

Financiación de maquinaria: el aumento del alquiler

Entregado por **ARTURO MORÁN LATIN**



Sale manager de P du
C e iale Su de Eu pa
TORO Eu pe BVBA



A primera vista parece que hay muy poca similitud entre maquinaria, vehículos de empresa y equipos profesionales de mantenimiento de césped. Sin embargo, si revisamos la forma de financiación por parte de las empresas, descubriremos que el arrendamiento operativo o renting es un denominador común que los une a todos - por no mencionar otros muchos tipos de activos de empresa.

En este análisis del alquiler, se explica su concepto y se muestra por qué el renting se ha convertido en la forma de financiación de maquinaria de campos de golf que más rápidamente ha aumentado en la industria del mantenimiento de césped, con un número de operaciones que se ha duplicado de año en año a lo largo de los últimos cinco años.

¿Comprar o alquilar?

Básicamente sólo hay dos maneras de que una empresa, un individuo o una organización adquieran algo: comprar o alquilar. La diferencia está en la propiedad o "titularidad" de los bienes. Los compradores consiguen la titularidad inmediatamente, por ejemplo, mediante efectivo, cheque, préstamos o algún tipo de acuerdo de financiación una vez finalizada la operación. En virtud de un contrato de arrendamiento (como renting o leasing) o alquiler la financiera (arrendador) normalmente compra los bienes y luego los alquila al arrendatario (campo de golf). Por lo tanto, en un arrendamiento la titularidad nunca pasa al arrendatario.

Históricamente, muchos clubes de golf, al igual que las empresas pequeñas, han evitado el arrendamiento financiero o leasing sobre la base de que "comprar es mejor porque tienes la propiedad de la máquina". En algunos casos

esto puede haber sido cierto, aunque sin asesoramiento financiero es difícil de juzgar. Por la misma razón, estos mismos clubes evitaron completamente la financiación, lo cual limitaba sus opciones de sustituir la maquinaria porque su "bolsa de inversión de capital" se fija cada año y tiene que satisfacer las demandas contrapuestas de la empresa y el campo.

Beneficios de la financiación

El uso de la financiación por parte de la industria del mantenimiento de césped ha crecido significativamente a lo largo de los 10 últimos años ya que los clubes han reconocido los beneficios que ofrece. Éstos incluyen:

"Una menor presión en el flujo de efectivo: la maquinaria no funciona mejor ni el club obtiene ninguna otra ventaja por pagar en efectivo el día uno. Por el contrario, la financiación le permite compensar el coste de la nueva maquinaria del campo con su vida útil prevista por el club. Esto es bueno para el flujo de efectivo porque el coste se dispersa y la maquinaria se paga por sí sola a medida que se utiliza, temporada tras temporada.

"Un presupuesto más preciso: tanto en los acuerdos de compra como en los de financiación, la cantidad y el calendario de los pagos se acuerdan y fijan con antelación. Esto hace los presupuestos más simples y fiables.

"Una organización rápida y fácil: la financiación de maquinaria suele estar disponible en el punto de venta del suministrador, lo que lo hace rápido y fácil de organizar. Además, los principales fabricantes de maquinaria apoyan sus programas de marketing de maquinaria con ofertas de

financiación que están disponibles a bajas tasas de interés.

Estos beneficios son comunes en la compra a plazos, el arrendamiento financiero (leasing) y el arrendamiento operativo (renting), lo que ofrece a los clubes distintas opciones. Así pues, ¿Qué ofrece el renting que hace que esté presente en los programas de inversión en maquinaria de un cada vez mayor número de clubes?

Renting

Alquilar un coche en el aeropuerto cuando vas de vacaciones es la forma más simple de renting. Todo lo que necesitas es utilizar el coche durante un periodo determinado de tiempo, por ejemplo, dos o tres semanas hasta que regresas al aeropuerto y lo devuelves a la empresa de alquiler. Tú eres responsable del combustible y de cualquier daño accidental, mientras que la empresa de alquiler soporta todos los demás riesgos (como por ejemplo, depreciación más averías y mantenimiento). Estos servicios adicionales amplían el renting básico en contrato de alquiler.

Para los clubes de golf y empresas, el renting es prácticamente lo mismo, excepto que se organiza en periodos más largos que se adaptan al tipo particular de maquinaria que se utilice, normalmente entre 24 y 60 meses.

La principal diferencia entre un leasing y un renting es el tratamiento del riesgo residual. Con el leasing, aunque el arrendatario nunca posee la maquinaria, participa en el proceso de venta por medio de una rebaja en los alquileres de la venta. En el renting la máquina simplemente vuelve al arrendador al final del acuerdo, lo que implica que el arrendatario no tiene participación en cualquier beneficio (excedente de eliminación) pero, lo que es más importante, no participan en el riesgo de cualquier tipo de pérdida.

Los riesgos residuales pueden ser considerables y difíciles de prever. Cuando la financiera pone precio a un renting, estima el valor de eliminación de la máquina al final del acuerdo, por ejemplo tras 36 meses. Esta cantidad refleja el total de horas que la máquina trabajará durante este periodo, el tipo de trabajo que realizará y otros factores que inciden en su valor de reventa. La compañía financiera compensa entonces el valor de eliminación estimado con el precio inicial de la máquina y los alquileres se calculan sobre el saldo. Esto significa que los alquileres en el renting son significativamente menores en comparación con los equivalentes en el leasing o en el acuerdo de compra a plazos.

Otra diferencia es que la cuantía de alquiler inicial (depósito) es también más baja en un renting por lo que existe también un beneficio en el flujo de caja.

Al igual que en cualquier contrato de arrendamiento, el alquiler que el club paga se registra en las cuentas como un gasto comercial en el año en que se pagan, al igual que los salarios, combustible y otros gastos operativos. Esto puede proporcionar a los arrendatarios de las empresas beneficios fiscales tangibles y la ventaja añadida de que



la maquinaria no se incluye como un activo en el balance, lo que puede mejorar los ratios financieros, un beneficio en el que el rendimiento es valorado por el mercado y los accionistas.

Contrato de alquiler

El contrato de alquiler es un contrato de renting con el costo del mantenimiento completo y la prestación de servicios incluida en los alquileres. Aunque algunas empresas ofrecen una garantía con límite de tiempo que cubre los componentes principales,

los contratos de alquiler van más allá e incluyen el coste de prestación de servicios, de acuerdo con las recomendaciones del fabricante y el apoyo de mantenimiento en las condiciones sobre las horas y exclusiones especificados en el comienzo.

Ejemplo de renting utilizado por un club de golf

Indudablemente, el renting funciona bien con maquinaria de calidad con valores de reventa y residuales fuertes y probados. Como ejemplo, veremos un paquete de renting en un club de 18 hoyos con una mezcla de maquinaria de diferentes fabricantes:

Los Problemas:

- Han utilizado la financiación de maquinaria pero no tienen historial de planificación financiera.
- Poseen una mezcla de maquinaria antigua con crecientes costes de mantenimiento y operatividad, con un presupuesto anual de 15.000 euros para reparaciones y 20.000 euros para maquinaria nueva.
- Existen problemas con el rendimiento y efecto en la moral del personal.

La Solución:

-Deshacerse de ocho máquinas antiguas aplicando el

efectivo generado a los alquileres del primer año de renting y actualización del sistema de riego.

-Destinar 30.000 euros anuales a un renting contratado por cuatro años, adquiriendo siete nuevas máquinas que incluyen segadoras de greens, calles y roughs, más un nuevo vehículo utilitario.

Mayor poder adquisitivo

El nivel y la complejidad de la planificación financiera en muchos clubes supone, hoy en día, que un presupuesto preciso y la información financiera sean características de los programas de sustitución y funcionamiento de maquinaria.

En lugar de ver sus presupuestos de sustitución de maquinaria como una mezcla de capital (unos 17.000 euros anuales), más mantenimiento (unos 11.500 euros anuales), los clubes los han unido en una única cantidad (30.000 euros aprox.), y lo toman como un alquiler de renting anual a lo largo de unos años, aumentando así sustancialmente su poder adquisitivo inmediato.

Además, los clubs pueden protegerse contra los gastos imprevistos de las averías y reparaciones negociando paquetes de garantía con una duración determinada.

La sustitución periódica de la maquinaria clave ofrece

Estamos orgullosos de que los mejores pisen nuestro trabajo.

3.000.000 m²
de césped en producción
FINCAS PRODUCTORAS



PRODUCTOS
TEPES Y ESQUEJES DE
PRIMERA CALIDAD

IBERGREEN
césped natural

AMPLIA GAMA DE VARIEDADES

LOGÍSTICA Y MAQUINARIA PROPIAS

FUERTE RED COMERCIAL EN TODA ESPAÑA

ELASTICIDAD EN LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA

PROFESIONALES ESPECIALIZADOS

ASESORAMIENTO INTEGRAL

ESTUDIO CONSTANTE DE NUEVAS VARIEDADES

DISPONIBILIDAD INMEDIATA DE ENTREGA

www.ibergreen.net



a los clubes una serie de ventajas. El aumento de la fiabilidad de las nuevas máquinas reduce la incidencia de averías y, por consiguiente, los costes de mantenimiento. Las máquinas nuevas incorporan también las últimas novedades en diseño y tecnología y producen un mejor trabajo, impactando en la presentación del campo y su potencial para aumentar los ingresos en greenfees.

El periodo de renting se establece con el objetivo de cumplir el mejor programa de sustitución de maquinaria para el club o para un tipo particular de máquina. Al final del acuerdo el equipo se devuelve al arrendatario y se crea otro acuerdo para una nueva máquina. Sin embargo, hay ocasiones en que la máquina no ha tenido el uso esperado y/o aún está funcionando bien al término del acuerdo, por lo que el club desea quedársela. Esto normalmente no es un problema, ya que en estas circunstancias puede extenderse el renting.

Conclusiones

Para poder asegurar que la maquinaria del campo cumple con el programa de gestión y desarrollo establecido por el club es importante tener un plan físico y un presupuesto financiero.

Todas las opciones financieras deberían ser revisadas

de forma imparcial, con el apoyo de profesionales capaces de ofrecer información financiera precisa y proyectos que permitan a la dirección tomar decisiones realistas.

Los mejores paquetes son los hechos a medida del club y deberían contener una mezcla de distintas opciones de financiación y servicios de apoyo, (p. ej., acuerdos de mantenimiento planificados / productos con posibilidad de ampliar la garantía).

Sobre los autores

Eddie Henderson ha ocupado cargos directivos en los consejos de importantes compañías financieras. Actualmente, su empresa gestiona operaciones de financiación al por menor en representación de conocidos nombres en el mantenimiento del césped y la distribución y manufactura de maquinaria agrícola. Se puede contactar con Eddie en eddie@echenderson.co.uk.

Colin Theedom lleva más de 30 años involucrado en la financiación de activos, con un exitoso historial en ventas directas y gestión de ventas. Su empresa, actualmente trabaja con Toro y otros importantes distribuidores para ofrecer soluciones de financiación efectivas para clubes de todo tipo y tamaño. Su teléfono de contacto es 07776 197498.