

El secreto está en la flexibilidad

Estrategias» Cada vez más empresas recurren al renting flexible para satisfacer sus demandas de movilidad y sin atarse a contratos eternos

ESCRIBE **JAVIER GARCÍA ROPERO**

Ahorrar costes. Si ha habido dos palabras que han martilleado a las empresas españolas en los últimos años, han sido esas dos. Grandes corporaciones, medianas, pequeñas y autónomos, todos han tenido que revisar al céntimo sus números para minimizar al máximo las pérdidas o no penalizar en exceso los beneficios. Una de las maneras de reducir gastos, y que cada vez más gurús del emprendimiento recomiendan, es la de externalizar lo procesos que nada tienen que ver con la actividad central de la empresa. Y en estos casos, no atarse con contratos duraderos y de rescisión costosa.

El renting de automóviles es, por su naturaleza, un servicio externalizado, en este caso, el de garantizar la movilidad de los miembros de una empresa. Los contratos, de media, se extienden durante cuatro años. ¿Cómo aunar contención de costes y libertad de movimientos? Otras dos palabras: renting flexible.

Una variación del renting financiero que tiene, como principal cualidad, el hecho de que los clien-

Ventas de turismos en renting a empresas

▣ En España, datos en unidades.

MESES	UNIDADES	DIF. (%)	% SOBRE VENTAS TOTALES DE RENTING
Enero	5.782	▲ 13,7	63,2
Febrero	6.314	▲ 27,1	42,7
Marzo	7.922	▲ 18,8	47,2
Abril	8.123	▲ 50,2	72,2
Mayo	8.012	▲ 31,0	63,2
Junio	9.319	▲ 33,7	53,8
Julio	9.997	▲ 31,2	80,0
Agosto	5.065	▲ 16,5	97,2
Septiembre	9.209	▲ 43,8	96,2
TOTAL	69.743	30,1	

Fuente: Fleet People.

Infografía: Bárbara M. Díez

tes pueden poner fin al contrato cuando quieran sin penalización. A cambio, tienen que pagar una cuota mensual algo superior a la abonada en los acuerdos más tradicionales, entre un 10% y un 15% más.

Pero no es la única singularidad: "son contratos a la medida de cada empresa, le permite optimizar sus

recursos, diseñar la flota según sus necesidades no en cantidad y modelos, y proporciona mejores perspectivas para negociar financiación", afirma Alejandro Rodríguez, director de Operaciones de Reflex, especialista en este servicio.

Rodríguez recomienda que, al menos, un 20% de la flota esté

en régimen flexible, “para que puedan regular en todo momento la cantidad y naturaleza de sus vehículos, según evolucionen sus necesidades”. Y pone un ejemplo: “si una empresa contrata 100 vehículos durante cuatro años para su actividad, pero, a los dos años, deja de necesitar el 20% de ellos por diferentes causas, incluso con una cuota mensual de renting flexible un 15% más cara que la del financiero, conseguiría un ahorro del 8,5% al ahorrarse durante dos años las cuotas de alquiler”.

Más allá del aspecto económico, que también, lo que trasciende es una necesidad creciente por parte de las empresas de quitarse ataduras. Al igual que los consumidores cambian sus hábitos y, por ejemplo, acuden en masa a los servicios y aplicaciones colaborativas, que les ofrecen inmediatez y buen precio, los empresarios hacen lo propio con la relación con sus proveedores y socios.

“Hasta 2008 notamos que había una cultura entre pymes y autónomos de comprar su vehículo. A raíz de la crisis se ha impuesto una visión más realista del negocio y cada vez son más los que se decantan por un alquiler flexible, que no les ata las manos y que se ajusta a sus negocios sin hipotecar el futuro”, ahonda Alejandro Rodríguez.

“Resulta evidente que nuestros clientes están pidiendo una mayor flexibilidad y libertad en la gestión de sus flotas”, apunta, por su parte, David Henche, director de Marketing de LeasePlan.

La compañía tiene una oferta diferenciada, con un renting flexible para grandes flotas, y otro bajo su sello LeasePlan Go, más enfocado a pymes y autónomos. “Puede

7.000 clientes

Tiene en la actualidad Northgate en su oferta de renting flexible. En el último año, han aumentado en un 8% el número de pymes y autónomos que han recurrido a ellos, según su consejero delegado, Fernando Cogollos.

20%

es el porcentaje dentro de una flota que Alejandro Rodríguez, director de operaciones de Reflex, recomienda contratar, como mínimo, en renting flexible.

parecer que el renting flexible encaja sobre todo con las necesidades de las pequeñas y medianas empresas, pero es una fórmula indicada para cualquier empresa que requiera una mayor flexibilidad para cambiar de planes en cualquier momento y para constituir su flota sin tener que salirse de su presupuesto”, explica Henche.

Además de la posibilidad de poner al fin al contrato en cualquier momento, la mayor parte de empresas que lo incluyen en su oferta permiten el cambio de modelo en cualquier momento, según las necesidades.

“Si un cliente que tiene un turismo necesita durante un periodo de tiempo un furgón, puede cambiarlo y disponer de él de forma inmediata”, argumenta Fernando Cogollos, consejero delegado de Northgate

13%

de las empresas de hasta 249 trabajadores utilizan el alquiler como forma de contratar su flota de automóviles. Las grandes empresas lo hacen en el 80% de los casos.

España. La empresa que encabeza es considerada como la pionera en el renting flexible, y en la actualidad tiene a 7.000 clientes adscritos a esta fórmula. “Cada vez son más compañías, sobre todo pequeñas y medianas empresas. Durante el último ejercicio, hemos incrementado en un 8% el número de pymes y autónomos, un sector que desconocía las ventajas del alquiler frente a la compra”.

“Sólo el 13% de las empresas de hasta 249 trabajadores alquila su flota de coches, frente al 80% de las grandes empresas y al 50% de la Administración”, añade de su lado Alejandro Rodríguez, de Reflex.

Más margen de crecimiento

Los tres directivos de Reflex, Northgate y LeasePlan coinciden al afirmar que el renting flexible está

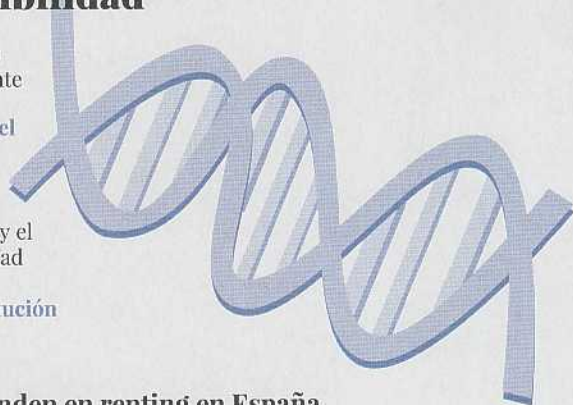
El ADN de la flexibilidad

- La cuota mensual es más cara
Un 10-20% más, aproximadamente

- No se penaliza al devolver el
coche en cualquier momento

- Alcanza un punto óptimo
Aproximadamente entre el 20% y el
40% de la flota bajo esta modalidad

- Suele incluirse coche de sustitución
En el renting se negocia



Las marcas que más venden en renting en España

Sólo turismos de enero a septiembre de 2015, datos en unidades.

MARCAS	UNIDADES	DIFERENCIA (%)
Volkswagen	15.680	▲ 27,84
Renault	12.515	▲ 20,18
SEAT	11.220	▲ 14,20
Opel	8.256	▲ 9,60
Audi	7.918	▲ 13,37
Peugeot	7.203	▼ -12,60
BMW	6.427	▲ 21,86
Nissan	6.210	▲ 132,0
Ford	5.800	▲ 30,70
Fiat	5.243	▲ 7,80

Fuente: Fleet People

Infografía: Bárbara M. Díez

diseñado para todo tipos de organizaciones, sin importar su tamaño y su actividad, pero, al mismo tiempo, reconocen la importancia de las pequeñas y medianas empresas para que este producto vaya adquiriendo mayor protagonismo.

Alejandro Rodríguez identifica un importante oportunidad en el mercado: "Hay una clientela potencial de un millón de vehículos perte-

necientes a pequeñas y medianas empresas para las que la solución del renting flexible es la más adecuada. Estoy seguro de que será una de las modalidades de mayor crecimiento el próximo año".

"Es cierto que puede parecer que el renting flexible encaja especialmente bien con las necesidades de las pequeñas y medianas empresas, pero es una fórmula indicada

para cualquier empresa que necesite más flexibilidad", apunta David Henche, de LeasePlan.

"Este servicio les evita realizar una importante inversión de capital y les permite cubrir sus necesidades en cada momento", opina, asimismo, Fernando Cogollos.

En cualquier caso, y aunque los responsables insistan, parece que esta flexibilidad se ajusta de una mejor manera, por el sobrepago que conlleva en la cuota mensual, a empresas con ciclos de demanda variable y actividades que, por su naturaleza, no garantizan una estabilidad de clientes o de carga de trabajo.

Pero, precisamente, esa libertad que buscan las compañías puede hacer que sea una opción que, progresivamente, se convierta en mayoritaria. Para Cogollos, "es el presente y el futuro para todas las compañías y organizaciones que tengan necesidades de vehículos. Y tiene un tratamiento fiscal y financiero que permite al empresario deducirse la cuota como un gasto".

Pero el renting flexible no es la única opción que ahora pueden encontrar las empresas. Las compañías de carsharing también tienen servicios corporativos, y con la libertad de uso como gran fuerte: "Está pensado para personas que no tienen vehículo y que puntualmente pueden necesitarlo. En absoluto son competencia", opina tajante Rodríguez.

"Nuestros clientes hacen algo parecido al carsharing con nuestros vehículos" revela Cogollos, "pero entendemos el carsharing como un modelo diferente". En cualquier caso, parece que en la flexibilidad está el futuro del renting.