

LEASING

CONCEPTO

El leasing se puede definir como una operación de arrendamiento financiero, es decir, se trata de un contrato que tiene por objeto la cesión de bienes muebles o inmuebles adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del propio usuario; a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de una cuota destinada a la recuperación del coste del bien y la carga financiera. Al final del contrato debe incluir necesariamente el valor de la opción de compra.

Es un contrato mercantil mediante el cual el arrendador (propietario del bien que lo cede en arrendamiento) confiere al arrendatario (empresa que goza del derecho de uso del bien arrendado a cambio de un pago periódico) el derecho al uso y posesión de determinados bienes específicos a cambio de un pago periódico, existiendo además la opción de compra.

El contrato de Leasing es un instrumento financiero que nos permite financiar el bien al 100% de la inversión.

Es un contrato con las siguientes estipulaciones:

- La duración de la operación no suele coincidir con la vida del bien.
- La duración mínima para bienes muebles es de 2 años y para bienes inmuebles de 10 años.
- Sociedad arrendataria, cede en arrendamiento financiero el bien objeto del contrato.
- El arrendamiento es por un tiempo determinado y a cambio de una retribución periódica.
- Existe opción de compra por parte de arrendador al finalizar el contrato de arrendamiento.
- La sociedad de leasing no impone al cliente ninguna limitación en el uso del bien financiado, excepto la de su correcta utilización.
 - Al término de la operación, el usuario tiene las siguientes alternativas:

- Adquirir el bien, pagando por el mismo su valor residual, que deberá aparecer reflejado en las condiciones del contrato de leasing.
- Devolverlo a la sociedad de leasing.
- Todas las cuotas pagadas a la sociedad de leasing se consideran gasto deducible para las empresas en el impuesto sobre sociedades.

VENTAJAS E INCONVENIENTES

Principales ventajas e inconvenientes del contrato de leasing:

El contrato de leasing está especialmente indicado como sistema de financiación para las empresas que:

- Utilicen tecnología cambiante.
- Desarrollen actividades estacionales, así las cuotas pueden ser adecuadas a los ingresos obtenidos.
- Empresas con recursos limitados que no pueden efectuar un desembolso inicial en la compra del bien.
- La empresa arrendadora financia el 100% de la inversión.
- No se necesita un desembolso de entrada a la firma del contrato, únicamente la cuota de leasing y los gastos de formalización.
- Se facilita la aceleración de la amortización del bien.

El contrato de leasing tiene las siguientes limitaciones:

- Imposibilidad de financiar bienes no identificables.
- Instalaciones de difícil recuperación.
- Equipos de segunda mano, por la dificultad de establecer su precio de mercado.

TRATAMIENTO FISCAL

Tratamiento fiscal de las operaciones de leasing

Para proceder a estas ventajas fiscales los contratos de arrendamiento debe cumplir las siguientes condiciones:

- Las operaciones de leasing deben ser realizadas por entidades de crédito o establecimientos financieros de crédito
- Pueden ser objeto de este contrato bienes muebles o inmuebles.
- La duración mínima ha de ser de dos años para los bienes muebles o diez años para los bienes inmuebles.
- Las contraprestaciones por el uso de los bienes deben expresarse en el contrato, distinguiendo la parte que corresponde por la recuperación del coste del bien cedido y la parte de la carga financiera. La parte de recuperación del coste debe permanecer constante o tener carácter creciente.
- El contrato debe incluir una opción de compra a favor del arrendatario.
- Sus ventajas fiscales consisten:
 - Se considera gasto deducible la carga financiera.
 - La parte correspondiente a la recuperación del coste del bien (amortización del contrato de leasing) es deducible sin que pueda superar el doble de coeficiente de amortización fiscal según tablas o el triple tratándose de empresas de reducida dimensión.

DIFERENCIA CON FIGURAS SEMEJANTES

DIFERENCIA CON COMPRA APLAZADA:

- Arrendamiento financiero:
- La sociedad de Arrendamiento adquiere el bien de un tercero o suministrador para ponerlo a disposición de otra persona: el arrendatario financiero. Las cuotas que se pagan son de arrendamiento financiero y no parte del precio aplazado.
- Durante la duración del contrato, la entidad mediadora es la propietaria del bien, y no el cliente. Al finalizar el contrato el cliente, puede acceder a la propiedad y consolidar su dominio sobre el bien.
- Compra venta aplazada.
- Una persona adquiere un bien cuyo precio determinado por ambas partes se conviene de modo aplazado. Aunque medie un tercer que financia la operación, las cuotas que se pagan forman parte del precio aplazado (compra)

- Aun cuando media una sociedad que financia la operación, el cliente es titular del bien desde la primera cuota, si bien no consolida su titularidad hasta que realiza el último pago.

DIFERENCIA CON LEASING OPERATIVO

El leasing operativo tiene las siguientes características:

- Se trata de una figura de arrendamiento de cosas.
- No es necesario ser entidad mediadora para realizar un contrato de este tipo.
- Es revocable por voluntad del arrendatario mediante previo aviso.
- La conservación y mantenimiento de los bienes arrendados, así como los riesgos técnicos y financieros son de cuenta del arrendador, y no del arrendatario.
- Su finalidad es fundamentalmente la prestación operativa o prestación de un servicio al arrendatario, y no el acceso por éste a una técnica ágil de financiación.
- La amortización del bien se realiza a lo largo de varios contratos con diversos arrendatarios, y no en un solo con un solo arrendatario.
- Desde el punto de vista fiscal será considerado como partida de gasto, y no como partida de inmovilizado inmaterial.
- Pueden incluir o no una opción de compra a favor del arrendatario.

DIFERENCIA CON PRÉSTAMO

- El arrendamiento financiero se considera como un simple negocio de préstamo de uso y disfrute de una cosa, donde desde el comienzo de la relación contractual el cliente conoce cuándo se produce sus obligaciones de pago y en que cuantía en cada momento del contrato y donde se puede determinar cuál es valor de la póliza a efectos de ejecución, podríamos ver similitudes con el préstamo.

Préstamo, existen no sólo préstamos de dinero sino también de cosas. La facultad o facultades jurídicas que se otorgan al prestatario son fundamentalmente de posesión, uso y aprovechamiento de lo prestado, con la obligación de devolver la misma cosa prestada y otro tanto de su misma especie y calidad, si se tratase de bienes consumibles y fungibles.

ENLACES DE INTERÉS

[Bankinter](#)

[Bbva](#)

[Banco de Santander](#)

[Banco de Sabadell](#)

[Instituto de Crédito Oficial](#)

[Comisión Nacional del Mercado de Valores](#)

[Asociación Nacional de Asesores Financieros](#)

[Dirección General de política de la pequeña y mediana empresa](#)

[Confederación Española de Cajas de Ahorro](#)

[Caja Madrid](#)

[Cámara de comercio de Madrid](#)

[Información práctica fiscal y laboral](#)

[Banco de España](#)

[Información práctica sobre ayudas financieras](#)