



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, JURÍDICAS Y DE LA
COMUNICACIÓN

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO DE FIN DE GRADO

**LOS CONTRATOS DE COLABORACION ENTRE
EMPRESARIOS: ESPECIAL REFERENCIA A LOS
CONTRATOS LEASING Y RENTING**

Presentado por Estela Herrero dela Mata

Tutelado por Laura González Pachón

Segovia, 7 de Junio de 2019

INDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCION:.....	1
CAPITULO 1	
LOS CONTRATOS	
1.1. EL CONTRATO.	1
1.2. EL CONTRATO DE COLABORACION	6
1.3. EL EMPRESARIO	9
CAPITULO 2	
EL LEASING	
2.1. DEFINICION LEASING	11
2.1.1. DEFINICION	11
2.1.2. PARTES DEL CONTRATO.	12
2.1.3. ELEMENTOS REALES DEL CONTRATO.	15
2.2. ORIGEN Y EVOLUCION DEL LEASING	17
2.3. CARACTERISTICAS	19
2.4. CLASIFICACION Y TIPOS DE LEASING.	20
2.4.1. CLASIFICACION EN FUNCION DEL ARRENDADOR.	20
2.4.2. CLASIFICACION SEGÚN OBJETO	22
2.4.3. OTROS TIPOS DE LEASING	23
2.5. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL LEASING.	24
CAPITULO 3	
RENTING (LEASING OPERATIVO)	
3.1. DEFINICION DEL RENTING	27
3.1.1. DEFINICION	27
3.1.2. PARTES.....	28
3.1.3. ELEMENTOS DEL CONTRATO	32
3.2. ORIGEN RENTING.....	33
3.3. CARACTERISTICAS DEL RENTING.	34
3.4. CLASIFICACION Y TIPOS DE CONTRATOS RENTING:	34
3.5. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL RENTING.	36
CONCLUSIONES.....	39
BIBLIGRAFIA:.....	41

INTRODUCCION:

Con el presente trabajo culmino mis estudios universitarios de Administración y Dirección de Empresas en la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de la Comunicación del campus de Segovia de la Universidad de Valladolid.

Este trabajo de Fin de Grado ha tenido como objetivo analizar, dentro de los contratos de los empresarios, aquéllos que adquieren una especial relevancia en el sector de la colaboración entre empresarios. Tras un análisis bibliográfico decidimos estudiar aquellos contratos que más se están utilizando en los últimos años en el ámbito empresarial, como son el leasing y renting que gozan de especial difusión en los distintos medios de comunicación.

El problema que se presenta, y del que pretendo ocuparme en este trabajo, es el relativo desconocimiento de su funcionamiento, así como de las principales diferencias entre ambos y las ventajas que cada uno de ellos nos puede proporcionar.

El presente trabajo se encuentra dividido en tres capítulos:

En el primero se expone el concepto de contrato desde un punto de vista general, centrándonos con mayor hincapié en los contratos mercantiles y sus diferentes tipos. Por lo tanto, es dentro de los contratos mercantiles donde se enmarcan los contratos de colaboración entre empresarios.

En los capítulos posteriores se analizan los contratos sobre los que se centra el presente trabajo, como son el leasing (capítulo dos) y el renting (capítulo tres). En ambos capítulos, se explica que es cada contrato, sus características más relevantes, los diferentes tipos de contratos, ventajas e inconvenientes, además de su historia para ver cuál ha sido su evolución.

CAPITULO 1:

LOS CONTRATOS

1.1. EL CONTRATO.

Antes de entrar en materia, considero necesaria una explicación clara de los contratos. En primer lugar, hay que entender qué es **un contrato** de manera general, para ello la enciclopedia jurídica, basándose en el Derecho Civil, nos aporta la siguiente definición:

Relación basada en un acuerdo o convención. Generalmente se identifica con un negocio bilateral de carácter patrimonial. El contrato consta, al igual que el negocio jurídico, de elementos esenciales, naturales y accidentales. (Enciclopedia jurídica, basada en el derecho civil)

El código civil no da una definición de la institución contractual, pero sí la regula en el título II que lleva por título, “los contratos”, del libro IV; por lo tanto, de sus disposiciones hay que obtener la noción de contrato, que nos viene a decir:

“El contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse, respecto de otra u otras, a dar alguna cosa o prestar algún servicio.” Código civil, Libro IV, Título II, capítulo primero sobre disposiciones generales, artículo 1254.

Según García-Amigo, M. (1995), en su manual de Lecciones de Derecho Civil. 2, Teoría general de las obligaciones y contratos, podemos alinear un grupo de artículos recogidos en el Libro IV, Título II, en tres series, teniendo en cuenta que cada una de ellas regula un aspecto del contrato, así podremos formular el concepto adecuado del contrato:

- El contrato como hecho (negocio) jurídico.
De este primer grupo se deduce que el contrato es, en todo caso, un negocio jurídico, al menos bilateral, pues implica como mínimo dos declaraciones de voluntad concordes (oferta y aceptación): es, por tanto, un hecho jurídico de la vida real, una causa de la dinámica jurídica, una actividad reglada. Consiste en el acuerdo de voluntades que tiene la virtualidad, conferida por el ordenamiento jurídico, de crear relaciones obligatorias y/o normas contractuales.
El código civil acepta plenamente este sentido del contrato, heredado del derecho Justiniano e histórico.

- El contrato como norma.
La segunda parte del contrato, hace referencia al contrato como norma. En este ámbito se deduce que el contrato es o puede ser la parte de la norma reguladora de una relación jurídica, se trata, en definitiva, del contrato (norma que viene dado por lo que se llama ley de la obligación o del contrato). Las partes contratantes, cuando se estipulan un pacto, no solo manifiestan su voluntad de celebrar un

negocio, sino el qué y cómo de tal contrato, fijando las prestaciones, su clase, cuantía y forma, etc.

- El contrato como relación contractual.

En este último bloque, se encuentra el sentido “originario” del término contrato, como ha puesto de manifiesto autores como Bonfante, seguido de Ruggiero y otros.

Por lo tanto, si observamos la realidad jurídica de la institución contractual, podemos distinguir de ella tres diversos significados en orden a la función que desempeña, pero no queremos decir con ello que son tres cosas diferentes, sino facetas de una misma o única cosa, de una sola realidad jurídica que es el contrato. En base al autor García-Amigo, M. (1995) estas tres fases son:

1. El contrato como fuente de las obligaciones.
2. El contrato como norma parcialmente reguladora y determinante de la relación contractual y de su contenido.
3. El contrato, como expresión de los efectos jurídicos originados por el contrato fuente y regulados por el contrato ley: como se traduce en un vínculo que liga a las partes contratantes, lo denominamos relación contractual.

Por otra parte, García-Amigo, M. (1995), sostiene que un concepto de contrato debe recoger los tres aspectos del mismo; y podría formularse diciendo que el contrato es un acuerdo de voluntades que crea y regula una relación jurídica, generalmente obligatoria, pero que puede crear o regular relaciones jurídicas reales (comunidad de bienes) y aun familiares (contrato sobre bienes con ocasión de matrimonio) y sucesorias (sucesión contractual).

Después de todo lo expuesto en relación con los contratos podemos concluir que un contrato es un acuerdo legal, entre dos o más personas con capacidad jurídica, bien sea oral o escrito, por el que ambas partes se comprometen a crear una obligación de dar o hacer algo; lo que a su vez nos explica que el contrato tiene un contenido normalmente patrimonial.

Una vez explicado qué es un contrato en su ámbito general, vamos hacer especial referencia a los **contratos mercantiles**.

El Código de Comercio 1885, con independencia de que no recoge la regulación de todos los contratos mercantiles, dispone en su artículo 50 que:

"Los contratos mercantiles, en todo lo relativo a sus requisitos, modificaciones, excepciones, interpretación y extinción y a la capacidad de los contratantes, se regirán en todo lo que no se halle expresamente establecido en este Código o en Leyes Especiales, por las reglas generales del Derecho común". Real decreto de 22 de agosto de 1885, Código de Comercio, Título IV: Disposiciones generales sobre los contratos, artículo 50.

En consecuencia, vemos como el Código Civil habla de una teoría general del contrato, limitándose el Código de Comercio a regular determinados contratos mercantiles, siendo algunas de carácter general que se aplican a todos los contratos mercantiles por igual, y otras de carácter específico que solo se aplican a determinadas modalidades contractuales.

Consecuencia también es que, determinados tipos de contratos contractuales surgidos en determinados sectores pertenecientes al tráfico mercantil y por necesidades del mismo (como los marítimos o contratos bancarios), los contratos mercantiles serán los mismos que los comunes, participando de una misma naturaleza y contenido, extensible en la mayoría de los casos a su denominación, por mucho que se añada el apelativo mercantil.

Para explicar las normas generales sobre los contratos mercantiles nos hemos basado en los autores como Calero, F. S., & Guilarte, J. S. C. (2018).

a. **Formación del contrato:**

El Código de Comercio de 1885 se centra en este punto en el problema de conocer el alcance de la oferta mediante la publicidad y el momento de la perfección del contrato entre ausentes. La formación no solo se basa en el código de comercio sino también en la Ley 29/2009, de 30 de diciembre, por la que se modifica el régimen legal de la competencia desleal y de la publicidad para la mejora de la protección de los consumidores y usuarios.

1. Oferta mediante publicidad.

Actualmente los contratos cuentan con dos partes, en primer lugar, una fase preliminar, y, para finalizar, la formación cuenta con una fase concluyente.

En la fase preliminar, el objetivo primordial del empresario es atraer a clientes, para ello crea publicidad de sus productos o servicios, en diferentes medios de comunicación, ya sean periódicos, anuncios televisivos... Tales anuncios son considerados invitaciones a sus clientes para que hagan ofertas al empresario que serán aceptadas o no. Para regular esto, la Ley de consumidores trata de proteger a los consumidores, haciendo que los empresarios queden vinculados por las condiciones y garantías ofrecidas en la publicidad de los bienes o servicios que ha dado a conocer al público. Especialmente en el artículo 20 del Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias, se recoge que cierta publicidad debe de contener:

- Nombre, razón social y domicilio completo del empresario responsable de la oferta comercial y, en su caso, nombre, razón social y dirección completa del empresario por cuya cuenta actúa.
- Las características esenciales del bien o servicio de una forma adecuada a su naturaleza y al medio de comunicación utilizado.
- El precio final completo, incluidos los impuestos, desglosando, en su caso, el importe de los incrementos o descuentos que sean de aplicación a la oferta y los gastos adicionales que se repercutan al consumidor o usuario. En el resto de los casos en que, debido a la naturaleza del bien o servicio, no pueda fijarse con exactitud el precio en la oferta comercial, deberá informarse sobre la base de cálculo que permita al consumidor o usuario comprobar el precio. Igualmente, cuando los gastos adicionales que se repercutan al consumidor o usuario no puedan ser calculados de antemano por razones objetivas, debe informarse del hecho de que existen dichos gastos adicionales y, si se conoce, su importe estimado.

- Los procedimientos de pago, plazos de entrega y ejecución del contrato y el sistema de tratamiento de las reclamaciones.

El incumplimiento de lo dispuesto en el artículo 20 Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias será considerado práctica desleal por engañosa en iguales términos a los que establece el artículo 7 de la Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal.

En la fase concluyente, se producen unas declaraciones de voluntad de ambas partes que cuando se unen dan lugar al contrato.

2. Perfección del contrato entre ausentes. Hace referencia a personas que no se encuentran presentes en el momento de perfección del contrato, para ello resultan de aplicación, las siguientes leyes:

- La ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico, en su artículo 29 establece:

“Los contratos celebrados por vía electrónica en los que intervenga como parte un consumidor se presumirá celebrados en el lugar en que éste tenga su residencia habitual.

Los contratos electrónicos entre empresarios o profesionales, en defecto de pacto entre las partes, se presumirán celebrados en el lugar en que esté establecido el prestador de servicios.”

- En el Código de comercio 1885 en el artículo 54.2, en su nueva redacción declara:

“Hallándose en lugares distintos el que hizo la oferta y el que la aceptó, hay consentimiento desde que el oferente conoce la aceptación o desde que, habiéndosela remitido el aceptante, no pueda ignorarla sin faltar a la buena fe. El contrato, en tal caso, se presume celebrado en el lugar en que se hizo la oferta.

En los contratos celebrados mediante dispositivos automáticos hay consentimiento desde que se manifiesta la aceptación.”

El esquema de formación de los contratos recogido en los Códigos Civiles, como defiende el autor Lasarte, C. (2018), responde por lo común a la celebración del contrato personalizado y, por lo general, de relativa entidad económica.

- b. **Forma del contrato.** Hace referencia a como al medio o al modo a través del cual se realiza una declaración de voluntad.

Los contratos mercantiles rigen el principio de libertad de forma, es decir, puede escoger libremente la forma del contrato, ya sea de manera oral o escrita.

- El artículo 51 del código de comercio sienta el principio de libertad de forma (igual que el artículo 1278 del Código civil), se encuentran exentos de guiarse por el principio de libertad, aquellos casos en los que el propio código o las leyes especiales exijan una determinada forma.

“Serán válidos y producirán obligación y acción en juicio los contratos mercantiles, cualesquiera que sean la forma y el idioma en que se celebren, la clase a que correspondan y la cantidad que tengan por objeto, con tal

que conste su existencia por alguno de los medios que el Derecho civil tenga establecidos. Sin embargo, la declaración de testigos no será por sí sola bastante para probar la existencia de un contrato cuya cuantía exceda de 1.500 pesetas, a no concurrir con alguna otra prueba.

La correspondencia telegráfica sólo producirá obligación entre los contratantes que hayan admitido este medio previamente y en contrato escrito, y siempre que los telegramas reúnan las condiciones o signos convencionales que previamente hayan establecido los contratantes, si así lo hubiesen pactado.” (Real Decreto de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio. Título IV. Disposiciones generales sobre los contratos de comercio. Artículo 51)

- La mencionada ley 34/2002, también mantiene el principio de libertad de forma, declara la validez y eficacia del consentimiento prestado por vía electrónica.

“Los contratos celebrados por vía electrónica producirán todos los efectos previstos por el ordenamiento jurídico, cuando concurren el consentimiento y los demás requisitos necesarios para su validez.

Los contratos electrónicos se regirán por lo dispuesto en este Título, por los Códigos Civil y de Comercio y por las restantes normas civiles o mercantiles sobre contratos, en especial, las normas de protección de los consumidores y usuarios y de ordenación de la actividad comercial.” (Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico. Título IV. Contratación por vía electrónica. Artículo 23 Validez y eficacia de los contratos celebrados por vía electrónica)

- c. **Prueba de los contratos mercantiles**, ha de realizarse de acuerdo alguno de los medios que el Derecho civil tenga establecido.

- La ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil, dedica el artículo 281 a las disposiciones generales de la prueba.

Al igual que el capítulo VI, especialmente en el artículo 299, comprende los diferentes medios de reproducción de la palabra, el sonido y la imagen.

- Tras la conclusión del contrato en base a la ley de los consumidores (Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias) en el artículo 63, destaca que el consumidor tiene derecho a pedir a la otra parte justificante o documento acreditativo con las condiciones esenciales de la operación, es decir, la factura.
- Respecto a la “factura”, que es aquel documento que se utiliza en el mercado que una parte envía a la otra en la que se describen las mercancías con el importe final. En el código de comercio no aparece regulado, pero sí en la Ley 11/2013, de 26 de julio en su artículo 4.

- d. **Interpretación del contrato**, está dirigido a establecer ciertos criterios objetivos para determinar cuáles han sido las voluntades o intenciones de ambas partes.

El código de comercio respecto a la interpretación en el artículo 57, ordena que los contratos han de interpretarse de buena fe, es decir, hay que pensar que ambas partes ha actuado de forma leal y con confianza recíproca. Además, este artículo

precisa que ha de ser interpretado teniendo en cuenta la base económica que las partes han querido alcanzar.

En el mismo Código de comercio, en el artículo 59, establece que en el caso de generar dudas que no se pueden resolverse en base a lo dictado por el código de comercio ni civil, se actuará a favor del deudor (establecido en el artículo 1289 del Código civil).

El código civil, respecto a la interpretación del contrato, recoge en los artículos 1281 y sucesivos.

- e. **Cesión del contrato mercantil**, no está regulado ni por el código de comercio, ni por civil. Para que sea válida la cesión del contrato es preciso con carácter general que al acuerdo entre el cesante del contrato y el cesionario se una el consentimiento del contratante vinculado con el cesante, conocido como contratante cedido, quedando liberado de sus obligaciones.

Una vez expuestas las normas generales de los contratos. Encontramos diferentes criterios de clasificación de los contratos en atención a su causa, función o finalidad económica, los podemos clasificar, por lo tanto, en:

- Contratos de garantía.
Los contratos de garantía son aquellos contratos accesorios que se suscriben para asegurar el cumplimiento de un contrato principal. Así, sólo serán exigibles cuando no se cumpla la prestación principal. Las principales modalidades son la fianza, la hipoteca, la prenda y la anticresis. (Enciclopedia jurídica)
- Contratos de cobertura hace referencia a los seguros.
- Contrato de colaboración. Según Jiménez (2018), expone:
Los contratos de colaboración o de gestión de intereses ajenos son el instrumento jurídico de esa cooperación, asumiéndose en ellos, fundamentalmente, obligaciones de hacer. En algunas figuras, el objeto predominante es la mera realización de la actividad en cuanto medio que puede o no permitir alcanzar un resultado bajo el esquema del contrato de prestación de servicios. En otras figuras, el objeto es la consecución de un resultado específico, como por ejemplo el contrato de obra, o bien el caso de los contratos de comisión, de agencia, de mediación o de corretaje. (p.331)

Ya que, un contrato de colaboración empresarial hace referencia al documento que firman dos o más empresas, personas o entidades cuando han llegado a un acuerdo. Estos acuerdos suelen consistir, en que una de las partes ofrezca un servicio o bien a cambio de una retribución acordada.

En el siguiente epígrafe, explicaré con más detalle los contratos de colaboración y las diferentes clases.

1.2. EL CONTRATO DE COLABORACION

Una vez explicado que son los contratos y los contratos mercantiles, es necesario exponer que son los contratos de colaboración, ya que aquí se engloban, los dos tipos de contratos sobre lo que va a tratar el trabajo a exponer, el leasing y el renting.

En primer lugar, consideramos necesario una definición sobre los contratos de colaboración. Según Camacho de los Ríos (2018), expone que:

Los contratos de colaboración o de gestión de intereses ajenos son el instrumento jurídico de esa cooperación, asumiéndose en ellos la obligación de hacer. En unas figuras predominan como objeto la mera realización de la actividad, en cuanto medio que puede permitir o no alcanzar un resultado, bajo el esquema del contrato de arrendamiento de servicios (regulado en el artículo 1583 del Código civil); a veces mediante trabajo dependiente o subordinado en régimen de contratación laboral, general o específico y otras mediante trabajo independiente en régimen de contratación civil o mercantil. En otras figuras, por el contrario, destaca como objeto la consecución del resultado mismo, bajo el esquema del contrato de arrendamiento de obra (regulado en el artículo 1588 del Código civil), como sucede en los contratos de comisión, de agencia y de mediación o corretaje. (p.491)

Para diferenciar entre los diferentes tipos de contratos de colaboración, que como hemos visto son empleados en la vida diaria, no siempre es tarea sencilla debido a la utilización de términos diferentes en la denominación de algunos profesionales y empresarios que la realizan (como, por ejemplo, en lugar de denominar comisionista lo denominan agentes o agencia...)

Algunos tipos de contratos de colaboración más utilizados son:

- **Contrato de comisión.**

El contrato de comisión se define en el artículo 244 del Código de comercio 1885, como:

“Se reputará comisión mercantil el mandato, cuando tenga por objeto un acto u operación de comercio y sea comerciante o agente mediador del comercio el comitente o el comisionista.”

Además, se regulación se encuentra en el Código de comercio, Título III, sección primera, de los comisionistas, a partir del artículo 245 y posteriores.

Basándonos en Camacho de los Ríos (2018), las principales características que podemos destacar del contrato de comisión, entre otras son las siguientes:

- a. Es un mandato, por lo que se trata de un contrato por el que una persona (comisionista) se obliga a prestar algún servicio o hacer alguna cosa por cuenta o encargo de otra (comitente), (basado en el artículo 1709 del Código civil).
- b. El objeto de contrato de comisión mercantil, encargo que el comitente encomienda realizar por su cuenta al comisionista, ha de consistir en un acto u operación de comercio, es decir, un negocio jurídico con carácter de acto de comercio y no otro tipo de actividad.
- c. Subjetivamente, alguna de las partes del contrato, el comitente o comisionista, ha de tener la condición de comerciante.
- d. La relación interna que se establece entre el comitente y el comisionista, no es una relación duradera o de tracto sucesivo, sino una relación instantánea que se concluye y extingue con la perfección y consumación del concreto acto u

operación del comercio en que la comisión consista (sentencia del tribunal supremo de 27 de mayo de 2003)

- e. La comisión mercantil es un contrato consensual, bilateral, pero mientras que el contrato es naturalmente gratuito, salvo pacto en contrario (artículo 1711 Código civil). La comisión mercantil también es naturalmente onerosa salvo pacto en contrario (artículo 277 Código de comercio).
- **Contrato de concesión o distribución comercial**
“La concesión o distribución comercial es un contrato de colaboración entre empresarios para la distribución de productos o servicios bajo una marca de prestigio.” (Camacho de los Ríos, 2018, p.500)

A día de hoy este tipo de contratos se considera un contrato atípico y de naturaleza mixta, por lo que el empresario (concesionario) adquiere el derecho a revender los productos de una determinada marca adquiridos de otro empresario (concedente). El concesionario actúa en nombre y por cuenta propia, por lo que asume los gastos y riesgos de la operación. Aunque el concedente establece las condiciones de venta y supervisión del concesionario.

También estos contratos suelen presentar una duración indefinida, teniendo ambas partes la posibilidad de renunciar al contrato en cualquier momento, en base a los requisitos de preaviso y buena fe. (Sentencia del Tribunal Supremo de 17 de diciembre de 2002).

- **El contrato de franquicia. (Franchising)**
La ley 1/2010 de 1 de marzo, de reforma de la Ley 7/1995, de Ordenación del Comercio Minorista y el Real Decreto 201/2010, de 26 de febrero. Define el contrato de franquicia como aquel contrato por el que una empresa denominada franquiciadora, cede a otra empresa, conocida como franquiciada, el derecho a la explotación de un sistema propio de comercialización de productos o servicios. Por lo tanto, sabemos que el franquiciador cede el uso de la marca, denominación, rotulo, logotipo o cualquier tipo de símbolo característico del mismo. Además de ceder la transición del saber hacer y la prestación de una asistencia comercial y/o técnica durante la vigencia del contrato.
Es importante, saber que existe una relación estrecha entre el franquiciador y el franquiciado, pero cada uno de ellos son empresas jurídica y financieramente independientes y distintas.

- **El contrato de agencia**
El contrato de agencia, no se regula en el Código de comercio de 1885, si no que se encuentra regulado con carácter general por la Ley 12/1992, de 27 de mayo, en el artículo 1, encontramos la definición:
“Por el contrato de agencia una persona natural o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra de manera continuada o estable a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.”

Su regulación también se recoge en la Ley 12/1992, de 27 de mayo, a lo largo de los diferentes artículos.

Entre las diferentes clases de agentes cabe mencionar a los agentes comerciales independientes; los mediadores de seguros, vinculados a una entidad aseguradora sean o no sus representantes; las agencias de publicidad, etc.

- **El factoring.**

Es un tipo de contrato de colaboración en la gestión empresarial, y también en la financiación de la empresa. Es una de las operaciones que más se ha incrementado en los últimos años, debido principalmente a la necesidad de financiación de las pequeñas y medianas empresas.

Tanto en la práctica española como la internacional, podemos encontrar diferentes tipos de contratos factoring, dado esta gran variedad nos permite encontrar diferentes concepciones acerca de este contrato y atribuirle distinta naturaleza; por ello nos aconsejan considerarlo como contratos de colaboración y no contrato de financiación.

Camacho de los Ríos (2018), sostiene:

La empresa factoring es una entidad de financiación diferente de los Bancos, Cajas de Ahorros o Cooperativas de Crédito, que ha de revestir necesariamente la forma de sociedad anónima, con un capital social mínimo y un objeto social que exclusivamente consista en la gestión de cobro de crédito en comisión de cobranza o en su propio nombre como cesionaria de tales créditos, el anticipo de fondos sobre los créditos cedidos y las actividades complementarias como la investigación de mercados, llevanza de contabilidad y gestión de cuentas, información comercial y estadística y otras similares. (p. 507-508)

Por lo tanto, apoyándonos de esta definición podemos decir que el empresario cede la titularidad de los créditos comerciales que soporta de sus clientes a otro empresario especializado (entidad de factoring). En ocasiones, la entidad de factoring asume el riesgo de la deuda, lo que da lugar a dos tipos de factoring; el factoring con recursos y el factoring sin recursos

Existen otros tipos de contratos de colaboración, que son en los que vamos a centrar el resto de trabajo:

- **Contrato renting.** Modalidad de arrendamiento de bienes muebles, en el cual el arrendatario se compromete al pago de una renta mensual, mientras que el arrendador le cede el uso del bien o le presta servicios.
- **Contrato leasing o arrendamiento financiero,** es un contrato de alquiler que lleva incorporado una opción de compra.

1.3. EL EMPRESARIO

Es necesario, dar una breve explicación acerca de la figura del empresario, ya que es una figura relevante dentro de la formalización de los contratos.

El concepto de empresario es básico para el Derecho mercantil. Tal concepto jurídico, en nuestra legislación se encuentra recogido como “comerciante”.

El Código de comercio de 1885 (actualmente vigente), se entiende por comerciante:

“Son comerciantes para los efectos de este Código:

1. Los que, teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, se dedican a él habitualmente.
2. Las compañías mercantiles o industriales que se constituyen con arreglo a este Código.” Real Decreto de 22 de agosto, por el que se publica el Código de Comercio, Libro Primero de los comerciantes y del comercio, Título Primero, artículo 1.

Basándonos en autores como Rodríguez, L. A., Baena, P. B., de los Ríos, J. C., Ternero, M. F. C., Rivero, D. C., Lebrón, M. J. G., ... & Machuca, P. M. G. (2018). *Lecciones de Derecho Mercantil* nos dicen que el termino de comerciante está siendo sustituido por el de “empresario”. Tras la reforma efectuada por la Ley 19/1989, de 25 de julio, es cuando el término de empresario se ha incorporado de manera definitiva en el Código de comercio y también a la legislación mercantil (el artículo 16 de Código y los siguientes al referido al Registro Mercantil, hablan de “empresario individual”). Además, en el Registro Mercantil del 29 de diciembre de 1989 y por el actual 31 de julio de 1996, también se refieren solo a la palabra empresario aludiendo la de comerciante.

En conclusión, podemos decir que, el término de empresario es preferido a cualquier otro, y a pesar de que su contenido es más amplio, se considera sinónimo de comerciante.

En base a, Calero, F. S., & Guilarte, J. S. C. (2018) concluyen que se entiende por empresario, aquella persona física o jurídica que profesionalmente o en nombre propio ejercita una actividad de organizar los elementos precisos para la producción de bienes o servicios para el mercado.

La importancia de clasificar a una persona como empresario tiene las siguientes consecuencias jurídicas, como nos aportan Calero, F. S., & Guilarte, J. S. C. (2018), p. 59:

- Está sometido a un determinado estatuto jurídico que lleva consigo un régimen especial frente al de las demás personas. Está obligado en ciertos casos a inscribirse en el Registro Mercantil, además debe llevar una contabilidad ordenada (representa la manifestación de la organización de su negocio).
- La intervención del empresario en ciertos contratos califica a ciertos contratos como mercantiles. El Código de comercio en diversos artículos al determinar cuándo un contrato es mercantil o no recurre a la presencia de un empresario.

CAPITULO 2:

LEASING

2.1. DEFINICION LEASING

2.1.1. DEFINICION

El término de leasing de origen anglosajón se deriva del inglés “to lease”, que puede traducirse como “arrendar, dar o tomar en arriendo”. Hubiera sido más fácil que desde un primer momento se relacionase directamente con la versión castellana de arrendamiento y así tendría un contenido claramente definido y un encaje a nivel conceptual en nuestro ordenamiento jurídico.

Algunos autores defienden el empleo de dicho término en la lengua anglosajona debido a que sus inicios tuvieron lugar en EEUU. También porque así conseguía diferenciarse de otras operaciones que se desarrollaban en el momento en España y no crear confusión.

Según David Igual (2008), defiende:

“El leasing se emplea principalmente para financiar inversiones en bienes muebles e inmueble.

El leasing, también denominado arrendamiento financiero, es un 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. Una vez concluido el periodo pactado el arrendatario dispone habitualmente de tres alternativas:

1. Devolver los bienes a la sociedad arrendadora.
2. Suscribir un nuevo contrato de leasing
3. Adquirir el bien objeto de leasing por el valor residual”

Por otro lado, la Federación Europea de Asociaciones de Empresas de leasing (L.E.A.S.E.U.R.O.P.E.) adoptó en 1979 su propia definición:

“Las operaciones de arrendamiento financiero son aquellas mediante las cuales se arriendan bienes de equipo, materiales o utillaje de uso profesional, especialmente adquirido para su posterior arrendamiento, por empresas de leasing que conservan en todo momento su propiedad.”. (L.E.A.S.E.U.R.O.P.E., 1979)

También nos aporta una definición la Asociación Española de leasing, y es a partir de 1978 cuando esta asociación tiene por objetivo velar por los intereses de las empresas que operan en este país en el sector del arrendamiento financiero y del arrendamiento operativo.

“Son operaciones de arrendamiento financiero (**leasing**) aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de cuotas”. (Asociación Española del Leasing, 1978)

Como resumen, de todas estas definiciones podemos concluir que el leasing o arrendamiento financiero es una operación o acuerdo mediante el cual una de las partes, el arrendador, financia la utilización de un elemento, ya sea mueble o inmueble a la otra parte, el arrendatario, que es necesario para su explotación, a cambio del pago de unas determinadas cuotas a plazos durante el periodo acordado. Al finalizar el contrato el arrendatario puede optar por la compra o la devolución de dicho elemento. Aunque normalmente se trata de un contrato irrevocable, es decir, que una vez firmada las condiciones no se puede volver a modificar y, por lo tanto, tienes que aceptar lo que anteriormente habías acordado.

No todo contrato de alquiler con opción a compra es considerado un contrato leasing, solo se considerará arrendamiento financiero cuando exista una certeza razonable, desde el momento en el que se ejecuta el alquiler, de que verdaderamente en un futuro se realizará la compra de ese bien.

En España, los contratos de leasing tienen su regulación específica en el Real Decreto-Ley de ordenación económica de 25 de febrero de 1977 y el Real Decreto de 31 de Julio de 1980. Además, estas disposiciones se ven complementadas con la doctrina sentada por el Tribunal Supremo en las Sentencias de 10 de abril de 1981 y otra de noviembre de 1983.

2.1.2. PARTES DEL CONTRATO.

Los miembros que suelen formalizar contratos leasing, suelen ser empresarios, aunque también pueden ser particulares.

Para formalizar un contrato leasing, es necesaria la participación del arrendador y arrendatario principalmente, pero hay veces que también aparece la figura del proveedor, aunque este no aparece en el contrato:

- **Entidad de leasing (arrendador):**

“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, que se conoce como compañía o sociedad de leasing. Durante el plazo del contrato es el propietario del bien”. (Bahillo, Pérez y Escribano, 2013, p.148)

Según David Igual (2008) tienen la consideración de ser entidades de crédito, y, por lo tanto, de poder ejercer de arrendador, las siguientes instituciones:

- Los bancos
- Las cajas de ahorros
- Las cooperativas de crédito
- Los establecimientos financieros de crédito.

Estas entidades de leasing, son, por lo tanto, las que marcan las condiciones financieras del activo, fijan las cuotas que debe desembolsar el arrendatario, los plazos en los que se deben fijar dichas cuotas y los gastos que se originan al realizar las operaciones, que serán asumidos por el arrendatario. Podríamos decir que son unos intermediarios entre el arrendatario y el proveedor o fabricante.

También hay que tener en cuenta, que el arrendador es el titular del bien mientras que el contrato este vigente, aunque no tiene que responder al mantenimiento ni rotura del bien objeto del contrato. Si bien es cierto, que en algunas modalidades de leasing se puede incluir un servicio de mantenimiento por parte del arrendador.

Obligaciones del arrendador:

Las obligaciones y derechos del arrendador aparecerán especificados en las cláusulas del contrato. Los más comunes son los que expongo a continuación.

La principal obligación de un arrendador financiero es **la adquisición del bien elegido** por el usuario y facilitar la entrega de la posesión del bien al mismo, además de acordar el precio antes de la firma del contrato. El bien elegido queda a cargo del usuario, ya que conoce cuales son las verdaderas necesidades de su empresa.

Los presupuestos generalmente poseen un tiempo de validez por el cual la oferta es respetada, y como consecuencia, la compañía financiera debe realizar su compra en ese plazo.

Otra de sus obligaciones es **la entrega del bien** que corresponde al arrendador, aunque no siempre es llevada a cabo por él, ya que, en ocasiones es llevada a cabo por el propio fabricante. Con la entrega nos referimos no solo a entregar la posesión del bien, sino que este debe estar en condiciones de funcionamiento.

También el arrendador cuenta con la obligación de **mantener y cumplir la oferta de venta** que realiza a favor del usuario. En el caso de no mantenerla y enajenar el bien a un tercero sin respetarla, podría ser procesada para que adquiriera otro bien igual y se lo entregue al arrendatario contra el pago del valor residual.

Además tendrá que hacerse cargo de los defectos y quejas que pudiera recibir por parte del arrendatario, y de cumplir con el contrato hasta su finalización.

Derechos del arrendador:

El principal derecho del arrendador es **cobrar las cuotas** pactadas en la fecha y de la forma que hayan acordado en el contrato. La falta de pago tiene como consecuencia disolución del contrato y además de exigir las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios que se podrían exigir por dicho incumplimiento.

El arrendador posee el derecho de **inspeccionar el bien** cuando lo estime adecuado, 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. Si el arrendatario niega de forma reiterada el derecho de la visita da lugar a la suspensión del contrato y a los daños y perjuicios establecidos en el contrato.

También cuenta con el derecho **a solicitar la rescisión del contrato**, generalmente se da, cuando se han llevado a cabo una serie de incumplimientos en el contrato o por un mal

uso del bien. Si perciben que se está produciendo un mal uso poseen el derecho de solicitar el pago de un sobreprecio por el incorrecto uso del bien.

Otro de sus derechos es el derecho a **percibir el valor residual**, que es en definitiva el valor de venta del bien.

- **El usuario o arrendatario.**

El arrendatario es una 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. (Bahillo, Pérez y Escribano, 2013, p.148)

Cuando finaliza el contrato leasing o arrendamiento financiero, el arrendatario presenta tres opciones:

- La cancelación de no ejercer la compra, devolviendo el bien objeto del contrato.
- Prorrogación del contrato mediante su renovación,
- Ejercer la opción de compra del bien por el valor residual, es decir, la diferencia entre el precio de adquisición inicial más los gastos e intereses y las cantidades que ha ido abonando el arrendatario. Aunque sí que es cierto, que muchas veces el valor residual va a depender del tipo de bien y lo acordado en la ley. El arrendador tiene la obligación de ofrecer a su cliente la adquisición del bien.

El arrendatario, al igual que el arrendador o sociedad leasing, presentan una serie de obligaciones y derechos. Los derechos que poseen los arrendatarios se derivan de las obligaciones que poseen las sociedades de leasing.

Las obligaciones del usuario/ arrendatario:

La obligación principal del usuario es **el pago de las cuotas pactadas** en los plazos establecidos. En caso de incumplimiento de su principal obligación, como bien nos dice Calero, F. S., & Guilarte, J. S. C. (2018), el arrendador tiene derecho al pago de las cuotas vencidas e impagadas, así como el abono de los intereses moratorios, pudiendo pedir también la resolución del contrato.

Otra de sus obligaciones es **emplear el bien para la actividad productiva adecuada** además de mantenerlo en el estado en que lo haya recibido, sin perjuicio del desgaste natural como consecuencia de su uso. Por otra parte, el usuario podrá realizar en el bien las modificaciones que hayan acordado previamente en el contrato.

Además, el usuario está obligado a **la devolución del bien arrendado** a la sociedad de arrendamiento financiero en el estado en el que se encuentre y en el momento de finalización del mismo, salvo que decida, en términos pactados en el contrato, adquirir o prorrogar el contrato por un nuevo periodo. En el caso del que el bien se destruya por causa accidental, deberá hacer cargo de ello el usuario de los gastos.

Más obligaciones con las que cuenta el arrendatario son:

- Obligaciones de abonar los impuestos y gravámenes. Son a cargo exclusivo del arrendatario todos los impuestos y tasas que graven al bien en particular y a la actividad desarrollada con el mismo.

- Obligación de permitir visitas del arrendador. Para que conozca cual es el estado en que se encuentra el equipo.
- Obligación de efectuar reparaciones, en el caso de que el bien sufra desperfectos.
- Obligación de informar al arrendador todos los hechos que afecten de alguna manera contra el derecho de propiedad del bien.
- Obligación de abonar el valor residual. El arrendatario que acepte la opción de compra deberá comunicar con antelación su decisión. A partir de esta decisión deberá abonar el valor residual ya fijado previamente.

Los derechos del usuario:

El derecho primordial con el que cuenta el arrendatario es hacer uso del bien e ir abonando las cuotas periódicas preestablecidas. Otro de los derechos es poder ejercitar la opción de compra.

- **Proveedor o fabricante** (empresa que provee el bien a la sociedad leasing). Se entiende por proveedor aquel que provee o vende los bienes muebles o inmuebles al arrendatario, es un tercero totalmente ajeno a la relación del contrato. “El proveedor es 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.” (Bahillo, Pérez y Escribano, 2013, p.148)

Cumple con la obligación que tiene todo proveedor, es decir, la entrega del bien al usuario o arrendatario en el plazo previsto y en las condiciones de uso adecuadas y convenientes. Siendo su principal derecho adquirir la cuantía pactada con el arrendador.

Dependiendo del autor, hay quienes defienden que el proveedor es el impulsor de la operación de leasing. Ya que el vendedor se encuentra estrechamente ligado al contrato leasing por la implementación y conclusión del mismo. A menudo, las empresas exigen la firma del proveedor a pie de página del contrato, con el objetivo de que conozca las numerosas cláusulas que le afectan.

2.1.3. ELEMENTOS REALES DEL CONTRATO.

Los elementos reales básicos para que se desarrolle un contrato de arrendamiento financiero, son los siguientes:

- Objeto (bien)

Es el elemento más importante de todo el contrato, sin este no habría contrato. Se entiende por objeto del contrato, de manera general, la materia o sustancia a partir de la cual se crea la necesidad de formalizar un contrato.

En un primer momento el Real Decreto- Ley de Ordenación Económica de 25 de febrero de 1977 limitaba las posibilidades a los bienes muebles en los contratos leasing, pero el Real Decreto de 31 de julio de 1980 extendió las posibilidades a los bienes inmuebles. Es una de las reformas más significativas introducida por la nueva ley.

En la actual ley, vemos como definen al objeto, según el artículo 2 de la Ley contrato de leasing 25.248, sostiene:

Pueden ser objeto del contrato cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing.

De esta postura el objeto inmediato del contrato de leasing son las prestaciones que asumen las partes, y que se refiere a la adquisición de un bien determinado con la finalidad de ponerlo a disposición del arrendatario a cambio de una prestación dineraria a favor del arrendador.

- Precio:

El precio debe estar fijado en el contrato financiero o ser determinable a partir de una serie de procedimientos o pautas pactadas.

Según Bahillo, Pérez y Escribano (2013), determinan que, por un lado, las cuotas serán periódicas y prepagables, tienen que cubrir el coste total 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 concepto el valor residual u opción de compra.

Como he explicado en el apartado del usuario o arrendatario, una vez finalizado el contrato este tiene tres opciones. Si el arrendatario optase por la opción de compra, el valor final de compra aparecerá expreso en el contrato financiero que será el acordado en el momento de firma de contrato. Suele coincidir con el valor residual. Normalmente, el importe anual de las cuotas del arrendamiento financiero puede ser constante y/o creciente.

En el caso de impago, total o parcial, de cualquiera de los plazos convenidos o la suspensión de actividad del arrendatario faculta a la entidad de leasing para exigir el pago inmediato de todos los plazos vencidos y pendiente de vencimiento e incluso el valor residual del bien (esta opción debe figurar en el contrato). También puede exigir la devolución del bien, el pago de las cuentas pendientes y una indemnización.

- Tiempo:

Es el periodo que media entre la firma del documento que formaliza el contrato y el momento pactado para la finalización del periodo de cesión de uso. Generalmente hay que tener en cuenta tres aspectos para establecer la extensión del periodo del contrato, que son:

- La vida útil del bien
- La tasa de amortización fiscal
- El proceso de refinanciación

En el artículo 2 del Decreto 1038/00 anexa una tabla con estimación de vida útil de los bienes:

Tabla 1. Estimación vida útil de los bienes

DENOMINACION	AÑO VIDA UTIL
Edificios	50
Instalaciones	10

Muebles y Útiles	10
Maquinaria y equipo	10
Herramientas	3
Ferrocarriles (locomotoras y vagones)	10
Rodados (automóviles, camiones, acoplados, auto elevador, grúas, maquinarias viales y motocicletas)	5
Barcos	15
Embarcaciones de recreo	8
Aerodinos en general (aviones, helicópteros)	5
Contenedores para cualquier transporte	10
Equipos, aparatos e instrumental de uso técnico y profesional	8
Equipos, aparatos e instrumental de precisión de uso técnico y profesional	5
Equipos de computación y accesorios de informática	3

Fuente. B.O. 14/11/00 Decreto 1038/2000. Ley N° 25.248. Normas reglamentarias de la citada ley que definen con precisión el correcto y adecuado tratamiento tributario que debe asignarse a los referidos contratos.

Según David Igual (2008), se requiere de una duración mínima de 2 años para los bienes muebles y de una duración mínima de 10 años para los bienes inmuebles.

2.2. ORIGEN Y EVOLUCION DEL LEASING

El autor español Carlos Vidal Blanco (1977), en su conocida obra *El Leasing* realiza un trabajo de investigación acerca de los orígenes y evolución que tiene el leasing en la antigüedad. Para Vidal (1977), el arrendamiento financiero se practicaba en la cultura de Oriente Medio, alrededor de hace 5000 años.

Los diferentes tipos de arrendamientos que llevaban a cabo en esas épocas, eran el arrendamiento de tierras; el arrendamiento de barcos sobre los ríos Éufrates, Tigris y el Golfo Pérsico. Aunque también hacían referencia al arrendamiento de animales, empleado para la agricultura.

Este mismo autor señala que más adelante, en la Antigua Grecia también se encuentran citas sobre Demóstenes, quien en sus discursos hace referencia a la existencia de leasing de esclavos, minas y barcos.

Podemos descartar que el leasing no presenta sus orígenes en EEUU, sino que se da dado con anterioridad, con normas y características específicas, como he explicado anteriormente ayudada del autor Vidal Blanco. Lo que sí que podemos afirmar es que en EEUU es donde realmente cobra importancia.

El leasing o arrendamiento financiero se perfila con claridad a partir del siglo XIX y XX, en los Estados Unidos y en diversos países de Europa.

Centrándonos en EEUU existen ciertas discordancias entre autores acerca de la fecha exacta cuando se empezó a utilizar. Sí que es cierto que, el leasing o arrendamiento financiero se da entre el siglo XIX y XX.

Gutiérrez (2007) sitúa que el origen de esta práctica se da a finales del siglo XIX. Por el contrario, Fraile y Martin (1997) señala que el origen del leasing en Estado Unidos tiene lugar a comienzos de los años 50 en el siglo XX. En Estados Unidos a comienzos de la década de los 50, existían operaciones de arriendo de bienes similares al leasing operativo actual, (que explicaremos a lo largo del trabajo) Las empresas utilizaban el arriendo para la venta de vagones ferroviarios, máquinas de escribir, barcos, etc.

En el siglo XIX, la Bell Telephone System, decide en el año 1920 alquilar sus equipos en lugar de venderlos, utilizando la operación de leasing. Otras empresas que más adelante también aplicaron este sistema fue el caso de la empresa United States Shoes Machinery. Estas empresas utilizan un leasing operativo.

Según la revista “Fortune” nos relata que, en 1952, el señor Boothe era el director una fábrica de alimentación en California. En este momento acababa de finalizar la guerra de Corea y había recibido un importante pedido por el ejército, al cual no le podía hacer frente, ya que no tenía capacidad económica para comprar dicha maquinaria y decidió arrendarla. Las grandes dificultades a las que tuvo que enfrentarse para poder conseguir la maquinaria le llevó a crear la empresa “US Leasing” con otros tres socios. Posteriormente Boothe abandonó esta empresa y creó otra en San Francisco “Boothe Leasing Corporation”.

Dadas las experiencias llevadas a cabo por Boothe surge una nueva modalidad de leasing, donde aparecen los intermediarios financieros, es lo que se conoce como “Leasing financiero”.

El desarrollo del leasing en Estados Unidos fue abrumador, en menos de diez años había alrededor de 800 sociedades dedicadas al leasing o arrendamiento financiero.

En Europa, Gran Bretaña fue el primer país en practicar el leasing, posteriormente Francia. A día de hoy, existen compañías de leasing en todos los países industrializados.

En España, según Fraile y Martin, (1997), el inicio del leasing se da en la década de los 70 con empresas como Alequinsa y Alquiber. Pero no fue realmente hasta 1977 cuando se consideró un instrumento de financiación.

La regulación específica no aparece hasta unos años posteriores, a través de:

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 lo ha definido como un arrendamiento financiero que tiene “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”

4. Tras la derogación de la Ley 26/1988, esta regulación queda recogida en la DA 3ª de la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito. Además, la Disposición Adicional Primera de la Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles contiene una regulación básica y limitada del contrato de leasing.

En 1978 se creó la Asociación Española de Leasing y Renting en la que actualmente se agrupan las compañías y empresas que prestan estos servicios.

2.3. CARACTERISTICAS

Todo tipo de contrato presenta unas características que lo diferencian del resto. En el caso de los contratos leasing, su normativa va a depender del país donde se vaya a ejecutar el contrato, ya que se deberá atener a la legislación de la zona geográfica donde se lleve a cabo.

Podemos encontrar diferentes características dependiendo del autor en el que nos basemos. Autores como Igual (2008) nos han aportado una serie de características, pero también Fraile Bayle, y Martín Baile, (1997) nos han aportado otras.

Aquellas características que comparte con la mayoría de contratos son:

- Es un contrato de carácter comercial, y por lo tanto este tipo de contratos lo celebran con el objetivo de llegar a un fin.
- Es bilateral, ya que, genera obligaciones recíprocas para ambas partes contratantes, es decir, como he explicado anteriormente tanto el arrendador como el arrendatario poseen una serie de derechos y obligaciones.
- Es un contrato de tracto sucesivo, es decir, regula una serie de entregas y prestaciones periódicas que perviven durante un tiempo prolongado.
- También es un contrato consensual, ya que se quedan predeterminadas y perfeccionadas todas las cláusulas desde que las partes se ponen de acuerdo y antes de la entrega del bien.

Por otro lado, encontramos aquellas características que hacen que sea considerado un contrato de leasing, como son:

- La determinación del bien que se ha de adquirir y la selección del proveedor corresponde al usuario, quien no estará condicionado en su decisión por el arrendador financiero.
- La titularidad del bien corresponde al arrendador o entidad del leasing y no al usuario, que simplemente será el poseedor del bien.

- Las cuotas del arrendamiento establecidas en el contrato, que ha de tener una duración determinada (superior a dos años como mínimo si se trata de cosas muebles y de diez si son inmuebles), se calcularán tomando en consideración la amortización de la totalidad o la mayor parte del coste del bien cedido al usuario.
- El arrendatario puede usar el bien para el fin que le es propio, pero no puede disponer de él vendiéndolo, gravándolo ni volviéndolo a arrendar, debiendo incluso comunicar el traslado del bien a otro lugar distinto del que figura en el contrato.
- Al finalizar el contrato vigente, el arrendador está obligado a ofrecer al arrendatario la posibilidad de poder adquirir el bien. Es una de las características que le diferencia del renting, en donde nunca se le concede al usuario la opción de compra al finalizar el contrato.

2.4. CLASIFICACION Y TIPOS DE LEASING.

Podemos encontrar diferentes clasificaciones del leasing dependiendo del autor en el que nos basemos.

Una primera clasificación la vamos hacer en función del arrendador, de acuerdo con autores como Partal Ureña, A., Moreno Bonilla, F., Cano Rodríguez, M., & Gómez Fernández-Aguado, P. (2012), encontramos:

- a) Si el arrendador es una sociedad de leasing se denomina *leasing financiero*. También en el lease back, el arrendador es una sociedad leasing.
- b) Por el contrario, cuando el arrendador es el propio fabricante o el distribuidor del bien se denomina *leasing operativo*.

Por otro lado, tenemos una clasificación en función del tipo del bien, es decir, del objeto, aquí podemos distinguir entre:

- a) Leasing mobiliario, cuando se financian bienes muebles.
- b) Leasing inmobiliario cuando se financian bienes inmuebles.

También existen otros tipos de leasing, que no le vamos a englobar dentro de ningún grupo, sino que lo vamos a explicar de manera general.

2.4.1. CLASIFICACION EN FUNCION DEL ARRENDADOR.

→ LEASING FINANCIERO

El leasing financiero es un contrato de arrendamiento financiero con opción a compra. La principal característica de este tipo de contrato de leasing es que, en el contrato se produce una triple operación.

En primer lugar, la empresa que necesita un determinado bien, ya sea mueble o inmueble, pacta la compra con el propio proveedor. Una vez que la empresa llega a un acuerdo con el proveedor, acude a una sociedad leasing para que sea ella la que compre el bien al

LEASING

proveedor y se lo arrienda a la empresa con una posterior opción de compra. De esta manera, la sociedad de leasing se convierte en arrendador y la empresa en arrendatario.

Es así como aparecen las tres figuras del contrato, explicadas anteriormente, el arrendador, arrendatario y proveedor, cada uno de ellos con sus derechos y obligaciones.

“Se puede definir como el contrato de leasing por el cual una de las partes (la empresa o sociedad de leasing) se obliga a adquirir de un tercero determinado bien, normalmente de capital o de equipo, que la otra parte (usuario) ha elegido previamente, contra el pago de un precio mutuamente convenido, para su uso y disfrute durante cierto tiempo, coincidente en general con la vida fiscal y útil o económica del bien. Los gastos y riesgos del bien cedido en leasing son por cuenta del usuario, el cual, al finalizar el plazo contractual pactado, puede optar entre adquirir el bien por un valor residual preestablecido o devolverlo o concertar un nuevo contrato sustituyendo el bien por otro de nueva tecnología.” Guía jurídica

Algunas características del leasing financiero son:

- Es irrevocable.
- Valor residual bajo.
- Periodos de duración de tiempo del contrato son más bien largos, aunque depende del objeto sobre los que se formaliza el contrato.
- Tipos de bienes del contrato son: bienes muebles e inmuebles destinados a actividades industriales y profesionales.

→ LEASING OPERATIVO (operational lease).

El leasing operativo es otro tipo de leasing, también conocido como renting debido a su semejanza con el alquiler. Se caracteriza principalmente porque el arrendador en este tipo de contratos es el propio proveedor del bien, y no la sociedad leasing, como lo era en el leasing financiero.

Para evitar confundir el leasing operativo con un arrendamiento, hay que tener en cuenta que, en el leasing operativo, es el arrendatario el que elige el objeto del contrato.

“El leasing operativo, nos dice, que se puede definir como “un contrato por la cual una empresa, generalmente fabricante o proveedora, se obliga a ceder temporalmente a una empresa arrendataria el uso de un determinado bien, a cambio de una renta periódica, como contraprestación, obligándose a sustituir el bien cedido por el de nueva tecnología. Normalmente, en este tipo originario de leasing no se estipula un pacto de opción de compra a favor de la empresa arrendataria toda vez que la finalidad del mismo no es tanto la transferencia de la propiedad del bien cuanto su sustituibilidad por otro nuevo y de tecnología más avanzada.” Guía jurídica.

Algunas características que podemos concluir de este tipo de contratos son:

- La opción de compra no se llega a pactar en la mayoría de los contratos.
- Periodo de duración del contrato más reducidos que los establecidos en el leasing financiero.

- Tipos de elementos para llevar a cabo el contrato son vehículos, equipos informáticos, maquinaria...

La principal función del contrato operativo es evitar la obsolescencia del bien, y el hecho de que pueda rescindir el contrato en cualquier momento, hace que el arrendatario pueda utilizarlo si lo considera oportuno.

Para concluir, la diferencia que encontramos entre un contrato leasing financiero y el leasing operativo, como bien nos dicen las definiciones, es la opción de compra del bien. Mientras que en el leasing operativo no nos ofrece la posibilidad de opción a compra. El leasing financiero, nos aporta la opción de compra, además de la prórroga del contrato o la devolución del bien.

En el próximo capítulo explicaré con mayor detalle en que consiste un contrato renting.

2.4.2. CLASIFICACION SEGÚN OBJETO

Otra de las clasificaciones que hemos especificado anteriormente es en función del tipo de bien u objeto. Donde encontramos las modalidades de leasing mobiliario y leasing inmobiliario:

→ Leasing mobiliario:

La idea principal de estos contratos, como bien nos indica su propio nombre es que el objeto es un bien mueble.

Se puede definir como:

“Tiene por objeto, que, si bien podríamos diferenciarlo en leasing de consumo y leasing de producción, en España el marco legal, solo contempla que los bienes objeto de arrendamiento financiero habrán de quedar “afectados por el usuario únicamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicio o profesionales”. Los contratos de leasing mobiliario tienen que tener una duración mínima de dos años por disposición legal.” Igual, (2008)

→ Leasing inmobiliario:

El objeto del bien, como bien nos dice el nombre del propio contrato recae sobre los bienes inmuebles, generalmente suelen ser locales para realizar un negocio, o también terrenos.

En este tipo de leasing la opción de compra se utiliza en mayor medida, ya que se trata de bienes caros. La limitación que se impone en este tipo de contratos, es que los bienes suelen ser usados en actividades industriales, comerciales, agraria o de servicio, pero nunca puede destinarse a una vivienda.

Una definición más precisa de leasing inmobiliario, es la siguiente:

“Tiene por objeto el arrendamiento de un bien inmueble, que igualmente deberá estar destinado a una actividad como las citadas en la definición de leasing mobiliario. En este caso, la duración mínima establecida por ley para este tipo de contratos es de 10 años.” Igual, (2008)

2.4.3. OTROS TIPOS DE LEASING

También encontramos diferentes tipos de contratos, pero que no se pueden englobar en ninguna de las modalidades anteriores, ya que son más generales, algunos de los más destacados son:

A. Lease-back:

El Lease back, también conocido como retroleasing, es un contrato complejo consistente en una venta, una dotación de leasing y su posterior recompra. Al igual que cualquier contrato de leasing, tiene por finalidad obtener financiación de una entidad financiera, generando una cierta garantía.

La mayoría de autores optan por tratar a esta figura como una simple modalidad de leasing o arrendamiento financiero. A diferencia del leasing financiero este se caracteriza porque lo componen dos etapas. En primer lugar, la empresa vende a una sociedad leasing el bien. La empresa que vende el bien, se compromete a pagar a la sociedad unas cuotas de arrendamiento financiero correspondientes al bien que ha vendido. En conclusión, podemos decir que la sociedad leasing se encarga de alquilar el bien a la empresa vendedora.

Como bien expone García (2013):

“El lease-back se puede entender como el contrato por el cual una empresa vende una propiedad comercial o industrial de su propiedad, a otra parte contratista de arrendamiento financiero, que será quien pague la cuota, y de esta forma se convertirá en propietario y, al mismo tiempo, otorga un contrato de arrendamiento con el mismo vendedor que será quien realizará periódicamente pagos de arrendamiento durante un tiempo determinado, con el derecho a recuperar la propiedad de los bienes vendidos, que se producirá al final del plazo del contrato, y al precio fijado previamente para su recuperación.”

El leaseback se puede realizar sobre bienes muebles o bienes inmuebles. Lo normal es que se realicen sobre bienes inmuebles, ya que se trata de bienes de mayor valor.

B. Cross-border leasing o leasing internacional.

El cross-border leasing, es otro tipo de leasing, que le podemos clasificar en función del papel que desempeñe el arrendador.

La característica principal de este tipo de contratos, es que tanto el arrendador como el arrendatario se encuentran en países distintos.

Cubillo (2017) sostiene:

“Es un contrato en el cual la compañía de Leasing y el locatario se encuentran en países distintos y se rigen por sistemas legales diferentes. En este caso el bien objeto del contrato se importa bajo el régimen de importación temporal a largo plazo, si se cumplen los requisitos establecidos en la ley para el efecto.”

C. Leveraged leasing o leasing apalancado.

El leasing apalancado es otro tipo de leasing, que al igual que el cross border leasing se puede englobar en función del papel realiza el arrendador.

Su principal peculiaridad es que aparecen tres figuras relevantes el arrendador, usuario y prestamista. El arrendador se encargará de pagar el bien, una parte lo realizará a partir de fondos propio y el resto será financiado a través de otro prestamista.

La enciclopedia financiera, de acuerdo con el autor López Domínguez (2015), defienden:

“El leasing apalancado es aquel de equipamientos de elevado coste, en que el arrendador concierta la compra del bien con financiación de un prestamista por un porcentaje apreciable del precio de compra, con lo que se obtienen las ventajas propias del leasing para el arrendador y el arrendatario con un apalancamiento financiero al no ser todos los recursos propios. Si los prestamistas son varios se convierte en un leasing con sindicación en la financiación, aunque no será leasing financiero si no participan todos los financiadores como arrendadores a su vez. En los leasings apalancados el bien arrendado garantiza la devolución del préstamo. Este se puede concertar con amortización mediante entrega de una parte de las cuotas de arrendamiento”

2.5. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL LEASING.

Una vez expuesto todo aquello relacionado con el leasing, podemos decir cuáles son algunas de las ventajas e inconvenientes que nos aportan:

Ventajas:

Gracias a Igual, (2008), he podido concluir, las principales ventajas del leasing desde el punto de vista del arrendatario son las siguientes:

- Se consigue una ventaja fiscal ya que se procede a una amortización acelerada del bien. Si se hubiese adquirido por el sistema habitual estaría sujeto a la amortización tradicional que supone un plazo superior.
- Se puede financiar hasta el 100% de la inversión, mientras que con otros equipos no es posible.
- Las cuotas para abonar durante la duración del contrato pueden ser flexibles. Tanto en plazos, como en las cantidades y en acceso a servicios, previa consulta con el arrendador. Es decir, no es necesario hacer un desembolso inicial.
- Al final el bien se puede adquirir por el valor residual.
- Operación rápida de realizar, ya que la mecánica de solicitud y cierre de la operación suele ser más fácil que un préstamo bancario.

Inconvenientes:

Basándonos en el autor Igual (2008), también nos proporciona una serie de inconvenientes, que son

- Mayores costes financieros que otras alternativas
- Ocasionalmente, no incorporar el valor del bien en el balance las compañías pueden ser un inconveniente

LEASING

Para otros autores, como Frayle Bayle y Martin Baile (1997), nos vienen a decir que los inconvenientes que en líneas generales enfrentan a las entidades de leasing se centran en: una legislación incompleta acerca del leasing como una relación comercial propiamente dicha, que puede incidir negativamente en caso de litigio; los problemas del proceso de financiación al no estar regulado el control operativo de las mismas al igual que las denominadas sociedades de crédito y, en ocasiones, un coste financiero elevado de sus operaciones activas respecto de otras fórmulas de financiación.

CAPITULO 3:

RENTING (LEASING OPERATIVO)

3.1. DEFINICION DEL RENTING

3.1.1. DEFINICION

El término de renting se deriva del verbo inglés, “to rent”, es decir, alquilar; y por consiguiente es en lo que consiste este tipo de contrato, es decir, el alquiler. La idea de acudir a este término tan específico, procede de la necesidad de crear una modalidad de ámbito más reducida, que engloba el término de alquiler. También porque así es más fácil diferenciarlo de los diferentes tipos de contratos.

Como ya he explicado en el capítulo anterior el renting se asemeja bastante al leasing, además, se afirma que el contrato de renting se ha configurado como una modalidad del contrato de leasing. Y se puede denominar aparte de renting, leasing operativo.

La jurisprudencia ha defendido el concepto de renting en varias sentencias, para diferenciarlo del concepto de leasing financiero.

En un primer momento, la Sentencia de la Audiencia Provincial Zaragoza, de 14 de diciembre de 1993, en Aranzadi Civil 1993/2377 señala que existen tres campos de operaciones más usuales: el renting, el leasing operativo y el leasing financiero. Fue la única que diferenció entre leasing operativo y renting.

Posteriormente hubo otras sentencias, pero realmente, no fue hasta las Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona (sección 4ª), de 28 marzo de 2001, en Aranzadi Civil 2001/1811, la que define el concepto de renting para centrar el objeto de debate para la resolución de un contrato renting acerca de un Audi A6. Esta sentencia afirma:

“El contrato renting es un arrendamiento empresarial, en el que la entidad arrendadora no realiza función mediadora y financiera, sino que cede temporalmente el uso turístico, mediante unas cuotas que retribuyen exclusivamente el uso, pues la finalidad es arrendaticia siendo por tanto las principales obligaciones de las partes de la entrega de objeto y el pago de precio en que consiste la contraprestación del arrendatario”

En esta definición no especifica si el renting es solo un arrendamiento o implica algo más, pero en el mismo fundamento jurídico, añade que el renting no solo implica un contrato de arrendamiento, sino que también incorpora otros complementos como son los seguros y prestaciones de servicios.

Más adelante, encontramos diferentes sentencias incorporando cada una de ellas una nueva idea a la definición, entre ellas encontramos:

- La Sentencia del Juzgado de Primera Instancia de Santander, (Núm. 3), de 31 de mayo de 2003, en Aranzadi Civil 2003/943. Señala que el arrendador no tiene por qué ser el propietario del bien en el momento de celebración del contrato, sino que se compromete a adquirir su propiedad. De la misma manera, la sentencia de la

Audiencia Provincial de Sevilla núm. 369/2004 (Sección 2ª), de 6 septiembre, alude a la misma idea.

- La Audiencia Provincial de Asturias núm. 159/2004 (Sección 5ª), de 29 abril, califica al contrato de renting como:

“Contrato mercantil que integra las características esenciales del arrendamiento de cosas y de la prestación de servicios, por cuanto se asegura el mantenimiento del bien cedido, siendo definido como aquel contrato por el que una de las partes se obliga a ceder a la otra el uso de un bien, por tiempo determinado, a cambio del pago de un precio, siendo de cuenta del arrendador el mantenimiento”.

Para determinar un concepto preciso de contrato renting, habría que diferenciar cada una de sus modalidades.

Sí que podemos afirmar que un elemento común que comparten todas sus modalidades, es que cualquier contrato de renting se basa en un contrato por el cual un empresario de renting cede un bien mueble a una persona, empresario o profesional, a corto o medio plazo, además de prestar otros complementarios como la contratación de seguro, mantenimiento, entre otros, (lo que le diferencia de leasing) a cambio del pago de una renta fija de cuotas. También hay que tener en cuenta que en estos contratos no suele aparecer la cláusula de opción de compra, siendo la intención del arrendador una vez finalizado el contrato poner de nuevo en alquiler el bien o revenderlo a la distribuidora.

Autores como, Padrón, Y. G., Martel, M. C. V., & Padilla, M. G. R. (2003), exponen:

"Un contrato renting, es un contrato de alquiler a mediano o largo plazo de bienes muebles (tangibles o intangibles) e inmuebles que permite al cliente, a cambio del pago de una cuota periódica fija, el uso del bien, junto con el uso de todos los servicios que sean necesarios para el perfecto funcionamiento de dicho bien que es objeto de contrato durante el plazo de vigencia del mismo. No existiendo obligatoriedad de que en el contrato figure como una opción de compra".

Otra definición es la del autor, David Igual (2008), defiende:

“El renting es un contrato mercantil en virtud del cual el arrendador, siguiendo instrucciones expresas del arrendatario, compra en nombre propio determinados bienes muebles con el fin de alquilárselos al arrendatario para que éste los utilice por un tiempo determinado, pudiendo estos ser sustituidos o ampliados durante el periodo contractual.”

En España no existe una regulación legal específica del renting, debiendo remitirse a lo que de forma general regula el Código Civil sobre el contrato de arrendamiento de bienes, y a lo que libremente dispongan las partes contratantes de la operación.

3.1.2. PARTES

Los miembros que intervienen en el contrato suelen ser en su mayoría empresarios, aunque también suelen ser particulares, sobre todo en el caso de arrendatario. Por un lado, encontramos, el empresario del renting, con grandes conocimientos sobre los bienes que cederá, además de sus servicios complementarios. También suele ser empresario o un

RENTING (LEASING OPERATIVO)

profesional, el arrendatario, al cual vamos a ceder el bien, puesto que son estos los que se van a beneficiar de las ventajas fiscales y contables, aunque también suelen ser particulares.

Los principales sujetos que forman parte de un contrato renting son:

a) **Arrendador (sociedad renting)**

En cualquier contrato de renting, aparece la figura de arrendador, que puede ser cualquier persona física o jurídica.

Bien es cierto que parece difícil que sea arrendador una persona física, ya que la inversión económica que tiene que realizar es muy elevada. Por lo que, la mayoría de empresas que por lo general desempeñan este papel son:

- Empresas independientes de los fabricantes.
- Empresas vinculadas a los fabricantes.
- Empresas pertenecientes a entidades bancarias y financieras.
- Empresas locales o regionales pertenecientes a compañías de alquiler a coches.

Estas empresas como bien expone Astorga Sánchez (2000), captan a sus clientes a través de tres vías principalmente:

1. Clientes que el proveedor dirige a la compañía de renting.
2. A través de la red comercial de la casa matriz.
3. Por medio de la propia sección comercial de la compañía renting.

La sociedad de renting, ocupa la posición de arrendador de la operación, siendo la propietaria del bien objeto de alquiler y recibiendo la cuota adecuada por parte del arrendatario. La cuota a pagar por parte del arrendatario se determinará teniendo en cuenta la duración del contrato y el uso del bien. Además, el arrendador se ocupará del mantenimiento del bien y asumiendo todos los problemas del mismo.

Obligaciones del arrendador:

La principal obligación con la que cuenta el arrendador **es poner a disposición del arrendatario el bien objeto de contrato**. Esta puesta a disposición puede tener lugar mediante la entrega material si se trata de un bien mueble, como puede ser el caso de un vehículo o un bien equipo, o también mediante la cesión de acceso al mismo cuando ha sido adquirido expresamente para el arrendatario.

Puede ocurrir que la empresa renting no disponga de la propiedad del bien arrendado, es decir que este pertenece a un tercero (vendedor del bien). En estos casos, el bien puede ser entregado directamente por el tercero al arrendatario, aunque la obligación recae sobre el arrendador, ya que el proveedor es una persona ajena al contrato.

Por supuesto la entrega del bien tiene que encontrarse en buen estado y además se lleve a cabo con todos los accesorios para que pueda ser utilizado según lo pactado, como bien indica el artículo 1907 del Código Civil. Además, para que el bien pueda utilizarse de forma correcta, se requiere que el arrendador ponga en conocimiento del arrendatario la formación técnica y profesional.

Otra de las obligaciones con las que cuenta el arrendador es el **mantenimiento** del bien en condiciones óptimas de uso. Esta obligación es un servicio esencial de este tipo de contrato renting.

Este mantenimiento puede ser contratado de forma parcial, en donde algunas reparaciones suelen quedar excluidas, o aquellos contratos donde el mantenimiento esta todo incluido. En el caso de realizarlo de modo parcial, el arrendador asume el coste de las reparaciones, tanto de las revisiones ordinarias como en caso de avería, pero excluye los supuestos de daños por accidente causados por el propio arrendatario, que por lo tanto se llevaran a cargo del arrendatario.

Respecto al mantenimiento, hay que tener en cuenta que el arrendador puede externalizar este servicio a un tercero. Pero en estos casos, la obligación de mantenimiento seguirá recayendo sobre el arrendador, ya que la empresa subcontratada para el mantenimiento no forma parte del contrato renting.

En tercer lugar, el arrendador cuenta con la obligación de mantener al arrendatario en un **goce pacífico** por todo el tiempo del contrato como expone el artículo 1554.3 del Código Civil.

b) Arrendatario

En un contrato renting, el arrendatario al igual que en la figura del arrendador, pueden ser tanto las empresas como personas físicas. Sin embargo, un contrato renting es más beneficioso cuando el bien va destinado a realizar actividades empresariales o profesionales, además de las ventajas fiscalas que dicho sistema de financiación le aporta.

Otra ventaja que nos aporta, es que el arrendatario no tiene que aportar recursos para el mantenimiento, ni en caso de fallo del bien, entre otros, será el propio arrendador el que se encargue de ello, a cambio de que éste, el arrendatario, se encargue del pago de unas cuotas.

Obligaciones del arrendatario:

Las obligaciones que se derivan del arrendatario, se pueden encontrar recogidas a partir del artículo 1555 del Código Civil.

La principal obligación con la que cuenta el arrendatario es **pagar el precio** del arrendamiento de acuerdo a lo pactado en el contrato.

En este tipo de contrato renting es característico calcular un precio global para el renting, en función del tipo del bien y la duración del arrendamiento, que posteriormente se fraccionará en diferentes cuotas de acuerdo al tiempo de duración del contrato.

También es posible que en el contrato se establezca una cláusula de regularización que permita fijar el precio a pagar por el bien arrendado. De esta manera, la cuota fijada en el contrato se podrá modificar de acuerdo a un aumento o disminución de la utilización del bien. Por lo tanto, si el uso del bien ha sido menor al estipulado en el contrato, recibirá la parte proporcional de la renta fijada, en el caso contrario, en el cual el uso del bien es mayor el arrendatario pagara un suplemento extraordinario.

RENTING (LEASING OPERATIVO)

Además, se establecerá en el contrato el lugar de pago y el tiempo, como indica el artículo 1574 del Código Civil.

En el contrato aparecen unas cláusulas de penalización en caso de impago, que darán lugar a la finalización del contrato y abono de daños y perjuicios.

Por otro lado, otra de las obligaciones del arrendatario es **destinar la cosa o bien cedido al uso pactado**, como bien establece el apartado segundo del artículo 1555 del Código Civil. En caso contrario, si no se hace un uso adecuado, las reparaciones oportunas que se hayan de hacer correrán a cargo del arrendatario.

Por consiguiente, el arrendador tiene la obligación de permitir que el bien sea inspeccionado cuando el arrendador lo requiera oportuno, por lo que deberá facilitarle el acceso donde se encuentre el bien objeto del contrato.

Otras obligaciones con las que cuenta el arrendatario son:

- El pago de la fianza junto con la primera cuota periódica y no podrá ser deducida de cuotas posteriores. Una vez finalizado el contrato, el arrendador devolverá la fianza en el caso de que todas las cuotas estén pagados de acuerdo a lo dispuesto en el contrato y el bien se encuentre en perfectas condiciones.
- El arrendatario también tendrá que abonar los gastos ocasionados por la escritura del contrato, en el caso de que se haya documentado el contrato de esta forma.
- El lugar y la fecha para la devolución del bien objeto de contrato se hará de acuerdo a lo expuesto en el contrato.

c) **Proveedor**

La empresa que provee al empresario de renting, no forma parte del contrato, aunque interviene en su ejecución.

Cuando la empresa proveedora del bien y el arrendador son personas diferentes, la empresa proveedora presenta una ventaja financiera importante, ya que elimina los pagos del bien, el riesgo de morosidad, etc. Dado que es el arrendador el que se encarga del pago de tales bienes, ya sean al contado, o a plazos, pero garantizados. El inicio de pago a la empresa proveedora se llevará a cabo en plazo de 15 días desde el inicio del contrato.

Otra de los beneficios que tiene la empresa proveedora es la agilidad que proporciona sociedad renting o arrendador a la hora de llevar a cabo los contratos. Además, la empresa proveedora fideliza al arrendatario, ya que el arrendador suele concertar con esta los mantenimientos, reparaciones, etc.

En conclusión, podemos decir que, gracias a los contratos renting llevados a cabo por el arrendador o sociedad de renting, los proveedores consiguen aumentar sus ingresos por las ventas o mantenimiento del bien, liberándose de financiar a los clientes y, por lo tanto, eliminando el posible riesgo por incumplimiento de pago.

3.1.3. ELEMENTOS DEL CONTRATO

Para formalizar un contrato renting hay que tener en cuenta una serie de elementos reales sobre los que plasmar las condiciones o cláusulas que tienen que cumplir el arrendador y arrendatario.

Los principales elementos reales son:

Bien:

El bien objeto de contrato es el elemento más importante de cualquier contrato. En los contratos de renting el bien principalmente suele ser mueble, aunque en ocasiones sí que realiza contratos renting de bienes inmuebles.

Los bienes muebles más comunes que suelen emplearse en este tipo de contratos son:

- Equipos informáticos.
- Mobiliaria
- Maquinaria
- Elementos de transporte
- Otros bienes de equipo

En el caso de los bienes inmuebles, basados en un contrato de renting, la normativa que se emplearía sería la de arrendamientos urbanos.

Precio:

En primer lugar, en los contratos de renting se exigen una fianza, como garantía contractual. Que será abonado con el pago de la primera cuota. Y se devolverá en el caso de que se cumpla con los pagos establecidos en el contrato, además de la devolución del bien en buen estado.

En este tipo de contrato renting es característico calcular un precio global para el renting, en función del tipo del bien y la duración del arrendamiento, que posteriormente se fraccionará en diferentes cuotas de acuerdo al tiempo de duración del contrato.

También es posible que en el contrato se establezca una cláusula de regularización que permita fijar el precio a pagar por el bien arrendado. De esta manera, la cuota fijada en el contrato se podrá modificar de acuerdo a un aumento o disminución de la utilización del bien. Por lo tanto, si el uso del bien ha sido menor al estipulado en el contrato, recibirá la parte proporcional de la renta fijada, en el caso contrario, en el cual el uso del bien es mayor el arrendatario pagara un suplemento extraordinario.

Tiempo de duración:

El tiempo de duración de contrato es el tiempo que se encuentra vigente el contrato. Comienza con la firma del contrato por ambas partes, hasta la fecha que aparezca en el contrato para la devolución del bien.

La duración de un contrato renting puede pactarse entre las partes en función del tipo de bien que se alquile y además de su vida útil. Pero en su mayoría suelen ser contratos superiores a un año.

RENTING (LEASING OPERATIVO)

En el caso de los elementos de transporte, la duración media oscila entre los 2 y 5 años.

3.2. ORIGEN RENTING

El origen del renting surge en 1950, en Reino Unido. Fue ese mismo año cuando se empezaron a comercializar tanto en Reino Unido como en EEUU ya que la empresa de teléfonos Bell Telephone System, en lugar de vender teléfonos se encargaba de arrendarlos a sus abonados.

En Europa, el mercado del renting tuvo lugar fundamentalmente en cuatro países: Reino Unido, Francia, Alemania y Holanda.

En un principio, surgió como sistema de financiación para que las empresas pudieran evitar los riesgos derivados de la propiedad de un bien y de los pasivos financieros que tenían que asumir para adquirir dicha propiedad, pero en la actualidad se abre paso más allá de las empresas, ofreciéndose también a particulares.

Respecto a España, en los primeros años de implantación del renting, aquí no presento auge debido al gran desconocimiento y a la falta de información sobre producto, por lo tanto, no fue hasta los años 1993 y 1994 cuando comenzó su despegue.

En los años ochenta, el método que más se utilizaba en España era el leasing financiero, esto se debió principalmente a la libertad contable, que permitía amortizaciones aceleradas de los bienes, y su tratamiento fiscal, ya que se consideraba como un gasto totalmente deducible, incluso con beneficios de deducción por inversiones. En 1988, la Ley 26/1988, de 29 de julio, de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, la reforma del Impuesto de Sociedades y el Plan General Contable en 1990, delimitaron el régimen jurídico del contrato de leasing, suprimieron las ventajas fiscales y contables, se obligó a los empresarios a contabilizar las cuotas de leasing como activo inmaterial. Todo ello hace que el renting comience a tener éxito.

El 30 de octubre de 1995, las cinco empresas que había en España que se dedicaban a la realización de operación de renting se unieron creando la llamada Asociación Española de Renting de Vehículo (AER). Estas cinco compañías todas ellas se dedicaban al mundo del automóvil.

Esta Asociación Española de Renting su objetivo principal, no sólo era contribuir al desarrollo del sector en España, sino que también pretendían colaborar con la Administración para la regularización de dicho fenómeno. Y además querían ser un punto de unión de todos los colectivos relacionados con el renting.

Actualmente dicha asociación tiene más de 25 compañías asociadas entre las que podemos encontrar las más importantes del sector del Renting de vehículos y su volumen de negocio representa más del 95% del mercado global a nivel nacional

En términos generales, el renting ha tenido una rápida expansión en el mercado español. Si bien, en España, fueron las empresas grandes las que primero acudieron a este tipo de operaciones, pero actualmente se han ido incorporando a esta modalidad las pequeñas y medianas empresas, los profesionales y las Administraciones Públicas.

3.3. CARACTERISTICAS DEL RENTING.

Cada tipo de contrato presenta una serie de características, que es lo que nos hace que seamos capaces de diferenciar unos contratos de otros.

Las características principales de los contratos renting son principalmente:

- Disponibilidad de llevar a cabo el contrato cualquiera, es decir, su uso no está restringido. Pueden llevar a cabo este contrato, tanto empresarios o profesionales como un particular.
- Estos contratos presentan un formato libre y se rigen por los pactos dispuestos en ellos, respetando en gran medida lo establecido en el Código de comercio y en el Código Civil.
La cobertura, indemnizaciones o la duración del contrato están fijadas en las propias cláusulas del contrato.
- La propiedad del bien recae sobre el propio arrendador, y no sobre el que posee el bien que será el arrendatario.
- En estos contratos no suele aparecer la opción de compra. En caso de querer ejercerla, deberá estar establecido con anterioridad a la firma del contrato.
- El arrendador ofrece un servicio de mantenimiento y reparación. Pero no se hará cargo de aquellos fallos o roturas producidas por el propio arrendatario.

Aquellas características comunes con los contratos de leasing son:

- Se trata de contratos comerciales, y por lo tanto el objetivo principal es llegar a un fin
- Son bilaterales, es decir, aparecen las figuras del arrendador y arrendatario y ambos presentan una serie de derechos y obligaciones.
- Son de tracto sucesivo. Regula una serie de entregas y prestaciones de servicios.
- Se trata de contratos consensuales, ya que quedan predeterminadas todas las cláusulas desde que las partes se ponen de acuerdo y antes de la entrega del bien.

3.4. CLASIFICACION Y TIPOS DE CONTRATOS RENTING:

El renting puede ser objeto de diferentes clasificaciones, entre los principales tipos se encuentran los siguientes:

De acuerdo al **sujeto que actué como arrendador**, podemos diferenciar:

- Renting de fabricante.

El renting del fabricante es ese tipo de contrato por el cual el propio fabricante o distribuidor del bien (arrendador) es quien cede los bienes que son de su propiedad al empresario o particular (arrendatario).

El arrendador, que en este caso se trata del fabricante cumplirá con todas las obligaciones de mantenimiento derivadas del contrato.

- Renting de propietario.

RENTING (LEASING OPERATIVO)

En los contratos de renting de propiedad, el arrendador dispone de una serie de bienes para poner a disposición de aquellos empresarios o particulares que lo soliciten.

Puede darse el caso de que el arrendador no tenga la propiedad del bien en ese momento, pero sí el derecho de uso. En este caso, sí que se podría llevar a cabo un contrato de renting siempre que se cumpla lo establecido en el artículo 1550 del Código de comercio, en donde establece que el bien puede ser arrendado a no ser que establezca en el contrato anterior expresamente fijado.

También puede suceder que aparezca una cláusula con opción de compra, aunque en este tipo de contrato ya sabemos que no es normal, y además que el arrendador tenga derecho de uso del bien arrendado. En este caso, bastaría con que el bien sea de su propiedad en el momento de ejercer la opción de compra.

- Renting personalizado.

En este tipo de renting el arrendador será una entidad financiera que se encargará de adquirir el bien que sea solicitado por el arrendatario, para poder satisfacer sus necesidades.

Otra clasificación que se puede realizar es en función a la **duración del contrato**: (finalidades diferentes)

- Renting ocasional o a corto plazo.

Según Rojo Ajuria (1987), expone que la definición de este tipo de contrato coincide con las definiciones de los contratos de los años 70 y 80. Su característica principal es que este tipo de contratos tiene una duración muy breve de tiempo (ya sean días, horas o incluso el tiempo imprescindible para una determinada actividad).

Los objetos que se emplean para este tipo de contratos son seguramente bienes que han sido empleados también de manera puntual para la realización de cualquier actividad. Suelen ser bienes muebles como maquinarias de obras o vehículos.

En este sentido y bajo esta clasificación la definición que podemos enmarcar es la que sostiene M. Medina de Lemus (1999):

“El contrato renting es un contrato consensual, bilateral, oneroso y conmutativo, por el cual una de las partes, empresario de renting, concedente o arrendador, se obliga a ceder a otra, usuario o arrendatario, el uso de un bien por tiempo determinado, generalmente corto o muy corto, a cambio del pago de una cuota periódica, siendo de cuenta del arrendador el mantenimiento del bien cedido en perfectas condiciones de uso”,

- Renting de medio plazo

No se suelen considerar como un contrato de financiación sino una alternativa a los contratos de a corto plazo.

El renting a medio plazo es muy similar al renting operativo, que explicaré a continuación.

Según **la forma de operar en el mercado**, y en base a la importancia de la persona que toma la iniciativa, encontramos:

- Renting operativo o renting tradicional

Los renting operativo son ese tipo de contrato donde la iniciativa de llevar a cabo un contrato corresponde al empresario renting que comercializa directamente o a través de entidades financieras la cesión de uso del bien.

Según Martínez Cañellas, A. (2008) explica que un contrato operativo es un contrato tradicional de renting mediante el cual una empresa utiliza el bien arrendado durante un plazo determinado a cambio de un canon que incluye además del alquiler, una serie de servicios a cargo del arrendador. En este caso, el arrendador tiene en stock el producto, ya sea por ser él, el fabricante o distribuidor, o por haber llegado a un acuerdo con el fabricante o distribuidor para la provisión de los bienes a arrendar.

- Renting de mediación.

La diferencia con el renting tradicional u operativo es que el arrendatario acuerda con el fabricante o distribuidor del bien que requiere la adquisición de un determinado bien, con la finalidad de que el arrendador sea quien lo compre y se lo alquile, además de ofrecerle una serie de servicios adicionales relativos al bien.

Como bien expone Fernández Inglés. J (1996):

“Un contrato de renting es un contrato mercantil en virtud del cual el arrendador, siguiendo instrucciones expresas del arrendatario, compra en nombre propio determinados bienes muebles con el fin de, como propietario, alquilárselos al arrendatario para que este los utilice por un tiempo determinado, pudiendo estos ser sustituidos o ampliados durante el periodo contractual”.

Otros tipos de contratos renting:

- Rent back.

El rent back consiste en la venta de los propios bienes de su empresa a una entidad financiera, la que, a su vez, va a proceder a la venta de los mismos a la empresa que se los compro.

El objetivo principal de este tipo de contrato es que la empresa obtenga liquidez o goce de algún beneficio fiscal.

- Leveraged rent out o renting de apalancamiento

3.5. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL RENTING.

Encontramos autores que tienen diferentes posturas con los contratos renting. De acuerdo con autores como Igual (2008) expone que las principales ventajas que nos puede aportar un contrato renting es el siguiente:

- Posibilidad de disfrutar del bien sin efectuar ningún desembolso inicial.
- Adaptación a la evolución tecnológica de los equipos existentes en el mercado.
- Requiere una administración muy sencilla
- La cuota es un gasto deducible 100%
- El contrato incluye todos los elementos de mantenimiento necesarios.

RENTING (LEASING OPERATIVO)

- Evita cualquier problema respecto a la amortización del equipo en alquiler ya que el bien no es propiedad del cliente, sino de la compañía del renting.

Los inconvenientes que presenta el contrato renting:

- Es un gasto para la empresa e incluye los siguientes aspectos. Además de ser un coste, ya que el bien no se incorpora en la empresa.
 - En el contrato de renting no figura la opción de compra al final del periodo contractual.
 - El contrato de renting incluye generalmente servicios complementarios como puesta en marcha del equipo, mantenimiento...
 - El contrato no tiene un periodo mínimo ni máximo de duración.
 - Puede realizarse sobre activos inmateriales y servicios.
 - No es necesario que la sociedad que presta el servicio de renting sea de carácter financiero, sino que pueda ser una sociedad mercantil cualquiera.

CONCLUSIONES.

PRIMERA. Los contratos de colaboración entre empresarios más relevantes son el leasing y renting.

SEGUNDO. El contrato de leasing, es un sistema de financiación por el cual arrendador cede el uso del bien al arrendatario, a cambio de unas cuotas periódicas.

TERCERO. La principal característica que presenta el leasing que hace que lo diferenciamos del resto de contratos es la opción de compra que nos proporcionan estos contratos, a diferencia del contrato renting. Debe quedar claro, que al tener la posibilidad de optar por la compra del bien, no hay que confundirlo con un contrato de compraventa, ya que no hay parámetros que establezcan cual debe ser la cuantía.

CUARTO. La duración del contrato leasing viene establecida legalmente. En el caso de que el contrato se realice sobre un bien mueble, el tiempo establecido será de dos años, mientras que, si el leasing se efectúa sobre un bien inmueble, la duración mínima en este caso se elevará a diez años.

QUINTO. En los contratos leasing, los gastos de seguro y mantenimiento corren a cargo del arrendatario.

SEXTO. La contabilidad de las cuentas, en el caso de los contratos leasing, suele ser más complicadas, ya que toda la contabilidad es recogida en el balance de situación de la empresa y pueden aparecer tanto en el activo, como en el pasivo o patrimonio neto.

SEPTIMO. El contrato renting es un contrato de arrendamiento bienes muebles principalmente. Su funcionamiento consiste en que una de las partes, la empresa de renting, que es la propietaria del bien, cede el uso del mismo a un empresario o particular, ofreciéndole además todos los servicios necesarios para su funcionamiento, el mantenimiento y reparación, todo ello se ofrece a cambio de una renta periódica.

OCTAVO. La duración del contrato renting no viene establecida de manera legal, sino que se hará dependiendo de la vida útil del bien o del tiempo que el arrendatario quiera el bien.

NOVENO. El contrato renting no incluye la opción de compra, no quiere decir con ello que no se puedan comprar el bien, ya que, puede ofrecerse la posibilidad de negociar, al finalizar el contrato.

DÉCIMO. La contabilidad del renting es más sencilla que en los contratos de leasing, ya que aparece recogida directamente en la cuenta de pérdidas y ganancias. Además, si quien lleva a cabo el contrato es un empresario o profesional las cuotas de renting son deducibles en su totalidad, siempre que el bien este desinado a actividades profesionales.

BIBLIOGRAFIA:

REVISTAS PROFESIONALES O MANUALES:

- Jiménez, G. (2008). *Lecciones de derecho mercantil*. Editorial Tecnos, Madrid
- Sandoval, C. N. (2010). Análisis sobre el Contrato de Leasing o. *Actualidad Empresarial*, N° 199-Segunda Quincena de Enero 2010 Contenido INFORMES ESPECIALES Análisis sobre el Contrato de Leasing o Arrendamiento Financiero VIII-1 La Compraventa por Consignación VIII-3 GLOSARIO EMPRESARIAL VIII-4.
- Collet, S. A. (1985). Problemática contable de las operaciones de leasing. *Revista española de financiación y contabilidad*, (46), 107-124.
- Igual, D. (2008). *Conocer los productos y servicios bancarios: Productos de tesorería, de inversión, de financiación, leasing, factoring, renting, tarjetas* (Vol. 3). Profit editorial.
- LEASEUROPE: Contabilización de las operaciones de arrendamiento financiero (leasing), 1981
- Paucar, J. A. A. (2016). Contrato de leasing. *Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas*, (87-88), 201-252.
- Fraile Bayle, M. S., & Martín Baile, S. (1997). El leasing y el renting. *Revista de estudios económicos y empresariales*.
- Baile, S. M. (1997). El leasing y el renting. *Revista de estudios económicos y empresariales*, (9), 55-77.
- Partal Ureña, A., Moreno Bonilla, F., Cano Rodríguez, M., & Gómez Fernández-Aguado, P. (2012). Dirección financiera de la empresa. *Ediciones Pirámide (Grupo Anaya, SA), Madrid*.
- Padrón, Y. G., Martel, M. C. V., & Padilla, M. G. R. (2003). Análisis Financiero Y Evolución Del Renting En Europa: El Caso Español. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época REMEF (The Mexican Journal of Economics and Finance)*, 2(2).
- Fraile Bayle, MS, y Martín Baile, S. (1997). El leasing y el alquiler. *Revista de estudios económicos y empresariales*.
- Román García, P. (2013). Impacto de las operaciones de Leaseback en las cuentas anuales y en los indicadores de estado de la empresa.
- Cano Cubillos, N. E. (2017). Conocimientos del producto leasing y leasing internacional.
- García-Amigo, M. (1995). *Lecciones de derecho civil. 2, Teoría general de las obligaciones y contratos*. McGraw-Hill.
- Calero, F. S. (2018). *Principios de derecho mercantil*. Thomson-Aranzadi.

Rodríguez, L. A., Baena, P. B., de los Ríos, J. C., Ternero, M. F. C., Rivero, D. C., Lebrón, M. J. G., ... & Machuca, P. M. G. (2019). *Lecciones de Derecho Mercantil*. Tecnos.

Padrón, Y. G., Martel, M. C. V., & Padilla, M. G. R. (2003). Análisis Financiero Y Evolución Del Renting En Europa: El Caso Español. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época REMEF (The Mexican Journal of Economics and Finance)*, 2(2).

RECURSOS ELECTRÓNICOS:

- https://aeca.es/old/refc_1972-2013/1985/46-4.pdf (Consulta 12 marzo)
- <https://www.andbank.es/observatoriodelinversor/el-contrato-de-leasing-en-que-consiste/> (Consulta 21 de abril)
- https://books.google.es/books/about/El_contrato_de_leasing.html?id=Pk6CbI9T6XYC&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false (Consulta 21 abril)
- <https://blog.iciredimpagados.com/leasing-en-que-consiste/> (Consulta 21 de abril)
- <http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/contratos-consensuales/contratos-consensuales.htm> (Consulta 3 de marzo)
- http://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAAUMjA3MTtbLUouLM_DxbIwMDCwNzAwuQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAHF6OYjUAAAA=WKE (Consulta 4 marzo)
- <http://noticias.juridicas.com/conocimiento/articulos-doctrinales/4406-contrato-mercantil-de-arrendamiento-financiero:-leasing/> (Consulta 27 de marzo de 2019)
- [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-ContratoDeLeasing-5556739%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-ContratoDeLeasing-5556739%20(1).pdf) (consulta el 5 de marzo)
- https://books.google.es/books/about/El_contrato_de_leasing.html?id=Pk6CbI9T6XYC&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false (consulta 5 marzo)
- <https://economipedia.com/definiciones/renting.html> (consulta 15 abril)
- http://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAAUMjQ0MDtbLUouLM_DxbIwMDCwNzAwuQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoApw496jUAAAA=WKE (Consulta 24 de abril)
- http://portal.uned.es/pls/portal/docs/PAGE/UNED_MAIN/LAUNIVERSIDAD/UBICACIONES/06/PUBLICACIONES/REVISTA%20DIGITAL%20FACULTAD%20DE%20DERECHO/NUMEROS%20PUBLICADOS/NUMERO%20III/04_MARTINEZCANELLASSEPTIMAEDICION.PDF (Consulta 24 de abril)