

Informe Integral

Calificaciones

Emisor de Largo Plazo A(arg)

Perspectiva Estable

RDA Renting S.A.

Factores relevantes de la calificación

Asignación de calificación: FIX (afiliada de Fitch Ratings) asignó en categoría A(arg), Perspectiva Estable, a la calificación de emisor de largo plazo de RDA Renting S.A. (RDA). La calificación se fundamenta en la sólida generación de flujos operativos a través de contratos de prestación de servicios de mediano y largo plazo, la diversificación de su cartera de clientes y la prudente política de financiamiento, que restringe la toma de deuda a la adquisición de vehículos respaldados por contratos previamente firmados. Limitan la calificación la ajustada liquidez con que opera la compañía, el modelo de negocios de capital intensivo y el ambicioso plan de expansión que podría derivar en Flujos de Fondos Libres (FFL) negativos en los próximos años.

Adecuada generación de fondos: En los últimos siete años la compañía mantuvo Flujos de Caja Operativos (FCO) positivos promediando los USD 4 millones, sustentado en la estabilidad de sus ingresos provenientes de contratos de mediano / largo plazo con ajustes semestrales por inflación. Asimismo, a pesar de las elevadas necesidades de inversión de capital, que promediaron los USD 3,6 millones en los últimos 7 años, generó Flujos de Fondos Libre (FFL) positivos en 5 años para ese mismo período. Por su parte, el FFL negativo en 2022 se explica por una inversión que duplicó el promedio histórico. FIX estima que RDA continúe generando un FCO positivo, respaldado en la previsibilidad que le otorga su cartera de contratos vigentes y el modelo de negocio, aunque podría generar FFL negativos de concretarse el ambicioso plan de expansión de su flota en los próximos años.

Bajo riesgo de contraparte: Durante los últimos años la compañía ha logrado atomizar su cartera de clientes. A junio 2025 (según información de gestión) aumentó la cantidad de clientes a 139 desde 30 en 2020. Asimismo, los 5 clientes más importantes, representaron esa fecha el 31% de la facturación total versus 64% en 2020. Asimismo, las contrapartes en su mayoría son multinacionales de adecuada calidad crediticia que operan en diversas industrias.

Modelo de negocio de capital intensivo: El principal componente de inversión de capital de la compañía es la compra de vehículos destinados a la ampliación y/o renovación de su flota. Estas inversiones se realizan a medida que se dan de alta nuevos contratos o se reemplazan unidades, y requieren entre 16 y 18 meses para recuperar el capital invertido, mientras que los contratos se acuerdan inicialmente por un plazo que va desde los 3 a 5 años. En los últimos siete ejercicios, tales inversiones representaron en promedio el 34% de las ventas, con cierta volatilidad anual. La sólida generación de Flujos de Caja Operativo (FCO) permitió que, en general, el Flujo de Fondos Libre (FFL) se mantuviera positivo. No obstante, FIX espera que el FFL se torne negativo en el corto y mediano plazo como consecuencia del crecimiento proyectado en las inversiones de capital, lo cual derivará en mayores requerimientos de deuda, de concretarse.

Bajo apalancamiento histórico, aunque proyectado en aumento por plan de expansión: Pese a las elevadas necesidades de inversiones de capital expuestas, el apalancamiento se ha mantenido históricamente bajo debido a la generación de flujos consistentemente positivos y que éstas se realizan una vez firmados los contratos asociados. A diciembre 2024 la deuda ajustada (incluyendo deuda por leasing y la serie III de sus fideicomisos) ascendía USD 6,2 millones, con relación deuda/EBITDA de 1,3x y cobertura de intereses de 1,6x. No obstante, FIX espera que, en la medida que la compañía aumente la cantidad de contratos, será necesario financiar la compra de nuevas unidades, lo que se traduciría en un mayor nivel de endeudamiento. A junio de 2025 la compañía contaba con una cartera de 139 contratos vigentes (69 de Renting y 70 de Gestión de Flotas), junto a una flota de autos propios que ascendía a 974 unidades. La compañía planea inversiones de capital para los próximos ejercicios con el objetivo de incrementar su flota en torno a USD 20 millones, USD 38 millones y USD 41 millones para los años 2025, 2026 y 2027, respectivamente, con el objetivo de llegar a 1.490

Resumen Financiero

RDA Renting S.A.			
Individual	31/12/2024	31/12/2023	
(\$ millones constantes a dic-24)	12 Meses	12 Meses	
Total Activos	22.115	23.549	
Deuda Financiera	5.351	5.465	
Ingresos	13.616	18.935	
EBITDA	5.000	8.773	
EBITDA (%)	36,7	46,3	
Deuda Total / EBITDA (x)	1,3	0,7	
Deuda Neta Total / EBITDA (x)	1,0	0,6	
EBITDA / Intereses (x)	1,6	3,9	

Criterios Relacionados

Metodología de Calificación de Empresas, registrado ante la CNV, marzo 2024

Informes Relacionados

Estadísticas Comparativas: Empresas Argentinas, mayo 2025

Analistas

Analista Principal
Justo Hernández
Analista
justo.hernandez@fixscr.com
+54 11 5235-8100

Analista Secundario
Lisandro Sabarino
Director
lisandro.sabarino@fixscr.com
+54 11 5235-8171

autos en el último año mencionado. De materializarse el plan proyectado por la compañía, incrementaría sus ratios de apalancamiento en torno a 2x.

Sensibilidad de la calificación

Los factores que podrían derivar en una baja de calificación son:

- Aumento en la tasa de interés que consuma los márgenes de rentabilidad al no poder trasladarse totalmente a los contratos ya firmados.
- Incremento del apalancamiento por encima de 2x, como consecuencia de un plan de expansión más agresivo y/o menor generación de flujos.
- Mayores niveles de morosidad que presionen la liquidez.

Por el contrario, la calificación podría darse a la suba en la medida en que:

- Mantenga de manera sostenida un nivel de apalancamiento inferior a 1x y cobertura de intereses en niveles superiores a 4,0x.
- Mayor nivel de liquidez para enfrentar posibles situaciones de estrés (mora de clientes, menor flexibilidad financiera, etc.).
- Plan de expansión más moderado que permita generar FFL positivos consistentemente en el tiempo.

Liquidez y Estructura de Capital

Ajustado nivel de liquidez: En los últimos cinco ejercicios, la compañía operó con niveles reducidos de caja, que promediaron USD 0,6 millones. Al 31 de julio de 2025, las disponibilidades ascendían a apenas USD 0,05 millones, frente a una deuda financiera total de USD 7,6 millones, integrada en un 75% por préstamos bancarios y en un 25% por la Obligación Negociable Serie 1. La ajustada posición de liquidez se encuentra parcialmente mitigada por la previsibilidad de los flujos asegurados por contratos de renting y la baja mora histórica de clientes, lo que le permite operar con reducidos saldos de caja corriente y destinar los fondos disponibles a sostener inversiones de capital y su plan de crecimiento.

Perfil del Negocio

Descripción de la compañía

RDA Renting S.A. (RDA), constituida en 2012, ofrece servicios de gestión de flota y movilidad corporativa. Dentro de los mismos se incluye el renting, el cual contempla una propuesta de servicios sobre la flota de vehículos a largo plazo que puede incluir el costo de provisión del bien, así como la gestión sobre los gastos habituales derivados del uso de este y el pago de impuestos, seguros, mantenimiento y reparaciones.

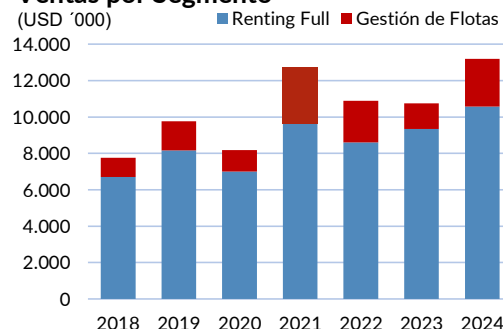
RDA presenta dos segmentos de negocios: el servicio de Renting Full y Gestión de flotas:

Renting Full (80% de las ventas y 78% del Ebitda a diciembre de 2024)

Es un servicio que abarca desde la adquisición hasta gestión y disposición final de la flota de vehículos, con contratos que van desde los 3 a 5 años de plazo. Incluye el asesoramiento profesional a los clientes al momento de elegir sus vehículos, según sus necesidades. En este caso los vehículos son propiedad de RDA quien recibe un canon mensual incluyendo el costo del arrendamiento, junto con todos los gastos asociados y soporte las 24 horas. En este caso, es RDA quien debe realizar la inversión e inmovilización de capital.

Al finalizar el contrato el cliente decide si hace uso de la opción de compra del auto o no. En caso de que el cliente decida no comprar el auto, RDA ofrece el vehículo a la venta en el mercado. A diciembre del 2024, aproximadamente el 90% de sus clientes hicieron uso de la opción de la compra. En 2024, la venta de autos usados les significó ingresos por USD 0,9 millones y tardan en promedio unos 30 días en ser vendidos.

Ventas por Segmento



Fuente: Información de la empresa, Fix Scr

Según información provista por la compañía, a junio 2025 la flota total asciende a 974 vehículos, de los cuales 964 se encuentran vinculados a contratos activos bajo la modalidad de Renting Full. El remanente corresponde a vehículos usados que han sido restituidos tras finalizar sus contratos y actualmente se encuentran en proceso de venta. En línea con su desempeño histórico, la compañía mantiene bajos niveles de ociosidad en su flota operativa.

Gestión de flotas (20% de las ventas y 22% del Ebitda a diciembre de 2024)

Incluye un sistema de gestión integral de flota basado en la coordinación de una amplia red de prestadores en base a desarrollos tecnológicos propios de RDA que permite a los clientes una distribución eficiente y transparente de los costos de mantenimiento de sus vehículos, junto con un control constante de los mismos. En este caso el vehículo es propiedad del cliente o de la entidad financiera que le provee el vehículo al cliente. Generalmente son contratos más cortos, de hasta 2 años.

En el caso de la Gestión de flotas, RDA no es dueña de los autos y ofrece sólo el servicio de monitoreo y administración. Este consiste en un sistema de avanzada tecnología (telemetría) para monitorear la ubicación del vehículo, solicitar una grúa o el uso de un taller asociado a RDA. Durante 2024, se instalaron 266 dispositivos, y en lo que va del 2025 ya llevan aplicados aproximadamente 400. Para el cierre del año corriente, esperan finalizar con un stock de 10.800 dispositivos (a abril 2025 ya cuentan con 7.653).

Contratos

Al momento de dar de alta un cliente y firmar un contrato, se realiza un análisis de riesgo crediticio para asegurarse el flujo de ingresos de contraparte. Por último, RDA realiza un comité de aprobación de operaciones.

Los contratos que la compañía firma consideran una indemnización en caso de que el cliente quiera rescindir anticipadamente el contrato. En ese caso, se acuerda que el cliente debe pagar un monto compensatorio según un esquema que depende de la fecha en la cual se produzca la rescisión. A pesar de existir esta cláusula, históricamente el porcentaje de rescisión anticipada se ha ubicado en torno al 5%, lo que refleja una baja incidencia de esta cláusula.

El establecimiento del precio depende del tipo de vehículo y de los servicios que se brinden por contrato. El canon total se descompone en promedio en: 60% canon lease, 5% seguro, 4% patente, 3% mantenimiento y 28% rentabilidad. Con este esquema tardan, en promedio, entre 16 y 18 meses en recuperar el valor del vehículo. Los contratos tienen una cláusula por la cual son reajustables por IPC informado por el INDEC. Esta actualización se realiza semestralmente, en los meses de mayo y noviembre de cada año, sobre el 40% del precio del contrato.

Actualmente, la compañía posee 69 contratos vigentes bajo la modalidad de Renting, distribuidos en diferentes plazos de vencimiento. El 95% de los clientes con contratos próximos a finalizar, suelen aplicar la opción de adenda, o realizar la renovación con un contrato nuevo, quedando solamente un 5% que no realizan la renovación.

Adicionalmente, cuenta con 70 contratos de Gestión de flotas por aproximadamente 3.800 vehículos. La comisión mensual promedio por cada vehículo es de 7,5 dólares.

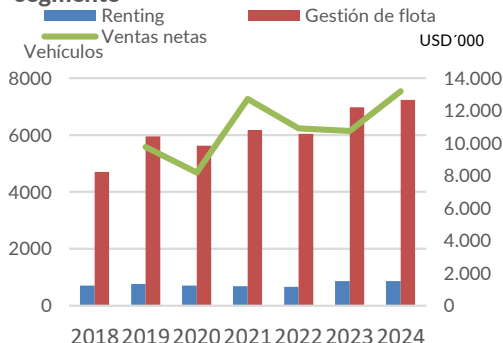
Los cinco principales clientes concentran aproximadamente el 33% de la facturación total, correspondiendo un 10% a Quilmes, 8% a Syngenta Agro, 6% a Schneider Electric Argentina, 5% a Telecom y 4% a Biogen (Argentina) SRL. Los clientes, en general, son grandes empresas, por lo que el riesgo de contraparte se encuentra mitigado.

El plazo de pago de los clientes se encuentra mayoritariamente dentro de los 60 días. De acuerdo con la información disponible para el período comprendido entre 2022 y junio de 2025, en promedio el 77,3% de la cartera se canceló sin atrasos, el 13,1% registró demoras de entre 1 y 30 días, mientras que únicamente el 9,6% presentó atrasos superiores a 30 días, evidenciando un nivel de mora bajo y acotado en términos históricos.

Inversiones de Capital

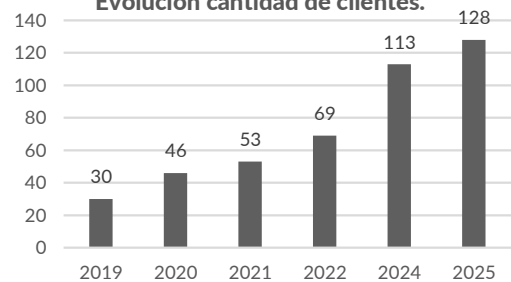
Las inversiones en vehículos constituyen el principal componente del gasto de capital, en línea con el modelo de negocios de la compañía, que adquiere unidades únicamente una vez asegurada la firma de los contratos correspondientes. Durante los últimos cinco años, las

Cantidad de vehículos por segmento



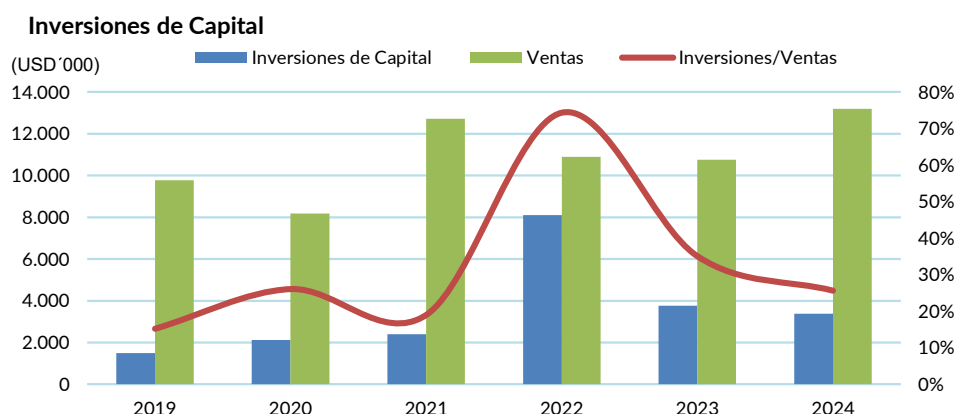
Fuente: Información enviada por la compañía, FIX

Evolución cantidad de clientes.



Fuente: Información de la empresa, Fix SCR.

inversiones de capital representaron en promedio el 36% de las ventas, con un pico en 2022 (USD 8,1 millones, equivalente al 74% de las ventas) asociado a la expansión de la flota. En 2024, las inversiones alcanzaron USD 3,4 millones (23% de las ventas), nivel inferior al promedio histórico y al registrado en 2023 (USD 3,8 millones, 35% de las ventas), explicado por la decisión de la compañía de postergar nuevas incorporaciones en un contexto de costos en dólares elevados y tasas de financiamiento poco favorables.



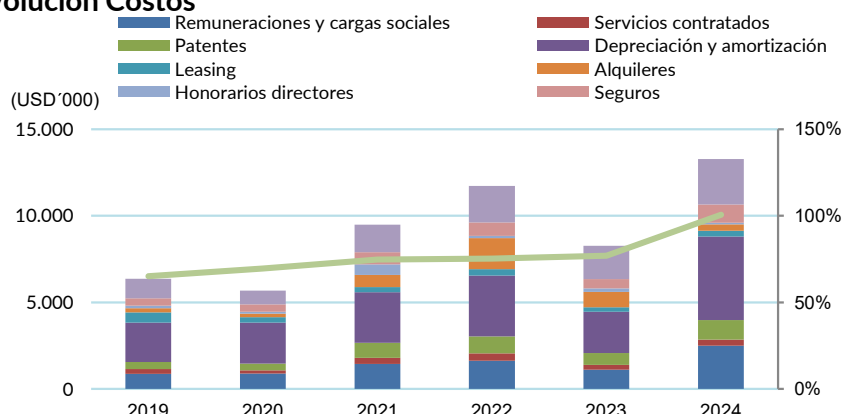
Fuente: Información de la empresa, Fix Scr

La compañía tarda en promedio entre 16 y 18 meses en recuperar la inversión en vehículos realizada para nuevos contratos, mientras que la duración promedio de los contratos es de alrededor de 3 años. En este contexto, el incremento de ventas observado en 2024 responde al mayor nivel de inversiones de capital efectuado en 2022, por un monto cercano a los USD 8 millones.

Estructura de Costos

En cuanto a los costos, en 2024, los principales fueron Depreciación y amortización (36%), Remuneraciones y cargas sociales (19%) y Patentes (9%). Durante el 2024, el costo de los servicios prestados (CSP) representó el 79% de las ventas, incrementándose significativamente respecto al año previo (64% de las ventas). La menor dinámica comercial afectó la escala operativa de la compañía, deteriorando los márgenes de rentabilidad.

Evolución Costos



Fuente: Información de la empresa, Fix Scr

La estructura de costos operativos, al margen de las inversiones de capital, se compone principalmente de costos variables vinculados al mantenimiento y operación de la flota de vehículos (como servicios técnicos, seguros, repuestos y gestión operativa), mientras que los costos fijos están asociados a la nómina del personal, así como a los gastos de infraestructura, incluyendo oficinas, sistemas y soporte administrativo.

La compañía orienta su estrategia operativa a que los costos estructurales —incluyendo la nómina y los gastos de soporte— sean absorbidos principalmente por su segmento de servicios (Gestión de flotas), mientras que el negocio de renting funcione como principal generador de rentabilidad, permitiendo maximizar los márgenes operativos sobre una base de costos ya cubierta.

Proveedores

La compañía mantiene alianzas estratégicas con diversos proveedores, entre los que se destacan Renault, Volkswagen, Toyota, Fiat, Bercar Neumáticos y Cooperación Mutual Patronal Sociedad Mutual de Seguros, que en conjunto concentran aproximadamente el 60% de sus compras. En el segmento de renting, las terminales automotrices (Fiat, Volkswagen y Toyota) abastecen los vehículos destinados a los contratos, mientras que en insumos se destacan Bercar Neumáticos S.R.L. y Neumasur S.A. En el área de telemetría, RDA cuenta con un acuerdo con Geotab Inc., proveedor internacional de tecnología para gestión de flotas, que fortalece su propuesta de valor. Asimismo, desde 2016, RDA es partner dentro de Element-Arval Global Alliance, uno de los principales operadores globales en ambos segmentos, lo que le otorga un mayor grado de integración comercial y la posibilidad de ofrecer soluciones globales a sus clientes.

La totalidad de la flota de RDA se encuentra asegurada. Aproximadamente el 90% de las unidades cuentan con cobertura de todo riesgo, mientras que el restante 10% posee cobertura de responsabilidad civil. La compañía no mantiene acuerdos de exclusividad con las aseguradoras, sino que contrata en función de las condiciones comerciales que mejor se adaptan a su operatoria.

Posición competitiva

Actualmente RDA cuenta con un gran potencial de crecimiento, dado que la mayoría de las empresas que proveen a sus empleados de vehículos, tanto laboralmente como por un beneficio dentro de las compensaciones salariales no tienen una gestión eficiente de costos en esta área, sumado a las ventajas impositivas que representa para las empresas. La compañía ofrece un servicio personalizado, brindando diferentes alternativas a sus clientes junto con un servicio no sólo de alquiler de autos, sino que también con la administración y gestión eficiente de la flota (o sólo el último servicio). La ventaja que ofrece dentro del mercado, depende del segmento, en el caso de Renting Full simplifica trámites, gestión de costos, acceso a vehículos mediante mejores precios y mantenimiento de vehículos, facilitando la compra una vez finalizado el contrato y la gestión de la flota durante el mismo. En cuanto al servicio de Gestión de flotas, facilita a los clientes la administración de todo lo vinculado a la flota de autos, que no obtienen mediante RDA, tercerizando esos datos administrativos y comerciales. En síntesis, a diferencia de las concesionarias que una vez que venden el vehículo ofreciendo un plan de pago y talleres propios, RDA brinda toda la gestión integral para la administración de la flota.

Sus principales competidores en la industria son: Kinto, TheCapita y AutoCorp.

El grupo también opera en los mercados de Uruguay, Colombia y Chile (inició actividades en este país en 2023), donde Argentina se posiciona como una base central de operaciones y soporte para la región.

Administración y calidad de los accionistas

La compañía cuenta con dos accionistas, ambos pertenecientes al grupo controlador. Ariel Péculo posee una participación mayoritaria equivalente al 61% del capital social, mientras que Arturo Matías Simone detenta el 39% restante.

Estrategia del management

RDA está enfocado en continuar con el crecimiento en todas sus líneas de negocio, apalancándose en la gestión de flotas y telemetría, los cuales son el mejor puente para después lograr conseguir nuevos contratos de renting. Dentro de sus principales prioridades se encuentra la regionalización del negocio, que se basa en consolidar su liderazgo en Argentina, crecer en mercados existentes, Colombia, Uruguay y Chile y poder ingresar en nuevos países como Paraguay, Perú, Ecuador, Brasil y México mediante el servicio de Telemetría y Gestión de flotas, para luego escalar al servicio de Renting Full.

Un aspecto para destacar de la estrategia es hacer foco en lo comercial, reforzando la estructura de ventas, las alianzas con bancos y aseguradas y las alianzas con rentadoras de vehículos.

Por último, buscan implementar una plataforma digital de autoservicio para usuarios, clientes y proveedores. De manera tal que permita automatizar procesos, optimizar estructura de atención al usuario, entre otros beneficios.

En cuanto al financiamiento, estructuras como el fideicomiso financiero permitirán tener más posibilidades de abastecer la demanda de los clientes y permite generar ofertas de forma más proactiva. La política es no tomar deuda si la misma no es aplicada a la compra de vehículos.

Riesgo del Sector

Durante los últimos años, el mercado de renting y gestión de flotas en Argentina ha mostrado un crecimiento sostenido, acompañado por una mayor cantidad de empresas que incorporan este servicio como alternativa a la compra directa de vehículos. La demanda responde tanto a la necesidad de previsibilidad de costos operativos como a los beneficios fiscales asociados, y se espera que continúe en el largo plazo dado el carácter no esencial pero funcional de este servicio, la búsqueda de eficiencia en la administración de flotas y la tendencia a tercerizar procesos no estratégicos por parte de las compañías. Sin embargo, al tratarse de un servicio no esencial, la demanda es sensible a contextos de estrés económico, donde las empresas pueden, ante estas situaciones, optar por reducir o discontinuar sus contratos. Adicionalmente, la creciente competencia de operadores locales e internacionales puede presionar precios y márgenes, mientras que eventuales cambios en la normativa fiscal podrían alterar los beneficios del renting como alternativa de financiamiento.

El crecimiento del sector se fundamenta actualmente en el auge del crédito prendario con tasas subsidiadas (incluyendo 0%), la recuperación de los patentamientos de 0 km y la expectativa de una mayor estabilidad de precios, condiciones que generan un entorno favorable para la expansión de las operaciones y la optimización de las flotas.

No obstante, se trata de un negocio de alta dependencia del financiamiento, donde el costo y la disponibilidad de crédito resultan determinantes para sostener la operatoria. En este sentido, un incremento de tasas, restricciones de liquidez o un deterioro macroeconómico podrían limitar la capacidad de crecimiento y afectar la rentabilidad del sector. Asimismo, la dinámica del mercado de autos usados constituye un factor crítico, dado que al finalizar los contratos las unidades deben comercializarse en dicho mercado, con el riesgo de inmovilización de capital y menores valores de recuperación en escenarios de baja demanda.

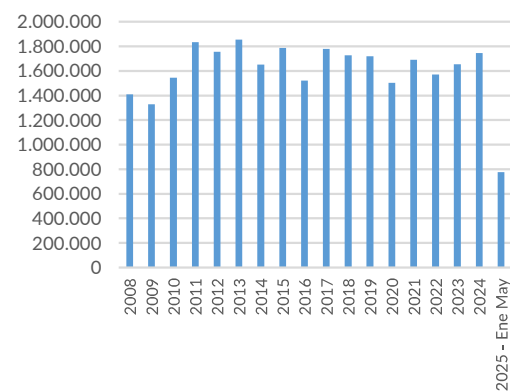
Factores de Riesgo

- **Capital intensivo:** Las inversiones de capital representan en promedio el 36% de las ventas, dado que los vehículos tienen una vida útil contractual de 3-5 años.
- **Dependencia de la demanda corporativa:** El servicio que ofrece la compañía no es de primera necesidad para las contrapartes.
- **Sensibilidad a las tasas de financiamiento:** Ante un aumento significativo en la tasa de financiamiento, los márgenes podrían verse afectados negativamente, dado que la compañía no puede trasladar todo el incremento a los precios de los contratos ya firmados.

Principales factores ESG

El sector de Real Estate, se encuentra impactado por diversos factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG) que deben ser considerados. Desde el punto de vista ambiental, durante la fase operativa del edificio, las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI), los residuos, la gestión del agua y la contaminación en general pueden generar riesgos de cumplimiento regulatorios y reputacionales. En término de uso de tierras podría ubicarse en zonas sensibles de biodiversidad o provocar impactos negativos en dichas áreas. Por su parte, la construcción de edificios con certificaciones sustentables (LEED, EDGE, etc.) (edificios verdes) es considerado como positivo. Asimismo, se evaluarán los riesgos físicos (eventos climáticos extremos) que pueden dañar los activos inmobiliarios, depreciando su valor o afectando la

Transferencias de automotores por año.



generación de flujos operativos. En términos de riesgos de transición, se evaluarán los riesgos regulatorios, de mercado, reputacionales, etc. que tengan incidencia en el sector.

En el ámbito social, se evaluará el grado de compromiso tanto con las comunidades como con los clientes. Cuestiones como la vivienda asequible y los edificios sustentables son fundamentales a la hora de afrontar las nuevas preferencias de los consumidores. La seguridad de los trabajadores en la etapa de construcción, políticas de contrataciones, gestión de los recursos humanos y de la cadena de valor son otros factores importantes.

En tanto, a nivel de gobierno corporativo se evalúa la independencia del directorio y su diversidad, su compromiso con la sustentabilidad, los mecanismos de control y la toma de decisiones. Se tendrán en cuenta las políticas de transparencia en la información pública, códigos de conducta y la trayectoria de la compañía. Además, resulta significativo, el reporte y seguimiento frecuente de métricas de gestión ESG y la comunicación transparente con los inversores y partes interesadas. Se consideran las emisiones de Bonos Verdes, Sociales, Sostenibles o Vinculados a Sustentabilidad, préstamos con multilaterales, o cualquier clase de instrumento financiero que implique cumplimiento de un due diligence de estos últimos o de estándares de inversores institucionales.

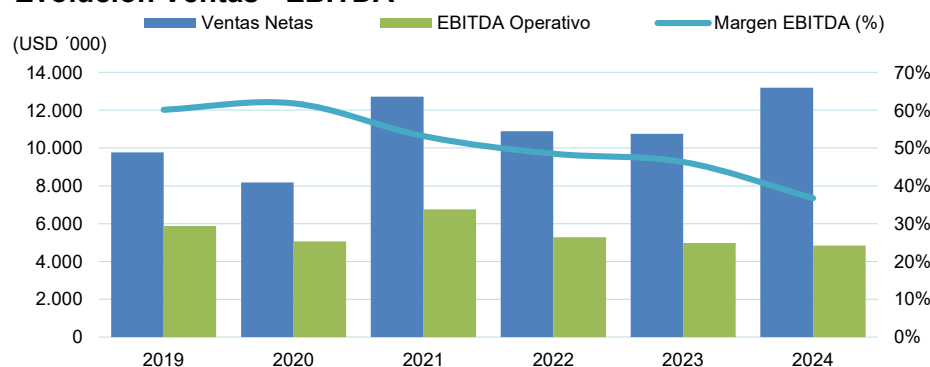
Perfil Financiero

Rentabilidad

En los últimos cinco años, la compañía registró ventas anuales en el orden de USD 11,1 millones y un margen EBITDA promedio de 49%, sustentados en su operatoria mediante contratos de largo plazo, lo que le otorga estabilidad en los ingresos y refleja una adecuada capacidad de generación operativa. Dichos resultados se justifican en la estrategia de vincular las inversiones en flota a contratos previamente asegurados, lo que limita la exposición a riesgo de demanda y permite sostener márgenes operativos elevados dentro de un negocio de naturaleza de capital intensivo.

Sin embargo, durante 2024 la compañía se vio afectada por el contexto macroeconómico de Argentina, caracterizado por elevada incertidumbre y volatilidad. En el primer semestre se registró una marcada contracción en la incorporación de nuevos contratos de renting, en un escenario de precios de vehículos en dólares elevados y tasas de financiamiento en niveles históricamente altos. La recuperación comenzó a evidenciarse recién en el último trimestre, con el ingreso de nuevos contratos, aunque su impacto en ingresos se vio demorado por los plazos que median hasta la entrega efectiva de las unidades. Cabe destacar que, desde la firma de contrato hasta la facturación del canon mensual, el proceso contempla varias etapas (adquisición del vehículo, gestión administrativa, instalación de accesorios y entrega al cliente), lo que implica un desfase de entre 30 y 60 días. Estos factores generaron que el Margen EBITDA obtenido en 2024 fuese de 36,7%, por debajo del promedio histórico.

Evolución Ventas - EBITDA



Fuente: Información de la empresa, Fix Scr

Los contratos de renting se encuentran pactados en pesos y prevén actualizaciones periódicas por inflación, mientras que los principales costos asociados (seguros, patentes, mantenimiento

y servicios) también se encuentran denominados en moneda local. Este esquema permite que la operatoria del negocio esté mayormente alineada en pesos, reduciendo la exposición a descalces cambiarios.

De acuerdo con información de gestión, a junio 2025 la compañía registró ventas por USD 7,6 millones, originadas principalmente en los nuevos contratos cerrados durante el año en curso. No obstante, el margen EBITDA (31%) se mantiene por debajo de su promedio histórico, explicado por el desfase entre las erogaciones asociadas a la adquisición, patentamiento y documentación de las unidades y el inicio efectivo del cobro de los cánones, así como por la extensión de contratos mediante adendas que postergaron la venta de flota usada y los ingresos extraordinarios derivados de dicha operatoria.

FIX espera que, en los próximos ejercicios, el margen EBITDA retorne gradualmente a niveles cercanos al promedio histórico, considerando el registro de márgenes elevados que la compañía ha demostrado en los últimos años, el modelo de negocios que asegura ingresos mediante contratos previamente firmados y el carácter transitorio de los factores que afectaron la rentabilidad en 2024, en la medida en que los actuales y nuevos contratos comiencen a devengar cánones y se materialicen los flujos vinculados a las inversiones en activos de capital.

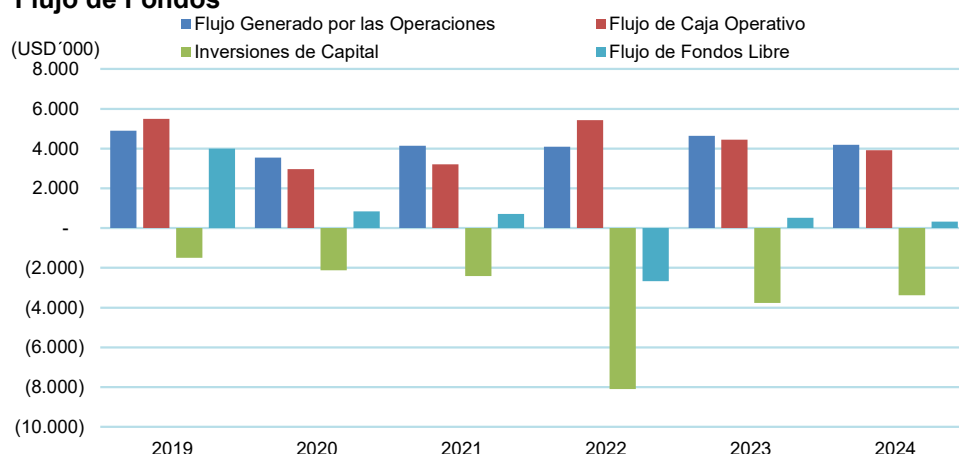
Flujo de Fondos

En los últimos ejercicios, la compañía ha mostrado una generación de Flujo de Fondos desde Operaciones (FGO) positiva y consistente, con un promedio de aproximadamente USD 4,1 millones. Asimismo, ha requerido un bajo nivel de capital de trabajo, lo que se traduce en un Flujo de Caja Operativo (FCO) en torno a USD 3,9 millones en promedio, muy alineado con el FGO. No obstante, por la naturaleza de su modelo de negocios, la compañía demanda fuertes inversiones de capital para el crecimiento de su flota, lo que hace que su flujo de fondos libre se ubique recurrentemente en niveles cercanos al punto de equilibrio.

La renovación de la flota de los autos de propiedad de RDA se realiza al finalizar el contrato de renting full, es decir cada 3 o 5 años desde el inicio de su vigencia, mientras que la compañía recupera la inversión realizada, mediante contratos activos, en un plazo de 16 a 18 meses.

La compañía no cuenta con una política de dividendos definida y, en general, no realiza distribuciones frecuentes ni de gran magnitud, dado que prioriza la reinversión de utilidades en la ampliación de su flota. Únicamente en los dos últimos ejercicios efectuó distribuciones por USD 0,2 millones y USD 0,1 millones, respectivamente.

Flujo de Fondos



Fuente: Información de la empresa, Fix Scr

La compañía tiene un plan de expansión agresivo que consiste en la incorporación de 350 nuevos vehículos hacia fines de 2025, por lo que, de concretarse, se esperarían inversiones de capital por aproximadamente USD 8 millones y un Flujo de Fondos Libre (FFL) negativo en torno a USD 5 millones, si bien se proyecta que el Flujo Generado por las Operaciones (FGO) se mantenga positivo, respaldando la capacidad de repago de deuda.

Liquidez y Estructura de Capital

Durante los últimos dos ejercicios, la compañía contó con una ajustada posición de caja que cubría menos de 15% la deuda corriente. A diciembre del 2024, RDA contaba con un nivel de caja y equivalentes de alrededor de USD 0,3 millones, el cual permitía cubrir en 0,13x la deuda corriente que era de USD 2,6 millones. Además, la combinación de caja y equivalentes + FCO le es suficiente para cubrir en 1,8x a la deuda corriente. (en 2023 dicho indicador alcanzó a 3,8x como consecuencia de un menor nivel de deuda en dólares).

Liquidez						
USD'000	2019	2020	2021	2022	2023	2024
EBITDA	5.874	5.060	6.752	5.282	4.983	4.843
Caja e Inversiones Corrientes	1.016	1.046	1.061	148	177	348
Deuda Corto Plazo	1.514	1.621	1.818	1.650	1.217	2.592
Deuda Largo Plazo	1.810	826	1.142	1.949	1.887	2.591

Indicadores Crediticios						
FCO/ Deuda CP	1,9	3,4	1,6	1,9	4,5	1,7
FCO + Disponibilidades / Deuda CP	2,5	4,0	2,2	2,0	4,6	1,8
Deuda Total / EBITDA	0,6	0,5	0,4	0,7	0,6	1,1

Fuente: Información de la empresa, Fix Scr

Siguiendo la tendencia observada en los últimos ejercicios, en los que la compañía operó con bajos niveles de caja, de la información de gestión al 31 de julio de 2025 surge que la posición de disponibilidades ascendía a apenas USD 0,05 millones. En contrapartida, la deuda financiera totalizaba USD 7,6 millones, compuesta por USD 5,7 millones en préstamos bancarios y USD 1,9 millones correspondientes a obligaciones negociables. En este marco, la ajustada posición de liquidez se explica en buena medida por la previsibilidad que otorgan los contratos de renting, que aseguran flujos estables de ingresos y presentan históricamente una baja mora. Cabe destacar que la compañía no cuenta con aportes de socios como respaldo adicional, sino que se financia a través de reinversiones de utilidades y líneas bancarias.

En cuanto al apalancamiento vinculado a la flota, RDA mantiene una deuda financiera estimada en USD 7,6 millones (según información de gestión) sobre un valor de activos relacionados al segmento de aproximadamente USD 30 millones, lo cual refleja un bajo nivel de endeudamiento y le otorga flexibilidad ante eventuales caídas en la actividad.

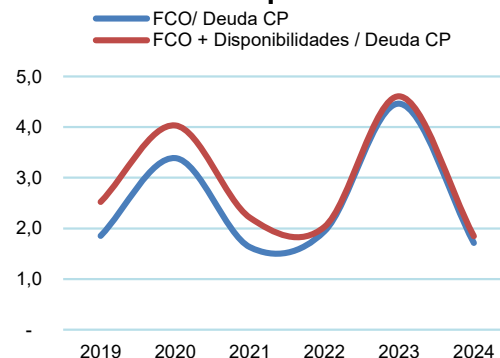
A diciembre del 2024, la deuda de la compañía ascendía a USD 5,2 millones, siendo un 50% del corto plazo y compuesto por un 85% de préstamos bancarios. RDA posee bajos niveles de apalancamiento, donde el total de la deuda representa 1,3x el EBITDA y cobertura de intereses de 1,6x. La baja cobertura de intereses registrada se explica principalmente por el contexto de elevadas tasas durante el período.

Fondeo y Flexibilidad Financiera

La estrategia de financiamiento de la compañía consiste, en primer lugar, en acordar con los clientes las condiciones de los contratos —trasladando la tasa de interés más un spread— y, una vez firmados, proceder a la adquisición de los vehículos a fabricantes o concesionarias, financiando dichas operaciones mediante préstamos bancarios y emisiones de Obligaciones Negociables PyME Garantizadas. Según información de gestión, al 31 de julio del año corriente la deuda financiera ascendía USD 7,6 millones, compuesta en un 75% por pasivos bancarios, mientras que el 25% restante corresponde a la emisión de la Obligación Negociable RDA Renting Serie 1.

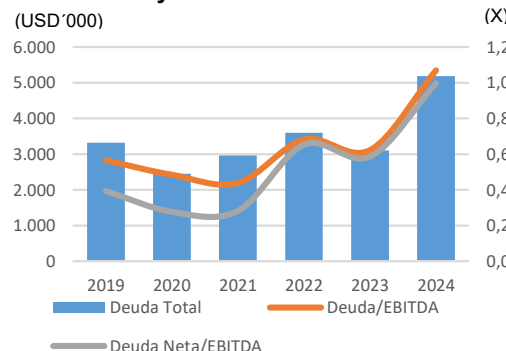
Adicionalmente, en los últimos años la compañía emitió tres series de fideicomisos financieros, la última de ellas liquidada en junio de 2025, lo que refleja su capacidad de diversificar fuentes de fondeo en el mercado de capitales. Asimismo, mantiene relaciones operativas con 15 bancos, que le otorgan acceso a múltiples líneas de crédito y fortalecen su flexibilidad financiera para acompañar la expansión de su flota.

Indicadores de Liquidez



Fuente: Información de la empresa, Fix Scr

Deuda Total y Endeudamiento



Fuente: Información de la empresa, Fix Scr

Capitalización

USD'000		
Deuda de Corto Plazo	2.592	14%
Deuda de Largo Plazo	2.591	14%
Otros	1.050	0%
Deuda Total Ajustada	6.232	34%
Total Patrimonio	12.083	66%
Total Capital Ajustado	18.316	100%

Fuente: Información de la empresa, Fix Scr

Anexo I. Resumen Financiero

Resumen Financiero – RDA Renting S.A.						
(miles de ARS, año fiscal finalizado en diciembre)						
Cifras Individuales	Moneda Constante(*)	Moneda Constante(*)	Moneda Constante(*)	Moneda Constante(*)	Moneda Constante(*)	Moneda Constante(*)
Normas Contables	NIIF	NIIF	NIIF	NIIF	NIIF	NIIF
Período	2024	2023	2022	2021	2020	2019
	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses
Rentabilidad						
EBITDA Operativo	5.000.024	8.773.199	9.298.749	9.164.337	8.489.437	9.550.924
Margen de EBITDA	36,7	46,3	48,5	53,1	61,8	60,1
Margen del Flujo de Fondos Libre	2,5	4,9	(24,5)	5,6	10,2	40,8
Coberturas						
FGO / Intereses Financieros Brutos	2,4	4,7	5,1	11,1	16,4	19,0
EBITDA / Intereses Financieros Brutos	1,6	3,9	5,3	16,5	22,0	21,6
EBITDA / Servicio de Deuda	0,9	2,0	2,0	3,0	2,7	3,3
FGO / Cargos Fijos	2,4	4,7	5,1	11,1	16,4	19,0
Estructura de Capital y Endeudamiento						
Deuda Total Ajustada / FGO	0,9	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6
Deuda Total con Deuda Asimilable al Patrimonio / EBITDA	1,3	0,7	0,7	0,4	0,5	0,6
Deuda Neta Total con Deuda Asimilable al Patrimonio / EBITDA	1,0	0,6	0,7	0,3	0,3	0,4
Costo de Financiamiento Implícito (%)	115,2	81,8	55,8	13,7	8,1	5,6
Deuda Garantizada / Deuda Total (%)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Deuda Corto Plazo / Deuda Total (%)	50,0	39,2	45,8	61,4	66,2	45,5
Balance						
Total Activos	22.114.891	23.549.137	23.873.793	17.616.644	16.867.167	18.287.792
Caja e Inversiones Corrientes	358.801	311.327	261.241	1.439.625	1.754.265	1.223.194
Deuda Corto Plazo	2.675.958	2.142.589	2.904.809	2.467.420	2.719.471	2.460.836
Deuda Largo Plazo	2.674.782	3.322.160	3.431.305	1.549.875	1.385.815	2.943.161
Deuda Total	5.350.740	5.464.749	6.336.115	4.017.295	4.105.285	5.403.996
Deuda asimilable al Patrimonio	0	0	0	0	0	0
Deuda Total con Deuda Asimilable al Patrimonio	5.350.740	5.464.749	6.336.115	4.017.295	4.105.285	5.403.996
Deuda Fuera de Balance	1.084.204	274.384	15.437	0	0	0
Deuda Total Ajustada con Deuda Asimilable al Patrimonio	6.434.944	5.739.133	6.351.552	4.017.295	4.105.285	5.403.996
Total Patrimonio	12.475.858	12.808.139	10.731.719	9.192.256	9.636.855	8.779.389
Total Capital Ajustado	18.910.801	18.547.272	17.083.271	13.209.551	13.742.141	14.183.386
Flujo de Caja						
Flujo Generado por las Operaciones (FGO)	4.327.663	8.158.640	7.209.112	5.623.033	5.947.663	7.965.782
Variación del Capital de Trabajo	(289.032)	(343.038)	2.356.658	(1.276.913)	(973.945)	968.026
Flujo de Caja Operativo (FCO)	4.038.631	7.815.602	9.565.770	4.346.120	4.973.718	8.933.808
Flujo de Caja No Operativo / No Recurrente Total	0	0	0	0	0	0
Inversiones de Capital	(3.489.769)	(6.636.425)	(14.259.565)	(3.267.126)	(3.572.017)	(2.420.229)
Dividendos	(209.828)	(257.725)	0	(109.053)	0	(28.502)
Flujo de Fondos Libre (FFL)	339.034	921.451	(4.693.795)	969.941	1.401.701	6.485.077
Adquisiciones y Ventas de Activos Fijos, Neto	0	0	0	0	0	0
Otras Inversiones, Neto	(170.327)	83.478	2.160.670	(1.474.413)	694.071	(1.612.571)
Variación Neta de Deuda	(114.009)	(871.366)	2.318.820	(87.990)	(1.298.711)	(5.060.754)
Variación Neta del Capital	0	0	0	0	0	0

Otros (Inversión y Financiación)	0	0	0	0	0	22.558
Variación de Caja	54.697	133.564	(214.305)	(592.462)	797.061	(165.691)

Estado de Resultados						
Ventas Netas	13.615.941	18.935.300	19.182.437	17.249.055	13.727.383	15.884.757
Variación de Ventas (%)	N.A.	(1,3)	11,2	25,7	(13,6)	29,7
EBIT Operativo	24.426	4.053.426	5.081.212	5.208.652	4.515.014	5.861.738
Intereses Financieros Brutos	3.082.250	2.234.886	1.768.806	555.546	385.588	441.589
Alquileres	0	0	0	0	0	0
Resultado Neto	(122.453)	2.334.145	1.539.462	(335.546)	857.466	3.228.639
(*) Moneda constante a diciembre 2024	13.615.941	18.935.300	19.182.437	17.249.055	13.727.383	15.884.757

Anexo II. Glosario

- EBITDA: Resultado operativo antes de Amortizaciones y Depreciaciones.
- Servicio de Deuda: Intereses financieros Brutos + Dividendos preferidos + Deuda Corto Plazo.
- Cargos Fijos: Intereses financieros Brutos + Dividendos preferidos + Alquileres devengados.
- Costo de Financiamiento Implícito: Intereses Financieros Brutos / Deuda Total.
- Deuda Ajustada: Deuda Total + Deuda asimilable al Patrimonio + Deuda Fuera de Balance.
- ON: Obligaciones Negociables
- USD: dólar estadounidense.
- UVA: Unidades de Valor Adquisitivo.
- IPC (Índice de Precios al Consumidor): Índice publicado por INDEC, utilizado para la actualización semestral de contratos.
- Adenda: Modificación o extensión contractual aplicada para renovar contratos próximos a vencer.

Anexo III. Dictamen de Calificación

FIX SCR S.A. AGENTE DE CALIFICACIÓN DE RIESGO (afiliada de Fitch Ratings) - Reg. CNV N°9

El Consejo de Calificación de **FIX SCR S.A. AGENTE DE CALIFICACIÓN DE RIESGO (afiliada de Fitch Ratings)**, en adelante **FIX**, realizado el **2 de octubre de 2025**, asignó en categoría **"A(arg)", Perspectiva Estable**, a la calificación de Emisor de Largo Plazo de **RDA Renting S.A.**

Categoría A(arg): "A" nacional implica una sólida calidad crediticia respecto de otros emisores o emisiones del país. Sin embargo, cambios en las circunstancias o condiciones económicas pueden afectar la capacidad de repago en tiempo y forma en un grado mayor que para aquellas obligaciones financieras calificadas con categorías superiores.

Los signos "+" o "-" podrán ser añadidos a una calificación nacional para mostrar una mayor o menor importancia relativa dentro de la correspondiente categoría, y no alteran la definición de la categoría a la cual se los añade.

Las calificaciones nacionales no son comparables entre distintos países, por lo cual se identifican agregando un sufijo para el país al que se refieren. En el caso de Argentina se agregará "(arg)".

La perspectiva de una calificación indica la posible dirección en que se podría mover una calificación dentro de un período de uno a dos años. La perspectiva puede ser positiva, negativa o estable. Una perspectiva negativa o positiva no implica que un cambio en la calificación sea inevitable. Del mismo modo, una calificación con perspectiva estable puede ser cambiada antes de que la perspectiva se modifique a positiva o negativa si existen elementos que lo justifiquen.

La calificación asignada se desprende del análisis de los Factores Cuantitativos y Factores Cualitativos. Dentro de los Factores Cuantitativos se analizaron la Rentabilidad, el Flujo de Fondos, el Endeudamiento y Estructura de Capital, y el Fondeo y Flexibilidad Financiera de la compañía. El análisis de los Factores Cualitativos contempló el Riesgo del Sector, la Posición Competitiva, y la Administración y Calidad de los Accionistas. La información suministrada para el análisis es adecuada y suficiente.

Fuentes:

La presente calificación se determinó en base a la siguiente información cuantitativa y cualitativa de carácter público (disponible en www.cnv.gob.ar):

- Estados Financieros anuales hasta el 31/12/2024 (12 meses).
- Auditor externo a la fecha del último balance: Brea Solans & asociados.
- Información de gestión remitida por la compañía.

Las calificaciones incluidas en este informe fueron solicitadas por el emisor o en su nombre y, por lo tanto FIX SCR S.A. AGENTE DE CALIFICACIÓN DE RIESGO (Afiliada de Fitch Ratings) –en adelante FIX SCR S.A. o la calificador–, ha recibido honorarios correspondientes por la prestación de sus servicios de calificación.

TODAS LAS CALIFICACIONES CREDITICIAS DE FIX SCR S.A. ESTÁN SUJETAS A CIERTAS LIMITACIONES Y ESTIPULACIONES. POR FAVOR LEA ESTAS LIMITACIONES Y ESTIPULACIONES SIGUIENDO ESTE ENLACE: WWW.FIXSCR.COM. ADEMÁS, LAS DEFINICIONES DE CALIFICACIÓN Y LAS CONDICIONES DE USO DE TALES CALIFICACIONES ESTÁN DISPONIBLES EN NUESTRO SITIO WEB WWW.FIXSCR.COM. LAS CALIFICACIONES PÚBLICAS, CRITERIOS Y METODOLOGÍAS ESTÁN DISPONIBLES EN ESTE SITIO EN TODO MOMENTO. EL CÓDIGO DE CONDUCTA DE FIX S.A. Y LAS POLÍTICAS SOBRE CONFIDENCIALIDAD, CONFLICTOS DE INTERÉS, BARRERAS A LA INFORMACIÓN PARA CON SUS AFILIADAS, CUMPLIMIENTO Y DEMÁS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS ESTÁN TAMBIÉN DISPONIBLES EN LA SECCIÓN DE CÓDIGO DE CONDUCTA DE ESTE SITIO. FIX S.A. PUEDE HABER PROPORCIONADO OTRO SERVICIO ADMISIBLE A LA ENTIDAD CALIFICADA O A TERCEROS RELACIONADOS. LOS DETALLES DE DICHO SERVICIO DE CALIFICACIONES, PARA LOS CUALES EL ANALISTA LIDER SE BASA EN UNA ENTIDAD REGISTRADA ANTE LA UNIÓN EUROPEA, SE PUEDEN ENCONTRAR EN EL RESUMEN DE LA ENTIDAD EN EL SITIO WEB DE FIX SCR S.A.

Este informe no debe considerarse una publicidad, propaganda, difusión o recomendación de la entidad para adquirir, vender o negociar valores negociables o del instrumento objeto de calificación.

La reproducción o distribución total o parcial de este informe por terceros está prohibida, salvo con permiso. Todos sus derechos reservados. En la asignación y el mantenimiento de sus calificaciones, FIX SCR S.A. se basa en información fáctica que recibe de los emisores y sus agentes y de otras fuentes que FIX SCR S.A. considera creíbles. FIX SCR S.A. lleva a cabo una investigación razonable de la información fáctica sobre la que se basa de acuerdo con sus metodologías de calificación, y obtiene verificación razonable de dicha información de fuentes independientes, en la medida que dichas fuentes se encuentren disponibles para una emisión dada o en una determinada jurisdicción. La forma en que FIX SCR S.A. lleve a cabo la investigación factual y el alcance de la verificación por parte de terceros que se obtenga, variará dependiendo de la naturaleza de la emisión calificada y el emisor, los requisitos y prácticas en la jurisdicción en que se ofrece y coloca la emisión y/o donde el emisor se encuentra, la disponibilidad y la naturaleza de la información pública relevante, el acceso a representantes de la administración del emisor y sus asesores, la disponibilidad de verificaciones preexistentes de terceros tales como los informes de auditoría, cartas de procedimientos acordadas, evaluaciones, informes actuariales, informes técnicos, dictámenes legales y otros informes proporcionados por terceros, la disponibilidad de fuentes de verificación independiente y competentes de terceros con respecto a la emisión en particular o en la jurisdicción del emisor y una variedad de otros factores. Los usuarios de calificaciones de FIX SCR S.A. deben entender que ni una investigación mayor de hechos, ni la verificación por terceros, puede asegurar que toda la información en la que FIX SCR S.A. en el momento de realizar una calificación crediticia será exacta y completa. El emisor y sus asesores son responsables de la exactitud de la información que proporcionan a FIX S.A. y al mercado en los documentos de oferta y otros informes. Al emitir sus calificaciones, FIX SCR S.A. debe confiar en la labor de los expertos, incluyendo los auditores independientes, con respecto a los estados financieros y abogados con respecto a los aspectos legales y fiscales. Además, las calificaciones son intrínsecamente una visión hacia el futuro e incorporan las hipótesis y predicciones sobre acontecimientos que pueden suceder y que por su naturaleza no se pueden comprobar como hechos. Como resultado, a pesar de la comprobación de los hechos actuales, las calificaciones pueden verse afectadas por eventos futuros o condiciones que no se previeron en el momento en que se emitió o confirmó una calificación.

La información contenida en este informe recibida del emisor se proporciona sin ninguna representación o garantía de ningún tipo. Una calificación de FIX SCR S.A. es una opinión en cuanto a la calidad crediticia de una emisión. Esta opinión se basa en criterios establecidos y metodologías que FIX SCR S.A. evalúa y actualiza en forma continua. Por lo tanto, las calificaciones son un producto de trabajo colectivo de FIX SCR S.A. y ningún individuo, o grupo de individuos es únicamente responsable por la calificación. La calificación sólo incorpora los riesgos derivados del crédito. En caso de incorporación de otro tipo de riesgos, como ser riesgos de precio o de mercado, se hará mención específica de los mismos. FIX SCR S.A. no está comprometida en la oferta o venta de ningún título. Todos los informes de FIX SCR S.A. son de autoría compartida. Los individuos identificados en un informe de FIX SCR S.A. estuvieron involucrados en el mismo pero no son individualmente responsables por las opiniones vertidas en él. Los individuos son nombrados solo con el propósito de ser contactados. Un informe con una calificación de FIX SCR S.A. no es un prospecto de emisión ni un sustituto de la información elaborada, verificada y presentada a los inversores por el emisor y sus agentes en relación con la venta de los títulos. Las calificaciones pueden ser modificadas, suspendidas, o retiradas en cualquier momento por cualquier razón a sola discreción de FIX SCR S.A. no proporciona asesoramiento de inversión de ningún tipo.

Las calificaciones representan una opinión y no hacen ningún comentario sobre la adecuación del precio de mercado, la conveniencia de cualquier título para un inversor particular o la naturaleza impositiva o fiscal de los pagos efectuados en relación a los títulos. FIX SCR S.A. recibe honorarios por parte de los emisores, aseguradores, garantes, otros agentes y originadores de títulos, por las calificaciones. Dichos honorarios generalmente varían desde USD 1.000 a USD 200.000 (u otras monedas aplicables) por emisión. En algunos casos, FIX SCR S.A. calificará todas o algunas de las emisiones de un emisor en particular, o emisiones aseguradas o garantizadas por un asegurador o garante en particular, por una cuota anual. La asignación, publicación o diseminación de una calificación de FIX SCR S.A. no constituye el consentimiento de FIX SCR S.A. a usar su nombre en calidad de “experto” en cualquier declaración de registro presentada bajo las leyes de mercado de títulos y valores de cualquier jurisdicción, incluyendo, pero no excluyente, las leyes del mercado de Estados Unidos y la “Financial Services and Markets Act of 2000” del Reino Unido. Debido a la relativa eficiencia de la publicación y su distribución electrónica, los informes de FIX SCR S.A. pueden estar disponibles hasta tres días antes para los suscriptores electrónicos que para otros suscriptores de imprenta.