



Pagar por usar:



una tendencia mundial

para cubrir puntos de fuga en su capital corporativo.

La tendencia mundial de pagar por usar un bien o un servicio es una alternativa que permitirá a tu empresa enfocarse en su producción y cubrir los puntos de fuga de capital.

La sociedad cambió su actitud hacia el arrendamiento. Las formas de consumo del pasado dictaban que las personas ahorraban para lo que querían y compraban directamente.

Hoy, **el fácil acceso a las tecnologías de la información y la omnipresencia de internet hacen que la gente tienda a inscribirse para obtener crédito** con pagos mensuales.

Una tendencia que se consolidó con la forma como las personas empezaron a suplir sus necesidades en medio de la cuarentena generada por la COVID-19.

Pero, si tenemos en cuenta que las empresas siguen el ejemplo de los consumidores, ¿cuáles serán las tendencias del pago por uso para la industria en el futuro cercano?

Te proponemos un ejemplo para entender mejor los problemas que enfrenta una compañía. entender mejor los problemas a los que se puede enfrentar una compañía.

v

► ¿Cómo evitar las fugas de capital?



Carlos es gerente financiero de la compañía Construimos S.A. Con su equipo de trabajo, revisa con cuidado los libros financieros de la empresa.

Después de un seguimiento minucioso, descubren tres puntos de fuga que afectan la contabilidad de la empresa y el capital corporativo:

1. La flota de vehículos para movilizar empleados y mercancías.

- No miden el gasto de combustible.
- El manejo de vales para tanqueo es confuso.
- Ocho carros ingresaron varias veces al taller en el mes.
- No tienen dinero en caja para comprar nuevos vehículos.

2. El servidor para almacenar la información .

- Se adquirió hace varios años y presenta muchas fallas.
- Deben pagar por reparaciones y actualizaciones.
- El equipo de TI ha debido trabajar horas extra.

3. Las soluciones de TI implementadas.

- Manejan un software para la nómina y otro para la contabilidad.
- Muchos datos se ingresan manualmente.
- Eso implica pagar horas extra a los auxiliares.

Afortunadamente, encuentran soluciones a cada problema.
¿Cuáles?

▶ Pagar por usar y proteger el capital.



Para incrementar la productividad, a través de soluciones innovadoras, estudiaron una tendencia mundial: pagar por usar.

La idea es no gastar recursos y energía para adquirir y mantener algunos activos, mediante la figura de renting.

Así, pagan solo por usarlos durante el tiempo que los necesiten. Sin asumir gastos extras en mantenimientos, seguros o actualizaciones.

Así que, en Construimos S.A., decidieron:

1. Suscribirse a un SaaS (software como servicio)

- Adquieren un software sin necesidad de licencia.
- Una solución alojada en la nube que permite varios usuarios.
- Facilita gestionar recursos humanos, nómina y contabilidad.

- Cuenta con acompañamiento, mantenimiento y soporte permanente.
- Tiene actualizaciones automáticas permanentes.

2. Migrar el servidor a la nube.

- El funcionamiento es más estable, veloz y seguro.
- Ahorran dinero en mantenimientos, garantías, energía y tiempo.
- Pagan el servicio y el espacio que necesitan.

3. Arrendar bajo el concepto renting, la flota de vehículos para la empresa.

Ahorran hasta el 33% en impuestos de renta.

- Tienen una flota para usarla como propia al pagar un canon de arrendamiento.
- El canon incluye seguros, impuestos y mantenimientos.

- No pagan cuota inicial por ningún vehículo.
- Evitan buscar y elegir proveedores, talleres o mecánicos.
- Destinan el capital que se gastaría en la flota a otras áreas o procesos.
- Pueden acceder a carros y camiones eléctricos.

Aunque el modelo de pagar por usar apenas toma fuerza en el país, muchas compañías cambian su chip corporativo y evidencian ahorros y múltiples beneficios.

En España, el renting es el método de financiación preferido por las empresas, con el 41% de operación, según datos del Estudio de Tendencias de Movilidad Corporativa elaborado por Vehicle Observatory 2018

► Dale un respiro a tu bolsillo con la tercerización de flotas.



Piensas invertir parte de los ingresos de tu compañía en una flota propia para mover tus productos. Sin embargo, **¿has pensado si comprar carros es la mejor idea?**

Adquirir uno o varios vehículos representa un esfuerzo financiero que afecta el verdadero core de tu negocio.

Es más, financiar la compra comprometería recursos futuros que permitirían mejorar la producción.

Invierte para generar rentabilidad, no para adquirir un activo que represente nuevos costos, sobre todo en tiempos de incertidumbre en los que, por motivos ambientales o de salud pública, surgen nuevas restricciones cada día.

Beneficios de tercerizar la flota



No requieres de una importante inversión inicial.



Los gastos asociados al mantenimiento de los vehículos no serán una preocupación para tu negocio.



Disponibilidad permanente de la flota.



Gastas menos en impuestos.



Puedes mejorar la logística de movilidad, entrega y distribución de tu organización, mejorando la productividad.



Puedes recuperar dinero.



Aportas a la sostenibilidad.

Tu flota estará compuesta de vehículos de modelos recientes (con menores emisiones de CO₂) lo que representa un beneficio para el medio ambiente.

13% es el ahorro aproximado que se logra al tercerizar la flota.

► Dale un respiro a tu bolsillo con la tercerización de flotas.



Parece ser algo simple: llevar los productos del punto A al punto B. Pero, ¿y si hubiera más en juego?

Lo que ayer era un asunto de transporte es hoy un tema de productividad, disponibilidad y confianza.

Y es que desde el punto de vista de movilidad **ya no basta con saber qué tipo de activos se necesitan**, sino también

cuántos de cada clase y cómo se pueden optimizar las rutas de distribución.

Todo con el fin de minimizar costos de transporte e impactos ambientales, mientras se maximizan los niveles de servicio y la rentabilidad.

Ya en otras latitudes lo han entendido así pero, en **Colombia, la madurez logística aún es baja**, en especial en términos de la utilización de analítica y métodos cuantitativos para diseñar operaciones y rutas para satisfacer la demanda.funcionamiento.

1. Entonces, ¿por dónde empezar?

1. No te conformes con tener un departamento logístico, debes ser realmente estratégico.
2. Ten en cuenta el análisis de los recorridos entre plantas y centros de distribución.
3. Establece protocolos para los procesos de carga y descarga.

4. Haz seguimiento a los destinos y al tiempo que pasan detenidos los vehículos.

5. Sigue el **diseño de red** con el uso de modelaciones matemáticas para dimensionar mejor la flota

► **Invierte en producción, no en una flota propia para logística y distribución.**

Conoce la figura del renting

La figura de renting, enmarcada en la tendencia mundial de pagar por usar, [está presente en el mercado desde hace algunos años.](#)

Es una opción que da la oportunidad a las empresas de tercerizar las soluciones de movilidad y dejarlas en manos de expertos, con un ahorro de hasta el 13% en costos operativos.

Tener un carro es un gasto, una desvalorización del patrimonio. Con esta premisa, el renting propone que las empresas contraten la flota que requieran para su funcionamiento.

Pagando solo por usarla; liberan cargas administrativas, operativas y financieras, y enfocan recursos y capital humano a la producción.

En vez de gastar en un flota propia se pueden aprovechar esos recursos en materia prima, maquinaria, expansión de bodega, nuevas sedes, entre otros.

¿Qué ganancias genera contratar renting?



Un canon de arrendamiento permite tener una flota de vehículos.

El canon incluye **impuestos, mantenimientos y seguros.**

Toda la flota está cubierta **en un 100%.**

El 33% del canon se deduce del impuesto de renta.

No pagas cuota inicial por ningún vehículo.

Ya puedes dejar de gastar recursos y tiempo en la adquisición de activos. Paga solo por usarlos durante el tiempo necesario.

▶ Tu empresa puede ahorrarse hasta un 13% con renting



¿Y si la flota de distribución no fuera propiedad de la empresa? ¿Qué pasaría si no fuera necesario destinar recursos de la compañía para las revisiones preventivas, seguros o impuestos de los vehículos?

El renting es una de las modalidades que se valen de [la tendencia mundial del pago por uso](#), donde la propiedad pasa a ser un asunto de segundo plano.

¿Por qué se logra ese ahorro?

Porque el correcto funcionamiento de los vehículos deja de ser una obligación asumida por la compañía.

Además, al tercerizar la flota, ya sea para la movilidad del personal o para el transporte de mercancías, tu empresa no tendrá que gastar parte de sus ingresos en la gestión administrativa y operativa de vehículos propios, que incluye:



**Compra de seguros
obligatorios y de
responsabilidad civil.**



**Revisiones
preventivas y
correctivas.**



Reparaciones.



**Compra de
repuestos.**

Otros beneficios del renting

Hay otros aspectos que impactan positivamente las empresas que se deciden por el renting.

Se trata, por ejemplo, de la gestión de la flota. Es decir, la óptima organización de horarios, recorridos y tiempos de cargue y descargue, así como el control del consumo de combustible.

Todo con la finalidad de potenciar aspectos básicos de la operación y la logística de la organización:



Disponibilidad.

Siempre tendrás carros a disposición para atender las necesidades de la compañía, lo que implica en una mejora en la productividad.



Productividad.

Evitando que se detenga en algún momento la distribución y entrega, lo que representa pérdida de tiempo y recursos.



Confiabilidad.

Los clientes siempre tendrán a tiempo los productos que demandan de tu compañía.



Movilidad.

Además, también se puede hacer un aporte a la movilidad **sostenible**, con el uso de vehículos de excelentes condiciones para rodar por la ciudad.

La gestión de la flota, un servicio que puedes encontrar en las empresas que ofrecen renting de vehículos, te ayudará también en la prevención de accidentes.

Por último, la correcta administración, gestión y control del combustible te generará ahorros anuales que varían entre el 5 y el 20 por ciento.

Con todos estos beneficios, tu empresa tendrá el impulso competitivo para destacarse en la industria en estos tiempos de incertidumbre.

Quiero asesoría