60.859.- Ptas/Mes

20.000 KM/AÑO

62.738.- Ptas/Mes

- LEÓN 1.9 TDI 90CV STELLA (AIRE ACONDICIONADO)

15.000 KM/AÑO

54.836.- Ptas/Mes

20.000 KM/AÑO

55.897.- Ptas/Mes

- IBIZA 1.9 SDI SELECT (AIRE ACONDICIONADO)

15.000 KM/AÑO

45.766.- Ptas/Mes

20.000 KMAÑO

48.240.- Ptas/Mes

RENAULT

- MEGANE BERLINA AUTHENTIQUE 1.9 DTI 80CV (AIRE ACONDICIONADO)

25.000 KM/AÑO

52.856.- Ptas/Mes

- MEGANE BERLINA EXPRESION 1.9 DTI 80CV (AIRE ACONDICIONADO)

25.000 KM/AÑO

54.036.- Ptas/Mes

- MEGANE CLASSIC AUTHENTIQUE 1.9 DTI 80CV (AIRE ACONDICIONADO)

25.000 KM/AÑO

53.437.- Ptas/Mes

- MEGANE CLASSIC EXPRESION 1.9 DTI 80CV (AIRE ACONDICIONADO)

25.000 KM/AÑO

54.616.- Ptas/Mes

- MEGANE BERLINA EXPRESION 1.9 DCI 105CV (AIRE ACONDICIONADO)

25.000 KM/AÑO

56.177.- Ptas/Mes

- MEGANE CLASSIC EXPRESION 1.9 DCI 105CV (AIRE ACONDICIONADO)

25.000 KM/AÑO

56.757.- Ptas/Mes

CUADRO COMPARATIVO

MODELO DE VEHÍCULO	CUOTA MENSUAL	IMPORTE ANUAL	DIFERENCIA (Pago por kilómetro-723.200.-Ptas.)	% AHORRO
Seat Toledo 1.9 TDI STELLA	62.738 pta	752.856 pta	-29.656 pta	4,10
Seat León 1.9 TDI STELLA	55.789 pta	669.468 pta	53.732 pta	7,43
Seat Ibiza 1.9 SDI SELECT	48.240 pta	578.880 pta	144.320 pta	19,96
Renault Megane Berlina Auth 80cv	52.856 pta	634.272 pta	88.928 pta	12,30
Renault Megane Berlina Exp 80cv	54.036 pta	648.432 pta	74.768 pta	10,34
Renault Megane Classic Auth 80cv	53.437 pta	641.244 pta	81.956 pta	11,33
Renault Megane Classic Exp 80cv	54.616 pta	655.392 pta	67.808 pta	9,38
Renault Megane Berlina Exp 105cv	56.177 pta	674.124 pta	49.076 pta	6,79
Renault Megane Classic Exp 105cv	56.757 pta	681.084 pta	42.116 pta	5,82

Las ofertas que presentamos han sido solicitadas sólo a dos empresas del sector del Renting, sin realizar ninguna presión y sin especificar el número definitivo de vehículos a contratar. Aún así, podemos observar que con cuotas inferiores a 55.000.-Ptas/mensuales, obtenemos porcentajes de ahorro muy importantes.

Eliminado: x

Por tanto, animamos a la Dirección de nuestra empresa a que, una vez analizado el documento, se inicie la creación de una flota de vehículos de empresa a través de este sistema del que, además, nos podemos beneficiar para otros elementos, como equipos informáticos, etc.