

La eficiencia aplicada a vehículos de empresa



Un contexto en el que la flexibilidad es determinante

Dos perspectivas de la eficiencia interrelacionadas. Dos objetivos prioritarios.

- Conseguir el mejor ratio de eficacia y eficiencia operativa. → Ahorro en coste total.



Número y tipo de vehículo = necesidades de actividad. Ni más ni menos.



Flexibilidad en la forma de tenencia.

- Eficiencia de flota medioambiental
 - % de vehículos eficientes en emisiones y bajo consumo
 - Conducción eficiente

Reducción emisiones y ahorro en combustible



Tecnología fabricantes en continuo desarrollo.



La mayor flexibilidad en nuestra fórmula de tenencia de vehículos significa mayor capacidad de adaptación a nuevas tecnologías.



Más razones para la flexibilidad

La incertidumbre económica actual hace que resulte especialmente importante para las empresas:

- El ahorro de costes
- No tener activos improductivos u obsoletos
- No adquirir compromisos financieros que hipotequen el medio y largo plazo
- Reducir al máximo el inmovilizado
- Optimizar la escasa liquidez
- Máxima capacidad para adaptarse a un entorno muy cambiante en el corto plazo



Cuestiones que también afectan al sistema de tenencia de los vehículos de empresa.



El objetivo es conseguir :
Minimizar inmovilizado + ahorro en coste total + no estar atado a contratos de larga duración



La máxima flexibilidad en el sistema de tenencia de vehículos
(recurso necesario, pero no un problema)



Distintas opciones de tenencia de flota

4 opciones:

Flota propia

Histórica y tradicional fórmula de comprar vehículos para la empresa

Leasing

Como alternativa a la compra. Prácticamente en desuso.

Renting tradicional

¡La fórmula de moda!

Renting Flexible

Evolución muy útil adaptada a los vehículos considerados como... "Herramienta de trabajo".



Flota propia

- Requiere inversión en un inmovilizado que se deprecia rápidamente y que no representa el “core business” de la empresa. Limita, por tanto, la capacidad de endeudamiento para la actividad principal.
- Intermediación de un banco o financiera, lo que implica el carácter estricto de las condiciones de un crédito convencional.
- Exige recursos humanos específicos y tiempo para su gestión.
- Genera gastos fijos difíciles de presupuestar a priori. Incertidumbre en el coste total.
- Los costes de mantenimiento, reparaciones, impuestos y seguros son variables y se incrementan con el tiempo y corren por cuenta propia.
- Su valor residual es incierto. Hay que encargarse de la venta final.
- Las nuevas tecnologías o cambios en las circunstancias del negocio pueden convertir los vehículos en obsoletos o inadecuados.
- Contablemente, debe figurar como activo en el balance, y por tanto deben amortizarse.



Leasing

- Es un arrendamiento financiero con opción a compra declarada en el contrato.
- Está orientado a adquirir la propiedad del vehículo
- Es un contrato irreversible → la empresa está ligada inexorablemente al plazo estipulado (entre 24 y 48 meses)



Finalizado el periodo hay 3 posibilidades:

- Devolver el vehículo
 - Prorrogar el contrato
 - Hacer efectiva la compra en el valor estipulado
- En la práctica se utiliza como vía de financiación ya que las compañías de leasing son menos estrictas en las condiciones exigidas que las de un crédito bancario.
 - Con el contrato se transmite al comprador todos los riesgos, derechos y obligaciones que se derivan de la propiedad:
 - Todos los gastos del vehículo durante el periodo del alquiler corren con cargo a la empresa o autónomo (impuestos, mantenimiento, matriculación, averías...).
 - Desde el punto de vista financiero y contable es:
 - Un producto complejo
 - Sometido a la regulación del Banco de España
 - Debe figurar en balance inmovilizando recursos



Renting tradicional

- Es un alquiler a largo plazo, normalmente entre 24 y 48 meses. Al finalizar el contrato:
 - Se devuelve el vehículo
 - O se realiza un nuevo contrato
- Es un contrato revocable a diferencia del leasing aunque la devolución anticipada implica altas penalizaciones.
- La cuota cubre el mantenimiento, averías, seguro a todo riesgo, cambio de neumáticos, impuestos y, opcionalmente casi siempre, vehículo de sustitución aunque no está garantizado que sea por uno de la misma categoría que el alquilado.
- En algunos casos tiene servicio de pre-entrega.
- Desde el punto de vista administrativo y financiero:
 - Tiene una gestión sencilla y ventajosa.
 - No es necesario reflejarlo en balance.
 - No figura como activo y la obligación del pago tampoco como pasivo.
 - Se considera un gasto → no resta capacidad de endeudamiento
 - No inmoviliza recursos en un bien que se deprecia rápidamente
 - Evita coste de oportunidad y optimiza la capacidad de liquidez



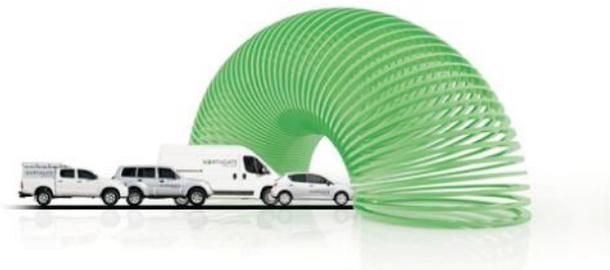
Renting Flexible

- Es un alquiler con total flexibilidad en el plazo de duración, desde 1 a 60 meses.
- Revocable en cualquier momento, sin penalización ninguna por devolución anticipada.
- Permite una gran capacidad de maniobra para ajustar el número de vehículos a las necesidades reales de actividad.
- Evita tener vehículos parados o inadecuados con el consiguiente ahorro en coste total.
- Se paga sólo por lo que se usa.
- La cuota incluye mantenimiento, averías, seguro a todo riesgo, cambio de neumáticos, impuestos, ITV y vehículo de sustitución.



Renting Flexible

- A diferencia del renting tradicional la sustitución es ilimitada y sin extracoste y siempre por uno de las mismas características que el contratado ya que los operadores de renting flexible disponen de flota propia.
- La pre-entrega también está asegurada por la flota propia de vehículos.
- Desde el punto de vista financiero, contable y administrativo:
 - No requiere inversión, libera capital generando liquidez.
 - Su gestión administrativa es sumamente sencilla, aún más que la del renting tradicional, en menos de 24 horas el vehículo puede estar trabajando.
 - No es necesario reflejarlo en balance siendo sus cuotas consideradas gasto para las empresas y deducibles para los autónomos en el IRPF.
 - Las compañías especialistas en renting flexible cuentan con red de talleres propios además de los concertados y con unidades móviles de asistencia técnica también propias a diferencia de los operadores de renting tradicional.



Mapa comparativo de riesgos según modalidades de gestión de flota

COMPRA

Factores de riesgo

- Requiere inversión, recursos financieros, en un inmovilizado que se deprecia rápidamente,
- Crear una flota no es fácil, requiere tiempo y supone complicaciones.
- Exige recursos humanos para su seguimiento y requiere gastos fijos.
- Imposible presupuestar el coste total a priori. Los costes de mantenimiento y reparación son variables y se incrementan con el paso del tiempo.
- Un cambio de circunstancias en el negocio o en el entorno económico puede convertir su flota en inadecuada u obsoleta.
- Debe ocuparse de la venta de los vehículos usados. Su valor residual es incierto.

RENTING TRADICIONAL

Factores de riesgo

- La flota está atada a contratos de larga duración.
- Existen penalizaciones importantes por terminación anticipada.
- Dificultades frente al redimensionamiento ante cambios en las circunstancias del negocio o de la economía.
- No está garantizada la sustitución por un vehículo de las mismas características.
- No hay posibilidad de pre-entrega y puede tener que esperar.
- No cuenta con talleres propios ni con unidades móviles de taller.

RENTING FLEXIBLE

Factores de riesgo

**Cero
Riesgos**

- ✓ Flexibilidad total. Nos permite dimensionar nuestra flota sin riesgo.
- ✓ Presupuestación del coste total a priori. Cuota integral.
- ✓ Sustitución o pre-entrega ilimitadas y de la misma categoría.
- ✓ Red de talleres y unidad móvil de asistencia.
- ✓ Simplicidad financiera, contable y administrativa.

Resumen

- Flota propia: una inversión en un inmovilizado que se deprecia.
- Leasing: cuando la finalidad es comprar. Un arrendamiento financiero irreversible que requiere inversión e inmovilizado.
- Renting tradicional: un alquiler a largo plazo revocable pero con altas penalizaciones por devolución anticipada.
- **Renting flexible:** un alquiler con riesgo 0, con el que se puede devolver el vehículo en cualquier momento sin penalización alguna y con el que solo se paga por lo que se usa.



El compromiso de Northgate con el medioambiente

- Las emisiones de CO₂ de los vehículos factor clave en el diseño de nuestra política de flotas.
- En 2012 nuestro objetivo es una reducción de 29Tn de CO₂ respecto a 2011.
- ¿Cómo?
 - Gracias a nuestra política de renovación constante de flota, nuestros clientes tienen siempre una flota moderna y actualizada, que incorpora las continuas mejoras de los fabricantes.



Apostamos por el vehículo eléctrico

- Northgate ha sido el mayor operador de vehículo eléctrico en 2011.
- Nuestra flota de eléctricos supuso el año pasado el 9,1% de todos los matriculados en España.
- Con acuerdos tan importantes como:
 - AENA, la mayor flota eléctrica aeroportuaria de Europa.
 - FCC



Participación activa con el IDAE



- En 2011 formamos parte del Plan Movele.



- En 2012 estamos presentes en el Plan de Ayudas a Proyectos Estratégicos de Inversión en Ahorro y Eficiencia Energética del Ministerio de Industria, presentando un Proyecto Estratégico de Vehículos Eficientes.



Conducción eficiente

- Acciones de concienciación y cursos dirigidos a los conductores de nuestros clientes para fomentar una conducción eficiente.
- Con sencillas técnicas de conducción puede ahorrarse hasta un 20% en emisiones de CO₂ y de ahorro en combustible.



