

EL LEASING Y EL RENTING

Por

M^a SOLEDAD FRAILE BAYLE

SONIA MARTÍN BAILE

SUMARIO: 1. INTRODUCCIÓN. 1.1. Historia y evolución del leasing.- 2. EL LEASING. 2.1. Concepto de leasing. 2.2. Modalidades del leasing. 2.2.1. Por su finalidad. 2.2.2. Por su objeto. 2.2.3. Cross-border leasing. 2.2.4. Lease-back. 2.2.5. Leveraged leasing o leasing apalancado. 2.3. Ventajas e inconvenientes del leasing. 2.4. Diferencias entre leasing y otras operaciones financieras. 2.4.1. El leasing y la compra al contado. 2.4.2. El leasing y la venta a plazos. 2.4.3. El leasing y el arriendo-venta. 2.5. Regulación legal. 2.6. Aspectos jurídicos del leasing. 2.7. Aspectos fiscales del leasing. 2.7.1. Legislación. 2.7.2. Referencia al I.V.A. en el leasing. 2.8. ¿Cómo se calcula la deducción fiscal? 2.9. Aspectos económicos y financieros. 2.10. Conclusión final del leasing.- 3. EL RENTING. 3.1. El producto. 3.1.1. Concepto de renting. 3.1.2. Ventajas e inconvenientes. Renting diferenciado de leasing. 3.1.3. Hexálogo del renting. 3.2. El mercado. 3.3. Las primeras 10 preguntas del renting. - 4. BIBLIOGRAFÍA.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. HISTORIA Y EVOLUCIÓN DEL LEASING

La aparición del *leasing* financiero se produce en los EEUU a comienzos de la década del cincuenta. Antes de la creación de entidades especializadas en este tipo de operaciones, existían operaciones de arriendo de bienes - asimilables al leasing operativo actual- que eran practicadas por empresas de envergadura para financiar las ventas de sus productos tales como material rodante ferroviario, contratos de servicio telefónico con asistencia técnica, máquinas de escribir y de cálculo, etc.

Algunas de las primeras empresas de *leasing* fueron ideadas en el seno de los departamentos financieros y comerciales de empresas que, por entonces, trataban de encontrar nuevas alternativas para el problema del reequipamiento. Posteriormente, las entidades de *leasing* surgen como filiales de fabricantes, en una primera fase, y otras lo hacen como consecuencia de la participación de entidades bancarias, financieras, compañías de seguros, etc., cuya finalidad básica era la adquisición de bienes de equipo para su posterior arriendo.

La evolución del *leasing* en los EEUU experimentó un significativo crecimiento desde su aparición en 1952 hasta comienzos de la década de los setenta, con tasas de expansión anual superiores al 30% entre los años cincuenta y sesenta. A partir de 1973, dicha tasa se estabiliza en un 15% anual debido principalmente a las mejores condiciones de financiación de las empresas americanas y a una legislación fiscal más flexible. En la actualidad, la cuarta parte de las nuevas inversiones se financian por *leasing*.

En **Europa**, el *leasing* aparece como fuente de financiación a principios de la década de los sesenta, siendo Francia y Gran Bretaña los países impulsores. En la primera, los principales promotores de la actividad fueron los bancos y las compañías de seguros y en la segunda, los denominados "merchant bank" (bancos mercantiles), las financieras de ventas a plazos y las filiales de bancos norteamericanos. Francia constituye uno de los primeros países europeos en establecer una legislación específica relativa a la operación de *leasing* como tal y al régimen de las sociedades que la practican.

En líneas generales, el desarrollo del *leasing* en los países europeos occidentales ha sido dispar debido a las diferentes condiciones de las respectivas economías nacionales y a sus particulares legislaciones fiscales y

mercantiles. No obstante, el crecimiento de la actividad se ha mostrado sostenido, habiéndose centrado especialmente en Francia, Gran Bretaña, Alemania, Italia y Suecia.

El inicio de la actividad en **España** se remonta a mediados de la década de los sesenta con la creación de las sociedades Alequinsa y Alquiber. En 1975 había más de 30 sociedades operando con una cifra de negocios próxima a los 10.000 millones de pesetas. Hasta 1977, el *leasing* constituyó un instrumento de financiación marginal tanto porque se recurría a él cuando las restantes alternativas se hallaban agotadas como por el hecho de que su coste financiero era más elevado en términos relativos. Sin duda, la explosión del *leasing* en España se produce a partir del año 1981, registrándose en 1985 un récord histórico en el nivel de inversión a través de esta operación superior a los 200.000 millones de pesetas.

2. EL LEASING

2.1. CONCEPTO DE LEASING

El *leasing* es una operación mercantil de carácter financiero que consiste en la adquisición por la compañía de *leasing* del bien mueble o inmueble, elegido previamente por el cliente/usuario, y la simultánea cesión de uso de este bien durante un tiempo determinado por un precio distribuido en cuotas periódicas. Este contrato incluirá necesariamente a su término una opción de compra a favor del cliente o usuario, pudiendo éste optar por adquirir el material según el precio inicialmente convenido o bien, devolverlo a la compañía *leasing*.

2.2. MODALIDADES DEL LEASING

2.2.1. *Por su finalidad*

A) *Financiero*

- Irrevocable.
- Período largo (bienes muebles de 2 a 5 años).
(bienes inmuebles desde 10 años).
- Amortización económica en un sólo contrato.

- Valor residual bajo.
- Mercado potencial: equipamiento e inmuebles destinados a actividades industriales y profesionales.

B) Operativo

- Rescisión posible.
- Período más corto.
- Amortización económica en varios contratos.
- Puede incluir gastos de mantenimiento.
- Posible cambio del equipo.
- Valor residual alto.
- Mercado potencial: vehículos, equipamiento informático, maquinaria, material de elevación, etc.

C) Operativo con mantenimiento

- Con mantenimiento integral.
- Sustitución de equipo en períodos de reparación.
- Seguro a todo riesgo.
- Posibilidad de sustituir el equipo antes del ejercicio de la opción de compra o valor residual.
- Mercado potencial: informática, flotas y vehículos.

2.2.2. Por su objeto

A) Mobiliario

- Bienes de equipo.
- Maquinaria.
- Material sanitario.
- Vehículos.
- Equipos informático.
- Etc...

B) Inmobiliario

- Todo tipo de inmuebles destinados a fines industriales o profesionales.

2.2.3. Cross-border leasing

Modalidad del *leasing* en la cual el arrendador financiero del bien (compañía de *leasing*) y el usuario residen en países distintos. En algunos casos, incluso el bien objeto de *leasing* puede provenir de un tercer país.

2.2.4. Lease-back

Es un tipo de *leasing* en el cual la Compañía de *Leasing* adquiere el bien objeto de la operación, propiedad del cliente, y se lo cede a éste en el *leasing*. Mediante esta modalidad, el proveedor del bien se convierte en cliente/usuario del mismo.

2.2.5. Leveraged leasing o leasing apalancado

Esta fórmula es muy utilizada en EEUU y su peculiaridad reside en que intervienen tres partes como mínimo en la formalización de la operación: la sociedad de *leasing*, el usuario-arrendatario y un financiador o, en algunos casos más de uno. La sociedad arrendadora aporta entre un 20% y un 40% de los fondos necesarios para la operación, obteniendo todas las ventajas fiscales y de otra índole. El financiador, con frecuencia un banco o compañía de seguros, aportan el resto de los fondos sin garantía de la entidad arrendadora, teniendo como contrapartida, el derecho preferente sobre los pagos o sobre el bien en arriendo en caso de situaciones conflictivas. La entidad de *leasing*, asumiendo dicho riesgo, obtiene amplias ventajas fiscales, repercutiendo ese beneficio en la prestación del servicio al arrendatario.

2.3. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL LEASING

Las principales ventajas del *leasing* desde el punto de vista del arrendatario se sintetizan en los siguientes aspectos:

- Permite una contabilización que no genera ninguna alteración patrimonial en los estados financieros del arrendatario (ej. reflejo de la operación en cuentas de orden).
- Permite una amortización acelerada de los activos en arriendo y ahorro fiscal significativo.
- Permite efectuar inversiones de equipamiento o reequipamiento sin inmovilizar fondos en activos fijos.
- Permite obtener una tesorería sin fluctuaciones severas.
- Permite un buen control presupuestario.
- Permite la creación de fórmulas financieras flexibles de acuerdo a las necesidades económicas, financieras, productivas, etc., del arrendatario.
- Permite mantener la autonomía financiera de la empresa o usuario-arrendatario.

La posesión del título de propiedad del bien arriendo-garantía fundamental del contrato de *leasing* en tanto operación crediticia de financiación-constituye la principal ventaja desde el punto de vista de la sociedad arrendadora.

En cuanto al proveedor, el *leasing* le permite, por un lado, la disposición de una fórmula adicional de financiación de sus ventas para ofrecer a sus clientes y, por otro lado, el cobro al contado de cada una de las operaciones de ventas de bienes objeto de dicha financiación.

Los inconvenientes que en líneas generales enfrentan las entidades de *leasing* se centran en: una legislación incompleta acerca del *leasing* como relación comercial propiamente dicha, que puede incidir negativamente en caso de litigio (ej. la recuperación de bienes arrendados); los problemas del proceso de financiación al no estar regulado el control operativo de las mismas al igual que las denominadas sociedades de crédito y, en ocasiones, un coste financiero elevado de sus operaciones activas respecto de otras fórmulas de financiación.

2.4. DIFERENCIAS ENTRE LEASING Y OTRAS OPERACIONES FINANCIERAS

2.4.1. El *leasing* y la compra al contado

La diferencia básica y fundamental entre estas fórmulas consiste en que en la compra al contado se da la transferencia automática de la propiedad del bien al comprador, mientras que en el *leasing* el usuario-arrendatario no posee tal

atributo permaneciendo el título de propiedad en manos de la sociedad de leasing.

2.4.2. El leasing y la venta a plazos

Las principales diferencias se sintetizan en los siguientes aspectos:

a) En la venta a plazos, existe una transferencia en potencia del derecho de propiedad del bien, mientras que en el *leasing* este derecho está circunscrito sólo a la utilización del mismo.

b) El pago inicial suele ser significativo en la venta a plazos contrariamente al *leasing* en el cual no lo es e incluso, en ocasiones, no es exigido.

c) En la venta a plazos, al término del contrato, se produce el traspaso definitivo de la propiedad, en el *leasing* existen una serie de alternativas las cuales han sido citadas con anterioridad.

2.4.3. El leasing y el arriendo-venta

El arriendo-venta siempre se convierte en una operación de compraventa con el pago del último alquiler, mientras que en el *leasing* lo será sólo en el caso de que el arrendatario, al final del período irrevocable de arrendamiento, opte por la compra del bien.

En el contrato de *leasing* "puro", la opción de compra posee un carácter complementario y anexo por razones legales y no modifica, por tanto, las bases del mismo. Este hecho queda verificado al ser posible optar por la prórroga del contrato en lugar de hacer uso de la citada opción. Por el contrario, el arriendo-venta comprende una operación de compra-venta final y cierta que ha sido acordada bilateralmente.

2.5. REGULACIÓN LEGAL

El contrato de arrendamiento financiero está regulado actualmente en la disposición adicional séptima de la Ley 26/1988 de 29 de Julio sobre Disciplina e Intervención de las entidades de Crédito.

La Ley define el contrato de *leasing* al decir que tendrán la consideración de operaciones de arrendamiento financiero, aquellos contratos que tengan

por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes mueble e inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de las cuotas a que se refiere esta disposición. Los bienes objeto de cesión habrán de quedar afectados por el usuario únicamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales. El contrato de arrendamiento financiero incluirá necesariamente una opción de compra a su término a favor del usuario. Las Entidades de arrendamiento financiero tienen la consideración legal de Entidades de Crédito, al igual que los bancos y Cajas de Ahorro.

Los contratos de arrendamiento tendrán una duración mínima de diez años cuando tengan por objeto bienes inmuebles o establecimientos industriales y de dos años cuando tengan por objetos bienes muebles.

Las cuotas de arrendamiento financiero deberán aparecer expresadas en los respectivos contratos diferenciando la parte que corresponda a la recuperación del coste del bien por la entidad arrendadora, excluido el valor de la opción de compra, y la carga financiera exigida por la misma, todo ello sin perjuicio de la aplicación del gravamen indirecto que corresponda.

El importe anual de la parte de las cuotas de arrendamiento financiero correspondiente a la recuperación del coste del bien deberá permanecer igual o tener carácter creciente a lo largo del período contractual.

Tendrán en todo caso la consideración de gasto o partida financiera deducible en la imposición personal del usuario de los bienes objeto de un contrato de arrendamiento financiero, la carga financiera satisfecha a la entidad arrendadora. La misma consideración tendrá la parte de las cuotas de arrendamiento financiero correspondiente a la recuperación del coste del bien, salvo en el caso de que el contrato tenga por objeto terrenos, solares u otros activos no amortizables. En el caso de que tal condición concorra sólo en una parte del bien objeto de la operación, podrá deducirse únicamente la proporción que corresponda a los elementos susceptibles de amortización, que deberá ser expresada diferenciadamente en el respectivo contrato.

2.6. ASPECTOS JURÍDICOS DEL LEASING

Los elementos diferenciales fundamentales del *leasing* respecto de otras figuras jurídicas afines, en especial, el denominado alquiler con promesa

unilateral de venta son los siguientes:

a) Dos relaciones jurídicas bilaterales y separadas: el contrato de compra-venta del bien (proveedor-sociedad arrendadora) y el contrato de arrendamiento financiero (sociedad arrendadora-usuario).

b) Una activa intervención del proveedor en la formulación ejecución y desarrollo de la operación, hecho poco común en los contratos de alquiler.

c) Los riesgos técnicos relativos al bien arrendado son soportados por el arrendatario mientras que los riesgos financieros recaen sobre la sociedad arrendadora.

d) La existencia de opciones finales (devolución, prórroga o compra) sobre las cuales el arrendatario tiene la facultad de pronunciarse.

e) El arrendador es quien amortiza el bien mientras que para el arrendatario la amortización del mismo se halla incorporada en el alquiler.

f) El arrendatario, por tanto, puede amortizar a través del arrendamiento la casi totalidad del bien (deducido al valor residual) durante el período contractual el cual generalmente es inferior a los plazos de amortización fiscal.

Las disposiciones legales vigentes en España -en especial el D.L.15/1977 de 25 de febrero- si bien conforman un cuadro dispositivo fiscal y mercantil moderno y efectivo, no terminan de definir al *leasing* o arrendamiento financiero como una relación jurídica y económica con sustantividad propia a pesar de su marcada especificidad. Es tratada sólo como la operación de práctica habitual de entidades especializadas, estableciéndose un régimen estatutario de las mismas. La definición de arrendamiento financiero en dicho decreto, si bien incluye los tres aspectos esenciales del mismo: adquisición del bien por la sociedad arrendadora, el arrendamiento del bien y la opción de compra a la expiración del contrato, no contempla de manera explícita la unidad operativa de la relación negocial (proveedor, sociedad de leasing, usuario). En consecuencia, el leasing queda definido como una operación que se nutre de otras figuras jurídicas para su proceso operativo: un contrato de compra-venta y un contrato de arrendamiento. No obstante, la definición así formulada deja vislumbrar, aunque implícitamente, que el arrendamiento financiero constituye un negocio unitario en la medida que cada parte del mismo perdería sentido jurídico si se la extrajera del ámbito negocial implicado.

El contrato de *leasing* es un contrato especial de arrendamiento de cosa, atípico e innominado al no existir una regulación específica al respecto. Su

unidad contractual, en tanto arrendamiento, no se ve alterada por el carácter financiero de la operación, ni por el hecho de existir operaciones externas estrechamente vinculadas a la misma o la inclusión de opciones finales en favor del arrendatario.

El cuadro dispositivo fundamental del leasing en España se conforma en base al D.L. 15/1977 de 25 de febrero sobre medidas fiscales y financieras y al R.D.L. 1669/1980 por el que se extendió el alcance del anterior decreto al ámbito de los bienes inmuebles. Las principales disposiciones del decreto citado en primer término establecen: la definición del arrendamiento financiero (título 2º, art.19), adoptándose esta denominación para la operación; la delimitación de los bienes objeto de la misma exclusivamente para aquéllos con destino a una actividad empresarial o productiva (art. 20); la demarcación de un régimen estatutario de las entidades de *leasing* (forma societaria, capital social mínimo, objeto de la actividad empresarial, epígrafe de las Tarifas de Licencia Fiscal, etc.) (art. 22 y 23); regulación del plazo de amortización de las inversiones para las entidades de leasing (art. 25); regulación del régimen contable de las mismas (art. 26 nº4); los métodos de amortización del bien en caso de ejercicio de la opción de compra (art. 26 nº5,)etc.

2.7. ASPECTOS FISCALES DEL LEASING

2.7.1. *Legislación*

Se considerará gasto fiscalmente deducible en Estimación Directa el importe total de las cuotas arrendaticias, pero no el valor residual por el cual se ejercite la opción de compra al término del contrato. Si se trata de elementos patrimoniales no amortizables (p. ej. solares y terrenos), únicamente será deducible la parte de las cuotas leasing correspondientes a la carga financiera, pero no la que corresponda a la recuperación del coste del bien para la empresa arrendadora.

2.7.2. *Referencia al I.V.A. en el leasing*

La factura emitida por el proveedor del bien es pagada por la compañía de leasing (I.V.A. incluido). El tipo impositivo aplicado, 16%, 7% o 4%, dependerá del bien adquirido: el 7% para equipamiento sanitario, el 4% para

autoturismos o autotaxis y el 16% para locales de negocios o automóviles.

La base para el cálculo del IVA de la operación de arrendamiento será el importe neto de las cuotas periódicas. El IVA pagado en la operación de arrendamiento financiero, podrá neutralizarse con el IVA cobrado por el profesional o empresario, liquidando la diferencia a Hacienda.

2.8. ¿CÓMO SE CALCULA LA DEDUCCIÓN FISCAL?

El porcentaje de deducción aplicable es el resultado de multiplicar el porcentaje de deducción establecido con carácter general para la inversión de que se trate, por un factor determinado por el resultado del coeficiente formado por:

a) **En el numerador:** el plazo efectivo en meses de la operación de arrendamiento financiero.

b) **En el denominador:** el plazo mínimo en meses en que cabría amortizar bien conforme a las normas fiscales vigentes en el momento de la celebración del contrato de leasing. Este plazo mínimo se reducirá cuando proceda por el coeficiente establecido en el Real Decreto-Ley 3/93.

No obstante, el porcentaje de deducción resultante no podrá ser superior al establecido con carácter general para esta inversión.

¿A qué bienes afecta?

La deducción afecta a la inmensa mayoría de los bienes que habitualmente se financian en arrendamiento financiero con opción de compra. No obstante lo anterior, establece tres limitaciones que son: ser en todo caso bienes muebles, bienes nuevos y tener un coeficiente de amortización en tablas igual o superior al 10%, es decir, que se amorticen en menos de 10 años.

Bienes que quedan excluidos de la deducción

Son, lógicamente, los inmuebles, los que no sean nuevos y los que se amorticen en más de diez años. Entre estos últimos los más característicos son: infraestructuras de transportes, vallados, líneas eléctricas, contenedores, depósitos, tanques, instalaciones para cultivos, locomotoras y vagones, cables y redes de comunicaciones telegráficas y telefónicas, embarcaderos y gabarras, etc.

2.9. ASPECTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS

Desde el punto de vista del arrendatario, el aspecto contable fundamental del *leasing* se resume en el hecho de que los compromisos derivados de la operación puedan ser considerados -adoptando el criterio contable adecuado- como gastos de explotación imputables a gastos generales con lo que dicha deuda contractual no aparecerá en el pasivo de la contabilidad del deudor.

En repetidas ocasiones se ha argumentado tal ventaja del *leasing* como uno de sus argumentos más convincentes respecto de otros métodos de financiación y, de hecho, las sociedades de leasing la presentan en su publicidad haciendo hincapié en que el arrendamiento financiero no repercute en la presentación de los estados financieros del arrendatario al no afectar los ratios de endeudamiento o de rendimiento de los fondos invertidos. Naturalmente, esta "neutralidad contable" será posible sólo si no se recogen en la contabilidad patrimonial las obligaciones derivadas del contrato de arrendamiento financiero.

En términos generales, la contabilización de la operación -en especial la de los compromisos totales de la misma- dependerá de los criterios contables asumidos, los cuales, a su vez, vendrán sustentados en una concepción de la contabilidad determinada (legal, económica, formal, etc.); y, de otro lado, de la interpretación jurídica y económico-financiera de los hechos contables que emanan de la operación en cuestión. El aspecto más controvertido de la contabilización es el registro de la deuda comprometida como consecuencia de la formalización del contrato. Una de las aproximaciones al respecto -basada en una concepción económica de la contabilidad- propone el registro y presentación de la misma en el balance de situación, el estado de origen y aplicación de fondos y en las notas anexas a los estados financieros. De este modo, la información así recogida suministrará datos fidedignos de la situación económico-financiera del usuario-arrendatario dado que los compromisos se hallarán reflejados en la contabilidad patrimonial de este último.

El proceso de contabilización se sintetiza de la siguiente manera: al iniciarse la ejecución del contrato, el importe del mismo deducidas las cargas financieras (se imputan a una cuenta de gastos amortizables) se cargará en una cuenta de Inmovilizado Material designada a tal efecto; de otro lado, se abonará en una cuenta del pasivo exigible la renta arrendaticia total del contrato, es decir el importe financiado del bien más las correspondientes

cargas financieras. El registro contable del pago de los arrendamientos y de gastos relativos a la utilización del bien no presenta inconvenientes de consideración y la amortización del bien se establecerá de acuerdo a los sistemas propuestos en las normas del P.G.C.E. para el Inmovilizado Material. Contrariamente a este criterio de contabilización, algunos expertos, asociaciones y las propias entidades de *leasing* se inclinan por el reflejo de la deuda comprometida por *leasing* sobre la base de un argumento de naturaleza fiscal: los arrendamientos son considerados gastos deducibles fiscalmente, lo que establece una relación directa entre la amortización del bien y la duración del contrato, de manera que las obligaciones totales pendientes de pago del mismo pueden recogerse "fuera del balance" en cuentas de orden. Por tanto, el derecho de disfrute del bien arrendado, valuado al importe total del contrato, se reflejará en el activo registrándose en el pasivo, por el mismo importe, las obligaciones de pago de dicho contrato. El devengo y pago de los arrendamientos tomará la modalidad corriente de contabilización para los gastos generales y la adquisición del bien por ejercicio de la opción de compra comportará la incorporación del mismo como un activo en el Inmovilizado Material valuado al precio de la opción (valor residual).

2.10. CONCLUSIÓN FINAL DEL LEASING

Puede afirmarse que el *leasing* en España ha alcanzado una sólida madurez a pesar de las oportunidades para un mayor desarrollo que todavía restan por cristalizar. Debe tenerse en cuenta que los niveles de participación del *leasing* como fórmula financiadora de la inversión productiva aún se mantiene en cotas bastante inferiores de las registradas en otros países europeos.

No obstante, ello constituye un método de financiación cada vez más aceptado con un marco legal y fiscal efectivo -aunque con frecuencia considerado incompleto- que ha sido la base del desarrollo espectacular de la actividad en los últimos años. Asimismo, como producto financiero, posee una instrumentación operativa altamente profesionalizada que determina que el servicio se consolide en términos de solidez y prestigio; ha extendido ampliamente su ámbito de aplicación y presenta, en líneas generales, unos costes que lo han transformado en una fuente de financiación alternativa frente a los métodos tradicionales.

Finalmente, la consideración de sus ventajas fiscales y económicas, de su

rápida formalización y de su flexible instrumentación puede conducir a pensar de que se trata de una operación sencilla -si tenemos en cuenta los elementos que intervienen en la elección de una forma de financiación determinada cuando realmente no lo es. Con esto queremos subrayar que el mejor complemento a un proceso de decisión de financiación por *leasing* de un bien productivo reside en el estudio y análisis de la evolución de la rentabilidad de dicha inversión sobre unas bases serias y detalladas.

El *leasing* permite, como hemos señalado, acceder a la disposición "productiva" de un material de una forma rápida y sin recurrir a fondos propios, hechos difícilmente verificables, por ejemplo, a través del crédito bancario. De nuevo, cualquier aproximación a esta forma de financiación por parte de un empresario o profesional deberá sustentarse en la delimitación y análisis de la evolución de dicha inversión en la empresa o unidad productiva de que se trate (coste de inversión, aspectos productivos, tesorería, aspectos fiscales, etc.) dado que una eventual situación de rigidez o de crisis puede afectar sensiblemente las finanzas de la misma. Para ello, las entidades de *leasing* por su lado, aportando los instrumentos y la profesionalidad a tal fin, y, de otro lado, los empresarios, profesionales o usuarios particulares, con un mejor conocimiento de la operación en todos sus aspectos, contribuirán a perfeccionar el proceso negociador que redundará en resultados beneficiosos para ambas partes.

3. EL RENTING

3.1. EL PRODUCTO

3.1.1. *Concepto de renting*

Con el anglicismo *renting*, se conoce la moderna versión del arrendamiento de bienes muebles, consiste por tanto el renting en el contrato por el que un empresario pone un bien mueble a disposición de otra parte por un período determinado o determinable y por un precio cierto que se fija en relación con el tiempo de duración del contrato, con el tiempo o intensidad del uso del bien por el cliente, o mediante una combinación de ambos elementos.

3.1.2. Ventajas e inconvenientes. Renting diferenciado de leasing

A) Ventajas para el cliente

ECONÓMICAS

- 1.- Posibilidad de disfrutar de un bien sin realizar un desembolso ni una inversión.
- 2.- No inmoviliza recursos de la empresa en bienes que necesitan continua renovación.
- 3.- Posibilidad de adaptarse mejor a la evolución tecnológica de los equipos existentes en el mercado o a la evolución de la propia empresa.

CONTABLES

- 1.- Los bienes en *renting* no se incorporan al inmovilizado de la empresa.
- 2.- No se refleja en el balance de la sociedad aligerando el mismo.
- 3.- La administración de un contrato de *renting* es muy sencilla.

FISCALES

- 1.- El gasto por alquiler es deducible fiscalmente al 100%.
- 2.- Evita cualquier problema respecto a la amortización del equipo alquilado ya que el bien es propiedad del cliente sino de la compañía de *renting*.

B) Ventajas para el proveedor. Fidelización del cliente

- 1.- Realiza su venta al contado.
- 2.- Evita la presión que suelen ejercer los clientes en los descuentos comerciales ya que se desconoce el precio de venta del equipo.
- 3.- Se asegura la venta del servicio de mantenimiento durante la vigencia del contrato de alquiler.
- 4.- Se garantiza el cobro del servicio de mantenimiento al ser abonado por la entidad de financiación.

C) Diferencias entre leasing y renting

Mantenimiento

En el *leasing* el mantenimiento corre a cargo del arrendatario, por lo que, si queremos diferenciarlo, sería conveniente que en los contratos de *renting* el mantenimiento corra siempre a cargo de la compañía, aún admitiendo que los tribunales admiten pacto en contrario.

Opción de compra

En el *leasing* es necesario, por ley, que en todos los contratos exista opción de compra, por tanto sería deseable, que los contratos de *renting* con carácter general no contemplasen la opción de compra.

Para dar salida a los bienes usados, una vez finalizado el plazo del arrendamiento se podrá optar por:

- 1.- Un compromiso de recompra con el proveedor.
- 2.- Una opción de compra a favor de persona distinta del arrendatario.
- 3.- Una renovación por un plazo determinado del contrario al alquiler.
- 4.- Una opción de compra a favor del propio arrendatario, (ya que nada impide que se pacte contrato en el que confluyan arrendamiento y opción de compra, aunque no sería lo deseable).

CUADRO COMPARATIVO DE DIFERENCIAS ENTRE *LEASING* Y *RENTING*

<i>LEASING</i>	<i>RENTING</i>
<i>Fórmula para financiar la adquisición de los equipos que requiere adicionalmente contratar los servicios de mantenimiento, seguro, etc... con una tercera compañía.</i>	<i>Fórmula para disfrutar de los equipos sin involucrarse en un proceso de compra.</i>
<i>La cuota mensual representa un servicio financiero.</i>	<i>La renta mensual incluye otro tipo de servicios además de los financieros.</i>
<i>Complejidad en su reflejo contable, aspecto éste no justificado en algunas inversiones.</i>	<i>Sencillez en su contabilización.</i>
<i>El compromiso contractual figura como deuda en el pasivo de la sociedad.</i>	<i>No figura deuda ninguna en el balance.</i>
<i>El contrato contiene siempre una opción de compra para el cliente.</i>	<i>No existe opción de compra directa para el usuario de renting.</i>

D) Tipos de renting

RENTING APALANCADO

Consiste en un alquiler por un período determinado y unas cuotas que no cubren la totalidad de la amortización del bien. Es imprescindible, por tanto, contar con un convenio de recompra por parte del proveedor.

Lo normal es que el contrato sea irrevocable por un plazo determinado, aunque podemos encontrar alguno en el que el proveedor se obliga a recomprar los equipos por un valor determinado en tablas, según el momento en el que el arrendatario decide rescindir el contrato, siempre que tuviera esa opción.

RENTING FINANCIERO

Consiste en un alquiler irrevocable a plazo fijo, en el cual se amortiza la totalidad del equipo alquilado cubriendo las cuotas, más los intereses correspondientes a un tipo fijo. Esta modalidad es la más semejante a un *leasing* y el cliente va buscando la fácil contabilización de la operación así como la no activación de su inversión en el balance.

RENTING POR SUBROGACIÓN

Esta modalidad consiste, en la cesión por parte de un proveedor a una entidad de financiación de los contratos suscritos por aquel con sus clientes. Viene a sustituir la operativa que regía las operaciones con "BROKERS" de informática que se instrumentaba mediante operaciones de *lease-back*, ya que el nuevo plan General de Contabilidad no les permite desactivar los equipos, el hacerlo mediante *renting* solucionaría sus problemas.

FLEX-RENTING

Es un alquiler por un plazo de tiempo fijo, con opción de compra al término del período contractual y que ofrece al cliente flexibilidad para sustituir el material, devolverlo o comprarlo, todo ello antes de la finalización del contrato y según unas condiciones predeterminadas. Se trabaja con rentabilidades promedio y, hoy por hoy, es más propio de compañías de marca.

3.1.3. Hexálogo del *renting*

Como resumen de todo lo expuesto anteriormente, las normas por las que se debería regir el 90% del negocio de las compañías serían las siguientes:

- a) Que la empresa de *renting* no reciba depósitos ni préstamos del público.
- b) Que no sea generalista en sus operaciones, sino que se limite a un repertorio de líneas de producto.
- c) Que los objetos de sus contratos no estén adquiridos mediante *leasing* a empresas de Arrendamiento Financiero de su Grupo.
- d) Que sus contratos no contengan opción de compra.
- e) Que sus contratos asuman a su cargo el mantenimiento del objeto.
- f) Que la duración de sus contratos no sea inferior a dos años.

3.2. MERCADO

El primitivo razonamiento de la aparición del *renting* en contraposición al *leasing* a la hora de acceder al uso del producto como herramienta que aporta flexibilidad contractual, está poco a poco siendo desplazado por el argumento de la simplicidad administrativa contable, la no activación en el balance de la inversión y el mantenimiento del mismo incentivo fiscal que el arrendamiento financiero. Por tanto, quizás no haya que adoptar una posición de riesgo elevado, participando en negocios (*Flex renting*) en los cuales la flexibilidad contractual es moneda de cambio, propio de casos en los que se prevé una fuerte rotación de los elementos de producción y donde el mercado es lo suficientemente amplio como para poder recolocar rápidamente el equipo retirado, muy propio de países en los que el capítulo de gastos dedicado a Investigación y Desarrollo es muy elevado, pero sí participar en aquellos negocios en los que existe un acuerdo con el proveedor para que recompre el equipo en un valor prefijado (*renting apalancado*) con contratos a plazo fijo o bien con posibilidades de rescisión, contando siempre con la garantía de recompra del proveedor, por lo que podríamos considerar como principal pendiente en cada momento de la posible rescisión. Esto se ha generado así por la creciente competitividad de grandes productores.

Esta será una importante fuente de negocios para las compañías; un gran segmento de los clientes que han estado haciendo *leasing* hasta ahora, por simplicidad querrán hacer *renting*, por lo que parte de este negocio será muy

parecido a lo que hacía una compañía de *leasing* hace 10 años.

Por otra parte, existen ciertos bienes que llevan casi implícita su asociación con el alquiler, como antes lo fue la Asociación Informática/*leasing*, y estos son ciertos equipos informáticos, fotocopiadoras y otros productos electrónicos, equipos de seguridad, etc.

También, y por otra parte, ciertos equipos de Obras Públicas, carretillas elevadoras, equipos médicos. En estos sectores no sólo se puede tener negocio nuevo, sino que se pueden tomar negocios ya realizados por esos grandes fabricantes/vendedores, esto es, tomar los contratos de alquiler ya firmados por ellos con sus clientes y quedarnos en la posición de aquellos.

Hablando de los segmentos de clientes, hay uno especialmente proclive a la utilización del alquiler, que es la Administración Pública, ya que el arrendamiento financiero no plantea las dificultades de la inversión y sobre todo si éste es a un año y no hay que hacer reserva de gastos para ejercicios futuros.

3.3. LAS PRIMERAS 10 PREGUNTAS DEL RENTING

1ª.- ¿POR QUÉ RENTING?

Cada vez más, las empresas tienden a inmovilizar sólo aquellos activos que permanecen durante un largo período de tiempo y le aportan solvencia (edificios, grandes máquinas necesarias para la producción, etc), adaptando las magnitudes de su balance a la actividad real de su negocio, y modificando por tanto el sentido patrimonialista de "poseer" por el concepto más dinámico de "utilizar".

La respuesta a esta cuestión es ALQUILAR, por su simplicidad, en una operación se conjugan distintos servicios (acceso a equipos de última tecnología, seguro, mano de obra y piezas de recambio, financiación, etc), por ser 100% gasto fiscalmente deducible, porque no exige la amortización de los equipos ya que son de su propiedad.

2ª.- ¿QUÉ ES EL RENTING?

El *renting* es un servicio integral de alquiler de equipos a largo plazo sin opción de compra para el usuario.

3ª.- ¿QUÉ INCLUYE LA RENTA DE ALQUILER?

La renta mensual incluye: el uso del equipo, opcionalmente el servicio de mantenimiento que comprenderá las reparaciones para el correcto funcionamiento del equipo y el abastecimiento de los productos necesarios para su utilización, y además un seguro a todo riesgo.

4ª.- ¿ES RENTABLE PARA UNA EMPRESA HACER RENTING?

Sí, ya que le permite disponer de un equipo sin necesidad de invertir en su compra, liberando estos fondos para ser utilizados en su negocio típico y por tanto obtener mayor rentabilidad.

5ª.- ¿ES PRÁCTICO?

Sí, ya que obtiene un servicio completo que resuelve en una sola operación el equivalente a una compra, más contrato de mantenimiento, más seguro, más financiación.

6ª.- ¿ES ECONÓMICO?

Sí, al tener un coste fijo, ninguno de los componentes del servicio sufrirá variación a lo largo del período de alquiler.

7ª.- ¿ES FÁCIL TRAMITAR UNA OPERACIÓN?

Por supuesto, existe una amplia red de oficinas especializadas, sucursales y personas de contacto en todo el país para llevar a cabo la operación.

8ª.- ¿ES POSIBLE AMPLIAR UN EQUIPO QUE ESTÁ EN ALQUILER?

Sí, firmando un anexo de ampliación, el cliente verá incrementada su renta de alquiler en el importe correspondiente a los módulos o equipos añadidos.

9ª.- ¿ES POSIBLE SUSTITUIR UN EQUIPO POR OTRO NUEVO?

Sí, cancelando previamente el valor pendiente del equipo antiguo y considerándolo un menor descuento sobre el equipo nuevo.

10ª.- ¿PUEDE EL CLIENTE COMPRAR EL EQUIPO A LA COMPAÑÍA RENTING?

No, el equipo al final del contrato pasa a ser propiedad del proveedor, quien podrá optar por venderlo o prorrogar el alquiler.

4. BIBLIOGRAFÍA

Petrel, G. Instrumentos financieros al servicio de la empresa.
Ed. Deusto, S.A. 1993

J.C. Wenston. La gestión financiera.
Ed. Deusto, S.A. 1993

Segurado Llorente, Juan Luis . Todo sobre el leasing.
Ed. De Vecchi.

Marcos Rodríguez, José. Revista de contabilidad y finanzas. Ventajas y desventajas del leasing y el crédito, Nº 1, 1994
Ed. Deusto.