

FINANCIACIÓN EMPRESARIAL Y ANÁLISIS BURSÁTIL
1er Cuatrimestre



LEASING

Unidad 4



www.cepade.es

Avda. Dr. Federico Rubio y Galí, 11. 28039 Madrid

Tel.: (91) 456.27.95. Fax: (91) 553.55.63

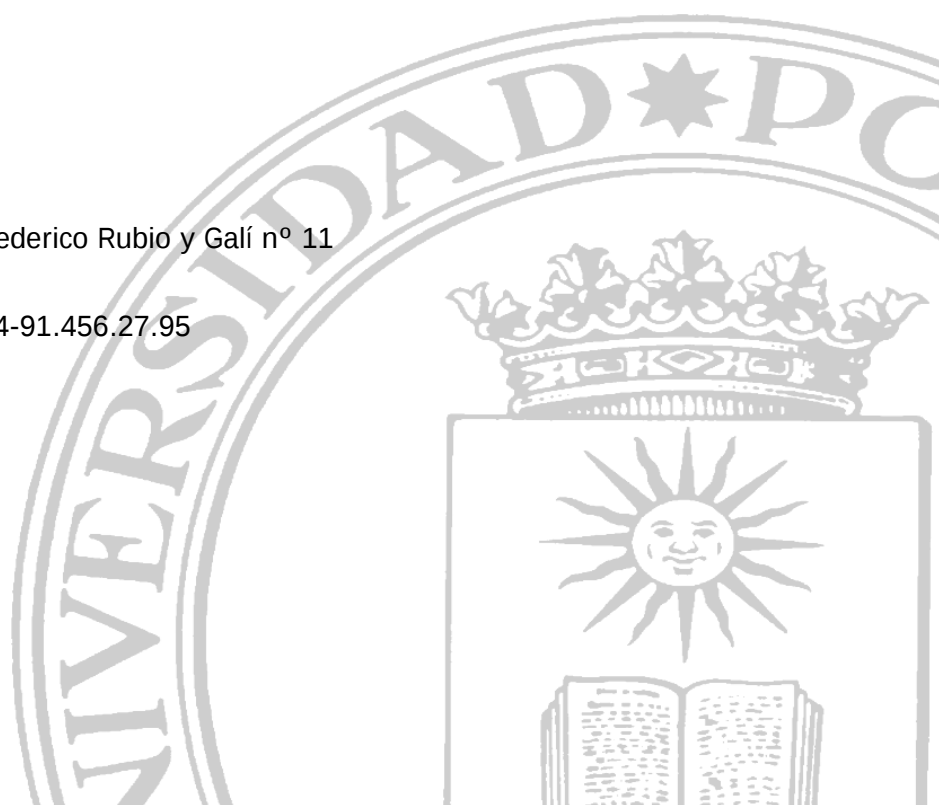
Reservados todos los derechos. El contenido de esta documentación está protegido por la Ley que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeren, plagiaran, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier medio sin la preceptiva autorización.

CEPADE

Avda. Doctor Federico Rubio y Galí nº 11

28039 Madrid

Teléfono: 07-34-91.456.27.95



Unidad 4. LEASING

1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. OBJETIVOS.....	2
3. CONOCIMIENTOS PREVIOS	3
4. ESQUEMA GENERAL	3
5. LEASING	3
5.1. Definición	3
5.2. Tipos de Leasing	4
5.3. Obligación de contabilización por el arrendatario.....	6
5.4. Características de un contrato leasing	6
5.5. Coste de un contrato leasing	6
5.6. Ventajas e inconvenientes del LEASING.....	7
5.7. Bienes objeto de un contrato leasing	9
5.8. Contabilización de los contratos leasing.....	10
5.8.1. Contabilización de formalización de un contrato de Leasing..	10
5.8.2. Contabilización de reclasificación de los pagos de un Leasing	11
5.8.3. Contabilización del pago de una cuota de Leasing	12
5.8.4. Contabilización del pago de la cuota correspondiente a la opción compra de un Leasing	13
6. RENTING.....	13
6.1. Conceptos generales	13
6.2. Características de las operaciones de renting	14
6.3. Ventajas desde el punto de vista del arrendatario	15
6.4. Desventajas para el arrendatario	16
6.5. Ventajas para el proveedor	16
6.6. Desventajas para el proveedor	17
6.7. Bienes renting.....	17
6.8. Características de los contratos de los bienes renting	17
6.8.1. Renting de vehículos.....	17
6.8.2. Renting de bienes de equipo	17
6.8.3. Renting de bienes tecnológicos.....	18
7. DIFERENCIAS ENTRE EL LEASING Y EL RENTING	19
8. EL RENTING DE AUTOMÓVILES	19
9. LECTURA 1.....	20
10. LECTURA 2.....	25
11. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS	27

LEASING**1. INTRODUCCIÓN**

En las U.Ds. anteriores se han estudiado las fuentes de financiación típicas de la empresa (U.D. nº 2) y el factoring (U.D. nº 3). En esta U.D. se analiza y estudia el Leasing como fuente de financiación para ser utilizada por el empresario, que le permite disponer de determinado tipo de activos mediante el contrato que se establece entre una entidad financiera que se encarga de alquilar o arrendar estos activos a la empresa para que pueda utilizarlos, en ciertas condiciones.

Su desarrollo como fuente de financiación es relativamente reciente y el auge que ha tomado ha sido creciente con el paso de los años debido fundamentalmente a las ventajas que para la empresa supone su utilización a nivel económico y a nivel fiscal.

Es el leasing una forma de financiación para la empresa a medio-largo plazo y, con ello, la empresa puede conseguir activos fijos sin tener que utilizar o disponer de fondos propios para su adquisición o recurrir a la financiación ajena en cualquiera de sus modalidades (préstamos, empréstitos, etc...)

Este sistema de financiación puede emplearse también como fuente residual de consecución de recursos financieros. Es el caso de empresas que, encontrándose en situaciones financieras críticas, deben proceder a la venta de sus activos fijos dadas sus necesidades de tesorería. Pueden dirigirse a las sociedades de leasing, vender estos activos con lo que recuperan el capital necesario para superar las dificultades financieras y proceder al alquiler a la empresa leasing de los bienes que previamente le han sido vendidos y que son necesarios para que la empresa pueda llevar a cabo su actividad productiva. Esta modalidad de leasing, denominada sale-an-lease-back permite a la empresa solventar sus dificultades financieras y al tiempo continuar con sus actividades productivas.

Como causas que justifican el empleo del leasing en el mundo occidental, pueden citarse, siguiendo a SUÁREZ, las siguientes:

- a) Existencia de un mercado de crédito a medio y largo plazo muy restringido e inaccesible para las pequeñas empresas.
- b) Una severa legislación fiscal en materia de amortizaciones
- c) Una economía con elevadas tasas de beneficio empresarial

- d) Un progreso tecnológico muy acelerado que deja anticuados en poco tiempo a costosos equipos industriales.

La importancia de esta fuente de financiación a la que puede acudir el empresario, la utilidad de la misma y las ventajas económicas y fiscales que le reportan al empresario su utilización justifican el estudio de la misma.

Se establecen redes comerciales de leasing, que están especializadas en ello, que suelen ser bancarias y que tienen una motivación básicamente fiscal.

Las relaciones fundamentales que existen son de cliente con el fabricante (haciendo el primero la elección del equipo y el segundo el suministro del mismo) y de la compañía leasing con el cliente (haciendo este último el mandato de pedido y el pago de las cuotas al primero en virtud del contrato existente).

2. OBJETIVOS

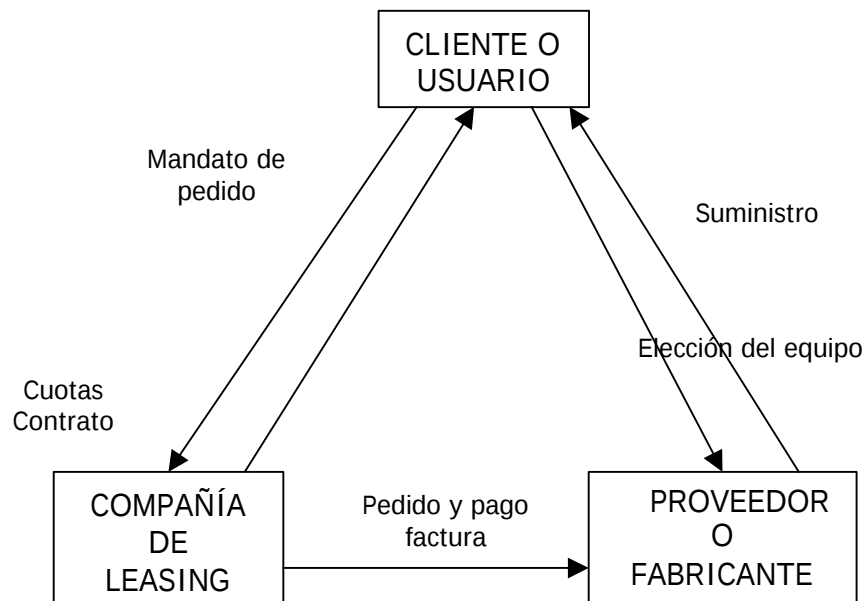
Las metas que se pretenden alcanzar progresivamente a lo largo de esta unidad didáctica son:

- a) Dominio terminológico de leasing como forma jurídica
- b) Se habrá comprendido suficientemente:
 - No sólo el concepto de leasing como forma jurídica sino también el mecanismo por el cual se manifiesta como fuente de financiación
 - Las características de un contrato de leasing y de qué modo juega en este contrato un papel fundamental el precio opcional de compra
 - Cómo deben calcularse las cuotas de leasing
- c) Conocer las modalidades que existen de contrato leasing
- d) Tener idea de quiénes son los usuarios potenciales de este método de financiación
- e) Poder calcular el coste que para la empresa tiene la utilización de esta fuente de financiación

3. CONOCIMIENTOS PREVIOS

Por una parte, conviene repasar los conceptos relativos a la financiación que aparecen básicamente en la U.D. 2 de Fuentes de Financiación en la empresa, como fundamento de cualquier análisis particular sobre formas de financiación.

4. ESQUEMA GENERAL



Se establecen redes comerciales de leasing, que están especializadas en ello, que suelen ser bancarias y que tienen una motivación básicamente fiscal.

Las relaciones fundamentales que existen son de cliente con el fabricante (haciendo el primero la elección del equipo y el segundo el suministro del mismo) y de la compañía leasing con el cliente (haciendo este último el mandato de pedido y el pago de las cuotas al primero en virtud del contrato existente).

5. LEASING

5.1. Definición

Según la legislación española, el Leasing “es un contrato por el que se pone a disposición de una persona física o jurídica que desarrolle una actividad agrícola, pesquera, industrial, comercial, artesanal, profesional o de servicios, un bien previamente adquirido siguiendo sus instrucciones, por un periodo de tiempo determinado y debiendo quedar afecto a su

explotación. Como contraprestación el arrendatario debe pagar una cuota periódica disponiendo al final de una opción de compra sobre los bienes arrendados”.

Así pues, es un sistema de financiación a medio y largo plazo, que varía de 2 a 5 años para los bienes muebles y de 10 a 15 años para los bienes inmuebles y que financia el 100% de la inversión. Se financia "sin entradas iniciales". El IVA corre a cargo de la compañía leasing. El Valor Residual, que suele coincidir con el precio opcional de compra, es una cuota más, aunque en casos especiales el valor residual es más alto.

Existe una agilidad de respuesta al cliente por parte de los financiadores especializados. Ello hace que los clientes sean repetitivos y que se tenga un conocimiento de los productos financiados. Hay también acuerdos y convenios con los proveedores.

Existe una flexibilidad de criterios de riesgo. La garantía real corresponde a la propiedad del bien. El leasing es un crédito comercial no especulativo y en el caso de ser crédito en especie se paga al fabricante.

Goza la financiación mediante leasing de complementos de financiación, ya que es compatible con subvenciones y pueden establecerse periodos de carencia en los pagos de las cuotas y leasing en divisas.

Las ventajas fundamentales de los productos leasing son de índole fiscal. Así puede aplicarse amortización acelerada con un plazo mínimo de 2 años en el caso de bienes muebles y de 10 años en el caso de bienes inmuebles. En el leasing inmobiliario existe exención del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales en las 2ª transmisiones.

5.2. Tipos de Leasing

Las operaciones de Leasing se pueden clasificar atendiendo a diferentes criterios. Uno de ellos es según las características del arrendador. En este caso puede ser:

- a) Operativo. Es el contrato que se establece entre el fabricante y el usuario. Este puede, mediante el pago de una cuota, utilizar el bien arrendado, estando el arrendador obligado a cuidar la asistencia técnica de los equipos a su cargo. Se utiliza este tipo para aquellos bienes con alto riesgo de obsolescencia (tales como la maquinaria de procesos de datos, reprografía, etc...). En este tipo de contratos suelen

coincidir la empresa fabricante con la empresa Leasing, el periodo es a corto y medio plazo y el contrato es revocable.

- b) Financiero. En este caso, interviene una empresa o sociedad leasing que proporciona ayuda financiera a las empresas que utilizan los bienes de equipo, contactando a los usuarios con los fabricantes. Este tipo de leasing es una modalidad de financiación a largo plazo y el contrato no es revocable.

Se *puede resumir* diciendo que el LEASING es una operación financiera, a medio plazo, llevada a cabo por instituciones especializadas (sociedades leasing) y cuya base jurídica descansa en un contrato, durante un periodo de tiempo estipulado durante el cual el usuario paga el alquiler periódico hasta la finalización del contrato.

Una vez finalizado el contrato, caben tres opciones:

- a) Adquirir el bien pagando el valor residual. Equivale al ejercicio de la opción de compra.
- b) Prorrogar el contrato determinándose nuevas cuotas con el valor residual.
- c) Renunciar a los bienes, devolviendo los mismos. Esta situación no es deseable y debe evitarse por los riesgos de pérdida económica y por la administración del bien recuperado.

Frente a la cancelación anterior, que puede considerarse NORMAL cabe hablar de la cancelación ANORMAL por incumplimiento de las obligaciones del arrendatario. Pueden existir dos procedimientos judiciales:

- a) EJECUCIÓN del Contrato. En este caso se reclama el importe vencido y no pagado y el pendiente de pagar por plazo no vencido.
- b) RESOLUCIÓN del Contrato. En este caso se devuelven los bienes al arrendador. Causas de esta decisión son la muerte del empresario, la disolución de la empresa social, la suspensión de pagos, la quiebra, etc.

5.3. Obligación de contabilización por el arrendatario

El arrendatario registrará el activo de acuerdo con su naturaleza por el importe menor entre el valor razonable del activo arrendado y el valor actual de los pagos acordados, incluido el de opción a compra.

La deuda financiera se registrará como pasivo no corriente. Se distribuirá a lo largo del plazo de arrendamiento, imputándose a la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Se aplicarán los criterios de amortización, deterioro y baja que les corresponda según la naturaleza del activo.

5.4. Características de un contrato leasing

Los bienes objeto de un contrato leasing tienen que ser bienes destinados a fines profesionales.

Si la sociedad leasing no dispone del bien que se solicita, lo compra.

El plazo oscila entre 18 y 60 meses, siendo el más usual el contrato con una duración comprendida entre 36 y 48 meses. Este plazo depende de la categoría y solvencia del cliente, de las características del bien, del nivel de intensidad de uso previsto para el mismo. El plazo de alquiler debe corresponder con la duración presumible de la utilización económica del bien.

5.5. Coste de un contrato leasing

El coste viene dado por tarifas establecidas por la Sociedad leasing las cuales varían en función del plazo y de que las mismas tengan el carácter de lineales o decrecientes.

Las tarifas lineales significan unos pagos de alquiler constantes a lo largo del periodo. Las tarifas decrecientes implican unos pagos más elevados al comienzo del contrato. Estos pagos se materializan en letras de cambio de vencimiento periódico (normalmente mensual). En el importe de cada letra hay dos componentes:

- a) La cuota de amortización del capital invertido por la Sociedad Leasing para comprar el bien objeto del contrato.

- b) Los intereses de la financiación, gastos de gestión y beneficios de la empresa.

El coste del leasing es siempre superior al de un préstamo bancario, si no se tienen en cuenta las posibles desgravaciones fiscales.

El bien objeto del leasing es propiedad de la sociedad leasing durante el tiempo de vigencia del contrato.

5.6. Ventajas e inconvenientes del LEASING

- a) Para el usuario:

a.1) Ventajas:

- Ventajas fiscales: Las cuotas del leasing son gastos fiscalmente deducibles en el Impuesto de Sociedades y en el IRPF en el régimen de Estimación directa.
- El leasing permite financiar el 100% de la inversión.
- Con el leasing se puede escoger el bien productivo que se necesita sin disponer de dinero, fabricante, modelo, marca, etc...
- Facilita la obtención de recursos financiados a medio y largo plazo.
- Las cuotas se pueden adaptar a las disponibilidades del cliente, siendo mensuales, trimestrales o semestrales.
- Facilita una rápida sustitución de los equipos financiados por otros más actualizados y modernos.
- Evita que los costes del inmovilizado se contabilicen por un valor menor al real (La amortización fiscalmente admitida es casi siempre menor a la producida).
- El que el proveedor cobre al contado puede permitir al arrendatario la obtención de descuentos
- Permite al arrendatario tener un cálculo exacto de los costes de explotación.

- Permite la consideración de amortización acelerada del bien.
- Ayuda a disminuir el riesgo de obsolescencia.
- Elimina el riesgo de fluctuación de divisas

a.2) Inconvenientes:

- El elevado coste de la operación : entre el 130 y el 140% del precio de compra del equipo.
- Los beneficios antes de impuestos serán menores que si se financiaran de otra forma.
- El arrendatario pierde el descuento del pago al contado.
- El bien no es propiedad del arrendamiento hasta el final del contrato en el caso de que ejercite la opción de compra.
- Pierde la desgravación por inversiones que podría tener en el caso de financiarse de otra forma.

b) Para las sociedades leasing:**b.1) Ventajas:**

- Sigue siendo propietaria del bien.
- El arrendamiento financiero es el objetivo de la compañía a través del cual ha de obtenerse beneficios.

b.2) Inconvenientes:

- La recuperación del bien en buenas condiciones físicas no siempre es frecuente.
- Es difícil la venta de los bienes desechados salvo que exista un mercado de segunda mano.

c) Para los fabricantes y distribuidores (proveedores):

- Cobro al contado.
- Tesorería inmediata.

- Elimina costes de financiación de ventas a clientes.
- Deja abiertas otras líneas propias de financiación en Bancos.
- Evita costes administrativos derivados del control de su cartera de clientes.
- Facilita las ventas al dar facilidades de pago a los clientes.
- Elimina los riesgos de impagados.
- En el leasing financiero liberan recursos financieros, pues es la sociedad del leasing la que financia sus ventas y ellos cobran al contado.
- No tienen riesgo de cobro en ventas ya que la sociedad de leasing compra en condiciones de pago al contado en el leasing financiero.
- El leasing operativo es otra vía de comercialización de bienes.

El leasing puede ser entendido como un servicio para una entidad de crédito. Tiene una motivación básicamente fiscal. Dispone de una garantía real y comercial de financiación a largo. La red de distribución de servicios se hace en base a sucursales bancarias o utilizando filiales instrumentales. Siguen una política de precios en base a las características de los clientes. Su orientación futura es hacia un servicio bancario.

En el caso de considerar el leasing como un producto en sí, su motivación es básicamente fiscal, empleándose redes especializadas de leasing, que son compatibles con otros productos y que siguen una política de precios en base al producto. Tienen una tendencia hacia el leasing operativo.

Por todo ello, se puede concluir que el leasing es financiación y servicios.

5.7. Bienes objeto de un contrato leasing

Se suelen considerar bienes leasing o susceptibles de serlo:

- a) La maquinaria de Obras Públicas.
- b) Las máquinas herramientas.
- c) Los ordenadores y material eléctrico y electrónico.

	FINANCIACIÓN EMPRESARIAL Y ANÁLISIS BURSÁTIL 1er Cuatrimestre	UNIDAD 4
		Pág.: 10 de 27

- d) El material de producción, conservación y distribución de productos alimenticios.
- e) Los equipos clínicos, material de oficina, textil, etc...

5.8. Contabilización de los contratos leasing

5.8.1. Contabilización de formalización de un contrato de Leasing

Por diversos motivos la empresa se plantea la opción de adquirir un activo no corriente - inmovilizado - y utilizar como fórmula de pago el Leasing Financiero. Sin embargo según el PGC vigente, PGC 2008, la contabilización de la operación de leasing es diferente, dependiendo esta diferencia de la modalidad del plan de contabilidad que utilice la empresa. Así existen dos opciones:

- a. Caso de que se trate de una microempresa y haya optado por el plan de contabilidad de microempresas.
- b. Caso de que se trate de una PYME o gran empresa y utilice el plan general de contabilidad de PYMES o grandes empresas.

Los datos del leasing son los siguientes:

- Cuotas de arrendamiento constantes anuales y prepagables.
- Valor de la maquinaria: 30.000 euros
- Duración del Leasing: 4 años
- Tipo de interés: 6% anual
- Comisión de apertura: 1,5%
- Fedatario público: 0,3 %

Los asientos correspondientes a la formalización de un contrato de Leasing son los siguientes:

- a) Caso de que se trate de una microempresa y utilice el plan general de contabilidad de microempresas:** En este caso tan sólo contabilizamos los pagos periódicos, por lo que no se generan

apuntes en el momento de la contratación, tan sólo registramos los apuntes que genera el pago de la comisión de formalización y del fedatario público.

Debe			Haber	
450	(669) Otros Gastos Financieros - Comisión de Apertura	a	(572) Bancos e Instituciones de Crédito - Bancos	450
90	(623) Servicios Profesionales Indep. - Notario	a	(572) Bancos e Instituciones de Crédito - Bancos	90

b) Caso general grandes empresas y PYMES que utilicen el plan general de contabilidad para PYMES o el general.

Debe			Haber	
30.000	(21) Inmovilizaciones Materiales - Activo no corriente - Inmovilizado - adquirido	a	(174) Proveedores de Inmovilizado a Largo Plazo - Acreedores por arrendamiento financiero a largo plazo	23.316,27
			Acreedores por arrendamiento financiero a corto plazo	6.683,73
450	(669) Otros Gastos Financieros - Comisión de Apertura	a	(572) Bancos e Instituciones de Crédito - Bancos	450
90	(623) Servicios Profesionales Indep. - Notario	a	(572) Bancos e Instituciones de Crédito - Bancos	90

5.8.2. Contabilización de reclasificación de los pagos de un Leasing

Cuando contabilizamos la formalización de un contrato de Leasing hacemos una diferenciación entre la deuda a corto plazo (un año) y la deuda que tenemos a largo plazo (más de un año) con la empresa de Leasing, para nosotros, proveedor de inmovilizado. Por lo tanto, deberemos tener en cuenta que cada año, coincidiendo con la fecha en la cual formalizamos el contrato, cuando contabilicemos el pago de la cuota de Leasing, deberemos realizar el asiento contable correspondiente a la reclasificación, es decir, trasladaremos a la cuenta correspondiente a la deuda a corto plazo (que debería estar a cero) la suma del total de las cuotas que tengamos que pagar en el año que empieza.

Nuestra empresa toma en Leasing una maquinaria por la suma de 10.000 euros, las cuotas correspondientes al año ascienden a la suma de 3.000 euros, el asiento a realizar sería el siguiente:

Debe			Haber	
3.000	Proveedores de inmovilizado a L/P	a	Proveedores inmovilizado a C/P	3.000

5.8.3. Contabilización del pago de una cuota de Leasing

Al igual que en la formalización, según el PGC vigente, PGC 2008, la contabilización de la operación de leasing es diferente, dependiendo esta diferencia de la modalidad del plan de contabilidad que utilice la empresa, PGC General o PYMES y PGC Microempresa.

Los datos del Leasing son:

- Cuotas de arrendamiento constantes anuales y prepagables
- Valor de la maquinaria: 30.000 euros
- Duración del Leasing: 4 años
- Tipo de interés: 6% anual
- Comisión de apertura: 1,5%
- Fedatario público: 0,3 %
- La primera cuota devengada está compuesta por las siguientes partidas:
 - Amortización: 146,56 €
 - Intereses: 541,83 €
 - Cuota financiera devengada: 688,38 €
 - IVA soportado: 110,14 €

Se debe tener en cuenta que si bien todas las cuotas del leasing son iguales, siempre y cuando no cambie el tipo de interés, la composición de la cuota en cuanto a capital amortizado e intereses devengados varía mensualmente.

a) Caso de que se trate de una microempresa y utilice el plan general de contabilidad de microempresas.

Debe			Haber	
688,38	Cuota de arrendamiento financiero	a	Bancos	798,53
110,14	H.P. IVA soportado	a		

b) Caso general grandes empresas y PYMES que utilicen el plan general de contabilidad para PYMES o el general.

Debe			Haber	
146,56	Acreeedores por arrendamiento financiero a corto plazo (amortización realizada en la cuota)	a	Bancos	798,53
541,83	Intereses de deudas con otras empresas			
110,14	H.P. IVA soportado	a		

Algunos contables en vez de contabilizar la parte de amortización de la cuota contra la 524 Acreeedores por arrendamiento financiero a corto plazo, lo que hacen es contabilizarlo directamente contra la 174 Acreeedores por arrendamiento financiero a largo plazo. De esta forma la deuda a largo plazo se va aminorando mes a mes hasta que llegamos al último ejercicio en que se cancela la deuda a largo y comenzamos a cancelar la deuda a corto

5.8.4. Contabilización del pago de la cuota correspondiente a la opción compra de un Leasing

En este caso y puesto que hasta dicho momento no se ha producido reflejo alguno en el balance de la empresa del activo es ahora, cuando se ejerce la opción de compra, cuando realizamos el registro contable del activo en el balance de la empresa. Así en este momento incorporamos el activo no corriente - inmovilizado - al balance por el importe de la opción de compra

Debe			Haber	
1.000	Proveedores de inmovilizado a C/P	a	Bancos	1.000

6. RENTING

6.1. Conceptos generales

El renting es una operación de alquiler de bienes de equipo (mobiliario, automóviles, maquinaria, etc...) a CORTO Y MEDIO PLAZO por el cual el arrendatario se compromete a pagar una cuota fija periódica durante la vigencia del contrato y que no contempla a priori la opción de compra. Con

su uso el cliente busca más la funcionalidad del bien que la inversión en el mismo. Es, por tanto, un servicio integral de bienes y servicios sin opción de compra.

Esta operación mercantil es aplicable a los bienes que no aportan solvencia a la empresa pero que son imprescindibles para su buen funcionamiento. Está dirigido a particulares, profesionales y empresas.

Durante el periodo de vigencia del contrato recibe:

- a) Uso del bien objeto de la operación
- b) Mantenimiento del mismo
- c) Seguro del bien.

Al finalizar el contrato, el pequeño empresario que alquila sus vehículos para trabajar suele renovar por otros dos años más sobre los mismos vehículos u otros más actuales, todo ello sin poder ejercer la opción de compra. Por su parte la sociedad propietaria recobra el bien al finalizar el contrato o a la prórroga del mismo pudiéndole vender o prorrogar el alquiler. En caso de que el usuario decida comprar el bien dependerá de la voluntad de la empresa renting el que tenga lugar su venta ya que en el contrato no queda recogida esta opción.

6.2. Características de las operaciones de renting

Las características de las operaciones de renting son:

- a) Suelen ser bienes de equipo que se destinan a los fines propios de la actividad, y han sido previamente adquiridos por la Sociedad Arrendadora.
- b) Suelen ser a MEDIO Y LARGO PLAZO. El plazo mínimo y el máximo dependen del tipo de equipo que se quiera alquilar y de su vida útil. Así, los equipos informáticos se suelen alquilar por un plazo mínimo de 12 meses y un máximo de 36 meses, y los vehículos oscilan entre 12 y 60 meses.
- c) Los pagos suelen ser lineales (iguales) y se materializan en letras de cambio de vencimiento periódico. No existen ni comisiones de estudio, gastos de formalización de contrato o ningún otro tipo de comisiones.

 CEPADE UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID	FINANCIACIÓN EMPRESARIAL Y ANÁLISIS BURSÁTIL 1er Cuatrimestre	UNIDAD 4
		Pág.: 15 de 27

- d) Los gastos de conservación, mantenimiento y reparaciones corren a cargo de la Sociedad Arrendadora.
- e) La propiedad del bien es siempre de la Sociedad Arrendadora.
- f) No tiene opción de compra para el usuario del servicio.

6.3. Ventajas desde el punto de vista del arrendatario

- 1) Disponer de un equipo productivo sin contar con los medios financieros necesarios.
- 2) Evita la inmovilización de capitales propios o la necesidad de acudir al crédito si es que no dispone de ellos. En el caso de disponer de ellos le permite destinarlos a inversiones con una mayor rentabilidad.
- 3) Con el pago de una simple cuota fija mensual durante un plazo determinado, la sociedad renting garantiza el uso y disfrute del bien y presta servicios adicionales que garantizan la correcta utilización del bien (servicios de mantenimiento, seguros y otros)
- 4) No precisa realizar inversiones ni el pago de una cuota inicial para poder disfrutar del bien.
- 5) No se recoge en el balance como activo no corriente ni como pasivo con lo que se mejora su presentación y simplifica su contabilización.
- 6) Se elimina los desajustes que pueden aparecer entre los plazos de amortización legal y los de utilización real del bien.
- 7) Existe una sustitución de costes variables de la empresa (mantenimiento, seguro, etc...) por un coste fijo mensual (cuota de arrendamiento).
- 8) Reduce los gastos administrativos de control de los servicios y gastos inherentes a los bienes en régimen de renting.
- 9) El riesgo de obsolescencia corre a cuenta de la Sociedad propietaria del bien por lo que es conveniente tener este tipo de contrato para bienes que soportan una rápida evolución tecnológica. Por ello las empresas, actualmente, se decantan por la compra de aquellos activos que le aporten solvencia, con lo que se sustituye el concepto de propiedad por el de uso.

- 10) Facilita la obtención inmediata de los bienes necesarios
- 11) Tiene ventajas fiscales ya que al tratarse de un arrendamiento y no de una financiación del bien, los usuarios que elijan esta modalidad se beneficiarán ya que las cuotas pagadas se considerarán gastos, incluyendo el IVA por lo que son deducibles en su totalidad. Así, por ejemplo, un usuario puede deducir en su declaración del IRPF hasta el 100% de las cuotas de leasing siempre y cuando pueda demostrar que el vehículo se utiliza en su actividad empresarial. Además tiene derecho a la deducción del 50% de IVA soportado por operaciones de renting y al igual que en la deducción de IRPF es necesario que se demuestre que la utilización de dicho bien es básica en el desarrollo de la actividad profesional.
- 12) Flexibilidad. El contrato no tiene por qué firmarse en una entidad bancaria comercial, pudiendo hacerse como cualquier otra operación mercantil donde se fijen claramente las condiciones de cada una de las partes, ya que, a diferencia de lo que ocurre en el leasing, no está regulado por ley. Al no estar catalogado como operación financiera sino como operación mercantil, su control queda englobado en el Plan General de Contabilidad y en la Legislación sobre el Impuesto de Sociedades.

6.4. Desventajas para el arrendatario

Las desventajas desde el punto de vista del arrendatario son:

- 1) El coste que es superior a una operación de préstamo y de leasing.
- 2) La no disponibilidad de todos los bienes
- 3) La no existencia de la opción de compra.

6.5. Ventajas para el proveedor

- 1) Incremento de las ventas.
- 2) Servicio de mantenimiento
- 3) Fidelización del cliente
- 4) No debe financiar a clientes

 CEPADE UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID	FINANCIACIÓN EMPRESARIAL Y ANÁLISIS BURSÁTIL 1er Cuatrimestre	UNIDAD 4 Pág.: 17 de 27
--	--	--

- 5) Elimina el riesgo de impagos.

6.6. Desventajas para el proveedor

- 1) Debe comprometerse a facilitar el mantenimiento
- 2) Debe conceder rappels por volumen de negocio.

6.7. Bienes renting

A continuación se realiza una exposición detallada de los bienes que puedes ser objeto de contrato renting: Vehículos, equipos de televigilancia, fotocopiadoras, centralitas telefónicas, carretillas elevadoras, grúas y carretillas industriales, máquinas y herramientas de producción, instrumental médico, equipos informáticos, equipos ofimáticos, etc...

6.8. Características de los contratos de los bienes renting

A continuación se detallan las características de los contratos de los principales tipos de contratos.

6.8.1. Renting de vehículos

Este tipo de renting permite:

- 1) Disponer de vehículo y servicio de cualquier tipo de contrato de vehículo.
- 2) Su utilización para uso particular, profesional o empresarial
- 3) Aprovecharse de los servicios que el arrendador le puede ofrecer, en virtud de los acuerdos previos, mediante los cuales se asegura una calidad de servicio elevada.

6.8.2. Renting de bienes de equipo

Este tipo de renting permite disfrutar de bienes cuyo uso está sujeto a un nivel elevado de obsolescencia (envejecimiento tecnológico) en régimen de alquiler y con servicio integral incluido.

Se consideran incluidos en este tipo de renting las centralitas telefónicas, las fotocopiadoras, los equipos de televigilancia, las carretillas elevadoras, las grúas y carretillas industriales, las máquinas y herramientas de producción y el instrumental médico.

Los servicios que suelen incluir los contratos de este tipo de bienes son:

- mantenimiento del equipo.
- Seguro a todo riesgo.
- Consumibles.
- Gestión tecnológica.

Los servicios anteriormente descritos se fijan para cada contrato de cada bien por lo que no puede hablarse de un contrato estándar ya que son muchos los bienes que pueden ser alquilados.

6.8.3. Renting de bienes tecnológicos

La evolución tecnológica que acompaña a ciertos equipos que se emplean en el mundo empresarial hace que la obsolescencia tenga un papel fundamental en los procesos de producción con el correspondiente incremento de costes. Para combatirlo las empresas deben renovar de manera permanente sus equipos sin que a veces hayan podido ser amortizados. Por ello el llamado renting tecnológico sea de utilidad para equipos informáticos, hardware y software (equipos informáticos y ofimáticos).

Los servicios que suelen llevar incluidos este tipo de renting son:

- Mantenimiento del equipo.
- Seguro a todo riesgo.
- Gestión tecnológica.

Al igual que en el caso del renting de bienes de equipo, los servicios anteriormente descritos se fijan para cada contrato de cada bien por lo que no puede decirse que exista un contrato estándar ya que son muchos los bienes que pueden ser alquilados.

 CEPADE UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID	FINANCIACIÓN EMPRESARIAL Y ANÁLISIS BURSÁTIL 1er Cuatrimestre	UNIDAD 4 Pág.: 19 de 27
--	---	--

7. DIFERENCIAS ENTRE EL LEASING Y EL RENTING

- En el renting predomina el componente de servicios sobre el financiero
- El renting lleva consigo otras prestaciones (gestión y mantenimiento)
- El leasing lleva opción de compra
- El renting, gracias a la existencia de un parque de material, es susceptible de responder a las necesidades urgentes
- En el renting, se impone la existencia de un stock
- En el renting no existe regulación de las operaciones de renting por los plazos. Los clientes potenciales son diferentes.

8. EL RENTING DE AUTOMÓVILES

Dentro de un sector en expansión como es el de empresas de alquiler de coches van surgiendo nuevas modalidades. El renting es un sistema de alquiler de vehículos durante un plazo de tiempo estipulado previamente en el contrato a través del pago de una cuota fija.

Las diferencias del renting respecto a los sistemas de financiación que operan en el sector español son múltiples. Por un lado, la propiedad del vehículo es de la empresa arrendadora pero lo alquila al cliente a cambio del pago de una cuota fija.

Por otro lado, el usuario decide la marca, el modelo, cilindrada, etc. Además, el contrato incluye revisiones, reparaciones y sustitución de neumáticos durante el período contratado.

Asimismo, permite al usuario desentenderse de todo lo referente a la gestión de vehículos ya que la empresa arrendadora se hace cargo de todos los aspectos de administración de la flota o vehículo, los trámites de matriculación y el pago del impuesto de circulación.

Las cuotas fijas establecidas en concepto de alquiler son mensuales y varían en función de los servicios que se hayan acordado previamente. La ventaja, es que cada empresa puede calcular el presupuesto destinado a sus vehículos con total exactitud, sin imprevistos ni gastos extras durante su utilización.

El método de pago que tienen establecido cada una de las empresas del sector para el alquiler es, en líneas generales, el mismo: cuotas mensuales con las que se paga lo acordado en el contrato (seguro, mantenimiento, kilometraje...).

9. LECTURA 1

Se reproduce, a continuación, un artículo aparecido en un periódico de información económica (País – 23 de marzo de 1997. Autora: Inmaculada R. Pascual)

Ni mucho, ni poco, sino todo lo contrario. Ni comprar, ni alquilar y, sin embargo, usted puede disponer de todo lo que necesite para su negocio. La respuesta a la adivinanza es el leasing, un alquiler a largo plazo de un bien que usted puede comprar una vez finalizado el contrato. Hoy por hoy, es uno de los mejores instrumentos a disposición del empresario para crear nuevas empresas. Durante 1996, más de 200.000 pequeñas y medianas empresas (pymes) utilizaron el leasing para financiar sus inversiones.

El sector vuelve a “respirar” tras un período de crisis a principios de los noventa, paralelo a la evolución de las pymes, que son las principales clientes de leasing. A los efectos de esa crisis, especialmente dura en 1993, se unió la reestructuración del sector para adecuarse a la normativa de la Unión Europea.

En 1996, el volumen de la inversión nueva en leasing creció un 14,63 por ciento con respecto a 1995, y alcanzó la cifra de 700.350 millones de pesetas, frente a los 610.962 millones de pesetas el año anterior.

En qué consiste. A través del leasing, un empresario puede disponer del uso de un bien, mueble o inmueble, pagando una renta periódica a modo de alquiler por un tiempo determinado a un arrendador – la sociedad de leasing -, propietario de dicho bien que adquiere en su propio nombre para cederlo al arrendatario.

Una vez finalizado el contrato, el empresario arrendatario tiene tres posibilidades: adquirir la propiedad del bien financiado ejecutando una opción de compra por un valor residual similar a las cuotas mensuales, suscribir un nuevo contrato de leasing sobre el mismo material, o devolverlo a la entidad que se lo ha prestado.

La mayor ventaja del leasing es que el empresario obtiene una financiación sobre el 100 por ciento de la inversión, por lo que no requiere desembolsos iniciales. Es un producto adecuado para las empresas de nueva creación, con escasez de recursos, ya que la propia inversión se autofinancia desde el inicio de su

actividad productiva, y también para las empresas que quieran renovarse tecnológicamente.

Mediante un contrato de leasing se pueden financiar bienes muebles e inmuebles. Dentro de los primeros se incluye la financiación de bienes de equipo, maquinaria en general, herramientas, vehículos industriales y comerciales, equipos técnicos, de oficina, etc. La duración mínima de un contrato de leasing de bienes muebles es de dos años.

Como bienes inmuebles, todo tipo de edificios, locales, despachos, oficinas, plantas industriales, e incluso edificios sin construir, en cuyo caso la sociedad de leasing puede adquirir la propiedad del solar y construir la obra. La duración mínima de este tipo de contratos es de diez años.

Tanto los bienes muebles como inmuebles deben ir destinados a una actividad productiva con fines agrarios, industriales, comerciales o profesionales o de servicios. Aunque en otros países europeos se pueden financiar viviendas mediante el leasing, la legislación española no permite todavía este tipo de operación inmobiliaria.

Tipos de leasing. Aunque el arrendamiento financiero es el más utilizado, usted puede optar por varios tipos de leasing en función de las necesidades de su empresa

Financiero. Es el leasing propiamente dicho. En este tipo de operaciones intervienen tres personas: el usuario o arrendatario que tendrá el derecho de uso del bien; la sociedad de leasing o arrendador, que adquiere el bien que necesita el usuario y se lo cede por un período de tiempo determinado con opción a compra (su finalidad no es vender bienes sino prestar un servicio financiero); y finalmente, el proveedor, que vende el bien a la sociedad de leasing para que lo ceda al usuario.

Operativo. Es una operación de plazos cortos, entre uno y tres años, y tiene valores residuales más altos que los del leasing financiero, lo que conlleva que no se ejerza el derecho a compra. El arrendador amortiza el bien tras haberlo cedido en varias operaciones. Frecuentemente, se constituye entre el proveedor y el cliente. Es el fabricante o distribuidor quien ofrece al usuario la posibilidad de financiar un bien a través del alquiler con opción a compra al término del contrato. En este tipo de operaciones, encaminadas a la promoción de ventas, es el arrendador quien soporta la mayor parte de los riesgos técnicos y financieros.

Leasing con apalancamiento financiero. Además del arrendatario y el arrendador interviene un prestamista a largo plazo que contribuye a la operación con el 80 por ciento del valor de la misma.

Leasing indirecto. Es el vendedor del producto, como por ejemplo fabricantes de bienes de equipo o automóviles, el que comunica al arrendatario y arrendador.

Lease back o retroleasing. El propietario de un bien lo vende, obtiene liquidez y sigue utilizando el bien a cambio de una cantidad en concepto de arrendamiento. El arrendador compra un bien a un usuario que, después de un determinado período de tiempo, se convierte en arrendatario.

Contrato. En un contrato de leasing debe quedar especificado el tipo de interés nominal que afectará a la operación para la liquidación de los intereses, la periodicidad y fechas de las devoluciones, comisiones y gastos, los derechos contractuales en cuanto a modificación del tipo de interés y su comunicación al usuario, y los derechos sobre un posible reembolso anticipado de las cuotas.

En las cuotas de arrendamiento financiero deben quedar diferenciadas claramente la parte que corresponde a la devolución del coste del bien y a los intereses de la operación, y el valor de opción a compra o valor residual, así como el lugar y la fecha de la restitución del bien si no se ejerciera la opción a compra.

El arrendatario corre con los riesgos técnicos y económicos: deberá abonar las cuotas, los impuestos y gastos previstos, dar un uso adecuado al bien, dedicarlo a la actividad pactada y mantenerlo en perfecto estado. Asimismo, el arrendatario está obligado a contratar un seguro que cubra al arrendador de posibles daños sobre el bien. Además, no se le permite en ningún caso subarrendar el bien a terceros.

El arrendador corre con los riesgos derivados del impago de cuotas y de la devolución del bien si no se ejerce el derecho a compra. Uno de los mayores problemas del sector en los últimos años ha sido el alto índice de morosidad, aunque en estos momentos está remitiendo, en sintonía con la mejor situación de las pymes españolas. En este sentido, el anteproyecto de Ley de Venta de Bienes Muebles a Plazos recoge una disposición por la que se agiliza la recuperación de los bienes cedidos en leasing cuando el arrendatario no paga. En la actualidad existe demasiada tardanza en la recuperación de un bien, como por ejemplo maquinaria que podría servir para otro proyecto empresarial.

El arrendador está obligado a dar al usuario el equipo que éste especifique y podrá inspeccionar el estado de conservación del equipo y el uso que se le da por parte del cliente.

Fiscalidad ventajosa. Una financiación por leasing se beneficia de una doble deducción fiscal, ya que sus cuotas están compuestas por partidas (además del IVA): la parte correspondiente al coste de la adquisición del bien y la carga financiera.

La carga financiera satisfecha a la sociedad arrendadora tiene la consideración de gasto fiscalmente deducible para todo tipo de operaciones de estimación directa y objetiva. Por signos, índices y módulos, esto determinan el rendimiento neto.

También se considera deducible la parte correspondiente a la recuperación del coste a excepción de terrenos, solares u otros activos no amortizables. Por ejemplo, en un leasing inmobiliario, en donde usted adquiere el terreno para la construcción del edificio, el primero no es amortizable, por lo que la parte correspondiente a la recuperación del coste del bien del terreno no podrá deducirse.

En cualquier caso, el importe de la cantidad deducible no podrá ser superior al resultado de aplicar el coste del bien el doble del coeficiente máximo de amortización lineal, según las tablas de amortización oficiales. Si se excede la cantidad, se podrá deducir en los períodos impositivos posteriores, siempre que se respete el mismo límite.

Este tratamiento diferenciador frente a otras fórmulas de financiación de inversiones permite una aceleración a efectos fiscales de la amortización de los bienes financiados mediante leasing. Esta aceleración de amortizaciones no afecta a la cuenta de resultados de la sociedad, ya que la posibilidad de deducir del principal de las cuotas no está condicionada a su imputación contable en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Pymes. Según la Ley del Impuesto de Sociedades, las pequeñas y medianas empresas –sociedades cuya cifra de negocios sea inferior a 250 millones de pesetas- que financien sus adquisiciones de activos fijos nuevos a través de leasing duplican su beneficio fiscal. Para empresas que opten por otras formas de financiación de sus equipos, la Ley permite que amorticen los elementos de inmovilizado material nuevos en función del porcentaje que resulta de multiplicar por 1,5 el coeficiente de amortización lineal máximo previsto en las tablas oficiales, pero en el caso de las pymes que opten por el leasing de deducción se

amplía al triple del coeficiente máximo de amortización lineal, según las tablas oficiales.

Además, la Ley admite que las pymes que ejecuten la opción de compra de bien se puedan acoger a la libertad de amortización por la creación de empleo. Es decir, bajo determinados requisitos, las pymes que creen empleo podrán amortizar libremente los elementos del inmovilizado material nuevos que adquieran.

La cuantía de la inversión que puede beneficiarse de dicho régimen se determina multiplicando la cifra de 15 millones de pesetas por el incremento de la plantilla media total de la empresa.

Sociedades de leasing. Según la legislación española, el arrendador tiene que ser una empresa específicamente constituida para desarrollar este tipo de actividad, como las sociedades de arrendamiento financiero e instituciones de crédito y bancarias. Necesita la autorización del Ministerio de Economía y Hacienda y debe estar inscrita en el Registro Especial para este tipo de entidades que existe en el Banco de España.

Por otro lado, las sociedades de arrendamiento financiero, que pertenecían según la legislación española al sector de las Entidades de Crédito de Ámbito Limitado, han sufrido recientemente una reestructuración para adaptarse a la normativa de la Unión Europea, que las ha convertido en Establecimientos Financieros de Crédito (EFC). Como consecuencia de esta reforma se ha reducido el número de sociedades existentes de arrendamiento financiero. Estas entidades sólo pueden conceder créditos para la adquisición de un bien.

POR SECTORES: Los sectores que mejor han respondido por volumen de inversión en 1996 han sido bienes de equipo y automoción, como es habitual. El leasing para bienes de equipo, con una inversión de 241.437 millones de pesetas, ha crecido un 21,10 por ciento más que en 1995. Los contratos de arrendamiento financiero para automoción han supuesto una facturación de 265.546 millones de pesetas, superando en 18,06 por ciento la inversión del año anterior. La inversión en leasing para bienes inmuebles ha crecido muy poco, tan sólo un 4,18 por ciento, con una facturación de 99.471 millones de pesetas. Por el contrario, el leasing informático, con una inversión de 40.628 millones de pesetas, ha sido el que más ha crecido, un 30,97 por ciento con respecto al año anterior, aunque por inversión todavía está muy por detrás de otros sectores. Cataluña es la comunidad autónoma que ocupa el primer lugar en inversión nueva por leasing con 169.968 millones de pesetas. Le sigue Madrid, con

 CEPADE UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID	FINANCIACIÓN EMPRESARIAL Y ANÁLISIS BURSÁTIL 1er Cuatrimestre	UNIDAD 4 Pág.: 25 de 27
--	---	--

146.727 millones de pesetas, Andalucía con 71.884, y Valencia con 63.389 millones de pesetas.

10. LECTURA 2

Se reproduce, a continuación, un artículo de Beatriz Pérez Galdón aparecido en el Diario CINCO DÍAS.

La empresa que se decide por renting consigue un ahorro medio del 30% que viene determinado, en gran medida, por las ventajas de tipo financiero y fiscal que aportan a la empresa, explica John Adams, gerente de la división de alquiler a largo plazo de Ford.

Existen en la actualidad varias fórmulas de financiación para la adquisición de activos: el cash-flow, el préstamo, el leasing y el renting, que es una operación similar al leasing pero más flexible desde el punto de vista financiero, puesto que sólo se adquiere el derecho al uso y no la propiedad. José Jiménez Ferrer, director de marketing de Hispamer Auto-Renting, explica que hay que tener bien claro que el vehículo “es un servicio y no un producto, y que por tanto el cliente deber ser consciente de que es más rentable el uso del bien frente a la propiedad”.

Jordi Fernández Inglés, director general de la compañía de renting para vehículos Metropolitan, considera que este servicio “es una buena fórmula para las empresas que alquilan flotas de vehículos, ya que además prevé un gasto fijo deducible fiscalmente en un 100%.

Cuotas mensuales

El método de pago que tienen establecido cada una de las empresas del sector para el alquiler es, en líneas generales, el mismo: cuotas mensuales con las que se paga lo acordado en el contrato (seguro, mantenimiento, kilometraje...).

El grupo Santander a través de Bansacar, ofrece un servicio de renting o arrendamiento a largo plazo con opción a compra sobre los vehículos. El producto tiene una gran flexibilidad por lo que pueden acceder empresas que desean alquilar flotas, pymes, profesionales e incluso particulares.

El cliente puede acudir a cualquiera de las 1.400 sucursales del banco para solicitar este servicio. La cuota de pago es fija durante todo el período contratado y cubre el mantenimiento completo del vehículo, seguro íntegro de averías, seguro a todo riesgo cerrado y sin franquicias, asistencia en carretera desde el

kilómetro cero y sustitución periódica de los neumáticos. Ramón Dávila, director de marketing de la compañía, comenta que “mediante Bansacar el cliente sólo se preocupa de lavar el vehículo, llenar el depósito y evitar las multas”.

Dial Spania es otra de las empresas pujantes del sector. Antonio Gonzáles Calero, director comercial, explica que la diferencia básica entre una financiación tradicional y este sistema, es que éste es un servicio más económico, puesto que la compra del vehículo es uno de los bienes que más se deprecia con el paso del tiempo”. “Al cliente”, añade, “no se le agobia con número y papeles y se le dispensa una sola factura en la que previamente se le descuenta el valor residual del vehículo”.

Por otra parte, Pedro Coll, director general de Caixarenting, considera que “el renting” beneficia a proveedores y a clientes, puesto que a los primeros se les ofrece un canal para vender sus productos sin entrar en tareas ajenas a su actividad, y a los segundos porque acceden al uso del bien mediante el pago de una cuota en donde tiene resumidos todos los servicios”.

Terry A. Whiting, director de Hertz Servicio de Flotas, explica por su lado que “las ofertas de pago resultan muy ventajosas, puesto que las empresas consiguen descuentos bastantes sustanciales que trasladan al cliente”.

Servicio con valor añadido

Lease Plan considera que lo fundamental en un contrato es saber establecer los costes reales de la flota. “Nosotros”, comenta, “tenemos un sistema de cálculo abierto por el que controlamos todos los costes que un vehículo genera durante la vida del contrato. De esta forma se devuelve al cliente lo que paga de más”.

DB Carplan argumenta que la diferencia fundamental con respecto a la financiación tradicional es que el renting es un contrato de alquiler con valor añadido, mientras que las operaciones de leasing o financiación son operaciones puramente financieras.

Alquiler de Vehículos a Largo Plazo (AVL) coincide con el resto de las compañías al señalar que “en el renting todo son ventajas, puesto que no se generan plusvalías ni gastos de enajenación del vehículo”.

	FINANCIACIÓN EMPRESARIAL Y ANÁLISIS BURSÁTIL 1er Cuatrimestre	UNIDAD 4
		Pág.: 27 de 27

11. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

Redactar un contrato tipo leasing con diferentes variantes según la clase de equipo arrendado.

Elaborar un estudio económico para una de las empresas comentadas en la U.D. 1 (el balance de la U.D. 1) sobre el interés que puede tener para ella un contrato leasing. Véase cuáles serían las repercusiones económico-financieras derivadas de la adquisición de algún inmovilizado por este sistema de financiación.