

Ante una necesidad de vehículo, las alternativas principales son la compra directa, el Leasing y el Renting.

Veamos en detalle las principales características de cada uno de ellos:

ASPECTOS ECONÓMICOS

RENTING	LEASING FINANCIERO	COMPRA
La cuota de alquiler incluye el uso del equipo, su mantenimiento y otros servicios.	La cuota incluye amortización e intereses.	El cliente destina una partida importante a la adquisición del vehículo.
Jurídicamente, no existe plazo mínimo.	Plazo mínimo: 2 años. (Ley de Arrendamientos Financieros)	Si compra con su propio dinero, soporta el coste de oportunidad.
Pago de todos los gastos relacionados con el vehículo a un único proveedor.	Debe seleccionar y pagar a los distintos proveedores por su cuenta.	Debe seleccionar y pagar a los distintos proveedores por su cuenta.
Valor residual alto del vehículo, lo que permite una cuota reducida.	Valor residual igual a una cuota.	Si financia la compra, paga todo el bien durante el plazo de financiación.
Se permite la cancelación anticipada durante el contrato de Renting, con una penalización en función del periodo contratado.	La cancelación anticipada se penaliza con el abono de todas las cuotas pendientes del contrato, más una comisión de cancelación.	Para sustituir el vehículo, debe venderlo por su cuenta sin ningún apoyo de expertos.
Al término del contrato, devuelve el vehículo.	Tributará por el posible beneficio fiscal obtenido por la venta del vehículo.	Tributará por el posible beneficio fiscal obtenido por la venta del vehículo.

ASPECTOS CONTABLES Y FISCALES

RENTING	LEASING FINANCIERO	COMPRA
Los vehículos alquilados no se incluyen en el Activo del cliente. (No son de su propiedad). Una operación de Renting no aparece como deuda, no tiene un reflejo en el Pasivo. En el Balance de Situación de la empresa no aparecen los bienes alquilados.	Se contabiliza en el Activo del cliente Inmovilizado Inmaterial los bienes objetos de Leasing, y el Pasivo la deuda total.	Se contabiliza como Inmovilizado Material.
El apunte contable del recibo de alquiler es sencillo, y se recoge directamente como un gasto.	Engorroso reflejo contable del pago de cada cuota, por el número de asientos a realizar.	Hay que contabilizar la amortización, tanto contable como fiscal, y dotar amortizaciones del bien.
El cliente no amortiza el bien, sino la Compañía de Renting.	El cliente debe amortizar el bien arrendado, según su vida útil.	El cliente debe amortizar el bien arrendado, según su vida útil.
La cuota de alquiler es deducible fiscalmente al 100%.	La cuota es gasto deducible fiscalmente pero no gasto contable en su totalidad. Las diferencias entre la base imponible (Normas Fiscales) y el resultado contable (NPGC) deben reflejarse en la memoria.	Forma parte de la inversión en función del tipo y destino del vehículo.

Hasta aquí, hemos visto las diferencias entre los productos en lo que hace referencia a términos estrictamente económicos o fiscales, así como a la problemática contable. Pero el Renting es más que la suma de sus componentes: vamos a ver las **distintas características de cada producto**, en lo que hace relación a las mejoras de gestión y de calidad del Renting y sus competidores:

ASPECTOS DE GESTIÓN

RENTING	LEASING FINANCIERO	COMPRA
La Compañía de Renting resuelve todos los problemas de la compra, del seguro, mantenimiento e incidencias que presente el equipo, ahorrando tiempo y costes de personal al cliente, que se beneficia de las economías de escala de la Compañía de Renting.	El cliente se ocupa del seguro, mantenimiento, pago de impuestos, siniestros,... de la resolución de todas las incidencias del vehículo, incluida su venta al término de su vida útil.	El cliente se ocupa del seguro, mantenimiento, pago de impuestos, siniestros,... de la resolución de todas las incidencias del vehículo, incluida su venta al término de su vida útil.
La Compañía de Renting coordina a los diferentes proveedores involucrados para resolver las necesidades del cliente.	El cliente debe coordinar y hacer coincidir los requerimientos de cada proveedor con sus necesidades.	El cliente debe coordinar y hacer coincidir los requerimientos de cada proveedor con sus necesidades.
Es un "servicio total" que cubre completamente una necesidad.	Se vende al cliente como una financiación.	Cada proveedor vende su propio producto: vehículo, seguro,...
El cliente recibe todos los servicios prestados por una organización experta.	El cliente es tratado como uno más: no obtiene servicios adicionales.	El cliente es tratado como uno más: no obtiene servicios adicionales.
La atención al cliente es continua durante toda la vida del contrato.	La atención al cliente termina cuando se firma el contrato.	La atención al cliente termina cuando se firma el contrato.
El cliente puede cancelar el contrato anticipadamente para concertar un nuevo contrato por otro bien que cubra mejor sus necesidades.	No se puede sustituir el bien objeto del contrato antes del plazo mínimo marcado por la Ley (2 años)	Para sustituir el vehículo, debe primero proceder a su venta sin la colaboración de expertos.
El cliente no sufre la obsolescencia del bien, no tiene el problema de venderlo y tiene siempre la posibilidad de cambiarlo por un equipo nuevo más moderno.	El cliente sufre la obsolescencia del bien, se queda con él a la finalización del contrato y se encarga de venderlo al finalizar su vida útil.	El cliente sufre la obsolescencia del bien.