

ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABLE Y FISCAL DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO FRENTE A OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN



Tesina del Máster en Dirección Financiera y Fiscal

Realizado por:

María I. Gascón Silla

Director:

Agustín Romero Civera



UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA



ÍNDICE

INDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS	5
BLOQUE I – INTRODUCCIÓN.....	7
1. Resumen.....	7
2. Objeto de la realización del “Análisis financiero, contable y fiscal del arrendamiento financiero frente a otras alternativas de financiación”	8
3. Objetivos	8
BLOQUE II – ANTECEDENTES	9
4. Definición	9
5. Características	9
6. Modalidades	11
6.1. Tipos de leasing según las prestaciones.....	11
6.2. Tipos de leasing por el objeto de la cesión.....	12
6.3. Tipos de leasing según los sujetos que intervienen.....	13
6.4. Tipos de leasing según el sector al que se dirige.....	14
6.5. Tipos de leasing según la residencia de los sujetos.....	14
7. Regulación	14
8. Elementos del contrato	15
9. Historia	18
9.1. Orígenes del leasing	18
9.2. Desarrollo en Europa	19
9.3. El leasing en España.....	20
9.4. Datos estadísticos del sector.....	22
10. El arrendador financiero	25
BLOQUE III – DESARROLLO.....	27
11. La operación de leasing.....	27
11.1. Sujetos de la operación.....	27
11.2. Etapas de la operación de leasing.....	28
11.2.1. Elección del bien y selección del proveedor.....	28

11.2.2. Solicitud y tramitación de la operación.....	29
11.2.3. Formalización.....	30
11.2.4. Vencimiento de la operación.....	31
12. Aspectos económicos y financieros.....	32
13. Fiscalidad leasing.....	33
13.1. Impuesto de Sociedades.....	33
13.1.1. Tratamiento de la opción de compra.....	35
13.1.2. Régimen fiscal en las Empresas de Reducida Dimensión.....	36
13.1.3. Régimen transitorio aplicable a la libertad de amortización.....	37
13.2. IRPF.....	41
13.3. IVA.....	41
13.4. ITP y IAJD.....	41
14. Aspectos contables.....	42
14.1. Tratamiento contable según el PGC 2007.....	42
14.1.1. Calificación como arrendamiento financiero.....	43
14.2. Contabilización por el arrendatario.....	44
14.3. Contabilización por el arrendador.....	46
14.4. Venta con arrendamiento financiero posterior.....	47
14.5. Arrendamiento de terrenos y edificios.....	47
14.6. Arrendamiento financiero según PGC PYMES.....	48
14.7. Especialidades para MICROPYMES.....	48
14.8. Cambios en la contabilización del leasing.....	49
15. Ventajas y desventajas del leasing.....	50
15.1. Ventajas para el arrendatario.....	50
15.2. Ventajas para la sociedad de leasing.....	50
15.3. Ventajas para el proveedor.....	51
15.4. Desventajas.....	51
16. El renting.....	51
16.1. Concepto.....	51

16.2. Regulación.....	52
16.3. Clasificación como arrendamiento financiero o renting.....	52
16.4. Características.....	53
16.5. Sujetos de la operación.....	54
16.6. Etapas de una operación de renting.....	54
16.7. Aspectos fiscales del renting.....	56
16.8. Contabilización del renting.....	56
16.9. Ventajas e inconvenientes del renting.....	57
16.10. Leasing versus Renting.....	58
17. Caso práctico.....	59
17.1. Introducción a la empresa y al bien a financiar.....	59
17.2. Análisis financiero de las alternativas de financiación.....	59
17.2.1. Financiación mediante préstamo personal.....	59
17.2.2. Financiación mediante préstamo ICO.....	64
17.2.3. Financiación mediante leasing.....	68
17.2.4. Financiación mediante renting.....	71
17.2.5. Análisis comparativo.....	73
17.3. Análisis contable de las alternativas.....	74
17.4. Análisis fiscal de las alternativas.....	75
17.4.1. Análisis fiscal para la empresa dentro del Régimen Fiscal General.....	76
17.4.2. Análisis fiscal para la empresa dentro del Régimen fiscal de Empresa de Reducida Dimensión.....	77
17.4.3. Análisis fiscal para la empresa aplicando el incentivo de libertad de amortización.....	79
BLOQUE IV – CONCLUSIONES.....	82
BIBLIOGRAFÍA.....	84
ANEXOS.....	88

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Cuadro 1. Plazos del leasing mobiliario e inmobiliario.....	18
Cuadro 2. Inversión viva en leasing.....	22
Cuadro 3. Evolución inversión viva en leasing.....	22
Cuadro 4. Inversión nueva desglosada por sectores, datos a finales de 2011.....	23
Cuadro 5. Evolución de número de contratos de leasing.....	23
Cuadro 6. Inversión nueva en leasing.....	24
Cuadro 7. Evolución del renting de vehículos en España 1996-2011.....	24
Cuadro 8. Esquema de las etapas de una operación de leasing.....	28
Cuadro 9. Resumen de los incentivos fiscales del arrendamiento financiero.....	40
Cuadro 10. Esquema de las etapas de una operación de renting.....	55
Cuadro 11. Esquema comparativo entre el Leasing y el Renting.....	58
Cuadro 12. Tabla de amortización del préstamo personal.....	61
Cuadro 13. Cálculo del coste mensual para el préstamo personal.....	63
Cuadro 14. Tabla de amortización del Préstamo ICO Inversión 2012.....	66
Cuadro 15. Cálculo del coste mensual del Préstamo ICO Inversión 2012.....	67
Cuadro 16. Tabla de amortización del leasing.....	69
Cuadro 17. Cálculo del coste mensual del leasing.....	70
Cuadro 18. Tabla de pagos del renting.....	72
Cuadro 19. Comparativa de las alternativas analizadas.....	73
Cuadro 20. Comparativa de la cuota de amortización.....	76
Cuadro 21. Tabla de amortización fiscal para el Régimen General.....	76
Cuadro 22. Ahorro fiscal en el Régimen General.....	77
Cuadro 23. Tabla de amortización fiscal para el Régimen de Empresa de Reducida Dimensión.....	78

Cuadro 24. Ahorro fiscal en el Régimen de Empresas de Reducida Dimensión.....	79
Cuadro 25. Tabla de amortización aplicando libertad de amortización.....	80
Cuadro 26. Ahorro fiscal aplicando libertad de amortización para el Régimen General.....	80
Cuadro 27. Ahorro fiscal aplicando libertad de amortización para el Régimen de Empresa de Reducida Dimensión.....	81
Cuadro 28. Comparativa del ahorro fiscal en términos monetarios.....	81
Cuadro 29. Comparativa del ahorro fiscal en términos %.....	81

BLOQUE I - INTRODUCCIÓN

1. RESUMEN

La tesina para el Máster en Dirección Financiera y Fiscal que se presenta, tiene como propósito analizar el leasing desde diferentes puntos de vista frente a otras alternativas de financiación.

En primer lugar, en los antecedentes, se define en qué consiste el leasing y sus principales características generales, se detalla las diferentes modalidades que existen según determinados aspectos. Asimismo, se explica la regulación del leasing en la legislación española y los elementos del contrato. Se pasa a continuación, a resumir brevemente la historia del leasing, pasando de los orígenes y de cómo se desarrolló en Europa, hasta que finalmente se comienza a utilizar en España. Adicionalmente, se ha incluido datos estadísticos del sector donde se ve gráficamente la situación actual del leasing y el renting. Para terminar este apartado, se explica qué entidades pueden realizar arrendamientos financieros como arrendadores.

A continuación, como desarrollo, se describe la operación del leasing, distinguiendo los sujetos que intervienen y las etapas en que se puede dividir una operación. Pasaremos a continuación a describir los aspectos económicos y financieros. Posteriormente se analiza la fiscalidad del leasing en el Impuesto de Sociedades, Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el Impuesto sobre el Valor Añadido y para finalizar este apartado, el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Una vez realizado el análisis fiscal, se describe los aspectos contables del leasing, donde se explica el tratamiento contable según el Nuevo Plan General Contable de 2007, la contabilización por parte del arrendatario y el arrendador, además se explica una venta con arrendamiento financiero posterior y el caso particular del arrendamiento de terrenos y edificios. Además, se explica el arrendamiento financiero según el Plan General Contable para PYME, las especialidades para MICROPYMES y los cambios que ha habido tras la introducción del Nuevo Plan General Contable para la contabilización del leasing. Una vez se han analizado los aspectos financieros, fiscales y contables del leasing, se analizan las ventajas y desventajas del leasing desde distintos puntos de vista y aspectos. Para continuar, se expone una alternativa de financiación frente al leasing, el renting. En este apartado, se explica su concepto, la regulación en la Legislación Española, cómo se clasifica una operación como arrendamiento financiero o renting, que características tiene, los sujetos de una operación, las etapas, los aspectos fiscales, cómo se contabiliza una operación de este tipo, las ventajas e inconvenientes del renting y finalmente se realiza una comparativa entre el leasing y el renting, distinguiendo las diferencias entre ambos en varios aspectos. Para concluir este bloque, se expondrá un caso práctico para ver las diferencias frente a otras alternativas desde el punto fiscal y contable, y que incidencias tiene en una empresa dependiendo de que fuente de financiación se utilice. En primer lugar, se introduce la

empresa del supuesto y el bien a financiar. Posteriormente realizamos un análisis financiero, contable y fiscal de todas las alternativas desde el punto de vista del Régimen Fiscal General y el Régimen Fiscal para Empresas de Reducida dimensión. Las alternativas que se analizan son la compra del bien, un préstamo personal, un préstamo ICO, el leasing y el renting.

Para concluir se resumen los puntos más significativos y se reflexiona sobre el leasing frente a otras alternativas como herramienta de financiación teniendo en cuenta todos los aspectos analizados.

2.OBJETO DEL ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABLE Y FISCAL DEL LEASING FRENTE A OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN

Este trabajo tiene como objeto analizar los aspectos financieros, contables y fiscales del leasing. Además destacaremos sus ventajas fiscales para la financiación de la empresa que hace tan atractiva esta fórmula de financiación frente a otras alternativas de financiación. Para ello, se analizará un caso práctico comparándolo con las siguientes alternativas: un préstamo tradicional, un préstamo ICO, un contrato de leasing y un renting.

3.OBJETIVOS

Los objetivos a los que se pretende llegar a través de este análisis, son los siguientes:

- Conocer en qué consiste un leasing, sus características, intervinientes, clases, etapas, regulación, etc.
- Detallar cómo se contabiliza un leasing, indicando los cambios producidos tras el Nuevo Plan General Contable.
- Analizar la incidencia fiscal que tiene en las empresas y qué ventajas tiene este tipo de financiación para las empresas de reducida dimensión.
- Conocer otros tipos de financiación similares como el renting y en qué se diferencia frente al leasing.
- Cuáles son sus principales beneficios y desventajas para las diferentes partes que intervienen.

BLOQUE II - ANTECEDENTES

4. DEFINICIÓN

Una primera definición de leasing siguiendo a Soley, Astorga y Cortina, sería: “*un contrato de alquiler con opción a compra a favor del arrendatario*” (1993).

El leasing se emplea principalmente para financiar inversiones en bienes muebles o inmuebles. Este sistema de financiación, denominada también arrendamiento financiero, son aquellos contratos que tienen por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles por parte del acreedor (arrendador) al deudor (arrendatario), por una cuota periódica que el deudor se compromete a pagar durante un determinado plazo, al final del cual, el arrendatario puede adquirir en propiedad el bien mediante el pago de su valor residual, llamado opción de compra.

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.

Una vez finaliza el plazo pactado en el contrato del leasing, el arrendatario dispone de las siguientes alternativas:

- Devolver los bienes a la sociedad arrendadora, no ejerciendo la opción de compra.
- Suscribir un nuevo contrato de leasing.
- Adquirir el bien objeto del leasing por el valor residual, ejerciendo la opción de compra.

5. CARACTERÍSTICAS

La elección, tanto del bien como del proveedor o suministrador, corresponde siempre al arrendatario, que podrá hacerlo de acuerdo con sus necesidades y preferencias.

La compra del bien la realiza el arrendador, siguiendo instrucciones del futuro arrendatario.

El arrendatario tiene la responsabilidad del mantenimiento, rendimiento y productividad de los bienes. En algunas modalidades de leasing se puede incluir un servicio de mantenimiento por parte del arrendador.

Se trata de una cesión de uso de bienes o inmuebles a cambio de una contraprestación económica.

Los bienes deberán ser asegurados, el arrendador debe figurar como beneficiario hasta la finalización del contrato.

Los bienes objeto del arrendamiento han de quedar afectados por el usuario a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicio o profesionales, ya que la propiedad del bien pertenece al arrendador. Por lo que el arrendatario puede usar el bien para el fin que le es propio, pero no puede disponer de él vendiéndolo, gravándolo no volviéndolo a arrendar, debiendo incluso comunicar el traslado del bien a otro lugar distinto del que figura en el contrato.

El arrendatario tiene la obligación de defender el bien, mediante las acciones legales pertinentes, cuando se inicien diligencias de cualquier tipo por embargos o inventario de bienes del arrendatario, indicando que el verdadero propietario del bien es la entidad de leasing.

Las cuotas anuales del arrendamiento financiero, pueden ser constantes o crecientes. Cuando se utilizan tipos de interés revisables, la cuota resulta modificada para el nuevo período. Los intereses dependen del tipo de operación, importe solicitado, plazo, etc. Generalmente se utiliza un tipo fijo en función del importe solicitado. En las operaciones a largo plazo, principalmente bienes inmuebles, se establecen cláusulas de revisión.

El importe de la amortización o recuperación del bien será constante o creciente, pero nunca decreciente.

En el contrato de leasing, existen distintos tipos de comisiones, de apertura, de estudio, sobre el total de la inversión, de subrogación, etc.

Las operaciones de Leasing no admiten:

- Amortizaciones anticipadas.
- Cancelación anticipada (se trata de un contrato irrevocable que no puede cancelarse por iniciativa del arrendatario y, en todo caso, tiene un coste elevado)
- Devolución anticipada del bien antes de la finalización del contrato.

Las operaciones de Leasing sí admiten, en cambio:

- Cambio de titularidad, mediante subrogación en el contrato, siempre y cuando el nuevo arrendatario sea empresario o profesional.
- Revisión en el importe de las cuotas, si se pacta un tipo de interés variable en el contrato.

Existe un valor residual del bien objeto del leasing que se calcula en función del tipo de bien y en base a unos valores establecidos por ley.

La garantía principal son los propios bienes ya que la propiedad sigue siendo de la entidad de leasing, sin embargo, se puede solicitar cualquier otra garantía adicional como cualquier otra operación financiera.

En caso de impago total o parcial de cualquiera de los plazos convenidos o la suspensión de la actividad del arrendatario falta a la entidad de leasing para exigir el

pago inmediato de todos los plazos vencidos y pendientes de vencimiento e incluso el valor residual del bien, si consta en el contrato. También se puede exigir la devolución del bien, el pago de las cuotas pendientes y una indemnización.

Al término del contrato de arrendamiento financiero deberá incluirse una opción de compra a favor del usuario.

El saneamiento por evicción y vicios ocultos de los bienes es a cargo del proveedor, al que deberá dirigirse el usuario mediante cesión de acciones del arrendador-financiero, ya que éste adquiere los bienes de acuerdo con las especificaciones del futuro usuario.

La duración de la operación de arrendamiento está en función de la vida económica del bien, de su posible desgaste y obsolescencia. La duración del arrendamiento debe ser igual o menor a la vida útil estimada del bien. Por ley existen unos plazos:

- Bienes muebles, requiere de una duración mínima de dos años y suele ser como máxima de cinco años.
- Bienes inmuebles, requiere de una duración mínima de diez años para los bienes inmuebles. No siendo un requerimiento legal, se suele marcar como plazo máximo los 180 meses.

6. MODALIDADES

A continuación se va a realizar una clasificación de las diferentes modalidades según diferentes características.

6.1. Tipos de leasing según las prestaciones:

- **Leasing operativo:** Es el efectuado por fabricantes, distribuidores o importadores, quienes de este modo ofrecen una alternativa de financiación al cliente mediante un contrato de arrendamiento con opción de compra como medio de promoción de sus ventas. Los sujetos intervinientes en la operación son dos personas: el usuario (arrendatario) y el proveedor (arrendador). El leasing operativo incluye además de la cesión del uso del bien, otras prestaciones complementarias (mantenimiento del bien y seguro fundamentalmente).
- **Leasing financiero:** Es el practicado por sociedades creadas para tal fin, las entidades compran bienes seleccionados por los propios usuarios potenciales para luego arrendárselos con opción de compra y cuya finalidad no es la promoción de de ventas, sino la obtención de un beneficio como resultado de la prestación de un servicio financiero. La sociedad de leasing interviene como intermediario financiero entre el usuario y el proveedor, facilitando los medios necesarios para financiar la adquisición del bien.

Desde el punto de vista comparativo, la diferencia esencial entre una y otra es la inexistencia de un intermediario financiero en el leasing operativo, ya que en éste es el propio proveedor el que cumple esta función de forma directa.

Por otro lado, el contrato de leasing financiero es irrevocable para el periodo inicial de arrendamiento, mientras que el contrato de leasing operativo puede ser rescindido antes de finalizar el plazo inicialmente acordado.

La consideración de los riesgos para el proveedor o para la sociedad de leasing también presenta ciertas diferencias según se trate de una operación operativa o financiera respectivamente. En el leasing financiero, la solvencia económica del futuro usuario arrendatario es el elemento clave en la evaluación de riesgos, mientras que el operativo, este análisis se basa en la vida útil del bien a arrendar.

La sociedad de leasing, al término del periodo irrevocable, recupera el valor total de su inversión más un beneficio por la prestación del servicio financiero, en el leasing operativo, el proveedor arrendador, obtendrá un beneficio en función de sus posibilidades de realquilar del bien que se presenten y dependerán de la duración económica del bien.

Los plazos del contrato del leasing financiero oscilan entre los dos y cinco años para bienes muebles y diez años para bienes inmuebles, mientras que los del leasing operativo difícilmente superan los tres años. Es por ello, que el leasing operativo es principalmente utilizado por las empresas multinacionales sobre un tipo de bienes estandarizados cuya propensión a la obsolescencia tecnológica es mayor.

6.2. Tipos de leasing por el objeto de la cesión:

- **Leasing mobiliario:** Tiene por objeto bienes muebles. Se contrata sobre bienes que deben reunir las siguientes características:
 - Identificables.
 - No consumibles.
 - Susceptibles de afectación a las actividades propias de la empresa.
 - Suelen ser generalmente nuevos, en caso contrario la antigüedad se tomará en cuenta para la determinación del plazo de la operación.
 - Preferentemente deberán tener características estándar y una depreciación lenta.
 - Es obligatoria la inscripción de la póliza de cesión en leasing en el registro de venta a plazos de bienes muebles.
 - Los contratos de leasing mobiliario han de tener una duración mínima de dos años por disposición legal.

- **Leasing inmobiliario:** Es un arrendamiento financiero de todo tipo de inmuebles afectos a actividades empresariales o destinados a uso profesional: naves industriales, almacenes, locales comerciales, oficinas y despachos profesionales, centros logísticos, hoteles, centros médicos, parkings, etc., a cuyo término el arrendatario dispone de una opción de compra para adquirir el inmueble por un valor residual previamente pactado. En este caso la duración mínima establecida por la ley para este tipo de contratos es de diez años. El leasing inmobiliario se contrata sobre bienes que deben reunir las siguientes características:
 - Susceptibles de afectación a las actividades propias de la empresa (naves, almacenes, oficinas, etc.)
 - Terminados o en construcción.
 - Susceptibles de ser inscritos en el Registro de la Propiedad

En función del estado de construcción del inmueble, existen tres modalidades:

- Leasing de inmueble acabado (nuevo o usado): La compañía de leasing adquiere el inmueble en escritura pública y lo inscribe en el Registro de la Propiedad junto con la opción de compra para que el cliente, si lo desea, pueda adquirirlo en propiedad al finalizar el contrato.
- Leasing de inmueble en construcción: La compañía de leasing suscribe el contrato inmediatamente después de haber adquirido el solar y de disponer de la licencia de obras, el proyecto técnico y el presupuesto de construcción aprobado. Otro procedimiento es que la compañía de leasing compre el derecho de superficie o que adquiriera una concesión administrativa sobre el suelo o el subsuelo, y a continuación financie la construcción del inmueble.
- Leasing mixto: Esta modalidad es una combinación de las dos anteriores. La sociedad de leasing financia la compra de un inmueble (nuevo o usado) y las obras de adecuación, remodelación o ampliación. En este caso, también se requieren los oportunos proyectos técnicos, licencia de obras y presupuestos de los industriales que intervendrán.

6.3. Tipos de leasing según los sujetos que intervienen:

- **Leasing estándar o habitual:** En la operación hay tres intervinientes: el arrendador-financiero, el usuario y el proveedor o suministrador del bien.
- **Lease-Back:** Es un contrato de leasing, donde es el propio fabricante del bien quien lo vende a la entidad de leasing para luego contratarlo por leasing. Es decir, cliente y proveedor son la misma persona, buscando es esta operación las ventajas sobre todo fiscales que ofrece esta modalidad. Generalmente,

estas operaciones se realizan sobre bienes inmuebles, si bien la normativa no impide que se realicen sobre bienes muebles.

6.4. Tipos de leasing según el sector al que se dirige:

- **Privado:** Leasing destinado a empresas y profesionales.
- **Público:** El usuario es una Administración Pública.

6.5. Tipos de leasing según la residencia de los sujetos:

- **Leasing doméstico:** El que se desenvuelve dentro del territorio nacional.
- **Leasing internacional:** Aquel en el que arrendador y arrendatario financiero están situados en países distintos.

7. REGULACIÓN

El contrato de leasing nació en la práctica empresarial norteamericana y se difundió por Europa y España. En el derecho español, el contrato de leasing no existe una regulación específica sobre él y su regulación se encuentra fraccionada en diferentes textos legales.

Las primeras regulaciones sobre el leasing aparecen en los Decretos 15/1977, de 25 de Febrero y 1669/1980, de 31 de julio, únicamente los contemplaban en atención a sus efectos fiscales bajo la denominación de "Arrendamiento Financiero".

La primera norma que en España proporcionó una definición de esta operación, fue la Ley 26/1988, de 29 de julio sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, que la definió en el número primero de su disposición adicional séptima en los siguientes términos:

"Tendrán la consideración de operaciones de arrendamiento financiero aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o 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 el número 2 de 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, en favor del usuario.

Cuando por cualquier causa el usuario no llegue a adquirir el bien objeto del contrato, el arrendador podrá cederlo a un nuevo usuario, sin que el principio

establecido en el párrafo anterior se considere vulnerado por la circunstancia de no haber sido adquirido el bien de acuerdo con las especificaciones de dicho nuevo usuario.”

Los restantes apartados de esta disposición séptima fueron derogados por la Ley 43/1995, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, que en su artículo 128 se encargó de regular las condiciones de este tipo de operaciones, estableciendo una duración mínima de dos años para el caso de arrendamientos financieros que tengan por objeto bienes muebles y de diez años cuando lo sean de bienes inmuebles o establecimientos industriales.

Hasta la entrada en vigor de la Ley 43/1995 del Impuesto sobre Sociedades (LIS), el leasing estaba regulado por la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, y por la Ley 3/1994, de Adaptación de la Legislación Española en Materia de Entidades de Crédito a la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria, además del Real Decreto 692/1996 sobre Establecimientos Financieros de Crédito y la disposición adicional primera de la Ley 28/1998 de 13 de Julio, de Venta a Plazos de Bienes Inmuebles, sobre arrendamiento financiero.

Actualmente viene regulado por el Real Decreto Legislativo 4/2004 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (LIS), el cual desarrolla la normativa del leasing en el artículo 11.3 y, sobre todo, en el artículo 115.

Por otro lado, todas las entidades que pueden realizar operaciones de leasing están sometidas a las normas sobre contratación y protección a la clientela contenidas en la Circular 8/1990 del Banco de España.

8.ELEMENTOS DEL CONTRATO

El contrato constituye la operación esencial del leasing, dado que esta fórmula financiera, a través del acuerdo contractual, se plasma y concreta en un marco jurídico que permite la concreción de las obligaciones asumidas por cada una de las partes.

Los elementos personales, son los que participan en la celebración del contrato:

- Arrendador financiero: la entidad de crédito o sociedad de leasing.
- El usuario: el empresario o profesional.

Los elementos reales, de los que podemos distinguir:

- El bien: Los bienes que se pueden financiar a través de Leasing los podemos clasificar en:
 - Muebles: maquinaria, vehículos, bienes de equipo y restantes bienes productivos.

- Inmuebles: locales comerciales y de oficinas, naves industriales y demás inmuebles de uso empresarial.

Existen una serie de bienes que no son financiados a través del leasing según se desprende de la Disposición Adicional Séptima de la Ley 26/1988 y del artículo 115 del Impuesto de Sociedades RDL 4/2004, como son:

- El capital Circulante.
- Vivienda para uso particular.
- Las Concesiones Administrativas.
- Los activos inmateriales (fondo de comercio).
- Bienes no identificables, como por ejemplo, lámparas, pequeños electrodomésticos, etc.
- Equipos muy especializados, ya que son de muy difícil recolocación.
- Las instalaciones, debido a su difícil recuperación.

- El precio, el cual se compone de:

- Importe a Financiar: En lo referente al importe financiable, el leasing puede llegar hasta el 100% del coste del bien. En este caso no se incluyen tasas, gastos, seguros e impuestos.

El impuesto indirecto que graba la adquisición de un bien (IVA), no forma parte del importe a financiar, ya que lo soporta el arrendador, que lo compensa con el que cobra a sus arrendatarios por operaciones de leasing.

El arrendatario puede efectuar una entrega inicial para rebajar el importe a financiar (en este caso no se financiaría el 100% del coste del bien), al proveedor o al arrendador. La entrega a cuenta comprenderá base imponible e IVA.

- Cuotas: En condiciones normales, las cuotas del leasing son mensuales y prepagables (por mes anticipado). Además, su importe se compone de tres elementos:
 - Amortización del coste del bien
 - Carga financiera (intereses).
 - IVA sobre la suma de los dos conceptos anteriores, por prestación de servicios.
- Finalización del contrato y opción de compra: Al finalizar el contrato, es decir, con el pago de la última cuota, el cliente o arrendatario puede proceder de tres formas:
 - Devolver los bienes al arrendador.
 - Formalizar un nuevo contrato de leasing sobre el mismo bien.
 - Acceder a la propiedad del bien mediante el ejercicio de la opción de compra que implica el pago del valor

residual al arrendador. Este valor es un importe conocido, ya que figura en el contrato y equivale a una cuota mensual en el leasing mobiliario y si se trata de un leasing inmobiliario, el valor del suelo (generalmente el 15% del valor de la compraventa).

- Seguro: Durante la vigencia del contrato, todos los bienes financiados deben estar asegurados contra los siguientes riesgos:
 - Deterioro.
 - Pérdida (total o parcial).
 - Responsabilidad Civil.

En el caso de vehículos, además:

- Daños y responsabilidad civil (suscripción voluntaria y obligatoria).
- Ocupantes.
- Pérdida total del vehículo

En cualquier caso, el seguro debe incluir la cláusula de cesión de derechos a favor del arrendador.

- Impuestos Indirectos: Los impuestos indirectos que soporta el arrendador en el momento de la adquisición del bien, serán repercutibles positivamente sobre el cliente. Este, normalmente, se repercutirá sobre cada una de las cuotas (Amortización e Intereses) incluida la de Valor Residual. No obstante, también podrá pagarse por adelantado en la firma del contrato. El ejercicio de esta acción lleva consigo el compromiso de ejercitar la opción de compra en la finalización del contrato.
- El plazo legal: Aunque el plazo de las operaciones bien marcado por el importe y el tipo de bien a financiar existen unos plazos mínimos que según el artículo 115 del Impuesto de Sociedades se debe cumplir:
 - Muebles: Mínimo 24 meses. Siendo el plazo habitual máximo de 60 meses.
 - Inmuebles: Mínimo 120 meses, es decir 10 años. En el caso de bienes inmuebles, no siendo un requerimiento legal, se suele marcar como plazo máximo los 180 meses.

En el siguiente cuadro se recoge un resumen de los plazos establecidos:

Cuadro 1. Plazos del leasing mobiliario e inmobiliario

Plazo	Leasing Mobiliario	Leasing Inmobiliario
Mínimo	24 meses(1)	120 meses(1)
Máximo	60 meses(2)	180 meses(2)

(1) Plazos legales para el tipo de operación.

(2) Sin regulación legal: es el que habitualmente oferta el mercado.

Fuente: Elaboración propia a partir de la legislación vigente y diferente información de entidades bancarias

- La forma: como se formaliza
 - Mediante contrato mercantil.
 - Intervención de Fedatario Público.
 - Protección registral.

9. HISTORIA

9.1. Orígenes del leasing

La historia y evolución del leasing está estrechamente ligada a los antecedentes históricos y al desarrollo en los Estados Unidos.

Existen con anterioridad antecedentes del leasing operativo, ya que las empresas norteamericanas que explotaban el ferrocarril recurrían a esta operación para financiar gran parte de su material. Esta fórmula de arrendamiento especial, que en muchos casos incluía e incluye servicios para mantener en buen funcionamiento los equipos o máquinas arrendados, fue una fórmula para incrementar sus ventas iniciada por empresas como IBM, United States Shoes Machinery, Bell Telephone y otras compañías de venta de camiones y automóviles. Las características de estas operaciones se fueron perfeccionando cada vez más, siendo una de las más valiosas la introducción de una cláusula de rescisión a voluntad del arrendatario, con lo cual se aseguraba la posibilidad de sustituir los equipos si por obsolescencia o variación de capacidades fuera conveniente. Este tipo de operaciones favoreció el reequipamiento para obtener mayor productividad.

El leasing financiero tiene como antecedente una variedad de leasing, el "leasing back" utilizado por primera vez en 1936 por la cadena norteamericana de supermercados "Safeway Inc", como medio para obtener liquidez para incrementar sus negocios vendiendo las superficies de supermercado en el mismo contrato que las arrendaban con opción a compra, operación que se consolidó y extendió al concluir la II Guerra Mundial.

El desarrollo tecnológico y la necesidad de renovar el equipamiento de las empresas con mayor frecuencia en unas circunstancias de carencia de capitales en las propias empresas, y de créditos a medio plazo en el mercado financiero, fueron los desencadenantes para la aparición de las primeras sociedades de leasing. Estas sociedades fueron ideadas dentro de los mismos departamentos financieros y comerciales de las empresas que trataban de encontrar nuevas alternativas para la financiación de sus nuevos equipos. Como actividad empresarial surge la primera empresa de leasing en 1952 (United States Leasing Corporation) y rápidamente se expande esta forma de financiación porque comporta ventajas fiscales, siempre que cumpliera los requisitos establecidos por el "Internal Revenue Service", uno de los cuales era que el arrendamiento no fuera un préstamo camuflado, lo cual implicaba limitaciones en el plazo del contrato y otras condiciones respecto a la utilidad proporcionada por el arrendamiento.

Las condiciones imperantes en la economía norteamericana al comienzo de la década del cincuenta estimularon la rápida expansión y aceptación que experimentó esta actividad en años sucesivos. Dichas condiciones se resumen en los siguientes aspectos:

- Un mercado de crédito a medio plazo poco desarrollado.
- Una legislación sobre amortizaciones muy conservadora
- Una economía estable en gran crecimiento.
- La creciente necesidad de reequipamiento derivada de un cambio tecnológico cada vez más profundo.

9.2. Desarrollo en Europa

En Europa, la operación de leasing es utilizada por primera vez en el Reino Unido a principios de la década de los sesenta, con la creación de la sociedad Mercantile Credit Company. En este país, el impulso de la actividad se basó en el papel de los bancos mercantiles, las financieras de ventas a plazos y las filiales de los bancos norteamericanos. Estos últimos irrumpen, a partir de 1967, debido a la política de crédito restrictiva del gobierno laborista, lo que facilitó la expansión del leasing como instrumento de financiación industrial.

En Francia se inicia la actividad en 1962 a través de la sociedad Locafrance. Los promotores de la actividad en este país no difieren de los de otros países, los bancos en general y las compañías de seguros en un segundo plano. Posteriormente, se irán sumando otros grupos independientes (constructoras, fabricantes de maquinaria y herramientas, etc.) y grupos financieros extranjeros. Con la promulgación de la Ley de 2 de julio de 1966 ("crédit-bail"), que determinaba que las sociedades de leasing debían obtener el estatuto de establecimiento financiero y sujetaba las operaciones a la reglamentación del crédito, y a partir de esta fecha se inicia un progresivo desarrollo de la nueva modalidad de financiación. En 1969 cotizaban en Bolsa cuatro sociedades que representaban el 95% del mercado y el crecimiento, desde la iniciación en 1965, había sido del 30% anual.

En Alemania, como en otros países, la iniciativa la tomaron los bancos. Las primeras sociedades se crean en 1962, pero no hay negocio significativo hasta la década siguiente, estableciéndose la primera normativa en 1971.

En Italia no tiene desarrollo significativo hasta principio de los años 80, debido a obstáculos de tipo jurídico y fiscal, así como la crisis coyuntural de la economía a principios de los años setenta.

El desarrollo del leasing en los países europeos occidentales ha sido muy dispar, debido a las diferentes condiciones de las respectivas economías nacionales y a sus particulares legislaciones fiscales y mercantiles.

9.3. El leasing en España

En España se inicia el leasing con la creación de la empresa Alequinsa en 1963, pero prácticamente no tiene desarrollo hasta 1970 y alcanza un volumen de diez mil millones con 30 empresas en el mercado en 1975. La crisis impide que se expanda la actividad de forma notable hasta 1985, momento a partir del cual la progresión de la financiación por leasing es exponencial, llegando el nivel de inversión a ser superior los 200.000 millones de pesetas (más de 1.200 millones de euros)

La evolución e importancia del leasing en España ha seguido una trayectoria muy correlacionada con los ciclos económicos. Asimismo, el marco regulador, tanto financiero-fiscal como el mercantil-contable, suponen hitos destacados en la trayectoria de este instrumento financiero.

En general, se observa un gran auge del leasing en España en los años setenta y buena parte de los ochenta. Al finalizar la década de los ochenta, el leasing comienza a decrecer y posteriormente una grave recesión.

Según ciertos estudios (Ferrez, 1995), se concluye que el crecimiento de las inversiones financiadas mediante leasing tiene lugar en España como consecuencia de:

- a) El efecto innovación-imitación de este instrumento financiero en la década de los sesenta.
- b) El mayor conocimiento y experiencia que en la década de los setenta ya se posee sobre esta específica forma de financiación, y sus diversas ventajas e inconvenientes.
- c) Un adecuado marco regulador mercantil y fiscal de este tipo de actividad, iniciado concretamente con la Orden Ministerial de 13 de Julio de 1976 sobre "Normas de adaptación del Plan General de Contabilidad para las sociedades de Leasing" y el Real Decreto Ley 15/1977 de 25 de febrero de sobre "Medidas fiscales, financieras y de inversión pública".

Las causas del gran crecimiento, se deben explicar más allá de las disposiciones legales y fiscales, que afectaron positivamente al sector a través de las modificaciones experimentadas en los sectores real y financiero de la economía:

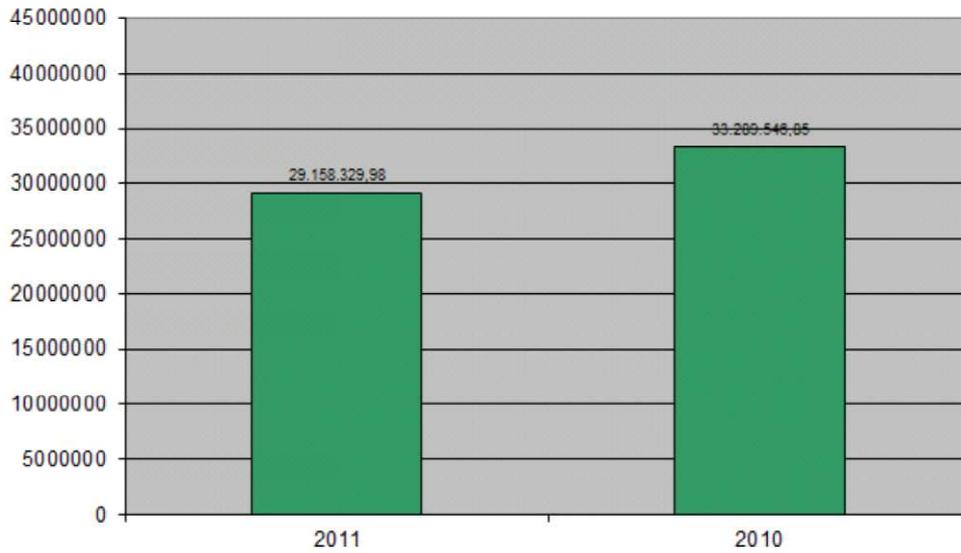
- La tendencia decreciente de los tipos de interés que abarató el coste de la refinanciación o coste del dinero para las sociedades arrendadoras, disminuyendo el coste financiero de las operaciones.
- El alto grado de competitividad del sector, que determinó la reducción de costes de explotación de las entidades arrendadoras, mediante la mejora y modernización de las estructuras operativas de las mismas, y al mismo tiempo, la reducción de los márgenes financieros. Y por otro lado, la diversificación de la oferta de leasing flexibilizando las operaciones de financiación según las condiciones del demandante.
- La transformación del leasing como una operación alternativa a otras formas tradicionales de financiación.
- Un mayor conocimiento por parte de los usuarios potenciales de las ventajas fiscales, económicas y financieras.

El leasing en los últimos años ha reducido sus volúmenes de contratación en términos de inversión nueva a partir de 2008, esto es debido entre otros factores según un análisis reciente (Matas, 2011):

- Al cierre de las inversiones empresariales en nueva maquinaria e instalaciones al reducirse las necesidades de producción por la disminución drástica de las cifras de ventas.
- El fuerte incremento de la morosidad y los plazos de cobro de sus ventas.
- La bancarización del producto, que asimila el producto a las otras formulas de financiación como el crédito o el préstamo, prescindiendo de las ventajas que le supone al financiador la propiedad del bien.
- Las diferentes regulaciones legales respecto a la libertad de amortización con creación de empleo o sin, que se han promulgado para la adquisición de bienes materiales nuevos.
- Algunas líneas de financiación oficiales que pueden financiar a largo plazo el IVA de las adquisiciones, como las líneas de préstamos ICO.
- Además de está transformando la clásica operación de renting, hasta convertirla en un arrendamiento financiero (no leasing) más caro y sin ninguna ventaja fiscal, pero no consume riesgo al no estar regulada por el Banco de España.

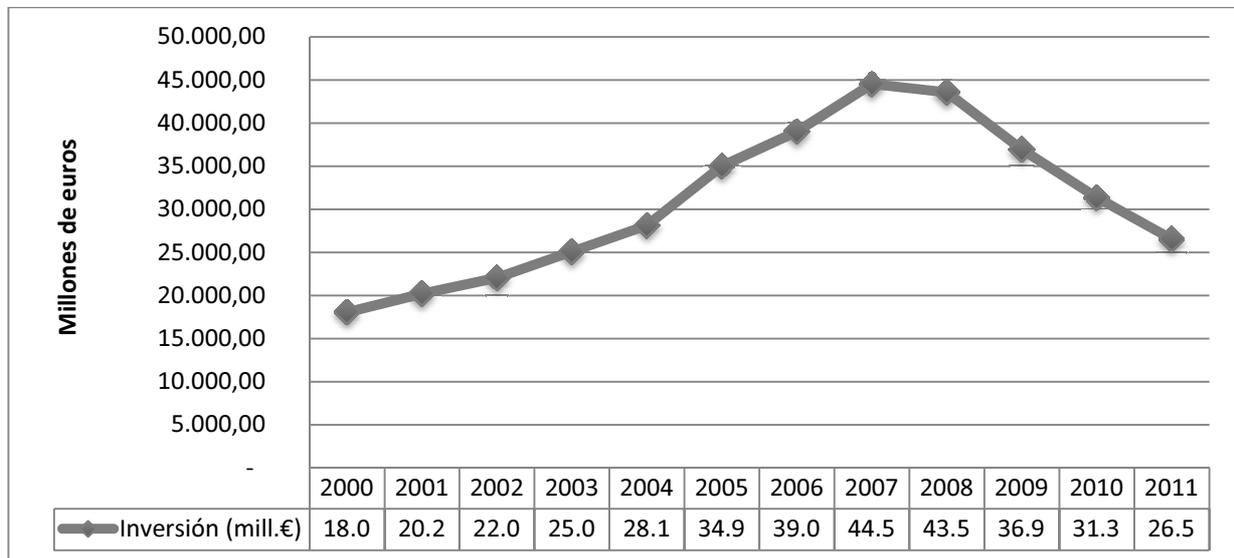
9.4. Datos estadísticos del sector

Cuadro 2. Inversión viva en leasing



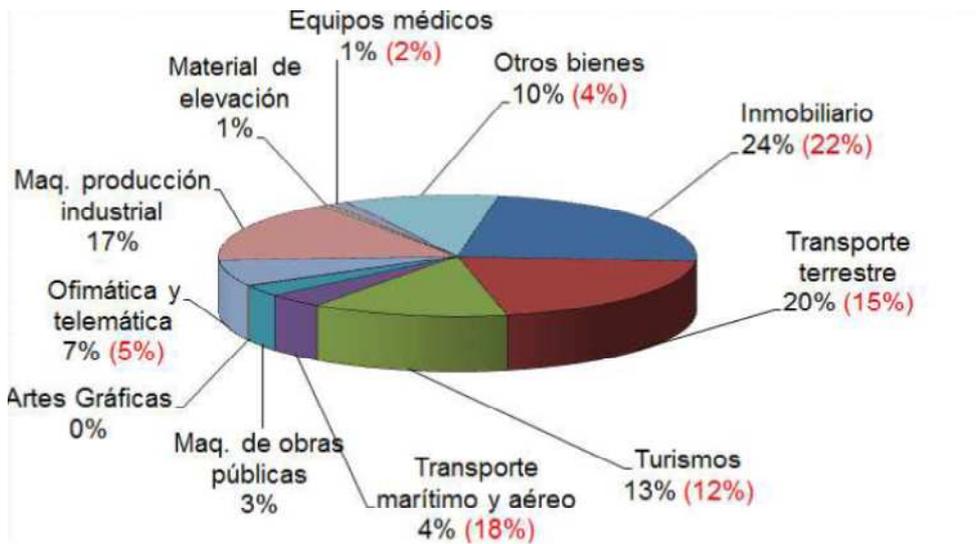
Fuente: Asociación Española de Leasing

Cuadro 3. Evolución inversión viva en leasing



Fuente: Elaboración propia a partir de datos AEL

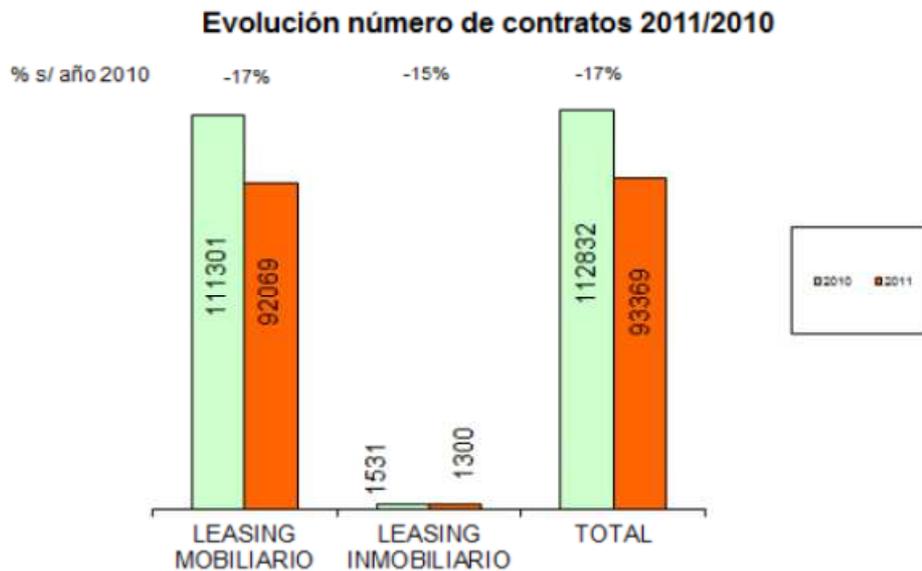
Cuadro 4. Inversión nueva desglosada por sectores, datos a finales de 2011



Fuente: Asociación Española de Leasing

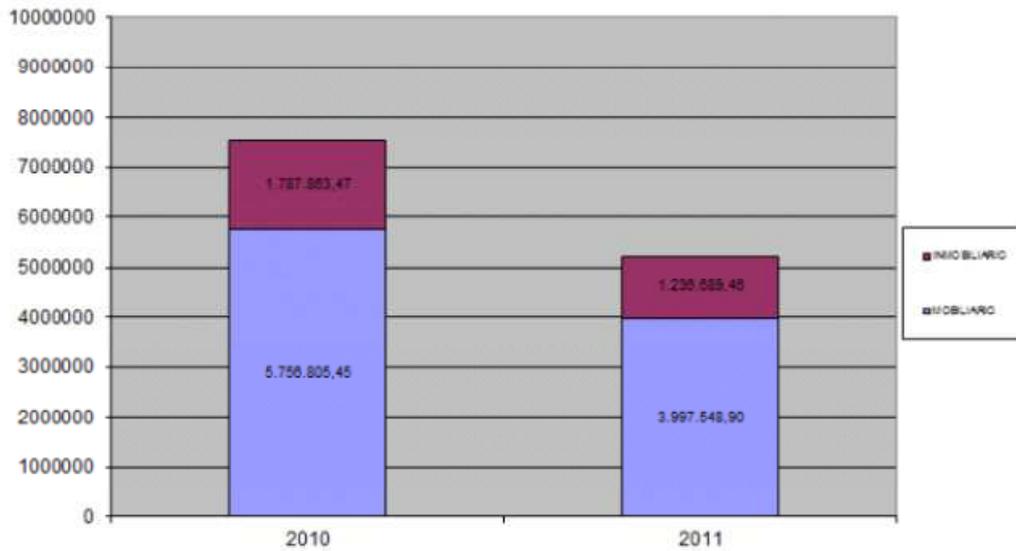
*En rojo muestra el % que representa el año anterior

Cuadro 5. Evolución de número de contratos de leasing



Fuente: Asociación Española de Leasing

Cuadro 6. Inversión nueva en leasing



Fuente: Asociación Española de Leasing

Cuadro 7. Evolución del renting de vehículos en España 1996-2011

RENTING DE VEHÍCULOS EN ESPAÑA							
Año	Flota (unidades)	Crecimiento (%)	Facturación (M. €)	Compras en renting (unidades)	Crecimiento (%)	Inversión en compra veh. (M.€)	Crec. Inversión (%)
1996	50,367	34,20	332,97	23.165	35,50	-	-
1997	63.159	25,3	417,54	24.931	7,6	289,12	11,93
1998	115.761	83,3	765,31	49.614	99	609,90	110,95
1999	163.866	41,6	1.083,33	69.350	39,7	895,17	46,77
2000	216.434	32,19	1.430,86	84.820	22,31	1.138,54	27,19
2001	265.444	22,6	1.796,00	104.074	22,7	1.439,01	26,39
2002	310.020	16,79	2.105,48	111.046	6,7	1.562,37	8,57
2003	353.493	14,02	2.439,10	125.693	13,19	1.856,00	18,79
2004	398.064	12,6	2.856,49	144.777	15,18	2.245,00	20,96
2005	445.686	11,96	3.294,17	165.574	14,36	2.657,35	18,37
2006	503.006	12,86	3.940,90	185.173	11,84	3.149,60	18,52
2007	556.569	10,65	4.579,38	202.910	9,58	3.694,00	17,29
2008	571.565	2,69	4.771,33	181.833	-10,39	3.335,84	-9,69
2009	521.124	-8,83	4.475,25	96.306	-47,04	1.739,86	-47,84
2010	491.056	-5,77%	4.268,86	119.660	24,25%	2.160,15	24,16%
2011	470.223	-4,24%	4.115,86	123.333	3,07%	2.223,97	2,95%

Fuente: Asociación Española de Renting de Vehículos - AER

10. EL ARRENDADOR FINANCIERO

Las operaciones de arrendamiento financiero pueden ser realizadas, en concepto de arrendador las siguientes entidades:

a) Las sociedades de leasing

Las sociedades de leasing constituyen entidades de financiación no bancaria que ofrecen un método de financiación complementario y alternativo destinado a la obtención de bienes de equipo en general o de bienes inmuebles.

Estas sociedades tendrán como actividad principal la realización de operaciones de arrendamiento financiero. Con carácter complementario podrán realizar también las siguientes actividades:

- Actividades de mantenimiento y conservación de los bienes cedidos.
- Concesión de financiación conectada a una operación de arrendamiento financiero, actual o futura.
- Intermediación y gestión de operaciones de arrendamiento financiero.
- Actividades de arrendamiento no financiero, que podrán complementar o no, con una opción de compra.
- Asesoramiento e informes comerciales.

La actividad de una sociedad de leasing puede tomar dos vertientes:

- Como intermediario (leasing broker): En esta modalidad las compañías no suministran el material. Mediante servicios de asistencia, relaciones y asesoramiento financiero hacen posible el contacto entre el usuario y la entidad que asegurara la financiación del material. Esta último, conserva el título de propiedad como garantía y el contrato de alquiler pasa al suministrador del bien. La sociedad de leasing percibe una comisión por esta gestión.
- Como arrendador (Leaser agent): Estas compañías compran al fabricante o al proveedor del equipo seleccionado por el usuario potencial, alquilándoselo por un periodo y condiciones establecidas en un contrato pertinente, No existe transferencia de propiedad del material durante dicho periodo, siendo recuperado por la sociedad arrendadora si no media opción de compra ejercitada por el arrendatario. En Europa, la mayoría de compañías de leasing operan de esta manera, es decir, el leasing financiero, denominado en España arrendamiento financiero.

En España, la sociedad de leasing más importante es Lico Leasing S.A. Establecimiento Financiero de Crédito, está presente en este sector de actividad desde 1966. El área de factoring y financiación se incorporó a la oferta de Lico en 1989 y, por último, el renting lo hizo en 1997 (a través de Lico Renting). Ocupa un

puesto destacado entre las cinco más grandes del sector en permanente competencia con los principales grupos bancarios del país. Lico presta servicios financieros a profesionales y empresas, especialmente a las PYMES (pequeña y mediana empresa). Cubre todas las necesidades financieras que la inversión y el crecimiento demandan en las empresas, desde los activos fijos de explotación (naves industriales, oficinas, locales, maquinaria, elementos de transporte, maquinaria de obra pública, etc.) hasta las demandas de circulante (factoring de las cuentas de clientes o gestión de pagos a proveedores).

- b) Las **entidades oficiales de crédito**, los Bancos, Cajas de Ahorros, incluida la Confederación Española de Cajas de Ahorros, el Instituto de Crédito Oficial y las Cooperativas de Crédito.
- c) Los **establecimientos financieros de crédito**, cuya actividad principal consiste en ejercer, en los términos que reglamentariamente se determinen, entre otras actividades, las de arrendamiento financiero, con inclusión de las actividades complementarias.

BLOQUE III – DESARROLLO

11. LA OPERACIÓN DE LEASING

11.1. Sujetos de la operación

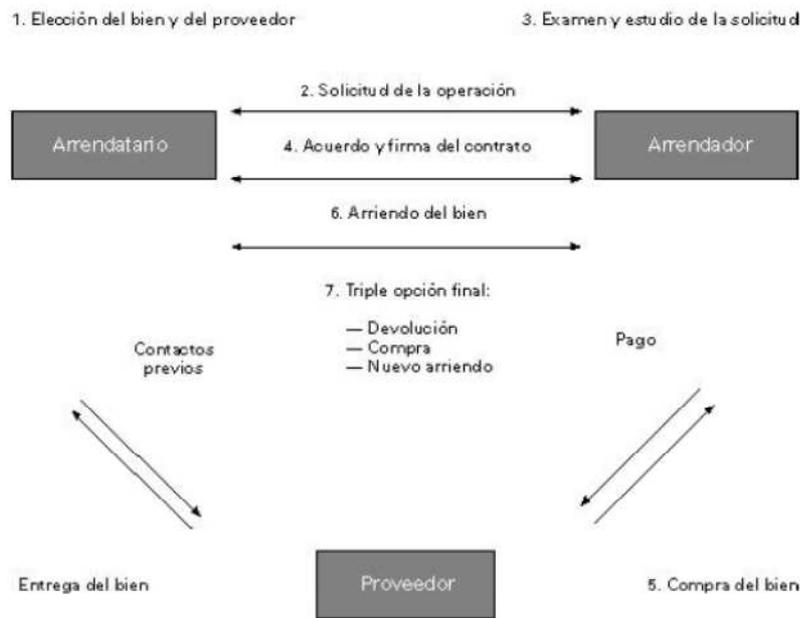
En una operación de leasing intervienen los siguientes sujetos:

- **Entidad de leasing**, que puede ser una entidad financiera (banco, caja, cooperativa o entidad de crédito especializada). Esta entidad debe entenderse como una entidad financiera con especificidad propia en cuanto a la práctica de la actividad. La entidad es la que libremente fija las condiciones financieras de la cesión, ya que el bien es de su propiedad, fijando el plazo, forma y cuantía de pago y los gastos inherentes a la operación. Su obligación es la de ceder el uso del bien durante el tiempo contratado y ofrecer la opción de compra correspondiente, prefijando así mismo su cuantía.
- **Arrendatario**, es el usuario de la operación, quien suscribe el contrato de leasing. Puede ser cualquier sujeto físico o jurídico, tales como individuos o empresas que se dediquen a actividades comerciales, industriales o servicios. El arrendatario es quien usa el bien durante el período del contrato y puede ejercer la opción de compra al final del mismo. Su obligación, más allá de pagar las cuotas, es la de conservar el buen uso del bien, así como de dedicarlo en exclusiva a la actividad.
- **Proveedor**, es quien suministra, vende el bien en cuestión que ha seleccionado el cliente y que realmente compra el arrendador. Su intervención, se limita a la relación jurídica que establece con la sociedad de leasing, concretándose en el contrato de compra-venta del bien con destino a la operación de leasing. Debe cumplir con la obligación de entregar el bien al usuario, en el plazo previsto y en las condiciones pactadas, exigiendo como contrapartida, el pago del precio acordado a la sociedad de leasing.

11.2. Etapas de la operación de leasing

En el siguiente cuadro se muestra las distintas etapas que atraviesa la operación de leasing.

Cuadro 8. Esquema de las etapas de una operación de leasing



Fuente: "El leasing desde el punto de vista del arrendatario" (ASNEF, 2000). Juan Antonio Astorga Sánchez.

11.2.1. Elección del bien y selección del proveedor

En la primera etapa es donde tiene lugar la elección del bien y del proveedor. El proceso de selección del bien a cargo del potencial usuario incluye:

- Estudio técnico del equipo.
- Estudio de la cuantía de inversión necesaria
- Estudio y análisis de la influencia de la inversión en el funcionamiento de la empresa, como por ejemplo estudios comerciales, de localización, técnicos, etc.
- Decisión de la forma de financiación. Es donde se decide qué fuente de financiación se utiliza, si recursos propios o financiación ajena (préstamo a medio o largo plazo, leasing, etc.). La empresa analizará las diferentes alternativas de financiación para adquirir el bien elegido según el plazo de financiación, importe a financiar, el tipo de bien, ventajas fiscales, etc. La empresa tomará contacto con la entidad financiera y/o el proveedor y recopilará información.
- Si se opta por el leasing, se tomarán los primeros contactos con la sociedad de leasing, bien de forma directa o interviniendo el proveedor del bien o un agente de leasing.

11.2.2. Solicitud y tramitación de la operación

Si finalmente la empresa decide utilizar el leasing como instrumento de financiación, comenzará la etapa de tramitar la operación. Para empezar, se presentará la solicitud del leasing, donde los contactos previos entre el usuario y el proveedor adquieren carácter formal.

Aunque no se puede generalizar, a continuación se hace una relación de los documentos que habitualmente solicitan las sociedades de leasing.

- Datos generales, como historial, descripción de actividades, accionariado, organigrama, evolución de la plantilla, principales productos, clientes y proveedores, etc.
- Datos económicos-financieros, como balances y cuentas de resultados de los tres últimos ejercicios y la información financiera actualizada del ejercicio en curso, copia tres últimas liquidaciones del IVA, IRPF y Seguridad Social, auditorías, etc.
- Documentación jurídico-legal: como NIF, escritura de constitución y poderes del firmante de la operación (en caso de sociedades), etc.
- Datos sobre el bien a financiar: Presupuestos de los bienes a financiar y las especificaciones de los mismos, análisis justificativo de la rentabilidad económica de la inversión.

Otra documentación que se requiere en la solicitud del leasing dependerá si el usuario es una persona física, esta documentación es la habitual en cualquier entidad financiera, aunque se puede solicitar algún documento adicional:

- Nóminas o documentos de ingresos periódicos.
- Impuestos sobre la Renta de las Personas Físicas.
- Impuesto sobre el Patrimonio.
- Una declaración de bienes firmada y con datos registrales de bienes inmuebles. Así como notas simples registrales actualizadas de los bienes.

La información que se solicita también dependerá del importe del bien objeto de la operación y del conocimiento que se tenga del cliente, ya que no es lo mismo una operación de 3.000€ que financiar una de 600.000€, ni será lo mismo un cliente nuevo que un cliente recurrente del que se tiene los datos financieros y un historial de cobros. También se debe tener en cuenta el bien que se financia.

En el caso de bienes inmuebles, se solicita mayor información, en especial cuando se trata de leasing de construcción. La documentación habitualmente requerida es la siguiente:

- Escritura o título de propiedad del inmueble.
- Si se trata de la primera transmisión: Nota simple del Registro de la propiedad con antigüedad inferior a un mes, donde conste la libertad de cargas de la finca.

- Segunda o posteriores transmisiones: certificación registral con antigüedad inferior a tres meses, donde conste la libertad de cargar de la finca.
- Tasación reciente.
- Contrato de compraventa.
- Recibo de pago de los gastos de comunidad.
- Recibo del Impuesto de Bienes de Inmuebles.

En el caso de de operaciones de leasing de construcción, se requerirán los siguientes documentos complementarios:

- Proyecto de arquitecto visado por el colegio profesional correspondiente.
- Calificación urbanística del solar (normalmente debe facilitarla el tasador en su informe de valoración).
- Licencia municipal de obras.
- Presupuestos de los contratistas e industriales que hayan de intervenir en la obra así como el calendario de pagos previsto para cada uno de ellos.
- Descripción de la obra a realizar para que pueda prepararse la Declaración de Obra Nueva.
- Certificado del arquitecto director
- Etc.

Una vez recibida toda la documentación necesaria, se realizará el examen y estudio de la solicitud por parte de la entidad. Además, se realizará un estudio de solvencia, de comportamiento en los pagos y de la situación económico-financiera del potencial usuario a partir de los datos obtenidos a partir de la documentación entregada. Por último, se hará un análisis de riesgo más amplio:

- Análisis del bien objeto del arrendamiento:
 - Coste y calidad.
 - Asimilación técnica a las necesidades del usuario.
 - Depreciación económica prevista.
 - Potencialidad de venta en el mercado de segunda mano.
- Análisis financiero de la inversión
 - Previsión de ingresos provenientes de la inversión.
 - Previsión de desembolsos.
 - Flujos de tesorería.

11.2.3. Formalización

La formalización del contrato típico de bienes de equipo se instrumenta en un contrato mercantil intervenido por un fedatario público. Las cláusulas esenciales del contrato, que normalmente se denomina "Póliza de contrato de arrendamiento financiero", están contenidas en las condiciones particulares y se refieren a aspectos como los datos del arrendatario y el arrendador, el cuadro de la operación con el desglose de la cuota en capital, interés e impuestos indirectos, etc. Se debe destacar

que todas las operaciones de leasing deben cumplir las exigencias de información a la clientela señaladas en la Circular 8/90 del Banco de España.

En las condiciones generales, el contrato también recoge todas aquellas cláusulas que regulan las relaciones entre la sociedad de leasing y el cliente, y los derechos y obligaciones de cada uno de ellos, como, por ejemplo, custodia y conservación de los equipos, así como su modificación o reparación, cesión a terceros, seguros, etc.

Por lo que se refiere a las operaciones de leasing de bienes inmuebles, el contenido es en general el mismo, pero se debe poner de manifiesto lo siguiente:

1. Se realiza mediante escritura pública.
2. Es importante que, una vez firmadas las escrituras, especialmente la de compraventa, sean inscritas con la mayor brevedad posible en el Registro de la Propiedad para evitar cualquier incidencia (embargo, sujeción a alguna carga, etc.) que pudiera perjudicar la plena propiedad del inmueble adquirido.
3. En una operación inmobiliaria se inscriben dos contratos: el de compraventa y el de arrendamiento financiero. Por ello, cabe formalizarlos en una sola escritura o en dos, una para cada negocio.

11.2.4. Vencimiento de la operación

Al vencer la operación, el arrendatario tiene tres opciones:

- 1) Devolución del bien

En este caso, el arrendatario decide no quedarse con el bien, en cuyo caso lo devuelve a la compañía de leasing.

- 2) Nuevo contrato de leasing

Se firma un nuevo contrato de leasing sobre el mismo bien.

- 3) Adquisición del bien

El arrendatario ejerce la opción de compra, y bastará con abonar la cuota correspondiente sin necesidad de ningún otro trámite.

12. ASPECTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS

Los elementos que componen la cuota de leasing necesarios para su determinación son:

- Coste de financiación
- Coste del bien
- Gastos de administración
- Impuestos
- Beneficios

Para el cálculo de la cuota de alquiler se deduce el coste del bien el precio de la opción de compra (valor residual). Éste, por lo general, no supera el 5% de dicho coste y es práctica habitual fijarlo como en un valor igual a una cuota de alquiler. De manera que el arrendatario, mediante el leasing, amortiza el coste del bien casi íntegramente, aunque en algunas operaciones se fijan valores residuales altos.

La última cuota no es igual al resto de cuotas, ya que al tratarse de un valor residual, no puede incorporar intereses. Por ello, en la penúltima cuota generalmente se liquidan los intereses pendientes de esa última cuota, y en la última solo figura el valor residual (parte de amortización de capital).

En relación con el coste de financiación, estará en función de la cuantía de la operación, el plazo y la forma de pago. Los tipos de interés que se aplican pueden ser fijos o variables.

Las cuotas de arrendamiento pueden ser lineales o constantes, crecientes o decrecientes.

Los costes que se incurren en un contrato de leasing son:

- Comisiones de apertura y estudio: Se fija su cuantía en un porcentaje sobre el valor del bien a financiar o en un importe en euros. Se pagan a la firma del contrato.
- Carga financiera: Son los intereses que devenga la operación. Estas operaciones pueden pactarse con cualquier sistema de amortización siempre que se cumpla la condición de que la amortización de capital (recuperación del coste del bien en el argot de estas operaciones) no sea decreciente. Lo normal es que se pacte una cuota conjunta de capital e intereses prepagable (con vencimiento al principio del período), por lo que a la firma del contrato se pagará la primera cuota.
- Seguros: Los bienes objeto del contrato deben ser asegurados, siendo el coste a cargo del arrendatario.

- Gastos de cobro: No es frecuente pero cada recibo podría ir incrementado por estos gastos si el pago no se domicilia en la entidad que concede el leasing.

13. FISCALIDAD DEL LEASING

13.1. Impuesto de sociedades

El leasing se considera un contrato de régimen fiscal especial. Es por ello, que viene regulado por el Real Decreto Legislativo 4/2004 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (LIS). Las operaciones de arrendamiento financiero se encuentran reguladas por el artículo 115 del LIS. Las características más importantes se pueden resumir en las siguientes:

- La parte de las cuotas de arrendamiento financiero que corresponden a intereses se considera gasto fiscalmente deducible.
- También es gasto fiscalmente deducible la parte de las cuotas de arrendamiento financiero que corresponde a la recuperación del bien, salvo en lo que corresponde a terrenos, solares y otros activos no amortizables.

Para que esto sea así, las operaciones de leasing deben cumplir una serie de requisitos, entre los que se encuentran los siguientes:

1. Debe tratarse de contratos de arrendamiento financiero que se ajusten a lo regulado por la Disposición Adicional Séptima de la Ley 26/1988 sobre Disciplina e Intervención de las entidades de Crédito. A partir de esta regulación podemos extraer las notas que caracterizan el arrendamiento financiero:
 - Puede ser realizado sobre bienes muebles o inmuebles.
 - Cualquier entidad de crédito (bancos, cajas de ahorro, cooperativas de crédito o establecimientos financieros de crédito) puede actuar como entidad de arrendamiento financiero.
 - El bien ha de quedar afecto a una actividad empresarial o profesional del usuario.
 - La cesión se realiza a cambio del abono de unas cuotas periódicas, las cuales incluirán la amortización del nominal, los intereses por la financiación y el impuesto indirecto que corresponda.
 - El contrato de arrendamiento financiero tiene carácter irrevocable, salvo que exista un pacto contrario con la entidad de crédito.
 - Ha de incluir necesariamente una opción de compra, a favor del usuario, al finalizar la relación contractual.

2. Los contratos de leasing tienen unos plazos mínimos de duración. En las operaciones sobre bienes mobiliarios, la duración mínima es de dos años, mientras que para las operaciones sobre bienes inmobiliarios es de diez años.
3. El importe anual de la parte de las cuotas de arrendamiento financiero correspondiente a la recuperación del coste del bien deberá permanecer constante o tener carácter creciente a lo largo del período contractual. Esto se modifica según la Disposición Transitoria trigésima de la Ley del Impuesto sobre Sociedades que se añade por la disposición final 1.6 de la Ley 11/2009 de 26 de octubre:
 - *“En los contratos de arrendamiento financiero vigentes cuyos períodos anuales de duración se inicien dentro de los años 2009, 2010 y 2011, no será exigido este requisito.*
 - *El importe anual correspondiente a la recuperación del coste del bien en los contratos de arrendamiento financiero vigentes cuyos períodos anuales de duración se inicien dentro de los años 2009, 2010 y 2011, no podrá exceder del 50 por ciento del coste del bien, caso de bienes muebles, o del 10 por ciento de dicho coste, tratándose de bienes inmuebles o establecimientos industriales.”*
4. Las cuotas de arrendamiento financiero deberán aparecer en los respectivos contratos, diferenciando la parte correspondiente 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 ella, todo ello sin perjuicio de la aplicación del gravamen indirecto que corresponda.

Cabe señalar que, en general, las deducciones y subvenciones aplicables a las operaciones de financiación tradicional (créditos, préstamos, etc.) también son aplicables a las financiadas por leasing.

Si se cumple los requisitos anteriores, se permite la deducción anual en concepto de amortización hasta el límite de multiplicar por dos el coeficiente de amortización lineal según tablas de amortización oficialmente aprobadas. La deducción siempre tendrá como límite hasta el importe de la base imponible, es decir, no puede hacer negativa dicha base.

Las excepciones son:

- Que el bien no sea amortizable.
- Que se incumplan los plazos legales mínimos para el leasing (mobiliario 2 años, inmobiliario 10 años).

En caso de no cumplir los requisitos, las cuotas de amortización serán deducibles pero sin aplicar los incentivos fiscales.

13.1.1. Tratamiento de la opción de compra

No existe ninguna especialidad en relación con la amortización de la opción de compra dado que dicha opción solamente tiene incidencia a efectos de determinar la aceleración de la amortización de las inversiones realizadas a través de estos contratos durante el tiempo de duración de la cesión. Cuando menor sea el importe de la opción de compra mayores serán las cuotas satisfechas correspondientes a la recuperación del coste del bien y, por tanto, mayor será el efecto de aceleración de la amortización.

- **Ejercicio anticipado de la opción de compra**

Si se ejercita anticipadamente la opción de compra antes del plazo mínimo de 2 años, en caso de bienes muebles, y 10 años, en caso de bienes inmuebles, se está incumpliendo unos de los requisitos del contrato, y por tanto, en el periodo impositivo que se ejercite la opción de compra por anticipado se debe regularizar la situación tributaria del sujeto pasivo según la regla de pérdida de incentivos fiscales sobre el exceso de amortización deducida por la aplicación indebida del régimen fiscal especial. El valor contable y fiscal del activo en cuestión no se modifica por cuanto debe estar registrado desde el inicio del contrato por el valor establecido en el Plan General Contable como precio de adquisición del mismo, por lo que desde el inicio se ha ido amortizando contablemente e igual después del ejercicio de la opción de compra, siendo el gasto contabilizado la amortización del activo, que será fiscalmente deducible.

Una vez pasado el plazo mínimo legal para ejercitar la compra, no deberá tener ningún efecto sobre la fiscalidad del contrato porque no sea incumplido ninguno de los requisitos sustanciales exigidos a estos contratos.

- **Cuotas iniciales entregadas a cuenta**

En el caso de contratos de arrendamientos financieros en el que el arrendatario efectúa entregas iniciales a cuenta del importe total que financia el arrendador, que se corresponde con el precio de adquisición, no suponen más que la devolución al arrendador de parte del coste del bien objeto del contrato. Por tanto, si en el primer año el importe de las cuotas totales satisfechas, incluida la entrega inicial, fuese superior al de los años siguientes, se incumple dicho requisito y, en consecuencia, no es aplicable el régimen especial, a menos que la distribución de las cuotas posteriores a la entrega del bien fuese tal que determine que las cuotas del primer año conjuntamente con la entrega inicial no fuesen superiores a las de los años posteriores.

También se puede interpretar basándonos según la finalidad de este incentivo, que es primar la verdadera financiación en la que se fundamenta, aplicando los incentivos fiscales exclusivamente sobre la parte que es realmente financiación,

es decir, sobre las cuotas de arrendamiento a satisfacer, sin tener en consideración para ello el importe inicial entregado a la entidad arrendadora.

13.1.2. Régimen fiscal en las empresas de reducida dimensión

Las empresas de reducida dimensión disfrutaban de un régimen fiscal especial, que también afecta al arrendamiento financiero. Para poder aplicar los incentivos que vamos a detallar a continuación, la empresa deberá tener la calificación de empresa de reducida dimensión.

Las características e incentivos fiscales para las empresas de reducida dimensión vienen recogidos entre los artículos 108 al 114 de la Ley de Impuesto sobre Sociedades. Los aspectos más significativos que se han visto modificados a partir de la entrada en vigor del RDL 13/2010, son los siguientes:

- La cifra de negocios para acogerse al régimen de empresa de reducida dimensión aumenta de 8 a 10 millones de euros, para los periodos impositivos iniciados a partir del 1/1/2011.
- Las Pymes acogidas al régimen de empresa de reducida dimensión, pueden seguir aplicando los incentivos fiscales previstos en su régimen fiscal especial durante los tres periodos impositivos inmediatos y siguientes a aquel periodo impositivo que sobrepase la cifra de negocios de 10 millones de euros. Esto también se aplicará a aquellas entidades acogidas al régimen de reducida dimensión sometidas a una reestructuración empresarial tanto en el período impositivo en que se realice la operación como en los dos períodos impositivos anteriores a este último.
- Se aumenta el importe de la base imponible sometido al tipo de gravamen reducido del 25%, que pasa de 120.202,41 euros a 300.000 euros.
- Para las empresas cuya cifra de negocios sea inferior a 5 millones de euros y la plantilla media sea inferior a 25 empleados, para los periodos impositivos iniciados dentro de los años 2009, 2010 y 2011, el importe de base imponible hasta 120.202,42 tributarán a un tipo diferente del 20%, en los periodos impositivos iniciados dentro del 2011, se aplicará sobre la parte de base imponible hasta 300.000 euros. Por la parte de base imponible restante se tributará al 25%.

En cuanto a los incentivos fiscales por la amortización de elementos nuevos de activo material fijo, adquiridos mediante contratos de arrendamiento financiero, si el sujeto pasivo cumple los requisitos para tener la calificación de empresa de reducida dimensión, que vienen en el artículo 108 del RD-L 4/2004 de la Ley del Impuesto de Sociedades, podrán aplicar la libertad de amortización siempre que, durante los veinticuatro meses siguientes a la fecha del inicio del período impositivo en que los bienes adquiridos entren en funcionamiento, la plantilla media total de la empresa se incremente respecto de la plantilla media de los doce meses anteriores, y dicho incremento se mantenga durante un período adicional de otros veinticuatro meses.

La cuantía que puede beneficiarse del régimen de libertad de amortización, tiene un límite que resulta de multiplicar la cifra de 120.000 euros por el incremento de plantilla. Para este cálculo, se toma las personas empleadas teniendo en cuenta la jornada contratada en relación a la jornada completa.

La libertad de amortización se aplica desde la entrada en funcionamiento de los elementos que puedan acogerse a ella y a condición de que se ejercite la opción de compra.

Durante los periodos impositivos iniciados a partir del 01/01/2011 se disfrutaba del régimen de libertad de amortización sin requisito de mantenimiento de empleo para las nuevas adquisiciones de activo material fijo, siempre teniendo en cuenta hasta el límite de hacer cero la Base Imponible. Esto se modifica a partir de la entrada en vigor del RD-L 12/2012 que en el siguiente apartado se explica en detalle.

En caso de no cumplir los requisitos para poder aplicar la libertad de amortización debido a que no cumple el incremento de plantilla, las empresas de reducida dimensión que adquieran elementos nuevos de activo material fijo mediante contratos de arrendamiento financiero, a condición de que se ejercite la opción de compra, aplicarán el duplo del coeficiente de amortización lineal según tablas de amortización oficialmente aprobadas multiplicado por 1,5, según el artículo 115.6 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

13.1.3. Régimen transitorio aplicable a la libertad de amortización en elementos nuevos del activo material fijo.

A lo anteriormente expuesto, hay que añadir las últimas novedades que han habido recientemente que modifican algunos apartados del Real Decreto Legislativo 4/2004 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, concretamente la Disposición adicional undécima de la Ley del Impuesto de Sociedades.

En primer lugar, el Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo, que modificó esta Disposición relativa a la libertad de amortización con mantenimiento de empleo para las inversiones en elementos nuevos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas, puestos a disposición del sujeto pasivo en los periodos impositivos iniciados dentro de los años 2009, 2010, 2011 y 2012, siempre que, cumplieran determinados requisitos para el mantenimiento de la plantilla.

Posteriormente, el Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, que tiene efectos a partir de 1/1/2011 donde se creaba la libertad de amortización en elementos nuevos del activo material fijos vigente hasta su actual derogación. Se permitía la libre amortización de las inversiones en elementos nuevos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias afectos a actividades

económicas, puestos a disposición del sujeto pasivo en los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2011, 2012, 2013, 2014 y 2015, sin estar condicionado a ningún requisito para el mantenimiento de la plantilla.

Recientemente, se ha aprobado el Real Decreto-ley 12/2012, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas para la reducción del déficit público. El artículo 1. Tercero. Dos añade, la Disposición Transitoria Trigésimo Séptima al LIS, donde se regula el régimen transitorio aplicable a la libertad de amortización, de tal forma que acompaña a la derogación de la Disposición Adicional Undécima del LIS (Disposición Derogatoria Única de este Real Decreto-ley 12/2012) una limitación temporal en la base imponible respecto de las cantidades pendientes de aplicar procedentes de períodos impositivos en que se haya generado el derecho a la aplicación de la libertad de amortización. La Disposición Transitoria Trigésimo Séptima que se añade ahora al LIS, establece:

“1. Los sujetos pasivos que hayan realizado inversiones hasta la entrada en vigor del Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, a las que resulte de aplicación la disposición adicional undécima de esta Ley, según redacción dada por el Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril, y por el Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, y tengan cantidades pendientes de aplicar, correspondientes a la libertad de amortización, podrán aplicar dichas cantidades en las condiciones allí establecidas.

2. No obstante, en los períodos impositivos que se inicien dentro del año 2012 ó 2013, los sujetos pasivos que hayan realizado inversiones hasta la entrada en vigor del Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, a las que resulte de aplicación la disposición adicional undécima de esta Ley, según redacción dada por el Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril, en períodos impositivos en los que no hayan cumplido los requisitos establecidos en el apartado 1 del artículo 108 de esta Ley, y tengan cantidades pendientes de aplicar, podrán aplicar las mismas con el límite del 40 por ciento de la base imponible previa a su aplicación y a la compensación de bases imponibles negativas a que se refiere el artículo 25 de esta Ley.

En los períodos impositivos que se inicien dentro del año 2012 ó 2013, los sujetos pasivos que hayan realizado inversiones hasta la entrada en vigor del Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, a las que resulte de aplicación la disposición adicional undécima de esta Ley, según redacción dada por el Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, en períodos impositivos en los que no hayan cumplido los requisitos establecidos en el apartado 1 del artículo 108 de esta Ley, y tengan cantidades pendientes de aplicar, podrán aplicar las mismas con el límite del 20 por ciento de la base imponible previa a su aplicación y a la compensación de bases imponibles negativas a que se refiere el artículo 25 de esta Ley.

En el caso de que los sujetos pasivos tengan cantidades pendientes de aplicar en los términos señalados en los dos párrafos anteriores, aplicarán el límite del 40 por ciento, hasta que agoten las cantidades pendientes generadas con arreglo a lo

dispuesto en el Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril, entendiéndose aplicadas estas en primer lugar. Se podrán aplicar en el mismo período impositivo las cantidades pendientes según lo dispuesto en el párrafo anterior, hasta el importe de la diferencia entre el límite previsto en dicho párrafo y las cantidades ya aplicadas en el mismo período impositivo.

Los límites previstos en este apartado se aplicarán, igualmente, respecto de los sujetos pasivos referidos en este apartado y las inversiones en curso realizadas hasta la entrada en vigor del Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, que correspondan a elementos nuevos encargados en virtud de contratos de ejecución de obras o proyectos de inversión cuyo período de ejecución, en ambos casos, requiera un plazo superior a dos años entre la fecha de encargo o inicio de la inversión y la fecha de su puesta a disposición o en funcionamiento, a las que resulte de aplicación la disposición adicional undécima de esta Ley, según redacción dada por el Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril, y por el Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre.”

En el Cuadro 9 se resume los incentivos fiscales para el arrendamiento financiero, dependiendo del régimen al que esté acogida la empresa y en qué periodo realiza la inversión.

Cuadro 9. Resumen de los incentivos fiscales del arrendamiento financiero

Período que se realiza la inversión	Régimen General	Régimen Empresa de Reducida Dimensión
Hasta 31/12/2008	-Coeficiente de amortización por 2.	-Coeficiente de amortización por 3. -Libertad de amortización con requisito de incremento de empleo (art. 109 LIS)
Del 01/01/2009 al 31/03/2012	<p>-RDL 6/2010 → Libertad de amortización, requisito mantenimiento empleo 24 meses posteriores a la inversión.</p> <p>-RDL 13/2010 → Libertad de amortización, sin requisito de mantenimiento de empleo.</p> <p>Limitación para los periodos iniciados 2009, 2010 y 2011 (Disp. Transitoria trigésimo LIS):</p> <ul style="list-style-type: none"> • 50% del coste del bien para bienes muebles. • 10% del coste del bien, para bienes inmuebles e establecimientos industriales. 	<p>-RD 6/2010 → Libertad de amortización, requisito mantenimiento empleo 24 meses posteriores a la inversión.</p> <p>-RD 13/2010 → Libertad de amortización, sin requisito de mantenimiento de empleo.</p> <p>Limitación para los periodos iniciados 2009, 2010 y 2011 (Disp. Transitoria trigésimo LIS):</p> <ul style="list-style-type: none"> • 50% del coste del bien para bienes muebles. • 10% del coste del bien, para bienes inmuebles e establecimientos industriales.
A partir del 31/03/2012	<p>-Libertad de amortización para cantidades pendientes de aplicar con los límites que establece RDL 12/2012:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 40% de la Base Imponible si aplica RDL 6/2010 • 20% de la Base Imponible si aplica RDL 13/2010 <p>-Coeficiente de amortización por 2.</p>	<p>-Libertad de amortización para cantidades pendientes de aplicar con los límites que establece RDL 12/2012:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 40% de la Base Imponible si aplica RDL 6/2010 • 20% de la Base Imponible si aplica RDL 13/2010 <p>- Libertad de amortización con requisito de incremento de empleo (art. 109 LIS)</p> <p>-Coeficiente de amortización por 3.</p>

Fuente: Elaboración propia a partir de la Ley del Impuesto sobre Sociedades RDL 4/2004, con las modificaciones de RDL 6/2010, RDL 13/2010 y RDL 12/2012.

13.2. IRPF

Según el método de determinación de los rendimientos netos que siga el sujeto pasivo, se tienen que dar los siguientes pasos:

- **Estimación directa:** tiene el mismo tratamiento que el contemplado en el Impuesto sobre Sociedades, por tanto serán deducibles las cuotas pagadas de manera íntegra.
- **Estimación directa simplificada:** tiene el mismo tratamiento que el contemplado en el Impuesto sobre Sociedades. La diferencia radica en que aplica una tabla de amortización con unos coeficientes superiores a las tablas normales.
- **Estimación objetiva:** los intereses no son deducibles y la amortización no es deducible salvo que exista compromiso de ejercer la opción de compra; en este caso, se aplicarán unas tablas con coeficientes superiores a las tablas normales.

13.3. IVA

En general, el IVA soportado de las cuotas de la operación de arrendamiento financiero es deducible siempre y cuando el bien objeto de la operación se emplee en la actividad empresarial, profesional, etc. Si se utiliza en parte, la deducibilidad se hará en la medida en que dicho bien haya sido utilizado en la actividad empresarial.

Según el artículo 95 de la Ley 37/1992 del IVA, el régimen aplicable al arrendamiento de vehículos automóviles de turismo y sus remolques, ciclomotores y motocicletas. Se presumirá que su grado de utilización en la actividad empresarial, profesional, etc. es del 50%. Ésta es una presunción "*iuris tantum*" que admite prueba en contrario. La utilización se presumirá del 100% en el caso de vehículos mixtos utilizados en el transporte de mercancías, vehículos utilizados en el transporte de viajeros, etc.

El tipo de porcentaje de IVA que se aplique va a depender del bien financiado:

- Tipo general: 18%
- Tipo reducido (material e instalaciones de tipo sanitario): 8%
- Tipo superreducido (Vehículos de minusválidos): 4%

13.4. ITP y IAJD

En el momento de la contratación puede soportarse el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales si se trata de bienes inmuebles. En la formalización puede soportarse Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados cuando debe elevarse a escritura pública. En caso de soportarse dichos impuestos, la entidad de crédito los trasladará a la empresa arrendataria.

14. ASPECTOS CONTABLES

Los arrendamientos financieros en España se contabilizan según el Nuevo Plan General Contable 2007 (PGC 2007). Algunas sociedades pueden elegir entre aplicar el PGC, PGC PYMES o los criterios específicos de microempresas establecidos en esta última normativa. La legislación que escoja cada empresa va a depender fundamentalmente de dos factores: el primero, la carga informativa, dado que la información a incluir en el PGC 2007 es mayor que la requerida para las sociedades acogidas al PGC PYMES, y a su vez los contenidos establecidos en ésta, son mayores que los solicitados en los criterios específicos en microempresas. El segundo factor es la observación del tratamiento particular de dos operaciones: la liquidación del impuesto de sociedades y el arrendamiento financiero.

La relevancia del leasing desde el punto de vista contable, radica en el distinto tratamiento contable para cada una de las legislaciones aprobadas por el ICAC en vigor desde el uno de enero de 2008. En los criterios específicos de microempresas, el arrendamiento financiero se contabiliza como gasto, mientras que en el PGC 2007 y el PGC PYMES se contabiliza como un activo material. La consideración como activo material es una simplificación, ya que la normativa obliga a registrar el activo de acuerdo con su naturaleza, según se trate de un elemento del inmovilizado material o del intangible; en la gran parte de situaciones, la naturaleza del elemento sobre el que se posee el contrato de arrendamiento financiero es material, quedando fuera de esta generalización los contratos de leasing sobre concesiones administrativas, patentes o cualquier otro elemento intangible.

Los requisitos para definir una partida como activo, es la necesidad de estar controlada por la sociedad, no es necesario que la compañía tenga la propiedad jurídica del elemento, por lo que se debe considerar como un derecho sobre el uso de un elemento. Pero, incluso, el tratamiento establecido en el PGC 2007 y en el PGC PYMES es diferente entre ellos. A efectos de valoración, el PGC PYMES presenta el criterio más parecido al establecido, para el arrendatario, en el PGC de 1990. Por su parte, la valoración inicial de la misma operación en el PGC 2007 está definida por el menor de dos importes: el valor razonable del activo arrendado y el valor actual al inicio del arrendamiento de los pagos mínimos acordados.

A continuación se analizarán los diferentes tratamientos del arrendamiento financiero según el PGC, PGC PYMES y microempresas. Además se compararán con el PGC 90.

14.1. Tratamiento contable según PGC 2007

El arrendamiento financiero viene definido en la Norma 8 de Registro y Valoración "Arrendamientos y otras operaciones de naturaleza similar". En esta norma, se definen los arrendamientos, a efectos de la citada norma, como cualquier acuerdo, con independencia de su instrumentación jurídica, por el que el arrendador cede al arrendatario, a cambio de percibir una suma única de dinero o una serie de pagos a

cuotas, el derecho a utilizar un activo durante un período de tiempo determinado, con independencia de que el arrendador quede obligado a prestar servicios en relación con la explotación o mantenimiento de dicho activo.

Esta norma distingue dos tipos de arrendamientos arrendamiento financiero y arrendamiento operativo. La calificación de los contratos como arrendamientos financieros u operativos depende de las circunstancias de cada una de las partes del contrato, lo que supone que podrán ser calificados de forma diferente por el arrendatario y el arrendador.

14.1.1. Calificación como arrendamiento financiero

Un acuerdo debe calificarse como arrendamiento financiero cuando, de las condiciones económicas de un acuerdo de arrendamiento, se deduzca que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo objeto del contrato, según desarrolla la Norma de Valoración 8.

En un acuerdo de arrendamiento de un activo con opción de compra, se presumirá que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad, cuando no existan dudas razonables de que se va a ejercitar dicha opción.

También se presumirá, salvo prueba en contrario, dicha transferencia, aunque no exista opción de compra, entre otros, en los siguientes casos:

- a) Contratos de arrendamiento en los que la propiedad del activo se transfiere, o de sus condiciones se deduzca que se va a transferir, al arrendatario al finalizar el plazo del arrendamiento.
- b) Contratos en los que el plazo del arrendamiento coincida o cubra la mayor parte de la vida económica del activo, y siempre que de las condiciones pactadas se desprenda la racionalidad económica del mantenimiento de la cesión de uso. El plazo del arrendamiento es el periodo no revocable para el cual el arrendatario ha contratado el arrendamiento del activo, junto con cualquier periodo adicional en el que éste tenga derecho a continuar con el arrendamiento, con o sin pago adicional, siempre que al inicio del arrendamiento se tenga la certeza razonable de que el arrendatario ejercerá tal opción.
- c) En aquellos casos en los que, al comienzo del arrendamiento, el valor actual de los pagos mínimos acordados por el arrendamiento suponga la práctica totalidad del valor razonable del activo arrendado.
- d) Cuando las especiales características de los activos objeto del arrendamiento hacen que su utilidad quede restringida al arrendatario.

- e) El arrendatario puede cancelar el contrato de arrendamiento y las pérdidas sufridas por el arrendador a causa de tal cancelación fueran asumidas por el arrendatario.
- f) Los resultados derivados de las fluctuaciones en el valor razonable del importe residual recaen sobre el arrendatario.
- g) El arrendatario tiene la posibilidad de prorrogar el arrendamiento durante un segundo periodo, con unos pagos por arrendamiento que sean sustancialmente inferiores a los habituales del mercado.

Con lo anterior, la legislación contable española obliga a registrar, por primera vez, un arrendamiento financiero como tal, sin que exista una opción de compra a favor del arrendatario.

14.2. Contabilización por el arrendatario

- **En el momento inicial**

El arrendatario en el momento inicial, registrará el alta del bien como un activo de acuerdo con su naturaleza, según se trate de un elemento del inmovilizado material o del intangible, y simultáneamente el pasivo por la financiación recibida por el mismo importe.

La valoración del activo será el menor entre:

- el **valor razonable** del activo arrendado.
- **el valor actual de los pagos mínimos a realizar** (NIC-17, párrafo 20) **o acordados durante el plazo del arrendamiento y calculados al inicio del plazo arrendamiento** (PGC 2007, Norma Valoración 8ª, 1.2)

Los pagos mínimos ha de realizar el arrendatario se corresponden con los requeridos por el arrendador, excluyendo los pagos por otros conceptos, tales como cuotas contingentes costes de servicios satisfechas por el arrendador e impuestos repercutibles al arrendatario, etc.

En el valor actual se incluye el pago por la opción de compra cuando no existan dudas razonables sobre su ejercicio y cualquier importe que haya garantizado, directa o indirectamente. Para el cálculo del valor actual se utilizará el tipo de interés implícito del contrato y si éste no se puede determinar, el tipo de interés del arrendatario para operaciones similares.

- **En el momento posterior**

La carga financiera total se distribuirá a lo largo del plazo del arrendamiento y se imputará a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se devengue, aplicando el método del tipo de interés efectivo. Las cuotas de carácter contingente serán gastos del ejercicio en que se incurra en ellas.

El arrendatario aplicará a los activos que tenga que reconocer en el balance como consecuencia del arrendamiento los criterios de amortización, deterioro y baja que les correspondan según su naturaleza y a la baja de los pasivos financieros lo dispuesto en la norma sobre instrumentos financieros.

A continuación se detalla los asientos contables que deberá realizar el arrendatario en una operación de leasing:

- En el momento de firmar el contrato:

(21x) Activo material	a	(174) Deudas por arrendamientos financieros a largo plazo (por las cuotas de capital)
	a	(524) Deudas por arrendamientos financieros a corto plazo (por las cuotas de capital)

- Para el pago de la primera cuota y para cada cuota mensual del contrato:

(524) Deudas por arrendamientos financieros a corto plazo (por las cuotas de capital)		
(6623) Intereses de la deuda		
(472) Hacienda Pública por IVA soportado	a	(572) Bancos

- Para la amortización económica mensual:

(681) Amortización inmovilizado material	a	(2813) Amortización acumulada del inmovilizado material
--	---	---

- Al finalizar cada ejercicio:
 - Preclasificación deuda de largo plazo a corto plazo:

(174) Deudas por arrendamientos financieros a largo plazo	a	(524) Deudas por arrendamientos financieros a corto plazo
---	---	---

- Ajustar y calcular el Impuesto sobre Sociedades:

(6300) Impuesto sobre beneficios corriente (6301) Impuesto sobre beneficios diferidos	a	(4752) Hacienda Pública acreedora por el Impuesto de Sociedades (6300) (479) Pasivo por diferencia temporaria imponible (por el importe de incentivo fiscal, doble o triple del coeficiente de amortización) (6301)
--	---	--

- Al ejercitar la opción de compra:

(524) Deudas por arrendamientos financieros a corto plazo (por el importe de la opción) (472) Hacienda Pública por IVA soportado	a	(572) Bancos
---	---	--------------

14.3. Contabilización por el arrendador

El arrendador, en el momento inicial, reconocerá un crédito por el valor actual de los pagos mínimos a recibir por el arrendamiento más el valor residual del activo aunque no esté garantizado, descontados al tipo de interés implícito del contrato.

El arrendador reconocerá el resultado derivado de la operación de arrendamiento según lo dispuesto en la norma sobre inmovilizado material, salvo cuando sea el fabricante o distribuidor del bien arrendado, en cuyo caso se considerarán operaciones de tráfico comercial y se aplicarán los criterios contenidos en la norma relativa a ingresos por ventas y prestación de servicios.

La diferencia entre el crédito contabilizado en el activo del balance y la cantidad a cobrar, correspondiente a intereses no devengados, se imputará a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que dichos intereses se devenguen, de acuerdo con el método del tipo de interés efectivo.

14.4. Venta con arrendamiento financiero posterior

La operación de lease-back consiste en que una empresa necesitada de liquidez vende un bien de inmovilizado a una entidad financiera de leasing, con el objeto de seguir usando este bien, en régimen de arrendamiento financiero, y volver hacerse con el bien ejercitando la opción de compra al término del contrato.

“Cuando por las condiciones económicas de una enajenación, activos enajenados, se desprenda que se trata de un método de financiación y, en consecuencia, se trate de un arrendamiento financiero, el arrendatario no variará la calificación del activo, ni reconocerá beneficios ni pérdidas derivadas de esta transacción. Adicionalmente, registrará el importe recibido con abono a una partida que ponga de manifiesto el correspondiente pasivo financiero”, según indica el apartado 3 de la Norma de Valoración 8.

La carga financiera total se distribuirá a lo largo del plazo del arrendamiento y se imputará a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se devengue, aplicando el método del tipo de interés efectivo. Las cuotas de carácter contingente serán gastos del ejercicio en que se incurra en ellas.

14.5. Arrendamiento financiero de terrenos y edificios

Para este caso el PGC 2007 establece en el apartado 4º de la Norma de Valoración 8 lo siguiente:

“Los arrendamientos conjuntos de terreno y edificio se clasificarán como operativos o financieros con los mismos criterios que los arrendamientos de otro tipo de activo.

No obstante, como normalmente el terreno tiene una vida económica indefinida, en un arrendamiento financiero conjunto, los componentes de terreno y edificio se considerarán de forma separada, clasificándose el correspondiente al terreno como un arrendamiento operativo, salvo que se espere que el arrendatario adquiera la propiedad al final del periodo de arrendamiento.

A estos efectos, los pagos mínimos por el arrendamiento se distribuirán entre el terreno y el edificio en proporción a los valores razonables relativos que representan los derechos de arrendamiento de ambos componentes, a menos que tal distribución no sea fiable, en cuyo caso todo el arrendamiento se clasificará como financiero, salvo que resulte evidente que es operativo.”

14.6. Arrendamiento financiero PGC PYMES

El PGC PYMES regula los arrendamientos financieros en la Norma 7ª “Arrendamientos y otras operaciones de naturaleza similar”. La norma, al igual que el Plan General de Contabilidad 2007, establece el tratamiento a seguir en las operaciones de arrendamiento tanto financiero como operativo, así como en los casos particulares de venta con arrendamiento financiero posterior y arrendamiento de terrenos y edificios. En estas operaciones, la principal modificación simplificadora respecto a los contenidos del PGC 2007 se encuentra en las operaciones de arrendamiento financiero y más concretamente en la contabilidad del arrendatario, el cual registrará en todo caso el activo arrendado y el pasivo financiero asumido por el valor razonable del activo arrendado calculado al inicio del arrendamiento, desapareciendo por tanto la referencia al valor actual del pasivo financiero como límite máximo de esta valoración.

14.7. Especialidades para Micropymes

En la definición de micropyme o microempresa se entiende por aquellas empresas que presentan como mínimo uno de los tres criterios siguientes:

- Número de empleados inferior a 10 personas.
- Volumen de negocio anual (facturación) igual o inferior a 2 millones de euros.
- Volumen de activos del año (balance general anual) igual o inferior a 2 millones de euros.

En el nuevo PGC 2007 en su versión para PYMES, Microempresas (Art.4.3.1ª RD 1515/2007, 16 noviembre, PGC PYMES), el leasing es tratado como un simple alquiler. Los arrendamientos financieros u otros de naturaleza similar que no tengan por objeto terrenos, solares u otros activos no amortizables, se contabilizarán las cuotas devengadas en el ejercicio como gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias. En su caso, en el momento de ejercer la opción de compra, se registrará el activo por el precio de adquisición de dicha opción.

En la memoria de las cuentas anuales deberá indicarse el valor razonable o valor al contado del activo calculado al inicio del arrendamiento y su vida útil estimada, las cuotas abonadas, la deuda pendiente de pago y el importe por el que se pudiese ejercer la opción de compra, si la hubiere. La información acerca de las cuotas deberá suministrarse diferenciando la parte que corresponda a la recuperación del coste del bien y la carga financiera.

Los arrendatarios de los acuerdos de arrendamiento financiero u otros de naturaleza similar que tengan por objeto terrenos, solares u otros activos no amortizables, aplicarán los criterios de registro y valoración relativos a los arrendamientos financieros y otras operaciones de naturaleza similar contenidos en la segunda parte del Plan General de Contabilidad de PYMES

14.8. Cambios en la contabilización del leasing

Los principales cambios en la contabilización del leasing tras la aplicación del PGC 2007 con respecto el PGC de 1990, se resumen en los siguientes aspectos:

- Pueden ser considerados contratos de arrendamiento financiero, aquellos que no contengan la opción de compra, pero cumplan con alguno de los requisitos enumerados anteriormente.
- Los activos sujetos a arrendamientos financieros ya no se presentan como inmovilizado inmaterial, sino en el epígrafe correspondiente según la naturaleza del activo.
- Los gastos directos iniciales inherentes a la operación se considerarán mayor valor del activo.
- La carga financiera total se distribuirá durante toda la duración del contrato de arrendamiento aplicando el método del tipo de interés efectivo.
- En el balance, se distinguirán entre pasivos corrientes y no corrientes, en vez de pasivos a corto y largo plazo.
- La valoración de los activos sujetos a arrendamiento financiero se valoraran en el momento inicial por el menor del valor razonable o el valor actual de los pagos mínimos durante el plazo del contrato, entre los que se incluye el pago por la opción de compra cuando no existan dudas razonables sobre su ejercicio y cualquier importe que haya sido garantizado, directa o indirectamente pro el arrendatario. Sin embargo, las cuotas de carácter contingente, entre las que se incluyen los aumentos del IPC y otros pagos cuyo importe no es fijo sino que depende de la evolución futura de una variable, se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias a medida que se producen.
- En el PGC 90 los activos sujetos a arrendamiento financiero se reconocían por el valor de contado de los mismos y la deuda por arrendamiento financiero se reconocía por el valor de reembolso, registrando la diferencia entre ambos importes correspondiente a los intereses pendientes de devengo como gastos a distribuir en varios ejercicios. El importe de los intereses pendientes de devengo estaba sujeto a una reestimación periódica por los cambios en las variables subyacentes.

15. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LEASING

A partir de todos los aspectos que se han explicado anteriormente, se especifican las ventajas y desventajas que supone utilizar el leasing como fuente de financiación para todas las partes que intervienen en la operación:

15.1. Ventajas para el arrendatario

- Por medio del leasing se obtiene financiación del 100% de la inversión. Mientras que en otros sistemas se financia entre el 70% y el 80%, por lo que se deben movilizar fondos por el importe restante.
- El usuario, al formalizar el contrato, no desembolsa entrada alguna, únicamente el importe de la primera cuota y los gastos de formalización.
- Se consiguen plazos de financiación más largos que los que habitualmente existen en el mercado español.
- Amortización fiscal acelerada, doble del total o triple para empresas de reducida dimensión.
- El propio cash-flow de la operación permite financiar el bien.
- El usuario se beneficia de las condiciones pactadas con el proveedor.
- Flexibilidad de las operaciones, ya que se puede elegir el plazo teniendo en cuenta los plazos mínimos legales: 2 años para bienes muebles, y 10 años para los bienes inmuebles. Por lo que se obtiene financiación a medio y largo plazo.
- Ayuda a disminuir el riesgo de obsolescencias fomentando la renovación técnica. Esto es debido a que, el leasing facilita la amortización fiscal acelerada del bien y permite al arrendatario su adaptación a los cambios tecnológicos mediante la rápida reposición de su bien.

15.2. Ventajas para la sociedad de leasing

- Fidelización del cliente, tanto por su larga duración como por su dificultad para ser canceladas, ya sea por los plazos mínimos legales, por su coste o por las repercusiones fiscales que ello representa para el cliente.
- Se abren posibilidades de negocio en varios frentes: con los clientes, con los proveedores, con los garantes, con los profesionales que intervengan (notarios, registradores, etc.)

15.3. Ventajas para el proveedor

Las principales ventajas que presenta el leasing de cara al proveedor son las siguientes:

- Realiza sus ventas al contado (sin gastos de aplazamiento).
- Cobra inmediatamente el importe total.
- Deja libre otras líneas de financiación bancarias.
- Evita costes administrativos derivados del control de su cartera de clientes.
- Facilita sus ventas.
- Elimina riesgos de impagados.

15.4. Desventajas

Las desventajas de una operación de leasing se sintetizan en los siguientes puntos:

- El coste financiero de la operación puede ser similar a la de un préstamo, crédito, etc., por lo que ya no presenta una ventaja por este punto.
- No se es propietario, a pesar de tener una opción de compra, muchos empresarios prefieren ser los propietarios del bien, especialmente cuando este es fundamental para su actividad.

16. EL RENTING

16.1. Concepto

El renting, también conocido como leasing operativo, es un contrato mercantil por el cual una sociedad (arrendador) cede el uso de un bien, mobiliario o inmobiliario, a una persona (arrendatario), físico o jurídica, a cambio de un pago periódico de cuotas a favor del arrendador durante el plazo de vigencia del contrato, a cambio de la cual recibirá de la compañía de leasing operativo los siguientes servicios:

- a) Uso del bien objeto de la operación.
- b) Mantenimiento, reparación y conservación del bien.
- c) El seguro.
- d) Impuestos (por ejemplo, impuesto de circulación y matriculación en el caso de automóviles).

El arrendador queda encargado del servicio de mantenimiento del bien cedido (conservación, reparaciones, asistencia técnica, sustitución en caso de accidente o avería, etc.) así como de los seguros, impuestos y otros posibles gastos (como gastos de matriculación).

Un aspecto relevante es que los servicios que prestan las sociedades de renting, como el mantenimiento o las reparaciones, pueden hacerlos directamente o mediante la subcontratación de los mismos a un operador especializado.

A la finalización del contrato de renting, el cliente podrá ejercer una de las siguientes opciones:

- Renovar el renting sobre ese mismo bien.
- Efectuar un renting sobre un nuevo bien.
- Finalizar su relación con la entidad de renting.
- Puede ofrecerse la compra del bien al cliente por un valor residual cercano al valor de mercado. Esta opción, no es lo habitual, pero algunas empresas de renting la realizan.

16.2. Regulación

El origen del renting está en el llamado leasing operativo, que es una de las modalidades tradicionales de arrendamiento. No existe una regulación legal específica para este producto, debiendo remitirse a lo que figura en el Código Civil sobre el contrato de arrendamiento de bienes (artículos 1542 a 1574).

16.3. Clasificación como leasing financiero o renting

Contablemente, los arrendamientos están regulados por la NIC 17. La calificación de los arrendamientos adoptada en esta norma se basa en el grado en que los riesgos y ventajas que se derivan de la propiedad del activo se transfieran o no al arrendatario:

- Arrendamiento financiero (leasing): es un tipo de alquiler en el que se transfieren al arrendatario sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo. La titularidad del mismo puede o no ser eventualmente transferida.
- Arrendamiento operativo (leasing operativo): es cualquier acuerdo de alquiler distinto al arrendamiento financiero.

La NIC clasifica un arrendamiento como financiero o no en función de la esencia y naturaleza de la transacción más que por la mera forma del contrato como podemos ver en el apartado 8 de las NIC 17:

“Se clasificará un arrendamiento como financiero cuando se transfieran sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad. Por el contrario, se clasificará un arrendamiento como operativo si no se han transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad.”

La NIC expone una serie de ejemplos de alquileres que deben registrarse como arrendamiento financiero, cuando:

- El arrendamiento transfiere la propiedad del activo al arrendatario al finalizar el alquiler.
- El arrendatario tiene una opción de compra a un precio notablemente inferior al que se espera que tenga el activo en el momento en que la opción es ejercitable.
- El plazo del arrendamiento cubre la mayor parte de la vida económica del activo.
- Al inicio del arrendamiento, el “valor actual” de los pagos es equivalente al menos al valor razonable del activo objeto de la operación.
- Los activos arrendados son de una naturaleza tan específica que sólo puedan ser utilizados por el arrendatario.

El cumplimiento de uno o más de estos criterios provoca que la operación se califique como un arrendamiento financiero. No obstante, si no los cumple no se consideran automáticamente como arrendamiento operativo, sino que se debe evaluar además si se cumplen una o algunas de las siguientes condiciones:

- Si el arrendatario tiene la posibilidad de cancelar el contrato de arrendamiento y las pérdidas sufridas por tal cancelación para el arrendador fueran asumidas por el propio arrendatario.
- Las pérdidas o ganancias derivadas de las fluctuaciones en el importe del valor residual razonable recaen sobre el arrendatario.
- El arrendatario tiene la posibilidad de prorrogar el arrendamiento durante un segundo período, con unos pagos de arrendamiento que son sustancialmente menores que los habituales del mercado.

Si se cumple una o algunas de las anteriores situaciones, se considera arrendamiento financiero; en caso contrario es arrendamiento operativo, es decir, renting.

16.4. Características

Como notas características del renting podemos destacar las siguientes:

- Los bienes objeto del renting: En general se realiza sobre bienes muebles que necesiten servicios de mantenimiento y están sometidos a una fuerte depreciación o cambio tecnológico.
- Es ofertado por entidades de crédito y también por grandes compañías especializadas, así como por divisiones y filiales de los propios fabricantes de los bienes.
- El contrato no tiene un periodo mínimo ni máximo de duración.
- Pueden optar por esta forma de financiación las empresas, los profesionales o particulares. Aunque, los particulares si se acogen a esta modalidad, no podrán disfrutar de las ventajas fiscales, al no utilizarse para arrendar bienes afectos a actividades económicas.
- El importe de las cuotas de renting compensa la utilización del bien y los servicios complementarios contratados.

- El contrato de renting tiene carácter irrevocable, salvo pacto en contrario entre las partes.
- Es habitual que se exija el depósito de una fianza a la firma del contrato, equivalente a una o dos cuotas, reintegrable a la finalización del mismo.
- No suele incluir opción de compra a su término, ya que se trata de alquiler. No obstante, algunas entidades también ofrecen el renting con la opción final de adquirir el bien por el valor residual, que no suele ser tan bajo como el del leasing. Y aunque sea una operación aparte, es una posibilidad añadida a la devolución del bien o renovación del alquiler.
- Permite transformar elementos de coste empresarial de naturaleza variable a fija (mantenimiento, reparaciones, seguros, etc.) facilitando su control.

16.5. Sujetos de la operación

Las figuras que pueden intervenir en un contrato de renting son cuatro:

- 1) Proveedor (distribuidor)
- 2) Entidad de renting (arrendador)
- 3) Cliente (arrendatario)
- 4) Entidad financiera (intermediataria)

El arrendatario puede ser tanto persona física o jurídica, dado que no es necesario que el bien quede afectado a una actividad empresarial, industrial, etc. El cliente dispone del bien a cambio de una cuota mensual fijada bajo ciertas condiciones de uso. Además, se compromete a dar un correcto uso al bien, pues bajo ciertas deficiencias tanto la entidad como el seguro le obligaran a responder de los desperfectos que pudiera causar al bien arrendado.

El arrendador puede ser cualquier persona, física o jurídica, no obstante, dado los servicios que prestan, los volúmenes que manejan, los arrendadores suelen ser sociedades anónimas que normalmente forman parte de un grupo industrial o financiero. Esta sociedad, adquiere el bien previamente seleccionado por el cliente, y lo pone a su disposición con todos los servicios que pueda necesitar, incluido formalización y pago de seguros, impuestos, etc.

16.6. Etapas de una operación de renting

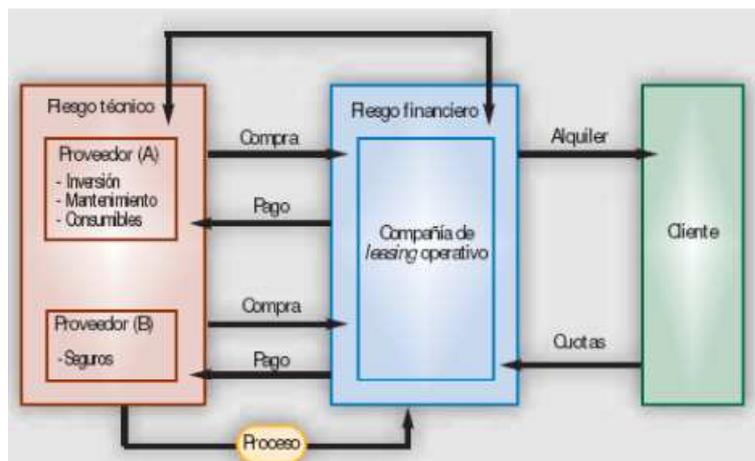
Inicialmente la sociedad de renting llega a una serie de acuerdos con el proveedor por lo que se crearan una serie de compromisos entre ambas partes que podemos resumir de la siguiente forma:

- Compromisos de la compañía de renting con el proveedor:
 - Analizar con rapidez el riesgo de las operaciones.
 - Agilidad en la tramitación de los documentos.
 - Gestión de cobro del mantenimiento y de los otros servicios.

- Traspasar servicios de la compañía de renting a los distribuidores del proveedor.
- Compromisos del proveedor con la compañía de renting:
 - Asegurar el correcto funcionamiento del bien.
 - Garantizar la prestación del servicio de mantenimiento durante el periodo de alquiler ya sea directamente o subcontratado.
 - Recuperar el bien al precio pactado al terminar el periodo de alquiler.
 - Garantizar la calidad y la prestación del servicio de sus distribuidores.
 - Facilitar el cambio tecnológico de los bienes durante la vigencia del contrato, asumiendo la recompra de los bienes sustituidos.

Las etapas de una operación de renting las podemos representar gráficamente según el Cuadro 10.

Cuadro 10. Esquema de las etapas de una operación de renting



Fuente: "El leasing desde el punto de vista del arrendatario" J.A. Astorga Sánchez, 2000

Para explicar este esquema, se ha sintetizado en 5 etapas:

1. El cliente se interesa por un bien del proveedor, preguntando sobre su financiación.
2. Bien el cliente o, generalmente, el proveedor, busca una entidad financiera que le permita vender su bien para que sea financiado por renting.
3. La entidad financiera adquiere el bien y, además, garantiza la prestación de los servicios añadidos que luego ofrecerá al cliente.
4. La entidad suscribe el contrato de renting con el cliente, estipulando una cuota y un plazo. Pone a disposición del cliente el bien.

5. A la finalización del plazo, el cliente devuelve el bien a la entidad. También puede suceder que el contrato, a instancias del cliente, se revoque en cualquier momento anterior haciendo frente a una pequeña penalización.

16.7. Aspectos fiscales del renting

A continuación se resumen los aspectos fiscales más significativos que afecta a una operación de renting:

- **Impuesto de Sociedades y Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF):** Las cuotas de renting son gasto fiscalmente deducible en su totalidad, a excepción del impuesto indirecto. Las cuotas mensuales de renting, para las sociedades mercantiles, empresarios y profesionales acogidos al régimen de estimación directa (Normal o Simplificada), son gastos deducibles en su totalidad en su totalidad en el IS o en el IRPF, siempre que el bien arrendado se encuentre afecto a la actividad empresarial o profesional.
Para empresarios individuales acogidos al régimen de estimación objetiva, las cuotas mensuales del renting no son deducibles.
- **Impuesto sobre el Valor añadido (IVA):** La operación de renting está sujeta a IVA por desarrollar la empresa de Renting una operación empresarial, teniendo la consideración de prestación de servicio. La cuota de IVA es deducible en su totalidad siempre que el arrendatario, empresa o profesional, tenga afecto exclusivamente el bien al desarrollo de la actividad empresarial o profesional.
En el renting de vehículos automóviles de turismo y sus remolques, ciclomotores y motocicletas será del cincuenta por ciento, salvo que se pruebe una utilización empresarial o profesional mayor.

16.8. Contabilización del renting

Contablemente se califica como arrendamiento operativo según las normas de valoración 8.2 del Nuevo PGC 2007, al acuerdo que permite utilizar un activo durante un período de tiempo determinado a cambio del pago de un importe único o una serie de cuotas, sin que se trate de un arrendamiento financiero en función de los aspectos que acabamos de ver en este apartado.

En este caso, las cuotas pagadas se consideran como gastos del ejercicio en el que se devengan, imputándose a la cuenta de pérdidas y ganancias del arrendatario, siendo éste un tratamiento contable mucho más sencillo. Cualquier cobro o pago realizado al formalizar el contrato se tratará como cobro o pago anticipado que se imputará a resultados a lo largo del periodo de arrendamiento.

Los asientos contables de una operación que es calificada como renting se contabilizarán de la siguiente forma al pago de cada cuota:

(621) Arrendamientos y cánones

(6xx) *

(472) Hacienda Publica, IVA soportado

(410) Acreedores prestación de servicios

a (410) Acreedores prestación de servicios)

a (572) Bancos

16.9. Ventajas e inconvenientes del Renting

Desde el punto de vista del cliente presenta las siguientes ventajas:

- Posibilidad de utilizar un bien nuevo sin necesidad de realizar un gasto importante para su adquisición.
- No tener que inmovilizar recursos financieros, pudiendo destinar estos fondos a inversiones más rentables.
- Con una cuota única de alquiler se obtiene el uso del bien, su mantenimiento, aseguramiento del bien, por lo que el arrendatario queda liberado de costes adicionales.
- Flexibilidad
- Posibilidad de adaptación tecnológica
- Ventajas fiscales, ya que las cuotas de renting son fiscalmente deducibles siempre que el bien arrendado se destine a la actividad empresarial o profesional.
- Simplificación administrativa y contable, ya que en una misma factura mensual que se contabiliza como un alquiler más, se reflejan todos los gastos.
- Mejora de los ratios de endeudamiento, las cuotas de renting no se reflejan en el balance de la empresa.
- Rappels, las compañías al realizar unas inversiones considerables, obtienen descuentos por el volumen de estas inversiones que repercuten a los clientes.

A continuación se comentaran las desventajas:

- El coste de una operación de renting es superior a una operación de leasing o de un préstamo, ya que el renting lleva asociado una serie de servicios (seguros, mantenimiento, etc.)
- La no disponibilidad de todos los bienes para hacer este tipo de operación.

Las ventajas desde el punto de vista del proveedor se pueden resumir en las siguientes:

- Con la operación de renting, el proveedor logra incrementar sus ingresos por dos vías: las ventas y la prestación del servicio de mantenimiento. Adicionalmente se logra la fidelización del cliente.
- Se eliminan riesgos de impago, ya que por el hecho de cobrar de la compañía de renting, logra no tener que financiar a los clientes.

Las desventajas que puede presentar para el proveedor son:

- Debe comprometerse a facilitar el servicio de mantenimiento y reparaciones.
- Debe de conceder rappels por volumen de negocio.

16.10. Leasing versus Renting

Las diferencias entre ambos contratos se pueden resumir en el Cuadro 11 teniendo en cuenta diferentes aspectos.

Cuadro 11. Esquema comparativo entre el Leasing y el Renting

	Renting	Leasing
Carácter contrato	Revocable por parte del arrendatario con preaviso.	Es irrevocable.
Tipo de operación	Es un alquiler a medio/largo plazo de bienes de equipo con unos servicios adicionales asociados.	Financiación de bienes de equipo o inmuebles. No incluye servicios asociados.
Propiedad del bien	El bien es inscrito a nombre de la sociedad de renting.	El bien es inscrito a nombre del cliente con reserva de dominio a favor de la entidad de leasing.
Servicios asociados	La sociedad de renting se hace cargo del mantenimiento del bien, seguros, impuestos, etc.	El cliente debe asumir los gastos generados por el bien (mantenimiento, seguros, impuestos, etc.)
Plazo mínimo	No existe duración mínima legal	Dependiendo del tipo de bien: <ul style="list-style-type: none"> • bienes muebles: 2 años • bienes inmuebles: 10 años
Entidad contratante	Compañías especializadas.	Entidad financiera.
Clientes	Cualquier persona.	Personas jurídicas o profesionales.
Elección del bien	Arrendatario, aunque con limitaciones ya que el proveedor es elegido por la compañía de renting.	Arrendatario.
Comisiones	No hay comisión de apertura.	Existe la comisión de apertura.
Fianza	Existe fianza	No hay fianza
Tratamiento contable	No se incluye en el activo. Simplicidad contable, se trata como un gasto.	Se incluye en el activo como propiedad de la empresa. Es más complejo su contabilización.
Opción de compra	No existe opción de compra, el bien arrendado no es propiedad del cliente y no se refleja ni en su activo ni en su pasivo.	Está incluida en el contrato, una vez llegado a vencimiento, el cliente elige comprar el bien, renovar el contrato o finalizar el mismo.
Amortización del bien	No existe	Acelerada
Tratamiento fiscal	Se trata como gasto. Las cuotas son deducibles (IRPF e IS), siempre que el bien se destine a actividad empresarial o profesional.	La parte de intereses de la cuota es deducible cien por cien (IRPF e IS). Amortización acelerada, posible deducción por inversión.
Valor residual	Similar al del mercado, no aparece en el contrato.	Normalmente el valor residual es igual que el importe de una cuota. Aparece en el contrato.

Fuente: Elaboración propia

17. ANÁLISIS COMPARATIVO MEDIANTE UN CASO PRÁCTICO

17.1. Introducción de la empresa y el bien a financiar

La empresa DEXPORT S.L. según su objeto social se dedica a la compra, venta, comercio al por mayor y menor, importación y exportación, comercialización de alimentos y bebidas, y todo tipo de artículos de regalo, artículos tecnológicos, prendas de vestir y calzado.

Esta empresa necesita adquirir una nueva furgoneta para distribuir sus productos a sus clientes. Por lo que suponemos que esta inversión es necesaria para la empresa y el desarrollo de su negocio.

Se han analizado las ofertas del mercado y se ha encontrado que comprarla al contado, gastos incluidos, le costaría 30.578,30 € más el 18% de IVA, que sería 36.082,39 €. Debido a la liquidez actual de la empresa, no puede asumir el pago. Por lo que su responsable financiero analiza las siguientes posibilidades para financiarla:

- Solicitar un préstamo personal
- Acceder a un préstamo ICO
- Leasing financiero
- Renting

17.2. Análisis financiero de las alternativas de financiación

A continuación se van a analizar cada una de las alternativas, suponiendo un plazo de financiación igual de todas ellas de cinco años para poder realizar la comparación.

17.2.1. Financiación mediante un préstamo personal

La primera alternativa para financiar esta inversión es un préstamo con garantía personal. Las condiciones ofrecidas en la entidad financiera son las siguientes:

Importe nominal: 30.578,30 € (IVA no incluido)
Plazo total: 60 meses
Tipo interés: 10,45%
Gastos de apertura: 1,00%, lo que supone 305,78€
Gastos de estudio: 0,50%, lo que supone 152,89€
Cancelación anticipada: 3,00 %
Gastos demora: 29%
Reclamación por recibos vencidos: 35€

*Condiciones de financiación ofrecidas en el Banco XXX en Marzo de 2012.

Además, se debe tener en cuenta, que el préstamo al ser firmado ante notario, lleva asociados unos gastos notariales, que aproximadamente es un porcentaje sobre el importe de préstamo.

El cuadro de amortización del préstamo dado estas condiciones viene dado en Cuadro 12.

Cuadro 12. Tabla de amortización del préstamo personal

	T. interés	Pago mensual	Intereses	Cap.amort.	Capital vivo	Cálculo coste
0					30.578,30	30.119,63
1	0,87%	656,49	266,29	390,20	30.188,10	-656,49
2	0,87%	656,49	262,89	393,60	29.794,49	-656,49
3	0,87%	656,49	259,46	397,03	29.397,47	-656,49
4	0,87%	656,49	256,00	400,49	28.996,98	-656,49
5	0,87%	656,49	252,52	403,97	28.593,00	-656,49
6	0,87%	656,49	249,00	407,49	28.185,51	-656,49
7	0,87%	656,49	245,45	411,04	27.774,47	-656,49
8	0,87%	656,49	241,87	414,62	27.359,85	-656,49
9	0,87%	656,49	238,26	418,23	26.941,62	-656,49
10	0,87%	656,49	234,62	421,87	26.519,75	-656,49
11	0,87%	656,49	230,94	425,55	26.094,20	-656,49
12	0,87%	656,49	227,24	429,25	25.664,95	-656,49
13	0,87%	656,49	223,50	432,99	25.231,95	-656,49
14	0,87%	656,49	219,73	436,76	24.795,19	-656,49
15	0,87%	656,49	215,92	440,56	24.354,63	-656,49
16	0,87%	656,49	212,09	444,40	23.910,23	-656,49
17	0,87%	656,49	208,22	448,27	23.461,96	-656,49
18	0,87%	656,49	204,31	452,18	23.009,78	-656,49
19	0,87%	656,49	200,38	456,11	22.553,67	-656,49
20	0,87%	656,49	196,40	460,08	22.093,58	-656,49
21	0,87%	656,49	192,40	464,09	21.629,49	-656,49
22	0,87%	656,49	188,36	468,13	21.161,36	-656,49
23	0,87%	656,49	184,28	472,21	20.689,15	-656,49
24	0,87%	656,49	180,17	476,32	20.212,83	-656,49
25	0,87%	656,49	176,02	480,47	19.732,36	-656,49
26	0,87%	656,49	171,84	484,65	19.247,70	-656,49
27	0,87%	656,49	167,62	488,87	18.758,83	-656,49
28	0,87%	656,49	163,36	493,13	18.265,70	-656,49
29	0,87%	656,49	159,06	497,43	17.768,27	-656,49
30	0,87%	656,49	154,73	501,76	17.266,51	-656,49
31	0,87%	656,49	150,36	506,13	16.760,39	-656,49
32	0,87%	656,49	145,96	510,53	16.249,85	-656,49
33	0,87%	656,49	141,51	514,98	15.734,87	-656,49
34	0,87%	656,49	137,02	519,47	15.215,40	-656,49
35	0,87%	656,49	132,50	523,99	14.691,42	-656,49
36	0,87%	656,49	127,94	528,55	14.162,86	-656,49
37	0,87%	656,49	123,33	533,15	13.629,71	-656,49
38	0,87%	656,49	118,69	537,80	13.091,91	-656,49
39	0,87%	656,49	114,01	542,48	12.549,43	-656,49
40	0,87%	656,49	109,28	547,21	12.002,22	-656,49
41	0,87%	656,49	104,52	551,97	11.450,25	-656,49
42	0,87%	656,49	99,71	556,78	10.893,48	-656,49
43	0,87%	656,49	94,86	561,63	10.331,85	-656,49
44	0,87%	656,49	89,97	566,52	9.765,33	-656,49
45	0,87%	656,49	85,04	571,45	9.193,88	-656,49
46	0,87%	656,49	80,06	576,43	8.617,46	-656,49
47	0,87%	656,49	75,04	581,45	8.036,01	-656,49
48	0,87%	656,49	69,98	586,51	7.449,50	-656,49
49	0,87%	656,49	64,87	591,62	6.857,89	-656,49
50	0,87%	656,49	59,72	596,77	6.261,12	-656,49
51	0,87%	656,49	54,52	601,97	5.659,15	-656,49
52	0,87%	656,49	49,28	607,21	5.051,94	-656,49
53	0,87%	656,49	43,99	612,50	4.439,45	-656,49
54	0,87%	656,49	38,66	617,83	3.821,62	-656,49
55	0,87%	656,49	33,28	623,21	3.198,41	-656,49
56	0,87%	656,49	27,85	628,64	2.569,77	-656,49
57	0,87%	656,49	22,38	634,11	1.935,66	-656,49
58	0,87%	656,49	16,86	639,63	1.296,03	-656,49
59	0,87%	656,49	11,29	645,20	650,82	-656,49
60	0,87%	656,49	5,67	650,82	0,00	-656,49

La cuota fija a pagar cada mes durante los 60 meses de duración del préstamo es de 656,49€. Esta cuota viene dada por la siguiente fórmula financiera:

$$Cuota\ préstamo = C_o \times \frac{i \times (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1}$$

C_o = Capital nominal de préstamo, principal

i = tipo de interés efectivo correspondiente al período considerado, si la duración se ha establecido en meses el tipo de interés tendrá que venir dado en meses

n = duración de la operación en meses, trimestres, semestres o años.

La cuota se compone de intereses y capital, que vienen explicados por las siguientes fórmulas:

$$Intereses = Capital\ pendiente \times i$$

$$Capital = Cuota\ préstamo - Intereses$$

Para poder realizar el análisis de qué alternativa resulta más conveniente en términos financieros, vamos a calcular la tasa anual efectiva que viene dada por la siguiente fórmula:

$$TAE = \left(\frac{1 + i}{n} \right)^n - 1$$

i = interés en términos relativos (mensual, trimestral, semestral, anual)

n = frecuencia de los pagos (1=anual, 2=semestral, 3=cuatrimestral, 4=trimestral, 6=bimestral, 12=mensual)

Para la cual, necesitamos para su cálculo saber la tabla de pagos del préstamo, y el importe que se recibe descontando para ello los gastos de estudio y apertura, sin tener en cuenta los gastos notariales, en nuestro caso el importe que la empresa recibiría es de 30.578,30€. Por lo que $i=0,87\%$ y $n=12$ Para este préstamo, la TAE tiene un valor de 11,69 %. En la siguiente tabla podemos ver los cálculos realizados.

Cuadro 13. Cálculo del coste mensual para el préstamo personal

Cálculo coste	
0	30.119,63
1	-656,49
2	-656,49
3	-656,49
4	-656,49
5	-656,49
6	-656,49
7	-656,49
8	-656,49
9	-656,49
10	-656,49
11	-656,49
12	-656,49
13	-656,49
14	-656,49
15	-656,49
16	-656,49
17	-656,49
18	-656,49
19	-656,49
20	-656,49
21	-656,49
22	-656,49
23	-656,49
24	-656,49
25	-656,49
26	-656,49
27	-656,49
28	-656,49
29	-656,49
30	-656,49
31	-656,49
32	-656,49
33	-656,49
34	-656,49
35	-656,49
36	-656,49
37	-656,49
38	-656,49
39	-656,49
40	-656,49
41	-656,49
42	-656,49
43	-656,49
44	-656,49
45	-656,49
46	-656,49
47	-656,49
48	-656,49
49	-656,49
50	-656,49
51	-656,49
52	-656,49
53	-656,49
54	-656,49
55	-656,49
56	-656,49
57	-656,49
58	-656,49
59	-656,49
60	-656,49

Para el cálculo de i , hemos calculado el TIR mensual que viene dado por la siguiente fórmula:

$$C_0 = \sum \frac{C_n}{(1+i)^n}$$

Donde:

C_0 = Capital neto recibido del préstamo

C_n = Cuota mensual del periodo n

n = periodo correspondiente

i = Coste mensual

17.2.2. Financiación mediante un préstamo ICO

La siguiente alternativa de financiación que se va analizar, es solicitar un préstamo ICO Inversión 2012. Este tipo de préstamo es concedido a través de entidades financieras colaboradoras del Instituto de Crédito Oficial (ICO). Hay que tener en cuenta, si la empresa reúne los requisitos para poder adherirse al convenio ICO, en este caso, entraría dentro de ICO Inversión 2012 y si hay fondos suficientes.

En resumen, los requisitos que la empresa debe cumplir son los siguientes:

- Condiciones de titularidad: La empresa debe estar constituida y dada de alta en el IAE. Las empresas que no están activas, aunque están constituidas jurídicamente, no pueden acceder a la financiación puesto que previamente deben estar dadas de alta en el IAE correspondiente. Exclusiones:
 - Particulares sin actividad económica.
 - Entidades financieras.
 - Clientes que no estén al corriente de sus obligaciones tributarias y/o para con la Seguridad Social o Autónomos (se deberá solicitar al cliente y archivar en el expediente).
- Acreditar la inversión mediante facturas o factura preforma con fecha no anterior al 01/01/2011. La inversión debe realizarse dentro del territorio nacional con un plazo máximo de ejecución del proyecto de un año desde la firma del contrato o minuta.
- Los elementos financiables son:
 - La adquisición de activos fijos productivos, nuevos o de segunda mano.
 - La adquisición de vehículos turismos cuyo precio no supere 30.000 € más IVA. Los vehículos industriales podrán financiarse en un 100%.
 - La adquisición de empresas.
 - El IVA o impuesto de análoga naturaleza
- No son financiables:
 - Reestructuraciones de pasivo o refinanciaciones.
 - Circulante o mercaderías.
 - Gastos notariales, registro y otros de naturaleza similar.
 - Cualquiera otros impuestos vinculados a la inversión.
- Se puede financiar hasta el 100% del proyecto de inversión, hasta un máximo de 10 Millones € por cliente y año, siendo el importe mínimo de la inversión es 12.000 €.

Teniendo en cuenta estos aspectos, podemos suponer que la empresa puede solicitar un préstamo ICO Inversión, ya que la inversión se trata de un activo fijo nuevo y se trata de un vehículo industrial. Además puede financiar toda la compra incluido el IVA, aunque es este caso, para compararlo con el resto de alternativas, no se va a financiar el IVA.

Las condiciones que nos facilita la entidad a fecha de Marzo de 2012 para solicitar un Préstamo ICO Inversión son las siguientes:

Importe nominal: 30.578,30 € (IVA no incluido)

Plazo total: 60 meses

Tipo interés: 6,306 % (tipo fijo)

Gastos de apertura: 0%

Gastos de estudio: 0%

Cancelación anticipada voluntaria: 1,43 % durante el primer semestre / 1,30% durante el segundo semestre / 1,19% durante el tercer semestre / 1,08% durante el cuarto semestre / 1% pasado el segundo año hasta el vencimiento.

Cancelación anticipada obligatoria: 2%

Gastos demora: 29% TAE

Reclamación por recibos vencidos: 35€

*Condiciones de financiación ofrecidas en el Banco XXX, entidad colaboradora del ICO, en Marzo de 2012.

A partir de estos datos podremos calcular el cuadro de amortización del préstamo ICO.

Cuadro 14. Tabla de amortización del Préstamo ICO Inversión 2012

	T. interés	Pago mensual	Intereses	Cap.amort.	Capital vivo
0					30.578,30
1	0,53%	595,52	160,69	434,84	30.143,46
2	0,53%	595,52	158,40	437,12	29.706,34
3	0,53%	595,52	156,11	439,42	29.266,93
4	0,53%	595,52	153,80	441,73	28.825,20
5	0,53%	595,52	151,48	444,05	28.381,15
6	0,53%	595,52	149,14	446,38	27.934,77
7	0,53%	595,52	146,80	448,73	27.486,04
8	0,53%	595,52	144,44	451,09	27.034,95
9	0,53%	595,52	142,07	453,46	26.581,50
10	0,53%	595,52	139,69	455,84	26.125,66
11	0,53%	595,52	137,29	458,23	25.667,42
12	0,53%	595,52	134,88	460,64	25.206,78
13	0,53%	595,52	132,46	463,06	24.743,72
14	0,53%	595,52	130,03	465,50	24.278,22
15	0,53%	595,52	127,58	467,94	23.810,28
16	0,53%	595,52	125,12	470,40	23.339,88
17	0,53%	595,52	122,65	472,87	22.867,00
18	0,53%	595,52	120,17	475,36	22.391,65
19	0,53%	595,52	117,67	477,86	21.913,79
20	0,53%	595,52	115,16	480,37	21.433,42
21	0,53%	595,52	112,63	482,89	20.950,53
22	0,53%	595,52	110,10	485,43	20.465,10
23	0,53%	595,52	107,54	487,98	19.977,12
24	0,53%	595,52	104,98	490,55	19.486,57
25	0,53%	595,52	102,40	493,12	18.993,45
26	0,53%	595,52	99,81	495,71	18.497,74
27	0,53%	595,52	97,21	498,32	17.999,42
28	0,53%	595,52	94,59	500,94	17.498,48
29	0,53%	595,52	91,95	503,57	16.994,91
30	0,53%	595,52	89,31	506,22	16.488,69
31	0,53%	595,52	86,65	508,88	15.979,81
32	0,53%	595,52	83,97	511,55	15.468,26
33	0,53%	595,52	81,29	514,24	14.954,02
34	0,53%	595,52	78,58	516,94	14.437,08
35	0,53%	595,52	75,87	519,66	13.917,43
36	0,53%	595,52	73,14	522,39	13.395,04
37	0,53%	595,52	70,39	525,13	12.869,90
38	0,53%	595,52	67,63	527,89	12.342,01
39	0,53%	595,52	64,86	530,67	11.811,34
40	0,53%	595,52	62,07	533,46	11.277,89
41	0,53%	595,52	59,27	536,26	10.741,63
42	0,53%	595,52	56,45	539,08	10.202,55
43	0,53%	595,52	53,61	541,91	9.660,64
44	0,53%	595,52	50,77	544,76	9.115,88
45	0,53%	595,52	47,90	547,62	8.568,26
46	0,53%	595,52	45,03	550,50	8.017,76
47	0,53%	595,52	42,13	553,39	7.464,37
48	0,53%	595,52	39,23	556,30	6.908,07
49	0,53%	595,52	36,30	559,22	6.348,85
50	0,53%	595,52	33,36	562,16	5.786,68
51	0,53%	595,52	30,41	565,12	5.221,57
52	0,53%	595,52	27,44	568,09	4.653,48
53	0,53%	595,52	24,45	571,07	4.082,41
54	0,53%	595,52	21,45	574,07	3.508,34
55	0,53%	595,52	18,44	577,09	2.931,25
56	0,53%	595,52	15,40	580,12	2.351,13
57	0,53%	595,52	12,36	583,17	1.767,96
58	0,53%	595,52	9,29	586,23	1.181,73
59	0,53%	595,52	6,21	589,31	592,41
60	0,53%	595,52	3,11	592,41	0,00

La TAE se obtiene de la misma forma que en el préstamo personal a partir de los datos siguientes:

Cuadro 15. Cálculo del coste mensual del Préstamo ICO Inversión 2012

	Calculo coste
0	30578,30
1	-595,52
2	-595,52
3	-595,52
4	-595,52
5	-595,52
6	-595,52
7	-595,52
8	-595,52
9	-595,52
10	-595,52
11	-595,52
12	-595,52
13	-595,52
14	-595,52
15	-595,52
16	-595,52
17	-595,52
18	-595,52
19	-595,52
20	-595,52
21	-595,52
22	-595,52
23	-595,52
24	-595,52
25	-595,52
26	-595,52
27	-595,52
28	-595,52
29	-595,52
30	-595,52
31	-595,52
32	-595,52
33	-595,52
34	-595,52
35	-595,52
36	-595,52
37	-595,52
38	-595,52
39	-595,52
40	-595,52
41	-595,52
42	-595,52
43	-595,52
44	-595,52
45	-595,52
46	-595,52
47	-595,52
48	-595,52
49	-595,52
50	-595,52
51	-595,52
52	-595,52
53	-595,52
54	-595,52
55	-595,52
56	-595,52
57	-595,52
58	-595,52
59	-595,52
60	-595,52

Por lo que $i=0,53\%$

Para este préstamo, la TAE tiene un valor de 6,49%.

17.2.3. Financiación mediante un Leasing

El siguiente tipo de financiación a analizar se trata del leasing. A la empresa se le ofrece la posibilidad de suscribir un contrato de arrendamiento financiero para la compra de la furgoneta. El contrato de leasing, le da a la empresa a la finalización del contrato la posibilidad de compra, devolver el vehículo o renovar el contrato.

Las condiciones que la entidad financiera ofrece a la empresa son las siguientes:

Importe nominal: 30.578,30€ (IVA no incluido)
Opción de compra: Una cuota adicional
Plazo total: 60 meses
Tipo interés: 7,75% (tipo fijo)
Gastos de apertura: 1,50%, lo que supone 305,78€
Gastos de estudio: 0%
IVA: 18%

*Condiciones de financiación ofrecidas en el Banco XXX en Marzo de 2012.

En primer lugar, la empresa debe saber el valor por el que se contabilizará, éste será el menor entre el valor razonable y el valor actual de los pagos mínimos a realizar (NIC. 17, párrafo 20) durante el plazo del arrendamiento y calculados al inicio del plazo del arrendamiento (PGC 2007, N.V. 8ª, 1.2.)

El valor razonable del bien arrendado es 30.578,30€.

Para determinar, el valor actual de los pagos mínimos, tomamos como tasa de actualización de los pagos, el tipo de interés implícito en el contrato de arrendamiento, en este caso 7,75%. Los pagos mínimos a realizar, se corresponde con las cuotas a satisfacer, que viene determinadas por la siguiente fórmula:

$$\text{Cuota préstamo} = C_0 \times \frac{i \times (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1}$$

Donde:

C_0 = Capital neto recibido del préstamo = 30.578,30€

n = número de períodos = 60

i = Coste mensual = 0,65%

La cuota resultante es 616,37 €/mes.

Por tanto, el valor actual de pagos mínimos coincide con el valor razonable. El valor que la empresa tendrá que contabilizar y para el cual se calculará el cuadro de amortización teniendo en cuenta para cada cuota el IVA es 30.578,30 €.

A continuación calculamos la tabla de amortización del leasing.

Cuadro 16. Tabla de amortización del leasing

	T. interés	Cuota sin IVA	Cuota con IVA	IVA	Intereses	Cap.amort.	Capital vivo
0							30.578,30
1	0,65%	616,37	727,31	110,95	197,48	418,88	30.159,42
2	0,65%	616,37	727,31	110,95	194,78	421,59	29.737,83
3	0,65%	616,37	727,31	110,95	192,06	424,31	29.313,52
4	0,65%	616,37	727,31	110,95	189,32	427,05	28.886,48
5	0,65%	616,37	727,31	110,95	186,56	429,81	28.456,67
6	0,65%	616,37	727,31	110,95	183,78	432,58	28.024,09
7	0,65%	616,37	727,31	110,95	180,99	435,38	27.588,71
8	0,65%	616,37	727,31	110,95	178,18	438,19	27.150,52
9	0,65%	616,37	727,31	110,95	175,35	441,02	26.709,50
10	0,65%	616,37	727,31	110,95	172,50	443,87	26.265,64
11	0,65%	616,37	727,31	110,95	169,63	446,73	25.818,90
12	0,65%	616,37	727,31	110,95	166,75	449,62	25.369,28
13	0,65%	616,37	727,31	110,95	163,84	452,52	24.916,76
14	0,65%	616,37	727,31	110,95	160,92	455,44	24.461,32
15	0,65%	616,37	727,31	110,95	157,98	458,39	24.002,93
16	0,65%	616,37	727,31	110,95	155,02	461,35	23.541,58
17	0,65%	616,37	727,31	110,95	152,04	464,33	23.077,26
18	0,65%	616,37	727,31	110,95	149,04	467,32	22.609,93
19	0,65%	616,37	727,31	110,95	146,02	470,34	22.139,59
20	0,65%	616,37	727,31	110,95	142,98	473,38	21.666,21
21	0,65%	616,37	727,31	110,95	139,93	476,44	21.189,77
22	0,65%	616,37	727,31	110,95	136,85	479,51	20.710,26
23	0,65%	616,37	727,31	110,95	133,75	482,61	20.227,64
24	0,65%	616,37	727,31	110,95	130,64	485,73	19.741,92
25	0,65%	616,37	727,31	110,95	127,50	488,87	19.253,05
26	0,65%	616,37	727,31	110,95	124,34	492,02	18.761,03
27	0,65%	616,37	727,31	110,95	121,16	495,20	18.265,83
28	0,65%	616,37	727,31	110,95	117,97	498,40	17.767,43
29	0,65%	616,37	727,31	110,95	114,75	501,62	17.265,81
30	0,65%	616,37	727,31	110,95	111,51	504,86	16.760,95
31	0,65%	616,37	727,31	110,95	108,25	508,12	16.252,83
32	0,65%	616,37	727,31	110,95	104,97	511,40	15.741,44
33	0,65%	616,37	727,31	110,95	101,66	514,70	15.226,73
34	0,65%	616,37	727,31	110,95	98,34	518,03	14.708,71
35	0,65%	616,37	727,31	110,95	94,99	521,37	14.187,34
36	0,65%	616,37	727,31	110,95	91,63	524,74	13.662,60
37	0,65%	616,37	727,31	110,95	88,24	528,13	13.134,47
38	0,65%	616,37	727,31	110,95	84,83	531,54	12.602,93
39	0,65%	616,37	727,31	110,95	81,39	534,97	12.067,96
40	0,65%	616,37	727,31	110,95	77,94	538,43	11.529,53
41	0,65%	616,37	727,31	110,95	74,46	541,90	10.987,63
42	0,65%	616,37	727,31	110,95	70,96	545,40	10.442,22
43	0,65%	616,37	727,31	110,95	67,44	548,93	9.893,30
44	0,65%	616,37	727,31	110,95	63,89	552,47	9.340,83
45	0,65%	616,37	727,31	110,95	60,33	556,04	8.784,79
46	0,65%	616,37	727,31	110,95	56,74	559,63	8.225,16
47	0,65%	616,37	727,31	110,95	53,12	563,24	7.661,91
48	0,65%	616,37	727,31	110,95	49,48	566,88	7.095,03
49	0,65%	616,37	727,31	110,95	45,82	570,54	6.524,49
50	0,65%	616,37	727,31	110,95	42,14	574,23	5.950,26
51	0,65%	616,37	727,31	110,95	38,43	577,94	5.372,32
52	0,65%	616,37	727,31	110,95	34,70	581,67	4.790,65
53	0,65%	616,37	727,31	110,95	30,94	585,43	4.205,22
54	0,65%	616,37	727,31	110,95	27,16	589,21	3.616,02
55	0,65%	616,37	727,31	110,95	23,35	593,01	3.023,01
56	0,65%	616,37	727,31	110,95	19,52	596,84	2.426,16
57	0,65%	616,37	727,31	110,95	15,67	600,70	1.825,47
58	0,65%	616,37	727,31	110,95	11,79	604,58	1.220,89
59	0,65%	616,37	727,31	110,95	7,88	608,48	612,41
60	0,65%	1.232,73	1.454,62	221,89	3,96	612,41	0,00

17.2.4. Financiación mediante un Renting

La última alternativa que se va a analizar es la suscripción de un contrato de renting, por el cual la empresa pagará una cuota fija mensual donde se incluye el uso del vehículo, el mantenimiento, seguro e impuestos. Al finalizar el plazo, la empresa devolverá el bien o puede suscribir un nuevo contrato.

Las condiciones financieras ofrecidas por la entidad de renting son las siguientes:

Plazo total: 60 meses

Cuota: 660,21€, con IVA es 779,05€

Cuota de alquiler: 431,32 €

Incluye: Mantenimiento del vehículo y seguro

Servicios (Seguros y mantenimiento): 106,14€

Impuestos: 122,75€

Gastos de estudio: 1%, lo que supone 305,78€

IVA: 18%

*Condiciones de financiación ofrecidas en el Banco XXX Marzo de 2012.

Cuadro 18. Tabla de pagos del renting

	Cuota	IVA	Cuota con IVA
0			
1	660,21	118,84	779,05
2	660,21	118,84	779,05
3	660,21	118,84	779,05
4	660,21	118,84	779,05
5	660,21	118,84	779,05
6	660,21	118,84	779,05
7	660,21	118,84	779,05
8	660,21	118,84	779,05
9	660,21	118,84	779,05
10	660,21	118,84	779,05
11	660,21	118,84	779,05
12	660,21	118,84	779,05
13	660,21	118,84	779,05
14	660,21	118,84	779,05
15	660,21	118,84	779,05
16	660,21	118,84	779,05
17	660,21	118,84	779,05
18	660,21	118,84	779,05
19	660,21	118,84	779,05
20	660,21	118,84	779,05
21	660,21	118,84	779,05
22	660,21	118,84	779,05
23	660,21	118,84	779,05
24	660,21	118,84	779,05
25	660,21	118,84	779,05
26	660,21	118,84	779,05
27	660,21	118,84	779,05
28	660,21	118,84	779,05
29	660,21	118,84	779,05
30	660,21	118,84	779,05
31	660,21	118,84	779,05
32	660,21	118,84	779,05
33	660,21	118,84	779,05
34	660,21	118,84	779,05
35	660,21	118,84	779,05
36	660,21	118,84	779,05
37	660,21	118,84	779,05
38	660,21	118,84	779,05
39	660,21	118,84	779,05
40	660,21	118,84	779,05
41	660,21	118,84	779,05
42	660,21	118,84	779,05
43	660,21	118,84	779,05
44	660,21	118,84	779,05
45	660,21	118,84	779,05
46	660,21	118,84	779,05
47	660,21	118,84	779,05
48	660,21	118,84	779,05
49	660,21	118,84	779,05
50	660,21	118,84	779,05
51	660,21	118,84	779,05
52	660,21	118,84	779,05
53	660,21	118,84	779,05
54	660,21	118,84	779,05
55	660,21	118,84	779,05
56	660,21	118,84	779,05
57	660,21	118,84	779,05
58	660,21	118,84	779,05
59	660,21	118,84	779,05

17.2.5. Análisis comparativo

Para la compra de una nueva furgoneta se han planteado cuatro alternativas de financiación. En el siguiente cuadro vemos resumido las condiciones ofrecidas, la cuota a pagar y la TAE de cada operación.

El renting no lo hemos incluido, ya que la empresa realmente no incorpora el bien al activo de su empresa, ya que es un contrato de arrendamiento. La cuota mensual que la empresa tendrá que pagar es de 779,05 €, donde incluye dentro de esa cuota es un servicio de mantenimiento y los seguros asociados.

En el Cuadro 19 vemos un resumen de cada alternativa analizada, en términos de TAE, cuotas, desembolso, gastos de estudio y apertura y desembolso total. En el desembolso y en la cuota no hemos tenido en cuenta el IVA para realizar la comparativa de todas las alternativas, ya que en las opciones de Leasing y Renting, en la cuota mensual hay que sumarle el IVA, y en el préstamo personal y en el préstamo ICO, no hemos financiado el IVA.

Cuadro 19. Comparativa de las alternativas analizadas

	Préstamo personal	ICO	Leasing	Renting
TAE	11,69%	6,49%	9,10%	-
Cuota	656,49 €	595,52 €	616,37 €	660,21
Desembolso	39.389,39 €	35.731,49 €	37.598,30 €	39.612,87 €
Gtos ap. y estudio	458,67 €	- €	305,78 €	305,78 €
Total desembolso	39.848,06 €	35.731,49 €	37.904,08 €	39.918,65 €

Según la comparación de la TAE, la opción más barata para la empresa sería solicitar un préstamo ICO Inversión, ya que la TAE es de 6,49%, en comparación con la del préstamo personal que es de 11,69% y la del leasing que es de 9,10%. Esto es debido, a que las comisiones de apertura y estudio son 0, y el tipo de interés que aplica el ICO es inferior a la de un préstamo convencional.

Si lo comparamos en términos de desembolso incluidos los gastos de apertura y estudio, la opción con menor desembolso para la empresa es la financiación mediante un préstamo ICO Inversión, seguida de la solicitud de un Leasing. La opción del renting es también interesante en términos financieros, ya que la empresa tiene un menor desembolso económico durante el plazo de la operación, y además tiene incluido un servicio de mantenimientos del vehículo, seguros e impuestos. Esta opción, es interesante a corto plazo, si la empresa no tiene intención de adquirir el vehículo y cada cierto tiempo la va a renovar. Las siguientes opciones serían el préstamo ICO, el leasing y por último el préstamo personal.

17.3. Análisis contable de las alternativas de financiación

El préstamo personal y el préstamo ICO se contabilizan dentro del Pasivo No corriente de la empresa como Deuda con entidades de crédito a largo plazo, por el importe que recibe la empresa, es decir por el precio de adquisición. La máquina se incorporará al Activo no corriente de la empresa. Cada mes la empresa, realizará el asiento contable por la cuota a pagar, deduciéndose como gasto los intereses a pagar. A final de cada año, la empresa amortizará la máquina.

En el caso del leasing, la empresa tiene que tener claro con total seguridad si la opción de compra va a ser ejercida o cumplir los requisitos que vienen dados por la Norma de Valoración 8 del PGC 2007, para poder contabilizarse dentro del Pasivo no corriente como Acreedores por arrendamiento financiero. El PGC 2007 indica que un arrendamiento financiero es aquel en el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo. La máquina se activa en balance dentro del Activo no corriente de la empresa y se refleja la deuda por el total de la operación por el menor de los siguientes valores:

- el valor razonable del bien arrendado, que es de 30.578,30 € (sin IVA)
- el valor actual de los pagos mínimos acordados, que es de 30.578,30 €. Los pagos mínimos no incluyen las cuotas de carácter contingente, ni el coste de los servicios e impuestos repercutibles por el arrendador (como el IVA).

$$Valor\ Actual = \sum_{t=1}^n \frac{Cf}{(1+i)^t} + \frac{VR}{(1+i)^n}$$

Donde:

Cf: son los pagos mínimos

VR: es la opción de cuota, que en este caso supone una cuota adicional.

n: es el último período de la operación, que equivale a 60.

i: es el tipo de interés al que se actualizan los flujos, equivale al tipo de interés mensual del contrato, en este caso 0,65%.

Los costes imputables a la negociación y contratación del arrendamiento inherentes a la operación, no se restan del efectivo recibido para calcular el tipo de interés efectivo de la operación, sino que se consideran mayor valor del activo.

Cada mes la empresa, realizará el asiento contable por la cuota a pagar, deduciéndose como gasto los intereses a pagar. Además, al haberse incorporado al Activo, la empresa cada año amortizará la máquina por la cuota correspondiente.

En el caso del renting, se trata un arrendamiento operativo es decir, cualquier acuerdo de arrendamiento distinto al arrendamiento financiero. Por lo cual no se

reflejará en el activo de la empresa ni el valor total de la deuda. Cada mes la empresa contabilizará el pago de la cuota de renting como gasto, a diferencia del leasing no puede amortizar el bien.

17.4. Análisis fiscal de las alternativas de financiación

Se va a analizar qué diferencias existen fiscalmente dependiendo de qué instrumento financiero se utilice y cómo afectará la amortización del bien.

En el caso del renting, se deduce la cuota de alquiler como gasto fiscalmente deducible, no teniendo recuperación del bien, ya que no forma parte del activo de la empresa.

Según tablas de amortización dentro del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades RD 1777/2004, se clasifica dentro de elementos comunes, en el grupo de elementos de transporte externo como "Furgonetas y camiones ligeros (de menos de cuatro toneladas)", amortizándose con un límite máximo de 14 años, con un coeficiente máximo de amortización del 16%. Se supone un valor residual cero.

Para calcular la cuota de amortización se utiliza la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Cuota de amortización} &= (\text{Valor del bien} - \text{Valor residual}) * \text{Coef. máx} \\ &= (30.578,30 - 0) * 16\% = 4.892,53 \end{aligned}$$

Se va a analizar fiscalmente cada alternativa desde dos regímenes fiscales diferentes, suponiendo que la empresa se acoge al Régimen General y como sería si la empresa estuviese dentro del Régimen de Empresa de Reducida Dimensión.

Además se tiene en cuenta los últimos cambios en los incentivos fiscales introducidos por el RD-L 12/2012 que deroga ciertas medidas que se habían introducido por los RD-L 4/2010 y RD-L 13/2010, donde se podía aplicar la libertad de amortización en la adquisición de nuevos elementos del activo fijo.

Para realizar un análisis fiscal con mayor profundidad, se calcula el ahorro fiscal que se obtendrá con cada alternativa y dependiendo en qué régimen fiscal se encuentre la empresa. Se entiende como ahorro fiscal, al resultado de multiplicar el tipo impositivo que corresponda multiplicado por la amortización fiscal correspondiente. Una vez se obtiene para todos los años del período analizado de cinco años, se actualizará al tipo de interés de la renta fija, obteniendo el Valor actual. Con este valor podemos comparar cada una de las alternativas que se han analizado y ver con cual se obtiene un mayor ahorro fiscal. Además, también se ha calculado el porcentaje que representa el Valor actual sobre el importe de la inversión.

En el Cuadro 20 se han calculado las amortizaciones para el Régimen General, Régimen de Empresa de Reducida Dimensión (ERD) y la aplicación del incentivo fiscal de la libertad de amortización.

Cuadro 20. Comparativa de la cuota de amortización

	Rég.General	Recup. del bien	ERD	Recup. del bien	Libertad amort.	Recup. del bien
Año 1	4.892,53	25.685,77	9.785,06	20.793,24	30.578,30	0,00
Año 2	4.892,53	20.793,24	9.785,06	11.008,19		
Año 3	4.892,53	15.900,72	9.785,06	1.223,13		
Año 4	4.892,53	11.008,19	1.223,13	0,00		
Año 5	4.892,53	6.115,66				
Año 6	4.892,53	1.223,13				
Año 7	1.223,13	-				

En el Régimen de Empresa de Reducida Dimensión (ERD), se permite multiplicar el coeficiente de amortización por dos, como se verá en detalle en el apartado correspondiente. Mientras que en la libertad de amortización, se permite la amortización de todo el importe el primer año.

17.4.1. Análisis fiscal para la empresa dentro del Régimen General

En primer lugar, se analiza cada alternativa de financiación para la empresa acogida al Régimen General.

En las opciones de compra, préstamo personal y préstamo ICO, la empresa amortiza la cuota anual que se ha calculado, según tablas aplicando el máximo coeficiente. El leasing se considera un contrato de régimen fiscal especial y viene regulado por el Real Decreto Legislativo 4/2004 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (LIS), al cumplir el contrato todos los requisitos que bien recogidos en el artículo 115 del LIS, se permite la deducción anual en concepto de amortización hasta el límite de multiplicar por dos el coeficiente de amortización lineal según tablas de amortización oficialmente aprobadas.

Cuadro 21. Tabla de amortización fiscal para el Régimen General

Amortización					
Empresa Régimen General					
	Compra	Préstamo Personal	ICO	Leasing	Renting
1	4.892,53	4.892,53	4.892,53	9.785,06	-
2	4.892,53	4.892,53	4.892,53	9.785,06	-
3	4.892,53	4.892,53	4.892,53	9.785,06	-
4	4.892,53	4.892,53	4.892,53	9.785,06	-
5	4.892,53	4.892,53	4.892,53		-
6	4.892,53	4.892,53	4.892,53		-
7	1.223,13	1.223,13	1.223,13		-

El porcentaje de amortización contable de este vehículo es del 16% anual, por lo que a través de una compra sin financiación la empresa amortiza 4.892,53 € cada año

hasta su completa amortización en 6,25 años. Al financiarlo mediante leasing, este porcentaje queda duplicado y pasa a ser del 32%, por lo que la empresa amortiza en este caso 9.785,06 € al año, quedando totalmente amortizado en la mitad de tiempo, al cabo de 3,125 años.

En el Régimen General del Impuesto sobre Sociedades el tipo impositivo actual es del 30%, según la modificación que efectuó la Ley 35/2006 en los tipos de gravamen aplicables para los periodos impositivos a partir de 2008, sobre los tipos impositivos vigentes según el artículo 28 de la LIS. Por lo que en el Cuadro 22 se ha calculado los impuestos diferidos aplicando el tipo impositivo del 30%.

En el Cuadro 22 vemos el efecto que tendría sobre las amortizaciones y el ahorro fiscal durante el período analizado de cinco años. Para ello, se ha calculado el valor actual del ahorro fiscal durante el periodo de análisis de cinco años, usando para ello el tipo de interés de los bonos del estado a cinco años. El interés publicado en marzo de 2012 era de 3,376 %.

Cuadro 22. Ahorro fiscal en el Régimen General

Ahorro fiscal					
Empresa Régimen General					
	Compra	Prestamo Personal	ICO	Leasing	Renting
1	1.467,76	1.467,76	1.467,76	2.935,52	-
2	1.467,76	1.467,76	1.467,76	2.935,52	-
3	1.467,76	1.467,76	1.467,76	2.935,52	-
4	1.467,76	1.467,76	1.467,76	2.935,52	-
5	1.467,76	1.467,76	1.467,76	-	-
VA	6.650,34 €	6.650,34 €	6.650,34 €	10.814,20 €	
%	21,75%	21,75%	21,75%	35,37%	

Dado estos resultados, el leasing es la alternativa por la que la empresa va obtener un mayor ahorro fiscal en el período analizado, frente las otras opciones que se obtiene el mismo resultado para todas ellas. Con el leasing supone un 35,37% de ahorro fiscal sobre la inversión, frente al 21,75% de las otras opciones.

17.4.2. Análisis fiscal para la empresa dentro del Régimen fiscal de Empresa de Reducida Dimensión

Vamos a realizar el supuesto, de que la empresa puede acogerse al Régimen fiscal de Empresa de Reducida Dimensión, suponiendo que su volumen de negocio no supera los 10 millones de euros y cumple los requisitos que se recogen en el artículo 108 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

Al tratarse de la adquisición de un elemento nuevo del activo fijo material, en este caso se adquiere una furgoneta, se puede amortizar por el coeficiente que resulta de multiplicar por dos el coeficiente máximo previsto en las tablas de amortización

oficialmente aprobadas, según indica el artículo 111 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

En el caso de los contratos de arrendamiento financiero para las empresas de reducida dimensión, teniendo en cuenta que el contrato cumpla los requisitos del artículo 115 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, el coeficiente de amortización que se toma es el duplo del coeficiente de amortización lineal según tablas de amortización oficialmente aprobadas multiplicado por 1,5.

Para una empresa acogida al Régimen Especial de Empresa de Reducida Dimensión la opción con mayor ventaja fiscal es el leasing, ya que permite una amortización acelerada mayor que las opciones de compra o préstamo, que tan solo lo permiten la libertad de amortización en caso de cumplir una serie de requisitos de incremento de empleo (art.108, Ley del Impuesto sobre Sociedades). En el renting, no se puede aplicar ningún incentivo fiscal por amortización, como en el Régimen General, se deducirá la cuota de alquiler como gasto fiscalmente deducible.

En el Cuadro 23 se analiza la amortización fiscal que se aplica para cada alternativa.

Cuadro 23. Tabla de amortización fiscal para el Régimen de Empresa de Reducida Dimensión

Amortización					
Empresa Reducida Dimensión					
	Compra	Préstamo Personal	ICO	Leasing	Renting
1	9.785,06	9.785,06	9.785,06	14.677,58	-
2	9.785,06	9.785,06	9.785,06	14.677,58	-
3	9.785,06	9.785,06	9.785,06	1.223,13	-
4	1.223,13	1.223,13	1.223,13		-
5	-	-	-		-
6					-
7					-

El porcentaje de amortización contable de este vehículo es del 16% anual, al aplicar los incentivos de empresa de reducida dimensión, este porcentaje se duplica, pasando a ser del 32% cada año hasta su completa amortización en 3,125 años. Al financiarlo mediante leasing, este porcentaje queda triplicado y pasa a ser del 48%, por lo que la empresa amortiza en este caso 14.677,58 € al año, quedando totalmente amortizado en 2,08 años.

El tipo impositivo para las empresas de reducida dimensión, según el artículo 114 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, es del 25% para la parte de la base imponible hasta 300.000 €, y por la parte restante al tipo del 30%. En este caso, para los cálculos de los impuestos diferidos, se supone un tipo impositivo del 25% para realizar el análisis del ahorro fiscal.

En el Cuadro 24 se analiza el efecto del ahorro fiscal que tendría sobre las amortizaciones durante el período analizado de cinco años. Para ello, se ha calculado el valor actual de las mismas, utilizando para ello el tipo de interés publicado en marzo de los bonos del estado a cinco años, que es de 3,376%.

Cuadro 24. Ahorro fiscal en el Régimen de Empresas de Reducida Dimensión

Ahorro fiscal					
Empresa Reducida Dimension					
	Compra	Préstamo Personal	ICO	Leasing	Renting
1	2.446,26	2.446,26	2.446,26	3.669,40	-
2	2.446,26	2.446,26	2.446,26	3.669,40	-
3	2.446,26	2.446,26	2.446,26	305,78	-
4	305,78	305,78	305,78	-	-
5	-	-	-	-	-
VA	7.137,56 €	7.137,56 €	7.137,56 €	7.260,00 €	
%	23,34%	23,34%	23,34%	23,74%	

Dado estos resultados, el leasing es la alternativa por la que la empresa va obtener mayor ahorro fiscal en el período analizado, frente las otras opciones que se obtiene el mismo resultado para todas ellas, no siendo la diferencia muy notable. El ahorro fiscal que se obtiene con el leasing es del 23,74%, siendo el resto de opciones del 23,34%.

17.4.3. Análisis fiscal para la empresa aplicando el incentivo fiscal de libertad de amortización

En este apartado se analiza el supuesto de que la empresa puede aplicar el incentivo fiscal de libertad de amortización. A continuación se resume en qué casos se puede aplicar este incentivo:

- Empresa de Reducida Dimensión que incrementa su plantilla según se cumplan los requisitos que se recogen en el artículo 109 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.
- Durante los ejercicios 2009, 2011 y 2012 aplicando los RD-L 4/2010 y RD-L 13/2010, siempre y cuando se cumplan los requisitos que vienen regulados por el régimen transitorio de libertad de amortización regulado por el RD-L 12/2012.

Se supone que la empresa aplica la libertad de amortización dado el cumplimiento de la normativa fiscal vigente para el periodo que realiza la inversión.

Cuadro 25. Tabla de amortización aplicando libertad de amortización

Amortización					
Libertad de amortización					
	Compra	Préstamo Personal	ICO	Leasing	Renting
1	30.578,30	30.578,30	30.578,30	30.578,30	-
2					-
3					-
4					-
5					-

En este supuesto, la libertad de amortización hace que todas las alternativas sean iguales desde el punto de vista de incentivos fiscales, sin tener en cuenta el renting. Esto es debido, a que la libertad de amortización se puede aplicar a todas las alternativas de compra o de financiación, exceptuando el renting. El importe de libertad de amortización siempre se puede aplicar hasta hacer cero la Base Imponible, pudiendo compensar el importe restante en ejercicios posteriores para Bases Imponibles positivas.

Dado que la libertad de amortización se puede dar tanto en el Régimen General como en el Régimen de Empresas de Reducida Dimensión, se aplica a cada régimen para ver el efecto sobre el ahorro fiscal. Se ha calculado los impuestos diferidos tomando como tipo impositivo para el régimen general el 30% y para el régimen de empresa de reducida dimensión el 25%. A continuación se ha calculado el ahorro fiscal, para ello se calculado el valor actual de los impuestos diferidos tomando como tipo de interés de los bonos del estado a 5 años publicado en Marzo de 2012, que es del 3,376%.

Cuadro 26. Ahorro fiscal aplicando libertad de amortización para el Régimen General

Ahorro fiscal					
Libertad de amortización Régimen General					
	Compra	Préstamo Personal	ICO	Leasing	Renting
1	9.173,49	9.173,49	9.173,49	9.173,49	-
2					-
3					-
4					-
5					-
VA	8.873,91 €	8.873,91 €	8.873,91 €	8.873,91 €	
%	29,02%	29,02%	29,02%	29,02%	

Cuadro 27. Ahorro fiscal aplicando libertad de amortización para el Régimen de Empresa de Reducida Dimensión

Ahorro fiscal					
Libertad de amortización Régimen Empresa de Reducida Dimensión					
	Compra	Préstamo Personal	ICO	Leasing	Renting
1	7.644,58	7.644,58	7.644,58	7.644,58	-
2					-
3					-
4					-
5					-
VA	7.394,92 €	7.394,92 €	7.394,92 €	7.394,92 €	
%	24,18%	24,18%	24,18%	24,18%	

En ambos casos, en todas las alternativas se obtiene el mismo ahorro fiscal, la diferencia radica en el tipo impositivo que se utilice. Para el Régimen General, el ahorro fiscal es del 29,03, mientras que en el Régimen de Empresa de Reducida Dimensión este ahorro supone un 24,18%.

Como conclusión, en la Cuadro 28 se puede ver un resumen del ahorro fiscal para cada alternativa dependiendo en qué régimen se encuentre la empresa o si aplicase la libertad de amortización.

Cuadro 28. Comparativa del ahorro fiscal en términos monetarios

	Compra	Préstamo Personal	ICO	Leasing	Renting
Régimen General	6.650,34 €	6.650,34 €	6.650,34 €	10.814,20 €	-
ERD	7.137,56 €	7.137,56 €	7.137,56 €	7.260,00 €	-
Libertad amort Rég.Gral	8.873,91 €	8.873,91 €	8.873,91 €	8.873,91 €	-
Libertad amort ERD	7.394,92 €	7.394,92 €	7.394,92 €	7.394,92 €	-

Cuadro 29. Comparativa del ahorro fiscal en términos %

	Compra	Préstamo Personal	ICO	Leasing	Renting
Régimen general	21,75%	21,75%	21,75%	35,37%	-
ERD	23,34%	23,34%	23,34%	23,74%	-
Libertad amort Rég.Gral	29,02%	29,02%	29,02%	29,02%	-
Libertad amort ERD	24,18%	24,18%	24,18%	24,18%	-

Como se puede observar, el Régimen General es donde la empresa obtendría un mayor ahorro fiscal si utiliza para financiar la furgoneta un contrato de leasing. En el Régimen de Empresas de Reducida Dimensión, la diferencia es más escasa, y el leasing sigue siendo la alternativa de financiación con mayor ahorro fiscal, aunque con menos diferencia que en el Régimen General. Si se aplica el incentivo de libertad de amortización, hace que todas las alternativas de financiación sean iguales.

BLOQUE III - CONCLUSIONES

La elección de la fuente de financiación ante la compra de un nuevo activo es cuestión de análisis desde diferentes aspectos. Además de tener en cuenta el coste económico que deberá ser valorado para cada alternativa, dependerá de los objetivos que persiga la empresa arrendataria, de su dimensión y de los factores de tipo contable y fiscal que han sido analizados.

Para determinar qué opción es mejor para la empresa, desde el punto de vista financiero, la opción más barata es aquella en la que se obtenga una menor TAE, ya que va a suponer a la empresa pagar menos intereses. En un principio, los préstamos personales siempre resultan más caros, como hemos podido observar en el caso práctico, a excepción de los Préstamos ICO que suelen ser mucho más ventajosos. En conclusión, va a depender de las condiciones que se oferten en el mercado en ese momento.

La ventaja financiero-fiscal que obtienen las empresas a través de la financiación mediante leasing para la compra de bienes de equipo o inmuebles afectos a la actividad económica viene determinado por un incremento regulado a través de la Ley del Impuesto sobre Sociedades en la amortización contable de estos bienes, ya que las empresas se pueden deducir fiscalmente el doble de amortización, y en caso de las empresas de reducida dimensión se incrementa hasta el triple. Esto provoca una tributación inferior sobre los beneficios de la empresa, y por tanto, una disminución del Impuesto sobre Sociedades. Por consiguiente, las empresas obtienen un mayor ahorro fiscal sobre el importe de la inversión al utilizar el leasing en vez de otros instrumentos como el préstamo o el renting, con los que obtienen un menor ahorro fiscal en estos términos debido a que no permiten una amortización acelerada, a excepción de ciertos incentivos para las empresas de reducida dimensión.

Por consiguiente, las empresas que obtengan beneficios, les puede interesar utilizar el leasing para aprovecharse de la amortización acelerada y rebajar su factura fiscal. Pero si hablamos de empresas que se encuentren en pérdidas, podrán preferir el renting por el control de costes que permite.

En resumen, si la empresa tiene la intención de adquirir la propiedad del bien y no tiene inconveniente de endeudarse y sus activos no se encuentran expuestos a rápidas transformaciones, el leasing es la opción más interesante. Por el contrario, si la empresa solo quiere disfrutar del bien y no persigue ser la propietaria del bien, no quiere endeudarse y sus activos se encuentran expuestos a una rápida obsolescencia, la opción más conveniente sería el renting.

Para concluir, ante la elección de qué instrumento financiero es mejor para la adquisición de una nueva inversión, tenemos que tener presente en todo momento la legislación vigente tanto fiscal como contable, que es lo que nos va a determinar con qué fuente se obtiene un mayor ahorro fiscal y dónde la empresa quiere reflejar esta inversión en el balance de la empresa. Además influyen otros factores como: el

tipo de bien que la empresa necesita, la vida útil estimada del bien y su valor residual, el grado de obsolescencia del activo material en cuestión, el coste del mantenimiento del bien, el horizonte temporal de la inversión, el grado de apalancamiento financiero que ya existe en la empresa, etc. En un entorno tan cambiante como el que vivimos, no hay una norma que indique que fuente de financiación es mejor que otra, se deberá elegir aquella financiación que mejor se adapte a las necesidades de la empresa dependiendo de qué bien se adquiera teniendo en cuenta todos los aspectos.

BIBLIOGRAFÍA

Libros y manuales

Agencia Tributaria (2011) *Manual Práctico Sociedades 2010*, Ministerio de Economía y Hacienda.

Agencia Tributaria (2011) *Manual Práctico IVA 2011*, Ministerio de Economía y Hacienda.

Agencia Tributaria (2012) *Manual Práctico de Renta y Patrimonio 2011*, Ministerio de Economía y Hacienda.

Alonso Ayala, M.; et al. (2008) *Manual Práctico del Plan General de Contabilidad 2007*. Madrid: Auren-BBVA.

Astorga Sánchez, J.A. (2000) *El leasing desde el punto de vista del arrendatario*. Madrid: ASNEFF

Igual, D. (2008) *Conocer los productos y servicios bancarios*. Madrid: Bresca S.L.

Lefebvre, F. (2011) *Memento Fiscal*. Madrid: Francis Lefebvre.

Lefebvre, F. (2011) *Memento Práctico Impuesto sobre Sociedades*. Madrid: Francis Lefebvre.

Lefebvre, F. (2012) *Memento Práctico Impuesto sobre Sociedades*. Madrid: Francis Lefebvre.

Martínez Alfonso, A.P.; Labatut Serer, G. (2010) *Casos prácticos del PGC y PGC PYMES y sus implicaciones fiscales*. Valencia: CISS.

Segurado Llorente, J.L. (1989): *Todo sobre el leasing*. Barcelona: Editorial De Vicchi.

Soley Sans, J.; Cortina Palou, J.M.; Astorga Sánchez J.A. (1993) *El leasing para el arrendatario*. Valencia: IMPIVA

Artículos

Astorga Sánchez, J.A. (2006) El leasing: definición, operativa, fiscalidad y aspectos contables. *Harvard Deusto Finanzas & Contabilidad*, nº 74 Noviembre - Diciembre pp. 38-51.

Astorga Sánchez, J.A. (2006) El renting: aspectos generales y diferencias, con el leasing. *Harvard Deusto Finanzas & Contabilidad*, nº 74 Noviembre-Diciembre pp. 38-51.

Astorga Sánchez, J.A. (2008) Los arrendamientos en el nuevo PGC. *Partida Doble*, nº 199 Mayo pp. 12-31.

Barroso, C. (2008) El Nuevo PGC y las implicaciones en la gestión empresarial. *Técnica Contable*, nº 714 Diciembre pp. 22-31.

Boronat Ombuena, G.J.; Pastor Andrés, P. (2007) Aspectos financieros, fiscales y contables del leasing inmobiliario. *Estrategia Financiera*, nº 239 Mayo pp. 42-52.

Boronat Ombuena, G.J.; Pastor Andrés, P.; Joan Borja y Simó Belenguer, S. (2006) Cinco Sistemas de financiación y análisis empresarial. *Estrategia Financiera*, nº 231 Septiembre pp. 28-37.

Cantalapiedra Arenas, M. (2009) Leasing financiero frente a renting: financiación o servicio. *Estrategia Financiera*, nº261 Mayo pp. 50-55.

Cervera Ruiz, P. (2006) El renting frente a otras alternativas. Comparativa presupuestaria. *Estrategia Financiera*, nº 227 Abril pp. 54-61.

Ferrez Agudo, L.; López Viñegla, A.; Sarto Marzal, J.L. (1995) Evolución y perspectivas del leasing en España. *Papeles de Economía Española*, nº 65 pp. 261-265.

Insa, F.; Vallejo, F. (2004) Renting vs Leasing: diferencias fiscales y contables. *Estrategia Financiera*, nº 205 Abril pp. 49-51.

Lozano Mellado, J.A.; Hermida García, E. (2006) Leasing Inmobiliario: un nuevo enfoque para la financiación. Caso práctico. *Estrategia Financiera*, nº 231 Septiembre pp. 36-41.

Matas Fibla, J. (2011) El leasing, ¿controvertida fórmula de financiación? *Estrategia Financiera*, nº 288 Noviembre pp. 50-56.

Nevado Peña, D.; Alonso Carrillo, I. (2007) PGC, nuevo tratamiento contable de las operaciones de arrendamiento. *Estrategia Financiera*, nº239 Mayo pp. 22-40.

Pérez Ruiz, T. (1993) El leasing y la recesión económica. *Papeles de Economía Española*, nº 54 pp. 241-245.

Soley Sans, J. (2006) Diferencias entre el Leasing Operativo y el Financiero bajo la NIC 17. *Estrategia Financiera*, nº 227 Abril pp. 48-52.

Villacorta Hernández, M.A. (2008) Novedades contables del Leasing. *Técnica Contable*, nº 707 Abril pp. 72-79.

Documentos en línea

Asociación Española de Leasing y Renting. 2012. *Asociación Española de Leasing y Renting* (sitio web). Madrid: AEL. (Consulta: 4 de noviembre de 2010). Disponible en: <https://ael.es/>

Astorga Sánchez, J.A. (2009) "El leasing, herramienta para una crisis". *CincoDías.com* (en línea), 2 de enero de 2009. (Consulta: 18 de noviembre de 2011). Disponible en: http://www.cincodias.com/articulo/opinion/leasing-herramienta-crisis/20090102cdscdiopi_6/

Banco CAM. 2012. *CAM* (sitio web). Alicante: CAM. (Consulta: 1 de abril de 2012). Disponible en: <https://www.cam.es/>

Banco de España. 2012. *Banco de España* (sitio web). Madrid: BDE. (Consulta: 15 de abril de 2012). Disponible en: <http://www.bde.es/>

Banco Sabadell. 2012. *Banco Sabadell* (sitio web). Barcelona: BancSabadell. (Consulta: 1 de abril de 2012). Disponible en: <https://www.bancsabadell.com/>

Banco Santander. 2012. *Banco Santander* (sitio web). Santander: Santander. (Consulta: 1 de abril de 2012). Disponible en: <https://www.bancosantander.es/>

BBVA. 2012. *BBVA* (sitio web). Bilbao: BBVA. (Consulta: 1 de abril de 2012). Disponible en: <https://www.bbva.es/>

Dirección General del Tesoro y Política Financiera. 2012. *Tesoro* (sitio web). Madrid: Tesoro. (Consulta: 05 de abril de 2012). Disponible en: <http://www.tesoro.es>

Echevarri (2007): "El leasing, mitos y realidades" (en línea) *Rankia, El blog de Echevarri*, 1 de junio de 2007. (Consulta: 1 de mayo de 2012). Disponible en: <http://www.rankia.com/blog/echevarri/418065-leasing-mitos-realidades>

Instituto de Crédito Oficial. 2012. *ICO* (sitio web). Madrid: ICO. (Consulta: 5 de mayo de 2012). Disponible en: <http://www.ico.es/>

Instituto Nacional de Tecnologías de la Comunicación. 2012. *INTECO* (sitio web). Madrid: INTECO. (Consulta: 4 de junio 2012). Disponible en: <http://www.inteco.es>

Lico Leasing. 2011. *LICO* (sitio web). Madrid: LICO. (Consulta: 14 de febrero de 2011). Disponible en: <http://www.lico.es/>

López, J.R. (2008): "El contrato de leasing como instrumento financiero empresarial" (en línea). *Iuriscivillis*, 24 de octubre de 2008. (Consulta: 10 de enero de 2011). Disponible en: <http://www.iuriscivillis.com/2008/10/el-contrato-de-leasing-como-instrumento.html>

Normativa

Real Decreto de 24 de julio de 1889, por el que se publica el Código Civil. *Boletín Oficial del Estado*, 25 de julio de 1889, nº 206, p. 249.

Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito. *Boletín Oficial del Estado*, 30 de julio de 1988, nº 182, p. 23524.

Ley 3/1994, de 14 de abril, por la que se adapta la legislación española en materia de entidades de crédito a la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria y se introducen otras modificaciones relativas al sistema financiero. *Boletín Oficial del Estado*, 15 de abril de 1994, nº 90, p. 11514.

Real Decreto 692/1996, de 26 de abril, sobre el régimen jurídico de los establecimientos financieros de crédito. *Boletín Oficial del Estado*, 24 de mayo de 1996, nº 126, p.17629.

Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles. *Boletín Oficial del Estado*, 14 de julio de 1998, nº 167, p. 23510.

Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. *Boletín Oficial del Estado*, 11 de marzo de 2004, nº 61, p. 10951.

Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades. *Boletín Oficial del Estado*, 6 de agosto de 2004, nº 189, p. 28377.

Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. *Boletín Oficial del Estado*, 20 de noviembre de 2007, Suplemento del BOE nº 278.

Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas. *Boletín Oficial del Estado*, 21 de noviembre de 2007, nº 279, p. 47560.

Ley 11/2009, de 26 de octubre, por la que se regulan las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario. *Boletín Oficial del Estado*, 27 de octubre de 2009, nº 259, p. 89693.

Real Decreto-Ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo. *Boletín Oficial del Estado*, 13 de abril de 2010, nº 89, p. 32863.

Real Decreto-Ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo. *Boletín Oficial del Estado*, 3 de diciembre de 2010, nº 293, p. 101055.

Real Decreto-Ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público. *Boletín Oficial del Estado*, 31 de marzo de 2012, nº 78, p. 26860.

ANEXOS

- Anexo 1. Modelo de contrato de leasing de equipos informáticos
- Anexo 2. Modelo de contrato de renting de equipos informáticos

ANEXO 1. MODELO DE CONTRATO DE LEASING DE EQUIPOS INFORMÁTICOS

REUNIDOS

De una parte,

D/ Dña en representación y en su calidad de con domicilio en , calle nº y con C.I.F. núm., (el arrendador)

Y de otra,

D./ Dña en representación y en su calidad de, con domicilio en , calle nº y con C.I.F. núm. (en adelante, el arrendatario).

Ambas partes se reconocen mutuamente capacidad jurídica suficiente para intervenir en este acto, así como el carácter y representación con que respectivamente lo hacen y, al efecto,

EXPONEN

El arrendador es el propietario de los equipos informáticos designados en el presente contrato y se dedica profesionalmente al arrendamiento de los mismos (en adelante, leasing informático). Para la prestación de sus servicios cuenta con los medios organizativos y técnicos necesarios para su desempeño.

Que el arrendatario está interesado en recibir por parte del arrendador la prestación de dichos servicios en los términos y condiciones designados en el presente contrato, arrendando los equipos informáticos descritos en el Anexo I (en adelante, los equipos), con la opción de compra de los mismos una vez finalizada la vigencia del presente contrato, y abonado su valor residual.

Que el arrendador tiene interés en ceder el uso y disfrute de los equipos informáticos de su propiedad al arrendatario basando dicha relación jurídica en el modelo de arrendamiento financiero (en adelante, leasing). Siendo aquel el proveedor de los equipos informáticos (en adelante el proveedor)

De acuerdo con lo expuesto, ambas partes de mutuo acuerdo suscriben el presente **CONTRATO DE LEASING**, de acuerdo con las siguientes,

CLÁUSULAS

I. OBJETO

El presente contrato tiene por objeto regular la relación jurídica entre las partes a la hora de establecer los términos del arrendamiento de equipos informáticos con opción de compra y en los que tiene interés el arrendatario para utilizarlos en *(INDICAR EL FIN PARA EL QUE VAN A SER UTILIZADOS)*, a cambio de una contraprestación económica, tal y como se fija en los términos de este contrato, quedando abierta para el arrendatario la opción de compra de dichos bienes informáticos una vez finalizado el presente contrato, ejercida la opción de compra tras el abono de su valor residual.

II. OBLIGACIONES DEL ARRENDADOR

El arrendador garantiza que es el único y exclusivo titular de los equipos, siendo originales los programas, aplicaciones informáticas, y demás que pudieran ser objeto de arrendamiento, estando exentas de cargas o gravámenes de cualquier naturaleza o clase.

El arrendador se compromete a hacer entrega en perfecto estado, y en las instalaciones del arrendatario, de los equipos y todos los programas, documentación así como todos aquellos definidos en el Anexo I del presente contrato.

El arrendador otorga al arrendatario el derecho de opción de compra de los equipos una vez finalice el presente contrato. A este tiempo el arrendatario podrá optar entre la devolución de los equipos o su adquisición, tras el abono de su valor residual.

El arrendador transmitirá la propiedad de los equipos al arrendatario en las condiciones establecidas en el presente contrato en el caso de que éste decida ejercitar la opción de compra una vez transcurrido el periodo establecido en el presente contrato y siempre y cuando no se haya incurrido en el impago de ninguna de las cuotas pactadas.

III. OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO

El arrendatario se compromete a cumplir con las condiciones económicas fijadas en el presente contrato como contraprestación por el servicio prestado por parte del arrendador.

El arrendatario permitirá en todo momento al acceso del arrendador para la prestación del servicio tantas veces como sea necesario para la comprobación y verificación del cumplimiento del presente contrato, así como para el traslado en su caso de los equipos al fin del presente contrato.

El arrendatario tiene derecho a ejercer su derecho de opción de compra siempre que no se hubiera producido ningún impago de las cuotas a su cargo. Para el posible ejercicio de dicha opción de compra

las partes establecen la cantidad de€ (..... euros) como valor residual que se hará efectiva en el momento de ejercer la opción.

El arrendatario facilitará al arrendador toda la información que fuera necesaria para que este pueda prestar sus servicios, eximiéndole de toda responsabilidad en el caso de que se produjeran retrasos causados por el arrendatario.

El arrendatario se compromete a respetar y proteger los equipos, que pertenecen y son propiedad del arrendador durante toda la duración del presente contrato, estableciendo para ello las medidas organizativas y técnicas que resultaran necesarias, y a no ceder, subarrendar, facilitar o permitir el acceso por ningún medio a cualquier tercero sin el previo consentimiento expreso y por escrito por parte del arrendador.

En ningún caso el arrendatario dará un uso abusivo, que objetivamente facilitara su deterioro o que por cualquier circunstancia fuera distinto a las finalidades típicas descritas en el presente arrendamiento. El arrendatario se hace exclusivo responsable de todos los daños, perjuicios o responsabilidades que pudieran producirse o derivarse de dichas actividades.

El arrendador es el único responsable de la modificación o actualización de los equipos, por lo que el arrendatario se abstendrá de llevar a cabo cualquier acto de modificación o actualización de los mismos sin el consentimiento expreso y por escrito del arrendador.

El arrendatario se compromete a embalar y dejar los equipos listos para su traslado al momento de extinción del presente contrato en el caso de no querer abonar la cuota residual de los equipos necesaria para su adquisición, permitiendo al arrendador acceder a las instalaciones a fin de permitir el traslado de los equipos.

IV. DURACIÓN Y CONDICIONES ECONÓMICAS

El presente contrato entrará en vigor el mismo día de su firma. La duración del mismo será de meses salvo extinción del contrato por cualquiera de las causas fijadas en derecho o en el presente contrato, o por la solicitud fehaciente y por escrito de cualquiera de las partes condías de antelación.

El precio a abonar por parte del arrendatario como pago por la prestación del servicio prestado equivale a € (.....euros) mensuales, que deberán ser abonados el primer día del mes natural. Este precio no incluye el IVA.

Dicha cantidad será abonada mediante domiciliación bancaria en la cuenta de la entidad

V. CONFIDENCIALIDAD Y PROTECCIÓN DE DATOS

Todos los documentos, informaciones, acuerdos, contratos y precontratos, quedando incluidos los correos electrónicos y todo tipo de comunicaciones para la realización de este

contrato, así como cualquier conocimiento o información que pudiera tenerse sobre cualquiera de las dos partes o sus actividades son información completamente confidencial, por lo que deberá ser tratada con el más absoluto de los secretos, aun extinguida la relación contractual.

En cumplimiento de lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos que sus datos personales quedarán incorporados y serán tratados en los ficheros de ambas partes, con el fin de poder mantener la presente relación contractual. Le informamos de la posibilidad de ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición sobre sus datos de carácter personal solicitándolo por escrito junto a una fotocopia de su DNI en la siguiente dirección indicada en la cabecera del presente contrato.

VI. propiedad de los bienes

En reconocimiento de la propiedad que a la parte arrendadora corresponde sobre los bienes que son objeto del presente contrato, el arrendatario se obliga a proclamar que estos bienes son propiedad de la Sociedad de Leasing ante quien proceda, en todo tipo de supuestos, muy principalmente en el de embargo por un tercero o inclusión de los mismos en la masa con ocasión de un juicio universal o cualquiera otro de idéntica naturaleza.

De igual forma el arrendatario se compromete a comunicar a la Sociedad de Leasing cualquier evento que pueda poner en riesgo la propiedad que le corresponde sobre los bienes objeto del presente documento.

VII. RESPONSABILIDAD

El arrendatario ha escogido los bienes objeto de arrendamiento, habiendo determinado la clase, marca, modelo y demás características técnicas de los mismos, así como el proveedor. Tales bienes han sido adquiridos por la Sociedad de Leasing con la única finalidad de ceder su uso al arrendatario, dando este su conformidad con todas las gestiones realizadas por aquella.

El arrendatario no se hace responsable del retraso en la entrega, instalación o integración de los equipos por causas no imputables al mismo, y muy especialmente que se deban a retrasos imputables al arrendador.

El arrendador es el legítimo titular de los equipos objeto del presente contrato, pudiéndose garantizar que sobre los mismos no existe carga o gravamen de ningún tipo, y que estos funcionan correctamente al momento de entrega de los mismos.

El arrendador no puede responder de los daños directos o indirectos, por daño emergente o lucro cesante, interrupción del trabajo, avería, fallo o pérdidas, o que se deban a causa mayor, entendiéndose esta como aquella que sea consecuencia de hechos o circunstancias que estén fuera de su control, incluido, a título enunciativo y no limitativo, acción gubernativa, incendio, inundación,

insurrección, terremoto, fallo técnico, motín, explosión, embargo, huelga legal o ilegal, escasez de personal o de material, interrupción del transporte de cualquier tipo, retraso en el trabajo, o cualquier otra circunstancia fuera del control de la fundación que afecte de cualquier modo a los servicios.

El arrendatario se obliga a asegurar los bienes objeto del presente contrato durante toda la vigencia del mismo, siendo a su cuenta el pago de la prima correspondiente. En la póliza que suscriba se hará mención a la condición de usuario por parte del arrendatario y la condición de beneficiario del arrendador.

VIII. COMUNICACIONES

Las partes se obligan a comunicarse toda la información que pudiera ser necesaria para el correcto desarrollo de la prestación, cualquier cambio de domicilio o dirección de contacto deberá ser comunicado a la otra parte por escrito con una antelación mínima dedías hábiles.

Toda comunicación entre las partes relativa al presente contrato se realizará por escrito o telefónicamente. A efectos de comunicaciones y/o notificaciones las partes designan en el Anexo I las personas de contacto.

IX. CESIÓN de derechos

Las partes no pueden ceder, enajenar o subrogar en cualquier forma su posición contractual a favor de ningún tercero sin la autorización expresa y por escrito de la otra parte. Dicha autorización no será precisa si la cesión contractual se produce como consecuencia de una fusión, reorganización u otra operación de la transmisión a otra persona jurídica de la totalidad de los activos de la parte contraria.

X. RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

El incumplimiento por cualquier de las partes de cualquiera de las obligaciones que este contrato impone, facultará a la parte contraria a resolver de forma inmediata el presente contrato o exigir su cumplimiento, sin perjuicio de la indemnización de daños y perjuicios que proceda en ambos casos.

No obstante el presente contrato se extinguirá, además de por las causas generales del Derecho, por las siguientes:

Por el incumplimiento de alguna de las cláusulas del presente contrato. En tal caso no será necesario preavisar, y en ningún caso abonar cantidad indemnizatoria alguna por parte de la parte que rescindió el contrato.

Por el transcurso de la duración del mismo.

Por ser declarados en situación de suspensión de pagos, quiebra o concurso de acreedores cualquiera de las partes.

Por el impago de cualquiera de las cuotas mensuales.

Finalizado el contrato por la causa b) de la presente cláusula y si el arrendatario estuviere al corriente de sus obligaciones podrá optar por:

- Otorgar nuevo contrato de arrendamiento financiero, en el que servirá como base para el cálculo de las cuotas el importe del valor residual.
- Adquirir la propiedad de los bienes por el importe del valor residual pactado.

La opción deberá efectuarse fehacientemente dentro de los 30 días anteriores al vencimiento del contrato. Transcurrido dicho plazo sin haber ejercitado este derecho, se entenderá que el arrendatario opta por restituir, finalizada la duración del contrato, los bienes objeto del mismo al arrendador en el lugar que este señale para el efecto, corriendo de cuenta del arrendatario los gastos de la restitución y sin más desgaste que el normal como consecuencia del uso.

XI. INTEGRIDAD Y CLAUSULA DE SALVAGUARDA

Todas las cláusulas o extremos del presente contrato deben ser interpretadas de forma independiente y autónoma, no viéndose afectadas el resto de estipulaciones en caso de que una de ellas haya sido declarada nula por sentencia judicial firme. Las partes contratantes acuerdan sustituir la cláusula o cláusulas afectadas por otra u otras que tengan los efectos correspondientes a los fines perseguidos por las partes en el presente contrato.

XII. RELACIÓN MERCANTIL ENTRE LAS PARTES

En ningún caso se presumirá de la firma de este documento y sus anexos o de la prestación de los servicios en el detallados la existencia de relación laboral alguna entre el personal de ambas partes, existiendo únicamente un acuerdo marco de colaboración entre ambas entidades.

Todo el personal del arrendador queda sujeto exclusivamente a la dirección organizativa del arrendador y contará con los medios proporcionados por esta.

XIII. ENTRADA EN VIGOR

El presente contrato entra en vigor, con toda la fuerza de obligar a las partes, a partir de la fecha de firma del mismo. Ambas partes acuerdan que el presente contrato surte todos sus efectos jurídicos a partir de la firma del mismo.

XIV. Jurisdicción

El presente contrato se regirá por la ley española y para cualquier controversia que pudiera surgir entre las partes con respecto a su validez, ejecución, cumplimiento o resolución, total o parcial, las

partes se someten expresamente a la Jurisdicción de los Juzgados y Tribunales de,
con renuncia expresa a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles.

Y en prueba de conformidad, ambas partes leen el presente documento, que se extiende por
duplicado ejemplar, y encontrándolo conforme lo firman en el lugar y fecha indicados en el
encabezamiento.

ANEXO I

CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

(Incluir en este apartado la definición del servicio, equipos a instalar así como el lugar determinado donde van a llevarse a cabo la instalación de los mismos)

Fuente: INTECO

ANEXO 2. MODELO DE CONTRATO DE RENTING DE EQUIPOS INFORMÁTICOS

REUNIDOS

De una parte,

D/ Dña en representación y en su calidad de con domicilio en , calle nº y con C.I.F. núm., (el arrendador)

Y de otra,

D./ Dña en representación y en su calidad de, con domicilio en , calle nº y con C.I.F. núm. (en adelante, el arrendatario).

Ambas partes se reconocen mutuamente capacidad jurídica suficiente para intervenir en este acto, así como el carácter y representación con que respectivamente lo hacen y, al efecto,

EXPONEN

Que el arrendador se dedica de forma profesional al arrendamiento de bienes informáticos incluido su mantenimiento (en adelante, renting) y que para la prestación de dicho servicio cuenta con los medios técnicos y humanos que le permiten el desempeño de estas tareas de acuerdo a los mejores estándares marcados por el sector.

Que el arrendatario está interesado en recibir por parte del arrendador la prestación de dichos servicios en los términos y condiciones designados en el presente contrato, arrendando los equipos informáticos descritos en el Anexo I (en adelante, los equipos).

De acuerdo con lo expuesto, ambas partes de mutuo acuerdo suscriben el presente **CONTRATO DE RENTING**, de acuerdo con las siguientes,

CLÁUSULAS

XV. OBJETO

El presente contrato tiene por objeto regular la relación jurídica entre las partes a la hora de establecer los términos del arrendamiento de equipos y bienes informáticos con mantenimiento que presta el arrendador y en los que tiene interés el arrendatario para utilizarlos en *(INDICAR EL FIN PARA EL QUE*

VAN A SER UTILIZADOS), a cambio de una contraprestación económica, tal y como se fija en los términos de este contrato.

XVI. OBLIGACIONES DEL ARRENDADOR

El arrendador garantiza que es el único y exclusivo titular de los equipos, siendo originales los programas, aplicaciones informáticas, y demás que pudieran ser objeto de arrendamiento, estando exentas de cargas o gravámenes de cualquier naturaleza o clase.

El arrendador se compromete a hacer entrega en perfecto estado, y en las instalaciones del arrendatario, de los equipos y todos los programas, documentación y todos aquellos definidos en el Anexo I del presente contrato.

El arrendador hará entrega de los equipos e incluye en el servicio el desembalaje y la instalación de los mismos de tal forma que queden plenamente funcionales para su uso por parte del arrendatario.

El arrendador se compromete a mantener los equipos en correcto estado de conservación y funcionamiento, y más concretamente llevará a cabo las siguientes tareas de mantenimiento:

- a) Configuración de los equipos.
- b) Revisión física de los equipos.
- c) Revisión lógica de los equipos.
- d) Instalación de piezas o partes.
- e) Configuración de Internet.
- f) *(Añadir todas las tareas que forman parte del servicio con el mayor detalle posible).*

Cuando la reparación requiera de un mínimo de días, la empresa arrendadora se obliga a reemplazar los equipos y bienes informáticos por otros de similares características, temporalmente hasta que finalice la reparación, o definitivamente, si no es posible la misma.

El arrendador se obliga a respetar los horarios, instalaciones y medidas técnicas y organizativas del arrendatario a la hora de ejecutar la prestación de los servicios, sin perjuicio de los derechos que al arrendador le corresponden en virtud del presente contrato.

XVII. OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO

El arrendatario se compromete a cumplir con las condiciones económicas fijadas en el presente contrato como contraprestación por el servicio prestado por parte del arrendador.

El arrendatario ha hecho las comprobaciones necesarias y afirma que los equipos y bienes informáticos se le entregan en buen estado.

El arrendatario permitirá, en todo momento, el acceso del arrendador para la prestación del servicio tantas veces como sea necesario para la comprobación y verificación del cumplimiento del presente contrato, así como para el traslado en su caso de los equipos al fin del presente contrato.

El arrendatario facilitará al arrendador toda la información que fuera necesaria para que el arrendador pueda prestar sus servicios, eximiendo de cualquier responsabilidad a este en el caso de que se produjeran retrasos en la misma por dicha causa.

El arrendatario se compromete a respetar y proteger los equipos, que pertenecen y son propiedad del arrendador, estableciendo para ello las medidas organizativas y técnicas que resultaran necesarias, y a no ceder, subarrendar, facilitar o permitir el acceso por ningún medio a cualquier tercero sin el previo consentimiento expreso y por escrito por parte del arrendador.

En ningún caso el arrendatario dará un uso abusivo, que objetivamente facilitara su deterioro o que por cualquier circunstancia fuera distinto a las finalidades típicas descritas en el presente arrendamiento. El arrendatario se hace exclusivo responsable de todos los daños, perjuicios o responsabilidades que pudieran producirse o derivarse de dichas actividades.

El arrendador es el único responsable de la modificación o actualización de los equipos, por lo que el arrendatario se abstendrá de llevar a cabo cualquier acto de modificación o actualización de los mismos sin el consentimiento expreso y por escrito del arrendador.

El arrendatario se compromete a embalar y dejar los equipos listos para su traslado al momento de extinción del presente contrato, y permitirá al arrendador acceder a las instalaciones a fin de permitir el traslado de los equipos.

XVIII. DURACIÓN Y CONDICIONES ECONÓMICAS

El presente contrato entrará en vigor el mismo día de su firma. La duración del mismo será anual, y se renovará de forma automática salvo extinción del contrato por cualquiera de las causas fijadas en derecho o en el presente contrato, o por la solicitud fehaciente y por escrito de cualquiera de las partes con días de antelación.

El precio a abonar por parte del cliente como pago por la prestación del servicio prestado equivale a € (.....euros). Este precio no incluye el IVA.

Dicha cantidad será abonada mediante domiciliación bancaria en la cuenta de la entidad

El arrendatario se obliga a prestar una garantía de forma expresa, mediante aval, depósito o seguro de caución, por un importe de dos mensualidades, para asegurar el posible impago o

incumplimiento contractual. Dicha garantía se mantendrá durante el tiempo de realización del contrato.

XIX. CONFIDENCIALIDAD Y PROTECCIÓN DE DATOS

Todos los documentos, informaciones, acuerdos, contratos y precontratos, quedando incluidos los correos electrónicos y todo tipo de comunicaciones para la realización de este contrato, así como cualquier conocimiento o información que pudiera tenerse sobre cualquiera de las dos partes o sus actividades son información completamente confidencial, por lo que deberá ser tratada con el más absoluto de los secretos, aun extinguida la relación contractual.

En cumplimiento de lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos que sus datos personales quedarán incorporados y serán tratados en los ficheros de ambas partes, con el fin de poder mantener la presente relación contractual. Le informamos de la posibilidad de ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición sobre sus datos de carácter personal solicitándolo por escrito junto a una fotocopia de su DNI en la siguiente dirección indicada en la cabecera del presente contrato.

XX. RESPONSABILIDAD

El arrendatario no se hace responsable del retraso en la entrega, instalación o integración de los equipos por causas no imputables al mismo, y muy especialmente que se deban a retrasos imputables al arrendador.

El arrendador es el legítimo titular de los equipos objeto del presente contrato, pudiéndose garantizar que sobre los mismos no existe carga o gravamen de ningún tipo, y que estos funcionan correctamente al momento de entrega de los mismos.

El arrendador no puede responder de los daños directos o indirectos, por daño emergente o lucro cesante, interrupción del trabajo, avería, fallo o pérdidas, o que se deban a causa mayor, entendiéndose esta como aquella que sea consecuencia de hechos o circunstancias que estén fuera de su control, incluido, a título enunciativo y no limitativo, acción gubernativa, incendio, inundación, insurrección, terremoto, fallo técnico, motín, explosión, embargo, huelga legal o ilegal, escasez de personal o de material, interrupción del transporte de cualquier tipo, retraso en el trabajo, o cualquier otra circunstancia fuera del control de la fundación que afecte de cualquier modo a los servicios.

El arrendador no se hace cargo de las reparaciones de daños que tengan su origen en el mal uso de los equipos y bienes informáticos y los daños que provengan del incumplimiento de las instrucciones del fabricante.

XXI. COMUNICACIONES

Las partes se obligan a comunicarse toda la información que pudiera ser necesaria para el correcto desarrollo de la prestación, cualquier cambio de domicilio o dirección de contacto deberá ser comunicado a la otra parte por escrito con una antelación mínima de días hábiles.

Toda comunicación entre las partes relativa al presente contrato se realizará por escrito o telefónicamente. A efectos de comunicaciones y/o notificaciones las partes designan en el Anexo I las personas de contacto.

XXII. CESIÓN DE DERECHOS

Las partes no pueden ceder, enajenar o subrogar su posición contractual a favor de ningún tercero sin la autorización expresa y por escrito de la otra parte. Dicha autorización no será precisa si la cesión contractual se produce como consecuencia de una fusión, reorganización u otra operación de la transmisión a otra persona jurídica de la totalidad de los activos de la parte contraria.

XXIII. RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

El incumplimiento por cualquier de las partes de cualquiera de las obligaciones que este contrato impone, facultará a la parte contraria a resolver de forma inmediata el presente contrato o exigir su cumplimiento, sin perjuicio de la indemnización de daños y perjuicios que proceda en ambos casos.

No obstante el presente contrato se extinguirá, además de por las causas generales del Derecho, por las siguientes:

- a.** Por el incumplimiento de alguna de las cláusulas del presente contrato. En tal caso no será necesario preavisar, y en ningún caso abonar cantidad indemnizatoria alguna por parte de la parte que rescindió el contrato.
- b.** Por el transcurso de la duración del mismo, o en su caso si se hubiera solicitado la no renovación y siempre que se hubiera cumplido con el plazo de preaviso.
- c.** Por ser declarados en situación de suspensión de pagos, quiebra o concurso de acreedores cualquiera de las partes.

Si la empresa arrendataria incumple la obligación de pago de rentas, la empresa arrendadora podrá exigir las manteniendo la vigencia del contrato o podrá pedir la restitución de los equipos y bienes informáticos, exigiendo el pago de las cantidades de las rentas vencidas.

Finalizado el contrato por cualquier causa el arrendatario deberá restituir inmediatamente los equipos y bienes informáticos cedidos, con todos los elementos integrantes y accesorios.

XXIV. INTEGRIDAD Y CLAUSULA DE SALVAGUARDA

Todas las cláusulas o extremos del presente contrato deben ser interpretadas de forma independiente y autónoma, no viéndose afectadas el resto de estipulaciones en caso de que una de ellas haya sido declarada nula por sentencia judicial firme. Las partes contratantes acuerdan sustituir la cláusula o cláusulas afectadas por otra u otras que tengan los efectos correspondientes a los fines perseguidos por las partes en el presente contrato.

XXV. RELACIÓN MERCANTIL ENTRE LAS PARTES

En ningún caso se presumirá de la firma de este documento y sus anexos o de la prestación de los servicios en el detallados la existencia de relación laboral alguna entre el personal de ambas partes, existiendo únicamente un acuerdo marco de colaboración entre ambas entidades.

Todo el personal del arrendador queda sujeto exclusivamente a la dirección organizativa del arrendador y contará con los medios proporcionados por esta.

XXVI. ENTRADA EN VIGOR

El presente contrato entra en vigor, con toda la fuerza de obligar a las partes, a partir de la fecha de firma del mismo. Ambas partes acuerdan que el presente contrato surte todos sus efectos jurídicos a partir de la firma del mismo.

XXVII. Jurisdicción.

El presente contrato se regirá por la ley española y para cualquier controversia que pudiera surgir entre las partes con respecto a su validez, ejecución, cumplimiento o resolución, total o parcial, las partes se someten expresamente a la Jurisdicción de los Juzgados y Tribunales de, con renuncia expresa a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles.

Y en prueba de conformidad, ambas partes leen el presente documento, que se extiende por duplicado ejemplar, y encontrándolo conforme lo firman en el lugar y fecha indicados en el encabezamiento.

ANEXO I

CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

(Incluir en este apartado la definición del servicio, equipos a instalar así como el lugar determinado donde van a llevarse a cabo la instalación de los mismos)

Fuente: Inteco