

VII ENCUENTRO ANUAL
DE GESTORES DE FLOTAS **2014**

AEGFA
an AIAFA partner

Asociación Española de Gestores
de Flotas de Automóviles

El Gestor de Flota como Factor de Rentabilidad de las Empresas



AEGFA
an AIAFA partner

Asociación Española de Gestores
de Flotas de Automóviles

ATISAE
consultores

“El **gasto** se define como
expiración de elementos del
activo en la que se han incurrido
voluntariamente para producir
ingresos”



La Movilidad Factor Clave en los Negocios

- ❖ ¿Para que **necesito** la movilidad? ¿**Cuanta**, de que **tipo**, **cuando** y **donde** necesito la movilidad?
- ❖ ¿Cual es la **mejor opción** para disponer de movilidad?
 - ❖ **Tipos de Soluciones**
 - ❖ **Precio** unitario
- ❖ ¿Como controlo que obtengo lo que quiero conseguir en ingresos y gastos a través de la movilidad?



Peso en la Rentabilidad Total de la Empresa e Influencia del Gestor de Flota

	Relevancia relativa en Rentabilidad	Influencia del gestor de flota
¿Para que necesito la movilidad?	Muy Alta	Baja
¿Cuanta, de que tipo, cuando y donde necesito la movilidad?	Muy alta	Baja
¿Cual es la mejor opción para disponer de movilidad?		
Tipos de Soluciones	Alta	Baja
Precio unitario	Media	Muy alta
¿Como controlo que obtengo lo que quiero conseguir en ingresos y gastos a través de la movilidad?	Alta	Media

¿Para que necesito la movilidad?

¿Cuanta, de que tipo, cuando y donde necesito la movilidad?

Posibles puntos de Mejora

- ❖ Escasa Integración del gestor en estrategias compañía
- ❖ Falta de visión global para aprovechar sinergías y actividades complementarias en las diferentes areas, centros etc.
- ❖ Se piensa en numero de coches y no tanto en movilidad

Sugerencias

- ❖ Formación y consultoría de movilidad a la dirección de las empresas no solo a los gestores
- ❖ Modelos de simulación con construcción de escenarios
- ❖ Gestor de flotas como consultor interno de movilidad



¿Para que necesito la movilidad? ¿Cuanta, de que tipo, cuando y donde necesito la movilidad?



Posibles puntos de Mejora

- ❖ No pensar en necesidades reales y su peso en los ingresos sino en el numero de vehiculos actuales
- ❖ Exceso de tipos diferentes de vehiculos
- ❖ Los contratos de renting o forma de propiedad limitan la definición real de necesidades
- ❖ “El organo crea la función”



Sugerencias

- ❖ Elaborar las necesidades reales teniendo en cuenta la estacionalidad y la incertidumbre de las previsiones de necesidades
- ❖ Presupuesto base 0 y no limitar por vehiculos actuales
- ❖ Modelos de simulación de alternativas
- ❖ Involucrar areas funcionales de la empresa



¿Cual es la mejor opción para disponer de movilidad?

Tipos de Soluciones: Renting/leasing fijo, Renting flexible, propiedad, vehículo empleado, Rent-a-car, etc.

Precio unitario

Una vez definidas las necesidades

¿Cual es la mejor opción para ofrecer la movilidad a los departamentos de la empresa?

Tres factores clave:

- ❖ Estacionalidad de las necesidades
- ❖ Incertidumbre de las necesidades
- ❖ Costes unitarios y ventajas de las diferentes opciones: Renting/leasing fijo, Renting flexible, propiedad, vehículo empleado, Rent-a-car



¿Cual es la mejor opción para disponer de movilidad?

Tipos de soluciones

Claves: Estacionalidad necesidades e Incertidumbre de las previsiones

¿Donde ubica a su empresa?

¿Donde esta su necesidad?



¿Cual es la mejor opción para disponer de movilidad?

Estacionalidad de las necesidades

Incertidumbre de las previsiones

Oportunidades de Mejora de rentabilidad por adecuación (*):

NECESIDADES

=

MOVILIDAD FLEXIBLE

Max	Vehiculos sin usar Negocio perdido Extracoste MEJORA 30 A 40%	Vehiculos sin usar Negocio perdido Extracoste Cancelaciones MEJORA 25 A 50%
Estacionalidad		Cancelaciones MEJORA 15 A 25%
Min		
	Min	Max

Incertidumbre

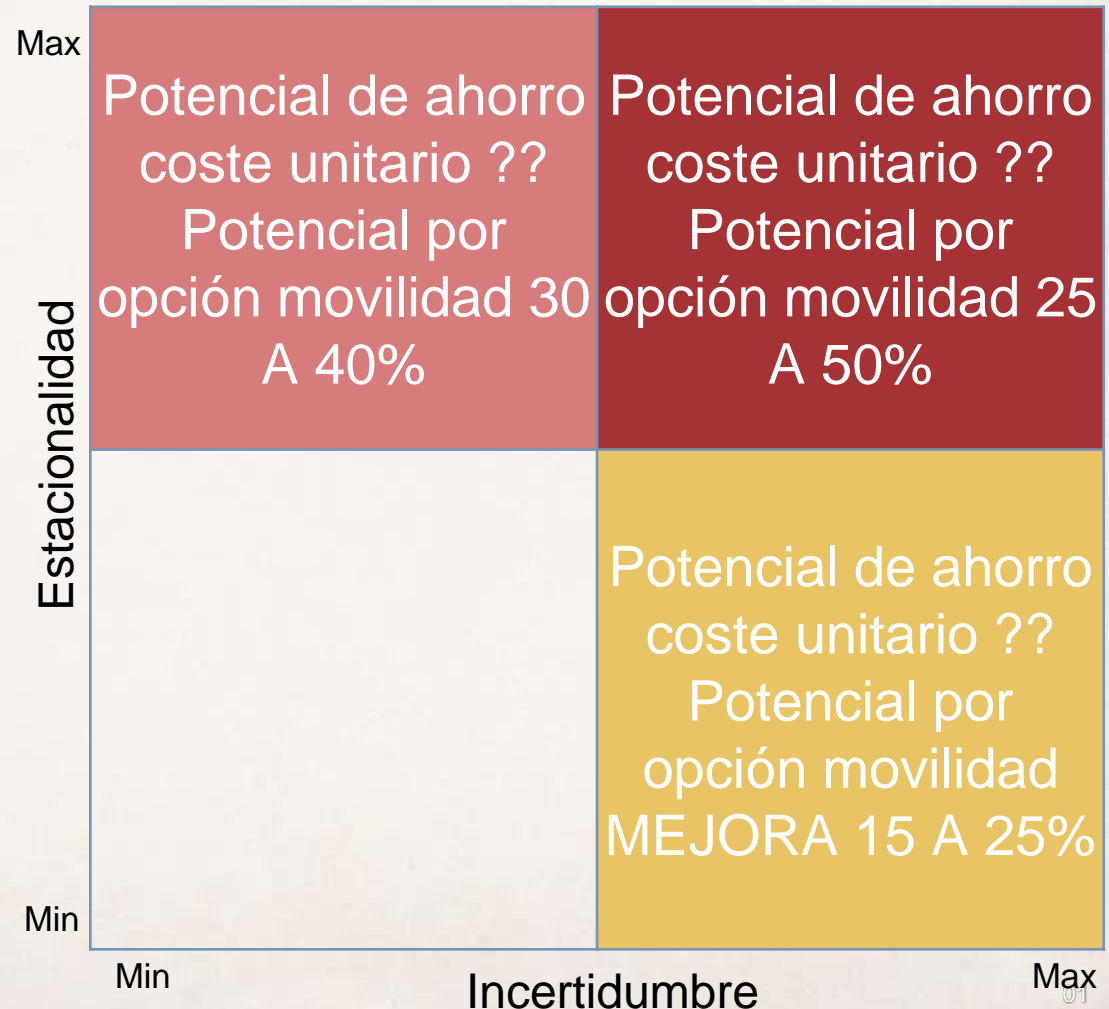
(*). Según datos iniciales modelo Renting flexible

¿Cual es la mejor opción para disponer de movilidad? Precio Unitario

La capacidad de influencia del gestor de flota en los precios unitarios viene dada básicamente por:

- ❖ Poder de compra
- ❖ Habilidad de negociación

Es mucho mayor la capacidad de mejora de rentabilidad por elección de la mejor opción de movilidad



¿Como **control**o que obtengo lo que quiero conseguir en ingresos y gastos a través de la movilidad?

Posibles puntos de Mejora (generalización)

- ❖ No se definen objetivos a conseguir con la movilidad
- ❖ No se valoran los costes del vehículo no utilizado o infrautilizado
- ❖ No se valoran los costes extra por no disponer de vehiculos

Sugerencias

- ❖ Incluir los costes y objetivos de la flota en los cuadros de mando
- ❖ Definir y controlar no solo los costes efectivos sino los costes de oportunidad
- ❖ El gestor de flota como consultor interno



CONCLUSIONES

- ❖ LA MOVILIDAD ES CLAVE EN LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA
- ❖ EL GESTOR DE FLOTA ES CLAVE PARA CONSEGUIR LOS OBJETIVOS:
 1. Definir necesidades y oportunidades por movilidad
 2. Seleccionar continuamente las mejores opciones de movilidad
 3. Conseguir los menores costes unitarios de las opciones
 4. En un proceso continuo de mejora redefinir necesidades y opciones