

DYNAPAC

DYNAPAC IBERIA COMERCIALIZA SERVICIOS FINANCIEROS DE LEASING, RENTING Y VENTA A PLAZOS

Dynapac Iberia ha adaptado para el mercado español la oferta de servicios financieros que ha diseñado su matriz, desde la sede central en Malmö (Suecia), para los países europeos. Mar Arranz, Directora Financiera de Dynapac Iberia, ha subrayado las principales ventajas de estos nuevos servicios: "El cliente adquiere el producto y su opción de financiación al mismo tiempo, evitando numerosas gestiones con su Banco o Caja de Ahorros para informarse, primero, y luego negociar las condiciones. El ahorro de tiempo es considerable, simplificando la gestión de compra y financiación de la maquina con una única entidad".

Inversión o gasto financiero

El Leasing es un contrato de arrendamiento o alquiler financiero con opción final a compra. En concreto, se regula por la Ley 26/1988 de 29 de julio que los define como contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión de uso de bienes muebles i inmuebles, según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódicos de cuotas.

Dynapac Iberia ofrece estas condiciones de Leasing: "Un contrato mínimo de 2 años, y un máximo de 5 años, y sin cuota mínima. Tanto para los productos de gama pesada, como de gama ligera". Por su parte, el Arrendamiento empresarial o Renting es el contrato por el que una de las partes (Arrendador empresarial), se obliga a ceder a otra (Arrendatario empresarial) el uso de un bien de utilización empresarial por tiempo determinado y contra el pago de un precio que normalmente viene expresado en términos de cuota de arrendamiento periódica, quedando a cargo del arrendatario las prestaciones propias del mantenimiento del bien, cuyo uso se cede en las condiciones de utilización más perfectas.

Según la Directora Financiera de Dynapac Iberia: "En definitiva, el Leasing es una inversión, y el Renting es un gasto sin opción de compra y con el mantenimiento por parte del arrendatario, pudiendo pactarse el mismo con el arrendador. Cada cliente elegirá la opción mas adecuada para su negocio, dependiendo de su coyuntura financiera. Por ejemplo, si tienen el riesgo muy elevado ó bien si les interesa reducir su base imponible, cara al impuesto de sociedades, elegirá Renting. Con el Leasing nos beneficiamos de las deducciones por inversión del Impuesto de Sociedades, las amortizaciones, etc."



Mar Arranz, Directora Financiera de Dynapac Iberia, junto a una muestra de compactadores Dynapac

e-maquinaria

Competitiva Venta a plazos

La Venta a Plazos es el contrato mediante el cual una de las partes entrega a la otra una cosa mueble corporal y ésta se obliga a pagar por ella un precio cierto de forma total o parcialmente aplazada en tiempo superior a tres meses desde la perfección del mismo.

DYNAPAC

Financial Services

En definitiva, para cualquiera de las tres opciones (Renting, Leasing ó Venta a Plazos) si son operaciones inferiores a 120.000 euros la aprobación del crédito es automática, sin necesidad de aportar

documentación alguna. Tan solo con el Código de Identificación Fiscal (CIF) del cliente se obtiene en 24 horas un informe financiero que acreditará la aprobación de la operación. Para las operaciones superiores a 120.000 euros ó bien para las que hallan sido rechazadas en este sistema de evaluación automática, se procederá a su estudio mediante la aportación por parte del cliente de la siguiente documentación: Cuentas anuales auditadas ó Impuesto de sociedades; Balance y cuenta de explotación; IVA y el Modelo 347.