



Universidad de Valladolid

**MÁSTER DE INVESTIGACIÓN EN
CONTABILIDAD Y GESTIÓN FINANCIERA**

TRABAJO FIN DE MÁSTER

**“Impacto de las operaciones de Leaseback en
las cuentas anuales y en los indicadores de
estado de la empresa”**

AUTOR: D. Pablo Román García

TUTORA: Dra. D^a. Begoña Busto Marroquín

**Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de Valladolid
VALLADOLID, JUNIO, 2013**

1. INTRODUCCIÓN.....	4
2. OBJETO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN	5
3. DEFINICIONES	6
3.1. Definiciones básicas	7
3.2. Definiciones de Leaseback.....	7
3.3. Conceptos ligados a operaciones de Leaseback.....	8
3.3.1. Rentas de mercado.....	9
3.3.2. Rentabilidad de mercado.....	9
3.3.3. Plazos de contrato en el caso de leaseback sobre bienes inmuebles.....	9
3.3.4. Cláusula de recompra.....	10
3.3.5. Valor razonable.....	10
2.3.7 Opción de compra.....	10
4. TIPOS DE CONTRATOS Y SUJETOS QUE INTERVIENEN	10
5. CARACTERES JURÍDICOS Y NORMATIVOS.....	12
5.1. Caracteres estructurales.....	13
5.2. Caracteres funcionales	15
5.3. Naturaleza jurídica	15
6. MOTIVOS Y CONSECUENCIAS DE LA OPERACIÓN	15
7. REGULACIÓN EN LAS NIC/NIIF, EL PGC Y EN US GAAP.....	18
7.1. NIC / NIIF. Normativa europea.	20
7.1.1. Tipos de arrendamientos.....	21
7.1.2. Contabilización de leaseback en el caso de arrendamientos operativos.....	24
7.1.3. Contabilización de leaseback en el caso de arrendamientos financieros.....	26
7.2. Plan General de Contabilidad (PGC). Normativa española.	30
7.2.1. Tipos de arrendamientos.....	31
7.2.2. Contabilización de leaseback en el caso de arrendamientos financieros.....	32
7.2.3. Contabilización de leaseback en el caso de arrendamientos operativos.....	33
7.3. US GAAP. Normativa estadounidense.	34
7.3.1. Marco histórico. La fiebre del leasing en Estados Unidos.....	35
7.3.2. Tipos de arrendamientos.....	37

7.3.3.	Contabilización de leaseback en el caso de arrendamientos financieros.....	39
7.3.4.	Contabilización de leaseback en el caso de arrendamientos operativos.....	40
8.	DIFERENCIAS ENTRE NIC/NIIF, PGC Y US GAAP – GUÍA PRÁCTICA.	41
8.1.	Diferencias básicas.	41
8.1.1.	Diferencias genéricas.....	42
8.1.2.	Diferencias específicas.....	43
8.2.	Convergencia IASB – FASB. Últimas tendencias	46
9.	FISCALIDAD DEL LEASEBACK SEGÚN LA NORMATIVA ESPAÑOLA.	47
9.1.	Fiscalidad de los arrendamientos financieros	48
9.2.	Fiscalidad del leaseback. Diferencias.	49
9.2.1.	Impuestos devengados por el leaseback.....	50
9.2.2.	Fiscalidad del leaseback financiero en el impuesto de sociedades.....	51
9.2.3.	Fiscalidad del leaseback operativo en el impuesto de sociedades.....	54
10.	UN EJEMPLO NOTABLE: ENRON	55
11.	ANÁLISIS CON PAQUETE DE DATOS.	58
12.	CONCLUSIONES	62
13.	BIBLIOGRAFÍA	63
14.	CONTACTO	67
ANEXOS		67

1. Introducción

Los inicios del leaseback son relativamente recientes. La primera vez que se utiliza esta palabra data de 1947.

La primera operación que se realizó con estos criterios, aunque aún no se utilizara el vocablo propiamente dicho, fue efectuada por la cadena californiana llamada Supermarkets Safeway Stores Incorporation, que en 1936 vendió y luego adquirió sus inmuebles a través de esta técnica.

Después de la segunda guerra mundial, la primera potencia política y económica del mundo occidental era Estados Unidos. Debido a este hecho, se produjo lo que comúnmente se denomina “americanización del derecho mercantil”, puesto que Europa ya no podía competir con la creación de instituciones jurídicas y mercantiles que se sucedieron en los años de la posguerra en este país.

Es en este momento donde podemos encuadrar la figura, primero del leasing, y por extensión, del leaseback, que es un alquiler con pacto de recompra. Esta figura del leasing tuvo un gran éxito, ya que se adaptaba a las necesidades concretas de las empresas, y también porque establece una obligatoriedad sin precedentes para los contratos atípicos.

Hoy en día, el leasing se halla más perfeccionado y evolucionado, y por ende, también una de sus ramificaciones, el leaseback.

En la actualidad, y como se reconoce en multitud de foros oficiales y no oficiales, la problemática del leasing, y por extensión del leaseback es probablemente la más complicada de cuantas transacciones existen en la actualidad, por su casuística, por su complejidad debido a las diferentes actualizaciones, y por sus múltiples interpretaciones y sus consecuencias para los estados contables de la empresa.

Además, los leasebacks suelen realizarse por importes muy considerables, afectando a activos de gran valor para las empresas. Esto lleva a la conclusión, como luego se demostrará, de que las principales empresas que realizan estas operaciones, son de vital importancia para las economías nacionales e internacionales.

2. Objeto y ámbito de aplicación

Una vez se ha puesto de relieve la importancia clave de estas operaciones, conviene destacar que el objetivo del presente trabajo consiste en dar una visión general y clara sobre el leaseback, considerando como punto de partida el hecho de que es una operación poco conocida pero que en la actualidad experimenta un fuerte auge nacional e internacional.

En primer lugar, se partirá de una serie de definiciones básicas, tanto sobre el leaseback, como sobre algunos términos asociados a estas operaciones, que ayudarán a comprender los razonamientos empleados en el desarrollo posterior de la problemática del leaseback.

Después de conocer la terminología que vamos a emplear, se detallarán los tipos de contratos asociados al leaseback, y los sujetos que intervienen (comprador / vendedor / arrendador / arrendatario).

Seguidamente, conviene detallar qué se entiende por leaseback, y sus implicaciones desde un punto de vista jurídico, ya que en la legislación española existen ciertos vacíos legales y una práctica ausencia de jurisprudencia al respecto, que exigen una interpretación y clasificación cuidadosa de este tipo de operaciones, desde puntos de vista más experimentados. Nos referimos a la legislación internacional, donde se ha estudiado más a fondo este fenómeno. Se exponen conclusiones y criterios que a mí personalmente me han parecido los más acertados.

Posteriormente, y dada la importancia actual de estas operaciones, se exponen los motivos que pueden llevar a realizar leasebacks.

La legislación conviene dividirla en tres tipos de normativas, la generalmente aceptada en Europa, la predominante en Estados Unidos y su área de influencia, y la española. Incidiré un poco más en la normativa estadounidense, al no existir mucha bibliografía en español al respecto.

Considero que lo correcto es proseguir con un análisis de las diferencias entre estas tres normativas, destacando los puntos más conflictivos.

Se prestará especial atención a la fiscalidad del leaseback, ya que puede dar lugar a malinterpretaciones en cuanto a la ley a aplicar, centrándome en este caso en la legislación española.

También es conveniente destacar algunas opiniones y juicios de valor al respecto, siempre respaldados por criterios y teorías sólidas, que se detallarán con el máximo rigor e imparcialidad posibles, destacando los puntos de vista opuestos. Se prestará atención a un caso particularmente notorio, como el de ENRON.

Finalmente, se expondrán algunos casos reales y representativos de estas operaciones, siendo seleccionadas para ello entidades de primera línea de nuestro país, y realizándose un análisis de paquete de datos.

3. Definiciones

Se van a considerar, en primer lugar, definiciones genéricas de los elementos más comunes del Leaseback, para más adelante pasar a definiciones más complejas que tienen que ver con la realización de dichas operaciones.

Antes de nada hay que señalar que el leaseback tiene numerosos sinónimos, siendo los más frecuentes: sales and leaseback, retroleasing, venta y retro arriendo, y operaciones de arrendamiento con pacto de recompra. En este trabajo voy a utilizar preferentemente la acepción en inglés "leaseback", al ser la terminología original, y además por ser más manejable.

3.1. Definiciones básicas

Según el diccionario de la Real Academia Española (RAE), podemos remarcar algunas definiciones útiles:

-Arrendar: “Ceder o adquirir por precio el goce o aprovechamiento temporal de cosas, obras o servicios”.

-Contrato: “Pacto o convenio, oral o escrito, entre partes que se obligan sobre materia o cosa determinada, y a cuyo cumplimiento pueden ser compelidas”.

-Contrato de arrendamiento: “Aquel por el cual una persona se obliga a ejecutar una obra o prestar un servicio a otro mediante cierto precio”.

Es curioso el hecho de que el término Arrendamiento Financiero no aparece contemplado en el diccionario de la RAE, pero sí el término Leasing: “Arrendamiento con opción de compra del objeto arrendado”.

El término Leaseback no aparece definido en dicho diccionario.

Sin embargo, según el Código de Comercio español se puede encontrar una apreciación susceptible de ser aplicada al leaseback, cuando dice que “El contrato de compañía mercantil celebrado con los requisitos esenciales del Derecho, será válido y obligatorio entre los que lo celebren, cualesquiera que sean la forma, condiciones, y combinaciones lícitas y honestas con que lo constituyan, siempre que no estén expresamente prohibidas en este Código” (Código de Comercio 1885, Artículo 117).

3.2. Definiciones de Leaseback

Si bien la figura del Leaseback surge en Estados Unidos, por las razones que se han expuesto en esta introducción, también es cierto que en España hay muchas figuras jurídicas inspiradas directamente en el derecho italiano. De esta forma, podemos señalar varias definiciones que tienen su origen en Italia:

El leaseback 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 (Tribunal de Milán, 1985).

Según cita el autor Angeloni en el “Dizionario enciclopedico di diritto”, textualmente, el leaseback es “un contrato por el cual una persona, generalmente un comerciante, vende un derecho de propiedad a una sociedad de arrendamiento. Dicha sociedad será la propietaria legal del bien, y además estará obligada a pagar el importe correspondiente, a conceder la propiedad arrendada al vendedor como consecuencia de pago de honorarios, y a permitir al vendedor ejercer el derecho de recobrar la propiedad vendida al final del contrato y por el precio que se establezca” (Leaseback, en Dizionario enciclopedico di diritto, Padova, 1996, vol. I, p. 883)

En la práctica, matizando las definiciones anteriores, y expresado en un lenguaje más coloquial, mi propia definición de leaseback es la siguiente:

"Es un contrato por el cual una empresa vende un bien, que puede ser un inmueble u otro tipo de activo, del cual es propietario, a una empresa normalmente de carácter financiero. Esta empresa pasa a ser la propietaria, y realiza un leasing de ese mismo bien con el propietario original, que pasará a ser el arrendatario. Dicho arrendatario, utilizará el bien a través del pago de cuotas periódicas durante un periodo de tiempo prefijado. Al final del periodo, podrá comprar el bien si paga el valor residual prefijado en el contrato de leasing, también puede prorrogar el contrato, o puede cancelarlo”.

3.3. Conceptos ligados a operaciones de Leaseback

El leaseback se puede realizar sobre bienes muebles o inmuebles. Lo normal es que se realicen sobre bienes inmuebles, al ser de mayor valor, y responder de forma más contundente y definitiva a las necesidades de liquidez. Dentro de estos

bienes inmuebles, suelen ser objeto de estas operaciones los inmuebles productivos, comerciales, y también corporativos públicos y privados (redes de oficinas, por ejemplo).

Sin embargo, se puede destacar, entre otros activos no inmuebles, los contratos de leaseback sobre aeronaves, que son muy comunes en España y en Italia. Por ejemplo la compañía Ryanair tiene muchas de sus aeronaves bajo contrato de leaseback.

Como complemento a las definiciones anteriores, podemos señalar algunas más correspondientes a este ámbito. Esta lista no pretende ser exhaustiva, pero sí puede orientar para el correcto entendimiento de una operación de leaseback. Conviene que tanto los arrendadores como los arrendatarios tengan claro, entre otros, los siguientes conceptos:

3.3.1. Rentas de mercado

Para realizar una operación de leaseback el inversor debe tener en cuenta que el valor del activo objeto del contrato sea igual a la renta anual dividida entre la rentabilidad exigida.

Por lo tanto, las rentas que se obtienen no serán superiores a las de mercado, ya que si se tiene que sustituir al arrendatario en cualquier momento, el inversor deberá acudir a dicho mercado, estando sujeto a la rentabilidad vigente en ese momento.

Si en algún momento se obtienen rentas superiores al mercado, se deberá considerar en las expectativas una reducción de la rentabilidad.

3.3.2. Rentabilidad de mercado

Se deben exigir distintas rentabilidades dependiendo del tipo de activo del que se trate. La rentabilidad se puede negociar al alza o a la baja dependiendo de la solvencia del arrendatario (a mayor riesgo de impago por falta de liquidez del arrendatario, mayor deberá ser la rentabilidad exigida).

3.3.3. Plazos de contrato en el caso de leaseback sobre bienes inmuebles

Desde el punto de vista estadístico, y dado que las rentabilidades suelen ser altas, los contratos suelen ser a largo plazo, entre 15 y 20 años, con periodos de obligado cumplimiento no inferiores a 7 años.

3.3.4. Cláusula de recompra

Como las anteriores variables, son negociables, pero lo lógico es que sean mayores a la cantidad pagada por el comprador inicial, para que se generen plusvalías. Sin embargo, la casuística en el contrato de leaseback es muy variada.

3.3.5. Valor razonable

El Plan General de contabilidad en España define el valor razonable como el importe por el que puede ser adquirido un activo o liquidado un pasivo entre partes interesadas y debidamente informadas que realicen una transacción en condiciones de independencia mutua sin deducir gastos de transacción en su posible enajenación. No forzado, ni urgente, ni en liquidación involuntaria. En general será el valor de mercado si éste es activo y fiable.

2.3.7 Opción de compra

Es un negocio jurídico atípico que no aparece expresamente regulado en el Código Civil, pero sí está reconocido en el artículo 14 del Reglamento Hipotecario. Se define como un precontrato, en principio unilateral, en virtud del cual una parte concede a la otra la facultad exclusiva de decidir sobre la celebración o no del contrato principal de compraventa, que habrá de realizarse en un plazo determinado, y en unas condiciones también determinadas, pudiendo también ir acompañado del pago de una prima.

4. Tipos de contratos y sujetos que intervienen

Ha quedado claro que una operación de leaseback engloba dos contratos, por lo tanto se pueden distinguir los siguientes tipos de contratos.

- Contrato de compraventa del activo: el propietario del activo lo vende al inversor.
- Contrato de arrendamiento: el propietario acuerda con el inversor que utilizará dicho activo como arrendatario en las condiciones de rentas, plazos y garantías acordadas.

Se pueden destacar dos tipos de leasebacks, atendiendo a si los activos son nuevos o usados:

- Leaseback de bienes nuevos: en este caso el cliente importa o adquiere bienes nuevos, los cuales serán objeto de contrato, soportando el IVA correspondiente, normalmente el 21% a partir del uno de septiembre de 2012 para todas las compras devengadas a partir de esa fecha. A continuación, y en un mismo acto, se procede a la venta de los equipos nuevos y sin uso a la empresa de leasing, a lo que se agrega el contrato de arrendamiento respectivo con su opción de compra, si procede.

En una operación de estas características, la intención del cliente es la de comprar o importar bienes nuevos para luego venderlos a la empresa de leasing y tomarlos en arrendamiento.

Este tipo de leaseback se suele realizar sobre bienes muebles (básicamente importados) y se puede financiar hasta el 100 % del valor de éstos, incluyendo el valor de compra, los derechos de aduana, IVA y gastos de importación.

- Leaseback de bienes usados: En este caso los bienes adquiridos o importados por el cliente han sido usados durante algún tiempo y contabilizados como parte del activo fijo de éste. La venta de los bienes a la empresa de leasing no tendría el carácter de habitual, por lo que la venta no estaría sujeta al IVA.

En cuanto a la tipología de propietarios, se pueden distinguir:

- Instituciones públicas, que en tiempos de crisis pueden ver una salida fácil a sus problemas de liquidez en el leaseback, ya que no tienen que preocuparse por la rentabilidad de sus negocios.
- Bancos y grandes corporaciones, en ocasiones lo utilizan con fines claramente especulativos, vendiendo inmuebles de su propiedad cuando el ciclo inmobiliario está alto, para conseguir grandes plusvalías y liquidez, y consiguiendo la oportunidad de recomprar cuando el ciclo inmobiliario esté en su punto más bajo.

- PYME's, utilizan el Leaseback cuando tienen problemas para acceder a otras fuentes de financiación tradicionales, como créditos bancarios directos. Aprovechan esta liquidez para realizar reformas estructurales y financiar proyectos de inversión que puedan rentabilizar en el futuro para paliar la actual situación de crisis.

Ya que hablamos de la venta de un bien en el mercado, aunque sea con pacto de recompra, es importante que los propietarios de dichos activos conozcan los canales idóneos para comercializarlos, tanto on line como off line.

5. Caracteres jurídicos y normativos

Es necesario identificar previamente dos posturas básicas:

- Quienes consideran que el leaseback es un contrato trilateral, con la intervención de tres partes: la concedente, la usuaria y la proveedora de los bienes. Esta es una postura que podemos considerar minoritaria. (Buonocore, 1975), (Busquets, 1991), y (Mirabelli 1974).
- Por otra parte, hay quienes consideran que es un contrato bilateral, entre la empresa de leasing y la usuaria. El proveedor no es más que un tercero, como en toda relación contractual ordinaria (Leyva Saavedra, 2010), (Giovanolli, 1980), y (Villegas, 1996).

Así pues, podemos decir que el leaseback tiene dos elementos fundamentales, uno subjetivo, con la empresa de leasing y la usuaria, y otro objetivo, que son los bienes muebles o inmuebles dedicados al proceso productivo de la empresa, es decir, el objeto del negocio.

El rasgo típico más remarcable del contrato, es evidente que se trata de la opción de compra.

Podemos considerar que existen dos caracteres en estos contratos: estructurales, derivado de su naturaleza y prestaciones que asumen cada una de las partes, y

funcionales, que se derivan de las actividades de la empresa en el ámbito de la financiación (Leyva Saavedra, 2010)

5.1. Caracteres estructurales

- ✓ Según la doctrina internacional más autorizada, que es el Código Civil Italiano, se distingue entre contratos típicos y atípicos. El contrato típico es el que tiene individualidad propia y normativa especial, mientras que el atípico es el que está identificado de forma propia, pero no tiene disciplina particular (Código Civil Italiano, 1942, artículo 1322)
Podemos considerar al leaseback un contrato atípico, ya que no está regulado expresamente en el ordenamiento jurídico español. Normalmente, el hecho de que el propio contrato de leasing no esté recogido en la mayoría de leyes nacionales, provoca la misma atipicidad del leaseback.
- ✓ Basado en el consenso entre ambas partes. Este consentimiento mutuo de determinadas formalidades se manifiesta especialmente en leaseback, ya que este tipo de operaciones requieren gran cantidad de documentación. De lo que se trata es de compatibilizar la simplicidad y rapidez que requiere el mundo empresarial y de los negocios, con la seguridad jurídica que es necesaria en todo ordenamiento.
- ✓ Principal, cumple per se los fines propios del contrato, sin que exista necesariamente relación con otros contratos.
- ✓ Oneroso: porque ninguna parte está dispuesta a dar, si no es a condición de recibir. En este contrato, lo que se cede, en beneficio de lo que se obtiene, están en equilibrio desde el punto de vista contractual.
- ✓ Conmutativo, o también llamado “Certi”, porque el riesgo en el que se incurre se puede determinar, al menos aproximadamente, en el mismo momento en el que celebra el contrato. Es pues, un riesgo “cierto”, ya que se puede estudiar de forma concreta y determinada.

- ✓ De duración, o también llamado “di durata”, porque las prestaciones se prolongan a lo largo del tiempo. La duración en el tiempo de la operación es necesaria, pues de ella depende el efecto final que se desea conseguir con este tipo de acuerdos. Hay que dejar claro que la duración no es algo a lo que deban estar sujetas pasivamente las partes, sino algo que requieren expresamente.
- ✓ De prestaciones recíprocas, ya que cada parte está obligada, tanto a una prestación, como a una contraprestación. Aplicado concretamente, podemos decir que la empresa de leasing es acreedora de las cuotas y, a su vez, deudora de los bienes; por su parte, la usuaria es acreedora de los bienes y deudora de las cuotas.
- ✓ Se realizan a través de cláusulas generales, que gobernarán los aspectos principales del contrato, dejando una mayor libertad de negociación a los aspectos típicos o particulares del acuerdo.

En este aspecto, hay otros autores que consideran que el contrato de Leaseback es de adhesión, no de cláusulas generales, ya que una de las partes establece el marco de aplicación de todos los contratos que se celebren. En este caso, existe una clara imposición de una parte sobre la otra, porque el destinatario sólo puede aceptarlo o rechazarlo.

- ✓ Es un contrato de empresa, ya que se celebra entre empresas, la de leasing y la usuaria. Se puede distinguir en este ámbito entre dos contratos separados (Quintero, 2008):
 - ◆ Contratos exclusivos de la empresa, en los que la empresa es el presupuesto técnico del acto negocial.
 - ◆ Contratos naturales a la empresa, que son realizados por una empresa dedicada a estas actividades, como los contratos de suministro.

5.2. Caracteres funcionales

En este caso, sólo cabe señalar que es un contrato de financiación, ya que el objetivo del contrato es obtener financiación, en este caso con liquidez al 100% para la empresa.

A medida que se produce el crecimiento en los objetivos de la empresa o en la situación actual, que es de crisis económica, y dicha empresa no puede financiarse con fondos propios, recurrirá de forma cada vez más habitual a otras formas de financiación, como las sociedades de capital riesgo, de capital crédito, o a las propias entidades de leasing.

5.3. Naturaleza jurídica

Existe una importante controversia sobre este tema, tanto en la doctrina, como en la jurisprudencia comparada. Por lo tanto, las conclusiones a las que se pueden llegar son de carácter básico.

En cuanto a la naturaleza jurídica, se puede concluir, que el leaseback es un contrato complejo, unitario, y con causa única.

Desde el punto de vista estructural, la controversia reside en si los leaseback son una operación negocial entre dos contratos, uno de compraventa y otro de leasing, o bien es una operación unitaria con causa compleja.

Desde el punto de vista funcional, es evidente que obedece a una necesidad de financiación, mayor incluso que en el caso del leasing.

6. Motivos y consecuencias de la operación

La venta del activo objeto del leaseback supone convertir un activo no realizable en una fuente de liquidez. El vendedor puede seguir utilizando y disfrutando de su activo sin necesidad de venderlo.

Dicho en términos simples, consiste en movilizar un inmovilizado.

Se obtiene por tanto una fuente de liquidez, aunque hay que tener en cuenta que no es ordinaria, y además se pueden aprovechar las ventajas fiscales que va a implicar esta operación.

El comprador en un leaseback suele ser un gran propietario o gran inversor. En los leaseback inmobiliarios suele ser un fideicomiso de inversión en bienes raíces, y en el caso del resto de activos, suelen ser entidades financieras no bancarias (como entidades de leasing), que suministran liquidez, y obtienen rentabilidad de los intereses aplicados al contrato de arrendamiento.

Estas operaciones han gozado de gran éxito en los últimos tiempos, no sólo en España, sino en todo el mundo occidental, ya que en época de crisis es muy valioso conseguir liquidez sin renunciar a activos cuyo uso puede constituir la actividad principal de la empresa.

Son además operaciones idóneas y flexibles para satisfacer necesidades muy concretas. Deben ser necesidades de financiación puntuales y extraordinarias, ya que van a ser atendidas por fuentes de financiación extraordinarias.

La clave de su éxito también radica en que tienen una estrecha vinculación al principio de libertad de pacto o de empresa, en el que se basa el carácter obligatorio de los contratos atípicos, al mismo tiempo que existe una capacidad de adaptación a la obligación, perfecta para adaptarse a las necesidades reales y coyunturales de cada empresa.

Según la agencia Deloitte, se persiguen los siguientes objetivos (Alcaraz, 2007):

- Desde el punto de vista del vendedor:
 - El principal motivo para realizar un leaseback es obtener liquidez, pero también se pueden señalar otros, como los siguientes:
 - Declarar una plusvalía.

- Realizar pagos de rentas periódicos sin que esto se traduzca en la generación de un pasivo financiero.
- Desde la perspectiva del comprador, los principales objetivos son:
 - Realizar una inversión temporal a largo plazo.
 - Obtener por ello una rentabilidad interesante.
 - Que esta operación sea además respaldada por un arrendatario con un rating crediticio razonablemente alto.

Además, hay que destacar que existe una controversia muy interesante sobre las razones para realizar un leaseback:

Por un lado, hay quien opina que, desde el punto de vista del comprador, es decir, de la entidad financiera que realiza el leasing, la operación de leaseback reviste claramente un mayor riesgo que la de leasing.

Esto es porque en el leasing, la empresa que lo contrata suele buscar un incremento en su capacidad productiva adquiriendo un activo. Sin embargo en el leaseback, lo que se pone de manifiesto es una situación de problemas financieros por parte de la empresa que desea realizar un leaseback sobre sus bienes.

Por otro lado, hay quien considera, de forma opuesta, que estas operaciones no están ligadas a la crisis, ni del sistema económico, ni de empresas o grupos en particular, y para ello también ofrecen varios argumentos:

En primer lugar, debe considerarse que el leasing no está considerado negativamente en el mundo de los negocios, y lo cierto es que la estructura contractual del leaseback es básicamente la misma que la del leasing.

Además, es irrelevante el hecho de que se realice sobre un bien usado o nuevo (como en muchos casos ocurre en el leasing), al igual que es irrelevante que ese bien pertenezca a la empresa que contrata el leasing.

Las empresas que realizan estas operaciones no tienen por qué tener dificultades financieras, ya que es muy común acudir a los mercados financieros en busca de crédito, mediante prendas o mediante hipotecas sobre sus activos.

A la vista de estos argumentos, puede que el leaseback merezca una mejor consideración por parte de críticos y especialistas.

7. Regulación en las NIC/NIIF, el PGC y en US GAAP

Se pueden distinguir tres grandes cuerpos normativos, que se detallan a continuación:

1. Normativa europea, regulada por las NIC/NIIF (NIC = Normas Internacionales de Contabilidad, NIIF = normas internacionales de información financiera).

En la normativa europea, es equivalente hablar de NIC o IAS (International Accounting Standards, y de NIIF o IFRS (International Financial Reporting Standards), son términos españoles e ingleses respectivamente para designar lo mismo.

A. NIC, actualmente existen 41.

B. Las NIIF se emiten a partir de 2001, y pueden modificar las NIC (en ese caso se siguen llamando NIC), o bien pueden ser totalmente nuevas. Actualmente existen 9 NIIF.

C. Las SIC (Standing Interpretations Committee) ayudan a interpretar las NIC. Son 32.

D. Las CINIIF (Comité de Interpretación de las NIIF) son interpretaciones de las NIIF, o de las NIC reformadas. Son 11.

2. Normativa estadounidense, o US GAAP (Generally Accepted Accounting Principles), regido por las SFAS (Statement of Financial Accounting Standards).

3. La normativa aplicable en España corresponde básicamente al Plan General de Contabilidad (PGC) de 2007.

Además del PCC, también son de aplicación en España las resoluciones emitidas por el ICAC (Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas), y la normativa contable recogida en el Código de Comercio y en la Ley de Sociedades de Capital, publicada esta última en el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de Julio, por el que se aprueba el texto refundido de dicha ley.

Las US GAAP, en concreto, son principios contables generalmente aceptados en EEUU. Los emite el FASB (Financial Accounting Standards Board). El FASB está avalado por la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) en EEUU, la cual se llama SEC (Securities and Exchange Commission).

A partir del año 2000, cobran fuerza las NIC/NIIF. Las emite el IASB (International Accounting Standards Board).

En 2000 y 2001 se produjeron en EEUU varios escándalos financieros, como el de ENRON. Se culpó a la normativa contable US GAAP, cuando en realidad se debieron al mal uso y a la mala supervisión del cumplimiento de estas normas. Sin embargo, estos hechos fueron los que propiciaron el auge de las NIC/NIIF.

Se pretende que existan dos cuerpos normativos, pero con normas compatibles. Para ello se producen reuniones periódicas en juntas o comités (boards), para lograr una convergencia.

En el año 2002, surge el IOSCO (International Organization of Securities Commissions), que se puede considerar como la conglomeración de CNMV de varios países, organismo que elige para regirse las normas del IASB, esto implica que la Unión Europea también adopta estas normas.

Desde entonces, se emite un reglamento en el que se obliga a todas las entidades o grupos que cotizan en bolsa a consolidar según las NIC/NIIF.

- Esta obligatoriedad afecta desde 2005 a las empresas que cotizan en renta variable.
- Desde 2007, si cotizan en renta fija.
- Si no cotizan en bolsa, pueden elegir entre normas internacionales (NIC/NIIF), o normas nacionales.

Por otro lado, desde 2008, las empresas que coticen en la CNMV en EEUU (SEC), pueden presentar sus cuentas según las NIC/NIIF. La SEC, en principio, tiene de plazo hasta el 2014 para decidir la obligatoriedad para las empresas de adoptar las NIC/NIIF.

Dentro de esta normativa general, las normas que particularmente regulan el leaseback son las siguientes:

- Para la normativa europea, la NIC/NIIF 17 es la norma aplicable a arrendamientos.
- En cuanto a la normativa estadounidense, o USGAAP, para el leaseback es de aplicación la SFAS 13: "Accounting for Leases", aunque luego se matizará la complejidad de esta normativa.

7.1. NIC / NIIF. Normativa europea.

El objetivo de la NIC/NIIF 17 es establecer, para arrendadores y arrendatarios, las políticas contables apropiadas y los procedimientos adecuados de revelación y presentación aplicables a los arrendamientos financieros y operativos.

Se tratará al leaseback como dos operaciones separadas, una venta y un arrendamiento.

A continuación se presenta un resumen de dicha norma, acentuando y comentando los aspectos más significativos.

7.1.1. Tipos de arrendamientos

Esta norma define al arrendamiento como un pacto en el que arrendador y arrendatario acuerdan ceder el derecho de uso temporal de un activo a cambio de una percepción monetaria.

En los últimos tiempos, se están realizando borradores para reformar la NIC 17, sobre todo, lo que se está tratando es la homogeneización entre arrendamiento operativo y arrendamiento financiero, y unificar así todos los criterios para que exista un único tipo de alquiler.

Actualmente, siempre según esta norma, existen dos tipos de contratos de arrendamiento:

Arrendamiento financiero: Tiene lugar cuando se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios relativos a la propiedad del activo. No influye, por tanto, la transferencia de la propiedad del activo, dicha transferencia puede darse o no, pero la condición necesaria y suficiente para que se de este tipo de arrendamiento es la relativa a los riesgos y beneficios.

Arrendamiento operativo: es el arrendamiento simple, que puede tomar distintas formas, pero como regla general, es todo contrato de arrendamiento distinto al financiero.

Siempre según esta norma, los criterios que pueden determinar la consideración de un arrendamiento como financiero, son los siguientes:

- ✚ PROPIEDAD. Cuando la propiedad del activo sea del arrendatario al terminar el arrendamiento.

- ✚ OPCIÓN DE COMPRA. Desde el principio del arrendamiento, es probable que se ejercite la opción de compra a su término. Dicha opción de compra será inferior al valor razonable, para que se produzca dicha probabilidad.

- ✚ AMORTIZACIÓN DEL BIEN. El periodo de alquiler debe cubrir en todo o en su mayor parte la vida útil del activo.

- ✚ VALOR RAZONABLE. El valor actual de los pagos mínimos por el arrendamiento, es al menos equivalente al valor razonable del activo

- ✚ NATURALEZA DEL ACTIVO. Si es de naturaleza tan especializada que sólo el arrendatario tiene la posibilidad de usarlos sin realizar en ellos modificaciones importantes.

- ✚ PERDIDAS POR CANCELACIÓN. Si el arrendatario cancela el contrato, y se hace cargo de las posibles pérdidas que ocasione al arrendador.

- ✚ FLUCTUACIONES DEL VALOR RAZONABLE. El impacto de las fluctuaciones del valor razonable del importe residual serán a cargo del arrendatario.

- ✚ POSIBILIDAD DE PRÓRROGA. El arrendatario puede prorrogar el contrato, por unos pagos inferiores a los habituales de mercado.

Estos criterios, como puede observarse, dependen en cierto modo de una cierta subjetividad. Aun así, la clasificación del arrendamiento como de uno u otro tipo se debe producir al inicio de la operación.

El leaseback es válido en los dos casos, tanto en arrendamiento operativo como en financiero.

Precisamente, según D. Ignacio Alcaraz, la clave del éxito del leaseback reside en la adecuada transmisión de riesgos y beneficios asociados a la tenencia y/o utilización del activo.

En el caso concreto del leaseback, que es el caso de una venta con arrendamiento posterior, normalmente el activo que se vende constituye la garantía del préstamo.

Unos ejemplos de riesgos inherentes al activo objeto de arrendamiento serían la posibilidad de que el activo se convierta en obsoleto, o que su valor pueda depender en cierta medida de cambios en la situación económica.

En cuanto a los beneficios, podemos destacar sobre todo la posibilidad de la realización del valor residual, la posibilidad de una explotación rentable de dicho activo, y como en el caso anterior, si la coyuntura económica puede incidir en su valoración.

Es fundamental, por lo tanto, distinguir entre arrendamiento operativo y financiero. Existen normativas propias en cada país que permiten establecer criterios más o menos concretos de diferenciación. En el caso español, se detallará en el siguiente epígrafe dedicado exclusivamente a la normativa española.

Puede darse el caso de que el mismo contrato de arrendamiento sea operativo para una parte y financiero para la otra. En la NIC 17 se señala textualmente un ejemplo: “si el arrendador se beneficia de una garantía referida al valor residual, aportada por un intermediario no vinculado con el arrendatario”.

Para la correcta clasificación de un contrato de arrendamiento, se debe tener en cuenta que la naturaleza del contrato debe definirse al inicio del mismo, y si durante dicho contrato concurren circunstancias muy excepcionales que motiven un cambio de consideración, se cancelará dicho contrato y se considerará uno nuevo y distinto.

Del mismo modo, si un contrato incluye un determinado número de activos susceptibles de determinar el criterio operativo/financiero, se considerarán uno a uno, por separado. Se debe destacar en este punto los terrenos y construcciones, que se separarán cuando sea necesario, y utilizando el sentido común, por ejemplo, si el valor de las construcciones es insignificante, se podrá tomar el valor de los terrenos y de las construcciones de forma conjunta, como una unidad individual.

EXCEPCIONES

Una salvedad en el campo de los terrenos y construcciones se producirá cuando se califiquen como inversión inmobiliaria y se adopte el modelo de valor razonable. En este caso será de aplicación la NIC40. Si determinados activos se califican como inversión inmobiliaria, aunque se establezca un arrendamiento

operativo sobre ellos, se contabilizará como arrendamiento financiero, y será de aplicación el modelo del valor razonable.

Otra salvedad sólo para este caso: si posteriormente los activos pierden la calificación de inversión inmobiliaria, se seguirá contabilizando este arrendamiento como financiero. Si aplicáramos la regla general, deberíamos considerar que al cambiar las circunstancias, se crearía un nuevo contrato de arrendamiento.

7.1.2. Contabilización de leaseback en el caso de arrendamientos operativos

Se produce cuando existe una compra - venta conectada con un arrendamiento operativo posterior sobre el mismo bien que se ha comprado - vendido. Contablemente, se pueden distinguir dos fases en la operación. Este esquema en dos fases se empleará para analizar las tres normativas, y los dos casos de arrendamiento posterior, financiero u operativo.

PRIMERA FASE

En el caso del arrendatario, se procederá a dar de baja al activo, y cualquier resultado se reconocerá inmediatamente, es decir, se contabilizará como gasto o ingreso corriente del ejercicio. Se registrará en el debe por lo tanto la amortización acumulada y la obtención de liquidez en la tesorería, y la contrapartida será el valor de adquisición de la maquinaria, y los beneficios procedentes de la venta (si los hubiera). El arrendador, por su parte, debe dar de alta el activo.

A continuación nos referimos exclusivamente a la contabilización del arrendamiento.

SEGUNDA FASE

- Para el arrendatario

Las cuotas se contabilizarán como gasto del ejercicio.

Se deberá revelar la siguiente información en los estados financieros del arrendatario relativos a este tipo de arrendamiento, a fecha cierre de balance:

- Los pagos mínimos que se vayan a realizar distinguiendo los plazos hasta un año, entre uno y cinco, y más de cinco años.
 - Los pagos correspondientes a cuotas del ejercicio.
 - El importe de los pagos por subarrendos financieros.
 - Una descripción de los acuerdos de arrendamiento vigentes, destacando sus aspectos más significativos.
- Para el arrendador

Como ya se ha señalado, el bien objeto del arriendo debe figurar en el balance del arrendador como un activo, y sus costes directos iniciales asociados, minorarán dicho activo.

En cuanto a los ingresos derivados de las cuotas pagadas por el arrendatario, se computarán para el arrendador como ingresos del ejercicio, al igual que determinados gastos corrientes (por ejemplo: seguros y conservación) en los que se incurra como consecuencia de esta operación, que también serán gastos corrientes del ejercicio.

Será de aplicación la normativa ordinaria, en este caso sin excepciones ni casos especiales, para cuestiones como amortización (aplicación en este caso de NIC 16, Inmovilizado material y la NIC 38, Activos intangibles) y deterioro de valor del activo (aplicación en este caso de la NIC 36 Deterioro del valor de los activos).

No se reconocerá en ningún caso beneficios o pérdidas que afecten al resultado del ejercicio en el caso de este tipo de arrendamiento, ya que no debe considerarse una venta con beneficios / pérdidas.

En cuanto a la información a revelar en los estados financieros del arrendador, serán los equivalentes a los mencionados anteriormente para el arrendatario.

7.1.3. Contabilización de leaseback en el caso de arrendamientos financieros

Se trata en este caso de una compra - venta de un bien conectada a un arrendamiento financiero posterior.

PRIMERA FASE

Se pueden destacar tres posibles casos, en los que la forma de proceder tiene determinadas peculiaridades:

- ❖ Si el precio de venta es igual al valor razonable: se debe dar de baja el activo, y como consecuencia de ello, se reconocerán pérdidas o ganancias en el ejercicio. Se vuelve a dar de alta posteriormente el activo por su precio de contado. La contrapartida será un pasivo a corto y a largo plazo.

Para evitar errores, es importante destacar que para calcular la amortización no se tomará la duración del contrato de leasing, sino lo que queda de vida útil al activo.

- ❖ Si el precio de venta es menor que el valor razonable, se procederá a dar de baja el activo, pero los beneficios o pérdidas no van a impactar en el ejercicio, sino que se diferirán. Por lo tanto, se debe dar de baja el activo con la contrapartida usual de pasivo a corto y largo plazo. Al final del ejercicio, los beneficios o pérdidas diferidas impactarán en el ejercicio por la parte correspondiente calculada según las cuotas pagadas, o según la duración del contrato.
- ❖ Si el precio de venta es mayor al valor razonable, se contabilizará de forma análoga al caso anterior, es decir, beneficios o pérdidas diferidas.

Como en el caso de arrendamientos operativos, a continuación nos referimos exclusivamente a la contabilización del arrendamiento.

SEGUNDA FASE

- Para el arrendatario

Deberá registrar inicialmente, un alta en su activo y en su pasivo por el mismo importe.

El activo es el bien, y el pasivo es la obligación de pagar cuotas de arrendamiento en el futuro.

Este importe a reflejar en activo y pasivo, será el valor razonable del bien en cuestión, o el valor actual de las cuotas a pagar por el arrendamiento si éstas son menores a dicho valor razonable. El tipo de interés para hallar el valor actual será el implícito del arrendamiento, y si no es posible determinarlo, se utilizará el tipo de interés incremental de los préstamos del arrendatario.

Los costes directos iniciales se incorporarán al activo del arrendatario.

En el caso de estos arrendamientos, y a diferencia de los operativos, el arrendatario adquiere los riesgos y beneficios que conlleva la propiedad del activo, y por tanto contraerá una obligación igual al valor razonable del activo más costes asociados, sobre todo, intereses financieros que se incluyen en la operación.

Como es razonable suponer, las cuotas se reclasificarán cada año para distinguir los gastos corrientes, que deben realizarse en el transcurso del año en curso. Además es necesario separar en cada cuota la carga financiera o intereses, y la reducción de la deuda viva.

En cada ejercicio se incurrirá en gastos financieros y en gastos de amortización del activo. La amortización se calculará de forma ordinaria según la NIC 16, y de la NIC 38. Igualmente en el posible caso de deterioro de valor del activo (NIC36). El plazo a considerar para la amortización será el menor entre la vida útil del activo, o el plazo de arrendamiento.

De forma análoga a los arrendamientos operativos para el arrendatario, la información a revelar a este respecto será la siguiente, siempre a cierre de balance:

- Importe neto en libros de los activos afectados.

- Conciliación entre pagos y valor actual, así como el valor actual de los pagos futuros hasta un año, entre uno y cinco, y más de cinco años.
- Cuotas pagadas en el ejercicio, que han debido considerarse gasto corriente o contingente.
- El importe de los pagos que se espera recibir por subarrendos financieros.
- Una descripción de los acuerdos de arrendamiento vigentes, destacando sus aspectos más significativos.

o Para el arrendador

Los costes directos iniciales se incorporarán al activo, en este caso minorándolo.

El importe del activo, igual que en el caso anterior, será el menor valor entre el valor razonable del activo y el valor actual de las cuotas.

Los activos que sean objeto de arrendamiento financiero figurarán en el balance como partida a cobrar.

De la misma forma, las cuotas a cobrar están compuestas por reembolsos del principal, más ingresos financieros.

El valor residual de los activos se revisará periódicamente, y si hubiera pérdidas, se reconocerán inmediatamente.

Parar el caso específico de un activo clasificado como activo financiero disponible para la venta, se contabilizará atendiendo a la NIIF 5, “Activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas”.

Los arrendadores suelen fijar tipos de interés bajos para atraer a compradores. Si los tipos de interés se fijaron de forma muy baja

artificialmente, el resultado de la venta disminuirá por la diferencia entre dichos tipos de interés y los de mercado.

Requisitos informativos que se deben revelar en los estados financieros referentes a estas operaciones:

- Conciliación entre pagos y valor actual, así como el valor actual de los pagos futuros hasta un año, entre uno y cinco, y más de cinco años.
- Ingresos financieros y valores residuales no devengados a favor del arrendador.
- Correcciones de valor, en este caso que cubran posibles insolvencias.
- Ingresos corrientes o contingentes del ejercicio.
- Descripción de los acuerdos de arrendamiento.

EXCEPCIONES PARA PRODUCTORES Y DISTRIBUIDORES:

→ Costes: los costes que realicen productores o distribuidores, en su condición de arrendadores, en relación con la negociación y contratación de un arrendamiento, no se consideran costes directos iniciales.

→ Tipo de interés: en el ejercicio en el que se realice la venta, los resultados que se deriven estarán sujetos a los mismos criterios que utilice la entidad para su contabilización que el resto de operaciones de venta directa.

→ Resultados: se originan en este caso dos clases de resultados: el de la venta directa incluyendo rebajas y descuentos, y los beneficios que se obtengan durante el periodo de arrendamiento.

→ Ganancia de la venta: es la diferencia entre el ingreso ordinario y el coste de la venta. Al igual que para el tipo de interés, se contabilizará igual

que cualquier otra venta directa según los criterios de la entidad en cuestión.

7.2. Plan General de Contabilidad (PGC). Normativa española.

En el caso del leaseback, según la norma 8ª del PGC 07, y la norma 7 del Plan de PYMES, no debe cambiar la calificación del activo, ni reconocerse beneficios o pérdidas derivadas de la operación de venta.

EXCEPCIONES

La normativa española pide una diferenciación entre terrenos y construcciones por separado. Los terrenos, al tener una vida útil ilimitada, se podrían calificar siempre como arrendamientos operativos, y los arrendamientos sobre construcciones pueden calificarse como arrendamientos financieros, si se dan los requisitos.

La norma establece que cuando concurren estos problemas, se considere todo como arrendamiento financiero.

Esto plantea un problema importante, ya que en una misma operación puede darse el caso de que afecte conjuntamente a terrenos y construcciones y se deban separar con un tipo de contrato de arrendamiento diferente. En este caso, es muy difícil determinar qué parte de la cuota corresponde a cada tipo de arrendamiento.

En cuanto a la cesión de derechos de uso o superficie, la normativa española no establece nada concreto al respecto, pero sí señala que, cualquiera que sea la forma jurídica por la que se cede el uso de un activo a cambio de un solo pago, o de varias cuotas, se debe tratar como un arrendamiento, y nunca como un activo intangible.

Como consecuencia, podemos inferir que los derechos de uso deben tratarse como un arrendamiento operativo, ya que no va a existir transferencia en la propiedad del activo.

7.2.1. Tipos de arrendamientos

El criterio para distinguir los arrendamientos operativos y financieros es exactamente el mismo que en el caso de las NIC.

En la práctica, existen varias condiciones que deben cumplirse para que el arrendamiento sea de uno o de otro tipo.

En la segunda parte del Plan General de Contabilidad Español, aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de Noviembre, se contienen las Normas de Registro y Valoración (NRV). La NRV número 8 del PGC, establece textualmente que “en un acuerdo de arrendamiento de un activo con opción de compra, se presumirá que transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad, cuando no existan dudas razonables de que se va a ejercitar dicha opción” (Plan General de Contabilidad 2007, Norma de Valoración 8).

Además, también se establece que aunque no exista opción de compra, se supone la transferencia de riesgos y beneficios cuando se produzca alguno de estos casos:

- ✚ PROPIEDAD. Cuando la propiedad del activo sea del arrendatario al terminar el arrendamiento.
- ✚ AMORTIZACION DEL BIEN. Cuando el periodo de alquiler cubra en todo o en su mayor parte la vida útil del activo.
- ✚ VALOR RAZONABLE. Si el valor actual de los pagos mínimos es igual al valor razonable del activo.
- ✚ NATURALEZA DEL ACTIVO (USO). Cuando sólo el arrendatario puede utilizar dicho activo.
- ✚ PÉRDIDAS POR CANCELACIÓN. Si el arrendatario puede cancelar en contrato y asume las posibles pérdidas del arrendador.

- ✚ FLUCTUACIONES DEL VALOR RAZONABLE. Si el arrendatario se hace cargo de las variaciones del valor razonable sobre el valor residual.
- ✚ POSIBILIDAD DE PRÓRROGA. Si el arrendatario puede prolongar el contrato de arrendamiento con unos pagos menores a los de mercado.

En consecuencia, la normativa española está bastante definida en relación a los criterios que deben seguirse para la clasificación de un arrendamiento como operativo o como financiero.

Respecto a la incorporación de gastos directos al activo, la norma de registro y valoración nº 8 – 1 – 2, señala textualmente que “los gastos directos iniciales inherentes a la operación en los que incurra el arrendatario deberán considerarse como mayor valor del activo”.

Por tanto no existe diferencia entre PGC y NIC/NIIF en este punto.

7.2.2. Contabilización de leaseback en el caso de arrendamientos financieros

PRIMERA FASE

El arrendatario no da de baja el activo, por lo tanto se recoge una inyección de liquidez en su tesorería, y como contrapartida se considerarán acreedores por arrendamiento financiero a largo y a corto plazo (subgrupos 52 y 17 respectivamente). No se van a considerar por lo tanto ni pérdidas ni ganancias por la operación.

El arrendador contabilizará en este caso un derecho de cobro que será igual al valor de las cuotas más el valor residual

SEGUNDA FASE

- Para el arrendatario

Los intereses se contabilizarán como gastos financieros del ejercicio, a medida que se van devengando (cuenta 6623, a la que podríamos llamar “intereses de deudas con entidades de crédito”).

Así pues las cuotas reflejarían en el “debe” a los acreedores por arrendamiento financiero, los intereses devengados afectos a cada cuota, y el IVA soportado. Por otra parte, en el “haber” figurará el banco a través del cual se paga la cuota.

Se deberá considerar a cierre de ejercicio, por supuesto, la reclasificación de las cuotas de leasing y la amortización del activo en cuestión.

- Para el arrendador

Los ingresos financieros se contabilizan como ingresos del ejercicio, como puede suponerse, utilizando el criterio del devengo y el tipo efectivo de la operación.

Si el arrendador es fabricante o distribuidor del bien, los créditos se considerarán comerciales.

Si por el contrario es una compañía de leasing, deberá atender a las directrices que se incluyen en las Circulares del Banco de España.

7.2.3. Contabilización de leaseback en el caso de arrendamientos operativos

- Para el arrendador y para el arrendatario

Una consideración muy importante es que la norma nº 8 del PGC no se establece nada concreto respecto a una operación de leaseback con arrendamiento operativo. Lo que se debería aplicar en estos casos es lo que establece la NIC 17, es decir, tratar la operación como si fueran dos independientes, una venta por un lado, y una operación de arrendamiento por otro.

El arrendatario contabiliza las cuotas como un gasto, y el arrendador como un ingreso. Impactará por lo tanto en resultado, y no se registrará ningún alta de activos.

7.3. US GAAP. Normativa estadounidense.

Es conveniente centrarse en la normativa estadounidense, al existir poca literatura fiable en español a este respecto. Además, por estar la legislación mucho más desarrollada y ser más compleja. Por tanto, se prestará una atención especial en este trabajo a la dicha normativa, al ser poco conocida en España, y existir la necesidad de una mayor claridad y divulgación en nuestro entorno.

La regulación en Estados Unidos que determina cómo deben ser contabilizados tanto el leaseback como los alquileres, es elaborada por el FASB, como se ha expuesto anteriormente.

Hay que señalar que el FASB es una organización privada, pero está reconocida, tanto por el gobierno estadounidense como por la profesión contable como el cuerpo emisor de reglas de contabilidad.

Toda empresa de este país y su área de influencia que cotice en bolsa o tenga una cierta importancia, debe cumplir el llamado GAAP (generally accepted accounting principles), lo cual significa realizar la contabilidad de acuerdo con los principios del FASB.

Las reglas del FASB se conocen por su número, y en concreto la regulación del leaseback se contiene en la regla generalmente llamada FAS 13, “accounting for leases”. También se conoce por SFAS 13 o FASB 13.

Dicha norma se publicó por primera vez en 1976, pero ha sido revisada en gran número de ocasiones, por ejemplo en las siguientes reglas: SFAS 22, SFAS 23, SFAS 27, SFAS 28, SFAS 29, SFAS 98, y SFAS 121.

En el actual texto de las FASB, la regulación se encontraba en la sección L10, sin embargo se ha producido un cambio en la codificación, y las reglas de

contabilización para arrendamientos y leaseback se encuadran en la sección ASC 840.

EXCEPCIONES

El gobierno de los Estados Unidos de América está sujeto a una normativa ligeramente distinta en lo que a arrendamientos y leasebacks se refiere.

La norma de aplicación sólo en este caso es la GAS 13 (Governmental Accounting Standard), que no vamos a ver en este estudio. Sólo puntualizaremos que la normativa difiere sustancialmente cuando se trata de arrendamientos operativos con cuotas crecientes programadas.

7.3.1. Marco histórico. La fiebre del leasing en Estados Unidos.

El leaseback ha adquirido notable importancia a partir de 2002 en Estados Unidos, cuando entre las empresas privadas, pero también entre las públicas, se dispararon este tipo de operaciones.

En concreto, una notoria intervención se produjo en la reunión del comité del FASB en octubre de ese año.

Allí acudió un representante de la oficina del Inspector general del Departamento de Justicia, que exigió aclaraciones sobre este tipo de operaciones, ya que detectó cuestiones relativas a leasebacks y leasings para las que era muy difícil aplicar la normativa vigente.

Estas cuestiones sobre las que se solicitaba aclaración se referían sobre todo a leasings y acuerdos de ocupación y disfrute de inmuebles que se produjeron entre el Gobierno de los Estados Unidos y otras agencias Federales, así como innovaciones en la contabilización de leasings, y el impacto de cláusulas de financiación adicionales en contratos de leasing.

Según estudios recientes, en esta época que se caracterizaba (igual que ahora), por las dificultades para encontrar financiación, formalizar leasings en lugar de

comprar un activo, se reveló como una salida muy popular para las entidades Federales para adquirir el uso de un bien (Lee, 2003).

El arrendamiento operativo suponía una serie de atractivos clarísimos: el Gobierno Federal podía disfrutar del uso de un activo sin tener que poseer los fondos necesarios que cubrieran el coste total de dicho activo. Además, este tipo de arrendamiento distribuye el coste del activo en varios años, aunque en total supondría un mayor coste para el Gobierno.

Las presiones llegaron incluso al Congreso de los Estados Unidos, proponiéndose nuevas legislaciones con el objetivo de que se expandiera la autoridad de las agencias Gubernamentales para usar leasings como parte de un programa para mejorar la gestión de sus activos.

También de forma creciente, el Congreso autorizaba a determinadas agencias a realizar acuerdos de leasing para obtener bienes de capital.

En el caso de los leasebacks, el atractivo resulta aún más evidente. Si una entidad pública o privada es propietaria de un bien, a través de una venta a una entidad de leasing con posterior arrendamiento, se puede seguir disfrutando del bien y obtener una importante inyección de liquidez.

El problema es la pérdida de valor de la empresa, al perder activos. Sin embargo incluso ese problema puede “maquillarse” a través de la llamada “contabilidad creativa” o aplicación de normativa con distintas interpretaciones, eligiendo la que más le convenga a la empresa, pero siempre dentro del marco de la legalidad.

Este modelo de obtención de dinero fácil por parte de las entidades públicas a través de leasebacks, aun a costa de perjudicar seriamente el balance (despojarse de sus activos), se extendió hasta nuestro país, como puede apreciarse, por ejemplo, en el caso de la Junta de Andalucía.

El FASB, aun extendiendo normativa e interpretaciones a través de las SFFAS números 5 y 6, reconoció que este problema requería un estudio aún más profundo y complejo.

7.3.2. Tipos de arrendamientos

DEFINICIÓN

El FASB considera que un contrato de leasing (o arrendamiento), es un acuerdo que transmite el derecho de usar una propiedad, planta y equipamiento - lo que se denomina PP&E, “property, plant and equipment” – por un periodo determinado de tiempo.

Específicamente se excluye de esta definición de arrendamiento, los acuerdos para explotar y explorar recursos como el petróleo, gas, minerales y madera.

También se excluye la concesión de licencias para artículos como películas cinematográficas, obras teatrales, manuscritos, y patentes, así como derechos de autor.

Así mismo, el IFAC (International Federation of Accountants), que agrupa ciento cincuenta y siete organizaciones de ciento dieciocho países, considera que un arrendamiento es un acuerdo por el cual el arrendador cede al arrendatario, a cambio de unos pagos periódicos, el derecho a utilizar un activo durante un periodo de tiempo acordado.

DIFERENCIACIÓN

Como ya se ha explicado ampliamente, algunos arrendamientos son realmente compras o ventas, y otros son rentas o gastos del ejercicio, dependiendo del tipo de arrendamiento.

En la FAS 13, se realiza la misma diferenciación entre arrendamiento operativo y financiero, es decir, será arrendamiento financiero, o “capital leasing” cuando se transfieran sustancialmente los riesgos y beneficios inherentes al activo.

Las normas estadounidenses utilizan un criterio que se define por la existencia de reglas precisas con puntos de corte (bright lines) para la clasificación de un arrendamiento como financiero u operativo. Un arrendamiento es financiero cuando:

- ✚ PROPIEDAD. Transfiere la propiedad del activo al arrendatario cuando termine el plazo de arrendamiento.

- ✚ OPCIÓN DE COMPRA. Existe la opción de compra del bien para el arrendatario al final del arrendamiento.

- ✚ AMORTIZACIÓN DEL BIEN. El plazo del arrendamiento es como mínimo el 75% de la vida útil (o económica) del activo.

- ✚ VALOR RAZONABLE (el texto recoge el término “fair value”, valor justo literalmente, pero que traduciré por valor razonable, más adecuado). El valor actual de las rentas, tomando el tipo de interés incremental del endeudamiento, es como mínimo el 90% del valor razonable del activo.

En la práctica esta distinción es muy compleja. Sirva como ejemplo de la opinión general lo expuesto por la “División de Operaciones de Negocios” de la Universidad de California, que considera que el análisis del leaseback es extremadamente complejo porque:

1. La clasificación de los dos tipos de arrendamientos descansa en cuatro afirmaciones básicas pero independientes, basadas en una compleja matriz de reglas.

2. La norma propiamente dicha, la FAS 13, actualmente cuenta con 47 páginas. Sin embargo su mayor dificultad radica en que periódicamente se presentan correcciones e interpretaciones.

3. En última instancia, se da la paradoja de que, para clasificar un arrendamiento como operativo o financiero, dependemos de criterios

subjetivos, de juicios de valor, a pesar de que nos basamos en procesos claramente cuantitativos.

En la práctica, la decisión de clasificar un leasing (arrendamiento) como uno u otro tipo depende de los Controllers de las compañías, decisión que será supervisada por auditores externos.

En concreto, para completar este ejemplo, la Universidad de California añade algunos criterios que hacen aún más restrictivas las condiciones descritas en la norma.

7.3.3. Contabilización de leaseback en el caso de arrendamientos financieros

PRIMERA FASE

Una vez el arrendamiento se califica como financiero, en el caso de que se produzcan ganancias como consecuencia de la venta del bien, el arrendatario las diferirá a lo largo del periodo de arrendamiento, mientras que si hay pérdidas, deberán reconocerse en el ejercicio corriente.

El activo se amortizará de la siguiente forma:

→ Bien tomando como referencia la vida económica del bien, si hay una transferencia de propiedad, o una opción de compra a valor residual.

→ O bien considerando el plazo de duración del arrendamiento, si dichas condiciones anteriores no se cumplen.

SEGUNDA FASE

El pasivo se paga siguiendo el llamado “método del interés”: los intereses se devengan considerando el pasivo que aún queda vivo, y se paga con cada cuota de alquiler. El exceso de pago que se produzca, se considerará un menor valor del pasivo.

El tipo de interés permanecerá constante durante toda la vida del arrendamiento.

Este método de pago es el mismo que se utiliza para los préstamos hipotecarios.

Por lo tanto, en la práctica, debemos determinar si una operación de leaseback cumple o no los criterios para considerar el arrendamiento asociado como operativo o como financiero según los criterios estrictos mencionados anteriormente.

Posteriormente, se consideran los gastos asociados como mayor valor del activo, o como gastos corrientes o “executory costs”, según proceda.

Se contabilizará el activo y el pasivo a corto y largo plazo, y cuando se realice el primer pago de cuotas, se acumularán intereses y amortizaciones. Si las cuotas son mensuales, la acumulación de intereses y amortizaciones también será mensual.

En el momento en que se terminan de pagar las cuotas, bien porque ha acabado el plazo de arrendamiento, bien porque se ha amortizado anticipadamente, tanto el activo como la obligación desaparecerán de los libros contables, impactando la diferencia entre activo y pasivo en resultado del ejercicio.

En algunos casos puede ocurrir que, como el activo se amortiza según su vida económica, y ésta sea mayor que el plazo de duración del leasing, podemos encontrarnos un activo que aún no está terminado de amortizar del todo cuando acaba el contrato de arrendamiento. Este caso suele ocurrir cuando existe una opción de compra al término del contrato, y/o cuando la propiedad del bien se transfiere definitivamente al término del mismo.

7.3.4. Contabilización de leaseback en el caso de arrendamientos operativos

Cuando nos encontramos ante un arrendamiento operativo, recordemos que en las NIC/NIIF las ganancias/pérdidas se llevan íntegramente al resultado del ejercicio (grupo 6 o 7).

En el caso de las US GAAP, las ganancias de la venta se difieren, y en cuanto a las pérdidas, se llevan íntegramente al resultado.

Según el Boletín técnico del FASB número 85-3 (FASB Technical Bulletin, o FTB 85-3), el alquiler debe ser amortizado linealmente durante toda su vida. Dicha condición es válida para arrendatario y arrendador. Esta condición podrá dar lugar a pasivos diferidos.

CASO ESPECIAL

Si están planeados cambios en la cuota, como por ejemplo, actualizar la cuota recogiendo los efectos de la inflación, este gasto se reconocerá en una proporción equitativa a lo largo de toda la vida del arrendamiento como activo para el arrendador, o como pasivo para el arrendatario.

8. Diferencias entre NIC/NIIF, PGC y US GAAP – GUÍA PRÁCTICA.

8.1. Diferencias básicas.

De destacarán a continuación los aspectos que las distintas normativas tienen en común y las diferencias que tienen particular relevancia.

En primer lugar hay que señalar que las tres normativas coinciden en su mayor parte.

Las normas del FASB y del IASB se basan en los mismos criterios básicos. Reconocen que existe un arrendamiento financiero si se transfieren sustancialmente los riesgos y beneficios asociados con la propiedad del activo, y se hace prevalecer así la sustancia sobre la forma.

También coinciden las dos normas en que, en el caso de un arrendamiento operativo, si el arrendador se queda con todos los riesgos y beneficios del activo, dicho activo no se da de alta, el arrendamiento es todo gasto a medida que se va devengando. Y los beneficios/pérdidas de la venta impactan en el ejercicio.

El PGC tiende a coincidir con las NIC/NIIF, intentando conseguir paulatinamente una convergencia más completa.

En cuanto a las divergencias, podemos destacar:

8.1.1. Diferencias genéricas.

Abarcan a todos los casos de leaseback, y hay que considerarlas siempre.

1. Las “bright lines”, o condiciones estrictas que establece el FASB, no se contemplan por el IASB ni en el PGC, dejando la diferenciación entre leasing operativo y financiero como una cuestión que puede estar sujeta, hasta cierto punto, a juicios de valor.

Además, solo las NIC/NIIF añaden una condición más en la distinción del leasing financiero y operativo: el leasing es financiero cuando el activo es de naturaleza especial, de tal modo que sólo el arrendatario puede usarlo. De otro modo serían necesarias grandes modificaciones.

2. El leaseback que incluye leasing operativo, si no se considera la amortización lineal del arrendamiento, no impactará en el balance de los arrendatarios, las pérdidas o ganancias se reconocerán íntegramente en resultado.

Según US GAAP y NIC/NIIF, pueden existir activos o pasivos diferidos, ya que el alquiler debe ser amortizado linealmente durante toda su vida.

Según PGC, no se establece nada al respecto, por lo tanto, en teoría podrá no considerarse la amortización lineal, si bien atendiendo al principio del devengo se aconseja dicha amortización.

3. El término leasing financiero que consideran las NIC/NIIF y PGC es equivalente al término capital lease, recogido en la FAS 13.

4. El PGC no reconoce explícitamente el arrendamiento operativo, pero en la práctica se seguirán los criterios de las NIC/NIIF.
5. Según el PGC, desde el punto de vista del arrendatario, y para el arrendamiento financiero, no se dará de baja el inmovilizado. Esta es la mayor diferencia entre PGC y el resto de normativas.

8.1.2. Diferencias específicas.

Afectan solo a determinadas operaciones de leaseback. Si son de aplicación, pueden ser claves en la interpretación y tratamiento contable de dicha operación.

No se va a mencionar en este punto el PGC, ya que se considera que en todos los casos en los que no se trate expresamente una determinada cuestión, se atenderá a la normativa establecida por las NIC/NIIF.

1. Cálculo del tipo de interés de la operación.

Es aplicable, entre otros, para hallar el valor actual de los pagos / cobros futuros.

Según NIC/NIIF: se utilizará en todos los casos el tipo de interés implícito de la operación, siempre que se conozca. Si no se puede hallar, se aplicará el tipo de interés incremental (o creciente) para préstamos del arrendatario.

Según FAS: se utilizará el tipo de interés incremental para préstamos del arrendatario. Esto ocurrirá a menos que el tipo de interés implícito se conozca y sea menor al incremental.

2. Publicación de información relativa a arrendamientos en las cuentas anuales.

Según NIC/NIIF: se deben revelar los pagos mínimos futuros distinguiendo plazos en tres grupos:

Hasta un año.

Entre 1 y 5 años.

Más de 5 años.

Según FAS: Se revelará dicha información año a año durante los 5 primeros años, después, todas las cantidades pendientes.

3. Edificio y suelo.

Según NI/NIIF: Se considerarán siempre por separado, a menos que la cantidad inicialmente reconocida para el suelo sea insignificante. En ese caso se pueden tratar como una sola unidad, y la vida económica del conjunto (suelo y edificios), será la vida económica de los edificios involucrados.

Según FAS: Si se transfieren riesgos y beneficios, o existe opción de compra, será todo en conjunto arrendamiento financiero (en caso contrario, será operativo).

Si el valor razonable del suelo en el momento de la operación es mayor o igual al 25% del valor razonable del arrendamiento, se puede distinguir edificio y suelo, y tratarlos por separado.

4. Cuotas contingentes del arrendamiento (parte de las cuotas de arrendamiento que no son fijas, y dependen de precios, tipos de interés, etc).

Según NIC/NIIF, las cuotas contingentes están separadas de las mínimas, se calculan también de forma separada, y se contabilizarán como gasto del ejercicio.

Según FAS, las cuotas mínimas serán calculadas como si el tipo de interés o índice de precios fuera el mismo durante toda la vida del leasing. Esto genera una diferencia entre el pago real y el estimado. Dicha diferencia se considerará gasto o ingreso del ejercicio.

5. Costes iniciales.

Según NIC/NIIF: Los costes que se produzcan directamente como consecuencia de actividades realizadas por el arrendatario en un arrendamiento financiero, se considerarán como mayor valor del activo.

Según FAS: los costes iniciales serán considerados gastos del ejercicio.

6. Arrendamientos apalancados o arrendamientos fiscales ("Leveraged leases" tal y como aparece en la norma FAS13).

Este tipo de leasing es muy común en Estados Unidos.

La novedad es que interviene una tercera parte, que suele ser una gran entidad financiera que aporta entre un 20% y un 40% de los recursos, en todo caso una porción minoritaria, obteniendo además ventajas fiscales.

Las dos partes restantes son las que ya conocemos: el banco o compañía de seguros, que aporta el resto de los fondos, teniendo como es lógico, preferencia sobre la recuperación de la propiedad del bien y sobre los cobros, y el arrendatario, que normalmente será una empresa.

Según NIC/NIIF: se tratan como cualquier leasing.

Según FAS: Para el arrendatario se contabilizará como un leasing ordinario, sin ninguna salvedad.

Existen reglas especiales solamente para el arrendador.

7. Amortización del bien en caso de arrendamiento financiero.

Se realizará según la vida útil del bien, no según el plazo de arrendamiento.

Excepciones

Según NIC/NIIF: Si no hay certeza de que el bien va a pasar al arrendatario al final del contrato, se amortiza en el menor plazo de los siguientes:

- Vida útil del bien.
- Plazo de arrendamiento.

Según FAS: Si el bien no va a pasar a ser propiedad del arrendatario, o no hay opción de compra, se amortizará considerando el plazo de arrendamiento.

8.2. Convergencia IASB – FASB. Últimas tendencias.

La convergencia entre IASB y FASB se iniciaron en 1999, y han proseguido hasta abril de 2011, donde se produce la última – hasta el momento – acción de convergencia, cuando el FASB envía un documento al IASB con sus principales puntos de vista sobre cuestiones claves.

En el aspecto concreto del Leaseback, las reuniones entre el FASB y el IASB se están centrando en la consideración de todos los leasings como arrendamientos financieros.

Es también muy significativo el hecho de que ambas organizaciones desean expandir la información que debe facilitarse en las cuentas anuales, sobre todo en cuanto a cuotas pendientes.

El objetivo no es otro que el de capitalizar todos los pagos esperados derivados de contratos de arrendamiento.

Dentro de la estimación de los pagos esperados sobre contratos de arrendamientos, hay que destacar la pretensión de incluir las rentas que existen pero pueden cambiar de valor, dentro del valor actual del arrendamiento.

Esto es porque el FASB (a través de la FAS29), considera que el tipo de interés bancario y el IPC futuro no son rentas contingentes (existen, pero puede cambiar

de valor), y para el IASB estas variables son rentas contingentes. Se tiende por tanto a no considerarlas así.

También existiría la posibilidad de considerar varias probables cantidades finales.

En cuanto a la vida de los contratos de arrendamientos, se tiende a incluir opciones de renovación del contrato.

El criterio a utilizar será considerar el más largo de los periodos que es más probable que ocurra.

Esta probabilidad dependerá de criterios especificados en el contrato de arrendamiento, pero también de otros totalmente externos.

El impacto de la adopción de este criterio puede ser enorme en las industrias de venta al por menor.

En estas industrias, se estima que si se consideran dichas opciones de renovación, el nuevo activo y las obligaciones en virtud de arrendamientos financieros, sería mayor que el resto de sus deudas existentes.

En cuanto a las futuras reuniones que se mantengan entre el IASB y el FASB, probablemente se discutan los siguientes puntos claves:

- Definición de bienes de inversión.
- El “modelo arrendatario de contabilidad”: en futuras reuniones se van a discutir más a fondo las distintas formas de reconocer los gastos durante la vigencia del contrato de arrendamiento, a pesar de que no se llegó a ningún acuerdo en anteriores negociaciones (Wall Street Journal, 2011, días 13 y 14 de Diciembre).
- Información a revelar por ambas partes en las cuentas anuales, tanto para el arrendador como para el arrendatario.

9. Fiscalidad del leaseback según la normativa española.

9.1. Fiscalidad de los arrendamientos financieros

Si se consideran únicamente los contratos de arrendamiento financiero, y según el Ordenamiento Jurídico español, la normativa aplicable es el artículo 115 del Texto Refundido del Impuesto de Sociedades.

Según esta ley, los siguientes conceptos se pueden deducir del impuesto de sociedades:

- I. La parte de la cuota de arrendamiento que corresponda a la carga financiera.
- II. También la parte de la cuota que corresponda a la recuperación del coste del bien, siempre que dicho bien sea amortizable (no aplicable por ejemplo a ciertos terrenos).

Sin embargo hay un límite: la cantidad fiscalmente deducible debe ser menor al coste del bien multiplicado por el doble del coeficiente de amortización lineal de dicho bien.

El periodo de amortización comenzará en el momento en que el bien es susceptible de empezar a funcionar.

Debido a la existencia de un límite, el exceso de cuota que no se pueda deducir fiscalmente en un ejercicio determinado, se podrá deducir en ejercicios posteriores, siempre respetando dicho límite.

- III. El apartado anterior sólo será de aplicación en el caso de bienes amortizables. El coste del bien no amortizable, como por ejemplo ciertos terrenos, en ningún caso es deducible fiscalmente.
- IV. Hay que considerar también que el IVA incluido en la cuota, en la medida en que el activo se afecta a la actividad de la empresa, también es deducible.

- V. Si la empresa es de reducida dimensión, es decir, según las normas fiscales, con cifra de negocios menor a 8 millones de euros, la cantidad fiscalmente deducible es el doble del coeficiente de amortización lineal según tablas oficiales, multiplicándolo además por 1,5.

Por su parte, el Real Decreto Ley 6/2010, publicado en el BOE el 13 de Abril de 2010, introduce modificaciones sobre el Texto Refundido referido anteriormente, en lo concerniente a la libertad de amortización.

No se condiciona dicha libertad de amortización al mantenimiento del empleo, se extiende el plazo hasta el 2015, y se pueden acoger a dicho incentivo personas físicas, empresas y profesionales independientes.

Esta amortización acelerada que prevé la ley, siempre que se cumplan determinados supuestos, impactará fiscalmente de forma que se adelantará el gasto fiscalmente deducible.

9.2. Fiscalidad del leaseback. Diferencias.

El leaseback tiene un régimen jurídico que presenta una cierta complejidad, sobre todo porque, al no existir suficiente normativa, puede haber distintos puntos de vista respecto a su aplicación. Para ello va a ser necesario recurrir a la jurisprudencia.

La legislación aplicable está recogida en el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo. En el artículo 11.3 se hace referencia a operaciones de venta conectadas a un posterior arrendamiento financiero. Dicha norma se publicó en el BOE nº 61, de 11 de marzo de 2004.

Posteriormente dicha legislación se vio modificada por la Ley 16/2007, de 4 de julio. Esta norma se publicó en el BOE nº 160, de 11 de Julio de 2007.

Sin embargo, dicha ley no introduce modificaciones respecto al leaseback.

En muchos casos, se consideran dos operaciones distintas, compra-venta por un lado y arrendamiento financiero por otro, pero en realidad el leaseback no se

puede considerar de esta forma, sino como una operación compuesta, prestando atención a su finalidad.

9.2.1. Impuestos devengados por el leaseback.

En primer lugar conviene distinguir entre los distintos impuestos que se van a devengar para ambas partes, tanto para el comprador – arrendador como para el vendedor – arrendatario. Existe un conjunto de impuestos que se van a tener que liquidar como consecuencia de una operación de leaseback.

✓ **TRIBUTACION INDIRECTA.**

(a) La fiscalidad respecto al IVA no experimenta cambios entre el arrendamiento financiero, operativo, u operación de leaseback. El IVA será deducible en todos los casos, tanto el de la compra-venta como el de las cuotas de arrendamiento, operativo o financiero, si se cumple que los activos objeto del contrato están afectos a la actividad.

(b) Al realizarse operaciones de compra-venta, también se liquidarán de forma ordinaria otros impuestos, como el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas, y Actos Jurídicos Documentados (incompatible con el IVA). No existirá ninguna particularidad en estas normas por el hecho de haber realizado una operación de leaseback. Estos impuestos no son deducibles, mientras que el IVA sí es deducible.

La transmisión inicial y final del activo se realizará de forma ordinaria, igualmente al contrato de arrendamiento y la opción de compra.

(c) Siempre considerando las particularidades del leaseback, es necesario destacar que en muchos casos, estas operaciones se realizan sobre activos inmobiliarios, y por lo tanto de naturaleza urbana. En este caso será necesario liquidar también el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana.

Como puede suponerse, el sujeto pasivo será el vendedor en primera instancia del bien, mientras que si se ejercita la opción de compra, el sujeto pasivo pasará a ser el arrendador que la ejercita.

✓ **IMPUESTO DE SOCIEDADES.**

Es en este impuesto donde se pueden observar notables diferencias entre el arrendamiento financiero y el leaseback con posterior arrendamiento financiero u operativo.

9.2.2. Fiscalidad del leaseback financiero en el impuesto de sociedades.

Es muy común confundir la fiscalidad del leaseback con la de los arrendamientos financieros.

Si consideramos el leaseback como dos operaciones separadas, una venta, y una posterior recompra a través de arrendamiento financiero u operativo, parece evidente que la parte correspondiente al arrendamiento financiero tendrá la fiscalidad anteriormente expuesta.

Sin embargo esto no es así, ya que la intención con la que se realiza un leaseback difiere sustancialmente de la intención de un arrendamiento financiero.

El objetivo principal del leaseback es la obtención de financiación, de liquidez para la empresa.

Sin embargo, el arrendamiento financiero suele tener como objetivo la adquisición de un bien, a través de una financiación lo más ventajosa posible.

Algunas empresas cometen el error, a veces intencionado debido a las ventajas fiscales que anteriormente hemos señalado, de considerar la fiscalidad del leaseback financiero como la suma de la fiscalidad de una venta, más la fiscalidad del arrendamiento financiero.

La realidad es que el leaseback financiero tiene un régimen jurídico propio. Si bien para aplicarlo es necesario un contrato de arrendamiento.

Recordemos que según la perspectiva contable española, según el PGC, cuando se produce una operación de leaseback con contrato de arrendamiento financiero posterior, el vendedor – arrendatario no da de baja el bien, y por lo tanto no se produce impacto de beneficios o pérdidas en el ejercicio, y la amortización del bien la seguirá realizando dicho vendedor, sin que experimenten variaciones las condiciones y plazos.

Por otra parte, el comprador – arrendador da de alta un activo financiero, que será en este caso un derecho de crédito.

Desde el punto de vista del vendedor, la carga financiera de cada cuota que paga, será considerada como gasto fiscalmente deducible en todos los casos, ya sea operación de leaseback, arrendamiento operativo o arrendamiento financiero.

El comprador contabilizará la carga financiera de cada cuota de arrendamiento como ingreso financiero, sujeto a tributación.

Podemos tomar como primera conclusión que para el leaseback no será de aplicación el artículo 115 del Texto Refundido del Impuesto de Sociedades, al ser el objetivo de las dos operaciones completamente distinto. Por tanto no podrán acogerse a la libertad de amortización, o amortización acelerada, como ocurre con los arrendamientos financieros.

La razón es muy simple: la amortización acelerada como incentivo fiscal se concede mediante la legislación vigente con el objetivo de incentivar las inversiones empresariales, ya que los arrendamientos financieros se entienden claramente como iniciativas de inversión.

Sin embargo esto no ocurre con el caso del leaseback, que no tiene como objetivo en ningún caso incrementar la inversión de la empresa, ya que el bien era propiedad de la empresa antes del contrato de leaseback, y posteriormente la empresa va a seguir disfrutando de él, obteniendo liquidez y financiación.

Así pues, no parece justo ni lógico que se le aplique al leaseback las mismas ventajas fiscales que al arrendamiento financiero.

Es conveniente destacar cierta jurisprudencia existente en el Ordenamiento Jurídico Español aplicable al leaseback.

- Así, por ejemplo, el Tribunal Supremo establece textualmente que “no son deducibles las cuotas satisfechas en contrato de leaseback cuando existe simulación relativa y lo que se suscribe realmente es un contrato de préstamo” (Sentencia del Tribunal Supremo, 2010, de 17 de Junio).

En este ejemplo, la Sala de lo Contencioso-Administrativo de dicho Tribunal, desestimó un recurso interpuesto por la empresa Praxair Ibérica, S.A., en el cual se reclamaba la deducción de cuotas de arrendamiento financiero asociadas a un leaseback.

La sentencia considera que, en el caso de referencia, el objeto del leaseback no era otro que el de obtener liquidez para la compra de otros bienes, ya que coincidía el hecho de que el importe de la compraventa del bien objeto de leaseback era la cantidad que la empresa requería para financiar otras operaciones.

En este caso se considera que existe la llamada “simulación relativa”, es decir, que el objetivo del contrato de leaseback no es el que se supone aparentemente, que debería ser de compraventa, sino que el objetivo es el de obtener un préstamo para conseguir liquidez y poder así dirigir esos recursos a la financiación de otras operaciones.

El Tribunal Supremo ha concluido por tanto, que la compraventa sujeta al leaseback no constituyó incremento patrimonial.

Así pues, tampoco se entiende que exista derecho a exención de dicho incremento por la inversión realizada.

Como conclusión, establece que no se puede considerar como gasto fiscalmente deducible el pago de las cuotas de arrendamiento financiero al estar asociado al leaseback.

Esta conclusión se puede generalizar para prácticamente todos los casos en los que se realizan este tipo de contratos.

El objeto parece evidente que no es el de la mera compraventa, se suele realizar sobre bienes de elevado importe precisamente para obtener una importante inyección de liquidez.

- También se especifica que el leaseback que va a implicar la recompra del bien, no genera efectivamente ninguna renta, ni a efectos fiscales, ni a efectos contables (Consulta a la Dirección General de Tributos V0419-11, 2011, de 22 de Febrero).

Es más, en este ejemplo, al estar obteniendo la empresa consultante diversas deducciones por inversiones medioambientales debida a dicho bien, la empresa seguirá teniendo derecho a estas deducciones, ya que sigue amortizando el bien, y se conserva incluso su propiedad económica.

- Existen diversas ratificaciones relativas a la cuestión de que las cuotas de arrendamiento financiero correspondientes a un contrato de leaseback nos son gastos fiscalmente deducibles (Sentencia del Tribunal Supremo, sala 3ª de lo Contencioso-Administrativo, 2009, de 23 de Enero).

Si esto fuera así, supondría considerar como gasto fiscal, el importe del principal del préstamo que se recibe para financiar nuevas inversiones.

9.2.3. Fiscalidad del leaseback operativo en el impuesto de sociedades.

Siempre hablando de nuestro país, para el leaseback operativo, no existe ninguna normativa contable o fiscal de carácter específico.

Por este motivo, se van a aplicar las normas generales para la compraventa y los contratos de arrendamiento ordinarios.

Como conclusión, se puede decir que para el leaseback operativo, atendiendo a su fiscalidad, sí se va a poder considerar como la suma de dos operaciones, una compra-venta y un arrendamiento.

En este caso, el vendedor da de baja el inmovilizado considerando como contrapartida la entrada de tesorería, y el comprador lo dará de alta y lo amortizará según los criterios que correspondan.

En cuanto al arrendamiento, cada cuota será considerada como un gasto corriente por parte del arrendatario-vendedor, y como un ingreso corriente por parte del comprador-arrendador.

La pérdida o ingreso que obtenga el vendedor por la venta del bien impactará como resultado del ejercicio.

El impacto de esta operación sobre el impuesto de sociedades es exactamente igual que el impacto contable. No existen deducciones adicionales ni regímenes especiales en este caso.

10. Un ejemplo notable: ENRON

El leaseback, lamentablemente, se presta en gran medida a ser mal utilizado en las grandes entidades con necesidades financieras.

Se pueden registrar transacciones artificiales, tanto para manipular los importes en los balances, como para diferir irregularmente los beneficios en varios ejercicios contables. Esto se consigue realizando dos o más transacciones relacionadas con una tercera parte, normalmente un banco.

Aquí precisamente es donde se puede encuadrar una mala utilización del leaseback: el precio de venta de esta operación puede acordarse entre comprador y vendedor por encima o por debajo del valor actual del activo, porque la diferencia se puede compensar por unas mayores o menores cuotas de leasing.

En el caso que nos ocupa, Enron realizaba su contabilidad de acuerdo a las US GAAP, no a las NIC/NIIF. Sin embargo, además de la mala utilización del leaseback y de otros instrumentos de ingeniería financiera, se ha generado controversia por el aspecto de la consolidación entre empresas, que en este caso ha sido particularmente grave.

La necesidad de que las llamadas entidades de propósito especial estén obligadas o no a consolidar con la supuesta empresa matriz, es un problema que genera importantes conflictos para ambas normativas, las NIC/NIIF y las US GAAP.

Enron era una compañía con domicilio fiscal y social en Estados Unidos, que estaba en el séptimo puesto de la lista Fortune 500. Su capitalización bursátil superaba los 80 mil millones de dólares a principios del año 2001.

Esta empresa creció rápidamente mediante inversiones financiadas en gran medida con deuda. Las inversiones y la deuda asociada a menudo se mantenían en las llamadas “entidades de propósito especial” (SPEs2) cuya contabilidad no se consolidaba con la empresa matriz, y que habían sido creadas para preservar la calificación crediticia de Enron.

Los directores generales de las compañías satélites eran altos directivos del departamento financiero de Enron, con lo que se desplazaban todos los activos llamados “malos” desde la empresa matriz hacia las satélites. Así, Enron aparecía como una empresa totalmente saneada, con activos atractivos y una proyección imparable.

Al mantener la deuda fuera de su balance consolidado gracias a que lo exportaban a sus compañías satélites, Enron conseguía una buena calificación crediticia, y esto se traducía en costes de endeudamiento menores y más disponibilidad de crédito.

Estas mejoras crediticias normalmente exigían a Enron que complementara la garantía aportada con efectivo en el supuesto de que su precio de mercado cayera por debajo de un nivel especificado o de que su calificación crediticia fuera rebajada a un nivel no apto para la inversión.

Así pues, Enron debía alcanzar mejoras crediticias ejercicio tras ejercicio para mantener su imagen, lo cual era insostenible. Estas necesidades de mejora crediticia hicieron a Enron vulnerable a caídas en su valor de mercado o a descensos en su categoría crediticia ya que desencadenarían la obligación de entregar efectivo (Wall Street Journal, 2010).

El desplome se produjo de la siguiente manera:

Las obligaciones de aportación de efectivo ligadas a las mejoras crediticias se precipitaron en el año 2001 a raíz del declive de los precios energéticos que perjudicaron los resultados de explotación de Enron. Su valor de mercado se desplomó. Enron tuvo que pelear para encontrar efectivo y poder satisfacer las exigencias de pago de las garantías.

En este contexto, la utilización del leaseback les pareció clara: realizaron dichas operaciones con sus propias entidades de propósito especial, con lo cual se consiguió el deseado objetivo de liquidez.

Por supuesto, dicha liquidez era ficticia, pero no fueron descubiertas inmediatamente. Por lo tanto se recurrió de forma creciente a la realización de estas operaciones, como ejemplo podemos citar Barcos en Sri Lanka, o Centrales Térmicas en la India. Todos los activos pasaron a ser manejables y susceptibles de realización de leasebacks. Estas operaciones suponían grandes beneficios para Enron, y dejaban a las empresas satélites totalmente arruinadas, pero al no consolidar sus cuentas con Enron, no suponía ningún trastorno para la empresa matriz (Wall Street Journal 2011).

El abuso de estas operaciones llegó a límites insospechados sólo unos años antes, ya que las recompras se realizaban con meses o días de diferencia, y con importantes beneficios para Enron y primas para sus directivos...

Pero llegó un momento en que las mejoras crediticias tocaron techo, y no era posible incrementarlas indefinidamente. Los inversores perdieron la confianza depositada en Enron, y eso tuvo un efecto negativo en la capacidad de la compañía para recaudar fondos en un contexto en el que las necesidades de efectivo eran crecientes, ya que el modelo de crecimiento que habían elegido era una huida hacia adelante de forma indefinida.

Enron se declaró en quiebra el 2 de diciembre de 2001, y hoy en día estos acontecimientos se consideran como uno de los mayores fracasos empresariales de la historia económica.

Su quiebra ha hecho replantearse la normativa tanto europea como internacional, abriendo una polémica sobre la eficiencia y la utilidad de las normas contables.

Hay algunos autores que han destacado la mala redacción de las normas, y su poca utilidad práctica. Al ser una compañía radicada en Estados Unidos, las mayores críticas han recaído en las US GAAP.

Sin embargo hay que destacar que el principal problema ocurrido con Enron no se refiere a la existencia de normas inadecuadas, sino al incumplimiento de las mismas.

Por regla general, las normas suelen contener vacíos que se pueden aprovechar para realizar prácticas irregulares, pero actualmente las normas contables (sobre todo las FAS) son muy estrictas, y si se vulneran de forma flagrante como en este caso, sólo cabe descubrir cómo y cuándo se produce el incumplimiento. Pero el hecho de que se vulneren normas no quiere decir que estén mal diseñadas.

Por supuesto, todo este proceso ha afectado no sólo a las normas contables, sino a las empresas que realizan auditorías externas, en las que Enron obtenía informes más que favorables, sin que se descubriera ninguna evidencia de las malas prácticas que realizaban.

Esto no es achacable a la norma, sino a su aplicación por parte de las auditorías externas, y a su control por parte del Gobierno.

11. Análisis con paquete de datos.

Se ha realizado un análisis con paquete de datos utilizando el programa SPSS. Hay que destacar en un principio la gran dificultad que ha supuesto la obtención de datos empíricos de una muestra de empresas que han realizado leaseback.

Al no existir prácticamente literatura previa sobre leaseback estudiado a través de paquetes de datos, se han utilizado los ratios más habituales, al existir también evidentes limitaciones para obtener dichos datos.

Para obtener esta muestra de empresas que han realizado esta operación, las cuales han sido trece, se ha recurrido a noticias y fuentes de información de todo tipo, desde prensa escrita hasta internet, y posteriormente se ha acudido a sus cuentas anuales en la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores).

No se ha considerado el año o años de realización del leaseback, ya que se considera que el efecto de dicha operación distorsiona los resultados de la entidad. Se han buscado datos de los tres años anteriores y posteriores a la operación, para ver si el leaseback es consecuencia de un problema de liquidez / solvencia / rentabilidad, y si la operación sirve para mejorar estos ratios.

Posteriormente, se han obtenido los datos que nos interesaban respecto a liquidez, rentabilidad y solvencia en sus cuentas anuales, y se han aplicado las fórmulas más utilizadas para estos ratios, que son las siguientes:

Ratio de solvencia = activo corriente / pasivo corriente.

Ratio de liquidez = tesorería / pasivo corriente.

Ratio de rentabilidad = beneficio antes de impuestos / activo total.

Acid test = (activo circulante – existencias) / pasivo corriente.

El primer análisis estadístico se ha realizado con empresas que han realizado leaseback y empresas que no lo han realizado, utilizándose solamente el ratio de solvencia, rentabilidad y acid test, ya que no existían datos del ratio de liquidez en el programa Amadeus, que es de donde se ha obtenido la información de la muestra de empresas que no han realizado leaseback.

En el segundo análisis, al referirse únicamente a las empresas que han realizado leaseback, se ha podido disponer también del ratio de liquidez, tal y como se ha definido anteriormente.

Respecto al primer análisis, es necesario aclarar que estos datos son un ejemplo de una muestra de 60 empresas, unas con leaseback y otras sin leaseback, y dicha muestra no constituye una muestra aleatoria de las empresas españolas con ratios de solvencia entre 0,5 y 0,8 y con stock cero.

Al no ser una muestra aleatoria, no se pretenden hacer inferencias, ni realizar demostraciones empíricas. Lo único que se pretende con este ejemplo es ilustrar las consecuencias de aplicar o no leaseback en un conjunto de empresas españolas.

Como se puede observar en el cuadro correspondiente, en el anexo de este trabajo, en los estadísticos de grupo, la mayoría de los ratios, tal y como se han definido en la hoja Excel donde se reflejaron los datos y que se incluyó posteriormente en SPSS, son claramente superiores en las empresas que no hacen leaseback respecto a las que sí. Esto ocurre tanto en los años anteriores a la realización de las operaciones de leaseback como en los años posteriores.

De ello se deduce que no existen cambios notorios y estructurales en las empresas como consecuencia de esta operación. Más bien obedece a necesidades puntuales de liquidez, pudiendo ser absorbida en el mismo año de la operación la inyección de liquidez proporcionada por el leaseback, y por lo tanto no tener reflejo en las cuentas anuales.

La trayectoria de las empresas en el tiempo, incluso eliminando algunos casos con ratios que se desvían considerablemente de la media y por tanto pudieran desvirtuar el análisis, sigue siendo el mismo, la liquidez y solvencia de las compañías que realizan operaciones de leaseback es claramente inferior a las que no lo hacen.

Posteriormente se realiza la prueba de Levene que indica si se pueden suponer varianzas iguales.

Si la probabilidad asociada al estadístico de Levene es $>0,05$, se pueden suponer varianzas iguales. En caso contrario, se suponen distintas. El test de diferencia de medias que se utiliza es distinto según haya salido el test de Levene (varianzas iguales o distintas), es decir, la prueba de Levene solo sirve para elegir el test de diferencia de medias correcto.

Se puede comentar el test de diferencia de medias que he marcado con colores azul y verde en las tablas del anexo correspondiente.

En el año n-1 los ratios son significativamente distintos con o sin leaseback, en el año n-2, solo es significativamente distinto el ratio de rentabilidad y en el año n-3 rentabilidad y acid test. En el año n-1 son significativamente superiores los ratios en las empresas sin leaseback; en el año n-2 las empresas sin leaseback tienen mayor ratio de rentabilidad y en el año n-3, las empresas sin leaseback tienen mayor ratio de rentabilidad y menor de acid test (la diferencia es negativa).

En el año n+1 son significativamente distintos todos los ratios, en el n+2 el de rentabilidad y en el n+3 los tres ratios son significativamente distintos. En el año n+1 son mayores los tres ratios para las empresas sin leaseback, en el año n+2 el de rentabilidad y en el n+3 los tres.

Se debe tener en cuenta que el ratio de solvencia y el acid test son muy similares, ya que sólo se diferencian en la variable “existencias”, siendo ésta cero en las entidades financieras, las cuales componen el grueso de éste análisis.

En este caso se puede ver que en el año n-1 las varianzas se suponen desiguales para todos los ratios.

En el resto de años, sólo se supondrán varianzas desiguales en el caso del ratio de rentabilidad. A excepción del año n+3, donde se supone igualdad de varianzas para todos los ratios.

Parece ser que a medida que nos alejamos del año de realización del leaseback, las varianzas tienen a la igualdad.

En la quinta columna de la tabla del anexo, se puede observar el estadístico t con su nivel de significación bilateral. Este valor se refiere al grado de compatibilidad entre la hipótesis de igualdad de medias, y las diferencias entre medias poblacionales.

En el año n-1, y en el caso del ratio de rentabilidad, los resultados son menores que 0,05, lo cual implica que no hay compatibilidad entre la hipótesis de igualdad de medias poblacionales, y las diferencias entre las medias de grupos representados por grupo de empresas que hacen leaseback y las que no lo hacen para los ratios referidos a antes y después de la operación. Las medias son diferentes para grupo de empresas con leaseback y sin leaseback. El año n+3 también está muy cerca de estos resultados.

En azul se pueden ver las diferencias significativas suponiendo varianzas distintas y en verde las diferencias significativas suponiendo varianzas iguales.

Posteriormente se pueden observar los límites del intervalo de confianza. Cuando el valor cero no está incluido en dichos límites, se indica que se puede rechazar la hipótesis de igualdad de medias. Por tanto los resultados son coherentes con lo observado en las tablas anteriores.

El segundo análisis se refiere solamente a las empresas que han realizado leaseback.

En este análisis podemos ver un ratio adicional respecto al análisis de empresas que realizaron y que no realizaron leaseback, que es el ratio de liquidez. Se han tomado los promedios de dichos ratios, antes y después de la operación.

Las conclusiones son claras. El leaseback sólo soluciona problemas de liquidez puntuales de la empresa. En todos los ratios se observa que la liquidez, rentabilidad y solvencia es similar, incluso menor, en los años posteriores al leaseback. Por tanto, los problemas estructurales de la empresa no se solucionan con esta operación. Lo que se ve claramente es que la solvencia, rentabilidad y acid test por término medio disminuyen ligeramente después del leaseback y la liquidez aumenta ligeramente (primera tabla del anexo), pero ninguna de estas diferencias es significativa (última tabla del anexo).

La empresa que tiene problemas de liquidez, los sigue teniendo después del leaseback. Incluso después de las absorciones y fusiones de las que han sido objeto muchas de ellas. Todo ello no ha conseguido solucionar sus problemas de solvencia y liquidez.

12. Conclusiones

Es necesario aclarar que el leaseback, como otras herramientas que puede utilizar la empresa, es muy valioso si se utiliza correctamente, y para el propósito para el

que está construido, que no es otro que el de solucionar problemas puntuales de liquidez.

A pesar de que las normativas puedan converger y evolucionar, esto no parece que suponga un obstáculo para este tipo de operaciones, que también pueden evolucionar, ya que suponen una fuerte opción para la obtención de liquidez. No debe olvidarse que esta alternativa de financiación está provocada por la situación económica: las entidades financieras cada vez exigen más garantías para la concesión de créditos, y esta barrera es difícilmente salvable en la coyuntura actual. Además, el leaseback también puede verse como una forma de obtener rendimiento del inmovilizado de la empresa.

No se puede llegar, por tanto, a una conclusión de tipo general. Se debe evaluar la situación particular de cada empresa y su intención, para poder concluir si la operación de leaseback es adecuada.

13. Bibliografía

LIBROS Y ARTÍCULOS

Castelló, E. (1989). *Estudio económico de los contratos de Leasing y su captación en los informes contables*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Ministerio de Economía y Hacienda.

Echegoyen, A. (2012). *Las operaciones de Sale and Leaseback de activos inmobiliarios como instrumento de mejora de la eficiencia de las entidades de crédito*. Universidad Complutense de Madrid.

Mosich, A. (2008), *Intermediate Accounting*. McGraw-Hill Book Company, Revised Sixth Edition.

Lee, S. (2003). *Capital and Operating Leases, a Research Report*. Federal Accounting Standards Advisory Board.

Barry J., Steven M., Epstein. (2008). *GAAP 2009*. 6th ed. Hoboken, NJ: Wiley.

Mirabelli (1974). *Il leasing e il diritto italiano, en Banca, borsa e titoli di credito*. Milano.

Saavedra, L. (1998). *Leasing, en Tratado de derecho privado*. Lima, Vol. I.

Buonocore (1975). *La locazione finanziaria nell'ordinamento italiano, en Il leasing, profili privatistici e tributari*, Milano.

Villegas (1996), *Operaciones bancarias*, Buenos Aires, T. II.

Lacruz Berdejo, J.L. (1995) *Elementos de Derecho Civil II*. José María Bosch, Barcelona, T. II, Vol. 2.

International Accounting Standards Board (2008). *International Financial Reporting Standards IFRS 2008*. Including International Accounting Standards (IASs) and Interpretations as approved at 1 January 2008. London: IASB.

Tuset, F. y Jayo, J. (2010). "Seminario NIC/NIIF 11/5/2010". Auditoría Mazars.

Busquets (1991), *Boletín ICAM*, "El leasing español, su situación actual y su futuro", , Madrid, núm. 6, p. 27

Monje (1996), *Revista crítica de derecho inmobiliario*. "Algunas consideraciones en torno al lease back en su conexión con el derecho de superficie urbano", Madrid, núm. 635.

Alcaraz, I. (servicio auditoría Deloitte) (2009). "El tratamiento en la contabilidad privada de las operaciones de Sale and Leaseback: Arrendamiento Operativo vs Financiero".

Codice Civile e leggi complementari (2007). Grupo editoriale Esselibri-Simone. XV Edizione.

Dizionario Enciclopedico di Diritto (1996). Padova, Vol. I.

Diccionario de la Real Academia Española (2001). Vigésima segunda edición.

Código de Comercio (1885).

Wall Street Journal (2011), días 13 y 14 de Diciembre.

USA Congressional Budget Office, *A CBO Paper* (2003)– “The Budgetary Treatment of Leases and Public/Private Ventures”.

USA General Accounting Office, Tennessee Valley Authority, *GAO-03-784* (2003). “Information on Lease-Leaseback and other Financing Arrangements”,.

Ciudad Financiera Santander (2008). Sale & Leaseback 2008. Propinvest

Red oficinas BBVA (2009). Sale & Leaseback . Europe Capital

Red oficinas Santander (2008). Sale & Leaseback 2008. Grupo Pearl

Normas de Valoración del Plan General de Contabilidad Español (2007).

APÉNDICE LEGISLATIVO

Real Decreto 1514/2007, de 16 de Noviembre, sobre el *Plan General de Contabilidad Español*. (BOE de 20 de noviembre de 2007, suplemento del número 278).

Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, *sobre fiscalidad de operaciones de venta conectadas a un posterior arrendamiento financiero*. (BOE nº 61, de 11 de marzo de 2004).

Ley 16/2007, de 4 de Julio, *sobre fiscalidad de operaciones de venta conectadas a un posterior arrendamiento financiero* (BOE nº 160, de 11 de Julio de 2007).

Real Decreto Ley 6/2010, *sobre la libertad de amortización de arrendamientos financieros* (BOE nº 89, de 13 de Abril de 2010).

Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, *por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital*. (BOE núm. 161 de 03 de Julio de 2010).

Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, *en el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas*. (BOE núm. 279, de 21 de Noviembre de 2007).

Sentencia del Tribunal Supremo de 17 de Junio de 2010, *sobre contratos de leaseback*.

SITIOS WEB

Website of the IFRS Foundation and the IASB (2013). Recuperado el 8 de Enero de: <http://www.ifrs.org/>

U.S. GAAP Codification of Accounting Standards (2012). Recuperado el 20 de Julio de: <http://accountinginfo.com/financial-accounting-standards/asc-800/840-40-sale-leaseback.htm>

Website de formación sobre normativa contable IFRS class (2011). Recuperado el 12 de Noviembre de: <http://www.ifrsclass.com/gaap/ias/ias-17.htm>

Sentencia del Tribunal Supremo de 17 de junio de 2010. Revista Lexnova. Recuperado el 6 de Febrero de 2012 de: http://www.lexnova.es/pub_In/Juris_gaceta/Mas_Juris/STS_17062010_IS.htm

KPMG abogados. Revista know tax & legal (Marzo-Abril 2011). Recuperado el 20 de Marzo de 2012: http://know.kpmgabogados.es/INC/abrir_pdf.asp?cod=110304/2011_17_08.pdf

José Leyva Saavedra (2010). Revista INJEF - Información Jurídica, Económica y Fiscal. Recuperado el 6 de Marzo de 2013: <http://www.injef.com/revista/empresas/leaseback.htm>

Revista on line Inversionario (2011). Recuperado el 26 de Octubre de 2012 de: <http://inversionario.com/2011/04/que-es-una-venta-y-retro-arriendo-sale-and-leaseback/>

Website Financial Computer Systems, Inc.(2012). Recuperado el 2 de Diciembre de 2012 de: <http://ez13.com/rules.htm>; Leasing accounting rules, copyright 2012,

Website de la Universidad de California (2012). Recuperado el 8 de Agosto de 2012 de: <http://www.ucop.edu/facil/resg/leasing/capleaseana.html>

Ignacio Alcaraz (2011). Artículo de Contabilidad Privada en la revista on line Infraestructura. Recuperado el 30 de Mayo de 2012 de: http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Spain/Local%20Assets/Documents/Lineas%20de%20servicio/Infraestructuras/Otros%20art%C3%ADculos/tramiento_contabilidad_%20Operaciones_Sales_Lease_Back_Rev.I3.pdf

Ernst and Young (May 2009). Boletín US GAAP vs. IFRS The basics: Telecommunications. Recuperado el 16 de Septiembre de 2012 de: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/us_gaap_vs_ifrs_telecommunications.pdf/\\$FILE/us%20gaap%20vs%20ifrs%20telecommunications.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/us_gaap_vs_ifrs_telecommunications.pdf/$FILE/us%20gaap%20vs%20ifrs%20telecommunications.pdf)

Wall Street Journal (2011). The shadow of Enron still lingers. Recuperado el 3 de Noviembre de 2012 de: <http://online.wsj.com/article/SB10001424052970204774604576633413245885214.html>

14. Contacto

Pablo Román García

Teléfono: +34 658 18 86 28

Correo electrónico: pablo.roman21@hotmail.com

ANEXOS

ANEXO 1, PRIMER ANÁLISIS: EMPRESAS CON Y SIN LEASEBACK

Tamaño de la muestra:

En la cuarta columna, se identifica con un uno a las empresas que han hecho leaseback, y con un cero a las que no han realizado esta operación.

Identificador	Entidad	Año leaseback	Leaseback
1	CAJA MADRID	2010	1
2	BANCO SABADELL	2009 y 2010	1
3	GRUPO AHORRO CORPORACIÓN	2009 y 2010	1
4	BANCO PASTOR	2009	1
5	BANCO POPULAR	2008, 2009, 2010	1
6	BANCO SANTANDER	2007 y 2009	1
7	ABENGOA BIOENERGÍA	2009	1
8	BBVA	2007 y 2009	1
9	FERROVIAL	2006 y 2009	1
10	CAIXA GALICIA	2009	1
11	LA SEDA DE BARCELONA	2009	1
12	DURO FELGUERA	2005	1
13	GRUPO PRISA	2008	1
14	UNION FENOSA DISTRIBUCION SOCIEDAD ANONIMA	2006 a 2011	0
15	BENTELER IBERICA HOLDING	2006 a 2011	0
16	IBERDROLA ENERGIA SA	2006 a 2011	0
17	CATALUNYACAIXA INVERSIO SGIIC SA	2006 a 2011	0
18	PIONEER ELECTRONICS IBERICA SA	2006 a 2011	0
19	CITICORP CUSTOMER SERVICES SL.	2006 a 2011	0
20	ENERGIAS ALTERNATIVAS MURCIANAS, SA	2006 a 2011	0
21	SOCIEDAD RECTORA DE LA BOLSA DE VALORES DE BILBAO S.A.	2006 a 2011	0
22	BNP PARIBAS GESTION DE INVERSIONES, SOCIEDAD GESTORA DE INSTITUCIONES DE INVERSION COLECTIVA, SA	2006 a 2011	0
23	SACYR INDUSTRIAL SL.	2006 a 2011	0
24	MASTERCAJAS SA	2006 a 2011	0
25	TRENES DE NAVARRA SA	2006 a 2011	0
26	CAJA RURAL DE CASTILLA-LA MANCHA MEDIACION OPERADOR DE BANCA-SEGUROS VINCULADO SL.	2006 a 2011	0
27	AMBUIBERICA SERVICIOS SANITARIOS SA.	2006 a 2011	0
28	IBERDROLA DISTRIBUCION DE GAS SA	2006 a 2011	0
29	REPSOL ELECTRICA DE DISTRIBUCION SA	2006 a 2011	0
30	GAS NATURAL FENOSA ENGINEERING SA.	2006 a 2011	0
31	SOCIEDAD DE GESTION FINANCIACION E INVERSION PATRIMONIAL SOCIEDAD ANONIMA	2006 a 2011	0
32	SOCIEDAD GENERAL FINANCIERA Y FIDUCIARIA, SA	2006 a 2011	0
33	360 CORPORATE FINANCE SA	2006 a 2011	0
34	CONSULNOR SERVICIOS FINANCIEROS SOCIEDAD DE VALORES SA	2006 a 2011	0
35	BANCO MADRID GESTION DE ACTIVOS SGIIC SA.	2006 a 2011	0
36	ENDESA FINANCIACION SA	2006 a 2011	0
37	KUTXABANK GESTION SOCIEDAD GESTORA DE INSTITUCIONES DE INVERSION COLECTIVA SOCIEDAD ANONIMA.	2006 a 2011	0
38	MOODY'S INVESTORS SERVICE ESPAÑA SA	2006 a 2011	0
39	BANKINTER GESTION DE ACTIVOS SA SOCIEDAD GESTORA DE INSTITUCIONES DE INVERSION COLECTIVA	2006 a 2011	0
40	INVER ARRIBAS SA	2006 a 2011	0
41	GOLDMAN SACHS GESTION SA	2006 a 2011	0

42	GESTICAIXA SOCIEDAD GESTORA DE FONDOS DE TITULIZACION SA	2006 a 2011	0
43	GESTION DE ACTIVOS TITULIZADOS SOCIEDAD GESTORA DE FONDOS DE TITULIZACION SA	2006 a 2011	0
44	CONTRATISTAS REUNIDOS HERCESA SA	2006 a 2011	0
45	MERCADOS Y GESTION DE VALORES AGENCIA DE VALORES SA	2006 a 2011	0
46	EDM SERVICIOS FINANCIEROS SA AGENCIA DE VALORES	2006 a 2011	0
47	CEPSA GLOBAL SERVICES SA.	2006 a 2011	0
48	GESCONSULT, SA, SGIIC	2006 a 2011	0
49	BPA GLOBAL FUNDS ASSET MANAGEMENT SGIIC SA	2006 a 2011	0
50	SANTANDER PRIVATE REAL ESTATE ADVISORY SA	2006 a 2011	0
51	GESFINOR ADMINISTRACION SOCIEDAD ANONIMA	2006 a 2011	0
52	SOCIEDAD INMOBILIARIA DIAGONAL, SA	2006 a 2011	0
53	EUSKOTRADER SOCIEDAD ANONIMA	2006 a 2011	0
54	GBS FINANZAS INVESTCAPITAL A V S.A.	2006 a 2011	0
55	IOR CONSULTING SA	2006 a 2011	0
56	CONSTRUCTORA INMOBILIARIA URBANIZADORA VASCO-ARAGONESA SA	2006 a 2011	0
57	AENOR INTERNACIONAL SA	2006 a 2011	0
58	ACS SERVICIOS Y CONCESIONES SA	2006 a 2011	0
59	TELEFONICA GESTION DE SERVICIOS COMPARTIDOS ESPANA SA	2006 a 2011	0
60	CANTABRO CATALANA DE INVERSIONES SA	2006 a 2011	0

```
T-TEST GROUPS=Leaseback(0 1)
/MISSING=ANALYSIS
/VARIABLES=Ratiosolvencian1 Ratiorentabilidadn1 Acidtestn1 Ratiosolvencian2
Ratiorentabilidadn2 Acidtestn2 Ratiosolvencian3 Ratiorentabilidadn3 Acidtestn3
Ratiosolvencian1_A Ratiorentabilidadn1_A Acidtestn1_A Ratiosolvencian2_A
Ratiorentabilidadn2_A
Acidtestn2_A Ratiosolvencian3_A Ratiorentabilidadn3_A Acidtestn3_A
/CRITERIA=CI(.95).
```

T-Test

Notes

Output Created		11-may-2013 07:54:12
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data	62
	File	
Missing Value Handling	Definition of Missing	User defined missing values are treated as missing.

Syntax	Cases Used	Statistics for each analysis are based on the cases with no missing or out-of-range data for any variable in the analysis. T-TEST GROUPS=Leaseback(0 1) /MISSING=ANALYSIS /VARIABLES=Ratiosolvencian1 Ratiorentabilidadn1 Acidtestn1 Ratiosolvencian2 Ratiorentabilidadn2 Acidtestn2 Ratiosolvencian3 Ratiorentabilidadn3 Acidtestn3 Ratiosolvencian1_A Ratiorentabilidadn1_A Acidtestn1_A Ratiosolvencian2_A Ratiorentabilidadn2_A Acidtestn2_A Ratiosolvencian3_A Ratiorentabilidadn3_A Acidtestn3_A /CRITERIA=CI(.95).
Resources	Processor Time	00 00:00:00,031
	Elapsed Time	00 00:00:00,125

[DataSet1]

Group Statistics

	Leaseback	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Ratio solvencia n-1	0	41	2,396171	1,5910317	,2484774
	1	13	,937446	,5969939	,1655763
Ratio rentabilidad n-1	0	40	16,210150	27,8825713	4,4086216
	1	13	-,021878	,1276306	,0353984
Acid test n-1	0	35	2,424514	1,6865168	,2850734
	1	13	,928284	,5827373	,1616222
Ratio solvencia n-2	0	38	3,031895	5,1572820	,8366216
	1	11	1,124468	,9162854	,2762704
Ratio rentabilidad n-2	0	38	18,879974	27,6524596	4,4858213
	1	13	,015394	,0409844	,0113670
Acid test n-2	0	33	3,110273	5,5228449	,9614039
	1	11	1,040740	,7001246	,2110955
Ratio solvencia n-3	0	40	2,126775	1,2522998	,1980060

	1	10	2,209520	3,7557438	1,1876705
Ratio rentabilidad n-3	0	41	17,034073	28,8986349	4,5132085
	1	13	,015965	,0135456	,0037569
Acid test n-3	0	39	2,046795	1,2392785	,1984434
	1	10	2,185180	3,7552612	1,1875179
Ratio solvencia n+1	0	44	3,163273	3,0942325	,4664731
	1	13	,869147	,8569701	,2376807
Ratio rentabilidad n+1	0	42	15,561119	26,5714993	4,1000714
	1	13	,006375	,0300747	,0083412
Acid test n+1	0	37	2,962297	3,0417411	,5000591
	1	13	,854746	,8523609	,2364024
Ratio solvencia n+2	0	44	3,985023	8,8843817	1,3393709
	1	12	,780018	,6507252	,1878482
Ratio rentabilidad n+2	0	41	14,781512	25,9000945	4,0449152
	1	12	-,006884	,0386579	,0111596
Acid test n+2	0	36	4,383583	9,7838532	1,6306422
	1	12	,762160	,6442473	,1859782
Ratio solvencia n+3	0	42	2,790786	2,0867494	,3219924
	1	9	,692604	,3906710	,1302237
Ratio rentabilidad n+3	0	40	13,306125	25,7172322	4,0662514
	1	9	-,040371	,0975799	,0325266
Acid test n+3	0	42	2,790786	2,0867494	,3219924
	1	9	,683755	,3805599	,1268533

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means				
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference
Ratio solvencia n-1	Equal variances assumed	13,301	,001	3,217	52	,002	1,4587250	,4534442
	Equal variances not assumed			4,885	50,331	,000	1,4587250	,2985909
Ratio rentabilidad n-1	Equal variances assumed	17,429	,000	2,085	51	,042	16,2320276	7,7842666
	Equal variances not assumed			3,682	39,005	,001	16,2320276	4,4087637

Acid test n-1	Equal variances assumed	15,584	,000	3,112	46	,003	1,4962303	,4807603
	Equal variances not assumed			4,566	45,926	,000	1,4962303	,3277020
Ratio solvencia n-2	Equal variances assumed	1,327	,255	1,212	47	,231	1,9074268	1,5733575
	Equal variances not assumed			2,165	43,591	,036	1,9074268	,8810568
Ratio rentabilidad n-2	Equal variances assumed	26,114	,000	2,443	49	,018	18,8645798	7,7207298
	Equal variances not assumed			4,205	37,000	,000	18,8645798	4,4858357
Acid test n-2	Equal variances assumed	1,621	,210	1,230	42	,226	2,0695326	1,6825733
	Equal variances not assumed			2,103	34,900	,043	2,0695326	,9843062
Ratio solvencia n-3	Equal variances assumed	5,937	,019	-,118	48	,906	-,0827450	,6999115
	Equal variances not assumed			-,069	9,506	,947	-,0827450	1,2040629
Ratio rentabilidad n-3	Equal variances assumed	16,030	,000	2,109	52	,040	17,0181086	8,0674994
	Equal variances not assumed			3,771	40,000	,001	17,0181086	4,5132101
Acid test n-3	Equal variances assumed	5,656	,022	-,197	47	,845	-,1383856	,7037681
	Equal variances not assumed			-,115	9,508	,911	-,1383856	1,2039844
Ratio solvencia n+1	Equal variances assumed	4,644	,036	2,628	55	,011	2,2941256	,8728598
	Equal variances not assumed			4,382	54,953	,000	2,2941256	,5235354
Ratio rentabilidad n+1	Equal variances assumed	16,708	,000	2,097	53	,041	15,5547445	7,4174591
	Equal variances not assumed			3,794	41,000	,000	15,5547445	4,1000798
Acid test n+1	Equal variances assumed	4,035	,050	2,450	48	,018	2,1075513	,8603516
	Equal variances not assumed			3,810	46,867	,000	2,1075513	,5531232

Ratio solvencia n+2	Equal variances assumed	1,352	,250	1,240	54	,220	3,2050045	2,5836841
	Equal variances not assumed			2,370	44,641	,022	3,2050045	1,3524797
Ratio rentabilidad n+2	Equal variances assumed	15,255	,000	1,964	51	,055	14,7883959	7,5283842
	Equal variances not assumed			3,656	40,001	,001	14,7883959	4,0449306
Acid test n+2	Equal variances assumed	1,585	,214	1,272	46	,210	3,6214236	2,8466855
	Equal variances not assumed			2,207	35,897	,034	3,6214236	1,6412135
Ratio solvencia n+3	Equal variances assumed	4,782	,034	2,982	49	,004	2,0981820	,7035312
	Equal variances not assumed			6,041	48,816	,000	2,0981820	,3473288
Ratio rentabilidad n+3	Equal variances assumed	7,917	,007	1,544	47	,129	13,3464965	8,6428113
	Equal variances not assumed			3,282	39,005	,002	13,3464965	4,0663815
Acid test n+3	Equal variances assumed	4,884	,032	2,995	49	,004	2,1070308	,7034091
	Equal variances not assumed			6,088	48,702	,000	2,1070308	,3460793

Independent Samples Test

		t-test for Equality of Means	
		95% Confidence Interval of the Difference	
		Lower	Upper
Ratio solvencia n-1	Equal variances assumed	,5488226	2,3686274
	Equal variances not assumed	,8590851	2,0583648
Ratio rentabilidad n-1	Equal variances assumed	,6044604	31,8595948
	Equal variances not assumed	7,3144980	25,1495572
Acid test n-1	Equal variances assumed	,5285100	2,4639506
	Equal variances not assumed	,8365718	2,1558888

Ratio solvencia n-2	Equal variances assumed	-1,2577602	5,0726138
	Equal variances not assumed	,1313034	3,6835502
Ratio rentabilidad n-2	Equal variances assumed	3,3491923	34,3799673
	Equal variances not assumed	9,7754173	27,9537424
Acid test n-2	Equal variances assumed	-1,3260379	5,4651030
	Equal variances not assumed	,0710806	4,0679845
Ratio solvencia n-3	Equal variances assumed	-1,4900115	1,3245214
	Equal variances not assumed	-2,7846007	2,6191107
Ratio rentabilidad n-3	Equal variances assumed	,8294867	33,2067305
	Equal variances not assumed	7,8965711	26,1396460
Acid test n-3	Equal variances assumed	-1,5541843	1,2774132
	Equal variances not assumed	-2,8399695	2,5631983
Ratio solvencia n+1	Equal variances assumed	,5448756	4,0433757
	Equal variances not assumed	1,2449172	3,3433341
Ratio rentabilidad n+1	Equal variances assumed	,6772057	30,4322834
	Equal variances not assumed	7,2744674	23,8350217
Acid test n+1	Equal variances assumed	,3776985	3,8374042
	Equal variances not assumed	,9947275	3,2203751
Ratio solvencia n+2	Equal variances assumed	-1,9749702	8,3849791
	Equal variances not assumed	,4803653	5,9296437
Ratio rentabilidad n+2	Equal variances assumed	-,3254660	29,9022578
	Equal variances not assumed	6,6132901	22,9635017
Acid test n+2	Equal variances assumed	-2,1086571	9,3515044
	Equal variances not assumed	,2925571	6,9502901
Ratio solvencia n+3	Equal variances assumed	,6843830	3,5119809
	Equal variances not assumed	1,4001320	2,7962320
Ratio rentabilidad n+3	Equal variances assumed	-4,0405972	30,7335901

	Equal variances not assumed	5,1214971	21,5714958
Acid test n+3	Equal variances assumed	6934772	3,5205843
	Equal variances not assumed	1,4114507	2,8026108

ANEXO 2, SEGUNDO ANÁLISIS: EMPRESAS CON LEASEBACK. PROMEDIO.

```
GET DATA /TYPE=XLSX
/FILE='G:\Leaseback\MUESTRA\20130514 MUESTRA PARA SPSS.xlsx'
/SHEET=name 'SIN CEROS (+RATIO LIQUIDEZ)'
/CELLRANGE=full
/READNAMES=on
/ASSUMEDSTRWIDTH=32767.
EXECUTE.
DATASET NAME DataSet1 WINDOW=FRONT.
T-TEST PAIRS=promedioSOLVANTES promedioLIQANTES promedioRENTANTES
promedioACIDTESTANTES WITH promedioSOLVDESPUES promedioLIQDESPUES
promedioRENTDESPUES promedioACIDTESTDESPUES (PAIRED)
/CRITERIA=CI(.9500)
/MISSING=ANALYSIS.
```

T-Test

Notes		
Output Created		11-may-2013 08:27:38
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data	13
	File	
Missing Value Handling	Definition of Missing	User defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics for each analysis are based on the cases with no missing or out-of-range data for any variable in the analysis.

Syntax	T-TEST PAIRS=promedioSOLVANTES promedioLIQANTES promedioRENTANTES promedioACIDTESTANTES WITH promedioSOLVDESPUES promedioLIQDESPUES promedioRENTDESPUES promedioACIDTESTDESPUÉS (PAIRED) /CRITERIA=CI(.9500) /MISSING=ANALYSIS.	
Resources	Processor Time	00 00:00:00,016
	Elapsed Time	00 00:00:00,173

[DataSet1]

Paired Samples Statistics

	Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1 promedio SOLV ANTES	1,294911	13	1,3022868	,3611894
promedio SOLV DESPUES	,769701	13	,5872164	,1628645
Pair 2 promedio LIQ ANTES	,051465	13	,0878251	,0243583
promedio LIQ DESPUES	,219118	13	,4570838	,1267722
Pair 3 promedio RENT ANTES	,003160286692	13	,0492218388296	,0136516818287
promedio RENT DESPUES	-,010576936819	13	,0462974979506	,0128406155990
Pair 4 promedio ACID TEST ANTES	1,262001	13	1,2841708	,3561649
promedio ACID TEST DESPUÉS	,757363	13	,5833240	,1617850

Paired Samples Correlations

	N	Correlation	Sig.
Pair 1 promedio SOLV ANTES & promedio SOLV DESPUES	13	,332	,268
Pair 2 promedio LIQ ANTES & promedio LIQ DESPUES	13	,329	,272
Pair 3 promedio RENT ANTES & promedio RENT DESPUES	13	,750	,003

Paired Samples Correlations

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	promedio SOLV ANTES & promedio SOLV DESPUES	13	,332	,268
Pair 2	promedio LIQ ANTES & promedio LIQ DESPUES	13	,329	,272
Pair 3	promedio RENT ANTES & promedio RENT DESPUES	13	,750	,003
Pair 4	promedio ACID TEST ANTES & promedio ACID TEST DESPUÉS	13	,279	,357

Paired Samples Test

		Paired Differences		
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	promedio SOLV ANTES - promedio SOLV DESPUES	,5252105	1,2383383	,3434532
Pair 2	promedio LIQ ANTES - promedio LIQ DESPUES	-,1676523	,4361094	,1209550
Pair 3	promedio RENT ANTES - promedio RENT DESPUES	,0137372235115	,0338637097672	,0093921032264
Pair 4	promedio ACID TEST ANTES - promedio ACID TEST DESPUÉS	,5046375	1,2537258	,3477210

Paired Samples Test

		Paired Differences		t
		95% Confidence Interval of the Difference		
		Lower	Upper	
Pair 1	promedio SOLV ANTES - promedio SOLV DESPUES	-,2231098	1,2735309	1,529
Pair 2	promedio LIQ ANTES - promedio LIQ DESPUES	-,4311905	,0958860	-1,386
Pair 3	promedio RENT ANTES - promedio RENT DESPUES	-,0067264114958	,0342008585187	1,463
Pair 4	promedio ACID TEST ANTES - promedio ACID TEST DESPUÉS	-,2529814	1,2622564	1,451

Paired Samples Test

	df	Sig. (2-tailed)
Pair 1 promedio SOLV ANTES - promedio SOLV DESPUES	12	,152
Pair 2 promedio LIQ ANTES - promedio LIQ DESPUES	12	,191
Pair 3 promedio RENT ANTES - promedio RENT DESPUES	12	,169
Pair 4 promedio ACID TEST ANTES - promedio ACID TEST DESPUÉS	12	,172