



Caso de Éxito

La clave para cumplir contratos sin descapitalizarte



Resumen Ejecutivo

Una empresa del sector transporte, necesitaba ampliar su operación en la Costa Caribe para cumplir un contrato estratégico.

Los bancos solo le aprobaron 30 vehículos, pero se negaron a financiar el resto debido a su nivel de endeudamiento y al riesgo percibido.

rentandes estructuró una solución financiera flexible que permitió **completar la flota con 20 vehículos adicionales**, optimizar los costos y garantizar el cumplimiento del contrato.



Perfil del Cliente

Industria:

Transporte y logística

Necesidad:

Ampliar flota para ejecutar un nuevo contrato con una importante empresa Santa Marta.

Limitación:

Para poder ejecutar el contrato necesitaba 50 Vans N400.

Sin embargo, no era tan sencillo que la banca le aprobara la operación porque tenía un alto nivel de endeudamiento. Los bancos solo le aprobaron financiamiento parcial por 30 vehículos.

El Reto

El interés del cliente era obtener los vehículos que necesitaba para cumplir con el contrato y también poder capitalizar la empresa a futuro ya que esto le permitiría acceder a clientes más grandes, participar en licitaciones y acceder a créditos. En caso de no poder adquirir los vehículos, tenía que subarrendarlos porque ya debía empezar a operar el contrato, y eso le salía más costoso, además de no capitalizar.

Acceso restringido a crédito en el sistema financiero.

Urgencia de completar la flota para cumplir con un contrato de gran impacto.

Presión por mantener flujo de caja saludable y reducir costos operativos.

La Solución *rentandes*

rentandes diseñó un esquema a la medida que complementó lo que la banca no quiso financiar:

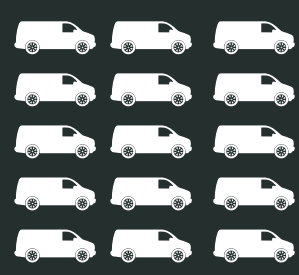
Incorporación inmediata de 20 vehículos estratégicos.

Contrato a 36 meses con cánones 11% más bajos que las opciones tradicionales.

Modelo financiero que no exigió inmovilizar capital propio.

Acompañamiento cercano para estructurar la operación con confianza.

Resultados Clave



50
vehículos

en total instalados en operación (30 con bancos + 20 con rentandes).

Ahorro del

11%

en cánones mensuales frente a alternativas de leasing.

Cumplimiento exitoso del contrato, asegurando ingresos y reputación.

Reforzamiento de la confianza en la empresa, abriendo la puerta a nuevos negocios.

Beneficios Estratégicos

- ▶ **rentandes cubrió donde la banca no llegó:** activos estratégicos con riesgo controlado.
- ▶ El cliente pudo crecer sin descapitalizarse y optimizando su flujo de caja.
- ▶ Un aliado dispuesto a decir sí cuando otros dijeron no.



Donde otros ven riesgo, *rentandes* ve potencial.

Este caso demuestra cómo una solución a la medida puede transformar un financiamiento limitado en una oportunidad de crecimiento sostenible.

Escríbenos por whatsapp para que tu empresa sea nuestro próximo **caso de éxito**



Da clic aquí para ponerte en contacto con nosotros

Síguenos en nuestras redes sociales:



@rentandes



@rentandescol



@rentandes

www.rentandes.com