

EL RENTING

MANEL MONTERO TRIGO

IVAN SERRES JORDA

INDICE

INTRODUCCIÓN

CONCEPTO

SUJETOS QUE INTERVIENEN

CARACTERÍSTICAS Y FUNCIONAMIENTO

***DIFERENCIAS / SIMILITUDES CON OTRAS ALTERNATIVAS DE
FINANCIAMIENTO SIMILARES***

***VENTAJAS E INCONVENIENTES QUE PRESENTA LA FUENTE DE
FINANCIAMIENTO***

EJEMPLO

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA Y WEBGRAFIA

ANEXOS (ARTICULOS 29/04/08)

INTRODUCCIÓN:

El renting es un instrumento cada vez más presente en la vida de las empresas, una forma de alquiler en la que están incluidos los servicios fundamentales para el buen funcionamiento del bien, no existiendo la obligatoriedad de una opción de compra al finalizar el contrato.

La introducción del renting fue difícil en España, ya que este es un instrumento basado en el alquiler y España es un país donde la cultura de la “propiedad” de los bienes esta muy arraigada, al principio el renting era usado casi exclusivamente por grandes empresas y multinacionales, pero año tras año aumenta no sólo el número de empresas sino también el de Administraciones Públicas y particulares que incorporan en su día a día distintos tipos de bienes (vehículos, ordenadores, fotocopiadoras, etc.), que previamente han alquilado utilizando tal modalidad.

Los bienes sobre los cuales se puede realizar un contrato de renting presentan una gran variedad aunque se suelen hacer sobre los bienes de equipo y los vehículos, siendo estos últimos los que ocupan la mayoría de las operaciones de renting que se realizan tanto en España como en el resto de los países europeos. Existe un progresivo incremento del número de vehículos que no se matriculan en régimen de propiedad, sino de arrendamiento, esta situación nos hace descubrir una sociedad en la que el pago por uso, y no por la titularidad o propiedad de los bienes será cada vez mayor. En este sentido, resulta realmente significativo que en los últimos tiempos más del 10% de las matriculaciones de vehículos que se realizan en España lo sean en régimen de renting”

Los contratos de renting tienen como clientes potenciales las empresas, que precisan disponer de unos vehículos para el desarrollo de su actividad y a quienes se brinda la posibilidad de cambiar y actualizar sus bienes, reduciendo de este modo los costes que implica su sustitución. Otros segmentos a los que va dirigido este tipo de contratos son las PYMES (pequeñas y medianas empresas) y los profesionales liberales que necesitan disponer de uno o más vehículos para el desarrollo de su actividad profesional, reportando además beneficios fiscales.

CONCEPTO:

El renting o alquiler operativo, es un servicio integral de alquiler de bienes y servicios sin opción de compra. Es una operación mercantil aplicable a aquellos bienes que no aportan solvencia a la empresa y, en cambio, es imprescindible su buen funcionamiento en ella.

Es un servicio integral de alquiler de bienes:

- a medio y largo plazo
- sin opción de compra
- dirigido a particulares, profesionales y empresas
- con todos los servicios necesarios para el buen funcionamiento del bien.

Se trata por tanto de hacer que la empresa no tenga que cargar con los inconvenientes de gestionar y poseer una parte de sus activos fijos simplemente alquilándolos. De hecho se trata de un contrato de alquiler a largo plazo.

El renting es un contrato mercantil, por el cual una empresa de renting cede el uso de bienes muebles a su cliente, por un plazo variable según contrato previo, transmitiéndole el uso y disfrute del mismo pero no su propiedad, a cambio del pago de una cuota mensual, siendo de cuenta del propietario (empresa de renting) la conservación del objeto alquilado, este contrato va unido con una prestación de servicios por parte de la compañía de renting, para que el bien este en perfecto uso a lo largo de la vida del contrato. El mantenimiento del bien es prestado por la persona o empresa especificada en el contrato y su coste va incluido en la cuota de alquiler.

En el contrato de renting no figura opción de compra al final del período de contrato, sin embargo, por lo general, si el cliente quiere puede optar por pagar el precio residual y quedarse con el bien.

SUJETOS QUE INTERVIENEN:

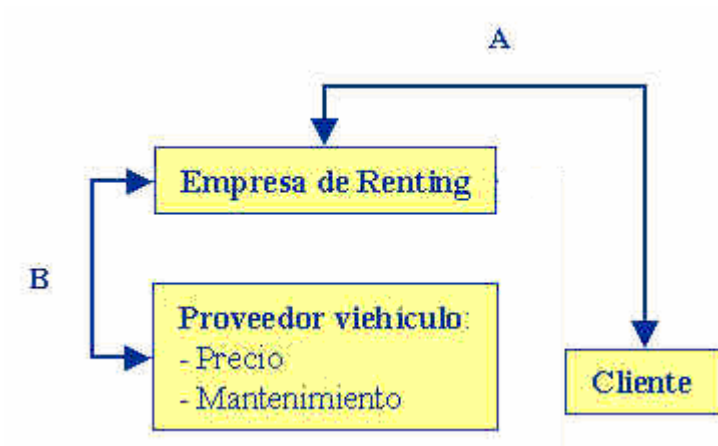
Las partes que intervienen en un contrato de renting son:

- **Arrendador:** Que pone a disposición del arrendatario un bien durante un plazo contractualmente fijado y realiza todas las actividades relativas a la gestión y mantenimiento del bien arrendado.

- **Arrendatario:** Que alquila el bien comprometiéndose al pago de una renta fija mensual, lo que le otorga el derecho a disfrutar del bien arrendado durante el plazo contractual. Al finalizar el periodo previsto en el contrato, el arrendatario debe devolver el bien.

El fabricante o distribuidor suele ser la empresa arrendadora, no obstante, no existe inconveniente en que dicha operación sea realizada por una empresa independiente, aunque en ese caso deberá mantener relaciones con algún fabricante que le permitan garantizar el servicio técnico.

El esquema que se muestra a continuación es un ejemplo de los sujetos que aparecen en una operación de renting, se trata de una operación sobre un vehículo aunque las operaciones de renting pueden ser sobre otros tipos de bienes es con los vehículos con los que mas operaciones se hacen de renting, aparecen tres figuras, el cliente (o arrendatario) que puede ser un particular o una empresa, la empresa de renting que ejercerá como arrendador y por último el proveedor del vehículo, aunque como hemos mencionado anteriormente en algunas ocasiones el proveedor y la empresa de renting pueden tratarse del mismo sujeto.



A) El cliente elige el automóvil y las características del contrato de alquiler, acordando con la empresa de renting la cuota mensual que deberá satisfacer.

B) La empresa de renting negocia con el fabricante el precio del vehículo y el coste del mantenimiento por kilómetro.

CARACTERÍSTICAS Y FUNCIONAMIENTO:

Un renting es un contrato de uso celebrado entre el propietario de los equipos (el arrendador) y el usuario de esos equipos (el arrendatario). El arrendatario paga al arrendador una cuota periódica, normalmente cada mes, por el uso de los equipos, los rentings se formalizan con contratos escritos en los que se estipulan términos y condiciones específicos: plazo, importe y periodicidad de los pagos y condiciones o restricciones aplicadas al término del contrato.

En un renting se considera que el arrendador es el propietario de los equipos durante el plazo de duración del contrato, y posibles prórrogas.

En el contrato de renting se tiene siempre en cuenta el valor justo de mercado de los bienes a la finalización, esto es el valor que estima el arrendador podrá obtener por la venta futura de los bienes arrendados; este es un parámetro que influye en los pagos mensuales de un renting, ya que a mayor valor justo de mercado, menor será la renta. No deberemos confundir el valor justo de mercado con el valor residual, siendo el primero un parámetro operativo, mientras que el segundo es un dato puramente contable.

Al final del plazo de renting, dispondrá de las siguientes alternativas (dependiendo del tipo de renting que haya seleccionado): · Devolver los equipos y, si lo desea, firmar un nuevo contrato de renting para los equipos actualizados más recientes.

- Devolver los equipos y, si lo desea, firmar un nuevo contrato de renting para los equipos actualizados más recientes
- Renovar o prorrogar el renting

DIFERENCIAS / SIMILITUDES CON OTRAS **ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO SIMILARES:**

¿Leasing o Renting?

El leasing es un producto financiero, sometido a la disciplina y limitaciones del Banco de España, con una alta complejidad contable y administrativa.

El Renting nos facilita las mismas o mayores "prestaciones" que el leasing, con la ventaja de ser un alquiler y su gestión administrativa y contable es sumamente sencilla.

El Renting para un particular, un autónomo, una empresa:

Para autónomos y empresas mercantiles la cuota mensual de Renting es deducible en el IRPF e Impuesto de Sociedades respectivamente. Los particulares (trabajadores por cuenta ajena -nómina-) no tienen derecho a deducción fiscal por este concepto.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE

1. Se evita el desembolso inicial de adquisición del vehículo.

Si usted paga su vehículo al contado, tendrá que hacer un desembolso fuerte y dedicar parte de su capital a la compra, lo que supone un esfuerzo económico importante que con el renting se evita, puesto que sólo se pagan las cuotas por el uso del vehículo

2. Reduce el endeudamiento pues no es necesario acudir a la financiación ajena.

En renting para obtener su vehículo, usted no tendrá que acudir a la financiación ajena ni endeudarse y conseguirá dos cosas: evitar el coste de la financiación y podrá dedicar su dinero a inversiones más productivas.

3. Ahorro económico frente a otras fórmulas.

Con otras fórmulas, como es el Leasing, tendría que sumar a las cuotas del crédito (si pide un préstamo) o a la cantidad desembolsada (si compra al contado), los gastos de comisiones, honorarios de Gestoría, Impuesto de Circulación, mantenimiento, averías, neumáticos, seguro...

4. Cuota constante: no se verá alterada por los imprevistos.

Su cuota durante el tiempo que dure el contrato de Renting será constante. Con otras fórmulas los gastos se podrían ver incrementados si aparecieran imprevistos (averías, siniestros, etc.). La compañía de renting asumirá todos los riesgos inherentes a la propiedad, usted dejará de preocuparse sobre el desgaste que pueda tener el vehículo, su valor futuro, posibles averías ...

5. No tendrá que hacer ningún desembolso adicional durante el contrato.

Si contrata su vehículo en renting, usted conocerá de antemano el coste total de tener un vehículo, y evitará desagradables imprevistos económicos.

6. Se despreocupará de la tarea de revender el vehículo.

Usted no asumirá el riesgo que conlleva la depreciación del valor futuro, pues con el paso del tiempo el coche sufre una pérdida acelerada de su valor de venta.

7. Facilita el cambio de vehículo.

Cuando finaliza el plazo del contrato, podrá sustituir el vehículo por otro nuevo, así usted siempre tendrá un vehículo en perfectas condiciones de uso.

8. Comodidad en la gestión y ahorro de tiempo.

La empresa de Renting se ocupará de la gestión de su vehículo, por lo que usted podrá emplear su tiempo en otras actividades.

VENTAJAS E INCONVENIENTES QUE PRESENTA

LA FUENTE DE FINANCIAMIENTO:

Ventajas

- Se puede financiar el 100% de la inversión.
- No se mantiene libre la capacidad de endeudamiento del cliente, aunque estas operaciones no forman parte del riesgo comercial financiero, a efectos bancarios.
- Flexible en plazos, cantidades y acceso a servicios.
- Permite conservar las condiciones de venta al contado.
- La cuota de amortización es gasto tributario, por lo cual el valor total del equipo salvo la cantidad de la opción de compra se rebaja como gasto, en un plazo que puede ser menor al de la depreciación acelerada. La empresa así, puede obtener importantes ahorros tributarios.
- Mínima conservación del capital de trabajo.
- Oportunidad de renovación tecnológica.
- Rapidez en la operación.
- El leasing permite el mantenimiento de la propiedad de la empresa. En caso contrario (sin leasing), si en una actividad comercial se requiere una fuente de inversión para nuevos equipos, es frecuente que se haga el financiamiento del proyecto con aumentos de capital o emisión de acciones de pago, lo que implica, en muchos casos, dividir la propiedad de la empresa entre nuevos socios reduciéndose el grado de control sobre la compañía.

Desventajas

- Mayor costo financiero de la deuda con relación al crédito bancario, ya que el cliente debe cancelar un seguro por el bien, el cual no tendría que pagar si el bien se financiara con un préstamo bancario tradicional.
- Se accede a la propiedad del bien, al final del contrato, al ejercer la opción de compra.

EJEMPLO

Financiación para PYMES en IBM Global Financing

Alternativas financieras diseñadas para la pequeña y mediana empresa

IBM Global Financing, la organización de IBM especializada en soluciones Financieras para adquisiciones en IT, dispone de una amplia gama de alternativas de contratación adaptadas a cada tipo y situación de negocio.

Las soluciones de IBM Global Financing están disponibles tanto para las grandes compañías como para las pequeñas y medianas empresas de todos los sectores. Permite la financiación de una solución global de IT que incluya hardware, software y servicios, tanto de IBM como de otros proveedores

Alternativas financieras:

<p>Arrendamiento con opción a compra</p>	<ul style="list-style-type: none">- En un único contrato se puede incluir Hw, Sw, Servicios de IBM o de otros fabricantes (los servicios no pueden superar el 15% del total del contrato)- Los equipos son propiedad de IBM- A la finalización del periodo contractual, el cliente podrá optar respecto al Hw. :<ul style="list-style-type: none">o Devolver el equipo a IBMo Renovar el Arrendamientoo Comprar el equipo por el valor indicado en el contrato o por el valor de mercado en caso de contratos sin opción a compra fija
---	--

<p>Renting</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Contrato de alquiler - Equipos propiedad de IBM - Cuota mensual = gasto fiscalmente deducible - Diseñado para clientes interesados en poder actualizar los equipos cada tres años - IBM asume el riesgo de pérdida o daño. En caso de siniestro, el cliente deja de pagar la cuota correspondiente a los equipos siniestrados
<p>Préstamo</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Contrato de Préstamo a través de IBM SA - El equipo es propiedad del cliente - Permite financiar en un único contrato sin límites Hw, Sw, Servicios tanto de IBM como de otros fabricantes

CONCLUSIONES

El renting es la posibilidad de disfrute de un bien sin tener que realizar un desembolso importante. El coste de oportunidad del dinero "invertido" en cualquier bien puede ser muy alto, frente a otras alternativas inversoras mucho más rentables (o, simplemente, rentables)

Al realizar una operación de Renting, un particular accede a descuentos en la compra de cualquier bien que a nivel personal no conseguiría.

Los costes de mantenimiento y averías, seguro, etc. no supondrán "sustos" en la economía familiar o en los presupuestos de las empresas. La cantidad mensual a abonar por dichos conceptos es fija durante el plazo contratado.

El Renting no inmoviliza recursos de la empresa en bienes que se deprecian rápidamente. Esto proporciona mayor liquidez. No se refleja en el Balance de la empresa, dando a la misma una capacidad mayor de endeudamiento en caso de ser necesario. Los bienes no figuran en el Activo y la obligación de pago, tampoco en el Pasivo.

Es un alquiler y, por tanto, se refleja en la Cuenta de Resultados como un gasto más.

La cuota de Renting, además, es deducible para la empresa, así como su IVA, en su integridad. Con lo cual llegamos a la conclusión que el renting aporta muchas más ventajas que inconvenientes, y en muchos casos es la mejor opción sobretodo para pymes y empresas, al poder desgrabar el renting al ser contablemente como un gasto.

BIBLIOGRAFIA Y WEBGRAFIA

<http://www.abanfin.com>

<http://www.espaciopyme.com>

<http://www.injef.com>

<http://www.rankia.com/blog/echevarri/2007/06/el-leasing-mitos-y-realidades.html>

<http://www.ibm.com/es>

ANEXOS

29/04/2008

Renault, la marca más alquilada

El renting baja su facturación en lo que va de 2008

Las empresas españolas de renting (alquiler de vehículos a largo plazo) han sufrido una importante desaceleración en facturación, inversiones y compras de vehículos durante el primer trimestre del año, como consecuencia de la fuerte caída del 15 por ciento de las matriculaciones globales de vehículos.

Agencias



★★★★★1 votos

Votar

Gracias por su voto [imprimir](#)

- [enviar a un amigo](#)
- [\(0\)](#)

La **Asociación Española de Renting de Vehículos (AER)** ha dado a conocer los datos del sector correspondientes al primer trimestre del año. De ellos se desprende que la flota de vehículos asciende a **568.090 unidades**, un 10,53 por ciento más que en el mismo periodo de 2007. En cuanto al volumen de facturación, los resultados facilitados por la AER indican que ha alcanzado los 1.174,81 millones de euros, frente a los 1.036,88 millones de euros facturados en el primer trimestre del pasado año.

Las compras de vehículos de renting en el primer cuarto de 2008 han ascendido a 49.404 unidades. Este dato supone el 11,98 por ciento de las 412.414 matriculaciones de vehículos nuevos realizadas durante este periodo, lo que supone sólo un crecimiento del 0,1 por ciento, cuando en el ejercicio trimestral anterior la subida fue del 9,4 por ciento. A este respecto, hay que

tener en cuenta la **importante bajada registrada en la compra de vehículos nuevos** durante los tres primeros meses del año. En cuanto a la inversión realizada en compra de vehículos, se cifró en 904,10 millones de euros.

Todas las magnitudes en este sector suponen una desaceleración respecto a evoluciones anteriores, pues la facturación en enero-marzo del año pasado supuso, respecto a la del mismo periodo de 2006, un crecimiento del 21,7 por ciento (8,4 puntos porcentuales más), mientras que la misma comparativa en inversión fue del 14,3 por ciento (9 puntos porcentuales más).

Deja tus comentarios; los más interesantes se publicarán en la revista Autopista.

Agustín García, presidente de la AER, afirma que “es evidente que el sector del motor está sufriendo una **ralentización** motivada, entre otras cuestiones, por la coyuntura económica que se está viviendo tanto en el ámbito nacional como en el internacional. Sin embargo, desde nuestro sector estamos convencidos que este es un buen momento para que las empresas se acojan a los vehículos de renting, por todas las **ventajas económicas, financieras, fiscales y operativas** que puede aportarles”.



Marcas y modelos más comprados

Las tres marcas más solicitadas han sido, por este orden, **Renault, Ford y Citroën**, mientras que los modelos más demandados en el período han sido, también por ese orden, los **Renault Clio, Mégane y Kangoo**.

Por otra parte, **el 89,30 por ciento de la flota corresponde a motores Diesel**, y **el 10,70 por ciento restante se compone de vehículos con motor gasolina**.

Además, añade la AER, el **plazo medio** de duración del contrato de renting en España se situó en **42,45 meses**.

Por comunidades autónomas, en **Madrid y Cataluña** la penetración del sector sigue siendo más destacada, con un 36,56 y un 26,45 por ciento, respectivamente.

Por sectores, los más activos en el uso del renting durante 2007 han sido: el **comercio** al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de Vehículos de motor y Motocicletas; la **industria química** y los laboratorios y la **industria de la alimentación**, bebidas y tabaco.

- imprimir
- enviar a un amigo

El renting acaparó el 12% de las matriculaciones del primer trimestre del año (29/04/2008)

La Asociación Española de Renting de Vehículos (AER) ha dado a conocer los datos del sector correspondientes al primer trimestre del año. De ellos se desprende que la flota de vehículos asciende a 568.090 unidades, un 10,53% más que en el mismo periodo de 2007. En cuanto al volumen de facturación, los resultados facilitados por la AER indican que ha alcanzado los 1.174,81 millones de euros, frente a los 1.036,88 millones de euros facturados en el primer trimestre del pasado año.



Las compras de vehículos de renting en el primer cuarto de 2008 han ascendido a 49.404 unidades. Este dato supone el 11,98% de las 412.414 matriculaciones de vehículos nuevos realizadas durante este periodo, aunque hay que tener en cuenta la importante bajada registrada en la compra de vehículos nuevos durante los tres primeros meses del año. En cuanto a la inversión realizada en compra de vehículos, se cifró en 904,10 millones de euros.

Agustín García, presidente de la AER, afirma que "es evidente que el sector del motor está sufriendo una ralentización motivada, entre otras cuestiones, por la coyuntura económica que se está viviendo tanto en el ámbito nacional como en el internacional. Sin embargo, desde nuestro sector estamos convencidos que este es un buen momento para que las empresas se acojan a los vehículos de Renting, por todas las ventajas económicas, financieras, fiscales y operativas que puede aportarles."

Marcas y modelos más comprados

Las tres marcas más solicitadas han sido, por este orden, Renault, Ford y Citroën, mientras que los modelos más demandados en el período han sido, también por ese orden, los Renault Clio, Megane y Kangoo.

Por otra parte, el 89.30% de la flota corresponde a motores diesel, y el 10.70 % restante se compone de vehículos con motor gasolina. Además, añade la AER, el plazo medio de duración del contrato de renting en España se situó en 42,45 meses.

Por comunidades autónomas, en Madrid y Cataluña la penetración del sector sigue siendo más destacada, con un 36,56% y un 26,45%, respectivamente.

Por sectores, los más activos en el uso del renting durante 2007 han sido: el comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de Vehículos de motor y Motocicletas; la industria química y los laboratorios y la industria de la alimentación, bebidas y tabaco.