

TITULO: EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO O LEASING: IMPORTANCIA
EN LA FINANCIACION DE LAS EMPRESAS CASTELLANO-LEONESAS

AUTORES: MARTINA NIÑO AMO
MARIA PILAR PEREZ GARCIA
BEGOÑA BUSTO MARROQUIN

Profesoras del Departamento de Economía Financiera y
Contabilidad (Contabilidad)

CENTRO: UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

CONSIDERACIONES GENERALES

La reciente integración de España en la C.E.E obliga a los empresarios españoles a enfrentarse con una competencia creciente, lo que origina la necesidad de modernización de las estructuras productivas, en muchos casos totalmente obsoletas. Este reto implica unas necesidades superiores de financiación para poder acometer la renovación de dichas estructuras.

De forma sintética, la obtención de recursos puede hacerse vía mercado de capitales: realizando ampliaciones de capital, emisión de empréstitos, etc. Otra forma de obtener fondos es recurrir a líneas de crédito bancario.

La primera vía apuntada queda restringida, prácticamente, a las grandes empresas que cotizan en el Bolsa. Las pequeñas y medianas -mayoritarias en Castilla y León- deberán conformarse con préstamos bancarios o con una tercera alternativa que sería el denominado arrendamiento financiero o -leasing.

Esta forma de financiación, con gran arraigo en nuestro entorno económico y en claro auge en los últimos años en España, permite a la empresa disponer de un bien, disfrutando de su uso durante un periodo establecido, a cambio del pago de un cánón o cuota, pudiendo el usuario, a la terminación del contrato, optar por:

- * Devolver el bien a la sociedad arrendadora.
- * Formalizar un nuevo contrato de leasing con cuotas más reducidas.
- * Adquirir el bien usado por su valor residual, generalmente prefijado.

Esta tercera alternativa, la opción de compra por parte del arrendatario del bien, es la característica esencial del llamado leasing financiero, el más utilizado en la práctica. La otra vertiente del leasing es el denominado "operativo" que puede ser equiparado al arrendamiento simple; el arrendador no se plantea la compra del bien, ni soporta los riesgos derivados del uso como puedan ser las averías, obsolescencias, etc. Esta modalidad de leasing empieza a implantarse en nuestro país de forma paulatina.

Sin embargo, esa nota diferencial que caracteriza al leasing financiero, no es lo que impele al empresario a optar por él, sino que éste se plantea como una alternativa más de financiación.

El leasing financiero podría enmarcarse, por tanto, dentro de las decisiones de financiación ofreciendo al usuario la posibilidad de completar sus líneas de crédito con un nuevo y adicional instrumento financiero.

Cabe preguntarse el por qué del auge experimentado por esta forma de financiación. Para dar respuesta a esta cuestión vamos a analizar los aspectos de interés que pueden incidir favorablemente en la adopción de decisiones.

Aspectos económicos

* El empresario puede disponer del bien sin tener que realizar un gran desembolso inicial, las cuotas suelen ser constantes y, desde el pago de la primera, el arrendatario tiene el derecho de uso del bien objeto de leasing. Esto supone una ventaja frente a la compra a plazos, que obliga al pago de una "entrada" de cuantía más sustanciosa.

* El cliente puede elegir el equipo que desea alquilar entre los existentes en el mercado, lo que le permite disponer del más moderno y adecuado a su negocio.

* Ayuda a combatir la depreciación y obsolescencia al adecuar el periodo de financiación, y por tanto la amortización a la vida económica real del bien.

* La garantía fundamental que tiene la sociedad de leasing es la reserva de dominio del bien, lo que posibilita al usuario la utilización de otros créditos. Esta ventaja es sólo aparente ya que la sociedad de leasing, sobre todo para los contratos de cuantía elevada, suele hacer un estudio del cliente, exigiéndole estados financieros que le faciliten la visión de la realidad económica y financiera de la empresa.

* Otra ventaja frente al arrendamiento puro es que, al ser las cuotas constantes, no sufren los efectos inflacionarios.

Aspectos financieros

* Al no inmovilizar recursos, permite a la empresa invertir fondos en otras operaciones que puedan resultar coyunturalmente rentables.

* El tipo de interés -de la cuota- ordinariamente fijo, es el más favorable en el momento de la firma del contrato, aunque se pueden firmar contratos con interés variable.

Aspectos contables

* Se considera como ventaja el no tener que reflejar con-

tablemente el endeudamiento de las cuotas de leasing, aunque sí deben figurar en el Anexo al Balance.

Si se recurre a la desgravación por inversión -posible hasta el presente año- es preciso registrar en cuentas de orden la opción de compra existente.

Aspectos fiscales

Las ventajas fiscales son, sin duda alguna, las más atractivas de todas las presentadas por el leasing. La consideración de gasto deducible de las cuotas pagadas es lo que posibilita, por ejemplo, la amortización del bien en periodos habitualmente más cortos que los permitidos por Hacienda.

Hasta el presente año existía, además, una deducción por inversión siempre que el arrendatario ejercitara la opción de compra al término del contrato de leasing; su supresión en la Ley de Presupuestos de 1.988 ha supuesto una merma de los contratos formalizados en el presente año, aunque no es un descenso alarmante en principio, ya que la desaparición de la deducción por inversión provocó el aumento del número de los formalizados a finales de 1.987.

La desaparición de la deducción por inversiones no va a ser el único handicap para las sociedades de leasing, debe tenerse en cuenta la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, de 29 de julio de 1.988 que introduce -

importantes novedades en la regulación del leasing: se alargan los plazos mínimos de contrato y se procede al desglose de la cuota a satisfacer, debiendo figurar en los contratos:

- * Coste del bien deducido el valor residual
- * Carga financiera

Tendrá la consideración de gasto fiscal para el usuario la carga financiera así como la parte de la cuota correspondiente a la amortización, salvo en el caso de terrenos, solares u otros activos no amortizables.

Como afirman los representantes de la Asociación Española de Leasing (A.E.L), la reducción de las ventajas fiscales no impedirá el desarrollo del leasing en nuestro país. En la última asamblea celebrada por la Asociación en febrero de este año, la ponencia del grupo de trabajo financiero presentada por Eduardo San Martín -director financiero de Hispamer- realizó a nivel sectorial un análisis del balance consolidado del sector, sobre un total de 84 compañías (las asociadas en AEL son 87 y las inscritas en el correspondiente registro suman 112).

Pues bien, según el análisis de San Martín, a junio de 1.987, la relación de recursos propios/ajenos del sector era de 1 a 15, esto es, del 6,6 por ciento, cuando la banca y las entidades de financiación tienen actualmente -sobre una clasificación de activos en concepto de riesgo- la relación de 1 a 25 lo que supone un 4 por ciento; y eso que

el leasing precisamente, al conservar la propiedad del bien como garantía, es el que menos precisa la bondad de ese ratio.

Explica al respecto Eduardo San Martín que las compañías de leasing se han capitalizado no repartiendo dividendos; sin embargo, legalmente, sólo se les exige un capital de cien millones, además de la reserva legal exigida a toda sociedad anónima.

Junto a la buena salud financiera, debe tenerse en cuenta la buena gestión de las sociedades de leasing que las lleva a afrontar con optimismo la reducción de las ventajas fiscales.

LOS BIENES OBJETO DEL CONTRATO DE LEASING

Pueden ser bienes muebles, equipamiento y/o inmuebles (oficinas, clínicas, naves, etc.)

El valor residual suele fijarse, en el caso del leasing inmobiliario, en un 15 por ciento del valor del inmueble, mientras que, en el leasing mobiliario, lo habitual es el importe de una mensualidad. La razón de esta diferencia estriba en que se estima el valor del suelo sobre lo edificado en un 15 por ciento en términos globales y el terreno no se amortiza.

Otra diferencia es la distinta duración de los contratos, así para el leasing inmobiliario lo normal es un periodo medio de cinco a diez años, y para el mobiliario de uno a cinco años.

Estos plazos han sido modificados por la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito. Se establece que la duración mínima de los contratos de leasing será:

- * Bienes muebles : 24 meses
- * Bienes inmuebles: 120 meses

En cuanto a la importancia por sectores, figura en cabeza el de bienes de equipo, que incluye: elevación, construcción, minería y maquinaria industrial. Este sector experimentó un incremento en 1.987, respecto de 1.986, del 229 por ciento.

En automoción, segundo sector en lista, el incremento, para el mismo periodo, fue del 174 por ciento.

La utilización del leasing tanto en el sector de bienes de equipo como en el de automoción supone una ventaja para las empresas puesto que ofrece la posibilidad de renovar su maquinaria o su flota de vehículos en periodos cortos - a pesar de la ampliación de la duración mínima del contrato- lo que les permite disponer del material más moderno del mercado.

En el sector de inmuebles el crecimiento ha sido del 135 por ciento, también para el mismo periodo considerado.

La financiación para productos informáticos creció un 60 por ciento. Dados los continuos avances tecnológicos que se producen en el sector, su financiación vía leasing permite al empresario una renovación constante de sus equipos.

El resto de los bienes, agrupados en "otras inversiones", creció el año pasado un 159 por ciento respecto del año anterior.

CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS QUE RECURREN AL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN LA ADQUISICION DE INMOVILIZADO

Anteriormente se han analizado las ventajas que presenta el leasing en sus vertientes económica, financiera y fiscal.

En principio, a la vista de las ventajas reseñadas, cualquier empresa puede estar interesada en realizar operaciones de leasing. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que es una fórmula de financiación más cara - basta considerar que la cuota que se paga incluye el beneficio de la sociedad de leasing- por lo que las ventajas deben tener la suficiente entidad como para cubrir ese mayor coste.

Las ventajas económicas parecen indiscutibles, puesto que exigen un menor desembolso inicial y permiten adecuar la amortización a la vida económica real del bien.

Desde el punto de vista financiero se considera ventaja la no inmovilización de recursos que pueden ser empleados en otros proyectos de inversión más rentables. Pues bien, para que ésto sea realmente ventaja, la empresa debe tener posibilidades de realizar proyectos alternativos de inversión, lo que en época de inestabilidad económica, no sucede.

Las ventajas fiscales, las más atractivas en este tipo de contratos, serán tales si se cumplen una serie de requisitos:

* El ahorro fiscal que realmente permite el leasing respecto de otra forma de financiación, es el mayor gasto deducible de las cuotas del mismo menos el importe de la deducción por inversiones que, actualmente, no puede ser aplicada por imperativo legal. En cualquier caso, este mayor gasto deducible que se apunta como ventaja, se genera como consecuencia del mayor coste financiero de la operación.

Así las ventajas fiscales, tantas veces mencionadas como causa que puede inclinar la balanza de la decisión empresarial en favor del leasing, deben ser evaluadas con carácter previo a la a la resolución final de financiación.

Las anteriores reflexiones acerca de la conveniencia o no del leasing como fórmula de financiación, no impiden que esta fórmula sea considerada idónea en algunos tipos de empresas que por sus características no tienen fácil acceso a otras fórmulas más convencionales.

El 90 por ciento de las empresas españolas son pymes, y otro tanto sucede en la |comunidad castellano-leonesa; por lo que su capital social es inferior a cien millones de pesetas. Los proyectos de inversión de este tipo de empresas se hallan pues condicionados por el problema financiero.