



# Asociación Española de Renting de Vehículos

28 de noviembre de 2006





Asociación Española de Renting de Vehículos  
Asociación Española de Renting de Vehículos



# INCIDENCIA DEL RENTING EN LA EFICIENCIA EMPRESARIAL

# Índice

- ACTIVIDAD EMPRESARIAL: DIVISIÓN CONCEPTUAL
- EL RENTING EN ESPAÑA Y EN EUROPA
- EL RENTING EN ESPAÑA POR TAMAÑO DE EMPRESAS
- GESTIÓN DE LA FLOTA
- APORTACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE RENTING
- COMPOSICIÓN DE UNA OFERTA
- CONCRECIÓN EN UN CONCEPTO DE LA OFERTA
- PLANIFICACIÓN DEL GASTO
- RESUMEN Y CONCLUSIONES

## Actividad Empresarial: División Conceptual

- Negocio Nuclear o Core Business
- Negocio Instrumental



## El Renting en España y en Europa

- ❑ ESPAÑA.-  
35% s/ matriculaciones anuales de empresas potenciales de renting
- ❑ RESTO EUROPA (UK, BENELUX, Fr, G, I).-  
70% s/matriculaciones anuales de empresas potenciales de renting



## El Renting por tamaño de Empresas

(Situación actual en España)

- 90% de las Grandes Empresas disfrutan del RENTING
- 10% de las PYMES disfrutan del RENTING
- 35% de las Administraciones Públicas disfrutan del RENTING



## Gestión de la Flota

- No EXTERNALIZADA:
  - Controlada
  - No Controlada
  
- EXTERNALIZADA hacia las COMPAÑÍAS DE RENTING:  
Siempre Controlada



## Gestión de la Flota (NO EXTERNALIZADA)

- GRANDES EMPRESAS.-  
Grupo de personas o Departamento
- PYMES.-  
Habitualmente nadie. Gerente o alto directivo



## Gestión de la Flota (NO EXTERNALIZADA)

### CONTROLADA O NO CONTROLADA

#### CONTROLADA:

- Dedicación de recursos humanos
- Selección dinámica de proveedores
- Creación de sistemas informáticos

#### NO CONTROLADA:

- Mayores costes
- Políticas de vehículos menos coherentes
- Incoherencia en la toma de decisiones s/ flota
- Menor productividad (más inmovilización...)
- Peor mantenida. Menos seguridad.



Asociación Española de Renting de Vehículos  
Asociación Española de Renting de Vehículos

# COMPAÑÍAS DE RENTING

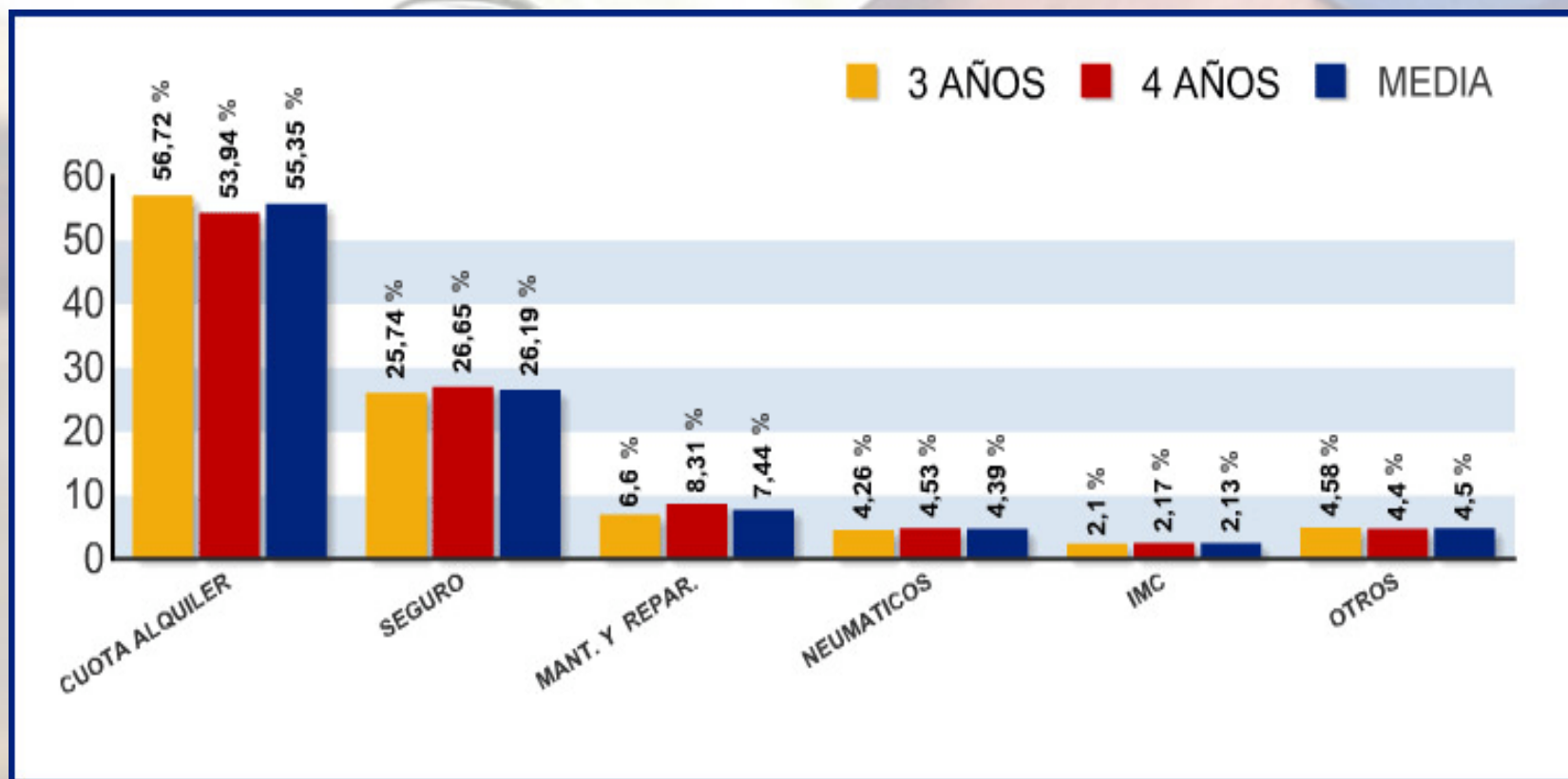
**CORE BUSINESS: GESTIÓN INTEGRAL DE FLOTAS**

## Aportación de la Compañía de Renting

- ❑ ESPECIALIZACIÓN
- ❑ KNOW HOW
- ❑ SISTEMAS INFORMÁTICOS DE GESTIÓN DE FLOTAS: Aplicación de nuevas tecnologías
- ❑ ECONOMÍAS DE ESCALA:
  - En la compra de productos y servicios
  - En el conocimiento de los productos (todas las marcas, todos los servicios del entorno del vehículo...)
- ❑ PRODUCTIVIDAD (gestión de flota/persona: notoriamente más alta)

## Composición de una cuota de Renting

30.000 kms / año - Mix veh : M - MA - A



## Composición de una Oferta de Renting

### ❑ ADQUISICIÓN:

- Compra del Bien
- Financiación
- Valor Residual (valor futuro del bien)

### ❑ MANTENIMIENTO:

- Conocimiento del Mantenimiento.
- Reparaciones.
- Cambio de Neumáticos

### ❑ SEGURO:

- Adecuado: Coberturas. Análisis de Siniestralidad.

### ❑ IMPUESTOS:

- Satisfacerlos en tiempo y forma.

### ❑ OTROS SERVICIOS:

- Matriculación
- Vehículos de Sustitución
- Tarjeta Carburante
- Servicio VIP (Recogida y entrega de vehículos)
- Gestión y Recursos de Multas...

## Composición de una Oferta de Renting

- ❑ CADA UNO DE LOS CONCEPTOS REQUIERE UN PROVEEDOR (selección dinámica de proveedores)
- ❑ CADA UNO DE LOS CONCEPTOS REQUIERE UNA FACTURA (revisión, contabilización y control de las facturas)
- ❑ RENTING:
  - Un solo Proveedor
  - Un solo Interlocutor
  - Una sola Factura

## Concreción de un Concepto de la Oferta

### ADQUISICIÓN del VEHÍCULO:

- CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO (vehículo)
  - ¿Es el más adecuado para mis usuarios? : Seguridad, consumo, actividad...etc
  - ¿Es el más motivador para mis usuarios?: ¿ Qué hace mi competencia?.
  - ¿Qué me va a costar su mantenimiento? ¿y el seguro?
  - ¿Cómo lo puedo comparar con otros vehículos similares?.
  
- MIS CONDICIONES DE COMPRA: ¿MEJOR QUE LAS DE CÍA RENTING?
  
- FINANCIACIÓN DE LA FLOTA:
  - Me resta capacidad de endeudamiento
  
- VALOR RESIDUAL:
  - Tengo garantizado el valor de venta del usado (libre de riesgo de fluctuaciones de venta de veh. usado)
  - ¿Podría conseguir mejores condiciones?: Por qué, si lo normal es que la compañía de renting conozca este mercado mejor que yo.

## Planificación del Gasto

- Conozco desde el principio lo que me voy a gastar en la Gestión Integral de la Flota: Ausencia de Imprevistos.
- Voy a tener información adecuada de la evolución y gestión de la flota.
- Voy a poder cancelar anticipadamente si mi evolución del negocio lo precisa: Gastos Variables vs. Gastos Fijos.
- Voy a poder dedicar a mi personal a las labores propias de mi actividad.
- No voy a tener que tomar decisiones precipitadas y que desvíen la atención de mi actividad principal.

## Conclusiones:

- ✓ GASTO PLANIFICADO
- ✓ MENOR COSTE
- ✓ UN SOLO PROVEEDOR
- ✓ UN SOLO INTERLOCUTOR
- ✓ UNA SOLA FACTURA
- ✓ COMODIDAD
- ✓ FLOTA CONTROLADA
- ✓ AMPLIA MI CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO
- ✓ PUEDO CENTRARME MÁS EN MI ACTIVIDAD
- ✓ CONVIERTO COSTES FIJOS EN VARIABLES



RESULTADO:  
**MÁS EFICIENCIA**



## Asociación Española de Renting de Vehículos

- Constituida el 30 de Octubre de 2005
- Website: [www.ae-renting.es](http://www.ae-renting.es)
- Comunicarse con : [ae-renting@ae-renting.es](mailto:ae-renting@ae-renting.es)

## Compañías de renting asociadas





Asociación Española de Renting de Vehículos  
Asociación Española de Renting de Vehículos

**GRACIAS POR SU ATENCIÓN**