

ANÁLISIS FINANCIERO Y EVOLUCIÓN DEL RENTING EN EUROPA: EL CASO ESPAÑOL

Yaiza García Padrón*

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, ULPGC

María Concepción Verona Martel

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, ULPGC

María Gracia Reyes Padilla

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, ULPGC

(Recibido 2 de diciembre 2002, aceptado 16 de abril 2003)

Resumen

El presente trabajo ofrece, en primer lugar, una visión global del *renting* (definición, características y fases), así como un análisis de las operaciones financieras relativas al cálculo del costo de esta operación, comparándola además con una operación de compra de un bien financiado mediante un préstamo bancario. En la segunda parte del estudio se presenta la evolución de este concepto en el continente europeo, haciendo especial referencia al mercado español.

Abstract

The operations of renting have suffered a very important growth in the last years. The Spanish market is too far with respect the major markets like United Kingdom, and France. The present paper offers a global vision of the *renting*, as well as, a financial analysis of the cost of this operation, comparing it besides with a traditional borrowing. In the second part, the evolution of this concept in Europe is studied, outlying the case of the Spanish market.

Clasificación JEL: G20, M10, M41

Palabras clave: Renting, Costo financiero fiscal, Préstamo

* Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, ULPGS. C/Saulo Torón No.4, Módulo Departamental D. Las Palmas Gran Canaria (Islas Canarias) España. Teléfono: 928-458161. Correo electrónico: ygarcia@empresariales.ulpgc.es

Los autores desean agradecer a dos dictaminadores anónimos sus valiosas observaciones.

1. Introducción

El renting, cuyos orígenes se sitúan a mediados del siglo XX en el mercado estadounidense y del Reino Unido, es considerado por muchos autores como un “producto-servicio” debido a que, básicamente, es un alquiler que incluye el mantenimiento del bien que es objeto de un contrato. Desde sus inicios hasta la actualidad, este concepto ha ido tomando una mayor importancia, no sólo en los países donde surgió sino también en otros.

En el presente trabajo se estudia, en la primera parte, las principales características de este “producto-servicio”, así como la determinación de su costo. En segundo lugar, se analiza la implantación del renting en Europa y, de forma más detallada, la evolución del mismo en el mercado español. Finalmente, se analizan las conclusiones de dicho trabajo.

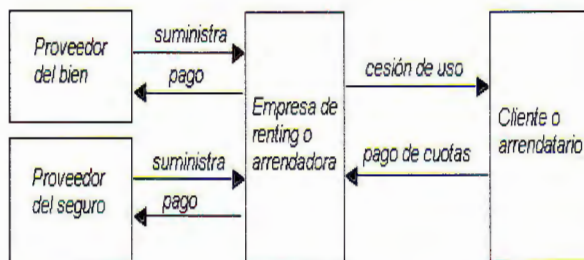
2. El renting: concepto, características y fases

El renting se puede definir como “un contrato de alquiler a mediano o largo plazo de bienes muebles (tangibles o intangibles) e inmuebles que permite al cliente, a cambio del pago de una cuota periódica fija, el uso del bien, junto con el uso de todos los servicios que sean necesarios para el perfecto funcionamiento de dicho bien que es objeto de contrato durante el plazo de vigencia del mismo. No existiendo obligatoriedad de que en el contrato figure como una opción de compra”.

El objetivo principal del renting es el uso y disfrute del bien, sin llegar a ser propiedad el bien que es contratado, lo que lo diferencia de conceptos como el *leasing*. De hecho, al renting se le suele confundir tanto con el *leasing* como con el *rent a car*.

Los bienes sobre los que puede realizarse un contrato de renting son muy diversos: vehículos, equipos de televigilancia, fotocopiadoras, carretillas elevadoras, grúas industriales, instrumental médico, ordenadores, máquinas y herramientas de producción, etcétera. Pero los que han tenido un mayor éxito han sido, fundamentalmente, los vehículos y los equipos informáticos.

Gráfico 1. Proceso de una operación de renting.



Fuente: Datamonitor

Las partes que intervienen en una operación de renting son: a) proveedor del bien, b) sociedad de renting y c) arrendatario. Aunque también puede

aparecer otro sujeto, por ejemplo, el caso en el que el seguro sea prestado por una empresa distinta a la sociedad de renting. La operación de renting se muestra en el gráfico 1.

El *proveedor* del bien a través de esta operación se compromete a prestar todos los servicios de mantenimiento que el bien requiera para su correcto funcionamiento. Al mismo tiempo, tendrá que conceder a la sociedad de renting *rappels* por volumen de compra. Con el renting los proveedores consiguen aumentar sus ingresos, por ventas y por prestación de servicios de mantenimiento, liberándose de financiar a los clientes y, por tanto, eliminando el posible riesgo por incumplimiento de pago.

La *sociedad de renting*, por su parte, ocupa la posición de arrendador de la operación, siendo la propietaria del bien que es objeto de alquiler y percibiendo la cuota que ha de pagar el arrendatario. Dicha cuota se determina teniendo en cuenta la duración del contrato y el uso del bien. Por tanto, la compañía de renting tendrá que asegurar el bien y encargarse de su venta al finalizar el contrato, asumiendo todos los problemas que estas dos actividades impliquen.

En el contrato de renting puede actuar como arrendador cualquier tipo de entidad. Pero, en general, este papel lo desempeñan (Expansión, 2002):

- a) Empresas independientes de los fabricantes.
- b) Empresas vinculadas a los fabricantes.
- c) Empresas pertenecientes a entidades bancarias y financieras.
- d) Empresas locales o regionales pertenecientes a compañías de *rent a car*.

Estas empresas captan sus clientes por tres vías (Astorga Sánchez, 2000):

- 1) Clientes que el proveedor dirige a la compañía de renting.
- 2) A través de la red comercial de la casa matriz.
- 3) Por medio de la propia sección comercial de la compañía de renting.

En relación al *arrendatario*, tanto las empresas como las personas físicas pueden realizar contratos de renting. Sin embargo, el renting es más favorable cuando el bien se destina a actividades empresariales o profesionales, pues en caso contrario, la importante ventaja fiscal de poder deducir el importe de la cuota desaparece. Además de esta ventaja, el renting permite al arrendatario no inmovilizar recursos financieros para la adquisición del bien, despreocuparse del mantenimiento, simplificar las operaciones contables, adaptarse a los cambios tecnológicos, etcétera; todo a cambio del pago de una cuota. Si bien, al no ser propietario del bien, las reparaciones ha de hacerlas en los establecimientos autorizados, siendo la cuota a pagar mayor que en otro tipo de alquiler, al estar incluido el mantenimiento. Además, no todas las compañías de renting ofrecen una amplia gama de modelos y marcas.

Los principales usuarios del renting son las grandes empresas. Pero cada vez es mayor el número de pequeñas y medianas empresas, que junto con las de administración pública y particulares, acuden a las compañías de renting para alquilar un bien bajo esta modalidad.

3. Costo de una operación de renting

El cliente se puede plantear varias opciones ante la necesidad de disponer de un bien: comprar al contado, solicitar un préstamo para su adquisición o contrato de alquiler a través de *leasing*, de renting, o mediante un alquiler puro.

En esta sección se realiza la comparación entre el costo que le supone al arrendatario disfrutar del uso de un bien mediante la modalidad de renting, frente a la posibilidad de tener la propiedad del bien habiendo acudido a una entidad financiera a solicitar un préstamo para satisfacer el precio de adquisición.

Con el objetivo de poder establecer comparaciones entre ambas operaciones se supondrá que el renting incorpora una opción de compra y que existen dudas razonables de que se vaya a ejercitar dicha opción para que la cuota del mismo sea deducible fiscalmente en su totalidad. Se calculará tanto el costo financiero-fiscal del renting como del préstamo, pero en este último caso, se incorporan los gastos por servicios de dicho bien, por ejemplo: mantenimiento, seguro, asistencia, etcétera. así como también los impuestos que devenguen por adquirir y mantener un vehículo y otros posibles gastos. Por tanto, el costo financiero que se va a obtener en esta segunda operación no es exclusivamente el costo de una operación de amortización (préstamo), sino el costo de la adquisición financiada de un vehículo junto con los otros gastos que se derivan del hecho de ser su propietario.

Para el cálculo de dicho costo efectivo se realizará la operación de renting y de préstamo en el caso de que ambas sean llevadas a cabo por una empresa o un profesional. Estando destinado el bien a actividades empresariales o profesionales se obtiene la ventaja de que fiscalmente se deduce la cuota pagada.

El planteamiento se va a realizar desde el punto de vista del cliente (arrendatario), dado que la finalidad de esta sección es calcular el pasivo efectivo, es decir, el costo que realmente tiene el sujeto que asumir si se decide llevar a cabo dichas operaciones. Dada la duración (mediano o largo plazo) de una operación de renting se valorarán ambas operaciones mediante capitalización compuesta. Además, se parte de la hipótesis de que el sujeto obtiene beneficios y que por lo tanto mantendrá su posición en el futuro. con esto, se puede deducir y desgravar en la operación de préstamo la amortización económica y las cuotas de intereses, mientras que en la operación de renting la totalidad de la cuotas pagadas a la sociedad de renting por parte del arrendatario.

También hay que señalar que los pagos no incluyen el Impuesto de Valor Añadido (IVA), puesto que, la empresa o el profesional podrá compensar el IVA soportado con el IVA repercutido. Para una mayor simplificación, se considera que la operación se lleva a cabo a principios de enero, del tal forma que ambas tienen el mismo horizonte temporal.

3.1 Cálculo del costo de la operación de renting

En primer lugar, se presenta un conjunto de flujos de cobros y pagos que son inherentes a la operación. Estos capitales a su vez conforman el conjunto de prestaciones y contraprestaciones. Las prestaciones están constituidas por el conjunto de capitales que recibe el cliente. En nuestro caso estarán formadas por el valor del vehículo en unidades monetarias, (C_0), y el conjunto de ahorros fiscales que resultan tanto del pago de la cuota de renting como de los gastos que tiene el cliente cuando realiza la operación. Mientras, las contraprestaciones están constituidas por el conjunto de capitales que entrega el sujeto: gastos iniciales, (g_0), cuota de renting, (c), opción de compra, (V_r), e impuestos.

La ecuación que determina el costo efectivo financiero-fiscal anual, (i_c), de la operación de renting es

$$C_0 = g_0 - g_0t(1 + i_c)^{-(1+\frac{1}{2})} + c\ddot{a}_{\overline{12n}|i_c}^{(m)} - 12cta_{\overline{n}|i_c} (1 + i_c)^{-\frac{1}{2}} + V_r(1 + i_c)^{-n} + t'V_f(1 + i_c)^{-n}, \quad (1)$$

donde,

C_0 : precio de contado neto del bien, es decir, sin incluir el Impuesto de Valor Añadido. Pero incluyendo el impuesto de matriculación y los gastos de matriculación en el caso de tratarse de un vehículo.

g_0 : gastos iniciales de la formalización de la operación de renting (comisión de apertura, gastos notariales, registrales, etcétera).

c : cuota mensual de renting.

V_r : valor de adquisición del bien al finalizar la duración de la operación de renting o valor de la opción de compra.

n : duración de la operación en años.

i_c : costo efectivo pasivo anual en tanto por uno.

$i_c^{(m)}$: costo efectivo pasivo mensual en tanto por uno.¹

t : tipo de gravamen del Impuesto sobre las Sociedades o del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

g_0t : ahorro fiscal en el primer año derivado de los gastos iniciales.

$12ct$: ahorro fiscal anual derivado del pago de las cuotas de renting.

t' : tipo de gravamen del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

V_f : valor fiscal del bien al finalizar la duración de la operación de renting.

Reordenando la ecuación 1, tenemos

$$C_0 = g_0 \left[1 - t(1 + i_c)^{-(1+\frac{1}{2})} \right] + c \left[\ddot{a}_{\overline{12n}|i_c}^{(m)} - 12ta_{\overline{n}|i_c} (1 + i_c)^{-\frac{1}{2}} \right] + V_r(1 + i_c)^{-n} + t'V_f(1 + i_c)^{-n}. \quad (2)$$

donde,

$$g_0 \left[1 - t(1 + i_c)^{-(1+\frac{1}{2})} \right] :$$

valor actualizado neto de los gastos iniciales.

$$c \left[\ddot{a}_{\overline{12n}|i_c}^{(m)} - 12ta_{\overline{n}|i_c} (1 + i_c)^{-\frac{1}{2}} \right] :$$

valor total actualizado neto de las cuotas de renting.

¹ La relación que existe entre i_c e $i_c^{(m)}$ es la siguiente $i_c^{(m)} = (1 + i_c)^{1/12} - 1$.

3.2 Cálculo del costo de la adquisición de un bien financiada mediante un préstamo, incluyendo los gastos derivados de tener su propiedad

El tipo de operación de amortización que se ha supuesto es el de un préstamo amortizable mediante el sistema francés, debido a su mayor grado de utilización. En este tipo de operación, tanto el tipo de interés como la cuantía abonada por el prestatario, denominada término amortizativo, son constantes. Además, cabe destacar que dicho término incluye el pago de intereses y devolución de principal.

Al igual que se ha realizado con la operación de renting, en primer lugar, se va a detallar el conjunto de flujos de cobros y pagos de dicha operación, los cuales a su vez determinan los capitales de prestaciones y contraprestaciones.

La prestación queda formada por el conjunto de capitales que recibe el cliente: importe del préstamo, (C_0), y el conjunto de ahorros fiscales derivados de los gastos en los que se incurre por el financiamiento, el mantenimiento y la posesión de un vehículo (revisión, reparación, amortización económica, seguro, etcétera).

La contraprestación está constituida por el conjunto de capitales que entrega el sujeto: gastos iniciales, (g_0), impuestos (matriculación y circulación), término amortizativo, (a),² seguro anual, (S_s), gastos anuales, ($g_{a,s}$), revisiones, asistencia, etcétera.

La ecuación correspondiente a esta operación quedaría de la siguiente forma

$$\begin{aligned}
 C_0 = & g_0 - g_0 t (1 + i_c)^{-(1 + \frac{1}{2})} + a a_{\overline{12n}|i_c^{(m)}} \\
 & - \sum_{s=1}^n I_{st} (1 + i_c)^{-(s + \frac{1}{2})} - \sum_{s=1}^n Am_{st} (1 + i_c)^{-(s + \frac{1}{2})} \\
 & + Z_1 + \sum_{s=2}^n Z_s (1 + i_c)^{-\left[(s-1) + \frac{1}{2}\right]} + \sum_{s=1}^n g_{a,s} (1 + i_c)^{-s} \\
 & - \sum_{s=1}^n g_{a,s} t (1 + i_c)^{-(s + \frac{1}{2})} + \sum_{s=1}^n S_s (1 + i_c)^{-(s-1)} + \sum_{s=1}^n S_s t (1 + i_c)^{-(s + \frac{1}{2})},
 \end{aligned} \tag{3}$$

donde,

C_0 : precio de contado neto del bien, es decir, sin incluir impuestos indirectos, pero incluyendo el impuesto de matriculación en el caso de tratarse de un vehículo.

g_0 : gastos iniciales derivados de la formalización de la operación de préstamo (comisión de apertura, gastos de estudio, gastos notariales, registrales, etcétera).

² El término amortizativo mensual se calcula como $a = \frac{C_0}{a_{\overline{12n}|i_c^{(m)}}}$, siendo $a_{\overline{12n}|i_c^{(m)}} = \frac{1 - (1 + i_c^{(m)})^{-12n}}{i_c^{(m)}}$ e $i_c^{(m)}$ el tipo de interés efectivo mensual del préstamo.

a : término amortizativo mensual, es decir, cuantía a pagar a la entidad financiera por concepto de intereses y cuota de amortización.

$g_{a,s}$: gastos anuales previstos en el año s de mantenimiento del bien, reparación, etcétera.³

S_s : seguro anual prepagable en el año s .⁴

Z_s : Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica en el año s .⁵

n : duración de la operación en años.

i_c : costo efectivo pasivo anual en tanto por uno.⁶

$i_c^{(m)}$: costo efectivo pasivo mensual en tanto por uno.

t : tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades o sobre la Renta de las Personas Físicas.

g_0t : ahorro fiscal en el primer año derivado de los gastos iniciales.

$g_{a,s}t$: ahorro fiscal en el año s derivado de los gastos anuales.

$S_s t$: ahorro fiscal en el año s derivado de los gastos de asegurar el vehículo.

$I_s t$: ahorro fiscal anual derivado del pago de intereses en el año s .

$Am_s t$: ahorro fiscal anual derivado de la amortización económica del bien en el año s .⁷

Reordenando la ecuación 3

$$\begin{aligned}
 C_0 = & g_0 \left[1 - t(1 + i_c)^{-\left(1 + \frac{1}{2}\right)} \right] + \left[aa \frac{1}{12n} i_c^{(m)} - \sum_{s=1}^n I_s t (1 + i_c)^{-\left(s + \frac{1}{2}\right)} \right] \\
 & - \sum_{s=1}^n Am_s t (1 + i_c)^{-\left(s + \frac{1}{2}\right)} + Z_1 + \sum_{s=2}^n Z_s (1 + i_c)^{-\left[\left(s-1\right) + \frac{1}{2}\right]} \\
 & + \sum_{s=1}^n g_{a,s} (1 + i_c)^{-s} \left[1 - t(1 + i_c)^{-\frac{1}{2}} \right] \\
 & + \sum_{s=1}^n S_s \left[(1 + i_c)^{-\left(s-1\right)} - t(1 + i_c)^{-\left(s + \frac{1}{2}\right)} \right],
 \end{aligned} \tag{4}$$

donde,

$$g_0 \left[1 - t(1 + i_c)^{-\left(1 + \frac{1}{2}\right)} \right] :$$

³ Estos gastos solamente se han considerado durante el período de vigencia del préstamo (coincidente con el del renting), dado que a partir de la finalización de ambas operaciones los gastos y los ahorros fiscales derivados de la posesión de un bien serían los mismos.

⁴ *Idem* a la nota 3.

⁵ *Idem* a la nota 3.

⁶ *Idem* a la nota 1.

⁷ *Idem* a la nota 3.

valor actualizado neto de los gastos iniciales.

$$\left[aa_{\overline{12n}|i_c}^{(m)} - \sum_{s=1}^n I_s t (1 + i_c)^{-\left(s+\frac{1}{2}\right)} \right] :$$

valor total actualizado neto de las cuotas del préstamo.

$$\sum_{s=1}^n g_{a,s} (1 + i_c)^{-s} \left[1 - t (1 + i_c)^{-\frac{1}{2}} \right] :$$

valor total actualizado neto de los gastos anuales.

$$\sum_{s=1}^n S_s \left[(1 + i_c)^{-(s-1)} - t (1 + i_c)^{-\left(s+\frac{1}{2}\right)} \right] :$$

valor total actualizado neto de los gastos por seguro anuales.

En el caso de que se mantengan constantes a lo largo de la vida de la operación las siguientes magnitudes: amortización técnica, (Am); impuesto sobre vehículos de tracción mecánica, (Z); gastos anuales, (g_a); y el seguro anual, (S); la ecuación quedaría de la siguiente forma

$$\begin{aligned} C_0 = & g_0 \left[1 - t (1 + i_c)^{-\left(1+\frac{1}{2}\right)} \right] + \left[aa_{\overline{12n}|i_c}^{(m)} - \sum_{s=1}^n I_s t (1 + i_c)^{-\left(s+\frac{1}{2}\right)} \right] \\ & - Am ta_{\overline{n}|i_c} (1 + i_c)^{-\frac{1}{2}} + Z + Z a_{\overline{n-1}|i_c} (1 + i_c)^{-\frac{1}{2}} \\ & + g_a a_{\overline{n}|i_c} \left[1 - t (1 + i_c)^{-\frac{1}{2}} \right] + S \left[\ddot{a}_{\overline{n}|i_c} - t a_{\overline{n}|i_c} (1 + i_c)^{-\frac{1}{2}} \right]. \end{aligned} \quad (5)$$

3.3 Ejemplo

A continuación se expone un ejemplo numérico del costo efectivo resultante de la operación de renting y de la adquisición del bien mediante un préstamo, suponiendo que una empresa necesita para su actividad empresarial disponer de un vehículo y pretende atender esa necesidad a través de una de las dos alternativas indicadas. Las características de dicha operación se describen en seguida:

Objeto de la operación: un vehículo destinado a la actividad de la empresa.

Modelo: Opel Astra 5p. 1.7 Dti Club.

Precio de venta al público: 14.500 euros.

Cuota anual del impuesto sobre vehículos de tracción mecánica: 105,48 euros.

Gastos anuales de mantenimiento y reparaciones: 400 euros.

Seguro anual a todo riesgo sin franquicia abierto: 800 euros.

Amortización económica anual del vehículo: 2.350 euros.

Duración de la operación: 4 años.

Tipo de interés de la operación de préstamo: 8,16% nominal anual pagadero mensualmente.

Comisión de apertura del préstamo: 1,5% del principal.

Kilómetros totales: 100.000 km.

Cuotas mensuales de la operación del renting: 366,23 euros.

Gastos iniciales de la operación del renting: 32,25 euros.

Valor de la opción de compra del vehículo usado al cabo de 48 meses: 5.300 euros.

Valor fiscal estimado del vehículo al cabo de 48 meses: 5.076 euros.

Tipo de gravamen del impuesto sobre sociedades: 35%.

Tipo de gravamen del impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados: 4%.

a) Cálculo del costo de la operación mediante contrato de renting

$$14.500 = 32,25 \left[1 - 0,35(1+i_c)^{-(1+\frac{1}{2})} \right] \\ + 366,23 \left[a_{12(4)i_c^{(m)}} - 12(0,35)a_{4i_c}(1+i_c)^{-\frac{1}{2}} \right] \\ + 5.300(1+i_c)^{-4} + 0,04(5.076)(1+i_c)^{-4}.$$

El costo efectivo pasivo anual (i_c) correspondiente a la operación de renting es 7,4561% (Ecuación 2).

b) Cálculo del costo de la adquisición de un bien financiada mediante un préstamo, incluyendo los gastos derivados de tener su propiedad

Comisión de apertura del préstamo: $0,015 \times 14.500 = 217,5$ euros.

Tipo de interés efectivo mensual del préstamo: $i^{(m)} = j^{(m)}/m = 0,0816/12 = 0,0068$ mensual.

Término amortizativo mensual: $a = 14.500/a_{12(4)(0,0068)} = 355,08$ euros.

Las cuotas de interés mensuales del préstamo se calcularán mediante $C_{h-1}i^{(m)}$, donde C_{h-1} es el saldo del préstamo al principio del mes h .

La suma de las cuotas de interés mensuales correspondientes a los años 1, 2, 3 y 4 son respectivamente: 1.065,44 euros; 794,71 euros; 501,04 euros y 182,50 euros.

$$\begin{aligned}
14.500 = & 217,5 \left[1 - 0,35(1+i_c)^{-(1+\frac{1}{2})} \right] + \\
& + \left\{ 355,08 a_{12(4)i_c} - 0,35 \left[1,065,44(1+i_c)^{-(1+\frac{1}{2})} \right. \right. \\
& + 794,71(1+i_c)^{-(2+\frac{1}{2})} + 501,04(1+i_c)^{-(3+\frac{1}{2})} \\
& \left. \left. + 182,50(1+i_c)^{-(4+\frac{1}{2})} \right] \right\} \\
& - 2.350(0,35) a_{4i_c} (1+i_c)^{-\frac{1}{2}} + 105,48 + 105,48 a_{3i_c} (1+i_c)^{-\frac{1}{2}} \\
& + 400 a_{4i_c} \left[1 - 0,35(1+i_c)^{-\frac{1}{2}} \right] + \\
& + 800 \left[a_{4i_c} - 0,35 a_{4i_c} (1+i_c)^{-\frac{1}{2}} \right]
\end{aligned}$$

El costo efectivo pasivo anual (i_c) correspondiente a esta operación de compra financiada es 8,5986% (Ecuación 5).

3.4 Análisis comparativo entre ambas alternativas

En este ejemplo numérico, al ser el tipo efectivo pasivo de la operación de renting menor que el correspondiente a la operación de préstamo indica que, el sujeto debería optar por tomar el vehículo a través de la modalidad de renting. No obstante, este resultado no puede generalizarse, ya que dependiendo del valor del bien, así como de cada uno de los componentes de los conjuntos prestación y contraprestación, este resultado puede inclinarse hacia un lado u otro. Por lo que se puede concluir que un sujeto, ante la necesidad de disponer de un bien, debe analizar con exactitud tanto la operación de renting como la compra financiada del bien.

En este mismo ejemplo, si se producen alteraciones en las cuantías de determinadas magnitudes como el tipo de interés, comisiones, gastos iniciales, etcétera, la elección puede verse alterada. Todo esto, pone de manifiesto que antes de tomar la decisión es preciso hacer previamente un análisis exhaustivo y detallado, en el que se consideren todos los posibles factores que pudieran incidir en la decisión final.

4. El renting en los países europeos

El origen del renting se sitúa en el Reino Unido en el año de 1950; fecha en la cual, también comienza su uso en Estados Unidos. Aunque no fue sino hasta la década de los setenta cuando el renting se desarrolló plenamente. Desde esa fecha hasta la actualidad su uso se ha ido extendiendo por numerosos países tanto de Europa como fuera del continente europeo; sin embargo, no en todos ha contado con la misma facilidad para implantarse. Centrándonos en el ámbito europeo, podemos afirmar que el renting tiene cada vez un papel más destacado, aunque no en todos los países tiene la misma aceptación y desarrollo, ni tampoco se usa el mismo término para referirse a él.

En España se denomina renting al concepto que hace referencia al alquiler a largo plazo que incluye también los servicios necesarios para el funcionamiento

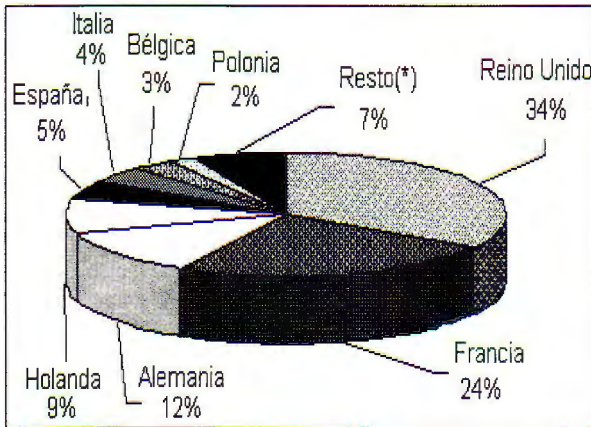
del bien. Pero en Francia se le denomina *Location Longue Duree*, mientras que en el Reino Unido e Irlanda se le conoce como *Contract Hire*. En Alemania y Luxemburgo, *Full Service Leasing*; en Italia, Holanda, Bélgica, Suecia y Dinamarca, *Operational Leasing*. No obstante, tenemos que mencionar que el Reino Unido y Francia son los países pioneros de este concepto. Por lo tanto, este sistema goza de gran aceptación en ambas sociedades, conscientes de las ventajas y comodidades de este tipo de servicio, tanto para los particulares como para las empresas.

De los distintos bienes que pueden ser objeto de renting, la modalidad de mayor éxito ha sido el renting de vehículos. Tal vez porque, como afirman distintos autores, éste constituye el producto que mejor se adapta a los servicios que el renting proporciona. Así en el año 2001, por ejemplo, el renting de vehículos en el Reino Unido alcanzó el 37,8% de las matriculaciones, en Francia, el 21% y en Alemania solo el 14%.

En Europa, el mercado del renting ha sido acaparado, fundamentalmente, por cuatro países: Reino Unido, Francia, Alemania y Holanda. Estos países cuentan actualmente con mercados maduros, y por tanto, su tasa de crecimiento anual es moderada en comparación con países como España e Italia en los que se crece a ritmos más acelerados.

El gráfico 2 presenta el reparto del mercado europeo del renting a finales del año 2001. Como se observa el mercado de renting más desarrollado corresponde al Reino Unido con un 34% del total del mercado europeo, seguido del mercado francés con el 24% del total. Alemania se sitúa en tercer lugar con un 12%, seguida de Holanda y España con un 9% y un 5%, respectivamente.

Gráfico 2. Mercado del renting en Europa (año 2001).



Fuente Datamonitor.

(*) Resto: Noruega, Austria, Irlanda, Dinamarca, Portugal, Finlandia, Suiza y Suecia.

Por otro lado, también resulta de interés conocer como ha ido modificándose en los últimos años el peso del renting en cada país dentro del mercado total europeo (Tabla 1). Por ejemplo, en 1996 España sólo poseía una cuota del 2,1% del mercado europeo, Italia un 2,6%, Alemania un 12%, Holanda un 11% y Francia un 14,6%. Por el contrario, el Reino Unido en dicho año, prácticamente poseía el 50% del mercado. Si tales cifras se comparan con las de 2001, se observa como el mercado francés ha experimentado un crecimiento notable, junto con los países que en 1996 tenían porcentajes inferiores al 5%, al mismo tiempo que el mercado maduro del Reino Unido ha ido cediendo terreno con el transcurso de los años.

Tabla 1. Evolución del mercado del renting en Europa.

País	1996	2001
Reino Unido	49,7%	34%
Francia	14,6%	24%
Alemania	12%	12%
Holanda	11%	9%
España	2,1%	5%
Italia	2,6%	4%

Fuente: Auto Leasing Europa y Datamonitor.

En relación al crecimiento esperado del mercado del renting a nivel europeo en los próximos años, centrándonos en el renting de vehículos, hay que señalar que para el año 2005, según previsiones realizadas por la Asociación Española de Renting (Tabla 2), los países con mayores niveles de crecimiento son España e Italia. En cambio, el Reino Unido será uno de los países con menores tasas de crecimiento.

Table 2. Flota de vehículos en renting en Europa.

País	2000	2001	2005 (previsiones)
Reino Unido	1.504.009	1.536.500	1.622.700
Francia	1.047.010	1.170.600	1.699.600
Alemania	504.000	568.000	809.500
Holanda	391.700	418.300	483.300
España	216.434	265.444	600.000
Italia	165.600	195.100	345.700

Fuente: Asociación Española de Renting.

Al estudiar el renting, un aspecto que no hay que olvidar es la normativa que regula esta modalidad de alquiler a largo plazo. No sólo es preciso considerar la que esté vigente en cada país, sino también la normativa comunitaria. En relación a esta última, es preciso hacer referencia al nuevo reglamento europeo sobre distribución de vehículos que entrará en vigor, posiblemente, a finales de 2000 y cuyo borrador ha presentado recientemente la Comisión Europea.

Este nuevo reglamento producirá considerables cambios en el sector automotriz, ya que las compañías de renting van a verse afectadas, especialmente en lo que se refiere a las nuevas opciones que tales compañías tendrán tanto a la hora de adquirir los vehículos como a la hora de su mantenimiento. Todo ello hace prever un aumento de la competitividad, lo que nos obligará a buscar nuevas fórmulas para conseguir la fidelidad de los clientes como, por ejemplo, ofrecer nuevos servicios más allá de los tradicionales referidos a la gestión del mantenimiento y el seguro.

Este reglamento, entre otros aspectos, propone la liberalización para la distribución de vehículos por toda la Unión Europea, lo que favorecerá que las compañías de renting, en especial las de carácter paneuropeo, puedan adquirir sus vehículos en cualquiera de los países miembros. Por otro lado, el fin de la vinculación obligatoria entre venta y postventa proporcionará mayores posibilidades de elección entre los servicios oficiales u otros talleres homologados a la hora de realizar tanto revisiones como reparaciones (AutoRenting, 2002).

Para favorecer la liberalización en la distribución, lo que supone la entrada en el sector de venta de automóviles de "nuevos actores", el mencionado borrador señala explícitamente la obligatoriedad por parte de los fabricantes de asegurar en toda su red la disponibilidad de vehículos del llamado *contact range* (la mayor parte de la gama de productos de la marca), sin que este suministro sea discriminado en cuanto a precios o plazos. De tal forma que el vendedor tendrá que proporcionar a los clientes que lo soliciten un vehículo con el volante a la derecha, si la gama de la firma incluye vehículos con esas características. Este aspecto, también supone una importante ventaja para las empresas de renting, al contribuir a ampliar sus posibilidades a la hora de comprar los vehículos fuera de sus fronteras locales (AutoRenting, 2002).

5. El renting en España

El renting ha tenido una rápida expansión en el mercado español, aunque todavía está lejos del nivel del Reino Unido. En España, esta modalidad de alquiler se comenzó a ofrecer en el año de 1985 de la mano de la compañía Lease Plan. En esa época este sistema estaba ya muy avanzado en el resto de Europa, fundamentalmente, en el Reino Unido, Francia, Alemania y Holanda.

En los primeros años de la implantación del renting en España, éste no tuvo un gran auge debido al desconocimiento y falta de información sobre el producto, así como al arraigado sentido de la propiedad por parte de los clientes potenciales. No fue sino hasta los años de 1993 y 1994 cuando comenzó su despegue. Si bien, las grandes empresas españolas fueron las que primero acudieron a este tipo de operaciones (especialmente en el renting de vehículos), en la actualidad las pequeñas y medianas empresas, los profesionales y las instituciones de administración pública se han ido incorporando como usuarios de esta modalidad de alquiler a largo plazo.

Por otra parte, los clientes que acuden a las sociedades de renting no demandan los mismos bienes. Así, por ejemplo, las de administración pública realizan contratos de renting sobre vehículos, y lo particulares añaden al renting de vehículos, el renting de electrodomésticos.

En las Tablas 3 y 4 se muestran los datos referentes a la evolución del renting de vehículos en España en el período 1994-2001: flota, facturación,

compras, turismos matriculados y porcentaje de compras por renting en las matriculaciones.⁸

Tabla 3. Renting de vehículos en España.

Año	Flota	Crecimiento (%)	Facturación (mill. de Euros)	Compras	Crecimiento (%)
1994	28.233	30,30	186,65	13.826	43,60
1995	37.531	32,90	248,12	17.102	29,30
1996	50.367	34,20	332,98	23.165	35,50
1997	63.159	25,30	417,55	24.931	7,60
1998	115.761	83,30	765,35	49.614	99,00
1999	163.866	41,60	1083,34	69.350	39,70
2000	216.434	32,19	1430,87	84.820	22,31
2001	265.444	22,64	1796,35	104.074	22,69

Fuente: Asociación Española de Renting.

Tabla 4. Cuota de Mercado.

Año	Turismos matriculados por renting en España	% de compras en las matriculaciones
1994	909.682	1,4
1995	834.369	2,0
1996	910.928	2,5
1997	1.013.833	2,5
1998	1.191.587	4,2
1999	1.408.001	4,9
2000	1.375.000	6,2
2001	1.723.045(1)	6,04/7,24(2)

- (1) Matriculaciones de turismos, todoterreno, derivados de turismos e industriales ligeros.
 (2) 7,24% corresponde a la cifra obtenida si homologáramos el porcentaje según criterios anteriores. Hasta finales del año 2000, esta cifra se calculaba exclusivamente sobre el número de turismos (1.436.948 en 2001), pero debido a que cada vez es mayor el número de vehículos comerciales e industriales ligeros formalizados a través del renting, a partir del año de 2001 se ha ampliado la base de comparación.

Fuente: Asociación Española de Renting.

La evolución del renting de vehículos en España a partir de 1993 se puede dividir en dos períodos: el primero que comprende desde 1993 hasta 1997, y el segundo a partir de 1997 hasta la actualidad. En el primer período, este tipo de operaciones registró un crecimiento medio anual cercano al 30%, alcanzando su mejor resultado en 1996, año en el que se logra un incremento del 34,2%. En

⁸ Los datos que se presentan en este apartado se refieren al renting de vehículos, ya que al ser la modalidad más desarrollada en España nos permite disponer de mayor información.

el segundo período, este sector creció en un 44,93% anual por término medio, traduciéndose ésto en un crecimiento de la flota de vehículos del 320,28% entre los años de 1997 y 2001; pasando de 63.159 unidades en 1997 a 265.444 en 2001. En lo que respecta a la evolución del volumen de compras, éste ha ido ascendiendo, teniendo un crecimiento medio de 53,7% en este segundo período.

Dentro de la evolución del alquiler de vehículos a largo plazo, cabe destacar el comportamiento que ha presentado este sector en los años entre 1998 y 2000. En 1998, este sector tuvo un crecimiento bastante notable, alrededor del 83,3%, esto a su vez, se tradujo en una facturación de más de 765 millones de euros y en un aumento de un 99% en las compras de vehículos por parte de las empresas del sector. Todo ello, se resume en la cuota de mercado que presentó el renting sobre las matriculaciones totales de turismos en España en ese año, siendo ésta de un 4,2%, frente al 2,5% en los dos años anteriores. Por otra parte, en el año 2000, y a pesar de que el mercado automotriz sufrió un ligero retroceso, el sector del renting confirmó su tendencia alcista, aumentando su penetración en un 6,2% del total de matriculaciones registradas en el año.

Otros aspectos del renting de vehículos en el mercado español son comentados brevemente a continuación:

- a) Las marcas de vehículos más solicitadas en los últimos años han sido Renault, Peugeot y Citroën.
- b) La demanda se inclina, como viene siendo habitual en los años más recientes, hacia vehículos con motor diesel que han supuesto el 71,92% de la flota de renting en 2001 (70,5% en el año 2000), frente a los de motor de gasolina.
- c) El plazo medio de duración del contrato de renting de vehículos va aumentando ligeramente, situándose en el año 2001 en 42,98 meses frente a los 41,6 meses del año anterior.
- d) En cuanto a los sectores empresariales españoles no todos acceden de igual forma al renting de vehículos. El sector que liderea el ranking de clientes en 2001 continúa siendo la industria farmacéutica-química, seguida del sector de distribución y transporte, que ha desplazado del segundo puesto a las empresas de informática y comunicaciones (estos tres sectores, en conjunto, representan aproximadamente el 63% del mercado). El sector de Administraciones Públicas y el de profesionales autónomos y particulares, tienen un bajo peso, alrededor del 5% y del 2%, respectivamente.
- e) El análisis del renting por Comunidades Autónomas presenta una situación desigual a lo largo de la geografía española, siendo dos comunidades, la de Madrid (44%) y la de Cataluña (36%) las que concentran el 80% de las operaciones en 2001, al igual que ocurrió en años anteriores. Del 20% restante, a las comunidades de Andalucía (6,6%), País Vasco (6%) y Levante (5%) en 2001 les corresponde un 17,6% (16,5% en 2000). Y el resto, corresponde a las demás comunidades del territorio español.

En lo que respecta a la evolución futura del renting de vehículos en España, las empresas de este sector que actúan en el mercado auguran un crecimiento importante para los próximos años. Así, directivos de distintas compañías, apoyándose en los altos niveles de crecimiento experimentados en los últimos años, tanto de la facturación como de la flota de vehículos, consideran que es una señal de que el mercado español del renting es un mercado inmaduro, por

lo tanto, con grandes posibilidades de crecimiento para el futuro.

En esta misma línea, según las estimaciones de la Asociación Española de Renting (AER), la flota de vehículos gestionados bajo esta fórmula pasará de las 265.444 unidades en 2001 a 600.000 en 2005. El presidente de esta Asociación considera que las previsiones para el futuro son bastante optimistas, señalando que durante el período 2001-2005 se podrían alcanzar crecimientos anuales del 19%, lo que permitiría a España situarse en niveles más cercanos a los países de mayor implantación como Reino Unido, Francia y Alemania.

Finalmente, hay que señalar que a parte del renting de vehículos, el renting de equipos informáticos, que aunque en España no está todavía tan desarrollado como en los países anglosajones, se está convirtiendo en una opción muy utilizada por las grandes empresas (bancos, filiales de multinacionales y corporaciones industriales). Las empresas acuden cada vez más al renting de equipos informáticos dado que les permite no solo arrendar el hardware sino también el software, y la actualización o cambio de los programas cuando sea necesario, así como su mantenimiento y los gastos en seguridad (programas antivirus, protección de datos-piratería, etcétera). No obstante, el renting de equipos informáticos también presenta algunas desventajas, ya que su precio no siempre es barato y no incluye los gastos por daños (incendio, robo, etcétera), lo cual implica la contratación de un seguro. Aún así se espera que el renting informático alcance un gran auge en los próximos cinco años.

6. Conclusiones

El renting definido como un contrato de alquiler a mediano y largo plazo, que incorpora todos los servicios para el perfecto funcionamiento del bien, ha experimentado un importante desarrollo en los últimos años. No obstante, y a pesar de las buenas expectativas que se le auguran, la cultura de "ser propietario" supone en muchos países, entre ellos España, un importante obstáculo para que este tipo de operaciones alcancen altos niveles de desarrollo.

Las ventajas del renting (fiscales, económicas y financieras) juegan un papel primordial en esa "lucha" contra la propiedad del bien. Conviene además resaltar que, desde un punto de vista fiscal, para que se puedan aprovechar al máximo las ventajas de este tipo de operaciones, es necesario que el bien alquilado se destine a la actividad empresarial o profesional.

En este artículo, se ha intentado ofrecer una herramienta que permita calcular al usuario el costo efectivo que supone inclinarse por este tipo de opción. Se ha comparado el renting frente a la compra del bien financiada por medio de un préstamo bancario. Así, se puede observar la conveniencia o no del renting frente a una práctica utilizada con frecuencia por las empresas y profesionales cuando necesitan disponer de un bien para su actividad. En el ejemplo numérico propuesto, el coste de la operación de renting es menor que el correspondiente al de la operación de préstamo. Este resultado se deriva de las características cuantitativas concretas del caso analizado y, por tanto, no se puede generalizar.

El renting en Europa toma distintas denominaciones de un país a otro, y año tras año incrementa su importancia, especialmente, en el sector de vehículos. El mercado español se encuentra todavía a mucha distancia respecto a los países con mayor tradición en el uso del renting (Reino Unido y Francia); no

obstante, en los últimos años han experimentado un importante auge los contratos de renting de vehículos, siendo estos los que predominan en el mercado español, al igual que en el resto de Europa.

Bibliografía

- Astorga Sánchez, J. (2000). El leasing desde el punto de vista del arrendatario. Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito (ASNEF).
- AutoRenting (2002). Las compañías de renting ante el reto del nuevo reglamento de distribución. Varios números.
- Expansión (2002). Especial: renting y flotas.
- Asociación Española de Renting: www.ae-renting.com
- Información general sobre el renting: www.guiadelrenting.com