



Trabajo Fin de Grado
ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Renting y leasing, estudio en la Comunidad
Autónoma de Aragón

Renting and leasing, a study in the Aragon Region

Autor/es

David Reula Allué

Director/es

José Antonio Moseñe Fierro

Facultad de Empresa y Gestión Pública / Huesca

2020

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN	1
2.	OBJETIVOS	2
3.	MARCO TEÓRICO.....	3
3.1	RENTING	3
3.1.1	ORIGEN Y EVOLUCIÓN	3
3.1.2	EL CONTRATO: DEFINICIÓN Y RASGOS.....	5
3.1.3	TIPOS DE RENTING.....	6
3.1.4	VENTAJAS.....	7
3.1.5	DESVENTAJAS	8
3.2	LEASING.....	8
3.2.1	ORIGEN Y EVOLUCIÓN	8
3.2.2	EL CONTRATO: DEFINICIÓN Y RASGOS.....	10
3.2.3	TIPOS DE LEASING	11
3.2.4	VENTAJAS.....	13
3.2.5	DESVENTAJAS	13
4.	MATERIAL Y MÉTODO	14
4.1	DISEÑO DEL ESTUDIO	14
4.2	EMPRESAS SUJETAS A ESTUDIO	14
4.3	MÉTODO DE ANÁLISIS	15
5.	RESULTADOS	16
5.1	TIPOS DE VEHICULOS.....	16
5.2	NÚMERO DE VEHICULOS.....	17
5.3	KILOMETROS ANUALES RECORRIDOS	17
5.4	FORMA DE ADQUISICIÓN	18
5.5	REQUISITOS PARA FINANCIAR.....	19
5.6	ENTIDADES ARRENDADORAS	20

5.7	IMPORTE MENSUAL MEDIO PARA ARRENDAR	21
5.8	GASTOS NO ASUMIDOS POR LA EMPRESA ARRENDADORA	22
5.9	GRADO DE RELEVANCIA ANTE AFIRMACIONES	23
6.	CONCLUSIONES	25
7.	BIBLIOGRAFÍA	27
8.	ANEXO 1: ENCUESTA.....	28
9.	ANEXO 2: CONSENTIMIENTO LEGISLACIÓN PROTECCIÓN DE DATOS.	32

RESUMEN:

El *renting* es un contrato que implica a dos partes denominadas arrendador y arrendatario, a la cesión temporal de un bien junto con otros servicios adicionales para el mantenimiento y la reparación de dicho bien, a cambio de una contraprestación acordada en el momento de la firma del contrato. En cambio, el *leasing* es un contrato que implica un arrendamiento financiero con el objetivo de obtener una cesión de un bien a cambio de contraprestaciones periódicas, y una vez finalizado el contrato, el arrendatario puede optar por la compra del bien por un valor muy inferior al que realmente tiene en el momento de la compra.

En el presente documento se exponen de manera sintética las características del *renting* y *leasing*, dentro del apartado de marco teórico. Posteriormente, mediante una encuesta realizada a usuarios de dichos instrumentos de financiación, se contrastan los conceptos teóricos con la aplicación práctica. Para ello se han seleccionado diversas empresas de distinto tamaño en la Comunidad Autónoma de Aragón. Los resultados muestran una prevalencia por estos tipos de fuentes de financiación frente a otras más tradicionales, ya que ello implica contar con un activo de última tecnología a un coste muy concreto.

ABSTRACT:

Renting is a contract that involves two parties named lessor and lessee, the temporary assignment of a good combined with other additional services for the maintenance and repair of said good, in exchange for a payment agreed upon at the time of signing the contract. On the other hand, leasing is a contract that involves a financial lease with the aim of obtaining an assignment of a good in exchange for periodic payment, and once the contract has ended, the lessee can choose to purchase the good for a much lower value. the one you actually have at the time of purchase.

This document summarizes the characteristics of renting and leasing, within the theoretical framework section. Subsequently, by means of a survey carried out on users of said financing instruments, the theoretical concepts are compared with the practical application. For this reason, various companies of different sizes have been selected in the Region of Aragon. The results show a prevalence of these types of financing sources compared to more traditional ones, since this implies having a state of the art asset at a very specific cost.

1. INTRODUCCIÓN

Desde hace varios años, han ido apareciendo numerosas vías a través de las cuales podemos adquirir vehículos.

Este trabajo de fin de grado, vamos a estudiar las distintas formas de adquisición de vehículos industriales enfocados al ámbito laboral, no para el uso doméstico, resaltando los distintos tipos de financiación para empresas de transporte de mercancías, y a su vez, la repercusión económica de estas formas de financiación en dichas empresas.

Personalmente, hasta hace dos años y medio no sabía cuáles eran las distintas formas de adquisición de un vehículo, en el momento que empecé a desarrollar mi vida laboral en la empresa *Motortrans S.A.*, fui conociendo las distintas formas y requisitos para poder adquirir un vehículo nuevo, siendo la principal motivación para desarrollar mi Trabajo de Fin de Grado.

Para la realización de este trabajo voy a desarrollar una serie de preguntas que me han ido surgiendo durante los años que llevo trabajando en el sector.

Preguntas como, por ejemplo, ¿qué diferencias existen entre *renting* y *leasing*?, ¿cómo funcionan?, ¿por qué ha disminuido la financiación de vehículos?, ¿cuáles son las ventajas e inconvenientes de los distintos métodos?, ¿cuáles son las garantías del vehículo a contratar y que decisiones toman para decantarse por una u otra?, ¿qué motivaciones tiene el cliente a la hora de elegir entre un proveedor u otro?...

Con las respuestas obtenidas, fui entendiendo mejor los trámites que deben realizar y las decisiones que deben tomar los usuarios, aunque no resultó nada sencillo, ya que continuamente cambian las tarifas por parte de proveedores y las actitudes por parte de clientes.

Una empresa puede adquirir un vehículo mediante distintas formas de financiación, de las cuales voy a centrarme en *leasing* y *renting*, en ambas herramientas financieras el arrendatario no es el propietario directo del vehículo, sino que únicamente, disfruta del uso del vehículo pagando al arrendador una cuota temporal previamente acordada.

Enunciando las características de ambas herramientas financieras nombradas anteriormente, y de la misma manera, las diferencias entre ellas.

Por otro lado, saber diferenciar entre *leasing* y *renting*, dependiendo de las sociedades y del objetivo que tengan una vez finalizado el periodo de tiempo acordado en el contrato, queriendo efectuar una opción de compra del vehículo utilizado, o únicamente realizar esta adquisición para poder desempeñar su labor diaria en las mejores condiciones posibles y con la tecnología más innovadora.

De la misma manera, una vez finalizado el periodo previamente acordado, y no efectuando una opción de compra del vehículo utilizado, cabe la posibilidad de volver a efectuar otra opción de *leasing* o *renting* para obtener de nuevo un vehículo con tecnología más actual durante otro periodo de tiempo, siempre, ambas modalidades a largo plazo.

El trabajo consta de una primera sección en la que tratamos de explicar qué es el *renting* y el *leasing*, basándonos en sus características principales. Antes de explicar el funcionamiento de ambas formas de financiación hablaremos del origen y evolución, además al término de cada explicación, a modo de recopilación, enunciaremos ventajas e inconvenientes tanto del *renting* como del *leasing*. La segunda parte del trabajo la dedicamos para exponer los datos empíricos obtenidos a través de la realización de una encuesta a distintas empresas de la Comunidad Autónoma de Aragón. Por último, enunciaremos los resultados de dichas encuestas, y las conclusiones obtenidas a través del contraste de los datos, con el marco teórico nombrado anteriormente.

2. OBJETIVOS

Como resultado a este trabajo vamos a entender:

- Efecto del *leasing* y del *renting* de vehículos industriales en empresas de transporte.
- Funcionamiento de las distintas vías por las cuales se adquieren vehículos industriales para la explotación laboral.
- Requisitos financieros y trámites burocráticos que debe seguir la sociedad o el autónomo para poder adquirir un vehículo mediante estos métodos.
- Repercusión que tiene sobre la empresa arrendataria dicha adquisición en un marco temporal delimitado, dependiendo del método de adquisición del mismo y contratos establecidos.

3. MARCO TEÓRICO

En este apartado, vamos a explicar de manera más teórica el *renting* y el *leasing*, centrándonos en el origen y evolución de estos métodos de financiación, además explicaremos los distintos contratos que pueden hacerse a través de ambos métodos, además, enunciaremos y explicaremos los tipos de adquisición dentro de cada método, para finalizar, ofreceremos una serie de ventajas y desventajas tanto del *renting* como del *leasing*.

3.1 RENTING

3.1.1 ORIGEN Y EVOLUCIÓN

El *renting* surge, a principios de los años noventa, como consecuencia de las necesidades de financiación que tenía la empresa americana *Bell Telephone System* en un momento de expansión, siendo los primeros países en donde apareció: Estados Unidos, Inglaterra, Francia o Alemania. (Autorent, 2018)

Se caracterizaba, al igual que en la actualidad, porque separaba la titularidad del bien de su uso. Además, el titular, el arrendador, se debía encargar no solo del mantenimiento del bien, sino también de todas las obligaciones que el objeto, en este caso el vehículo arrendado, llevara incorporadas. (Silva Cavero, 2016)

En sus inicios, se dió a entender como un sistema de financiación mediante el cual las empresas pudieran evitar los riesgos derivados de la propiedad de un bien, pero por otro lado debían asumir los pasivos financieros que conllevaba dicha adquisición.

Este producto, está adaptado para grandes, medianas y pequeñas empresas, especialmente para estas últimas, ya que disponen de limitados recursos económicos, lo cual les supone no poder realizar desembolsos económicos importantes, de tal manera que evitan las preocupaciones y ahorran tiempo.

Con esta forma de financiación, únicamente tendrán que realizar desembolsos temporales de una pequeña cantidad en un espacio de tiempo delimitado previamente en el contrato. De tal manera, se obtendrá a cambio, no solo el uso del vehículo cedido, sino que también la prestación de otros importantes servicios, como podrían ser, los ahorros fiscales que este sistema conlleva.

TABLA 1. Datos del sector de vehículos de *renting*



Matriculaciones por clase de vehículos. Datos acumulados a febrero de 2020

	ACUM. FEBRERO 2020		ACUM. FEBRERO 2019		Variación	
	RENTING	TOTAL MERCADO	RENTING	TOTAL	RENTING	TOTAL MERCADO
Turismos	38.766	180.435	38.288	193.500	1,25%	-6,75%
Todoterrenos	74	628	92	731	-19,57%	-14,09%
Derivados, furgonetas y pick up	4.321	17.842	5.061	20.809	-14,62%	-14,26%
Veh. Com. ligeros <=3,5Tn	2.401	11.739	2.794	13.291	-14,07%	-11,68%
Veh. Industriales >3,5Tn	380	3.886	505	4.227	-24,75%	-8,07%
TOTAL MERCADO	45.942	214.530	46.740	232.558	-1,71%	-7,75%

Fuente: Asociación Española de *Renting* de Vehículos 18/03/2020

Los datos que se muestran en la Tabla 1, corresponden a los meses de febrero del año actual y al mes de febrero del año anterior, además de la variación porcentual en ese periodo de tiempo, de tal manera que podemos interpretar los siguientes datos:

- La flota total de vehículos dentro del mercado (vamos a centrarnos en los vehículos industriales como hemos dicho previamente) ha sido menor en un 8.07%.
- La flota de vehículos de *renting* de menos de 3.500kg. ha disminuido un 24.75%.

El año 2019 fue un año de crecimiento y de consolidación, llegando a cifras cercanas a 300.000 automóviles matriculados, lo que representa un 15% más que en 2018. (AER, 2020)

Como señala Ferrari (2019) para el año 2020, jugarán gran papel la digitalización y la sostenibilidad, adaptándose a las exigencias del mercado, como por ejemplo la sostenibilidad del medio ambiente y reducción de emisiones de CO₂, contando con modelos renovados y equipados con la última tecnología.

3.1.2 EL CONTRATO: DEFINICIÓN Y RASGOS

El *renting* es un contrato por el cual una parte, denominada arrendador, obliga a otra parte, denominada arrendatario, a la cesión temporal de un bien, junto con otros servicios vinculados como el mantenimiento y la reparación del bien, así como otros servicios complementarios, a cambio del pago de una renta fija como contraprestación por los servicios prestados. (Silva Cavero, 2016)

Se puede afirmar que el contrato es consensual, ya que está consensuado por ambas partes, exige un esfuerzo económico bilateral ya que se derivan obligaciones al arrendador y al arrendatario.

El contrato incluye la cesión del uso del vehículo arrendado, el mantenimiento y la contratación de un seguro que cubra los riesgos que pueda sufrir el vehículo arrendado. Por tanto, el arrendatario tiene un servicio incluido en el contrato cuyos gastos están totalmente cubiertos a cargo del arrendador, siempre y cuando queden reflejados en el contrato, como pueden ser gastos de mal uso del bien, que conllevarían al incumplimiento de instrucciones que indica el fabricante para el correcto uso del vehículo.

Por otro lado, otra alusión a destacar, es la duración del contrato de *renting*, teniendo una duración media-larga, situada actualmente entre 3 y 5 años aproximadamente, a partir de los 5 años señalados el valor residual del vehículo empieza a devaluarse más rápido que en sus primeros 5 años. Otro aspecto a resaltar dentro de la duración de este contrato, puede basarse en la contratación de garantías adicionales contratadas por el arrendador, y en este caso cuando finaliza estos contratos adicionales en el vehículo, finalizaría el contrato de cesión del vehículo, las cuales serán mencionadas en capítulos posteriores.

Dentro de los contratos de *renting*, la opción de compra es una de las principales diferencias respecto al *leasing*. Las entidades encargadas de comercializar estos vehículos indican claramente en el contrato que este servicio es un arrendamiento sin opción de compra al finalizar el mismo. Como opción extraordinaria, podemos encontrar el caso de que el arrendatario estuviera interesado en la adquisición del vehículo una vez finalizado el contrato firmado previamente, pero difiriendo del contrato de *leasing*, las cuotas no son deducibles para la futura adquisición del mismo, sino que el arrendador

solicitará el precio en función del estado en el que se encuentre el vehículo a la hora de la entrega.

3.1.3 TIPOS DE RENTING

Esta tipología de contrato tiene distintas clasificaciones, dependiendo del arrendador, se distinguen entre:

i. Renting del fabricante

Esta tipología de contrato indica que el arrendador es el propio fabricante del vehículo, cediendo los vehículos de su propiedad, y a su vez garantizando el cumplimiento de todas las obligaciones de mantenimiento descritas en el propio contrato. Pudiendo realizar cualquier intervención en el propio taller del fabricante o bien en cualquiera de sus filiales, o en talleres autorizados de los mismos.

Esta tipología es utilizada principalmente para vehículos de gama pesada (19 – 32 toneladas), en cambio, vehículos de gama media (7 - 18 toneladas) o gama ligera (3.3 – 7.2 toneladas), no son tan demandados.

ii. Renting del propietario

Esta tipología de contrato indica que el arrendador dispone de un amplio parque de vehículos, para poder abordar la amplia demanda del mercado.

Dentro de esta tipología, podemos encontrar muchas de empresas, las cuales, como antes he comentado, se han convertido en flotistas con una amplia gama de productos.

Por otro lado, para la gama pesada se utiliza normalmente el tipo de *renting* de fabricante, en cambio, este tipo de *renting* principalmente se utiliza para la gama media y ligera de vehículos.

Dentro de tal manera, podemos encontrar varias empresas que acaparan la mayoría de este mercado, como pueden ser; Ald Automotive o Arval.

iii. Renting personalizado

Por último, esta tipología de contrato indica que el arrendador es una entidad financiera, la cual se encarga de adquirir el vehículo expresamente solicitado por el arrendatario, y de esta manera satisfacer sus necesidades concretas.

Dentro de este tipo de contratos, podemos encontrar empresas como; Santander Consumer *Renting*, Caixarenting o Bansabadell *Renting*.

3.1.4 VENTAJAS

- No haría falta recurrir en gastos de préstamos, ni créditos que serían necesarios a la hora de financiar un vehículo o una flota de vehículos.
- Las cuotas necesarias para la adquisición del vehículo son económicamente asumibles para la empresa, ya que permite financiarlo a la vez que desarrolla la actividad laboral.
- Se reduce la incertidumbre, ya que los gastos habituales del vehículo, como pueden ser, mantenimientos y en algunos casos neumáticos, están incluidos en la cuota previamente nombrada.
- Favorecería a la adquisición de vehículos de última gama, que puede renovar continuamente, por lo que mejoraría la eficiencia y eficacia de la actividad económica.
- En caso de caída de la actividad económica, el arrendatario puede optar por la no renovación del contrato de *renting*. Estos vehículos al no ser propiedad del arrendatario no son embargables, pero tampoco es necesario pagar obligatoriamente por ellos las cuotas como sucedería en un préstamo.

3.1.5 DESVENTAJAS

- El contrato de *renting* no incluye la opción de compra.
- Problemas con los desajustes en los kilómetros excedidos y en el plazo de utilización del vehículo, y de esta manera incurriría en variaciones en el precio.
- La rescisión anticipada, implica el pago de una alta indemnización.

3.2 LEASING

3.2.1 ORIGEN Y EVOLUCIÓN

El *leasing* cobra real importancia en los años noventa, como consecuencia de que una empresa norteamericana quería incrementar su capacidad productiva, pero no lograba encontrar ningún método de financiación adecuado para desarrollar la misma. (Icired, 2018)

Pero, por otro lado, los diferentes arrendamientos de tierras y bienes como barcos y animales, se llevaban a cabo en épocas de la antigüedad y en épocas de la Antigua Grecia con la trata de esclavos, minas y barcos. Ortúzar, (1990) cita la existencia de esta modalidad de contratación.

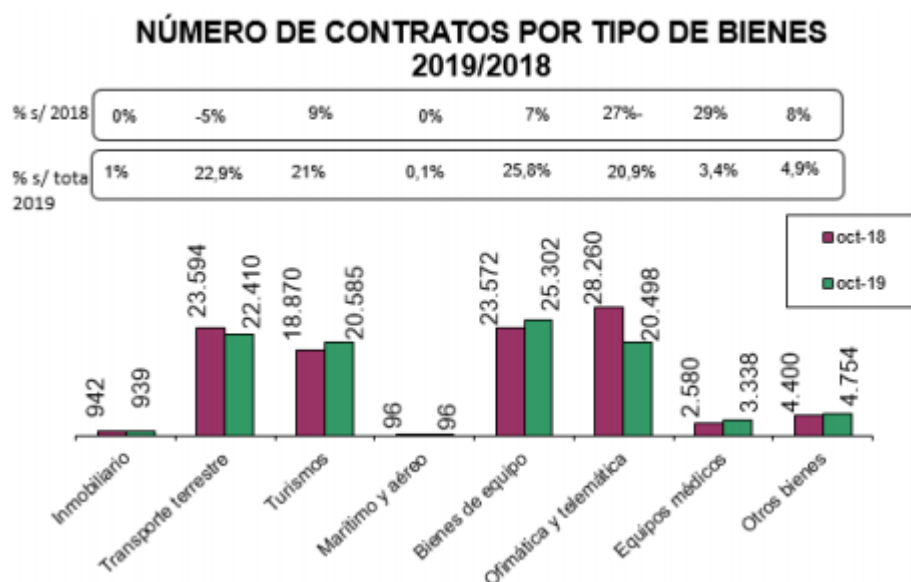
Centrándonos en los años noventa, en Estados Unidos, una empresa encontró una entidad bancaria la cual accedió a financiar la compra de bienes para poder aumentar la capacidad productiva, de tal manera que, el banco recuperaba su dinero sumado a unos intereses y la empresa obtendría el equipo necesario para aumentar su capacidad productiva, y una vez finalizado el contrato, el equipo volvería a ser propiedad de la empresa. La empresa de arrendamiento era la *U.S. Leasing Corporation*, conocida como pionera del conocido *leasing* financiero. (Icired, 2018)

El desarrollo del *leasing* dentro de Estados Unidos fue abrumador, y en menos de diez años había aproximadamente 800 sociedades dedicadas al arrendamiento financiero exclusivamente.

El país norteamericano fue el pionero de esta técnica, obteniendo beneficios fiscales, a su vez, Reino Unido fue pionero en la zona del continente Europeo. (Ramos, 2001). Hoy en día, existen compañías de *leasing* por todos los países industrializados.

Por otro lado, la Asociación Española de *Leasing* y *Renting* (AELR), fue fundada en 1978 con el fin de representar a las empresas que operan en el país español en el sector de arrendamiento financiero y operativo. Estando presentes la gran mayoría de empresas especializadas en ofertar estos servicios, y las entidades que ofertan actividades crediticias, siempre supervisadas por el Banco de España.

TABLA 2. Número de contratos de *leasing* 2018-19



Fuente: Asociación Española de *Leasing* y *Renting* (AELR) 29/03/2020

Los datos que encontramos en la Tabla 2, enuncian la evolución del número de contratos según el tipo de bien en los meses de octubre de los años 2018 y 2019, tal y como podemos observar, centrándonos en el transporte terrestre, los datos son muy similares, únicamente teniendo en cuenta esos dos meses. Por otro lado, teniendo en cuenta el resto de meses, en la primera mitad del año 2019, se invirtieron un total de 5.400 millones de euros, suponiendo un crecimiento del 11.8% respecto al mismo periodo en el año anterior. (AELR, 2020).

3.2.2 EL CONTRATO: DEFINICIÓN Y RASGOS

El *leasing*, es un término anglosajón, derivado del inglés “*to lease*”, que puede traducirse como “arrendar, dar o tomar arriendo”.

Podría definirse como las operaciones de arrendamiento financiero de aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión de bienes muebles o inmuebles, mediante una de las partes, el arrendador, financia la utilización del bien a la otra parte, el arrendatario, a cambio de una contraprestación periódica de cuotas previamente acordadas.

Una vez finalizado el contrato, el arrendatario puede optar por la compra del bien, siendo el valor final muy inferior al que realmente tiene en el momento final de compra, también llamado valor residual, o bien a la devolución del bien al arrendador, o bien por un nuevo contrato de *leasing*. Siendo la primera opción la más utilizada, ya que este tipo de contratos de arrendamiento tiene como principal finalidad la compra del bien por su valor residual, es donde difiere del contrato de *renting* comentado anteriormente.

Aunque no todos los contratos con opción de compra se denominan *leasing*, la gran mayoría de las veces el acuerdo se basa en un contrato con opción de compra al finalizar el mismo, el cual, una vez firmado no se puede volver a modificar.

Este contrato, tiene carácter comercial, siempre con el objetivo de finalizar el mismo, a su vez es bilateral, ya que ambas partes tienen derechos y obligaciones, y por otro lado, es un contrato consensual, ya que todas las características del mismo quedan detalladas y explicadas en el contrato firmado con anterioridad a la entrega del bien.

Como característica a destacar, la titularidad del bien corresponde al arrendador y no al usuario, que es el poseedor del bien mientras el contrato esté vigente, una vez finalizado el mismo, si el arrendatario ejecuta la opción de compra, sería en ese momento cuando el bien pasa a tener la titularidad del arrendatario.

Otra característica, sería la duración del contrato, siempre no inferior a dos años desde la firma del mismo y en caso de vehículos, no superior a los cinco años. Calculando las cuotas en base al tiempo de explotación del bien.

3.2.3 TIPOS DE LEASING

Esta tipología de contrato tiene distintas clasificaciones, dependiendo del arrendador, se distinguen entre:

iv. Leasing financiero

El *leasing* financiero es un contrato de arrendamiento financiero con opción de compra, en el cual operan tres agentes: arrendador, arrendatario y proveedor.

Por un lado, el arrendador, es una entidad financiera, que tiene la obligación de ceder el uso del vehículo al arrendatario a cambio del pago de cuotas periódicas, y ofreciendo la posibilidad de ser propietario del vehículo abonando el valor de opción de compra una vez finalizado el contrato, previamente firmado.

Por otro lado, el arrendatario, tiene como obligación cumplir con el contrato firmado con el arrendador, y de esta manera, realizar los pagos de las cuotas previamente acordadas, y una vez finalizado el mismo, el abono de la opción de compra para que el vehículo pase a ser de su propiedad. A su vez, una vez comenzado el periodo de tiempo indicado en el contrato, es el responsable del buen uso del vehículo, pagando gastos y corriendo con los riesgos correspondientes del uso del mismo.

Por último, el proveedor, es el encargado de suministrar el vehículo en buenas condiciones al arrendador, que posteriormente cede el bien al arrendatario para que disfrute del uso del mismo durante cierto tiempo. A su vez, debe ofrecer una garantía de defectos que pueda ocasionar el vehículo en un periodo de tiempo, y poder ofertar una extra-garantía, la cual puede contratar el arrendatario, en la que puede incluirle una serie de defectos durante un periodo de tiempo acordado.

Este tipo de arrendamiento financiero con opción de compra, se caracteriza por ser un contrato irrevocable, una vez firmado debe efectuarse según lo acordado. El valor de recompra una vez finalizado el contrato, es un valor residual inferior al que realmente tiene el vehículo en ese mismo instante y queda acordado una vez firmado el acuerdo.

Dentro de esta tipología de contratos podemos encontrar empresas como; *Banco Sabadell, S.A., Santander Lease, S.A., E.F.C o Bankia, .S.A.*

v. *Leasing* operativo

El *leasing* operativo es un contrato de arrendamiento financiero con opción de compra, en el cual operan dos agentes, arrendatario y proveedor.

Se diferencia con el *leasing* financiero en que el arrendador en este tipo de contratos es directamente el proveedor del vehículo, y no existe la entidad financiera como intermediaria.

Se podría decir que el *leasing* operativo es muy similar a un arrendamiento o incluso a un *renting*, pero existen una serie de características que permiten diferenciarlos entre ellos:

1. Por un lado y siendo la principal característica, la opción de compra al finalizar el contrato firmado, pese a que no permite pactarla desde un inicio.
2. Dentro del *leasing* operativo pueden firmarse en el contrato una serie de mantenimientos los cuales sean a cargo del arrendatario o bien sean a cargo del proveedor, pueden diferenciarse y acordarse.
3. A su vez, el arrendatario posee la facultad para rescindir el contrato cuando lo considere oportuno, siempre que avise con el tiempo suficiente al proveedor.

Esta tipología de contratación, es la más usual a la hora de adquirir vehículos de gama pesada, ya que una vez acabado el contrato, si al cliente le interesa puede efectuar la opción de compra o en caso de no hacerlo, puede obtener otro vehículo con características más novedosas en caso de renovar el contrato.

Dentro de esta tipología de contratos podemos encontrar empresas como; *Transolver Finance, E.F.C., S.A.* o *Scania Finance Hispania, E.F.C., S.A.*

3.2.4 VENTAJAS

- Con el contrato de *leasing* se puede financiar al 100% la inversión, mientras que con otros tipos de contrato no es posible.

- Las cuotas para abonar el arrendamiento, pueden ser flexibles durante la duración del contrato. Tanto en plazos, como en cantidades, siempre consultándolo con el arrendador.

- Al final del contrato, se puede adquirir el bien por el valor residual acordado, se puede prolongar el contrato o finalizar el contrato. Todas ellas son rápidas de efectuar, ya que suelen ser más ágiles de tramitar y finalizar que un préstamo bancario.

- Permite a las empresas tener la última tecnología y financiarla a la vez que se amortiza el bien, para posteriormente poder adquirirlo o volver a sustituir el vehículo por uno más moderno.

3.2.5 DESVENTAJAS

- La mayor desventaja del *leasing* es el mayor coste financiero de la deuda, ya que el tipo de interés aplicado es superior al de un crédito en un banco normal.

- No incluye servicios adicionales, como seguros, reparación o mantenimiento del vehículo, en caso de querer optar por estos servicios se deberá contratar mediante un contrato de *renting*.

- En caso de querer proceder a adquirir el vehículo, se debe esperar hasta el fin del contrato para efectuar la opción de compra.

4. MATERIAL Y MÉTODO

El siguiente estudio consiste en realizar una encuesta, enunciada en el “ANEXO 1”, a 15 empresas dentro de la Comunidad Autónoma de Aragón, mediante la misma estas empresas nos van a facilitar datos reales en base al *renting* y *leasing*, y de esta manera, podremos obtener unos resultados, los cuales contrastaremos y analizaremos con el marco teórico explicado anteriormente.

4.1 DISEÑO DEL ESTUDIO

Es un estudio explicativo y de investigación. Se trata de un estudio realizado a distintas empresas de la Comunidad Autónoma de Aragón, donde distinguiremos en tres tipos de empresas; autónomos, pymes y grandes empresas. De esta manera, obtendremos datos contrastados y reales de empresas que utilizan tanto el *renting* como el *leasing* para financiar sus propios vehículos.

4.2 EMPRESAS SUJETAS A ESTUDIO

El estudio se realiza a 15 empresas de las cuales, 4 empresas son autónomos, 6 empresas son pymes y 5 empresas son grandes empresas. Todas ellas están comprendidas dentro del territorio de la Comunidad Autónoma de Aragón.

Elegimos 15 empresas, variando entre autónomos, pymes y grandes empresas, para que posteriormente a la hora de analizar los resultados, tengamos una visión más diversificada de los mismos, y no únicamente un tipo de empresa, ya que estos resultados estarían condicionados y serían muy similares. Además, hemos elegido empresas que operan en distintos sectores, empresas que operan dentro y fuera del territorio nacional; para poder tener una visión centralizada y global a la vez.

4.3 MÉTODO DE ANÁLISIS

Una vez que tenemos los objetivos del estudio y las empresas a analizar, se procede a evaluar la técnica que vamos a llevar a cabo.

La técnica utilizada se basa en la obtención de información mediante encuestas, enviadas por correo electrónico y en algún caso vía telefónica, bien dirigido a los directores de las empresas o a los responsables de los negocios.

En primer lugar, se ha enviado por correo electrónico la encuesta a una empresa, para poder visualizar las respuestas y, contrastar si realmente dichas respuestas se asemejan a las que queríamos obtener. Y en base a ello, hemos enviado la encuesta al resto de empresas.

Una vez enviada por correo electrónico, y en un plazo de 10 días, 10 empresas han contestado a la encuesta, el resto de empresas al no contestar por correo electrónico, hemos pasado a realizar las encuestas vía telefónica, y de esta manera poder obtener respuesta de las 15 empresas.

Se ha conseguido, además de obtener todas las respuestas a las preguntas formuladas, captar la mayor información posible en los comentarios y opiniones adicionales hacia el encuestado. Dicha encuesta, tal y como se ha formulado a los encuestados, se presenta en el “ANEXO 1”.

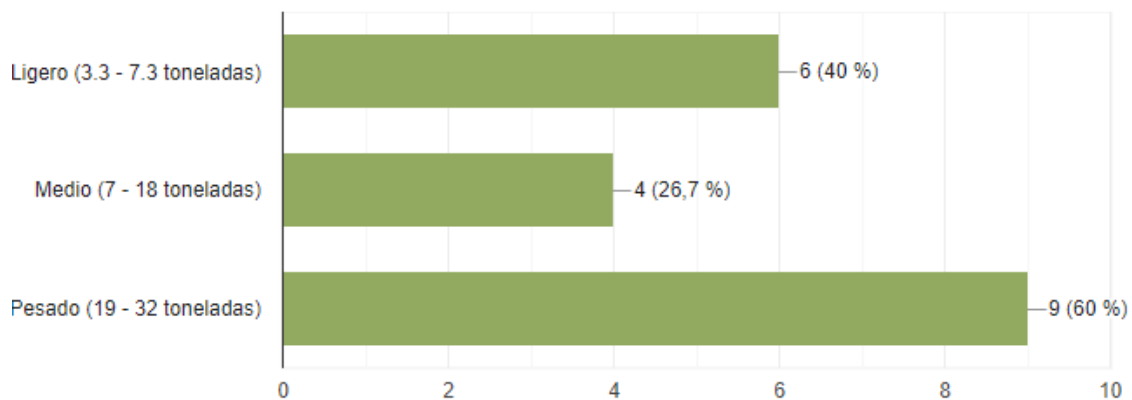
Para poder utilizar los datos de las empresas se ha redactado una cláusula de confidencialidad adjunta en el correo electrónico, que las empresas deberán rellenar para poder utilizar sus nombres en este trabajo, se presenta en “ANEXO 2”.

5. RESULTADOS

5.1 TIPOS DE VEHICULOS

A partir de las encuestas realizadas a las 15 empresas de la Comunidad Autónoma de Aragón, podemos observar en el siguiente Gráfico 1, correspondiente a la tipología de vehículos que disponen las empresas encuestadas.

Gráfico 1: Tipos de vehículos empresas encuestadas



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las encuestas.

Como podemos observar, un 60% de las empresas disponen de vehículos pesados, un 40% de las empresas dispone de vehículo de gama ligera y un 26.7% de las empresas disponen de vehículo medio.

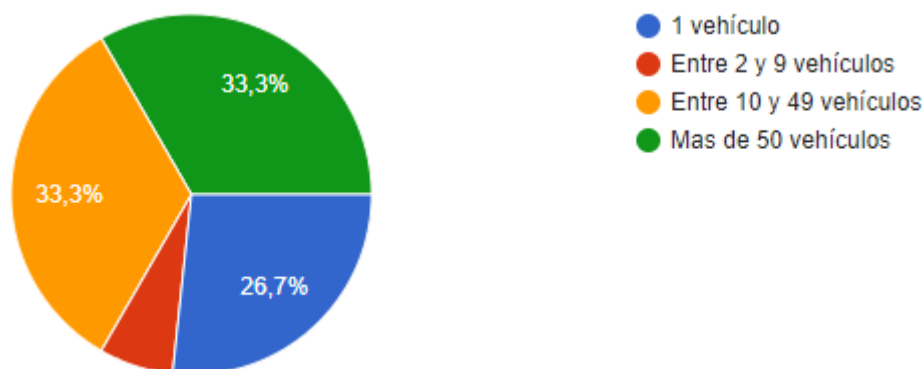
Sin embargo, en base a las encuestas realizadas, el 26.7% de las empresas que disponen de vehículos de gama media, pero no dispone de ellos únicamente, sino que también dispone de vehículos bien de gama ligera o bien de gama pesada. Esto es debido a que estos vehículos dentro del territorio aragonés desempeñan labores que ni el vehículo ligero, ni el pesado pueden desempeñar, por las dimensiones o por la tara de la carga que transporten, y de esa manera ayudan a estos a complementar las tareas.

Las unidades de gama media son vehículos que las empresas aragonesas adquieren principalmente mediante un alquiler a empresas externas, como podrían ser Petit Forestier o Fraikin, por ello no se encuentran incluidos en este estudio.

5.2 NÚMERO DE VEHÍCULOS

A partir del Gráfico 2, podemos analizar el número de vehículos que dispone cada empresa, en función de su tipología de empresa.

Gráfico 2: Número de vehículos empresas encuestadas



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las encuestas

De esta manera, todas las grandes empresas han contestado que tienen más de 50 vehículos, todas las pymes han contestado que oscilan entre 10 y 49 vehículos, a excepción de una empresa que oscila entre 2 y 9 vehículos, la misma está todavía en periodo de expansión, ha comentado uno de sus responsables, y en un corto periodo de tiempo van a adquirir un nuevo vehículo.

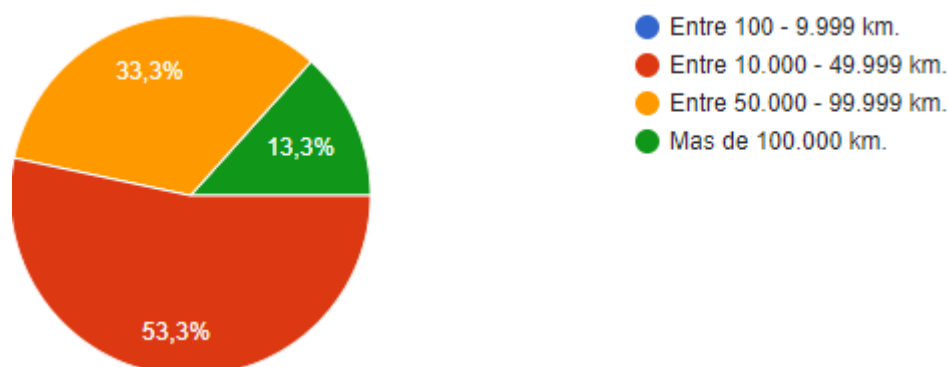
Por otro lado, todos los autónomos disponen únicamente de un vehículo para desempeñar sus labores.

5.3 KILOMETROS ANUALES RECORRIDOS

Como podemos observar en el Gráfico 3, en un 53.33% las empresas encuestadas realizan anualmente entre 10.000 y 49.999 kilómetros, un 33.3% las empresas recorren entre los 50.000 y 99.999 kilómetros, y por último el 13.3% de empresas recorren más de 100.000 kilómetros en un año.

Las empresas que superan los 100.000 kilómetros, utilizan como método de financiación el *leasing*, ya que esta tipología de contratos no delimita los kilómetros recorridos durante el transcurso del contrato. Sin embargo, las empresas que utilizan el *renting* como método de financiación, han oscilado entre 10.000 y 49.999 kilómetros, ya que el contrato firmado expondrá una restricción en cuanto al kilometraje.

Gráfico 3: Kilómetros anuales recorridos por las empresas encuestadas



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las encuestas

El 13.3% de las respuestas corresponden a dos grandes empresas, que hacen transporte internacional por toda Europa, las otras tres grandes empresas y dos de las pymes están entre 50.000 y 99.999 kilómetros, el resto de las empresas recorren entre 10.000 y 49.999 kilómetros al año.

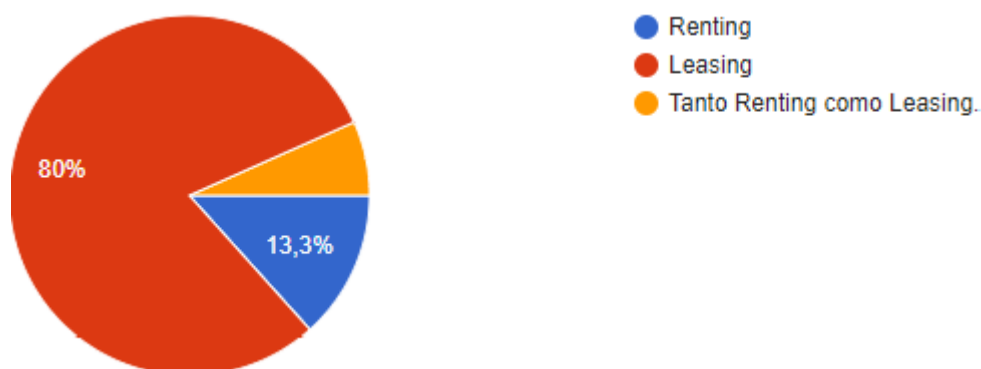
5.4 FORMA DE ADQUISICIÓN

Analizando los datos expuestos en el Gráfico 4, podemos observar que la gran mayoría de empresas utilizan como forma de financiación el *leasing*, en un 80% respecto al resto, sin embargo el 13.3% elige el *renting* como forma de financiación, y una empresa utiliza ambas formas de financiación, si son vehículos nuevos utiliza la modalidad del *renting* o si son vehículos usados elige *leasing*.

Por un lado, todas las empresas que tienen como método de financiación el *leasing*, excepto una de ellas, utilizan la modalidad de *leasing* operativo.

Por otro lado, las empresas que tienen como método de financiación el *renting*, lo hacen a través de empresas que se dedican al mismo, una empresa aclara que realizan dicha adquisición a través de la empresa de *renting* Arval.

Gráfico 4: Forma de adquisición de las empresas encuestadas

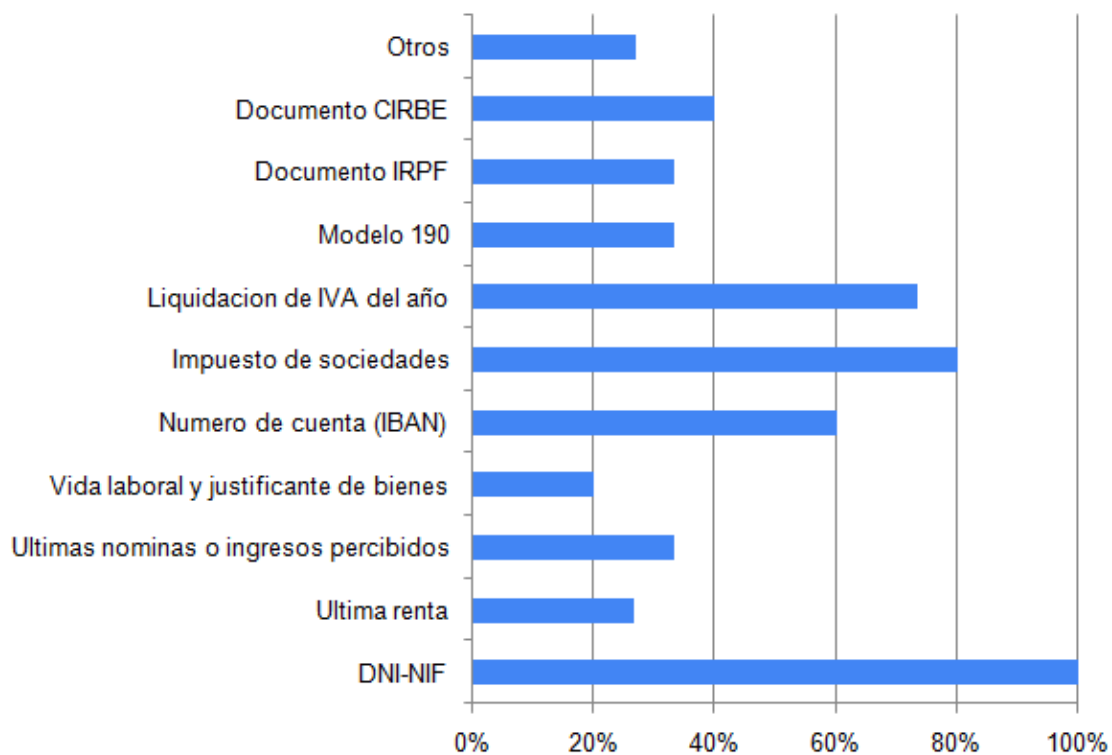


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las encuestas.

5.5 REQUISITOS PARA FINANCIAR

Uno de los objetivos de nuestro proyecto, era conocer los requisitos que las empresas deben cumplir para poder financiar un vehículo. Para ello, hemos planteado la pregunta con varias opciones posibles de respuesta, dejando una alternativa abierta para otros requisitos adicionales solicitados en el momento de financiar.

Gráfico 5: Requisitos para financiar



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las encuestas

Para todas las empresas se solicita o bien el NIF de la empresa o el DNI del administrador de la misma, por otro lado, hacemos distinción entre grandes empresas junto con las pymes, sobre los autónomos.

Por un lado, las grandes empresas y las pymes, el impuesto de sociedades, la liquidación del IVA del año y el documento CIRBE, han sido los documentos que en los 11 casos se han solicitado para la tramitación de una financiación. Además de los distintos modelos, como pueden ser modelo 190, modelo 347, modelo 390 o todos los modelos 303.

Por otro lado, los autónomos, coinciden en todos los requisitos necesarios para efectuar una financiación de un vehículo, como son; DNI del administrador, última renta, 3 últimas nominas percibidas, vida laboral y justificante de bienes, número de cuenta (IBAN). Sin embargo, uno de los autónomos encuestados, también indica que se le solicitó el contrato de trabajo actual para la compra de una furgoneta.

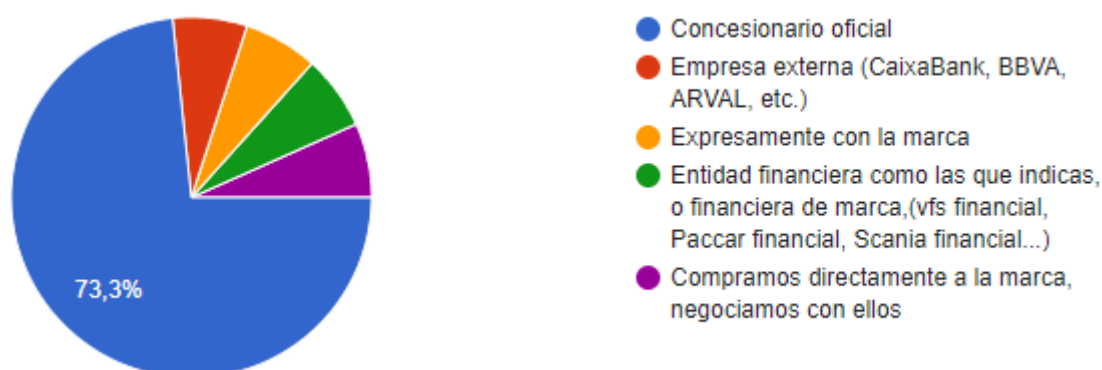
5.6 ENTIDADES ARRENDADORAS

El Gráfico 6, enuncia las distintas entidades arrendadoras que utilizan para llevar a cabo la financiación de sus vehículos las 15 empresas encuestadas.

La encuesta ofrecía dos posibilidades, financiar directamente con el concesionario oficial de la marca o a través de una empresa externa, además daba la posibilidad de citar otra forma de financiación. Dos grandes empresas han expuesto que ellas negocian y financian los vehículos directamente con el fabricante de los mismos.

A su vez, podemos observar que el 73.3% de las empresas encuestadas han contestado que financian directamente con el concesionario o con la financiera del propio concesionario. Además, solamente una empresa ha contestado que realiza la financiación de su vehículo a través de una empresa externa, se trata de un *renting* a través de la empresa Arval.

Gráfico 6: Empresa arrendadora



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las encuestas

Una gran empresa, indica que realiza la financiación a través del concesionario y su financiera, y a su vez tiene otro método, como es la adquisición mediante una empresa externa, esto es debido a que realiza distintos tipos de financiación dependiendo de los bienes que desea adquirir.

5.7 IMPORTE MENSUAL MEDIO PARA ARRENDAR

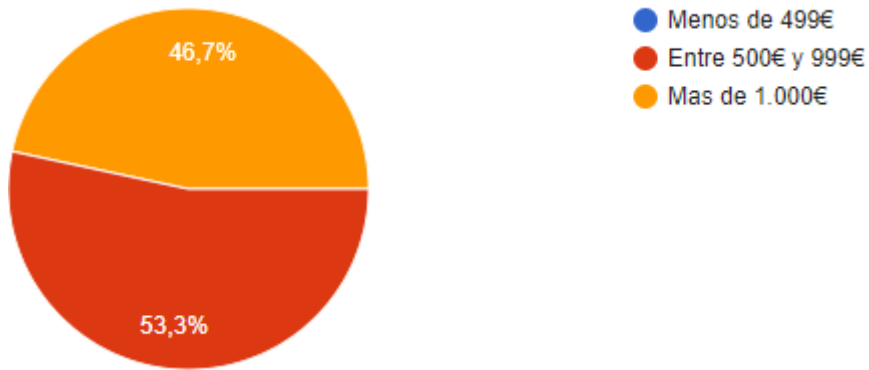
Otro de los objetivos del proyecto se basaba en conocer el impacto económico de una financiación de un vehículo, tal y como enuncia el Gráfico 7, podemos observar que todas las empresas se encuentran ante un gasto fijo mensual aproximado de más de 500€ al mes.

La amplia mayoría de empresas encuestadas, no hablan de cifras exactas, pero tal y como podemos observar en el Gráfico 7, entre 500€ y 999€ al mes, se encuentran un 53.3% de las empresas, además el 46.7% de las empresas se sitúan en más de 1.000€ al mes.

Si distinguimos dentro de esas franjas, se encuentran todas las grandes empresas están situadas entre 500 y 999€, además se incluyen en esa franja las empresas que utilizan como empresa arrendadora a una empresa externa, y las pymes que contratan el *leasing* operativo en un periodo temporal de 5 años.

Las empresas situadas en la franja de más de 1.000€ al mes, son el resto de las pymes y todos los autónomos, estas cantidades variaran dependiendo de la tipología de los contratos firmados.

Gráfico 7: Importe mensual medio

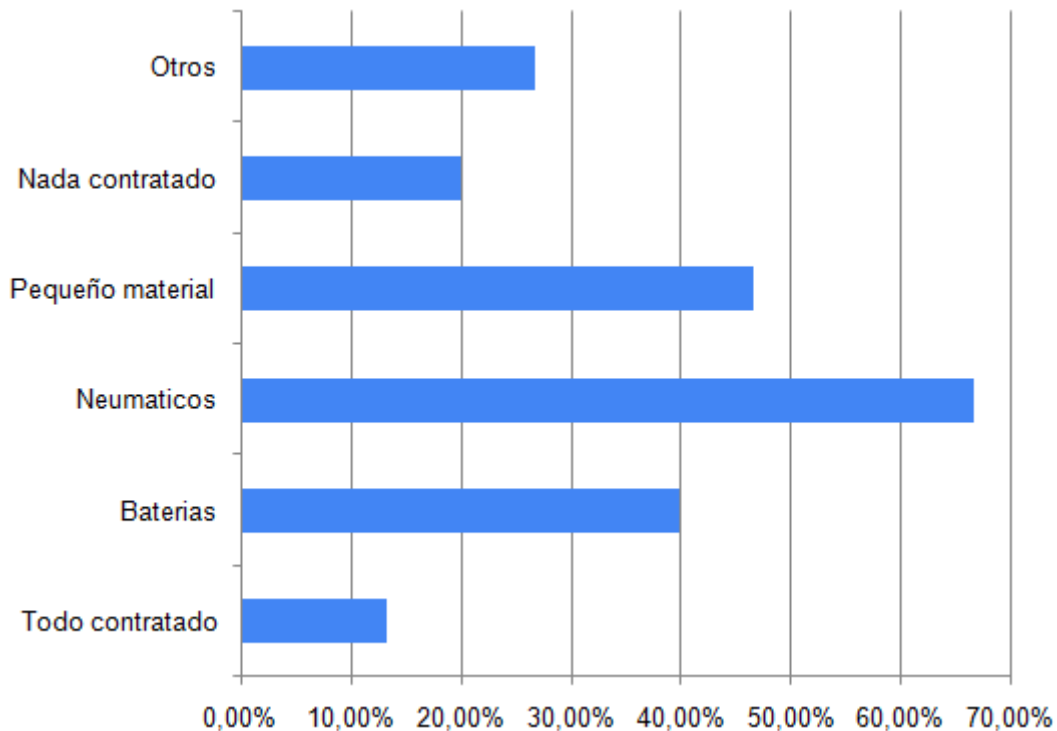


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las encuestas

5.8 GASTOS NO ASUMIDOS POR LA EMPRESA ARRENDADORA

En el Gráfico 8, podemos observar los gastos que debe asumir la empresa arrendataria, ya que en el contrato previamente firmado, no se encuentran reflejados como garantías del vehículo, y por tanto no debe asumir la empresa arrendadora.

Gráfico 8: Gastos no asumidos por la empresa arrendadora



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las encuestas

Estos gastos a los que hacemos referencia, se pueden contratar antes de la firma del vehículo, y permitiría a la empresa arrendataria que pasaran a ser gastos fijos anuales. De esta manera, pagando una cuota anual, la empresa arrendataria en caso de tener cualquier tipo de avería, siempre que no sea por mal uso del vehículo, no asumiría ningún coste. Dependiendo de las garantías que querría contratar, asumirá una cantidad de coste fijo u otra.

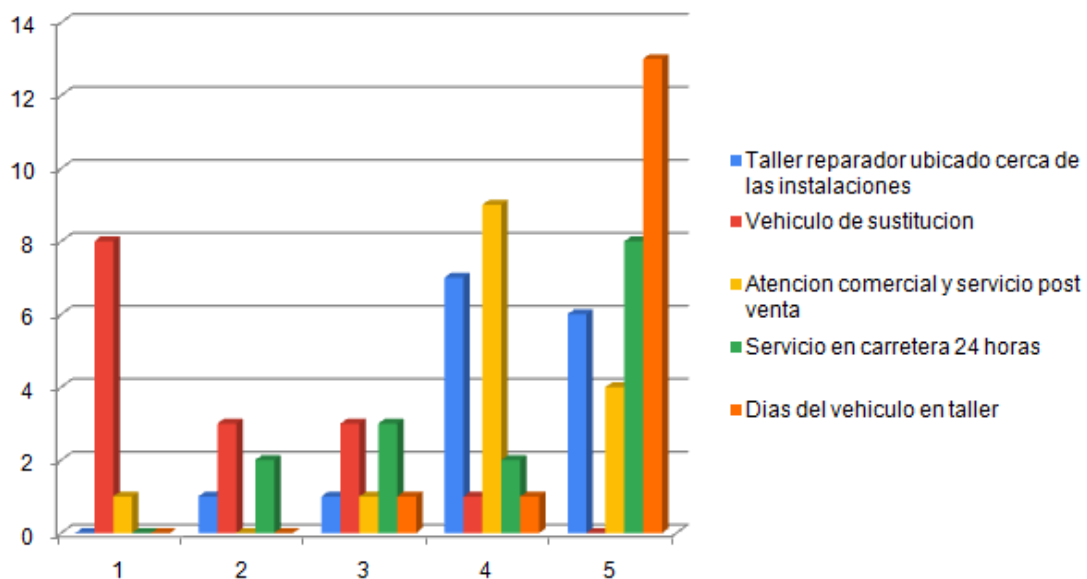
Como podemos observar en el Gráfico 8, el 67% de las empresas encuestadas no tienen contratado el servicio de neumáticos, y si además sumamos el 20% que no tienen contratado nada, casi el 100% de las empresas no han contratado el servicio de neumáticos.

Una gran empresa y una pyme indican que tienen todas las garantías del vehículo contratadas durante los años que financian sus vehículos, exceptuando los neumáticos.

Gran parte de los autónomos, en la casilla de otros, enuncian que han contratado durante los dos primeros años una garantía total del vehículo, de esta manera, aseguran no tener ningún tipo de coste adicional durante ese periodo de tiempo.

5.9 GRADO DE RELEVANCIA ANTE AFIRMACIONES

Gráfico 9: Relevancia afirmaciones



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las encuestas

A partir del Gráfico 9, podemos observar la importancia que las empresas encuestadas han dado sobre las siguientes variables; taller reparador ubicado cerca de las instalaciones, posibilidad de obtención de vehículo de sustitución, servicio de atención comercial y post venta, servicio en carretera 24 horas y días de vehículo en taller.

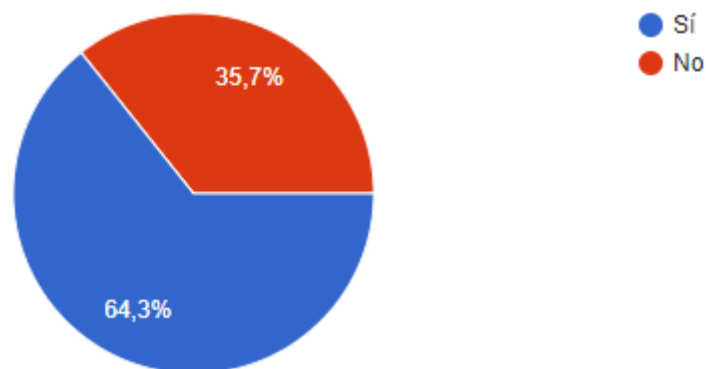
Analizando los datos, podemos observar que una empresa puede decantarse por una marca u otra, dependiendo si hay un taller reparador cerca de sede central, además, también dan mucha importancia la posibilidad de contratar un servicio 24 horas, sobre todo han hecho en este aspecto gran hincapié las empresas que se dedican al transporte internacional, para intentar consumir el menor tiempo posible con una avería.

Además, los autónomos, pequeñas pymes y grandes empresas, seleccionan la casilla de más importancia a los días de vehículo en taller, ya que esto puede conllevar a la obtención de costes adicionales por no poder efectuar tareas ya programadas.

El servicio post venta y la atención comercial, las pymes y autónomos le dan mucha importancia, siendo uno de los principales factores por el cual deciden efectuar una financiación con una marca u otra.

Todo ello implica que el cliente pueda estar satisfecho o no con la empresa arrendadora, de tal manera como indica el Gráfico 10, las 5 grandes empresas encuestadas han dado como respuesta que no están satisfechas, mientras que el resto de empresas encuestadas enuncian que si que están satisfechas.

Gráfico 10: ¿Satisfecho con la empresa arrendadora?



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las encuestas

6. CONCLUSIONES

La recopilación de material para realizar este trabajo no ha sido fácil, ya que puede utilizarse en base a distintas fuentes de datos secundarios, como son revistas, artículos de prensa digital y libros. Además, dichas fuentes no eran totalmente neutrales, sino que siempre decantaban la balanza hacia un tipo de financiación. Analizando la información obtenida de fuentes de datos secundarios, mediante las cuales hemos obtenido todo el marco teórico enunciado anteriormente, y contrastándolos posteriormente con los datos empíricos obtenidos mediante las encuestas, hemos podido realizar el estudio de los resultados enunciados.

Gran parte del éxito de los diferentes métodos de financiación de vehículos se basa principalmente en la adaptación a cada tipo de cliente y, a la innovación y mejora de cada método con el paso del tiempo, ya que, desde principios de los años noventa, donde comenzaron a cobrar gran importancia tanto el *renting* como el *leasing*, hasta la fecha actual, con el paso del tiempo han ido aumentando los contratos y la demanda de estos servicios.

Las distintas modalidades de financiación nombradas, permiten financiar todo tipo de bienes, pero centrándonos en vehículos industriales para el uso laboral, permiten explotar el bien al arrendatario mientras financia el mismo, una vez terminado el plazo de financiación y pagado la última cuota el mismo pasa a ser propiedad del arrendatario.

Este estudio lleva a concluir que los distintos métodos de financiación varían mucho, según si se trata de una gran empresa, pyme o autónomo, pese a que todo el estudio está ubicado dentro de la Comunidad Autónoma de Aragón. Las grandes empresas realizan adquisiciones con una finalidad especulativa, a menor gasto en la cuota de financiación, mayor beneficio, y si dicho bien no ofrece todos los resultados esperados, la empresa renuncia al mismo, y adquiere otro diferente con una tecnología más moderna; pero, por otro lado, si se tratase por ejemplo de un autónomo, la finalidad de la financiación es totalmente diferente a la enunciada anteriormente, ya que dicho bien, permite desempeñar la labor diaria y de ello depende el beneficio diario de la empresa, ya que si el vehículo es paralizado durante un tiempo, el autónomo no tiene un medio de transporte alternativo, como podrían disponer las pymes o las grandes empresas, y por lo tanto dicho bien es más relevante en un tipo de empresa que en otro.

Por ello, las pequeñas empresas comentan que primero optan por el alquiler de vehículos, ya que ante cualquier imprevisto, dichas empresas se comprometen a ofrecer un vehículo alternativo para seguir desempeñando la actividad diaria, y de esta manera se aseguran un bien operativo y funcionando al 100% todos los días.

La obtención de los datos, no ha sido sencilla, ya que muchas empresas vía correo electrónico no han sido del todo claras, y muchas de ellas no han contestado a las encuestas, por otro lado, mediante la llamada telefónica han podido facilitarnos datos e información que ha sido mucho más útil para desarrollar este trabajo de investigación, y poder enunciar datos ya contrastados. Realizando dicha investigación, varias empresas han llegado a enunciar conclusiones mediante las cuales elaboran un tipo u otro de financiación, como por ejemplo, puede darse a la hora de efectuar y llevar a cabo la contabilidad de la empresa, ya que en caso del *renting* es mucho más “sencilla” que llevando una financiación mediante *leasing*. En el caso del *renting*, la financiación del vehículo aparece recogida directamente en la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa, y dichas cuotas son deducibles en su totalidad; en el caso del *leasing*, la financiación es recogida en el balance de situación de la empresa directamente.

Además, hemos podido estudiar las distintas variantes que existen dentro del *leasing* y del *renting*, con el paso del tiempo se han adaptado mejor a las necesidades del cliente, y todo el éxito ha sido en base a la gran capacidad de adaptación y de mejora que han tenido estos dos métodos de financiación.

Puede parecer extraño que una empresa después de realizar pagos durante 4 años, siga sin tener un vehículo en propiedad, pero de esta forma se evita las ataduras que supone un préstamo y mediante un *leasing* o un *renting* siempre tiene a su disposición un vehículo de última tecnología, con los menores costes posibles ante cualquier contratiempo, por la garantía que ofrece el vehículo, y de esta manera permite a la empresa ser mucho más competitiva.

7. BIBLIOGRAFÍA

Asociación Española de Leasing y Renting (AELR), (2020): Disponible en: <https://ael.es/index.php/es/>, recuperado el 29 de marzo de 2020.

Asociación Española de Renting de Vehículos (AER): Disponible en: <https://ae-renting.es/>, recuperado el 21 de marzo de 2020.

Autorent (2020): Disponible en: <https://www.auto-rent.biz/un-poco-de-historia-del-renting/>, recuperado el 20 de marzo de 2020.

Ferrari, J. (2019): “Renting del automóvil”, *ElEconomista.es*, Octubre, pp. 1-6.

ICIRED (2018) “*Leasing: En qué consiste y quién lo regula en España*”: Disponible en: <https://iciredimpagados.com/blog/leasing-en-que-consiste/>, recuperado el 26 de marzo de 2020.

Ortúzar Solar, A (1990): “*El contrato de leasing*”, Chile, Editorial Jurídica de Chile.

Ramos Campodarve, J. J. (2001): “El leasing, un producto financiero en alza”, *Revista de ciencias jurídicas* N°6 pp. 229-249.

Silva Cavero, A. (2016): “*El Renting y sus ventajas como sistema de financiación*”, Universidad de Sevilla, Sevilla.

8. ANEXO 1: ENCUESTA

¿Cuál es la financiación de su vehículo?

Buenos días, soy David Reula, alumno del grado en Administración y Dirección de Empresas en la Universidad de Zaragoza. Estoy realizando el trabajo de fin de grado sobre el estudio del renting y leasing de vehículos en empresas de la Comunidad Autónoma de Aragón. Por ello, agradecería que me contestara con total sinceridad a las siguientes cuestiones sobre su empresa. Esta información únicamente se utilizará con fines propios del proyecto. Solo le llevará 1 minuto completarla y sería de gran ayuda.

Muchas gracias de antemano.

***Obligatorio**

1.- Nombre de su empresa

Tu respuesta _____

2.- Tipo/s de vehículo/s que dispone su empresa (Marque una o varias opciones) *

- Ligero (3.3 - 7.3 toneladas)
- Medio (7 - 18 toneladas)
- Pesado (19 - 32 toneladas)

3.- Número de vehículos *

- 1 vehículo
- Entre 2 y 9 vehículos
- Entre 10 y 49 vehículos
- Mas de 50 vehículos

4.- En términos globales, ¿Cuál es la media de kilómetros recorridos por un vehículo al año? *

- Entre 100 - 9.999 km.
- Entre 10.000 - 49.999 km.
- Entre 50.000 - 99.999 km.
- Mas de 100.000 km.

5.- ¿Cuál es la forma de adquisición de sus vehículos? *

- Renting
- Leasing
- Otro: _____

6.- Requisitos solicitados a la hora de efectuar la financiación (Marque una o varias opciones) *

- DNI - NIF de la empresa
- Última declaración de la renta
- 3 últimas nominas o ingresos percibidos
- Vida laboral y justificante de bienes
- Número de cuenta (IBAN)
- Impuesto de sociedades
- Liquidación de I.V.A. del año
- Modelo 190
- Documento de I.R.P.F
- Documento CIRBE
- Otro: _____

7.- ¿Cuál es la empresa arrendadora? *

- Concesionario oficial
- Empresa externa (CaixaBank, BBVA, ARVAL, etc.)
- Otro: _____

8.- ¿Cuál es el importe mensual medio aproximado por arrendar el vehículo? *

- Menos de 499€
- Entre 500€ y 999€
- Mas de 1.000€

9.- ¿Cuáles son los gastos no asumidos por la empresa arrendadora? (Marque una o varias opciones) *

- Todo contratado (ningún gasto a cargo de su empresa)
- Baterías
- Neumaticos
- Pequeño material (Bombillas, escobillas, rellenos de aceite, etc.)
- Nada contratado (todos los gastos son a cargo de su empresa)
- Otro: _____

10.- Puntúe la relevancia de los siguientes criterios del 1 al 5, siendo el 1 la puntuación menos importante para usted y el 5 la puntuación más importante: *

	1	2	3	4	5
Taller reparador ubicado cerca de las instalaciones	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Facilidad a la hora de obtener vehículo de sustitución	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Atención comercial y servicio post venta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Servicio en carretera 24 horas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Días de vehículo en taller reparador	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11.- ¿Está satisfecho con su empresa arrendadora? *

Sí

No

12.- En una frase, ¿por qué eligió dicho método de financiación? *

Tu respuesta _____

13.- Enuncie alguna aclaración que desee oportuna y pueda ser útil para esta investigación.

Tu respuesta

9. ANEXO 2: CONSENTIMIENTO LEGISLACIÓN PROTECCIÓN DE DATOS

CONSENTIMIENTO LEGISLACION PROTECCIÓN DE DATOS

En cumplimiento de lo dispuesto en el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) 2016/679 de 27 de Abril de 2016 que entró en vigor el día 25 de mayo de 2018.

David Reula Allué, cumple con los requisitos que dicha legislación exige, tratándose todos los datos de sus encuestados de acuerdo a las exigencias legales.

En cualquier momento, mediante correo electrónico a la dirección: davidreula15@gmail.com

La empresa consiente que David Reula Allué, cite los datos de las encuestas adjuntas únicamente con el fin de realizar el Trabajo de Fin de Grado indicado.

Nombre de la empresa:

Fecha:

Firma / Sello:

