

Hallar la financiación correcta

¿Cuáles son las formas principales de financiación para la adquisición de carretillas elevadoras, y cuál es probable que le vaya mejor a usted? Para hallarlo, **eureka** pidió a la experta en financiación de Cat Lift Trucks, **Hannie van Schaik**, que nos aconsejara...

Descubrir qué forma de financiación es más conveniente cuando se invierte en nuevas carretillas elevadoras no siempre es fácil. Los usuarios se enfrentan solo con tres soluciones básicas – compra en firme, arrendamiento de financiación y arrendamiento de explotación – pero comprender las variaciones sutiles entre ellas no siempre son tan obvias como parece.

La compra en firme, dice Hannie van Schaik, asesora de soluciones financieras en Cat Lift Trucks, es la opción más barata en general, ya que no necesita pagar intereses sobre el precio de adquisición, con tal de que tenga el dinero en el banco para hacerlo.

Pero también hay desventajas a la compra. Por una parte, indicó la asesora, se necesita considerar el efecto de la depreciación – la regla general es una depreciación anual sobre su valor del 15-20% en una carretilla elevadora típica. A continuación, existe el problema de cómo disponer de la carretilla al final

de su vida útil de explotación o de financiación. El valor de una carretilla elevadora de ocasión varía de un país a otro y también depende de factores tales como las horas que ha trabajado, el ambiente en que ha funcionado y el tipo de carretilla misma, dijo van Schaik.

El otro problema con la compra en firme es que utiliza el dinero en efectivo que pudiera gastarse mejor en otra parte de su negocio. Incluso si su empresa tiene mucho dinero disponible, invertirlo en un activo que solo pueda depreciarse no es probablemente la forma más sensible de emplearlo, sugiere van Schaik.

Por otro lado, una vez que haya comprado la carretilla, no tiene más dinero que pagar (aparte de lo que cueste la revisión y el mantenimiento regular, naturalmente). Las carretillas pueden, en las condiciones correctas, tener con facilidad una vida útil de 10-15 años, lo cual puede hacer que la compra en firme sea una opción atractiva comparada con, digamos,



el coste de tres arrendamientos consecutivos de explotación de cinco años.

Pero es una cuestión discutible si desea o no utilizar carretillas viejas de 15 años en ese momento, en lugar de utilizar vehículos más modernos. Y a este respecto, los tratos de financiación a plazo fijo como los arrendamientos de financiación o de explotación, pueden ser especialmente útiles.

“Decidir qué forma de financiación es la correcta para usted depende de muchos factores y la popularidad de los diferentes métodos de adquisición varía considerablemente en toda Europa.”

Comprar su carretilla a plazos de financiación – tanto si termina siendo el dueño o no de la carretilla – significa que los costes son fijos y previsibles, lo cual es una ventaja definitiva para la mayoría de los negocios. Elegir entre un arrendamiento de financiación (en el que termina siendo dueño del activo) y un arrendamiento de explotación (en el cual solamente paga por el uso del activo) depende de su preferencia personal además de la proporción financiera de su empresa. Los arrendamientos de explotación y de financiación a menudo cuestan cantidades similares en cuanto a los pagos mensuales que hacer sobre la inversión. Con el primero, sin embargo, no tendrá que preocuparse de cómo librarse de la máquina al final de su vida útil.

Muchas empresas no desean hacerse dueñas de ningún activo que no tengan necesidad de poseer, y habrá con certeza consecuencias impositivas a la propiedad que le harán elegir una o a otra opción, según sea el país en el que se encuentre.

Existe también la cuestión de dónde obtener el dinero. Utilizando un distribuidor de carretillas elevadoras para que le ofrezca un paquete de financiación tiene mucho sentido, porque los distribuidores pueden imponer su potencia de compra para asegurar tasas ventajosas de interés de otras instituciones financieras. Si tiene ya una línea fija de crédito de otra institución financiera – su banco, por ejemplo – utilizar un esquema separado vía su distribuidor puede ayudarle a preservar su línea principal de crédito para otras inversiones. Otra consideración es que si sus fondos proceden de una fuente individual como el banco, y decide éste salirse del trato por alguna razón, habrá perdido todo su crédito – mientras que si financia sus vehículos de otro lugar, el banco no podrá controlar todo su negocio. Y finalmente, como es natural,

si obtiene sus finanzas de un distribuidor, naturalmente solo tendrá un punto de contacto para el vehículo y la financiación, en lugar de tener que tratar cada tema por separado.

El tipo de interés que pague naturalmente variará de un proveedor a otro y también dependerá del tipo de carretillas que compre y de la facilidad con que el distribuidor puede dar un nuevo destino a ellas, si fuera necesario. Si tiene un contrato de cinco años pero tiene que devolver una carretilla solo después de dos años, por ejemplo, las carretillas estándar, como las transpaletas o las carretillas contrapesadas, serán mucho más fáciles para los distribuidores reubicarlas que los vehículos más especializados como las carretillas para pasillos estrechos – y eso es probable que se refleje en el trato que le ofrezcan cuando adquiera las carretillas en primer lugar.

Sin embargo, los tratos de financiación ofrecidos por los distribuidores se están haciendo cada vez más flexibles para satisfacer los requisitos del cliente. Esa flexibilidad puede incluir cosas tales como períodos de recuperación más largos que los normales con cuotas mensuales más pequeñas, y devolución más temprana de las carretillas. También se tienen en cuenta los niveles anticipados de uso específico del cliente. Hay incluso paquetes en base de pago por uso, donde los clientes pagan una cantidad básica mensual y una cuota adicional por hora de uso real – aunque esto significa que los clientes no pueden confiar más en los costes fijos mensuales.

“Incluso si su empresa tiene mucho dinero disponible, invertirlo en un activo que solo puede depreciarse no es probablemente la forma más sensible de emplearlo...”

Decidir que forma de financiación es correcta para usted depende de muchos factores y la popularidad de diferentes métodos de compra varía considerablemente alrededor de Europa. En algunos países – en Alemania por ejemplo – todavía existe la tendencia a ser propietarios de las carretillas y domina el arrendamiento de financiación. En otros, como en el Reino Unido, es más popular el arrendamiento de explotación.

Por último, elegir la forma correcta de financiación depende casi por completo del apalancamiento financiero de su empresa y de sus preferencias personales. Si necesita más asesoramiento, asegúrese de obtenerlo de alguien que comprenda realmente el negocio y las necesidades de su operación particular. ■



Hannie van Schaik, la experta en financiación de Cat Lift Trucks

Razones clave para alquilar

- Costes previsibles y fijos durante la duración del contrato.
- Le permite mejorar con regularidad a la tecnología de carretillas más moderna.
- Los activos fuera del balance de ejercicio pueden ayudarle a mejorar el informe de beneficios.
- Los costes pueden deducirse de los impuestos.
- Los tratos de arrendamiento pueden construirse para satisfacer sus circunstancias financieras especiales y a menudo incluyen servicios adicionales, como el mantenimiento.
- Ofrecen una línea adicional de crédito a sus fuentes existentes de financiación.
- Ofrecen la máxima flexibilidad de propiedad del activo: un arrendamiento de financiación significa que termina usted siendo dueño de la carretilla; un arrendamiento de explotación significa que no termina usted siendo dueño de la carretilla.