

UNIVERSIDAD DE JAÉN
Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas

Trabajo Fin de Grado

EL LEASING EN ESPAÑA: EVOLUCIÓN RECIENTE

Alumno: Vicente Pérez Jiménez

Julio, 2016

RESUMEN

El leasing financiero como forma de financiación, es muy útil para PYMES y empresas de rápido crecimiento. En 2008, con la aparición de la crisis económica, se producen importantes efectos en distintas variables como la inversión viva y nueva o el número de contratos. A partir de información obtenida de la Asociación Española de Leasing y Renting y del Banco Mundial, se puede corroborar que es cierto el efecto de la crisis mundial y, que, pese a ello, el leasing ocupó en 2014 la segunda posición en importancia para estas empresas. En este Trabajo Fin de Grado se realiza una descripción detallada del leasing. Además, se compara con otras fórmulas de financiación y se expone su origen y evolución a lo largo del último siglo. Para finalizar, se estudia la situación del leasing en España y en Europa y se exponen conclusiones sobre ello.

ABSTRACT

The financial leasing as a form of financing is very useful for SMEs and fast growing companies. In 2008, with the onset of the economic crisis, significant effects occur in different variables as current and new investment or the number of contracts. The information obtained from the Spanish Association of Leasing and Renting and World Bank can confirm that it is true the effect of the global crisis and that, despite this, in 2014 leasing ranked second in importance for these companies. In this Final Project, a detailed description of leasing is done also compared with other forms of financing. Its origin and evolution over the last century is exposed. Finally, the situation of leasing in Spain and Europe is studied and the conclusions on all these issues are discussed.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	5
1. DEFINICIÓN DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO O LEASING.....	7
1.1. Concepto	7
1.2. Partes que intervienen en el contrato	8
1.3. Formas de extinción del contrato	10
1.4. Elementos reales y formales del contrato de leasing	11
1.5. Obligaciones y derechos de las partes del contrato.....	12
1.6. Ventajas e Inconvenientes del leasing para el arrendatario	14
1.7. Modalidades de leasing	15
1.8. Formalización y duración del contrato.....	20
2. HISTORIA Y EVOLUCIÓN DEL LEASING	21
2.1. Orígenes Históricos.....	21
2.2. “Nacimiento” en Estados Unidos.....	22
2.3. Evolución por Europa	25
2.4. La aparición del leasing en España	26
2.5. Leasing a nivel Internacional	28
3. COMPARACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO CON OTRAS FÓRMULAS FINANCIERAS.....	28
3.1. Leasing y compra al contado	28
3.2. Leasing y la venta a plazos	29
3.3. Leasing y el arriendo-venta.....	29
3.4. Leasing y préstamo bancario.....	29
4. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN EUROPA Y ESPAÑA	31
4.1. Leasing en España.....	31
4.2. Datos de leasing en Europa.....	37
5. CONCLUSIONES	41
BIBLIOGRAFÍA.....	43
ANEXOS	47

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1- Proceso de arrendamiento financiero (leasing).....	10
Gráfico 2- Funcionamiento del leasing operativo	18
Gráfico 3- Contribución a la variación interanual de los contratos nuevos de renting según tipología en España (Marzo 2013-Septiembre 2014)	19
Gráfico 4- Funcionamiento del lease-back	20
Gráfico 5- Comparación PIB entre EEUU y Japón (1960-1975).....	24
Gráfico 6- Evolución de las inversiones financiadas con leasing en Estados Unidos (1950-1985)	25
Gráfico 7- Evolución por años y países del leasing por Europa	27
Gráfico 8- Evolución por años y países del leasing a nivel internacional.....	28
Gráfico 9- Relevancia de las fuentes de financiación externa para pymes entre abril y septiembre (2014).....	32
Gráfico 10- Inversión nueva en leasing en España (1T 2003-4T 2015)	33
Gráfico 11- Inversión nueva del leasing en España. Variación Interanual (1T 2003-4T 2015)	35
Gráfico 12- Inversión nueva en leasing, desglosado por sectores (1T 2012-1T 2016).....	35
Gráfico 13- Inversión viva. Evolución Trimestral (1T 2008-1T 2016)	37
Gráfico 14- Evolución de contratos de leasing (1T 2015 y 1T 2016).....	37
Gráfico 15- Fuentes de financiación utilizadas por las pymes en la Unión Europea (2011)	38
Gráfico 16- Uso de fuentes de financiación en la zona euro, según tamaño de las empresas entre abril y septiembre (2015).....	39
Gráfico 17- Inversión nueva en leasing en pymes en la Unión Europea por países (año 2010).....	40
Gráfico 18- Relación entre inversión nueva en leasing y PIB anual de 2010	40

INTRODUCCIÓN

En este Trabajo de Fin de Grado, se detallan las principales características del leasing financiero, también conocido por arrendamiento financiero, como forma de financiación para las empresas en su actividad productiva.

Las pequeñas y medianas empresas, y aquellas que se encuentran en una etapa de rápido crecimiento, precisan de financiación y no siempre pueden disponer de la misma debido a las condiciones impuestas, en la mayoría de los casos, por las entidades bancarias. Entre los principales problemas que afectan a la actividad de estas empresas, en el segundo y tercer trimestre de 2014, el acceso a la financiación ocupó la segunda posición, sólo superado por la competencia (Menéndez y Mulino, 2015, p. 47). En los países de la Unión Económica y Monetaria, este problema ocupa la tercera posición por detrás de la competencia y de la dificultad de encontrar clientes. Desde el inicio de la crisis hasta la primavera de 2013, las pymes tuvieron una mayor dificultad de acceso a la financiación que las que tenían las pymes en la zona euro.

El arrendamiento financiero como fuente de financiación permite a estas empresas, entre otras cosas, disponer de los bienes que necesitan sin tener que abonar el importe total de los mismos de una sola vez. De esta forma, la empresa puede utilizar ese dinero en su actividad productiva y pagar de una forma más cómoda y con un menor impacto para sus cuentas. Esta fuente de financiación permite financiar el 100% del bien que se arrienda, también presenta ventajas en cuanto al pago del IVA por plazos.

En 2008, una vez se ha producido la crisis económica internacional, el arrendamiento financiero aparece como un método de financiación clave para las pymes y empresas de rápido crecimiento. En 2014, la utilización del mismo estuvo por debajo de otros países de la zona euro. Según el portal web murciaeconomía (2014), en España, del total de inversiones empresariales que se realizaron, el 30% fue mediante arrendamientos financieros, mientras que en países de la zona euro mucho más industrializados que España como Alemania, esta cifra llegó a ser del 90%.

Pese a lo anterior, en el primer trimestre de 2016, según la Asociación Española de Leasing y Renting (2003-2016), se observa como ha crecido el uso de esta fórmula de financiación. En este primer trimestre, el número de contratos nuevos de leasing que se han formalizado han sido de 27.631, frente a los que se realizaron en el mismo periodo

del año 2015 que fueron 23.632, lo que supone un aumento del 17% de un año respecto a otro.

El objetivo de este trabajo, es realizar un análisis de la situación del leasing financiero en España en los últimos años y su posible evolución en los siguientes trimestres, usando para ello una serie de gráficos que facilitan su observación. Además se realizarán comparaciones entre otras fórmulas de financiación y el leasing para entender con mayor claridad la diferencia entre ellas.

Para la elaboración de este trabajo se ha realizado una revisión de la bibliografía existente sobre el tema tanto a través de libros y manuales como de artículos académicos. Para el análisis de la evolución de las operaciones de leasing en España se han utilizado las estadísticas trimestrales publicadas por la Asociación Española de Leasing y Renting en su propia página web.

La memoria se estructura en 5 secciones: en la primera, se explica qué es el leasing y sus características principales como, quienes son las partes que intervienen o las modalidades que existen, entre otras. En la segunda sección, se describe la historia del leasing, desde sus primeros usos en la antigüedad hasta su expansión a lo largo de Europa y del mundo. En la tercera sección, se procede a comparar el leasing con otras fórmulas de financiación como el préstamo bancario o la venta a plazos. En la penúltima sección, se analiza la evolución reciente del arrendamiento financiero en España y Europa y, finalmente, se exponen las principales conclusiones que se han obtenido del trabajo. El trabajo se cierra con un epígrafe donde se recoge la bibliografía consultada y unos anexos con información adicional.

1. DEFINICIÓN DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO O LEASING

1.1. Concepto

En primer lugar, se debe definir el concepto sobre el que va a tratar el trabajo que a continuación se presenta, Antolínez (1985, p. 109) sobre el origen de la palabra leasing y su utilización actualmente, comenta que el término se deriva de la palabra “to lease”, que se traduce como: arrendar, dar o tomar en arriendo. Su utilización directa del inglés se produce debido a dos motivos: En primer lugar, porque se desarrolló en países anglosajones y, en segundo lugar, porque de esa forma, se conseguía diferenciar de otras operaciones de arrendamiento que en esa fecha se estaban practicando en España.

Por tanto, la utilización de la palabra “leasing” se debe a que su origen fue en los Estados Unidos de América (como posteriormente se analizará en este trabajo) y, además, se mantuvo la palabra como una forma de facilitar la diferenciación respecto a otros tipos de arrendamientos ya existentes en España, como por ejemplo, los arrendamientos urbanos, y no crear confusión a este respecto. Sin embargo, como señala Antolínez (1985, p. 109), la confusión se incrementó ya que se trató de introducir la distinción que se estableció en los Estados Unidos de América (EEUU) entre el “operating lease” y el “capital lease”, traducidos en España como leasing operativo y leasing financiero, respectivamente.

Una definición muy completa sobre lo que es el leasing o arrendamiento financiero es la que realizan Fraile y Martín (1997, p. 59):

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

Otras definiciones del mismo concepto se centran más en las figuras que intervienen en el contrato, como por ejemplo el arrendador y el arrendatario. En concreto se puede resaltar la que hace Igual (2008, p. 88), en la que define el arrendamiento financiero como:

“Sistema de financiación que consiste en ceder el uso de un bien (de equipo, vehículos o inmueble) por parte del acreedor (arrendador) al deudor (arrendatario), por una cuota periódica que

el deudor se compromete a pagar durante un determinado plazo, pudiendo al final del mismo adquirir en propiedad el bien mediante el pago de su valor residual”.

La definición según el Derecho Español, recogida de la Disposición Adicional Séptima de la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, es la siguiente:

“Tendrán la consideración de operaciones de arrendamiento financiero aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles e inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de las cuotas a que se refiere 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, a favor del usuario”.

Como resumen, el leasing o arrendamiento financiero, se puede considerar como un acuerdo por el cual, una empresa que desea adquirir un bien mobiliario o inmobiliario contrata con una empresa de leasing (sociedad que adquiere de un proveedor el bien) el pago de unas determinadas cuotas a plazos durante un periodo de tiempo acordado por dicho bien.

Una vez pagadas las cuotas, la empresa tiene la posibilidad de obtener la propiedad total de dicho bien si se paga un valor residual, (también llamado opción de compra) que ha sido establecido en el momento en que el contrato es firmado.

1.2. Partes que intervienen en el contrato

Las partes principales que intervienen en un contrato de arrendamiento financiero son las siguientes:

a) La Sociedad de Leasing (arrendador): Según Bahillo, Pérez y Escribano (2013, p. 148) el arrendador es *“una sociedad o entidad de crédito, cuya característica esencial es el arrendamiento de bienes con opción de compra, como objeto social único o predominante, y que se conoce como compañía o sociedad de leasing. Durante el plazo del contrato es el propietario del bien”*. Según el artículo 1.2 de la Ley 10/2014, tienen la consideración de entidades de crédito y, por tanto, pueden ejercer de arrendador en el leasing, las siguientes instituciones:

- Los Bancos.
- Las Cajas de Ahorro.
- Las Cajas Rurales y Cooperativas de Crédito.
- Los Establecimientos Financieros de Crédito

Muchas de ellas están agrupadas en la Asociación Española de Leasing y Renting (AELR), en el anexo 1 se muestran los nombres de las 29 instituciones que forman parte actualmente de esta organización.

Las entidades de crédito se encuentran sometidas a la supervisión del Banco de España y se rigen por la Ley 10/2014 en la que, entre otros puntos, destaca el artículo 1.1, del capítulo 1: “*Son entidades de crédito las empresas autorizadas cuya actividad consiste en recibir del público depósitos u otros fondos reembolsables y en conceder créditos por cuenta propia*”. De este punto se puede obtener como aspecto significativo, que la actividad de una entidad de crédito no va a ser la compra-venta de bienes muebles o inmuebles. Sólo utilizará estos para su verdadera actividad establecida en dicha ley.

Las empresas comentadas anteriormente, son las que determinan las condiciones financieras del activo que se trata de arrendar, fijan las cuotas que debe desembolsar el arrendatario, los plazos en los que se deben abonar dichas cuotas y los gastos que se originan al realizar la operación, que serán asumidos por el arrendatario.

Según Ramos (2001, p. 238), la obligación principal del arrendador es la de adquirir el bien, que cuenta con un precio determinado, elegido por el arrendatario y entregárselo al mismo.

Así mismo, la empresa de leasing posee unos derechos. El principal según Ramos (2001, p. 238) es cobrar del usuario el dinero que en el contrato se ha pactado.

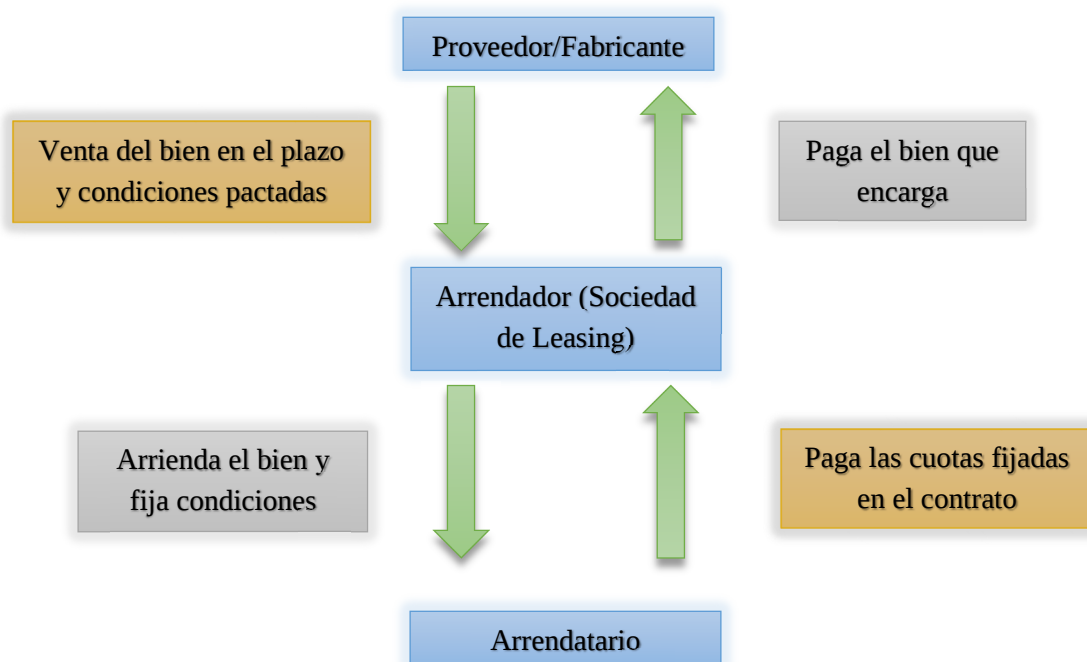
b) El usuario (arrendatario): Bahillo, Pérez y Escribano (2013, p. 148) definen al arrendatario como “*empresa o particular que desea disponer para su utilización o disfrute de determinados bienes muebles o inmuebles. Adquirirá su propiedad cuando ejercite la opción de compra*”. Ramos (2001, p. 239) detalla algunas de las obligaciones que posee el usuario, como abonar las cuotas en el momento y cuantía determinada, y hacer un uso adecuado del bien, manteniéndolo en buen estado, y destinándolo exclusivamente a la actividad.

c) **La empresa que provee el bien a la sociedad de leasing o que lo fabrica (proveedor/fabricante):** Bahillo, Pérez y Escribano (2013, p. 148) lo definen como “*quien suministra el bien objeto de arrendamiento financiero. El arrendatario normalmente va a seleccionar el bien y el proveedor, aunque quien efectivamente adquiere el bien es el arrendador*”. Esta empresa se encarga por tanto, de mantener una relación jurídica con la empresa de leasing, que posteriormente arrienda el bien al arrendatario. Ramos (2001, pp. 239-240) comenta como obligación más importante del proveedor, el entregar el bien pactado con la sociedad de leasing en buen estado, de forma que esta sociedad pueda entregarlo al arrendatario para su uso.

La empresa de leasing debe abonar la cuantía del bien al proveedor, siendo este su derecho principal (Ramos, 2001, p. 240).

En el gráfico 1, se puede observar como es el proceso de arrendamiento financiero y las partes que intervienen.

Gráfico 1- Proceso de arrendamiento financiero (leasing)



Fuente: Elaboración propia.

1.3. Formas de extinción del contrato

Bahillo, Pérez y Escribano (2013, p. 148) describen en su obra las distintas opciones que posee el usuario al acabar la duración acordada del contrato:

1. Cancelación del contrato de arrendamiento financiero, devolviendo el bien objeto del contrato a la entidad arrendadora.
2. Prorrogación del contrato mediante su renovación, continuando con la utilización del bien por un nuevo periodo de tiempo, pagando unas cuotas más reducidas que las que se han abonado antes de la prórroga (calculadas solo sobre el valor residual, debido a que el bien ya se encuentra amortizado).
3. Ejercer la opción de compra y adquirir la totalidad o parte de los bienes arrendados por el precio acordado al inicio del contrato (valor residual).

1.4. Elementos reales y formales del contrato de leasing

A. Elementos Reales:

-**El Bien:** uno de los elementos reales del contrato de leasing o arrendamiento financiero, es el bien o la cosa objeto del contrato.

Si bien inicialmente sólo se admitían contratos de leasing sobre bienes muebles, posteriormente, el Real Decreto de 31 de Julio de 1980, amplió la posibilidad de realizar estos contratos también sobre bienes inmuebles (Ramos, 2001, p. 240).

-**El Precio:** Bahillo, Pérez y Escribano (2013, p. 149) determinan que, por un lado, las cuotas, que serán periódicas y prepagables, tienen que cubrir el coste del bien satisfecho por el arrendador, el coste de remuneración de ese capital, los gastos de administración, los impuestos y el beneficio. Por otro lado, hay que añadir en el precio el concepto de valor residual u opción de compra.

Coillot (1979, p. 169) considera la opción de compra del contrato de leasing como la herramienta que otorga al arrendatario una vez acaba el contrato, la propiedad total del bien pagando el precio acordado en el momento de la firma del contrato.

-**El plazo mínimo legal:** En el caso de bienes muebles, el plazo será de 2 años y en el caso de bienes inmuebles, será de 10 años.

B. Elementos Formales: Bahillo, Pérez y Escribano (2013, p. 149) determinan los siguientes elementos formales:

-**Contrato Mercantil:** los elementos que deben especificarse en este contrato son, entre otros:

- Tipo de interés nominal, debe ser tenido en cuenta en la liquidación de los intereses.
- Periodicidad y fechas de los pagos de las cuotas
- Comisiones y gastos de la operación
- Derechos contractuales en lo referido a la modificación del tipo de interés y la comunicación al usuario.
- Derechos sobre la posibilidad de realizar un reembolso anticipado de cuotas.
- Importe diferenciado de los pagos, el valor residual el lugar y fecha en la que se producirá la restitución del bien en el caso en que no se ejerza la opción de compra.

Más adelante, en el punto 1.8, se explicará cómo se formaliza el contrato de leasing.

-Intervención por fedatario público: será imprescindible en el caso de arrendamiento financiero sobre bienes inmuebles.

-Comisiones: de apertura y de cancelación anticipada.

-IVA: las cuotas periódicas devengan IVA.

1.5. Obligaciones y derechos de las partes del contrato

La información sobre obligaciones y derechos de las partes del contrato, han sido recogidas del trabajo de Ramos (2001, pp. 238-240). Es necesario añadir, que aparte de las que a continuación se comentan, existen determinados derechos y obligaciones, que vendrán especificados en las cláusulas del contrato.

Como en todo contrato, las partes que intervienen en el mismo tienen unos derechos y obligaciones que cumplir, en el caso del arrendamiento financiero, algunas de las mismas son las siguientes:

a) **Sociedad de Leasing (Arrendador)**

Derechos

1. La sociedad tiene el derecho de cobrar las cuotas pactadas en el contrato por parte del arrendatario.
2. Posee el derecho de exigir las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios que se pudieran producir por casos de incumplimiento de contrato.
3. Puede exigir una fianza al arrendatario en el momento de celebrar el contrato, si así lo desea.
4. Puede inspeccionar el objeto del contrato con la finalidad de comprobar el estado en el que se encuentra, ya que, hasta el pago de la opción de compra, el bien sigue siendo de su propiedad.

Obligaciones:

1. Como ya se ha comentado anteriormente, la principal obligación es la de adquirir un bien elegido por el arrendatario, a cambio de un precio determinado y entregárselo al mismo.
2. Si lo pactase con el proveedor del bien, otra obligación sería la de hacerse cargo de los posibles defectos y quejas que pudiera recibir por parte del arrendatario (se incluye la entrega del bien y el ser garantía de defectos y demás vicios que pudiera tener el objeto del contrato).

b) **Usuario del contrato (Arrendatario)**

Derechos

1. Los derechos que poseen los arrendatarios se derivan de las obligaciones que poseen las sociedades de leasing, como es el caso de exigir la recepción del bien que este elige, en las condiciones pactadas y al precio acordado.
2. Otro derecho que posee el arrendatario, es el de exigir respuesta al proveedor o arrendador por posibles defectos y atender quejas que se realicen por motivos oportunos.

Obligaciones

1. La gran obligación que posee el arrendatario es la de pagar las cuotas que se acuerdan en el contrato en el plazo convenido.
2. De los derechos del arrendador se puede extraer que el arrendatario tiene la obligación de cuidar del bien que le ha sido arrendado y destinarlo a la actividad productiva exclusivamente.
3. El arrendador tiene la obligación de devolver el objeto del contrato en el momento en que acabe el mismo (si no se ejecuta la opción de compra) en un estado bastante aceptable.

4. Otra obligación que tiene, es la de colocar el cartel de “propiedad de...” en un lugar visible, sobre o junto al bien del objeto de leasing financiero, y además debe de pagar los impuestos y las tasas que pudieran producirse.

c) **Proveedor del bien**

Derechos

1. Se sobreentiende que la entidad financiera (arrendador) al comprar el bien del contrato, debe de abonarle el precio pactado por la venta del mismo.

Obligaciones

1. La obligación más importante, como ya ha sido comentado, es la de entregar la cosa en buen estado y en las condiciones acordadas.
2. En el caso de que no se haya acordado con el arrendador, el proveedor tiene la responsabilidad de hacerse cargo de los posibles defectos y quejas que pudiera recibir por parte del arrendatario (se incluye la entrega del bien y el ser garantía de defectos y demás vicios que pudiera tener el objeto del contrato).

1.6. **Ventajas e Inconvenientes del leasing para el arrendatario**

Fraile y Martín (1997, pp. 61-62) y Bahillo, Pérez y Escribano (2013, pp. 150-151) explican que son varias las ventajas con las que cuenta tanto el arrendador como el arrendatario por la utilización del leasing. Estas ventajas pueden ser de naturaleza fiscal, financiera o técnica. Además presenta varios inconvenientes, que también deben de ser tenidos en cuenta.

a) Ventajas del leasing

1. No es necesario hacer un desembolso inicial para poder utilizar el bien, lo que supone que la empresa no distraiga recursos del objeto principal del negocio o también llamada su actividad empresarial.
2. Elimina el riesgo de obsolescencia tecnológica pues, el arrendatario, al seleccionar el bien que desea arrendar al arrendador, puede elegir aquellos más novedosos sin tener que llegar a quedarse obsoleto. Si, por el contrario, la empresa lo adquiriese mediante préstamo u otra fuente de financiación no tendría dicha flexibilidad para actualizarse y correría el riesgo de llegar a quedarse obsoleta tecnológicamente.

3. Mediante el leasing se consigue financiar el 100% del precio del equipo adquirido. Teniendo en cuenta, no obstante, que la primera cuota ha de pagarse en el momento de formalizar el contrato de arrendamiento. Sin embargo, con otras fórmulas como el préstamo bancario, sólo se podría llegar a financiar hasta el 80%.
4. Son contratos muy flexibles, adaptables a las necesidades que posee el usuario (arrendatario). Se pueden, incluso, vincular las cuotas a los momentos de generación de recursos del activo usado mediante leasing.
5. Permite incorporar, como parte del importe financiado, los gastos asociados a la adquisición del bien, tales como: gastos de importación, transporte, impuestos y otros como los legales, etc... Los rendimientos que genera el elemento sirven para ir amortizando las cuotas del leasing.
6. Evita al cliente el pago del IVA de la compraventa en el momento inicial, que corre en su totalidad a cargo de la entidad de leasing (arrendador).
7. Se puede llegar a ceder el contrato a una tercera parte.
8. Se pueden conseguir descuentos por pronto pago del suministrador del bien al arrendador que, posteriormente, haría llegar al arrendatario mediante la reducción de las cuotas a abonar.
9. Permite diversificar las fuentes de financiamiento.

b) Inconvenientes del leasing

1. El contrato de arrendamiento financiero, al contrario que el operativo posee un carácter irrevocable.
2. Existen cláusulas penales previstas, por si se llegase a producir incumplimiento de obligaciones entre las partes.
3. El coste del leasing puede ser superior al de otras fórmulas de financiación, sobre todo de aquellas cuyos costes son dependientes de un tipo de interés fijo (en el caso de que se produjeran descensos de los mismos).

1.7. Modalidades de leasing

Fraille y Martín (1997, pp. 59-61) distinguen las siguientes modalidades de leasing: según su finalidad (Financiero, Operativo, Operativo con mantenimiento) y según su objeto (Mobiliario e Inmobiliario). Aparte, comentan otras modalidades de leasing como cross-border leasing, lease-back y leasing apalancado.

a) Leasing Financiero:

Este tipo leasing es el que se ha explicado hasta ahora. En él intervienen tres partes: arrendador, arrendatario y proveedor. El arrendador, que normalmente es una entidad financiera, cede el uso de un bien al arrendatario a cambio de pagar unas cuotas periódicas y con la posibilidad de conseguir la propiedad del bien si abona el valor de la opción de compra al finalizar el contrato.

Fraile y Martín (1997, pp. 59-60) explican que este tipo de contrato es irrevocable y el valor residual suele ser bajo. Además, el mercado potencial para este tipo de leasing es el de bienes de equipo y elementos de inmovilizado destinados a actividades profesionales e industriales.

En este tipo de leasing se incluyen las modalidades de leasing mobiliario e inmobiliario. La principal diferencia entre ambos es el objeto en sí (Ramos, 2001, pp. 241-242):

- En el caso del leasing mobiliario, el objeto es un bien mueble pudiendo ser maquinaria o vehículos a motor, entre otros. Además, la duración del contrato de este leasing es de al menos dos años.
- En el caso del leasing inmobiliario, el objeto del bien recae en bienes inmuebles, generalmente locales de negocio o naves industriales, pudiendo ser también terrenos. Este tipo de leasing suele ir dirigido a la adquisición de la propiedad del bien, ya que se trata de bienes especialmente caros y no accesibles para el arrendatario, por lo que la ejecución de la opción de compra se produce en mayor medida que en el leasing mobiliario. Además, en este tipo de leasing, la duración del contrato es superior a los diez años. La limitación que se impone en este caso, es que los bienes deben ser usados en actividad industrial, comercial, agraria o de servicios, pero nunca puede ser usado como vivienda.

b) Leasing Operativo:

La información que a continuación utilizo para explicar el leasing operativo proviene de Ramos (2001, pp. 242-243) ya que, he considerado que su explicación es bastante correcta y completa.

El leasing operativo, comúnmente llamado “renting” debido a su semejanza al alquiler, se caracteriza porque a diferencia del leasing financiero (donde el arrendador es el que cede el

uso del bien que es objeto del contrato), en el renting, el arrendador es el propio proveedor del bien (Ramos, 2001, pp. 242-243).

Es cierto que con esta explicación se podría confundir el leasing operativo con un simple arrendamiento. Por ello, hay que tener en cuenta para ayudar a diferenciarlo, que en el caso del arrendamiento operativo (renting) es el arrendatario el que elige el objeto del contrato (Ramos, 2001, p. 243).

Como características de este leasing, se pueden citar las siguientes (Ramos, 2001, p. 243):

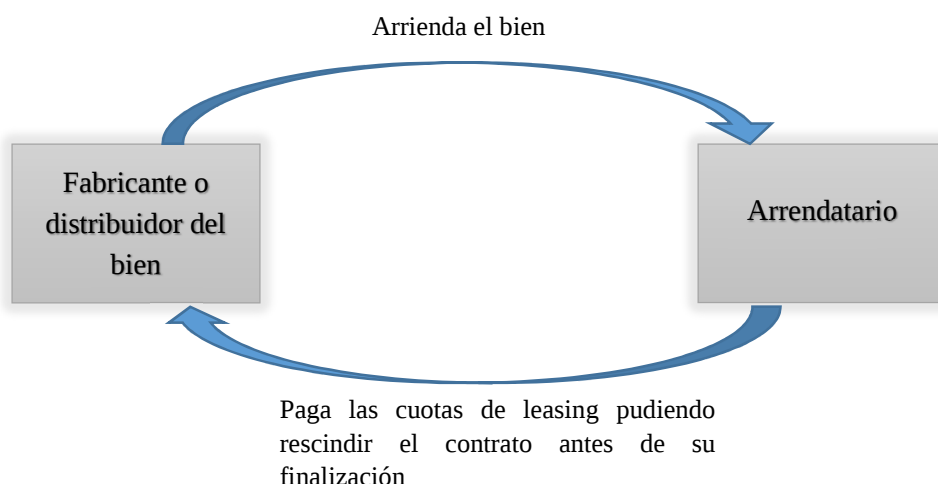
1. El arrendatario tiene facultad de rescindir el contrato cuando considere oportuno, siempre que avise al arrendador con antelación.
2. El arrendatario y el arrendador se comprometen a que los bienes alquilados posean un buen mantenimiento.
3. En este tipo de leasing, la opción de compra no se llega a pactar en la mayoría de las ocasiones.
4. Además de la diferenciación de la opción de compra, la duración del contrato en este leasing suele ser bastante más reducida que en el caso del leasing financiero (en torno a 12 meses).

A su vez, existen dos tipos de renting: renting simple y renting de mantenimiento. En el caso del leasing operativo simple, el mantenimiento de los bienes corresponde al arrendatario, y en el caso del leasing operativo de mantenimiento, el mismo corresponde al arrendador.

El éxito de la actividad para el arrendador, depende de que el objeto del contrato se mantenga bien cuidado en los alquileres, ya que, de esta forma, mayor será el número de veces que podrá alquilar el mismo bien.

El funcionamiento de esta modalidad de leasing, se puede observar en el gráfico 2 que se muestra a continuación:

Gráfico 2- Funcionamiento del leasing operativo



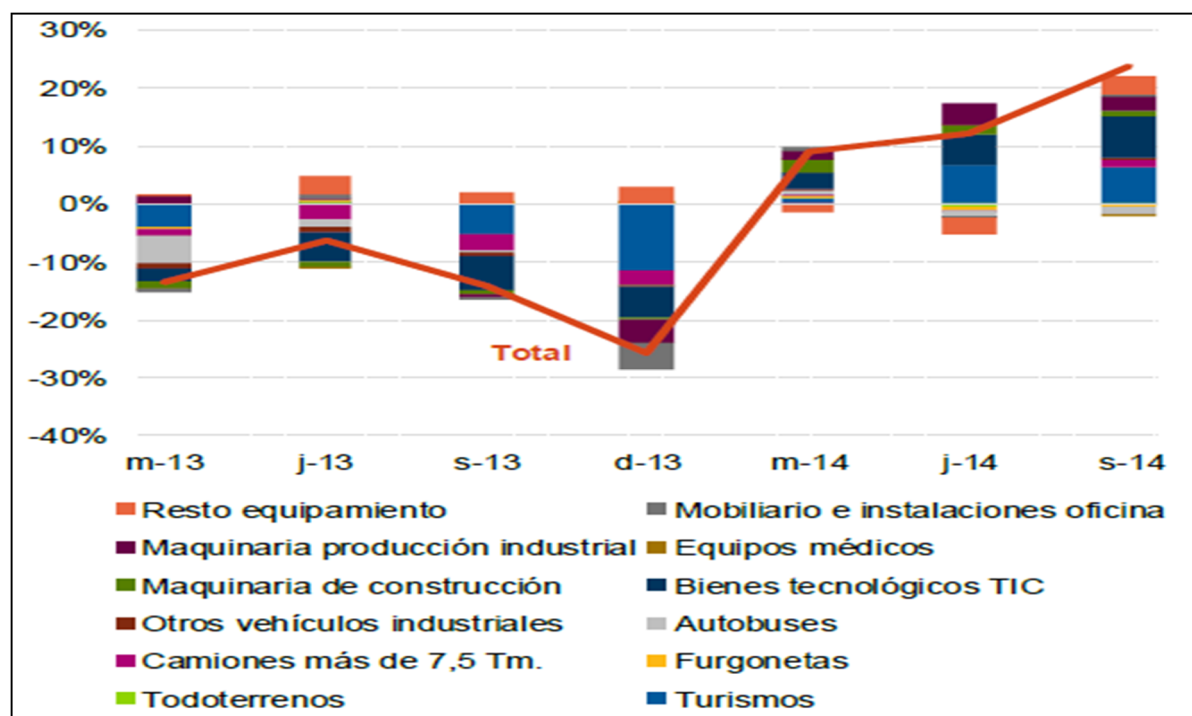
Fuente: Elaboración propia con datos de Amat (1990, p. 29).

Amat (1990, p. 28) señala que es el sector de la automoción y el de equipos informáticos el que mayor cuota de mercado aporta al leasing operativo.

En el gráfico 3 se puede comprobar que lo que ya afirmaba Amat en 1990, se sigue produciendo actualmente, en el tercer trimestre de 2014, los bienes que más contribuyeron al crecimiento de los contratos de renting son los turismos y los bienes tecnológicos, con un crecimiento interanual del 14,8% y un 48,2%, respectivamente. Además, los dos bienes comentados, supusieron más de la mitad del total de la nueva inversión: el sector de los turismos fue del 40,3%, mientras que en el caso de los bienes tecnológicos fueron el 17,8% del total.

A pesar de que la mayoría de los bienes presentan un buen comportamiento, los contratos de alquiler de maquinaria de producción industrial y de construcción frenan su aportación al crecimiento interanual. La futura tendencia positiva del crecimiento de los contratos de renting se deberá al buen comportamiento del sector automovilístico y turístico, así como a la moderada recuperación de la actividad económica.

Gráfico 3- Contribución a la variación interanual de los contratos nuevos de renting según tipología en España (Marzo 2013-Septiembre 2014)



Fuente: Asociación Española de Leasing y Renting (2014, p. 3).

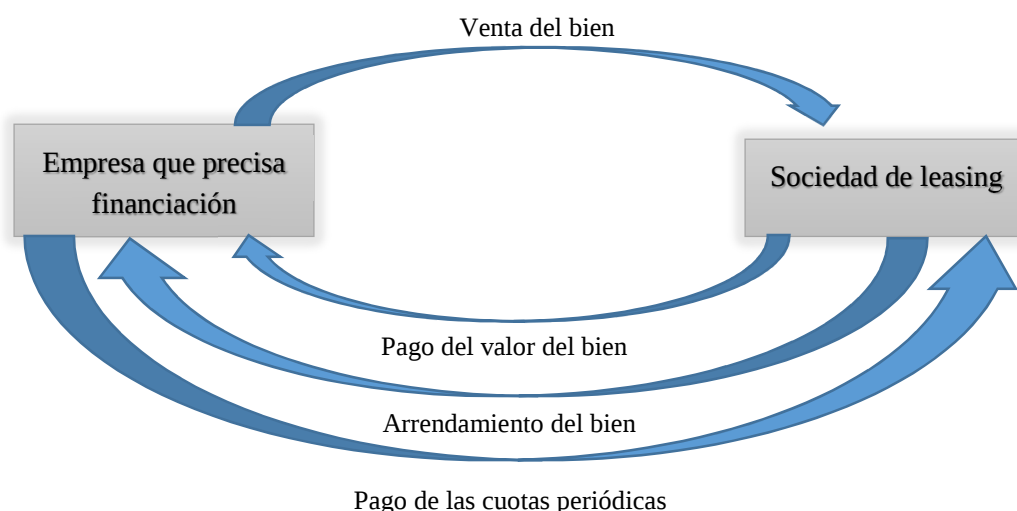
c) Lease-back:

Cuesta (2010, p. 6) define el lease-back de la siguiente forma: “*Consiste en que el propietario del bien lo vende a la financiera que, a su vez, le cede el uso de ese mismo bien a cambio de unas cuotas periódicas y por un tiempo determinado*”.

Si bien este concepto es bastante adecuado, el propio autor especifica que la diferencia principal, es que falta una de las personas que normalmente opera en estos contratos, si bien, se mantiene el triple carácter entre los dos agentes que intervienen en el leaseback. De este matiz, se puede deducir que el usuario del bien (proveedor en el típico contrato de leasing) posteriormente ocupará la posición de usuario del mismo (arrendatario del bien en el típico contrato de leasing), siendo la financiera a la que se lo vende para posteriormente arrendárselo, la otra parte del contrato. Si bien, en este caso, el funcionamiento es el mismo que el que sería en el contrato típico de leasing.

En el gráfico 4, se puede observar el funcionamiento de esta modalidad de leasing llamada lease-back.

Gráfico 4- Funcionamiento del lease-back



Fuente: Elaboración propia con datos de Amat (1990, p. 27).

a) Otras formas menos utilizadas de arrendamiento financiero

1) Vendor Program Leasing:

Parejo, Rodríguez, Calvo y Cuervo (2011, p. 485) lo definen como una operación que puede ser tanto de leasing operativo como financiero, se produce como consecuencia de que el proveedor posee un acuerdo con una compañía de leasing de tal forma que, las condiciones globales que pacte con dicha entidad pueden ser traspasadas a sus clientes en sus negocios. El proveedor puede a la misma vez realizar un contrato de compraventa por dicho bien y un contrato de arrendamiento financiero, permitiendo por tanto aumentar la cuota de mercado del mismo y conseguir un mayor beneficio para la sociedad de leasing, al disponer de esta forma, de una considerable fuente de negocio.

2) Cross Border Leasing:

Fraile y Martín (1997, p. 30) lo explican de la siguiente manera: “*Modalidad del leasing en la cual el arrendador financiero del bien (compañía de leasing) y el usuario residen en países distintos. En algunos casos, incluso el bien de leasing puede provenir de un tercer país*”.

1.8. Formalización, duración y tipos de extinción del contrato

El contrato de leasing es consensuado entre las partes, si bien en la práctica este se puede llevar a cabo de distintas formas, dependiendo del objeto del mismo:

- a) Si se trata de un contrato que tiene como objeto un bien de carácter inmueble, el contrato se realizará por escrito e intervenido por fedatario público.
- b) Si el contrato tiene como objeto un bien de carácter mueble, existen distintas posibilidades:
 - Si se quiere el acceso al Registro de Bienes Muebles, el contrato tendrá forma en un modelo previamente aprobado por la Dirección General de Registros y del Notariado.
 - Si no se quiere el acceso al Registro de Bienes Muebles, el contrato tendrá forma por escrito en una póliza intervenida por Notario.

La normativa a este respecto procede de la Ley 28/1998, de 13 de julio, en la que, en el Artículo 15 de Otras Disposiciones se enuncia lo siguiente:

“Para que sean oponibles frente a terceros [...] será necesaria su inscripción en el registro a que se refiere el párrafo siguiente. [...] El registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles se llevará por los Registradores de la Propiedad y Mercantiles y se sujetará a las normas que dicte el Ministerio de Justicia”.

La duración mínima del contrato de leasing puede variar según el objeto del contrato y según la modalidad de leasing (Fraile y Martín, 1997, pp. 59-60). En el caso del leasing financiero, es necesario tener en cuenta la tipología del objeto del contrato. Si se trata de bienes muebles, la duración mínima del contrato será de 2 años, mientras que en el caso de bienes inmuebles, será de 10 años. En el caso del leasing operativo se trata de un contrato con un periodo más corto, si bien la duración del contrato de leasing operativo está en torno a doce meses (Ramos, 2001, p. 243).

2. HISTORIA Y EVOLUCIÓN DEL LEASING

2.1. Orígenes Históricos

Previamente al siglo XX, el leasing ya existió aunque no se hubiese aplicado al mismo ningún tipo de normativa. Son varios los autores que en sus obras hacen referencia a ello, por ejemplo, Ortúzar (1990, p. 9) comenta que en las culturas de Oriente Medio, se aplicaba el leasing hacía ya 5000 años en el pueblo sumerio, que estaba al sur de la Mesopotamia.

Las actividades que se realizaban por dichas épocas eran, entre otras, el arrendamiento de tierras, el arrendamiento de barcos en los ríos Tigris y Éufrates y en el Golfo Pérsico, el

leasing de animales como el Oxea, que era utilizado especialmente en la agricultura de Babilonia.

Este mismo autor señala que en la antigua Grecia existen algunas citas correspondientes a Demóstenes, el cual en sus discursos realizados, prueba la existencia de leasing de bienes como minas y barcos y esclavos.

Estas actividades se consideraban operaciones de leasing puesto que los bienes que eran objeto de contrato entraban a formar parte de la empresa, como si su propiedad fuera del arrendatario, ya que se incorporaban a ella prácticamente. En el caso particular de los esclavos, se dice que permanecían como una parte del equipo de las minas.

Amat (1990, pp. 10-11) señala que el origen de estas prácticas puede situarse en el 3000 antes de Cristo en la ciudad de Lagash en el Oriente Medio.

Ambos autores coinciden en el hecho de que, en los ríos Éufrates y Tigris y en el Golfo Pérsico, se realizaban operaciones similares al leasing actual. Un ejemplo que nos pone Amat, es el que citaba anteriormente Ortúzar de arrendamiento de barcos, y comenta lo siguiente:

“Un leasing de barco era negociado bajo la forma «si un hombre ha dejado su barco a un armador contra el pago de una renta, y luego no es cuidadoso y permite que el barco naufrague o se pierda, el armador hará frente a la pérdida en favor del propietario del barco»”.

Amat establece las similitudes entre el leasing actual y el ejemplo comentado, los navieros que actuaban como arrendadores y los usuarios de los barcos que serán como arrendatarios.

Independientemente de las diferencias de fechas y otros detalles que establecen los autores en sus obras, se puede afirmar que, en realidad, las operaciones de arrendamiento financiero no surgen en los Estados Unidos (EEUU), sino que ya se venía aplicando mucho tiempo atrás, con normas y características específicas.

2.2. “Nacimiento” en EEUU

No obstante, es el siglo XX cuando el leasing se empieza a usar con más claridad, y con unas características más similares a las que actualmente se aplican.

Fraille y Martín (1997, p. 58) señalan que el origen del arrendamiento financiero, es en EEUU, a comienzos de la década de los 50 del siglo XX. Sin embargo, algún autor como

Gutiérrez (2007, p. 880) sitúa el origen de esta práctica a finales del siglo XIX, surgiendo como una fórmula financiera para empresas que se encargan de la construcción de vías ferroviarias y la puesta a disposición de bienes de equipo para la industria de Reino Unido y americana.

Como se puede observar, existen dudas sobre el origen de esta fórmula de financiación, si bien todas coinciden en que es, en los Estados Unidos de América donde se empieza a aplicar de una forma más similar a la que hoy en día se utiliza.

Ramos, (2001, p. 244) afirma que fueron los norteamericanos los creadores del leasing o arrendamiento financiero, concretamente Boothe, debido a la necesidad de suministrar un gran pedido alimenticio a la marina de los EEUU.

Coillot (1979, pp. 19-20) explica la historia sobre el nacimiento del leasing, a su vez obtenida por él de la revista “Fortune”. Según esta revista, en 1952 el señor D. P. Boothe Jr., dirigía una fábrica de productos alimenticios en California (EEUU), el señor Boothe determinó que para llevar a cabo un pedido del ejército, necesitaría maquinaria especializada destinada a fabricar dichos productos, pero al ser el capital con el que contaba muy poco cuantioso, se negaba a empezar con dicho proyecto.

Para poder llevar a cabo este proyecto, el señor Boothe pensó en alquilar la maquinaria en lugar de comprarla, y se dió cuenta de que nadie había pensado en el procedimiento que, posteriormente, pasaría a ser el arrendamiento financiero. El señor Boothe creó la “US Leasing” para ayudar con su fórmula de alquiler a otras empresas a adquirir la maquinaria que necesitaban. Posteriormente, se crea la “Boothe Leasing Corporation” como consecuencia de la desproporción entre su cifra de negocios y el capital, emitiendo acciones que son colocadas entre el público. En el año 1961, Boothe Leasing Corporation, se convirtió en la segunda de estas entidades de los Estados Unidos después de US Leasing. Contaba con unos 2.700 clientes y 66 millones de dólares en contratos en vigor. Por entonces, su capital era de 8 millones de dólares.

En el año 1962, la “Boothe Leasing” fue comprada por “Greyhound Corporation” como consecuencia de la escasez de fondos de la primera.

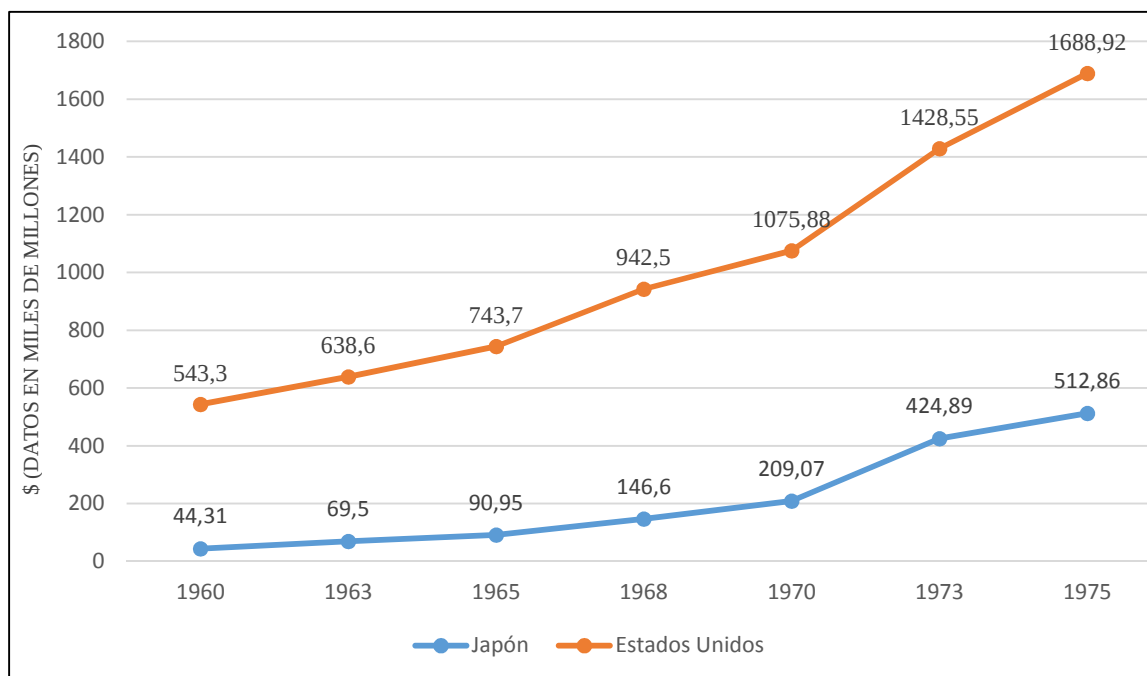
Tomando este relato como el verdadero, es así, como nace esta fórmula de financiación, que sigue incrementándose año a año.

Coillot, (1979, pp. 20-21) describe cuales pudieron ser las causas que provocaron la gran rapidez de la expansión del leasing en los Estados Unidos:

- En EEUU existía un mercado de capitales a medio plazo bastante restringido e inaccesible.
- Además, la legislación fiscal era particularmente rigurosa en cuanto a amortizaciones.
- La economía presentaba altas tasas de beneficios y una prosperidad.
- Debido a un proceso científico vertiginoso, las empresas estaban sometidas a una rápida renovación de sus bienes de equipo.

En el gráfico 5, se puede observar como la producción anual de EEUU, se incrementaba entre los años 1960 y 1975 de forma agigantada, llegando a doblarse en tan sólo 10 años, siendo el segundo gran productor anual Japón, pero suponiendo éste una ínfima parte en relación a EEUU. Por tanto las empresas requerían cada vez más maquinaria y otros bienes de gran valor para conseguir dicha producción, y ello supuso la rápida expansión del leasing como fuente de financiación (Coillot, 1979, p. 20).

Gráfico 5- Comparación PIB entre EEUU y Japón (1960-1975)



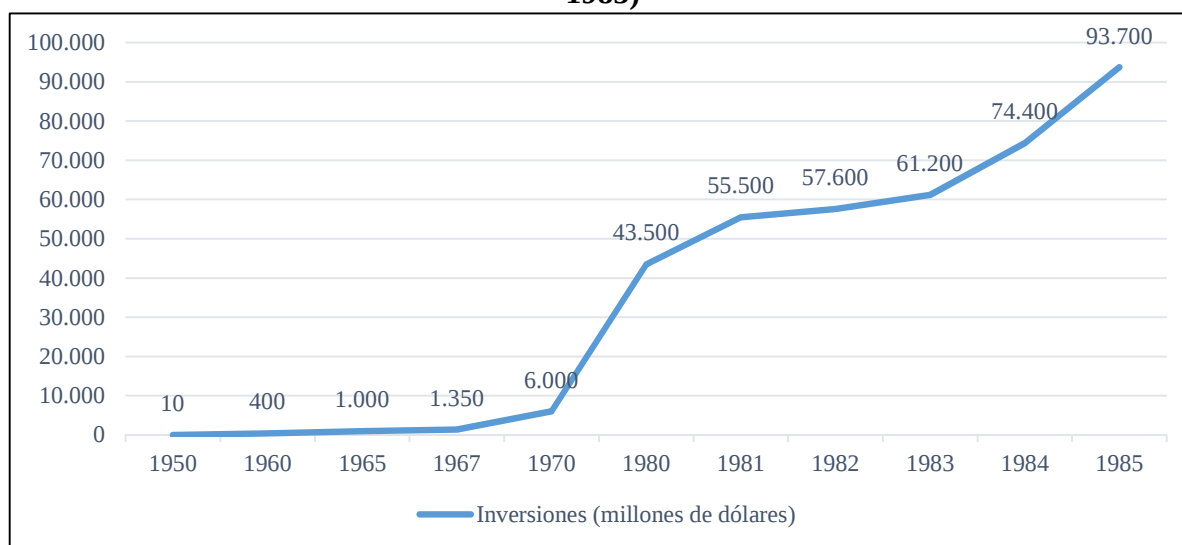
Fuente: Elaboración propia con datos de la web theglobaleconomy (2016).

A continuación, en el gráfico 6, se observa claramente lo que supuso el leasing en las décadas de los 70 y 80 en EEUU respecto a las inversiones que estaban financiadas mediante

esta operación. En tan solo 10 años, de 1960 a 1970, de financiar inversiones por valor de 10 millones de dólares, se pasó a financiar inversiones por valor de 6.000 millones de dólares.

En la década siguiente, de 1970 a 1980, la financiación de inversiones mediante leasing se multiplicó por más de siete. Existe cierta similitud entre la evolución del PIB (EEUU) y la utilización del leasing financiando inversiones, ya que a la vez que evolucionaba el PIB, lo hacía el uso de esta fórmula financiera.

Gráfico 6- Evolución de las inversiones financiadas con leasing en Estados Unidos (1950-1985)



Fuente: Elaboración propia con datos de Amat (1990, p. 12).

2.3. Evolución por Europa

Ramos (2001, p. 245) establece que es Gran Bretaña, el primer país europeo donde se utilizó el leasing.

Fraile y Martín (1997, pp. 58) escriben en su obra que: *“En Europa, el leasing aparece como fuente de financiación a principios de la década de los sesenta, siendo Francia y Gran Bretaña los países impulsores”*.

La amplia mayoría de los autores, que han realizado obras sobre el leasing, establecen que es en Gran Bretaña, el país donde aparece por primera vez en Europa. La fecha de aparición en este país, es en 1960 (Colom, 2009, p. 241). Ortúzar, (1990, p. 14) aporta que la primera empresa en Reino Unido se llamaba *“La Mercantile Credit Company”*.

Además, Amat (1990, p. 13) establece que es en 1962, cuando aparece en Francia por primera vez el leasing, con la empresa “*Locafrance*” constituida por un grupo de bancos y compañías de seguros.

Coillot (1979, p. 229) concreta este dato añadiendo que esta sociedad francesa fue creada por el Banco de Indochina, algunas entidades bancarias y compañías de seguros, a partir de una sociedad de estudios, la SO.PA.FI.TEC. (Société d’Etudes et de Participations Financières et Techniques). Hay que añadir a esta explicación que, en setiembre de ese mismo año, se fundan también en ese país algunas empresas dedicadas a la actividad de arrendamiento financiero (Compagnie Européenne D’Equipement, Société Vendôme-Equipement, Compagnie pour la localition d’équipements professionnels, entre otras).

En 1962, al mismo tiempo que en Francia surgía Locafrance, en Alemania aparece la primera empresa llamada “*Deutsche Leasing Gmhtf*” (Amat, 1990, p. 13).

Según León (1989, p. 18) en 1963 se constituyó en Roma “La Locatrice Italiana SPA” y en Bélgica “Locabel, S.A.”.

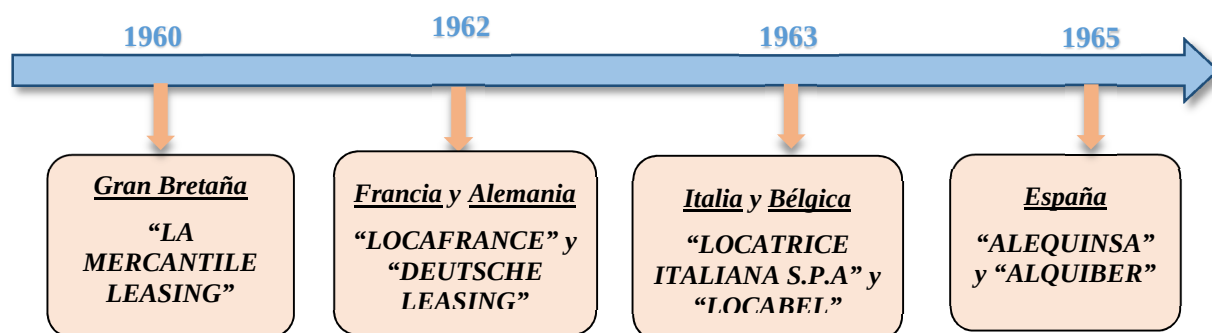
Observando la información recogida de estos autores, se puede afirmar que es entre 1960 y 1970, cuando se produce el origen y la 1ª expansión del leasing por Europa.

2.4. La aparición del Leasing en España

En España, el inicio de esta actividad se produce a mediados de la década de los sesenta con la creación de las empresas Alequinsa y Alquiber. En 1975 había más de 30 sociedades operando y, en conjunto, tenían una cifra de negocios cercana a los 10 millones de pesetas. El leasing no fue tomado como un instrumento de financiación serio hasta 1977, debido a que sólo era utilizado cuando el resto de fórmulas estaban agotadas y, además, también debido a que su coste financiero era mayor en términos relativos. La explosión del leasing en España se produjo en 1985, llegando a tener un nivel de inversión a través de leasing de 200 millones de pesetas (Fraile y Martín, 1997, p. 59).

En el gráfico 7, se resume cronológicamente y demográficamente la evolución del leasing por Europa.

Gráfico 7- Evolución por años y países del leasing por Europa



Fuente: Elaboración propia.

Si bien el leasing en España aparece a mediados de la década de los 60, la regulación específica no aparece hasta unos años posteriores, a través de dos Real Decretos y una Ley (Amat, 1990, p. 13):

1. El Real Decreto-Ley 15/1977 de 25 de febrero, en el cual se regula el leasing de bienes muebles y en el cual se fija que las operaciones de leasing han de tener como objeto social exclusivo la compra de bienes de capital productivo para posteriormente arrendarlos con opción de compra, además, han de tener fines agrarios, industriales, comerciales, de servicios o profesionales.

Este primer Real Decreto-Ley hace referencia a que en el leasing, sólo se contemplaban como bienes de arrendamiento los bienes muebles.

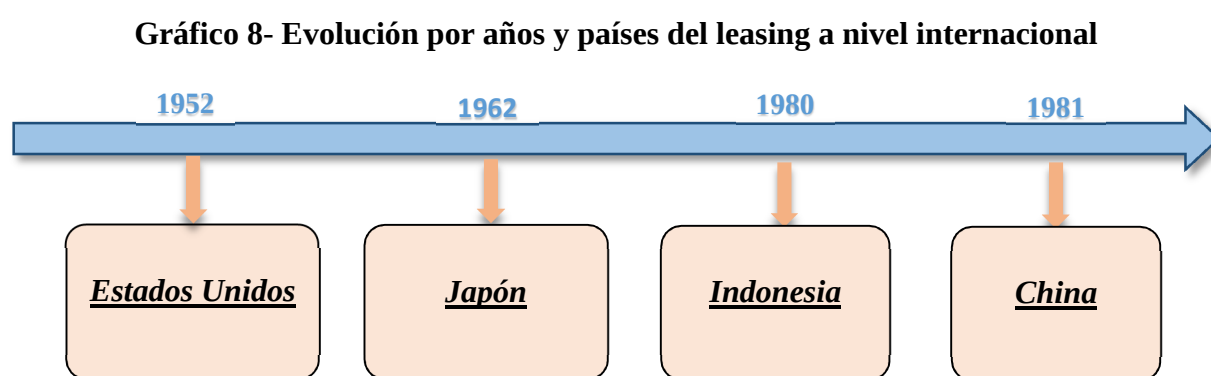
2. Real Decreto 1969/1980 de 31 de julio, donde se expone la posibilidad de utilizar también los bienes inmuebles como objeto del contrato de arrendamiento financiero.
3. Ley 26/1988, de 29 de julio, de disciplina e intervención de las entidades de crédito, se refiere principalmente a normativas que debían asumir las entidades de crédito. En el caso de las operaciones de leasing, esta disposición regulaba tanto los plazos como las principales condiciones de estos arrendamientos.

En 1978 se crea la Asociación Española de Leasing y Renting en la que, actualmente, se agrupan las compañías de todos los sectores de la actividad crediticia sometida a la tutela y supervisión del Banco de España, y empresas especializadas en otros servicios. Esta asociación tiene como objetivo representar los intereses de las empresas que operan en España en el sector del arrendamiento financiero y arrendamiento operativo.

2.5. Leasing a nivel Internacional

A nivel internacional, después de las primeras experiencias en Estados Unidos, el leasing se expande a países como Japón, donde en el cual en el año 1962 aparece la Orient Leasing. En la República Popular de China, aparece la primera compañía de arrendamiento financiero en el año 1981 y en países como Indonesia, no fue hasta 1980 cuando aparece la primera empresa (Ortúzar, 1990, p. 14).

En el gráfico 8, se presenta la evolución cronológica y demográfica que se produjo del leasing a nivel internacional.



Fuente: Elaboración propia

3. COMPARACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO CON OTRAS FÓRMULAS FINANCIERAS

Actualmente, las entidades de crédito han dispuesto todo lo necesario para que sus clientes puedan satisfacer sus necesidades de financiación. Algunas fórmulas financieras son muy similares, llegando a confundirse en la vida rutinaria por los usuarios de los mismos. Es por ello, que en este punto, se trata de establecer comparaciones entre distintas fórmulas financieras y el leasing, para que se puedan entender de forma más clara las diferencias entre ellas.

3.1. El leasing y la compra al contado

La diferencia básica y fundamental entre el leasing y la compra al contado, es que en el caso de la compra al contado, se produce la transferencia automática de la propiedad del bien al comprador, mientras que en el caso del leasing, el arrendatario no consigue automáticamente la propiedad del bien, estando ésta en manos del arrendador hasta la finalización del contrato, donde se podría llegar a ejecutar la opción de compra (Fraile y Martín, 1997, pp. 62-63).

3.2. Leasing y la venta a plazos

Las principales diferencias entre estas dos operaciones son las siguientes (Fraile y Martín, 1997, p. 63):

La primera gran diferencia, hace referencia a como se produce el traspaso de la propiedad del bien. En la compraventa a plazos, el traspaso definitivo de la propiedad se produce cuando termina el contrato. En el leasing no se produce de forma automática el traspaso de la propiedad, sino que existen una serie de alternativas, que pueden ser: el pago de la cláusula con la consiguiente transmisión de la propiedad o la negación del pago de la misma, no recibiendo la propiedad del bien.

La segunda gran diferencia, hace referencia al pago inicial a realizar. En la compraventa a plazos, es necesario realizar un pago inicial, el cual suele ser significativo, mientras que en el leasing no es significativo y, en algunos casos, ni siquiera es exigido.

La tercera diferencia se refiere a que, en la venta a plazos, existe una transferencia en potencia del derecho de propiedad del bien, mientras que en el leasing, este derecho se circunscribe únicamente a la utilización del mismo.

3.3. Leasing y el arriendo-venta

El arriendo-venta, se convierte en una compraventa con el pago del último alquiler, mientras que en el caso del leasing, sólo lo será en el caso de que el arrendatario, a la finalización del contrato de arrendamiento, decida ejercer la compra del bien (Fraile y Martín, 1997, p. 63).

Otra diferencia es la siguiente:

En el contrato de leasing, la opción de compra es algo anexo al propio contrato y no modifica las bases del mismo. El arrendatario puede optar por prorrogar el contrato y no ejercer la opción de compra. En el arriendo-venta, lo que se produce es una operación de compra-venta final y cierta que se ha pactado por las partes del contrato (Fraile y Martín, 1997, p. 63).

3.4. Leasing y préstamo bancario.

Si bien son fórmulas alternativas, ambas son formas de financiación externa de las que disponen las empresas para comprar bienes útiles para su actividad productiva.

El préstamo bancario, ha sido y actualmente aún mantiene el podio frente a otras fórmulas de financiación como la más utilizada por las empresas, y especialmente por aquellas de menor tamaño como son las pymes.

Si bien el préstamo bancario es una de las fórmulas más conocidas por la gente y que utilizan a diario para financiar la compra de ciertos bienes, son muchas las personas que dudan sobre la utilización de leasing o del préstamo cuando necesitan financiación, siendo las propias entidades bancarias las que, en sus páginas web establecen las diferencias existentes entre ambas. Para empezar entendiendo las diferencias existentes entre ambas, es necesario conocer el significado de las dos.

El préstamo, según Argibay, (2006, p. 30) se define de la siguiente forma: “*Operaciones en las que una entidad financiera presta a una persona física o jurídica una determinada cantidad de dinero que ésta ha de devolver con amortizaciones periódicas. (...) pueden ser mensuales, trimestrales, etc..., (...)*”. El concepto de leasing ya ha sido expuesto anteriormente, por lo que, teniendo esto en cuenta, se pueden establecer las siguientes diferencias entre ambas fórmulas:

1. En el caso del préstamo, la entidad financiera exige realizar un desembolso inicial normalmente algo elevado, en el leasing depende de cómo se realice la negociación, pero o no se exige realizar un pago o la cantidad que se exige es ínfima.
2. La primera diferencia se refiere al porcentaje de inversión del que se puede obtener financiación. En el caso del leasing, se consigue obtener financiación por el 100% de la inversión a realizar. En el caso del préstamo, sólo se consigue obtener una financiación de hasta un 80% del valor de la inversión a realizar.
3. En segundo lugar, al igual que con las anteriores opciones, la diferencia se basa en la propiedad del bien. En el caso del leasing, la propiedad solo pasa a manos del arrendatario en caso de que ejecute la opción de compra una vez finaliza el contrato, permaneciendo hasta entonces la misma en manos del arrendador. En el préstamo, en el momento en que se formaliza el contrato entre las partes, el usuario del préstamo consigue la propiedad del bien.
4. La tercera diferencia hace referencia al IVA. En el caso del leasing, el arrendador compra el bien al proveedor y paga el IVA a este. Posteriormente, el arrendador lo va cargando en cada una de las cuotas al arrendatario, por lo que el pago del IVA por parte

del arrendatario se realiza con cada pago. En el caso del préstamo, la entidad bancaria te ofrece el dinero para que realices la compra de aquello que sea necesario, pero al comprarlo por ti mismo, pagas el 100% de IVA de los bienes adquiridos en un sólo momento, que coincide con la adquisición de la propiedad del bien.

5. El leasing requiere menos garantías (avales, presentación de documentos...) en caso de impago con el arrendador. En el préstamo, la entidad financiera exige muchas más garantías al cliente por si se produjera el impago.

Entre otras, estas son algunas de las diferencias que ayudan a conocer mejor cada fórmula, y que permiten a particulares y profesionales elegir aquella que más se aproxima a sus intereses, sin embargo, la elección de alguna de estas dos, requiere un estudio más amplio por parte de quien las pretenda solicitar.

4. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN EUROPA Y ESPAÑA

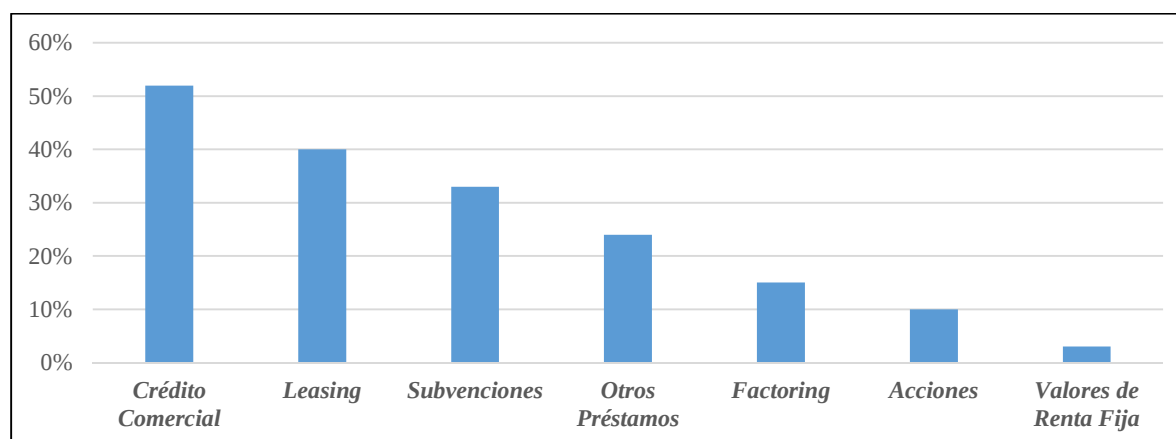
4.1. Leasing en España

En este último punto, se trata de esclarecer las diferencias existentes entre el préstamo bancario y el arrendamiento financiero.

En este punto, se expondrán varios gráficos mostrando la situación actual del leasing en España, y cómo ha evolucionado a lo largo de estos últimos años. En primer lugar, se expone las formas de financiación consideradas más importantes por parte de las pymes, de cara a obtener financiación externa, entre el periodo abril-septiembre de 2014 (Gráfico 9).

Menéndez y Mulino (2015, pp. 50-51) explican del gráfico que, la fuente más importante es el crédito comercial, ya que más del 50% de las empresas la consideran relevante. En segundo lugar se sitúa el leasing elegido por un 40%, seguida de las subvenciones con un 33% y de otros préstamos con un 24%. Destaca la segunda posición del leasing ya que, pese a no ser tan conocido como el préstamo bancario por las empresas, se sitúa en dicha posición. El factoring ocupa la quinta posición, siendo relevante por un 15% de las pymes y, en los últimos puestos, la emisión de acciones y valores de renta fija, elegidos como relevantes por menos del 10% de las pymes. Estas dos últimas fuentes de financiación son más utilizadas por las empresas de gran dimensión.

Gráfico 9- Relevancia de las fuentes de financiación externa para pymes entre abril y septiembre (2014)



Fuente: Elaboración propia a partir de Menéndez, A. y Mulino, M. (2015, p. 51).

A continuación, se estudia la evolución de las operaciones de leasing en España a partir de análisis que se han obtenido de la Asociación Española de Leasing y Renting entre 2003 y el último año completo del que se dispone de información, que es 2015.

1. INVERSIÓN NUEVA

En primer lugar, se analiza la inversión nueva que se produce en leasing. La inversión nueva hace referencia a nuevos contratos de leasing que se producen en un determinado periodo de tiempo. En los informes publicados por dicha asociación, aparecen divididos en dos tipos: inversión nueva en capital mobiliario e inversión nueva en capital inmobiliario. Los datos ofrecidos por la asociación, son datos acumulativos en cada año, por lo que en el Anexo 2 se muestran las cuantías trimestrales que en España se han producido de inversión nueva en leasing. Dichos datos se han obtenido restando al valor de un trimestre, el de su trimestre anterior. En el gráfico 10, se muestran los valores totales anuales en forma de gráfico de líneas.

Según el mismo, claramente se observa que el leasing, es utilizado principalmente para inversión en el sector mobiliario.

La inversión nueva en leasing en el sector mobiliario, muestra un ascenso desde el primer año de estudio hasta 2007, a partir del cual, la tendencia es decreciente hasta 2010, donde se produce un ligero ascenso, solo temporal ya que, hasta el último año del que se disponen datos completos (2015), no se alcanzan las cifras que en 2010 se llegaron a registrar. El sector inmobiliario presenta menos oscilaciones y una tendencia claramente descendente.

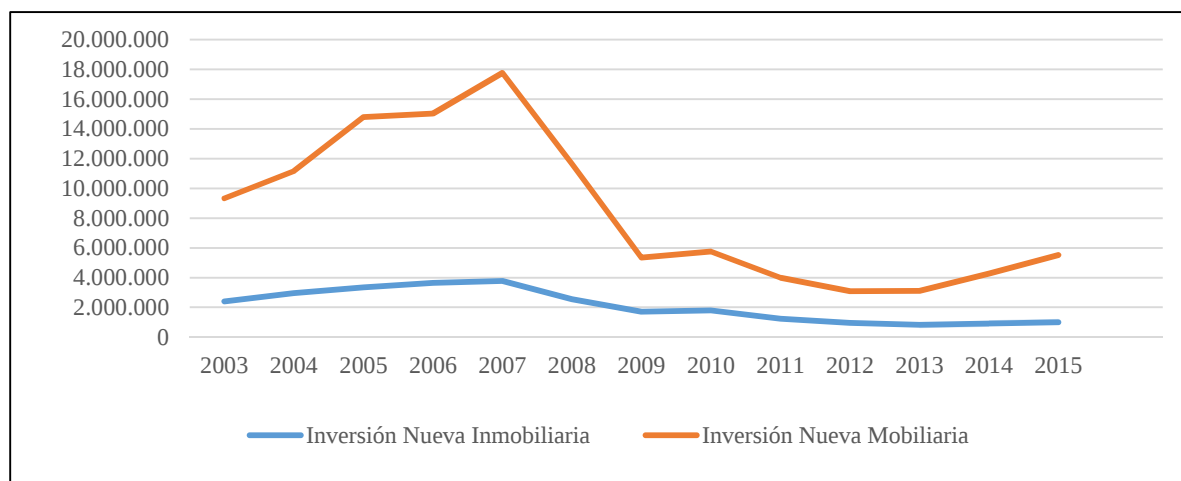
El mayor nivel de inversión en el sector mobiliario, se produce en el año 2007, con un valor de 17.763.987,05 miles de euros. El sector inmobiliario por su parte, alcanza su mayor inversión también en 2007, con una cifra de 3.780.940,79 miles de euros. Se observa como en los momentos de mayor esplendor de uso del leasing, la inversión en el sector mobiliario cuadruplica la del sector inmobiliario.

La inversión nueva en leasing en el sector mobiliario, muestra una tendencia alcista desde el primer año que se está estudiando hasta 2007, llegando a crecer dicha inversión en este periodo en un 369,83%.

La explosión de la burbuja inmobiliaria y otros factores, provocan la aparición de la crisis económica en el año 2008, lo que supuso que el leasing disminuyese su utilización como forma de financiación, en tan sólo dos años (2008-2009), la inversión en leasing mobiliario disminuyó en un 232,81%, mientras que en ese mismo periodo, la utilización del leasing inmobiliario disminuyó en un 120,26%.

En la actualidad, desde 2013, se produce una vuelta a la tendencia alcista, aunque no se presenta una inclinación tan pronunciada como se venía mostrando antes de la crisis económica, si bien es correcto decir, que se nota una mejoría en el uso del leasing en ambos sectores.

Gráfico 10- Inversión nueva en leasing en España (1T 2003-4T 2015)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Asociación Española de Leasing y Renting. Estadísticas Trimestrales Leasing (2003-2016).

En el gráfico 11, se presenta la variación interanual de inversión nueva en el leasing, los datos ofrecidos por la Asociación Española de Leasing y Renting se ofrecen en términos absolutos, por lo que para poder mostrar el gráfico, he procedido al cálculo de la variación en

términos porcentuales, que se produce del valor total de la inversión nueva en un año respecto al valor de dicha inversión en el año anterior.

La inversión nueva en leasing, tanto en el sector mobiliario como inmobiliario, presentan tasas positivas entre los años 2004 y 2007, pasando a tener tasas negativas desde 2008 hasta 2009. En 2010 ambos sectores consiguen tener una tasa de variación interanual positiva. En 2011 y 2012, las tasas vuelven a ser negativas pero, en el año 2013, cada sector muestra una variación interanual de signo contrario, mientras que en el caso del sector mobiliario es positiva, en el sector inmobiliario es negativa. En 2014 y 2015, ambos sectores presentan una variación interanual positiva.

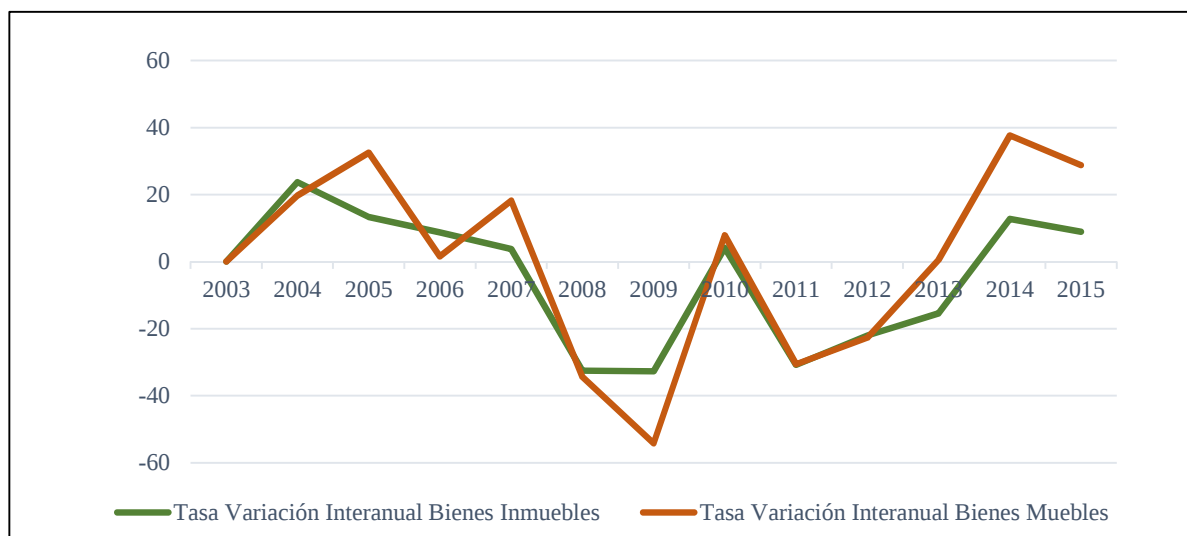
Además, se puede observar como en la inversión nueva en el leasing en el sector mobiliario, se producen dos picos, en 2005 y en 2014, llegando a presentar el primero un crecimiento del 32,51%, y el segundo del 37,70%. Respecto al sector inmobiliario, la mayor variación interanual positiva se produce en 2004, con un incremento del 23,72%. En el año 2009 se produce la mayor caída en el sector mobiliario e inmobiliario, llegando a ser de un 54,22% y un 32,69% respectivamente.

Tanto en el sector de bienes muebles e inmuebles, la inversión nueva en leasing presenta en los últimos años una mejora, aunque continúa habiendo oscilaciones sin que se produzca una tendencia estable, si bien los valores que presentan de inversión nueva son positivos. En el primer trimestre, se ha producido un descenso de inversión nueva en leasing respecto al cuarto trimestre de 2015 de 89.953,76 euros, el Presidente de la Asociación Española de Leasing y Renting (AELR) así lo ha mencionado según recoge el portal web Agencia Efe (2016):

“Coronel de Pablo se ha mostrado optimista respecto a las previsiones de utilización de esta fórmula de financiación, aunque en el primer trimestre de 2016 se ha registrado un parón en el crecimiento (que oscila entre el 8,5 y el 9 %, alejados del incremento de casi el 30 % de 2015), que ha achacado a la "incertidumbre política"”.

Si verdaderamente el motivo de la bajada de la inversión nueva en leasing tanto en el sector mobiliario como inmobiliario ha sido, como dice el Presidente de la AELR, la incertidumbre política, se puede esperar por tanto, que en el segundo trimestre de este año 2016, dicha inversión presente valores decrecientes, debido a la continuación de la incertidumbre política en España.

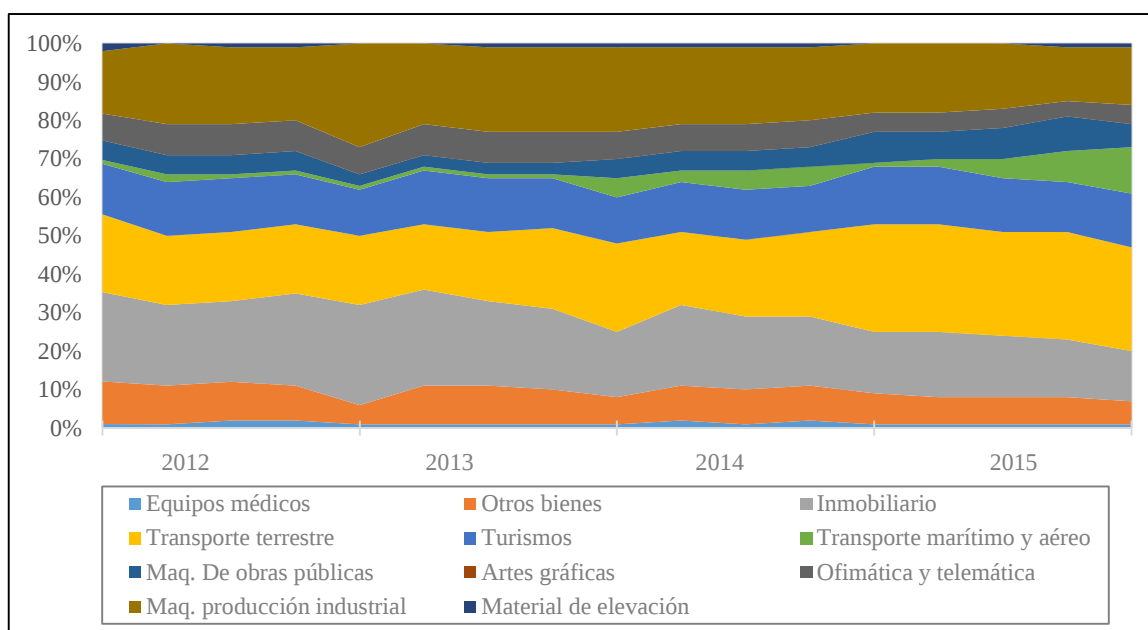
Gráfico 11- Inversión nueva del leasing en España. Variación Interanual (1T 2003-4T 2015)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Asociación Española de Leasing y Renting. Estadísticas Trimestrales Leasing (2003-2016).

La propia AELR incluye en cada informe trimestral una división por sectores de inversión nueva en leasing, en el gráfico 12 que se expone a continuación se puede observar, no solo el porcentaje que ocupa cada sector, sino la evolución que han seguido desde el primer trimestre de 2012 hasta el último trimestre del que se dispone información (1T 2016).

Gráfico 12- Inversión nueva en leasing, desglosado por sectores (1T 2012-1T 2016)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Asociación Española de Leasing y Renting. Estadísticas Trimestrales Leasing (2003-2016).

En dicho gráfico, se muestra que los sectores de transporte terrestre, inmobiliario, maquinaria de producción industrial y artes gráficas ocupan, no menos del 65% de la inversión nueva total en el leasing, destacando en el primer trimestre de 2016 el incremento del sector del transporte marítimo y aéreo, con un 12% del total de inversión nueva, estando solamente tres años antes en un 1%.

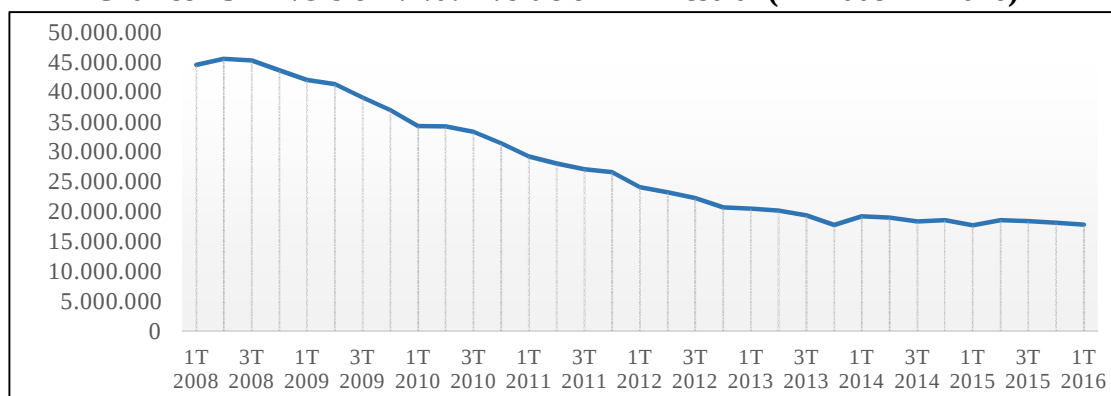
El sector que ha presentado una evolución creciente a lo largo de los 4 años de estudio ha sido el transporte terrestre, llegando a ocupar en el primer trimestre de 2016 el 27% del total de inversión nueva que se produce, seguido de lejos por la maquinaria de producción industrial con un 15% del total, si bien, este sector presenta desde mediados de 2014 una tendencia decreciente de la cual no consigue recuperarse actualmente.

2. INVERSIÓN VIVA

En primer lugar, habría que dejar claro lo que significa inversión viva: es aquella que aún sigue existiendo sin que se haya producido su vencimiento. Se incrementa cuando se financian bienes y, se reduce cuando los contratos vigentes van reduciendo sus importes, como consecuencia del pago de las cuotas por parte del arrendatario.

En el gráfico 13, se observa la inversión viva en el leasing por trimestres entre el periodo 1T 2008-1T 2016. Se puede ver una tendencia decreciente en todo el periodo. Este decrecimiento continuo, se produce debido a que los usuarios de contratos de leasing, han amortizado las cuotas de forma más rápida que se contratan por nuevos usuarios. Esta tendencia decreciente, muestra una caída de inversión viva hasta el cuarto trimestre de 2013, con una inversión de 19.157.546,77 millones de euros. A partir de este trimestre, la tendencia se muestra relativamente estable, pero alcanzando el punto mínimo el primer trimestre de 2015, con un valor de 17.677.438,06 millones de euros. Previsiblemente, la tendencia en los próximos trimestres será creciente, debido al incremento de contratos en el primer trimestre de 2016.

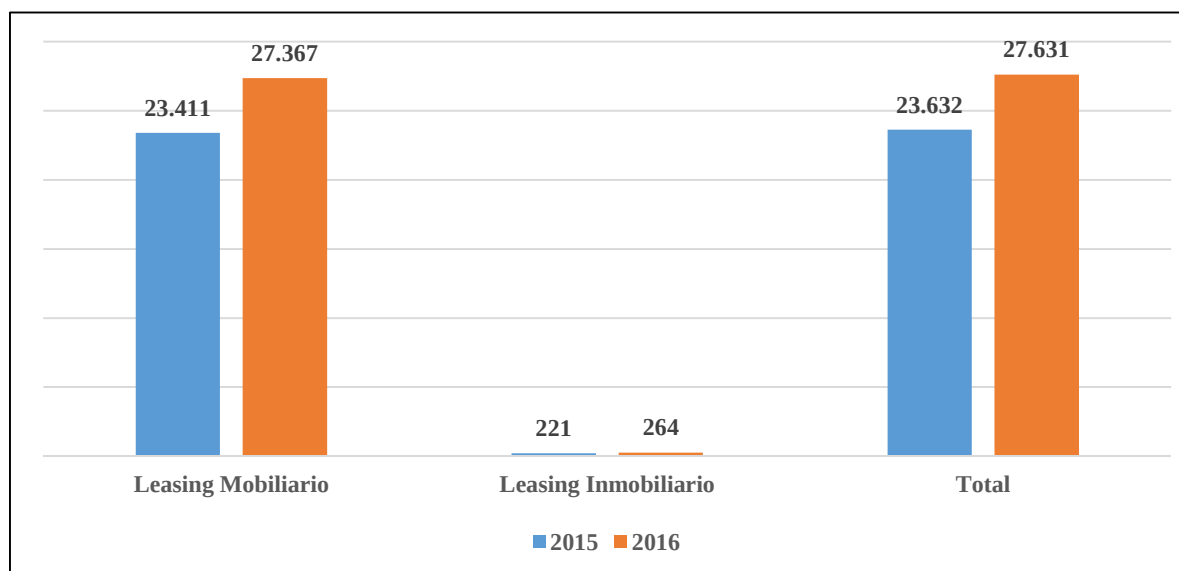
Gráfico 13- Inversión viva. Evolución Trimestral (1T 2008-1T 2016)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Asociación Española de Leasing y Renting. Estadísticas Trimestrales Leasing (2003-2016). Las cifras se expresan en millones de euros.

En el primer trimestre de 2016, la evolución de contratos en general, como se muestra en el gráfico 14, (tanto inmobiliarios como mobiliarios) ha mostrado una evolución positiva. En cuanto al leasing mobiliario, se recogen casi 4.000 contratos más que en mismo periodo del año anterior. En el inmobiliario, solo se realizan 43 contratos más. Por ello, que la inversión viva se prevé que se incremente en los próximos trimestres y se produzca de nuevo una tendencia creciente en la misma.

Gráfico 14- Evolución de contratos de leasing (1T 2015 y 1T 2016)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Asociación Española de Leasing y Renting. Estadísticas Trimestrales Leasing (2003-2016).

4.2. Datos de leasing en Europa

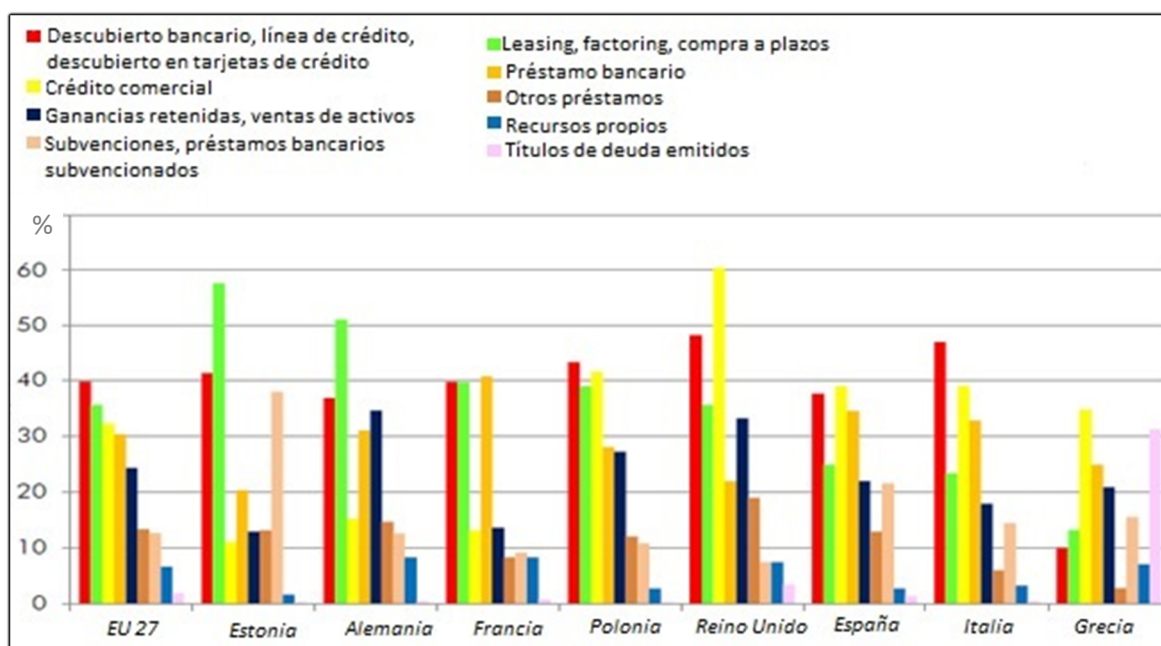
En este apartado del trabajo, se exponen varios gráficos en los que se compara entre otras cosas, la inversión nueva en leasing entre España y otros países de la Unión Europea, o

cual es la fuente de financiación más utilizada por las empresas según su tamaño. Según Kraemer-Eis, H. y Lang, F (2012, p. 3), varias encuestas sobre acceso a la financiación por las pymes, han mostrado que los préstamos bancarios y los sobregiros son los métodos de financiar deuda más extendidas, sin embargo, otras fórmulas alternativas como el leasing y el factoring también tienen una alta importancia para estas empresas.

En muchos países, el leasing es utilizado particularmente por pymes de rápido crecimiento, especialmente en Bélgica, Finlandia, Irlanda y España (Kraemer-Eis, H. y Lang, F., 2012, p. 5).

En el gráfico 15, se observan cómo se financian las pymes en distintos países de la Unión Europea en el año 2011. Se realiza una media de la Unión Europea de los 27 y, aparte, se presentan de manera individualizada los siguientes países: Estonia, Alemania, Francia, Polonia, Gran Bretaña, España, Italia y Grecia.

Gráfico 15- Fuentes de financiación utilizadas por las pymes en la Unión Europea (2011)



Fuente: Elaboración propia con datos de Kraemer-Eis, H. and Lang F. (2012, p. 17).

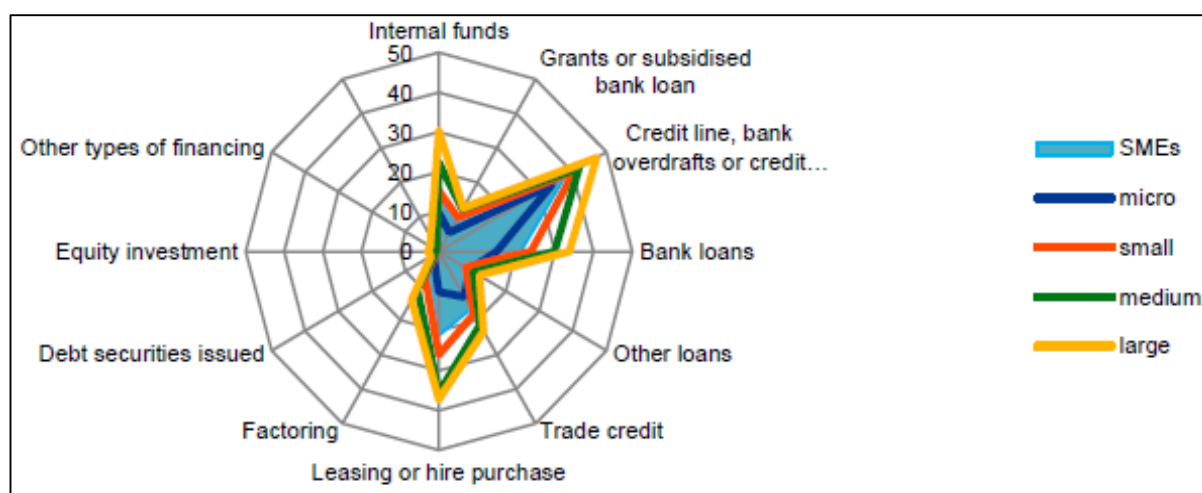
Como análisis de dicho gráfico, se puede observar como la media de la Unión Europea de los 27, utiliza en primer lugar la línea de crédito bancario o distintos tipos de cuentas de crédito. En segundo lugar, aparece el arrendamiento financiero (leasing), el factoring y la compra a plazos, cerca del 40% de pymes lo utilizan como medio de financiación. En último lugar, el “equity” que engloba lo relacionado con los recursos propios, sin llegar al 10%.

Destaca la variabilidad de uso entre distintos países, siendo en lo principal los mismos tipos de fuentes de financiación en todos ellos. En países como Estonia, Alemania, Francia o Polonia, el arrendamiento financiero es la fuente de financiación más, o de las más utilizadas. Sin embargo, por otro lado, en países como Grecia, Italia o España no ocupa tanta relevancia de uso por las pymes, llegando a ocupar en ellos la cuarta posición. Destaca también el caso de los préstamos bancarios, líneas de crédito y los créditos comerciales, los cuales ocupan primeras posiciones en casi todos los países que se analizan (Polonia, Italia, España, Grecia...). Sin embargo en Estonia y Alemania, fuentes de financiación como los préstamos bancarios ocupan las últimas posiciones.

La variabilidad podría deberse a los distintos datos macro y micro-económicos de cada país y a otras variables, también las costumbres de cada país tendrían influencia en el uso de las fuentes de financiación.

En el gráfico 16, elaborado por el Banco Central Europeo, se muestra que, por tamaño, para grandes, medianas y pequeñas empresas, el leasing es el segundo medio de financiación más usado entre abril y septiembre de 2015, solamente superado por las líneas de crédito o descubiertos bancarios. Para las empresas micro, el uso del leasing ocupa la cuarta posición superado por los préstamos bancarios, las líneas de crédito y crédito comercial. Como media entre las pymes, estas prefieren solicitar un préstamo a entidades bancarias o líneas de crédito antes que utilizar el leasing.

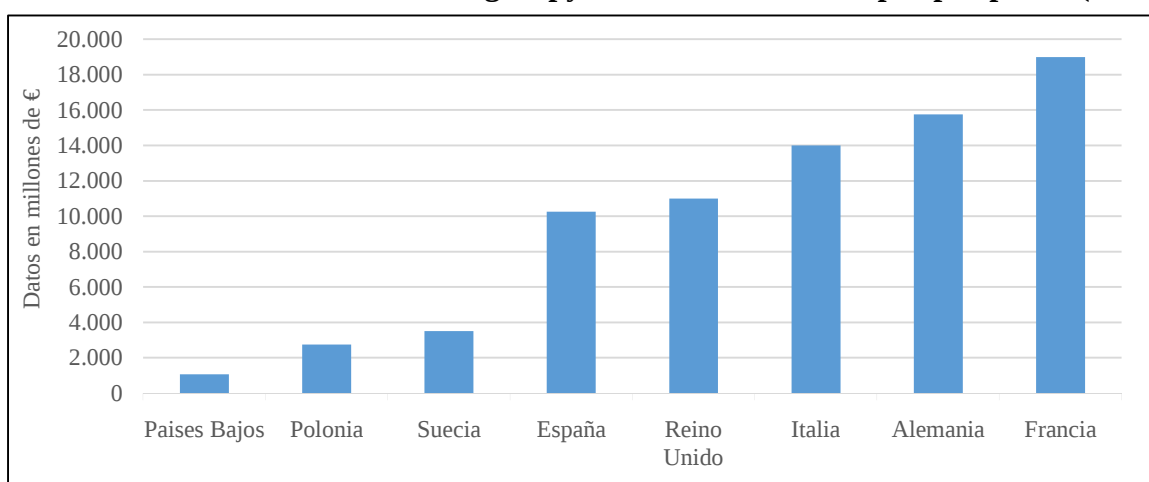
Gráfico 16- Uso de fuentes de financiación en la zona euro, según tamaño de las empresas entre abril y septiembre (2015)



Fuente: Banco Central Europeo (2015, p. 13).

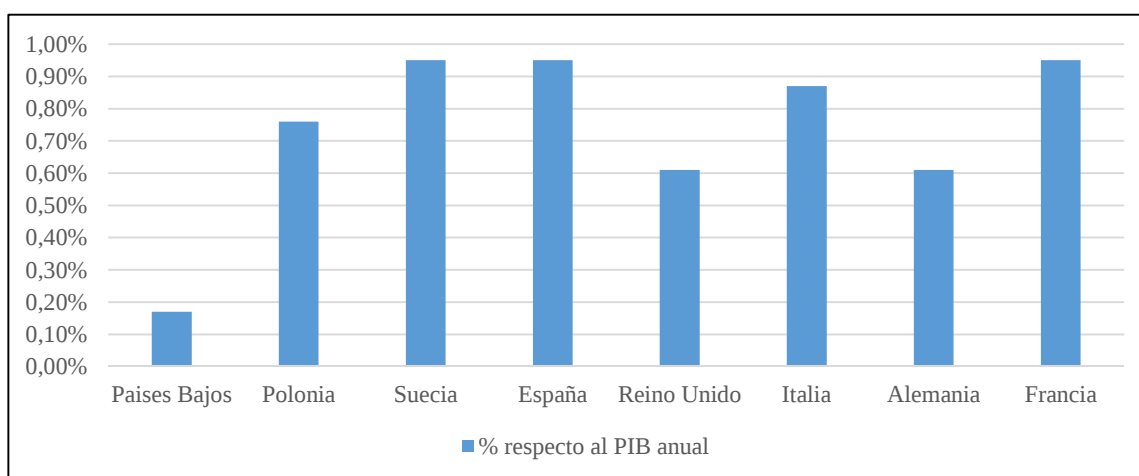
Respecto a los niveles de contratación de inversión nueva en leasing en las pymes de Europa, en el gráfico 17 extraído de Kraemer-Eis, H. y Lang, F. (2012, p. 14), se tienen en cuenta a ocho países (Reino Unido, Suecia, España, Francia, Alemania, Italia, Polonia y Países Bajos), que representaron en 2010 el 78% de la inversión nueva en leasing. Como se observa en el gráfico 18, tanto España, Suecia y Alemania tuvieron una inversión nueva en leasing en el año 2010 cercana al 1% del PIB de cada uno de ellos. Aunque poseen similar porcentaje, las cuantías económicas entre ellos varían, como es el ejemplo de Francia y España, que es de casi 9 mil millones de euros. La inversión nueva en Francia fue de 19 mil millones de euros, Alemania contó con casi 16 mil millones, mientras que España ocupó la quinta posición con algo más de 10 mil millones de euros.

Gráfico 17- Inversión nueva en leasing en pymes en la Unión Europea por países (2010)



Fuente: Elaboración propia con datos de Kraemer-Eis, H. y Lang, F. (2012, p. 14).

Gráfico 18- Relación entre inversión nueva en leasing y PIB anual de 2010



Fuente: Elaboración propia con datos de la web Datosmacro (2016).

5. CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo se han expuesto las principales características del leasing financiero y además se ha estudiado la evolución reciente de esta fuente de financiación en Europa y particularmente en España. Además, se han realizado distintas comparaciones con otras fórmulas que han permitido conocer claramente el funcionamiento y las particularidades de este producto bancario.

A partir de la información suministrada por la Asociación Española de Leasing y Renting (AELR), en España, se puede concluir que el nivel de inversión nueva en leasing no ha conseguido en este pasado año ni en el primer trimestre de 2016 alcanzar los valores que antes de la crisis económica había llegado a tener. Si en los próximos trimestres se mantiene la tendencia alcista de la misma, es muy probable que para finales del siguiente año consiga llegar al valor que tuvo en 2003.

Dicha inversión nueva se verá principalmente incrementada gracias a la aportación que realizan los sectores del transporte terrestre y de turismo.

A finales de 2015, del total de inversión nueva registrada en leasing, sólo un 15,37% correspondía al leasing inmobiliario, mientras que en esa misma fecha, un 84,63% provino del leasing mobiliario. Ello permite corroborar que el leasing es principalmente utilizado para la financiación de bienes muebles.

La utilización del leasing se encuentra muy unida a la situación económica que atraviesa el país. Desde 2003 hasta finales de 2007, el leasing presentaba una tendencia alcista y de gran proporción. Sin embargo, el inicio de la crisis económica internacional, provocó que, en los siguientes dos años, se produjera un descenso bastante pronunciado que supuso retraerse a niveles anteriores a 2003. En 2010 se consiguió un ligero aumento pero solo temporal ya que, hasta 2013 no se consigue un incremento en su uso con un carácter permanente que, actualmente aún se sigue produciendo.

Del análisis comparativo realizado de España con Europa, se puede decir que, en España en 2011, el uso del arrendamiento financiero no ocupó las primeras posiciones como método de financiación, viéndose superado por el préstamo bancario, el crédito y la línea de crédito. Como dato relevante e interesante, en ese mismo año, en Alemania y Estonia, el leasing y otros métodos de arrendamiento fueron los más utilizados por las pymes para financiar la adquisición de determinados bienes. Como media en la UE-27, la línea de crédito fue el método más

utilizado por las pymes para financiarse, ocupando el leasing y otras formas de arrendamiento la segunda posición.

La inversión viva en leasing existente en España desde 2008, ha presentado una tendencia decreciente, ello debido a que aquellos arrendatarios que ya poseían un contrato de leasing financiero, abonaban sus cuotas en los plazos y por tanto esta se disminuía. Sin embargo, no se producían nuevos contratos de leasing por valor superior al que se amortizaba y ello supuso la disminución de la inversión viva hasta 2013. A partir de 2014, los niveles de inversión viva dejan de tener una tendencia decreciente y se consigue una cierta estabilidad que se mantiene en el primer trimestre de 2016.

Debido a todo lo que se ha explicado en el trabajo, es necesario darle una mayor difusión al leasing como medio de financiación externo para las empresas. Para ello se deben resaltar las grandes ventajas que posee y, de esta forma, aumentar la contratación del mismo y conseguir llegar a niveles similares a los países de la zona euro. Para lograr este objetivo, las Comunidades Autónomas, Ayuntamientos, Ministerios, empresas de emprendimiento y todos aquellos organismos tanto públicos como privados, que tienen relación directa con el mundo empresarial, sobre todo con pymes, deberían de difundir y promover el uso del leasing financiero.

BIBLIOGRAFÍA

- AGENCIA EFE (2016): “La empresas invirtieron 6.510 millones en 2015 por leasing, el 29,5 % más” Finanzas.com. Recuperado de:
<http://www.finanzas.com/noticias/economia/20160414/empresas-invirtieron-millones-2015-3388077.html>
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE LEASING Y RENTING (2014): “Monitor Trimestral AELR-Afi”, nº 2, dic. 2014. Recuperado de:
https://ael.es/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=305&Itemid=33
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE LEASING Y RENTING (2003-2016). Estadísticas Trimestrales Leasing. Recuperado de:
https://ael.es/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=183&Itemid=33
- AMAT, O (1990): *El leasing: modalidades, funcionamiento y comparación con otras opciones*, Bilbao, Deusto.
- ANTOLÍNEZ COLLET, S (1985): “Problemática contable de las operaciones de leasing financiero”, *Revista española de financiación y contabilidad*, nº 46, pp. 107-124.
- ARGIBAY GONZÁLEZ, M. M. (2006): *Productos y servicios en banca: Técnicas de comunicación y de atención al cliente para facilitar la relación comercial y/o de servicios bancarios*, Vigo, Ideaspropias Editorial.
- BAHILLO, M; PÉREZ M. y ESCRIBANO G. (2013): *Gestión Financiera*, Madrid, Ediciones Paraninfo S.A.
- BANCO CENTRAL EUROPEO (2015): *Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area. April to September 2015*. Recuperado de:
<https://www.ecb.europa.eu/pub/pubbydate/2015/html/index.en.html>
- COLOM, A (2009): *Evaluación de la rentabilidad de proyectos de inversión: aplicación a los sectores agrario y agroalimentario*, Lleida, Universitat de Lleida.
- COILLOT, J (1979): *El Leasing*, Madrid, Editorial Mapfre.

CUESTA RUTE, J.M. (2010): “*El contrato de leasing o arrendamiento financiero: 40 años después*”, (No Publicado). Recuperado de:

http://scholar.googleusercontent.com/scholar?q=cache:sNtSgpNTyLIJ:scholar.google.com/&hl=es&as_sdt=0,5

DATOSMACRO (2016): “PIB Países: Comparativa PIB anual” Datosmacro.com. Recuperado de:

<http://www.datosmacro.com/pib>

FRAILE BAILE, M.S; MARTÍN BAILE, S (1997): “El leasing y el renting”, *Revista de estudios económicos y empresariales*, nº 9, pp. 57-77. Recuperado de:

http://dehesa.unex.es/xmlui/bitstream/handle/10662/2761/0212-7237_9_57.pdf?sequence=1

GUTIÉRREZ GILSANZ, A (2007): “El contrato de leasing financiero”. En: SEQUEIRA, A; GADEA, E y SACRISTÁN, F (dir.): *La contratación bancaria*, Madrid, Ed. Dykinson S.L., pp. 879-928.

IGUAL MOLINA, D (2008): *Conocer los productos y servicios bancarios*, Barcelona, Bresca Editorial.

KRAEMER-EIS, H y LANG, F (2012): “The importance of leasing for SME finance”, *EIF's Working Paper Series*, nº 15, pp. 1-36. Recuperado de:

http://www.eif.org/news_centre/research/eif_wp_2012_15_The_importance_of_leasing_for_SME_finance_August_2102.pdf

LEÓN TOVAR, S. H. (1989): *El arrendamiento financiero (leasing) en el derecho mexicano. Una opción para el desarrollo*, México, Universidad Nacional Autónoma de México.

MENÉNDEZ, A. y MULINO, M. (2015): “Evolución reciente del acceso de las pymes Españolas a la financiación externa según la encuesta semestral del BCE”, *Boletín Económico*”, nº 02/2015, pp. 45-52. Recuperado de:

www.bde.es/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/15/Feb/Fich/be1502-art5.pdf

MURCIAECONOMÍA (2014): “La inversión empresarial en España repunta un 20% a través del "leasing"”. Recuperado de:

<http://murciaeconomia.com/not/28008/la-inversion-empresarial-en-espana-repunta-un-20-a-traves-del-leasing->

ORTÚZAR SOLAR, A (1990): *El contrato de leasing*, Chile, Editorial Jurídica de Chile.

PAREJO, J.A.; RODRÍGUEZ, L.; CALVO, A. y CUERVO, A. (2011): *Manual del sistema financiero español*, Barcelona, Ariel.

RAMOS CAMPODARVE, J.J. (2001): “El leasing, un producto financiero en alza”, *Revista de ciencias jurídicas*, nº 6, pp. 228-249. Recuperado de:
<http://acceda.ulpgc.es/handle/10553/8099>

THEGLOBALECONOMY (2016): “PIB” theglobaleconomy.com. Recuperado de:
<http://es.theglobaleconomy.com/compare-countries/>

LEGISLACIÓN UTILIZADA

Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito.

Ley 28/1998, de 13 de julio, de venta a plazos de bienes muebles.

Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito.

ANEXOS

ANEXO 1- Entidades que están asociadas a la AELR.

VOLKSWAGEN FINANCE, S.A. E.F.C.	Alcobendas (Madrid)
CATERPILLAR FINANCIAL CORP. FRA. S.A. E.F.C.	Pozuelo (Madrid)
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.	Madrid
BANCO POPULAR ESPAÑOL, S.A.	Madrid
LICO LEASING DIVISIÓN, S.A.U. E.F.C.	Madrid
BANCO SABADELL, S.A.	Sabadell (Barcelona)
SANTANDER CONSUMER E.F.	Boadilla del Monte (Madrid)
BANKINTER, S.A.	Madrid
CAIXABANK, S.A.	Barcelona
BANCA MARCH, S.A.	Palma de Mallorca
TRANSOLVER FINANCE, E.F.C., S.A.	Madrid
CAJA LABORAL POPULAR COOP. DE CREDITO	Mondragón (Guipúzcoa)
SANTANDER LEASE, S.A., E.F.C.	Boadilla del Monte (Madrid)
BNP PARIBAS LEASE GROUP, S.A., SUCURSAL EN ESPAÑA	Madrid
BANCANTABRIA INVERSIONES, S.A., E.F.C.	Santander
IBERCAJA LEASING Y FINANCIACION, S.A.,E.F.C.	Zaragoza
BANKIA, S.A.	Valencia
VFS FINANCIAL SERVICE SPAIN E.F.C., S.A.	Madrid
BANCO SANTANDER, S.A.	Boadilla del Monte (Madrid)
CREDIT AGRICOLE LEASING SUCURSAL EN ESPAÑA	Madrid
SG EQUIPMENT FINANCE IBERIA E.F.C. S.A.	Madrid

.../...

(Continuación)

NATIXIS LEASE, S.A. SUCURSAL EN ESPAÑA	Madrid
DE LAGE LANDEN INTERNATIONAL B.V.	Madrid
DEUTSCHE LEASING ESPAÑA, E.F.C., S.A.U.	Alcobendas (Madrid)
GENEFIM, SUCURSAL EN ESPAÑA	Madrid
SCANIA FINANCE HISPANIA, E.F.C., S.A.	Madrid
KUTXABANK, S.A.	Bilbao
GRUPO CREDIT MUTUEL-CIC	Madrid
TARGOBANK, S.A.	Madrid
CM-CIC BAIL, S.A. SUCURSAL EN ESPAÑA	Madrid

Fuente: Asociación Española de Leasing y Renting (AELR)

**ANEXO 2-Datos en trimestres de la inversión nueva tanto en sector mobiliario
como inmobiliario desde 1T de 2003 hasta 1T de 2016.**

Periodo	Datos Inversión Nueva Inmobiliaria	Datos Inversión Nueva Mobiliaria
Primer Trimestre 2003	727.372,00	2.119.807,00
Segundo Trimestre 2003	625.324,00	2.641.761,00
Tercer Trimestre 2003	518.562,00	1.911.121,00
Cuarto Trimestre 2003	519.608,00	2.651.143,00
Total Inversión Nueva 2003	2.390.866,00	9.323.832,00
Primer Trimestre 2004	594.094,43	2.674.537,00
Segundo Trimestre 2004	653.039,81	3.120.439,00
Tercer Trimestre 2004	721.120,02	2.418.464,00
Cuarto Trimestre 2004	989.621,10	2.948.506,00
Total Inversión Nueva 2004	2.957.875,36	11.161.946,00
Primer Trimestre 2005	800.816,59	3.505.776,00
Segundo Trimestre 2005	1.089.690,83	3.602.571,28
Tercer Trimestre 2005	691.788,32	2.842.795,73
Cuarto Trimestre 2005	770.238,45	4.839.685,99
Total Inversión Nueva 2005	3.352.534,19	14.790.829,00
Primer Trimestre 2006	819.256,73	3.700.007,97

.../...

EL LEASING EN ESPAÑA: EVOLUCIÓN RECIENTE

(Continuación)

Segundo Trimestre 2006	832.968,14	4.113.212,52
Tercer Trimestre 2006	795.067,25	3.481.929,39
Cuarto Trimestre 2006	1.197.244,11	3.733.151,30
Total Inversión Nueva 2006	3.644.536,23	15.028.301,18
Primer Trimestre 2007	976.785,41	4.013.738,17
Segundo Trimestre 2007	976.552,40	5.248.498,26
Tercer Trimestre 2007	717.774,83	3.487.362,27
Cuarto Trimestre 2007	1.109.828,15	5.014.388,35
Total Inversión Nueva 2007	3.780.940,79	17.763.987,05
Primer Trimestre 2008	814.626,96	3.126.306,09
Segundo Trimestre 2008	751.963,40	3.685.606,83
Tercer Trimestre 2008	507.295,86	3.025.331,77
Cuarto Trimestre 2008	476.313,19	1.820.727,38
Total Inversión Nueva 2008	2.550.199,41	11.657.972,07
Primer Trimestre 2009	381.964,60	1.352.384,08
Segundo Trimestre 2009	406.336,07	1.431.794,17
Tercer Trimestre 2009	463.287,08	1.130.532,37
Cuarto Trimestre 2009	464.971,20	1.422.856,42
Total Inversión Nueva 2009	1.716.558,95	5.337.567,04
Primer Trimestre 2010	368.425,19	1.107.532,61
Segundo Trimestre 2010	575.044,70	1.946.700,70
Tercer Trimestre 2010	314.153,33	1.412.534,54
Cuarto Trimestre 2010	530.240,25	1.291.108,60
Total Inversión Nueva 2010	1.787.863,47	5.757.876,45
Primer Trimestre 2011	257.262,79	1.058.621,26
Segundo Trimestre 2011	324.049,52	1.176.961,76
Tercer Trimestre 2011	280.529,53	858.370,62
Cuarto Trimestre 2011	374.847,62	903.595,26
Total Inversión Nueva 2011	1.236.689,46	3.997.548,90
Primer Trimestre 2012	245.067,76	790.921,56
Segundo Trimestre 2012	233.436,19	983.796,07

.../...

(Continuación)

Tercer Trimestre 2012	168.324,14	649.920,48
Cuarto Trimestre 2012	317.334,53	665.243,44
Total Inversión Nueva 2012	964.162,62	3.089.881,55
Primer Trimestre 2013	225.482,98	649.045,15
Segundo Trimestre 2013	254.480,96	824.847,54
Tercer Trimestre 2013	120.458,74	708.441,96
Cuarto Trimestre 2013	214.956,09	923.946,50
Total Inversión Nueva 2013	815.378,77	3.106.281,15
Primer Trimestre 2014	167.935,14	859.156,70
Segundo Trimestre 2014	352.788,65	1.111.951,48
Tercer Trimestre 2014	174.086,27	1.051.627,93
Cuarto Trimestre 2014	224.334,11	1.254.514,20
Total Inversión Nueva 2014	919.144,17	4.277.250,31
Primer Trimestre 2015	188.354,32	1.020.976,23
Segundo Trimestre 2015	299.502,24	1.385.966,84
Tercer Trimestre 2015	219.074,57	1.341.129,19
Cuarto Trimestre 2015	294.050,96	1.761.485,63
Total Inversión Nueva 2015	1.000.982,09	5.509.557,89
Primer Trimestre 2016	204.097,20	1.340.113,86
Total Inversión Nueva 2016 (1T)	204.097,20	1.340.113,86

Fuente: Asociación Española de Leasing y Renting (AELR), Estadísticas Trimestrales Leasing (2003-2016)