

# ARRENDAMIENTO

Miércoles 25 de marzo del 2020 No.1 · CDMX



EN RUTA  
ascendente

• La Asociación Mexicana de Arrendadoras de Vehículos (AMAVE) impulsa con esta edición la cultura del arrendamiento vehicular. • **14 firmas socias** de la AMAVE aportan a las empresas soluciones de administración de flotas y de renta diaria.

**EL ECONOMISTA**

**JORGE NACER GOBERA**  
PRESIDENTE

**RAÚL BEYRUTI SÁNCHEZ**  
VICEPRESIDENTE

**FRANCISCO AYZA**  
DIRECTOR GENERAL

**LUIS MIGUEL GONZÁLEZ**  
DIRECTOR GENERAL EDITORIAL

**GERARDO HUERDO**  
DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**ROY CAMPOS**  
CONSEJERO

**JOAQUÍN LÓPEZ-DÓRIGA  
OSTOLAZA**  
CONSEJERO

**MANUEL CAMPUZANO TREVIÑO**  
CONSEJERO

**CARLOS ALBERTO MARTÍNEZ**  
CONSEJERO

**ARTURO HERNÁNDEZ**  
DIRECTOR DE CIRCULACIÓN

**HUGO VALENZUELA**  
COORDINADOR DE OPERACIÓN EDITORIAL

**GERARDO RAMÍREZ**  
DIRECTOR DE TECNOLOGÍAS  
Y SOLUCIONES DIGITALES

**JOSÉ SOTO GALINDO**  
EDITOR ONLINE

**FERNANDO VILLA DEL ÁNGEL**  
EDITOR DE FOTOGRAFÍA

**CARLOS FLORES MUÑOZ**  
COORDINADOR DE DISEÑO

**ARRENDAMIENTO**

**GERENTE DE VENTAS  
DE CONTENIDOS ESPECIALES:**  
**MÓNICA VELASCO**  
monica.velasco@economista.mx

**EDITOR:**  
**LEOPOLDO TREJO**  
leopoldo.trejo@economista.mx

**FOTO DE PORTADA:**  
SHUTTERSTOCK

**EDITOR GRÁFICO:**  
ALEJANDRO J. RÍOS  
**DISEÑO:**  
NELLY JIMÉNEZ,  
PAOLA CEJA Y DAVID MERCADO

**AMAVE** ASOCIACIÓN MEXICANA  
DE ARRENDAMIENTO  
DE AUTOS  
**ENLACE:**  
LILIANA ANAYA TAPIA  
Gerente General  
VIVIANA VILLA SERRAT  
Marketing y Comunicación

**ATENCIÓN A SUSCRIPTORES**  
**5237-0768** o DEL INTERIOR SIN COSTO  
**01800-0188000**

**VENTAS DE PUBLICIDAD**  
Tel. 5326.5454 ext. 2602

ES UNA PUBLICACIÓN DE EL ECONOMISTA GRUPO EDITORIAL, S.A. DE C.V. IMPRESO EN MARZO DEL 2020. EDITOR RESPONSABLE: LUIS MIGUEL GONZÁLEZ MARQUEZ. AV. SAN JERÓNIMO 458, COL. JARDINES DEL PEDREGAL, C.P. 01900, CIUDAD DE MÉXICO. TELÉFONOS (0155) 5326-5454, FAX 5687-3821 Y 5682-3070. CERTIFICADO DE LICITUD DE TÍTULO NÚMERO 3735 Y DE CONTENIDO NÚMERO 3152 DEL 13/IV/1988. EXPEDIDOS POR LA COMISIÓN CALIFICADORA DE PUBLICACIONES Y REVISTAS ILUSTRADAS DE LA SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN. NO. DE RESERVA AL TÍTULO EN DERECHOS DE AUTOR (DA)-2010-052514239800-107. FRANQUEO PAGADO. IMPRESO EDITORIAL COBRICA S.A. DE C.V. ALVARO OBREGÓN 120, COL. SANTA ANITA, ALCALDÍA IZTACALCO, C.P. 08300, TEL: 55303120 DISTRIBUCIÓN: EL ECONOMISTA GRUPO EDITORIAL, S.A. DE C.V. SANTANBER 25 COL. SAN RAFAEL AZCAPOTZALCO, DELEGACIÓN AZCAPOTZALCO, C.P. 02010, CIUDAD DE MÉXICO. FUNDADO EN DICIEMBRE DE 1988. SUPLEMENTO ARRENDAMIENTO. PROHIBIDO USAR INFORMACIÓN DE EL ECONOMISTA EN SITIOS WEB. DERECHOS RESERVADOS.

**ivm**  
Instituto Verificador de Medios  
EL TRABAJO FUERTE ALIADO POR EL  
INSTITUTO VERIFICADOR DE MEDIOS  
(IVM) ES DE 30,309 EJEMPLARES.



# Mensaje del presidente

La Amave fue fundada en el 2015 con el objetivo de fomentar un entorno que permita el crecimiento del arrendamiento y administración de flotillas de vehículos (autos o camiones) en México, para unir a empresas que comparten los mismos retos y oportunidades en un mercado con amplio potencial.

Los intereses entre los fundadores son perfeccionar el marco jurídico del arrendamiento mercantil mobiliario, promover una cultura de arrendamiento que apoye el crecimiento de la industria automotriz y de transporte en México, facilitar la renovación del parque vehicular incrementando la seguridad de los usuarios y fomentando el equilibrio ecológico a través de tecnologías no contaminantes, además de proponer alternativas de movilidad competitivas para las empresas.

Estamos conformados por 14 socios independientes dedicados a la renta diaria de autos, al arrendamiento de largo plazo de vehículos y equipo de transporte con servicios de administración de flota dirigido a empresas privadas y del sector público, actualmente en conjunto administramos más de 213,000 unidades.

Basado en estos datos, se ha detonado un crecimiento en esta industria por arriba de 15% en los últimos dos años, esto en cifras reportadas por nuestros mismos socios, lo cual ratifica que es un sector con gran potencial de crecimiento.

Consideramos que, en tiempos de volatilidad e incertidumbre y en donde las ventas del sector automotriz han sido afectadas, el arrendamiento es un producto financiero flexible que todos deberían explorar; asimismo, creemos que la renovación del parque vehicular en México sólo podría darse con los beneficios que tiene el arrendamiento, siempre guiado por empresas experimentadas que también pueden apoyar en la administración de flotas como lo hacen nuestros socios.

Agradecemos como siempre la colaboración de las empresas socias de Amave, quienes activamente se han involucrado en las iniciativas que la asociación promueve; sin duda estas iniciativas abonarán al crecimiento de la industria, con efectos positivos en la creación de nuevos empleos que ayuden al desarrollo de nuestro México.



**Mauricio Medina**  
PRESIDENTE AMAVE

**A**vis es la arrendadora más importante del mundo, con una presencia en más de 180 países, con una visión innovadora de expansión de soluciones de movilidad y con un enfoque de personalización de la experiencia del cliente.

En el mercado mexicano, Avis tiene una presencia desde hace más de 55 años, de los cuales, los últimos 33 han sido bajo el esquema de franquicia maestra. Cuenta con diferenciadores que agregan valor a sus clientes, desde alianzas estratégicas hasta soluciones digitales que facilitan y agilizan la experiencia de sus clientes, aseguró Alberto Gómez Delgado, Presidente y Director General de AVIS México.

Gracias a la innovación tecnológica y la simplificación de sus procesos de renta diaria, Avis México se mantiene en el liderazgo, otorgando más posibilidades a sus clientes mediante mejoras introducidas, las cuales permiten no sólo rentar un auto, sino también cambiar la elección de último momento, gestionar la reserva, perfiles y preferencias, todo esto desde el teléfono móvil.

“Con estas implementaciones estamos más cerca del cliente”, precisó.

Se trata de aportar una experiencia memorable, hacer el proceso de la renta de un auto lo más sencillo y transparente y darles a nuestros clientes la capacidad de satisfacer sus necesidades al momento, donde sea que estén, sostuvo Alberto Gómez Delgado.

**SERVICIOS ADICIONALES QUE AGREGAN VALOR**

Desde su fundación en 1946 por Warren Avis, como la primera arrendadora que inició en un aeropuerto. Hoy, es líder en presencia en los principales aeropuertos del mundo y, por supuesto, en México. Con el tiempo ha evolucionado sus servicios a la satisfacción de otras necesidades de sus clientes, en puntos de fácil acceso”.

Como parte de la experiencia al cliente, Avis estableció alianzas con AM Resorts, así como con con la Federación Mexicana de Golf, una actividad que hace sinergia con la participación de Avis con la Asociación de Golfistas Profesionales de América (PGA), en Estados Unidos.

Para los clientes que son aficionados al golf y visitan Cancún, Avis ofrece diversas opciones y atractivas promociones. Este beneficio es aplicable tanto en Estados Unidos como en México para jugar golf”, aseveró.

Entre otros de sus valores agregados, la franquicia ofrece precios especiales para eventos como Cirque du Soleil, entradas a los parques de Grupo Experiencias en Quintana Roo, produc-



FOTO: CORTESIA.

AVIS MÉXICO, VANGUARDIA EN INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y SERVICIO DE RENTA DE AUTOS

# Nuevas implementaciones digitales ponen al cliente al mando de su experiencia

Avis México simplifica el proceso en que sus clientes reservan un auto y ofrece nuevas y mejores posibilidades para gestionar la experiencia de renta

tos esenciales para mejorar la experiencia de viaje como el wifi móvil, entre varios productos y servicios más.

Avis México también ofrece el servicio especializado de renta de autos con chofer en la Ciudad de México, enfocado a la conveniencia y comodidad de quienes quieren desplazarse seguros y sin tener que manejar. Este servicio muy pronto estará disponible en las ciudades de Guadalajara y Monterrey.

Desde su fundación en 1946 “la fortaleza de AVIS han sido los aeropuertos en México y el mundo, y con el tiempo han evolucionado sus servicios a la satisfacción de otras necesidades de sus clientes”.



La demanda de servicios es cada vez más digital; las personas tienen más control, por lo que en Avis la ventana tecnológica y digital es fundamental. Somos la compañía con más y mejores implementaciones tecnológicas en el mundo”.

**Alberto Gómez Delgado,**  
DIRECTOR GENERAL DE AVIS MÉXICO.

Cuando las personas viajan a Cancún, Avis México ofrece beneficios exclusivos para jugar golf en los mejores campos de la zona, ya que somos la arrendadora oficial de la Asociación de Campos de Golf del Caribe Mexicano [ACGCM].

**RENTA DE AUTO CON CHOFER**

Conoce el servicio *premium* especializado en renta de auto con choferes profesionales en la Ciudad de México.



**Flexible**

Solicita un vehículo para el día que lo requieras. Además, ponemos a tu disposición servicio foráneo y chofer bilingüe.



**Confiable**

Un chofer experimentado te llevará a tu destino. Además, contarás con cobertura vehicular y seguro de gastos médicos para ti y tus acompañantes.



**Cómodo**

Viaja en un vehículo *premium* y libera tiempo en traslados sin preocuparte por la dirección o lugar de estacionamiento. Prepaga con tarjeta de crédito o débito y obtén tu factura fácil y rápido.



En la administración de flotas, el futuro está en el arrendamiento, porque las personas buscan utilizar los autos y renovarlos constantemente”.



El impacto del auto eléctrico en el medio ambiente, está en la forma, en cómo se crea la energía, gas, carbón, pero generalmente estas compañías están fuera de la ciudad”.

**John Saffert,**  
GLOBAL DEPUTY CHIEF  
EXECUTIVE OFFICER  
DE ALD AUTOMOTIVE.



**John Saffert,** Global Deputy Chief Executive Officer de ALD Automotive. FOTOS EE: ERIC LUGO.

LA ARRENDADORA DE AUTOS MÁS IMPORTANTE A NIVEL GLOBAL

# Arrendamiento y movilidad eléctrica se enrutan

El futuro de la administración de flotas está en el arrendamiento, porque la gente busca utilizar los autos y renovarlos, asegura John Saffert, Global Deputy Chief Executive Officer de ALD Automotive.

## Beneficios del Full Service Leasing

- Obtendrá ventajas fiscales al arrendar vehículos.
- Financiamiento del vehículo, liberándolo del riesgo financiero asociado.
- Tendrá el tiempo de enfocarse en actividades estratégicas.

## Administración de flota

- Ventajas:**
- Ofrecemos flexibilidad en el inventario que administramos.
  - Disfrutará nuestra red de proveedores, calidad y precios negociados.
  - Reportes periódicos y consultoría que optimiza costos, tiempos y adecua estrategias.

## Compra y Rearrendamiento

- Ventajas:**
- Compramos el vehículo en el estado en que se encuentre.
  - Al vender las unidades usted se capitaliza.
  - Cede la administración de la flota.
  - Se concentra en actividades más estratégicas.

Con 13 años en el mercado mexicano, ALD Automotive ha tenido un crecimiento exponencial, pues de 200 vehículos rentados y administrados en el 2007 creció a más de 20,000 unidades en el 2019.

neradoras crean energía si emite contaminantes si utilizan gas, carbón, aunque dijo que están fuera de las ciudades [3]. La energía nuclear es limpia, precisó.

Comentó que, en el arrendamiento de un vehículo eléctrico, en Europa, ALD Automotive aporta el cargador que se instala en la casa y establece un programa que facilita el cambio de vehículo en un trayecto mayor a 10 viajes.

La participación de los gobiernos en el impulso de la movilidad eléctrica es clave, a través de impuestos e incentivos financieros. En Noruega, por ejemplo, se puede acceder a cargadores gratuitos, aunque aseguró que “la clave está en el costo total de propiedad al compararlo con otro de gasolina”.

En síntesis, en el viaje eléctrico, lo primero que ALD Automotive considera es el precio del vehículo, el gasto de mantenimientos, el uso que se le dará, el perfil de la empresa, para dar una oferta atractiva a sus clientes y en función de ello crean soluciones.

## FORTALEZA DE MERCADO

En el mercado mexicano, ALD Automotive ha tenido un crecimiento exponencial, pues de 200 vehículos rentados y administrados en el 2007 creció a 20,000 unidades en el 2019, por lo que esta compañía francesa se declara lista para “compartir sus conocimientos, aprendizaje y soluciones a sus clientes de América Latina y México”.

Entre las ventajas para las firmas que adoptan el arrendamiento puro, John Saffert mencionó el precio fijo mensual, pues la compañía sabe cuánto gastará al mes, así como la calidad del servicio, el cual consiste en que el vehículo esté en las mejores condiciones, y el menor precio de las unidades, ya que las adquiere por volumen.

Esta compañía francesa participa en el mercado mundial del arrendamiento con 1.7 millones de vehículos en 43 países, entre privados, empresas y administración de flotas, un volumen que le aporta fortaleza para negociar precios más bajos, y también un mantenimiento más barato, adquirir llantas más baratas, y “al término del plazo del arrendamiento nos quedamos con las unidades”, comentó finalmente John Saffert, Global Deputy Chief Executive Officer de ALD Automotive.

En la administración de flotas, las empresas han iniciado un viaje hacia el arrendamiento y a la movilidad eléctrica, un fenómeno empresarial del cual John Saffert, Global Deputy Chief Executive Officer de ALD Automotive, prevé que en el futuro está en la renta de flotas, porque la gente busca utilizar los autos y renovarlos de acuerdo a sus necesidades. “En los próximos 10 años se generalizará la administración de flotas por terceros en el mundo y en México”.

ALD Automotive es una firma pionera en arrendamiento puro de flotas con 13 años en el mercado mexicano, cuyo objetivo es garantizar la eficiente movilidad de las flotas que administra, a través de la telemetría, pero también aportar soluciones que reduzcan la huella de carbono de la flota de vehículos, donde la opción es la movilidad eléctrica.

John Saffert advirtió que en la migración a unidades eléctricas deben considerarse varios factores, entre otros, el perfil del conductor, el costo total de propiedad [TCO, por su sigla en inglés] y la infraestructura existente que le permita circular.

De acuerdo con un estudio comparativo realizado en 30 países del impacto ambiental de vehículos de combustión interna y eléctricos, el Global Deputy Chief Executive Officer ALD Automotive explicó que se detectaron tres impactos ambientales:

Son los relacionados con la construcción de los autos eléctricos y la transportación de las autopartes por los océanos [1]; las emisiones de los autos eléctricos son bajas, pero aún persisten emisiones contaminantes de la atmósfera, como las llantas [2], y aunque el impacto del auto eléctrico en la salud es menor, la forma como las ge-

## Soluciones a tu medida

### 5 VENTAJAS CASANOVA



Estructuración de soluciones de acuerdo a los requerimientos y necesidades del cliente



Opciones terminales: compra, extensiones y devoluciones.



Full service a la medida: gestoría, seguros, mantenimiento, equipo sustituto



Tenemos la red nacional de talleres más sólida y calificada de México, 282 establecimientos en 172 ciudades



Contamos con equipos especializados en diferentes sectores públicos y privados.



#### Sucursales renta diaria

##### Patriotismo

Patriotismo No. 735 Col. Mixcoac  
C.P. 03730 CDMX

##### Vallejo

Av. Norte 45 No. 940 C Col. Industrial  
Vallejo C.P. 02300 CDMX

##### Tlalpan

Calz. de Tlalpan No. 2097 Col. Parque  
San Andrés C.P. 04040 CDMX

##### Tlalnepantla

Av. Gustavo Baz No. 288 Col. La Loma  
Tlalnepantla C.P. 54060 Edo. de México

##### Coacalco

Vía López Portillo Km. 26.5 San Pedro  
Coacalco C.P. 55700 Edo. de México

##### Chapultepec

Chapultepec No. 442 Col. Roma  
C.P. 06700 CDMX



La renta diaria es el negocio central de Casanova Rent, su *core* es el Valle de México, un esquema de renta cercano a la gente, al que "cualquier persona puede acudir al mostrador a rentar un vehículo".

**Carlos Echenique,**  
DIRECTIVO DE GRUPO CASANOVA.

Con el lema seguridad y servicio, una oficina pequeña, cuatro unidades en renta, pero con una firme convicción emprendedora, nació Casanova Rent hace 43 años, una firma de arrendamiento familiar que hoy cuenta con seis sucursales en el Valle de México, además de una flota de 30,000 vehículos, la más grande del país, la cual opera con líneas de negocio de renta diaria y arrendamiento puro.

El negocio de Casanova Rent está en la renta diaria, atendiendo a personas y a empresas con todo tipo de necesidades de vehículos, donde el secreto está en el "servicio de calidad al cliente, flexibilidad y no escatimar recursos en la oferta de unidades nuevas", comentó Carlos Echenique.

Explicó que compiten con las grandes financieras en servicio e infraestructura: liberamos del corralón un vehículo en 24 horas, realizamos un servicio de mantenimiento en 40 minutos, sin que se pierdan garantías de los vehículos.

En su oferta de renta de vehículos, Grupo Casanova incluye toda la gama de vehículos de la industria del arrendamiento, desde un compacto, subcompacto, SUV, SUV de siete pasajeros, camiones de carga, de carga ligera, entre otros vehículos, precisó Carlos Echenique.

#### ASESORÍA A CLIENTES, CLAVE DEL CRECIMIENTO.

Carlos Echenique sostuvo que el secreto del crecimiento de dos dígitos de Grupo Casanova estriba en que establecen un "proceso de asesoría, más que de venta" con el cliente, a quien atienden de manera personalizada, con flexibilidad y le crean un traje a la medida, un conocimiento del negocio aprendido a través de la educación empresarial familiar durante décadas.



Grupo Casanova es una empresa familiar con seis sucursales en el Valle de México, además de una flota de 30,000 vehículos. FOTO EE: HUGO SALAZAR.

GRUPO CASANOVA, 43 AÑOS EN LA INDUSTRIA DEL ARRENDAMIENTO

# Proceso de asesoría, más que venta con el cliente, el secreto

La esencia de la longevidad y el crecimiento de Grupo Casanova está en la calidad del servicio, la flexibilidad y la generosidad: Carlos Echenique.



#### UNIDAD DE NEGOCIO DE TECNOLOGÍA

Grupo Casanova creó su unidad de negocio de innovación tecnológica, la cual ya desarrolló una plataforma de control vehicular que mide todos los aspectos de cada vehículo arrendado. Esta plataforma ya se comercializa, y en breve lanzará una aplicación con la cual desde un celular los clientes tendrán acceso a la revisión de su flota.

"La plataforma tecnológica se alimenta constantemente con datos de la flota, por lo que se tiene el control de ella y hay un mejor servicio al cliente", además, facilita la localización de vehículos y su recuperación, explicó Carlos Echenique.



#### RENTA DIARIA

La renta diaria es el negocio central de Grupo Casanova, su *core* es el Valle de México, un esquema de renta cercano a la gente, al que "cualquier persona puede acudir al mostrador a rentar un vehículo".



#### ARRENDAMIENTO PURO

En el arrendamiento puro los plazos van de 12 hasta 60 meses. El plazo óptimo depende del equipo: de 36 meses con un sedán normal; en unidades de carga, 60 meses. El arrendamiento puro es un esquema de negocio para las empresas.

#### ARRENDAMIENTO DE FLOTAS, LA OPCIÓN DEL GOBIERNO

El gobierno es cliente de Grupo Casanova, al que da servicio a través de arrendamiento de flotas, explicó Carlos Echenique, quien comentó que es una buena opción porque a los gobiernos de los tres niveles le evita burocracia, controla gastos, reduce costos y personal en el control de flotas. Además, en el presupuesto gubernamental se incluye el servicio; saben cuánto gastarán cada mes.

#### LLAVE EN MANO

El modelo de negocio con el gobierno a todos sus niveles y con los clientes privados que así lo soliciten es un "llave en mano, el cual incluye todo: mantenimiento, gestión de trámites vehiculares, reparaciones, pagos de deducibles, entre otros. Rentamos al cliente lo que necesita. Este esquema de negocio incluye un servicio de 360°.

# 30%

## DE DESCUENTO PARA VIAJAR EN ABRIL



**Alamo**<sup>®</sup>

Solo aplica en prepagos en el sitio de [alamo.com.mx](http://alamo.com.mx). Válido en prepagos realizados del 04 de marzo de 2020 al 12 de abril de 2020. Aplica para utilizar el auto del 24 de marzo de 2020 al 13 de abril de 2020. El descuento aplica en tarifa, kilometraje y coberturas. No aplica en cargos por kilometraje adicional, ni ningún otro servicio extra. Promoción válida solo en la República Mexicana. No aplica con otras promociones, descuentos o tarifas negociadas. No combinable con otras promociones.



De izquierda a derecha: Victor Campuzano, director comercial, Antonio Enzo Pinto Méndez, director general, y Mónica Jiménez, directora de Operaciones. FOTOS: CORTESIA.

ARIZA DE MÉXICO

# Profesionales de flotillas, produciendo resultados

Ariza de México nace en 1995 como *joint venture* entre dos compañías con trayectorias de más de 60 años

“En Ariza, nuestra pasión es aplicar nuestra experiencia para proveer servicios y procesos que impacten positivamente en la operación y resultados de nuestros clientes”.



**AUTOMOTIVE  
RESOURCES  
INTERNATIONAL**

Compañía de capital privado líder en el mercado de gestión de flotas vehiculares en Estados Unidos, con presencia directa en Canadá, Reino Unido y Alemania, y con el respaldo de más de 2,800 profesionales y especialistas combinando la experiencia corporativa y financiera con herramientas de optimización y tecnología para aumentar la eficiencia de las flotillas vehiculares y reducir costos.

**ZAPATA /// CORPORACIÓN  
ZAPATA**



Compañía líder de capital privado en soluciones de transporte terrestre, con operaciones en México y Latinoamérica, presencia directa en México en 14 grandes ciudades y con más de 1,700 colaboradores. **Ariza**: somos una empresa de administración de flotas orientada a optimizar procesos y resolver retos complejos. Invierte en el desarrollo de nuestros recursos clave: personas, procesos y tecnología. Cumplimos 25 años y contamos con más de 450 soluciones exitosamente implementadas, gestionamos más de 34,000 vehículos en México.



**Lo que nos hace diferentes en leasing son nuestros principios**

**Transparencia, flexibilidad, visibilidad y control.** Con estos principios nuestros clientes cuentan con la confianza y tranquilidad de que no encontrarán cargos ocultos, propiciando gastos innecesarios e inconformidades al inicio, durante y al final del contrato de arrendamiento. En mantenimiento, cualquier beneficio, descuento, o negociación es trasladado a nuestro cliente a 100 por ciento. Adicional a lo anterior, la sencillez de nuestros procesos hace que la experiencia de servicio sea grata.

**Inversión en herramientas IT, que mejoran la eficiencia**  
La tecnología aplicada en nuestros procesos es una de nuestras principales ven-

tajas competitivas. A finales del 2018, Ariza implementó dos herramientas tecnológicas para mejorar la eficiencia de sus operaciones con clientes e internas.

**Arizavos** SISTEMA DE ÓRDENES DE COMPRA ONLINE

Permite la selección, compra y seguimiento en línea del proceso de una orden de compra, eliminando de esta forma los tiempos de espera para recibir cotizaciones, disponibilidad de un vehículo, eficiencia en la disminución de la cantidad de datos capturados contra orden de compra física. Esta herramienta está disponible las 24 horas del día, los siete días de la semana.

**RESULTADOS ARIZA**

• Eficiencia en recepción de órdenes de compra por la reducción de **70%** de datos erróneos en el llenado de la mismas.

• Disminución de **78%** del tiempo del trámite de la orden de compra.

• Entrega de los vehículos arrendados en menos de **10** días hábiles.

**Ariza** SISTEMA ONLINE PARA PROGRAMAR SERVICIOS DE

**MANTENIMIENTO**

Con Ariza Connect no hay tiempo de espera en el teléfono para agendar el mantenimiento del vehículo, lo que transforma la experiencia de servicio en un proceso ágil e inmediato y permite consultar el estatus de la reparación online.

**RESULTADOS ARIZA CONNECT:**

• Mejora de **5%** en la evaluación de satisfacción del cliente en el rubro de **VELOCIDAD DE ATENCIÓN.**

• Mejora de **5%** en la evaluación de satisfacción del cliente en el rubro de **OPORTUNIDAD DE LA INFORMACIÓN PARA CONOCER EL ESTATUS DEL SERVICIO.**

• Mejora de **4%** en la evaluación de satisfacción del cliente en el rubro de **EXPERIENCIA GENERAL DEL SERVICIO.**

**RESULTADOS OBTENIDOS DE LA OPERACIÓN DEL TOTAL DE CLIENTES DE ARIZA.**  
\* Considera encuestas de satisfacción a los clientes. RESULTADOS ENE-JUL 2019 VS 2018



Integra Arrenda es una empresa de Grupo Andrade dedicada al arrendamiento y financiamiento automotriz desde **hace casi 30 años, evolucionando** desde su creación como Arrendadora Andrade en 1991, para atender a un nicho muy específico de clientes, hasta contar en **la actualidad con un portafolio diversificado de productos**.

Con el objeto de brindar a sus clientes mayores ventajas competitivas y adaptarse a las condiciones de mercado, en el 2007 la empresa se transformó en sociedad financiera de objeto múltiple, entidad no regulada (sofom, ENR), además de llevar a cabo constantemente importantes inversiones en tecnología y capacitación del personal para mantener una administración de cartera eficiente y **cumplir con los lineamientos establecidos por las autoridades financieras correspondientes**.

Integra Arrenda brinda atractivas soluciones integrales de financiamiento a clientes, tanto particulares (empresas, personas físicas, personas físicas con actividad empresarial) como de gobierno en sus tres niveles (municipal, estatal y federal), manteniendo un bajo índice de cartera vencida, lo cual le permite **enfocarse en ofrecer financiamiento competitivo a los proyectos viables y rentables** que requieran de apoyo financiero. De esta manera, la empresa tiene una base muy importante de clientes leales que han ido creciendo de forma conjunta con Integra Arrenda.

Para lograr esto, Integra Arrenda ha desarrollado diversas alianzas comerciales con importantes jugadores del mercado (bancos, uniones de crédito, brókeres y aseguradoras, agencias automotrices, asociaciones, proveedores tecnológicos, talleres, etcétera), lo cual se traduce en una oferta de servicios cada vez más robusta para atender a sus clientes de manera ágil y eficiente.

Conscientes de los retos actuales, Integra Arrenda continuamente desarrolla productos financieros que apoyan por un lado, **las necesidades de los clientes, y por otro, el crecimiento de las ventas de vehículos**, adaptando de esta manera, su oferta de producto para generar un mayor valor agregado y acelerar la renovación del parque vehicular de manera más ágil, **generando, a la vez, un mercado secundario de autos seminuevos, todo esto mediante el impulso del arrendamiento o leasing**.

#### HABLANDO DEL LEASING

Resulta importante aclarar que el sentido de propiedad de un bien o activo no necesariamente se traduce en utilidad económica para el dueño de dicho bien, toda vez que generalmente pasamos **por alto los costos asociados a la propiedad del activo, en este caso un coche, el que usted elija**. Ciertamente, estrenar un coche nuevo nos brinda una importante satisfacción



FOTO: SHUTTERSTOCK

INTEGRA ARRENDA

# Integra Arrenda oferta soluciones integrales a clientes

Particulares y gobierno se benefician del financiamiento, *leasing* y servicio de administración integral de flota

**Integra Arrenda ha desarrollado diversas alianzas comerciales con importantes jugadores del mercado, lo cual se traduce en una oferta de servicios cada vez más robusta para atender a sus clientes de manera ágil y eficiente.**

personal; sin embargo, cuando se trata de un activo productivo (léase una camioneta de trabajo, por ejemplo), la elección seguramente fue la resultante de un análisis financiero exhaustivo de la rentabilidad esperada.

Lo anteriormente expuesto no implica de manera categórica que la deci-

sión de comprar versus rentar sea mejor (o viceversa), simplemente que para efectos de maximizar la rentabilidad de una empresa, o de un proyecto en general, es recomendable considerar que **los activos móviles se deprecian cada mes** y, por lo tanto, disminuyen su valor a través del tiempo. Por esta razón, el

*leasing* es una herramienta cada vez más utilizada para manejar por un plazo determinado un coche y al final del plazo devolverlo para renovarlo por uno totalmente nuevo.

#### ALGUNAS VENTAJAS TANTO INMEDIATAS COMO DE MEDIANO PLAZO DEL LEASING:

**Mejora el flujo de efectivo mediante una menor descapitalización inicial, beneficios fiscales que la ley permite, genera una mayor capacidad financiera para la expansión de la flota, mejor imagen de los activos de la empresa que lo utiliza, mayor rentabilidad.**

#### SERVICIO INTEGRAL DE FLOTA

Ahora bien, después de considerar **el leasing como un motor para acelerar la tasa de renovación** del parque vehicular, es oportuno agregar un ingrediente adicional: el Servicio de Administración Integral de Flota, también conocido como *renting* o *full service lease*, conceptos que seguramente ya empiezan a ser comunes en algunas conversaciones, pero que vale la pena destacar por las ventajas que le brindan al usuario, ya sea como dueño, como administrador de flota o como usuario.

Recordando los costos asociados a la propiedad del activo, es decir, la Tenencia, verificación, trámites, seguro, mantenimientos preventivos, correctivos, llantas, etcétera, resulta que la sumatoria de estos costos a lo largo de la vida de un vehículo se incrementa de manera importante, por lo que es recomendable analizar de qué manera se logra minimizar y una solución es, precisamente, **contratar un pago mensual que incluya todo**, renta del auto más (de nuevo), los costos asociados a la propiedad del activo, con una gran ventaja: los costos a los que accesa una arrendadora son sustancialmente más bajos que los que enfrentaría una persona de manera individual, principalmente por **las economías de escala** asociadas al volumen de compras en mayoreo, trasladándolos a la integración de la renta final mensual del programa "todo incluido".

Por todo lo anterior, seguramente para la adquisición de su próximo vehículo, además de las características técnicas, color, comodidad e innovaciones tecnológicas, habrá una nueva variable en la mesa de análisis (una vez más), los costos asociados a la propiedad del activo, ingrediente indispensable para migrar al arrendamiento todo incluido al alcance de todos que le **permite renovar su coche de una forma más ágil y sencilla**.

**Integra Arrenda pone a su disposición un grupo de expertos en arrendamiento** integral automotriz con una amplia red multimarca de distribuidores para asesorarle con mucho gusto para que estrene un vehículo de la manera más eficiente.



PARA LOS CLIENTES QUE REQUIEREN NECESIDADES ESPECÍFICAS DE ARRENDAMIENTO PURO Y ADMINISTRACIÓN DE FLOTILLA CUENTAN CON SERVICIO DE RENTING.



EN UNA INDUSTRIA ALTAMENTE COMPETIDA, CON UN BAJO PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN USANDO EL SERVICIO DE RENTA DE AUTOS, SE SUMAN AL INCREMENTO DE LA CULTURA DE RENTA DE AUTOS EN MÉXICO.

FOTOS: CORTESÍA

ENTERPRISE RENT-A-CAR Y NATIONAL CAR RENTAL MÉXICO

# 45 años ofreciendo un servicio de excelencia

Dos marcas multinacionales líderes en arrendamiento vehicular y soluciones de movilidad en 29 destinos de México.

Si lo que buscas va más allá de sólo rentar un auto, Enterprise Rent-A-Car y National Car Rental México son dos grandes marcas transnacionales, líderes en arrendamiento vehicular y soluciones de movilidad.

Con presencia en 29 destinos nacionales que van desde el norte del país, zona centro y el Caribe mexicano, y una próxima apertura en Torreón, Coahuila, este año estas dos empresas siguen sumando clientes satisfechos, pues son el

centro del servicio.

En los últimos años, la industria de renta de autos ha tenido como constante el cambio, al cual Enterprise Rent-A-Car México y National Car Rental México se han adaptado y ajustado siempre con un mismo objetivo: un cliente totalmente satisfecho.

## MEJORES OPCIONES DE MOVILIDAD

Para cumplir con su estrategia de negocio cuentan con una flota pensada para ofrecer las mejores opciones de movili-

ENTERPRISE RENT-A-CAR Y NATIONAL CAR RENTAL MÉXICO SON LA MEJOR OPCIÓN PARA LOS REQUERIMIENTOS DE MOVILIDAD, CALIDAD Y TRANSPORTE EN TODO MÉXICO.

dad a todos sus clientes, al tiempo que suman servicios creados con el objetivo de ser una solución global para todas las necesidades de transporte de sus clientes, considerando que las exigencias de cada uno son diferentes.

Para quienes requieren necesidades específicas de arrendamiento puro y administración de flotilla cuentan con servicio de Renting. A través del Auto Sustituto ofrecen la alternativa de mantener en movimiento a sus clientes, incluso cuando su auto ha tenido algún tipo de percance.

Ofertan también **Programas Comerciales** que proporcionan beneficios exclusivos globales para cualquier empresa. Además, sus clientes pueden inscribirse a las membresías Enterprise Plus en Enterprise Rent-A-Car y a Emerald Club en National Car Rental con las que obtendrán recompensas por cada viaje que realicen. Por supuesto, brindan el servicio de alquiler de sus autos, para que sus clientes sólo se preocupen por disfrutar de su viaje.

## ENFOCADOS AL SERVICIO

Este año 2020, es de retos importantes. En una industria altamente competitiva, con un bajo porcentaje de la población usando el servicio de renta de autos y siendo el precio el motivador principal para el cliente, el enfoque de estas marcas está en el servicio a sus clientes.

Apuestan por brindar una experiencia única y se suman al incremento de la cultura de renta de autos en México, por lo que se aseguran de brindar información íntegra del proceso a seguir en una reservación de auto, ofreciendo tarifas y promociones atractivas para sus clientes con transparencia sobre todos los requerimientos para la renta de un auto.

Se aseguran de que sus clientes tengan toda la información desde el momento que realizan su reservación, pues anhelan que se sientan confiados, seguros y sólo se preocupen de disfrutar el viaje que planeen.

Este año se suman 45 años de National Car Rental y seis años de Enterprise Rent-A-Car, siendo la mejor opción para los requerimientos de movilidad, calidad y transporte en todo México.

# CRÉDITO REAL®

## FLOTILLAS



Al automóvil se le considera una herramienta indispensable para el desarrollo de las empresas. Sin embargo, la mayoría de las veces es un mal necesario, pues representa el segundo centro de costos, no es parte del negocio y pocos saben cómo administrarlo de manera eficiente.

Para quien piensa que hizo una buena selección al establecer rangos de precio por categoría de autos, basta con ver la gráfica adjunta (imagen 01), donde el costo de adquisición inicial no representa más de 45% del costo total de operación de un auto en un ciclo de 4 años; 55% restante incluye gasolina, seguro, mantenimiento, tenencia, entre otros, de los cuales se conoce poco al adquirir un vehículo.

Las grandes empresas han llegado a la conclusión de que, incluso si tienen los recursos para dedicar personal a la administración de su flota, prefieren externalizar esta actividad, al considerar que hay especialistas que lo hacen mejor y de manera más eficiente. Ellas optan por dedicarse de lleno al desarrollo de su negocio.

Las compañías administradoras de flotillas han desarrollado su *expertise* en torno a las necesidades de las grandes empresas, pero por paradójico que parezca las pequeñas y medianas empresas no han sido atendidas. Son un sector empresarial con menos recursos para administrar su flota de manera eficiente; además, son sensibles a cualquier costo o imprevisto.

### ADMINISTRACIÓN DE FLOTILLAS PARA PYMES

Ante esta oportunidad de negocio que representan las pequeñas y medianas empresas, Crédito Real analizó en el 2019 qué necesitaba este sector y cómo debería ser un producto de gestión de flotilla diseñado para ellas (imagen 04). Creó así el producto Buen Camino de Crédito Real Flotillas, el primero en México de arrendamiento y administración de flotillas para pymes.

Durante 25 años, la misión de Crédito Real ha sido mejorar la calidad de vida de las personas, y las pymes no son la excepción. Quisimos hacer un producto sencillo que integra todos los servicios de la gestión de flotillas: compra de vehículos, mantenimiento, seguro, entre otros (imagen 03). Con el beneficio de una renta mensual fija durante el plazo del contrato.

### CREA EL PRODUCTO BUEN CAMINO PARA PYMES

# Crédito Real Flotillas aligera tu ruta empresarial

Buen Camino es un producto de administración de flotillas de renta mensual a plazos fijos, sencillo, que integra todos los servicios: compra de vehículos, mantenimiento y seguro, entre otros

#### ¡NO ES CARÍSIMO!

El costo siempre es una preocupación constante para una pyme. Quizá algunos pequeños y medianos empresarios piensen: "¡Parece interesante, pero debe ser carísimo!". Pues no. ¿Por qué? Siempre iniciamos la relación con nuestros clientes ayudándoles a entender sus costos de flotilla actuales. No es fácil porque ese costo casi siempre lo segmentan en varias cuentas (imagen 02). Sin embargo, al término de este ejercicio que incluye una comparación de costos con el producto Buen Camino de Crédito Real Flotillas, visualizan que les aporta ahorros significativos.

Asesoramos a las empresas, desde un inicio, a elegir tres o cuatro modelos adecuados a su presupuesto. Se considera el tipo de uso y kilometraje recorrido.

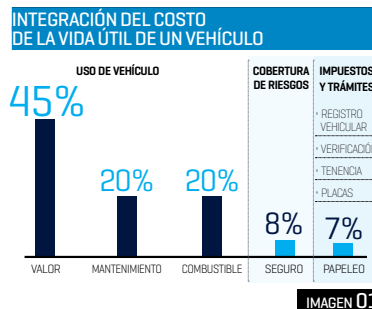
El volumen de adquisición de vehículos nos permite negociar precios justos con nuestros proveedores.

La experiencia de nuestros operadores en mantenimiento, seguros, reventa, entre otros, generan eficiencias operativas.

Contamos con telemetría, recurso tecnológico que nos permite saber el estado de cada automóvil de la flotilla en cada momento e intervenir ante cualquier alerta del vehículo, antes de que genere consecuencias importantes.

**Con el producto Buen Camino de Crédito Real Flotillas, no sólo obtendrás recursos financieros, sino que tendrás un servicio integrado que te ayudará a despreocuparte de tu flotilla de autos.**

**Lo sustantivo estriba en que podrás renovar tu auto por uno más moderno cada tres o cuatro años, siempre en perfecto estado, con menor consumo de combustible.**



**PRODUCTOS BUEN CAMINO**

	BUEN CAMINO	BUEN CAMINO PLUS
• ARRENDAMIENTO	✓	✓
• MANTENIMIENTO PREVENTIVO	✓	✓
• MANTENIMIENTO CORRECTIVO	✓	✓
• NEUMÁTICOS	✓	✓
• SEGUROS	✓	✓
• TELEMETRÍA	✓	✓
• AUTO SUSTITUTO	✓	✓
• ASISTENCIA VIAL	✓	✓
• VERIFICACIÓN	✓	✓
• TENENCIA	✓	✓
• GESTORÍA	✓	✓
• REGISTRO VEHICULAR	✓	✓

IMAGEN 03

El producto Buen Camino de Crédito Real Flotillas es el primero en México de arrendamiento y administración de flotillas para pymes.



### Buen Camino de Crédito Real Flotillas

• Asesoramos a empresas a elegir tres o cuatro modelos adecuados a su presupuesto.

• El volumen de adquisición de vehículos nos permite negociar precios justos con nuestros proveedores.

• La experiencia de nuestros operadores en mantenimiento, seguros y reventa genera eficiencias operativas.

• Contamos con telemetría, recurso tecnológico que nos permite saber el estado de cada automóvil de la flotilla.



El arrendamiento aún es joven en México. Sin embargo, las arrendadoras socias de AMAVe hemos crecido 10% de manera orgánica en el 2018”.

**Oscar García,**  
Director de Operaciones de ALD Automotive.

Cuando las empresas empiecen a entender que administrar la flota no es parte de su core business, entonces recurrirán al leasing”.

**Antonio Pinto,**  
Director General de Ariza de México.

En la renta diaria avanzamos hacia la movilidad y las aplicaciones, pues nos dan transparencia con el cliente. Hacia allá avanzamos”.

**Alberto Gómez,**  
Director General de AVIS.

Con el arrendamiento se provee un servicio integral que genera ahorros al gobierno. Exige expertos en gestión de activos”.

**José García,**  
Director de Administración y Finanzas de LUMD Financiera.

La renta diaria es un complemento del arrendamiento de flotas de largo plazo, a través del auto sustituto o de servicio vehicular por tres meses”.

**Antonio Tirado,**  
VP Comercial de National Enterprise.

El ahorro, la eficiencia operativa y financiera son ventajas que el gobierno obtiene con el arrendamiento. Esto a través de un esquema de full service”.

**Eduardo Flegman,**  
Director General de Turbofin.

AMAVE MUESTRA FORTALEZAS EN TERCER FORO ANUAL 2019

# Arrendamiento se posiciona en el mercado mexicano

El arrendamiento de autos y camiones es una industria en crecimiento que busca capitalizar oportunidades

Industria dinámica, en crecimiento y eficiencia en la administración de vehículos de empresas y de gobiernos, a las que les libera capital y recursos, así se mostró la industria del arrendamiento vehicular en el tercer foro del arrendamiento, organizado por la Asociación Mexicana de Arrendadoras de Vehículos (AMAVE), la cual agrupa a 14 empresas entre administradoras de flotas, arrendadoras de gobierno y de renta diaria.

En este foro, los socios de la AMAVe mostraron sus fortalezas en el arrendamiento de vehículos. Durante la inauguración del tercer Foro, el presidente de esta asociación, David Madrigal, dio la bienvenida a los asistentes y agradeció la presencia a los actores de la industria del arrendamiento de vehículos, gobierno y particulares, acompañados de analistas del ambiente político, económico y medio ambiente, por compartir su punto de vista sobre temas coyunturales, tenden-



**Alianzas AMAVE**

**IZQ ARRIBA, IZQ ABAJO** | AMAVE ha celebrado diversas alianzas estratégicas con asociaciones y empresas de la industria, con el objetivo de fortalecer y generar relaciones que beneficien a los asociados y a su negocio. Alianzas con eventos como LATAM Mobility, Global Fleet y Fleet LATAM, así como con asociaciones como AIAFA, AFLA y AMAFA abren la ventana a espacios de networking a nivel internacional, generando una red de negocio y de conocimiento con un alto valor.

AMAVE cuenta también con convenios con la Universidad Anáhuac y con CESVI, con quienes trabaja de la mano para desarrollar programas de capacitación empresarial, especializada en Arrendamiento, Administración de Flota, Seguridad Vial y Certificación de proveedores.

FOTOS EC: DANIEL SÁNCHEZ.



**El arrendamiento de flotas sí es una herramienta eficiente en ahorros y liberación de recursos a empresas y gobiernos.**



**Socios Amave elevan su mirada del arrendamiento. Lo conciben como un sistema integral de servicio alrededor de un activo, el cual aumenta la productividad de empresas y gobiernos”.**

**Socios de la Amave**

cias de movilidad, cero emisiones, logística urbana y otros retos en México.

David Madrigal, expuso que el arrendamiento vehicular registró un aumento del 30% en el tercer cuatrimestre del 2019, al pasar de administrar 159,000 unidades en 2018 a 207,000 unidades a septiembres del 2019.

El 71.8% de estas unidades son financiadas por arrendamiento puro.

Por otro lado, las unidades eléctricas e híbridas reportadas a la asociación representan el 25% (3,519) del total de vehículos vendidos de este segmento de enero a agosto de 2019 con respecto a la información de INEGI (14,235).

“Son muchas las ventajas que el arrendamiento y la administración de flota tienen para las empresas, principalmente una reducción en el costo total de operación y en un mayor tiempo de disponibili-

**SECRETO DEL ÉXITO ARRENDADOR**

- **Adecuado desempeño financiero** del mercado de arrendamiento, a pesar de los retos en el entorno macroeconómico.
- **Mercado con perspectivas** de crecimiento y en fase de consolidación.
- **Importantes economías de escala** que favorecen a los principales participantes del sector.

dad de los vehículos”

Este crecimiento de la asociación va en sincronía con el crecimiento de la industria del arrendamiento en México. Casi al final del foro, Fernando Sandoval, Director de Instituciones Financieras de HR Ratings, una calificadoradora de valores, en su análisis de 23 arrendadoras del sector, mostró que la industria del arrendamiento registró un crecimiento del portafolio del 240% entre el 2015 y el 2018: 60,000 millones de pesos en el 2018 y 25,000 millón de pesos en el 2015.

Concluyó así que la industria del arrendamiento muestra dinamismo, y que de manera individual las arrendadoras de activos duplican su inversión al año.

**OPORTUNIDAD DE MAYOR CRECIMIENTO**

En ese entorno de dinamismo del sector arrendador y de una macroeconomía estable, los directivos de empresas socias de la AMAVE que participaron en el panel retos y tendencias de la industria del arrendamiento, se pronunciaron por aprovechar el crecimiento de esta industria, mediante la sensibilización a las empresas de las ventajas que les aporta en sus finanzas, el arrendar flotas a empresas especializadas en la administración de estas.

Coincidió en establecer sinergias entre los esquemas de renta diaria y de

largo plazo, pues son complementarias. “A las arrendadoras de largo plazo no les conviene adquirir un activo por tres meses”, explicaron.

Tras apuntar que el arrendamiento y administración integral de las flotas le permitirá al gobierno canalizar los recursos que usaría para comprar vehículos a los programas prioritarios para la administración federal, y al mismo tiempo contar con vehículos de última generación que permiten menores costos de operación, incrementar la utilización y aprovechamiento de los vehículos, reducción de emisiones contaminantes y una mejor imagen de las dependencias que utilizarán vehículos nuevos, así como impulsar las ventas del sector automotriz.

**OFERTAR MOVILIDAD, EL SIGUIENTE PASO**

El tema conectividad estuvo presente en el panel. Los socios coincidieron en que la movilidad eléctrica es presente y futuro del arrendamiento de flotas: “Como arrendadoras debemos ofertar movilidad”, sobre todo ante el fenómeno urbano del Valle de México, el cual representa 23.4 millones de viajes, donde 1 de cada 3 viajes —4.5 millones de vehículos— se realizan en un vehículo particular, de acuerdo con datos vertidos en la plática inaugural por Rodrigo Díaz González, subsecretario de Planeación de la Semovi.

Tal información sirvió a Jorge Suárez, Senior Manager de Engie, empresa evangelizadora de la movilidad eléctrica, para sugerir a las arrendadoras de flotas subirse a la movilidad eléctrica, porque como negocio obtienen ahorros del 70%, comparado con un vehículo de combustión interna, además de que el mantenimiento de un auto eléctrico es bajo.

Dio un dato más, en reparto de mercancías el 10% de los vehículos eléctricos ya es transporte de carga de mercancías.

Díaz González, subsecretario de Planeación de la Semovi de la Ciudad de México, comentó la necesidad de migrar al uso de autos y flotas de reparto de mercancías.

Como toda tendencia disruptiva, la movilidad eléctrica demanda mano de obra calificada, de la cual Adriano Silva, VP sales & internacional expansión de GIN Group, sostuvo que esta tendencia es de retos y oportunidades, sobre todo en gestión de talento de las empresas. “El talento humano es algo que seguirá afectando la competitividad, pues encontrar talento es la gran batalla de las empresas. En la industria automotriz hay escasez de ingenieros”, dijo finalmente.

**AMAVE crece**

**30%** en el tercer trimestre 2019 vs 2018

2018 administra **159,000** unidades.

Septiembre 2019 administra **207,000** unidades.

IKÉ ASISTENCIA

# Modelo de asistencia que seduce a arrendadoras

Compañía integradora de servicios de la vida cotidiana, con 30 años en este mercado. Un modelo de negocio que enriquecería la oferta de las arrendadoras de activos, asegura José Fernando Canasi, director general de Iké Asistencia



**José Fernando Canasi**, Director General de Iké Asistencia. FOTO DE: HUGO SALAZAR.



Con el modelo de asistencia de Iké podemos ayudar a las arrendadoras de activos en asistencia y gestoría vehicular en la creación de valor agregado, con la visión de satisfacer a un consumidor que busca un trato diferenciado”.

**José Fernando Canasi,**  
DIRECTIVO GENERAL DE IKÉ ASISTENCIA.

Iké Asistencia es una integradora de servicios de la vida cotidiana que hace 30 años revolucionó la asistencia de automóvil club, un modelo de asistencia europeo que “lle vamos más allá de los autos”, y que los socios de la Amave podrían adoptar y enriquecer su oferta de arrendamiento, explicó José Fernando Canasi, director general de Iké Asistencia.

“Con el modelo de asistencia de Iké podemos ayudar a las arrendadoras en asistencia y gestoría vehicular, en la creación de valor agregado, con la visión de satisfacer a un consumidor que busca un trato diferenciado”, pues a nuestro modelo de asistencia le incluimos médicos, viajes, abogados, hogares, adultos mayores, jóvenes, educación”, y más servicios, precisó.

“Iké Asistencia inició hace tres décadas en México, con la réplica de un modelo de viajes que inició en Europa, el automóvil club. Entonces, este tipo de servicio en México lo lideraba la Asociación Mexicana de Automóviles [AMA], pero Iké lo revolucionó con servicios de la vida cotidiana: cambio de llanta, plomero, cerrajero, electricista, entre otras, de comprobada calidad, garantía de servicio y respaldo de una compañía sólida,

que de acuerdo con José Fernando Canasi, crearon un nuevo mercado y una fuente de empleos. Se posicionan como la empresa líder en este mercado.

Durante sus tres décadas de vida, Iké Asistencia llevó su modelo de negocio a tres naciones de Sudamérica: Argentina y Colombia desde el 2006 y Brasil recientemente, en los que tropicalizó el negocio según el marco jurídico y las regulaciones de cada país. Sin embargo, en los cuatro países conservan la misma filosofía expresada en el lema: “Somos personas al servicio de personas, porque el activo intangible más valioso es la gente y porque asistimos a otros individuos, un negocio de contacto humano”.

Iké ha llevado su modelo de negocio a la asistencia/soluciones, basada en la escucha de los problemas de sus clientes, la base de los perfiles de sus usuarios, a través de los cuales han detectado nuevas necesidades y creado 17 servicios, a saber:

Para adultos mayores, pedagogo experto, compras protegidas, soporte técnico, psicólogo en línea, especialista en bienestar, dentista 24 horas, trámites y servicios funerarios, veterinario calificado, protección en viajes, asistente personal, profesional en reparaciones del

hogar, médico de cabecera, gestor a domicilio, asistencia vial y abogado de confianza.

El director general de Iké sostuvo que entre sus fortalezas está ser expertos en contratar redes de proveedores, porque no pueden ser especialistas en todo. Contratan así a expertos, los capacitan en nuevas técnicas, los retroalimentan en el servicio, con lo cual se asegura un servicio de calidad.

Los primeros servicios se relacionaban con lo que demandaba en su momento el mercado automotriz: asistencia vial, legal, pero evolucionamos el negocio hacia donde veíamos oportunidades de cubrir necesidades de la población como un plomero, por ejemplo.

En este contexto, proponemos acompañar a las arrendadoras de activos de la Amave desde el financiamiento, y ponemos a su disposición la infraestructura de servicios, gestorías de Iké Asistencia. “Las liberamos recursos, tiempos y agregamos valor”.

En suma, se trata, dijo José Fernando Canasi, de hacerles la vida más fácil a las personas con servicios de excelencia que logra la lealtad de los usuarios, sustentada en seis valores que los vivimos en cada servicio.

# consigue la flotilla que tu negocio necesita

## HAZLO REAL



CRÉDITO<sup>®</sup>  
REAL  

---

FLOTILLAS

CreditoRealMX



[creditoreal.com.mx](http://creditoreal.com.mx)



Es tal el beneficio que se obtiene con el arrendamiento de vehículos y equipo, que “hoy por hoy el gobierno federal no compra un sólo vehículo; todo lo renta”.

**Cuauhtémoc Velázquez García,**  
DIRECTOR GENERAL  
DE JET VAN.



FOTO EE: HUGO SALAZAR.

EN LA RELACIÓN COSTO-BENEFICIO EL ARRENDAMIENTO FAVORECE AL GOBIERNO

## Todo lo que tenga ruedas

# Jet Van lo renta

Empresa mexicana con 30 años en el negocio de arrendamiento cuyo principal cliente es el gobierno, entidad a la que proporciona renta de vehículos y maquinaria pesada

“**T**odo lo que tenga ruedas nosotros lo rentamos”, dice Cuauhtémoc Velázquez García, director general de Jet Van, empresa mexicana de arrendamiento que concentra 70% de su actividad de negocio en el gobierno, sin descuidar a la Iniciativa Privada, a la cual destina 30% de su negocio. “Los principales contratos de arrendamiento los tenemos con los tres niveles de gobierno”, aseguró.

Los productos y servicios que proporciona a los tres niveles de gobierno van desde vehículos utilitarios de mensajería, para ejecutivos, de trabajo como las pick ups en todos sus segmentos, camiones de 3.5 toneladas hasta equipo pesado: tractocamiones, Torton, camiones compactadores de basura, maquinaria pesada, marimbas para la construcción, entre otros: “Todo lo que tenga ruedas nosotros lo rentamos”, precisó.

Jet Van nació bajo el concepto de renta diaria y servicio con chofer, pero evolucionó al *renting* de largo plazo y de ahí dio el salto al modelo de arrendamiento con el gobierno con el cual tiene una cartera de 70%, que distribuye de la siguiente manera: 50% la tiene con el gobierno federal, 10% estatal y 10% municipal.

Comentó que la nueva estrategia de gasto público no ha sido un freno para esta industria, pues el capítulo de arrendamiento de la ley de adquisiciones está abierto, pero también el sector creció 15% en los últimos dos años. “La nueva administración federal le ha dado continuidad al concepto de administración de flotas o *rent full service*, estrategia de la cual participan los tres niveles de gobierno”, precisó.

### BENEFICIOS DEL ARRENDAMIENTO

El modelo de arrendamiento *full service* de Jet Van libera a los tres órdenes de gobierno de la administración de una flota de vehículos propia, pero también de las múltiples regulaciones requeridas para la aprobación de un proceso, sea éste compra de seguro, mantenimiento o gestoría legal, entre otros.

“El plazo de renta de 36 meses es el idóneo porque se obtiene un punto óptimo de equilibrio financiero y logístico”.

El beneficio que obtiene el gobierno con el arrendamiento de vehículos y equipo es que “hoy por hoy el gobierno federal no compra un sólo vehículo, todo lo renta”.

Así, entre los beneficios que obtiene el gobierno con el arrendamiento, el director general de Jet Van mencionó que facilita a los gobiernos “dedicarse a su actividad fundamental, que es gobernar, no a la administración de los bienes que necesita para realizar su función”.

Otro beneficio consiste en que evita la corrupción, recomendación de Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) a los gobiernos.

Un tercer factor estriba en que elimina procedimientos parciales de aprobación en una licitación, ya que con el arrendamiento sólo se realiza una licitación, la cual incluye: el vehículo, los mantenimientos preventivo y correctivo, la gestoría legal de la unidad, llantas y finalmente el gobierno regresa el bien a la arrendadora.

Libera a las áreas de gobierno del proceso de chatarrización de flota vehicular.

### PLAZOS DE ARRENDAMIENTO

En el modelo de arrendamiento, los plazos son de 12, 24, 36 y 48 meses. Sin embargo, Cuauhtémoc Velázquez advierte que 36 meses es el mejor plazo desde la perspectiva financiera y logística, porque se obtiene un punto óptimo de equilibrio.

“Con un plazo de arrendamiento de 36 meses en el caso de un automóvil, éste está en óptimas condiciones, pues se le ha realizado un mantenimiento casi perfecto, incluso es un candidato idóneo para comercializarlo en el mercado secundario”, comentó.

Agregó que con el “plazo de 12 meses no se cubre la depreciación del vehículo, y se eleva el costo del mantenimiento, en tanto que en el plazo de 48 meses el vehículo ya está muy desgastado”.



FINANCIÁ, ARRIENDA Y ADMINISTRA FLOTAS A CORPORATIVOS

# Element Fleet Management México, vitrina de gestión de flotas

Empresa pública global con ADN de claridad, transparencia, control y eficiencia que transfiere a sus clientes

**E**lement Fleet Management México es una subsidiaria de la empresa pública canadiense Element Fleet Management, con cuatro años en el mercado mexicano del arrendamiento, que cotiza en la Bolsa de Toronto, por lo que su oferta de arrendamiento y gestión de vehículos a los grandes corporativos se alinea con el *compliance*, es decir, con el cumplimiento de las normas internas y externas, el gobierno corporativo y la transparencia.

Al ser una empresa pública, su ADN es la transparencia, de ahí que Manuel Tamayo Rotzinger, director general de esta firma, advirtiera que a Element Fleet Management México le interesa establecer relaciones de largo plazo con las empresas, las cuales sustenta con “un mejor control de las flotas, eficiencia y transparencia en los procesos con sus clientes”.

De ahí que el director general expresara que la máxima para Element Fleet Management sea la “gestión de flotas de nuestros clientes al menor costo”.

Dado que es una firma global, en su propuesta de arrendamiento y gestión de activos extiende el servicio a otros países en donde tienen presencia sus clientes, a través de su alianza global con Arval, líder mundial en arrendamiento de flotas, fundada en 1989 por el banco francés BNP Paribas.

La filial canadiense Element Fleet Management inició operaciones en nuestro país en el 2015 con la adquisición de GE Capital Fleet Services, por lo que Element no comenzó desde cero, al ser una compañía global, llegó a robustecer el portafolio de flotas de vehículos de grandes empresas, es por eso que hoy en día administra más de 67,000 unidades en México.

En su modelo de negocio, Element Fleet Management México sigue una estrategia modular de servicios en la que participan corporativos con 50 o 5,000 unidades, ya sea en financiamiento, gestión de flota y seguros.

Oferta también un mix de productos, en los que incluye financiamiento, administración de flota, financiamiento del seguro, póliza de gestorías, telemetría, entre otros, con lo que aporta un valor agregado, “pues al tener mayor variedad en servicios, y tener la oportunidad de contratar uno o más, podemos aportarles mejores soluciones a nuestros clientes”, aseguró Manuel Tamayo.

Esa eficiencia en la gestión de flotas, Element Fleet Management México la sustenta con su red de socios —talleres, agencias y llanteras—, con quienes establece una asociación por más de 20 años, y quienes dan servicio a las unidades de sus clientes a través de la estrategia de la estandarización del servicio y

el precio, en toda la República Mexicana. La oferta al cliente es que siempre va a encontrar el mejor precio y servicio con Element, precisó Manuel Tamayo.

Otro elemento de su modelo de negocio consiste en que opera bajo una economía de escala. Se explicó: “Tratamos de hacer economías de escala para financiar el portafolio de ~67,000 unidades y dar los mejores precios a todos los clientes. Una empresa con 50 a 100 unidades se puede beneficiar de una negociación para ~67,000 unidades”.

Tal mecanismo, dijo, significa transparencia, porque tratamos de pasar ese beneficio a los clientes, pues creemos en las relaciones de largo plazo: “Preferimos no ganar mucha utilidad en el corto plazo, y sí tener una relación de largo pla-



FOTO EE: ERIC LUGO.

La tecnología es uno de los pilares de Element Fleet Management, porque impacta de manera positiva a la industria. Esta es la razón por la cual invierten en sistemas de administración de flotas.

zo en una estrategia de ganar-ganar”.

Finalmente, aseguró que la tecnología es otro de los pilares de Element Fleet Management México, debido a que ésta impactará de manera positiva a la industria y a sus clientes, es por eso que invierten en ella y en sistemas de administración de flotas, siempre pensando en sus clientes. “A través de la tecnología les aportamos claridad, transparencia, control y eficiencia”.

Element Fleet Management México: portafolio de unidades

Gestiona  
~67,000  
unidades.

Camiones de  
carga y pesados  
10%.

Vehículos ligeros  
90%.

Montacargas:  
~1,000  
unidades.



Creamos economías de escala para apalancar el portafolio de ~67,000 unidades y dar los mejores precios a todos los clientes”.

**Manuel Tamayo Rotzinger,**  
DIRECTOR GENERAL DE  
ELEMENT FLEET MÉXICO.

Ventajas de la gestión con Element Fleet Management México

- Identifican el punto óptimo de remplazo de un activo por empresa.
- Parten del análisis de los datos de la flota de un negocio.
- Generar ahorros en la operación de la flota de los clientes.
- Consultoría estratégica hacia los clientes, para generar ahorros en la flota.
- Asesora en la elección correcta del vehículo para su función.



Lumo Financiera del Centro es una firma que brinda servicios de arrendamiento de activos, crédito y factoraje a los gobiernos, no sólo de automóviles”.

**Luis Montaño,**  
DIRECTOR GENERAL  
DE LUMO FINANCIERA.

MÁS DE  
**15,000**  
VEHÍCULOS

arrendados por Lumo Financiera del Centro ruedan en la CDMX.

En el mes de diciembre del 2019, Lumo Financiera colocó **1,200** MILLONES DE PESOS, financiamiento que contrasta con los 39 millones de pesos colocados en su primer año de existencia.

#### Beneficios del gobierno con el arrendamiento

El arrendamiento de activos genera los siguientes beneficios en los tres niveles gobierno:

- El gobierno tiene vehículos a menor costo y en óptimas condiciones
- Ahorro directo de más de 20%
- No desembolsan capital para continuar con el servicio
- En flotillas, el contrato opera bajo servicio devengado
- El gobierno se libera de la administración de flotillas
- Prevalece el concepto de eficiencia del uso de recursos públicos, no el de propiedad
- La empresa tiene vehículos sustitutos



FOTO EE: HUGO SALAZAR.

LUMO FINANCIERA SUBSANA REZAGOS GUBERNAMENTALES

## El arrendamiento de activos al gobierno llegó para quedarse

En el negocio de arrendamiento de vehículos y equipo para los tres niveles de gobierno, Lumo Financiera del Centro ve oportunidades. Ofrece plazos flexibles en la modernización de sus unidades de servicio con efectos positivos en la ciudadanía

“El arrendamiento de activos es una opción que pueden valorar los tres niveles de gobierno, pues no cuentan con recursos en caja para la compra de activos o para el gasto de inversión, no pueden suspender la prestación de servicios ni recurrir al endeudamiento”, aseguró Luis Montaño, director general de Lumo Financiera del Centro.

Esta firma financiera atiende de manera directa al gobierno en arrendamiento de activos, aunque también habilita a proveedores especializados de la administración pública con un porcentaje importante de sus contratos, esto porque es una “empresa financiera que brinda servicios de arrendamiento, crédito y factoraje, no sólo de automóviles”.

Tras asegurar que Lumo Financiera del

Centro tiene una cartera de 40% con la Federación, directa e indirecta, advirtió que a pesar de que el municipio posee una tasa de impago considerable, el arrendamiento de activos “llegó para quedarse porque subsana a los gobiernos rezagos en la prestación de servicios”. La cartera vendida de Lumo con los municipios es de 2 por ciento.

“En Lumo Financiera del Centro hemos sabido trabajar con los municipios, a los que arrendamos equipo de transporte, de tecnología, luminarias, maquinaria amarilla, agrícola, actividad que genera resonancia entre los demás municipios. Hoy tenemos unidades especializadas de atención médica, unidades para el cobro del Predial, tractores, entre otros”, precisó.

Luis Montaño consideró que en el ne-

gocio de arrendamiento de vehículos y equipo para el gobierno hay grandes oportunidades, a plazos flexibles, para que el municipio modernice sus unidades de servicio con efectos positivos entre la ciudadanía.

Esta firma es una arrendadora de activos especializada en la prestación de servicios financieros a los gobiernos que en una década ha experimentado un crecimiento exponencial: sólo en el mes de diciembre del 2019 colocó 1,200 millones de pesos, financiamiento que contrasta con los 39 millones de pesos colocados en su primer año de existencia. Se fondea exclusivamente con recursos institucionales

Según Lumo Financiera del Centro, 65% de su cartera se compone de activos de equipo médico, de laboratorio, de transporte, tecnología y especializados y maquinaria pesada, en tanto que 35% cubre el rubro de automóviles.

#### PLAZOS DE ARRENDAMIENTO CON GOBIERNOS

La política de riesgos de la compañía considera los periodos constitucionales de los gobiernos municipales y estatales, por lo que ajusta el plazo de arrendamiento de activos a tres y seis años, además de que es sensible a los características y factores de riesgo de estos niveles de gobierno. Esto explica que la cartera vendida de Lumo con los municipios sea de 2 por ciento. Por otra parte, los plazos de financiamiento a la Federación son negociados de acuerdo con los definidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Luis Montaño advirtió que el gobierno municipal necesita avanzar en mejoras regulatorias. Asimismo, mencionó que la fortaleza de los ingresos de este nivel de gobierno está en la recaudación del Predial y en el servicio de agua.

En vehículos, comentó, todas las dependencias utilizan el arrendamiento de activos, ya que no tienen autorizado la compra de ellos. “Las dependencias federales se han adherido a los contratos marco de la Secretaría de Hacienda para tener vehículos en arrendamiento”, por ejemplo. También, mencionó que en el gobierno el concepto de propiedad de automóviles ya pasó de moda, ahora prevalece la noción de que el gobierno debe ser eficiente en el uso de los recursos públicos.

Entre algunos activos arrendados por Lumo Financiera del Centro destacan los ventiladores de la Casa de Moneda de México para el secado de los billetes, equipo médico para hospitales, semáforos inteligentes en la Ciudad de México, luminarias, centros de mando C4, en tres estados del país, más de 15,000 vehículos arrendados que ruedan en la CDMX, dos líneas del Metrobús, además de mobiliario para oficinas públicas.



# ZAPATA III


GAMA 100% ELÉTRICA

Soluciones integrales a tus retos de movilidad.

[www.zapata.com.mx](http://www.zapata.com.mx)

 /GrupoZapata

 @GrupoZapataMX

 /grupo\_zapata\_mx

TIP MÉXICO

# Arrendamiento pone negocios en movimiento

En sus tres líneas de negocio, TIP Tráiler, TIP Auto y One Fleet Services, TIP México aporta información inteligente en renta y administración de vehículos a las empresas para la toma de decisiones.

**T**IP México propone a las empresas que operan en México una estrategia de arrendamiento y administración de flota en tres diferentes segmentos de mercado: transporte de carga, automóviles de uso ejecutivo o personal y de grandes flotillas, con la cual les evita que se descapitalicen, así como los dolores de cabeza que causa la inversión y la administración de activos vehiculares.

Esta empresa inició hace 26 años en el negocio del arrendamiento de remolques, evolucionó al transporte de carga en el cual se ha posicionado con el 35% en este segmento de mercado. En las otras dos líneas de negocio, automóviles y grandes flotas, se ubica en el top 4 de empresas de arrendamiento.

Mauricio Medina, director general de TIP México, explicó que esta empresa de la industria del arrendamiento crece anualmente 10% aproximadamente en sus tres líneas de negocio: TIP Tráiler y TIP Auto y One Fleet Services. Esta última, creada hace dos años, registra el mayor crecimiento al ser flotillas más grandes y a la tendencia "empresarial de recurrir al arrendamiento y administración de grandes flotillas".

En volumen, TIP México en su línea de negocio de transporte de carga, da mantenimiento a alrededor de 3,500 unidades anuales; en la renta de automóviles a empresas y personas físicas con actividad empresarial arrenda y administra poco más de 13,500 vehículos entre 3,000 clientes. One Fleet Services es para empresas con flotas de más de 150 unidades.

TIP México tiene presencia física en 19 ciudades del país, las cuales facilitan cubrir con la oferta de arrendamiento a todo el país y con ello favorecer el flujo de efectivo de las empresas. Mauricio Medina, di-



**Mauricio Medina,**  
Director General de  
TIP México. FOTO EE:  
HUGO SALAZAR.

## LÍNEAS DE NEGOCIO DE TIP MÉXICO

### TIP Tráiler

Arrendamiento de remolques y semi-remolques, tractocamiones, camiones de última milla desde 1 ½ a 3 ½ toneladas y montacargas. Incluye servicios de mantenimiento de acuerdo a las necesidades de cada cliente.

### TIP Auto

Arrendamiento de vehículos a empresas y personas físicas con actividad empresarial, para ejecutivos, directores, dueños de empresa, gente operativa y flotillas. Incluye si así se solicita servicios como: rastreo, telemetría, administración de mantenimiento y de flota, asistencia legal en caso de siniestro o corralón, etc.

### One Fleet Services

En esta línea de negocio TIP México ofrece el servicio de arrendamiento y administración a flotas mayores a 150 unidades, cuya oferta es similar a TIP Auto.

## VENTAJAS

### Adquisición

- Asesoría en la selección del vehículo adecuado para el tipo de ejecutivo.
- Análisis del costo de las unidades que incluye valor del vehículo, mantenimiento, gasolina, seguro, tenencia, verificación. Incluso híbridos y eléctricos.
- Traslada el beneficio de precios flotilla de los vehículos al cliente.
- Se incluye una herramienta de rastreo.

### Uso del vehículo

- Gestión legal que facilita los trámites o gestiones ante un siniestro.
- Monitoreo de pólizas de seguro para renovar a su vencimiento.

### Término del arrendamiento

- Renovación de la unidad por otra nueva en arrendamiento.
- Recepción de la unidad al término del plazo del arrendamiento.
- Adquisición por parte del cliente de la unidad al término del plazo.

jo así que algunos empresarios optan por operar sus flotas de manera mixta: conservan en propiedad parte de la flota y la otra la rentan, desde una perspectiva financiera. El arrendamiento les da flexibilidad en momentos críticos, precisó. "Si la economía no crece, las empresas optan por la renovación de flota, y no por el crecimiento de las mismas". Incluso el arrendamiento a través de su esquema Sale and Lease Back [Venta de Arrendamiento posterior] apoya ágilmente a la recapitalización de las empresas a través de sus activos, es decir, TIP México compra los remolques o vehículos de la em-

presa, mientras éstas los siguen utilizando en un esquema de arrendamiento puro y así no detienen su operación.

TIP México aporta además, inteligencia en los vehículos -telemetría- con la cual aporta control, transparencia y eficiencia logística en la administración, ahorros y monitoreo a su fuerza de ventas. Lo hace mediante un dispositivo que coloca en la computadora de cada unidad. Oferta asimismo la aplicación Móvil MyTIP para autos en la que se guarda la documentación del vehículo. "Toda la información del auto está en una aplicación".

FIRMA ESPECIALIZADA EN ARRENDAMIENTO PURO *FULL SERVICE*

# Grupo Turbofin genera ahorros a gobiernos

Los diferentes niveles de gobierno se abrieron al arrendamiento de vehículos desde hace 12 años, al percatarse de que la administración de su parque vehicular le costaba mucho dinero al año, y por sus ineficiencias en la gestión, advirtió Eduardo Flegman, director general de Grupo Turbofin.

**G**ruppo Turbofin es una empresa mexicana que participa en mercado de arrendamiento puro *full service* desde hace siete años. La compañía se especializa en el servicio de renta a los gobiernos federal, estatal y municipal, a los que les ofrece soluciones integrales de administración de flotillas a menores costos, debido a que en su operación genera economías de escala.

Eduardo Flegman, director general de Grupo Turbofin, explicó que los tres niveles de gobierno se abrieron al arrendamiento desde hace 12 años, al percatarse de que la administración de su parque vehicular les costaba mucho dinero al año, y por sus ineficiencias en la gestión, por lo que optaron por externalizar su parque vehicular a empresas especializadas en el arrendamiento, como es el caso del Grupo Turbofin.

Con su modelo de arrendamiento puro atiende a los gobiernos de las regiones norte, noreste, sureste y centro bajo, ofreciéndoles cualquier vehículo que necesiten, sea éste un sedán, SUV, pick up, camión de basura o hasta patrullas, entre otros, los cuales financia a plazos que van desde 24 hasta 40 meses.

Explicó que el arrendamiento no se restringe al financiamiento, ya que incluye las necesidades asociadas al vehículo: seguro, gestoría de permisos, Tenencia, refrendos y altas, además de los mantenimientos preventivo y correctivo.

A cada unidad Turbofin le implanta un GPS con el cual, a través de un monitoreo, capta información que le permite conocer y controlar las actividades que realizan los vehículos.

En suma, la renta mensual de las unidades integra todo lo anterior, en tanto que los gobiernos usan el vehículo contratado con las necesidades cubiertas a cambio de una renta mensual convenida.

El director general de Grupo Turbofin advirtió que en entidades locales aún existe resistencia al modelo de arrendamiento, pues aún prefieren que el gobierno se haga de activos, aun cuando provoca in-

eficiencias. En cambio, el gobierno federal sí entiende las ventajas del arrendamiento, el cual es obligatorio para todas dependencias. En los municipios aún no permea este concepto, explicó Eduardo Flegman.

Sin el arrendamiento, los gobiernos tendrían que realizar un procedimiento por cada gestión, es decir, uno para mantenimientos correctivos, otro para preventivos, otro más para la liquidación de los activos, lo cual genera gastos importantes e ineficiencias en la gestión de la flota. El costo se eleva al doble.

En suma, con el arrendamiento *full service* los vehículos terminan el plazo contratado en mejores condiciones.

Finalmente, aseguró que el arrendamiento puro incluye la colocación de un GPS en cada unidad que marca tiempos de los mantenimientos preventivo y correctivo de los vehículos, ayuda en la localización de las unidades si sufren un extravío o robo, y el cliente tiene acceso a él: "Le sirve para controlar las actividades asignadas a cada unidad".

## VENTAJAS DEL ARRENDAMIENTO

El arrendamiento puro *full service* aporta ventajas a los gobiernos que lo contratan:

-  **Genera** economías de escala, con lo que reduce el costo de su operación.
-  El precio preferencial o de flotilla lo **comparte** al cliente arrendador.
-  Grupo Turbofin **tiene** una red de oficinas en el país con vehículos.
-  **Asigna** un equipo que los atenderá durante la vigencia del contrato.
-  Cuando se cumple el plazo de un contrato, lo **renueva**.
-  **Libera** flujo de efectivo que los gobiernos pueden destinar a otras áreas.



FOTO EE: ERIC LLIGÓ.



Los gobiernos se abrieron al arrendamiento de vehículos desde hace 12 años, al percatarse de que la administración de su parque vehicular les costaba mucho dinero al año, y por sus ineficiencias en la gestión de activos".



El arrendamiento no se restringe al financiamiento, ya que incluye las necesidades asociadas al vehículo: seguro, gestoría de permisos, Tenencia, refrendos y altas, además de los mantenimientos preventivo y correctivo".

**Eduardo Flegman,**  
DIRECTOR GENERAL DE GRUPO TURBOFIN.

**PRONTO**

AUTO SERVICIO

## Expertise en mantenimiento preventivo y correctivo de motos, atv, montacargas autos y camiones

Pronto Autoservicio colabora con la mayoría de las arrendadoras de activos mexicanas y de manera directa con empresas con tres modalidades de servicio: taller tradicional, taller inplant y taller móvil.

Empresa mexicana administrada por la segunda generación, con más de 45 años de experiencia en el mantenimiento preventivo y correctivo de autos y camiones. Expertos en todo lo relacionado en tren motriz, gasolina, diésel, *thermoking*, hidráulico (camiones de recolección de basura), Hy Rail, motos, climas de automóviles, electromecánica automotriz, paylería en cajas y plataformas de tráileres y *body shop express* (no colisiones).

Trabajamos con la mayoría de las arrendadoras mexicanas, además, colaboramos directamente con empresas como *Estafeta, DHL, Carso, Telmex y Grupo México Infraestructura*.

### Te ofrecemos tres modalidades de servicio:



**TALLER TRADICIONAL**  
Recibimos tu moto, auto, camión previa cita o bien contamos con servicio de valet gratis de 5 kilómetros a la redonda de cada sucursal. Realizamos un diagnóstico del automóvil y una vez autorizado, se da el servicio.



**TALLER INPLANT**  
Servicio *inhouse* para empresas con unidades de flotas MACRO que requieran de uno hasta tres turnos de servicios mecánicos en sus patios o zonas industriales, incluso en minas. Administramos el taller a 100 o 50 por ciento. Tenemos siete inplants a nivel nacional.



**TALLER MÓVIL (Rutas móviles programadas)**  
Contamos con 22 rutas programadas en los estados de Nuevo León, Coahuila, Tamaulipas, Durango y la zona del Bajío. Diésel pesado, gasolina, motos, montacargas, hy rail, hidráulico.

### Servicios adicionales



Contamos con servicios adicionales para flotillas con banderazos, instalamos técnicos para revisión de sus unidades el día y la hora que nos indiquen, incluso los fines de semana o días festivos de ser necesario.



Contamos también con taller y bodega en Laredo, Texas, de donde importamos refacciones especializadas que no haya en México. Con esto garantizamos la solución de cualquier problema de esta índole.



Nuestros diagnósticos y cotizaciones incluyen un semáforo: indicamos en rojo lo que es indispensable y no es negociable cambiar o reparar; en amarillo lo que puede esperar; y en verde lo que no tiene problema.

### Pronto Autoservicio

Nuevo León | Coahuila | Tamaulipas  
Durango | Bajío



### Nuestras sucursales

**NUEVO LEÓN  
SAN PEDRO**

**VALLE VIP**  
AV. RICARDO MARGÁIN 5.  
COL. VALLE ORIENTE  
T. +52 (81) 8378-2029

**MONTERREY  
GONZALITOS**  
(AUTOS)

AV. GONZALITOS 108 SUR.  
COL. LEONES  
T. +52 (81) 8333-1524

**GONZALITOS**

(MOTOS)  
AV. GONZALITOS 110 SUR.  
COL. LEONES  
T. +52 (81) 1601-3906

**CENTRO**

ARRAMBERRI 1651.  
COL. CENTRO  
T. +52 (81) 8345-4576

**RUIZ CORTÍNES (DIÉSEL)**

PROL. RUIZ CORTÍNES 721.  
COL. MITRAS NORTE  
T. +52 (81) 8311-4848

**RUIZ CORTÍNES (BODY SHOP)**

PROL. RUIZ CORTÍNES 728.  
COL. MITRAS NORTE  
T. +52 (81) 1539-8020

**COAHUILA**

**SALTILLO**  
CALLE 21 DE MARZO 468.  
COL. PROVIDENCIA  
T. +52 (844) 241-0753

**MONCLOVA**

BLVD. BENITO JUÁREZ 913.  
COL. EL PUEBLO  
T. +52 (866) 139-0250

**TORREÓN**

6 DE OCTUBRE 546.  
COL. CENTRO  
T. +52 (871) 240-4082

**BAJÍO**

**IRAPUATO**  
AVELLANO 773.  
COL. LOS ÁLAMOS  
T. +52 (462) 114-1998

✓ Gasolina ✓ Diesel ✓ Hidráulico

**PRONTO**<sup>®</sup>

AUTO SERVICIO

## Tu taller de confianza

✓ Motocicletas ✓ Automóviles ✓ Camionetas ✓ Camiones ✓ Grúas  
✓ Montacargas ✓ Maquinaria Pesada ✓ Blindado



*Atendemos tus flotillas, todas las marcas*

Contamos más de 200 técnicos al servicio de tus flotillas.  
Manejamos programa de mantenimiento preventivo  
y servicio programado en la planta de tu empresa  
o donde se encuentren las unidades.

**¿Y tú ya eres cliente? AFILIA TU ARRENDADORA**

**MAYORES INFORMES AL 81 2036-1120**

**NUEVO LEÓN - COAHUILA - TAMAULIPAS - DURANGO - GUANAJUATO  
SAN LUIS POTOSÍ - AGUASCALIENTES - ZACATECAS - HIDALGO**

[www.prontoautoservicio.com](http://www.prontoautoservicio.com)



Pronto Auto Servicio



Pronto\_Auto\_Servicio

# CONTIGO SIEMPRE QUE LO NECESITES



**iKé**  
Asistencia®

Más de 30 años  
de experiencia



Viajes



Concierge



Médico



Hogar



Legal



Vial

y más...



[ikeasistencia.com](http://ikeasistencia.com)

