

El Renting: Aspectos contables y evolución en España

María Gracia Reyes Padilla
María Concepción Verona Martel
Yaiza García Padrón
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

El renting es una fórmula que se engloba dentro de un conjunto de actividades definidas como “financiación especializada de la empresa” y se ha convertido en una atractiva fórmula de uso y disfrute de bienes, especialmente para las grandes empresas. Nuestros colaboradores nos exponen las ventajas e inconvenientes del renting, así como su operativa y evolución en el mercado español.

FICHA RESUMEN

Autor:

María Gracia Reyes Padilla, María Concepción Verona Martel y Yaiza García Padrón

Título:

El Renting: Aspectos contables y evolución en España

Fuente:

Partida Doble, núm. 149, páginas 6 a 18 noviembre 2003

Localización:

PD 03.11.01

Resumen:

El objetivo del presente trabajo es doble. En primer lugar, se pretende recoger los aspectos más generales del renting (operativa, ventajas e inconvenientes, bienes objeto de alquiler, ...), así como sus diferencias con otras formas de financiación y en segundo lugar, comentar los comienzos de esta figura en España y la favorable evolución que ha experimentado a lo largo de los años, recogándose de forma cuantitativa el desarrollo del renting en el mercado español en el período 1994-2001.

Descriptor ICALI:

Renting. Financiación

1. INTRODUCCIÓN

1.1 CONCEPTO DE RENTING

El término renting (palabra inglesa que procede del verbo inglés “to rent” que significa alquilar) se ha convertido, en los últimos años, en una nueva y atractiva fórmula que permite la utilización de determinados bienes sin tener su propiedad. Si bien, esta modalidad presenta ciertas analogías con los conocidos contratos de leasing e incluso con la fórmula de Rent a Car (o alquiler de corta duración), sin embargo cuando se analizan sus características fiscales, financieras y económicas, no queda duda de que es un producto diferente; pudiéndose señalar que son precisamente, los servicios complementarios que incluye el

renting los que están potenciando su atractivo frente a otras fórmulas de adquisición.

En términos generales, podemos definir el renting como un contrato de arrendamiento a medio y largo plazo de bienes tangibles o intangibles, en el que el cliente se compromete a pagar una cuota periódica fija durante el plazo de vigencia del contrato. A cambio, la empresa de renting le garantiza no sólo el uso del mismo sino que se compromete a prestar unos determinados servicios. Posibilita, por tanto, la utilización de determinados bienes sin involucrarse en un proceso de compra, siendo además, su característica más sobresaliente la inclusión en el contrato de todos aquellos servicios que posibiliten el perfecto funcionamiento del bien. No sólo permi-

te al usuario liberarse de la gestión de la compra de bienes y de su mantenimiento, sino que además, proporciona una elevada flexibilidad que permite al cliente la modificación del contrato para adaptarlo a sus necesidades operativas o financieras.

Esta nueva fórmula se engloba dentro de un conjunto de actividades definidas como “financiación especializada en la empresa” entendiéndose, por esta última, a aquella que no se comercializa de forma habitual por los canales convencionales de distribución bancaria. Además del renting, cabe citar al leasing, factoring y confirming, entre estos sistemas de financiación especializada.

Hemos de tener en cuenta que el renting no se encuentra expresamente recogido en la legislación española. Para analizar su regulación se debe buscar el tratamiento del tema del arrendamiento de bienes en el Código Civil, concretamente en el libro IV *De las Obligaciones y Contratos* y, en particular, el Título II *De los contratos* y el Título VI *Del Contrato de Arrendamiento*, y también la Ley que regula el leasing en nuestro país, en la parte referida a otras modalidades próximas al leasing.

1.2 Renting vs leasing

Dadas las analogías que presenta el renting con el leasing parece obligado hacer referencia a este último con el fin de evitar confusiones y aclarar algunos puntos de divergencia entre ambas figuras.

En España, la primera normativa que regula el leasing se recoge en la Ley 26/1988 de 29 de julio, de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, en la disposición adicional séptima; la cual vio derogados algunos de sus apartados por la aplicación de la Ley 43/1995 de 27 de diciembre, del Impuesto de Sociedades, quedando tal disposición adicional con la siguiente

redacción: “Tendrán la consideración de arrendamiento financiero aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles adquiridos para dicha finalidad, según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de cuotas concertadas. Los bienes objeto de cesión habrán de quedar afectados por el usuario únicamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales. El contrato de arrendamiento financiero incluirá necesariamente una opción de compra a su término, a favor del usuario. En el caso que el usuario no ejerciera derecho de opción de compra, el arrendador podrá cederlo a un nuevo usuario”.

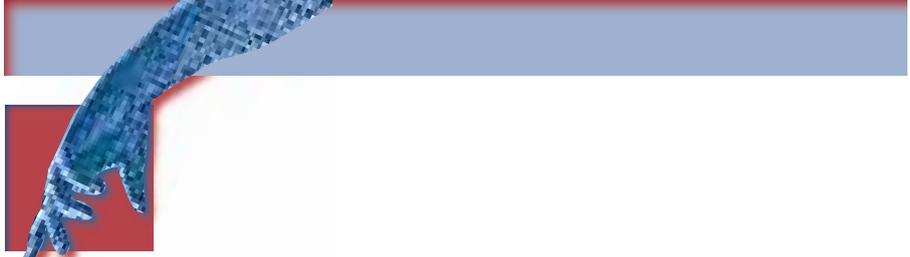
De igual forma, se definen en la citada Ley otras modalidades próximas al contrato de leasing, siendo dentro de las cuáles en las que se hace mención al renting, conforme a la misma “se trata de un arrendamiento caracterizado porque su objeto son bienes muebles no consumibles, normalmente producto del desarrollo industrial y técnico, y porque el precio cierto que ha de satisfacer el arrendatario no se determina normalmente sólo en base a la duración del mismo sino también al tiempo de empleo de los bienes. Al final del contrato sólo cabe la devolución o la prórroga”.

En base a todo lo anterior, podemos destacar algunas de las diferencias sustanciales entre ambas figuras:

1. El leasing suele asociarse a una forma de financiación dado que, el cliente suele convertirse en propietario del bien al finalizar el contrato de alquiler, mientras que el renting es un alquiler que permite el uso de un determinado bien durante un plazo estipulado en el contrato.

El renting se engloba dentro de un conjunto de actividades definidas como “financiación especializada en la empresa”

2. En el leasing el arrendatario financiero habrá de ser un empresario, profesional o artista, titular de una explotación agrícola, pesquera, industrial, comercial, artesanal, de servicios o profesional y el bien objeto de contrato debe quedar afectado a una explotación de las descritas; no puede, por tanto, formalizarse un contrato de leasing sobre un bien que quede afectado a finalidades particulares. En el renting, esta condición no es imprescindible. No existe limitación



De obligado cumplimiento

El renting posibilita la utilización de determinados bienes sin involucrarse en un proceso de compra

legal alguna para que esta operación deba realizarse en el marco de una actividad empresarial o profesional, por lo que el renting podrá ser utilizado por todo tipo de clientes.

3. Las operaciones de leasing incorporan una opción de compra a la finalización del contrato. Las operaciones de renting, en principio, no incorporan tal posibilidad.
4. El contrato de leasing suele tener una duración mínima de dos años para bienes muebles y de diez para los inmuebles. El renting no establece plazo mínimo de duración del contrato; el plazo suele oscilar entre uno y cinco años.
5. El contrato de renting se perfila como un producto en el que prima el componente de servicios sobre el financiero.
6. En el renting, la cuota que ha de satisfacer el arrendatario se determina teniendo en cuenta tanto la duración del contrato como el uso que se haga del bien.

7. El leasing interesará cuando el arrendatario desee tener la propiedad del bien. En el contrato de renting, el arrendatario, por lo general, no persigue tal finalidad. El renting es un instrumento más sencillo para acceder al uso de aquellos bienes con una rápida evolución tecnológica.
8. El renting incluye, como ya se ha comentado con anterioridad, una serie de servicios encaminados al buen funcionamiento del bien, mientras que en el leasing el mantenimiento del bien corre a cargo del cliente.
9. El tratamiento contable de las operaciones de renting es mucho más simple que el de las operaciones de leasing, siendo también más favorable su tratamiento fiscal⁽¹⁾

1.3. El management fleet y el renting-back

Las compañías de renting además de realizar el contrato de renting definido en los términos anteriores, realizan otros tipos de operaciones de las que a continuación se comentan dos: el management fleet y el renting-back.

El *management fleet* o administración de flotas consiste en la gestión y seguimiento de la flota de vehículos propiedad del cliente por parte de la sociedad de renting. En este sentido, actividades como el mantenimiento y reparación de los vehículos, gestión de los seguros, venta de los vehículos usados, etc., corren a cargo de la sociedad de renting, liberando al cliente de gastos en tiempo y en recursos humanos para este tipo de tareas. Este servicio persigue minimizar los costes operativos de la flota del cliente, al estar ésta gestionada por un equipo de expertos. Se consigue, por tanto, una mayor eficacia tanto en el control como en la gestión de la flota.

Por su parte, el *renting-back* supone la adquisición por la compañía de renting de toda o parte de la flota de vehículos que el cliente está utilizando, para posteriormente, alquilársela a largo plazo bajo la modalidad de renting. Esta operativa supone para el cliente dispone de todos los servicios incluidos en un renting tradicional, además de otras ventajas como la liberación de recursos humanos destinados al control y gestión de la flota, mejora del ratio de endeudamiento de la empresa, inyección de capital a la empresa, eliminación del riesgo del vehículo usado al pasar éste a ser propiedad de la sociedad de renting, etc.

1.4 El arrendador en el renting

En este apartado también es preciso hacer mención a quién desempeña el papel de arrendador en este tipo de contrato, que desde un punto de vista regulatorio, y a diferencia del leasing, cualquier entidad puede actuar como arrendador. Las compañías de renting que actúan en el mercado se pueden dividir en cuatro tipos (Expansión, 2002) que son los siguientes⁽²⁾:

- a) Las compañías independientes, que se caracterizan por ser empresas especializadas en el sector y ofrecer una amplia gama de marcas a sus clientes (perfil multimarca).
- b) Las empresas vinculadas a los fabricantes (de vehículos, equipos informáticos,...), que realizan su negocio a través de la propia red de concesionarios, teniendo el inconveniente de su perfil monomarca.
- c) Las empresas pertenecientes a compañías bancarias y financieras, cuyo objetivo es recuperar el negocio perdido en otras actividades como la financiación y el leasing debido al desplazamiento de los clientes hacia el renting; en este grupo de empresas se pueden encontrar tanto empresas con perfil multimar-

(1) Véase Astorga Sánchez (2000) y Caro y Hertfelder (2001).

(2) Se realiza una especial referencia al renting de vehículos dada su mayor importancia.

● El Renting: Aspectos contables y evolución en España

ca como monarca. Estas firmas poseen una buena capacidad de financiación y una amplia cartera de clientes, pero sus conocimientos del sector automovilístico y servicios que precisa son más reducidos.

- d) Las empresas locales o regionales, que pertenecen a compañías de rent a car y desarrollan su negocio aprovechando la demanda natural del mercado y las relaciones personales con el sector empresarial de la ciudad donde están ubicadas; estas firmas se encuentran con dificultades para prestar servicios totales a nivel nacional.

2. OPERATIVA DEL RENTING

En una operación de renting intervienen, fundamentalmente, las siguientes partes:

- a) Cliente o arrendatario: persona física o jurídica que solicita la puesta a su disposición de un determinado bien y, que se compromete al pago de una renta fija mensual, durante un determinado plazo, a la compañía de renting.
- b) Empresa de renting o arrendador: compañía de renting que adquiere, a petición del arrendatario, un determinado bien al proveedor. Posteriormente, cede su uso al cliente durante un plazo determinado, garantizándole además una serie de servicios adicionales.
- c) Proveedor del bien: persona física o jurídica que proporciona el bien a la empresa de renting. Generalmente, se suele comprometer a la prestación de los servicios de mantenimiento, etc.
- d) Proveedor del seguro: compañía aseguradora que cubre los riesgos afectos al bien objeto de contrato.

Este papel, en los últimos años, lo han comenzado a desempeñar las propias empresas de renting.

Vencido el plazo del contrato, el usuario tiene dos alternativas, cancelar o renovar el contrato, si bien, también cabe la posibilidad de que incorpore una opción de compra, que si se ejerciese se adquiriría la propiedad del bien.

En la figura 1 se esquematiza los pasos aparejados a una operación de renting, detallándose tanto los sujetos como su función en este tipo de operaciones.

3. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL RENTING

Al analizar las ventajas e inconvenientes de la operación de renting, se van a tener en cuenta las tres figuras fundamentales que participan en este contrato: el cliente, el proveedor del bien y la compañía de renting, haciendo un mayor hincapié en la primera.

3.1 Ventajas e inconvenientes para el cliente

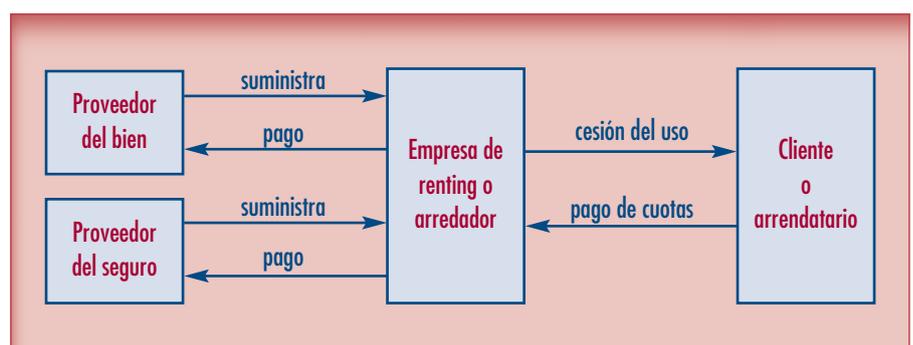
El contrato de renting proporciona una serie de ventajas de índole económico, contable, técnico e incluso fiscal para el cliente, que se pueden resumir en las siguientes⁽³⁾:

En el renting, la cuota que ha de satisfacer el arrendatario se determina teniendo en cuenta tanto la duración del contrato como el uso que se haga del bien

(3) Para comentar las ventajas e inconvenientes para el cliente y para el proveedor se ha seguido a Astorga Sánchez (2000) y Santandreu Consultors (1998).

FIGURA 1

PROCESO DE UNA OPERACIÓN DE RENTING





De obligado cumplimiento

Vencido el plazo del contrato, el usuario tiene dos alternativas, cancelar o renovar el contrato, si bien, también cabe la posibilidad de que incorpore una opción de compra



1. Posibilidad de disfrutar del bien sin tener que efectuar un desembolso importante de dinero. Permite, por tanto, la utilización de esos recursos financieros en otras alternativas (cubrir otros gastos o necesidades financieras, realizar inversiones con perspectivas de rentabilidad, ...).
2. No se refleja en el balance, ni como inmovilizado en el activo, ni como deuda en el pasivo.
3. Gran sencillez en su contabilización. El renting es un alquiler y como tal se adeuda la factura a la cuenta de alquileres con abono a las cuentas de tesorería.
4. El cliente elimina posibles costes variables derivados del mantenimiento, seguros, etc., y los transforma en un coste fijo periódico. Permite, por tanto, una mejor planificación de la tesorería.
5. Las compañías de renting suelen realizar inversiones importantes y derivadas de las mismas, obtienen descuentos por volumen (rappels) de los proveedores que repercuten a los clientes.
6. Permite una mejor adaptación de los bienes a la evolución tecnológica y/o a la propia evolución de la empresa.
7. Proporciona a la empresa cliente la posible y continua renovación del bien, lo que asegura una mejora en la imagen e incremento del prestigio ante clientes y proveedores.
8. Libera recursos humanos en tareas y cargas administrativas. La operación de renting simplifica de forma importante el trabajo administrativo, al incluir en una única factura todos los

gastos y servicios inherentes a la operación.

9. Desde un punto de vista fiscal, las personas físicas (empresarios o profesionales individuales) sujetos al régimen de estimación directa en el IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas), así como las empresas que lo estén al Impuesto sobre Sociedades, podrán deducir el 100% de las cuotas fijas periódicas derivadas de las operaciones de renting. Respecto al IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido), este será soportado por el titular del contrato, que si realiza una actividad mercantil podrá compensar con el IVA repercutido.

El alquiler a largo plazo de bienes a través del renting no sólo presenta ventajas para el arrendatario sino que también le supone algunos inconvenientes, de los que a continuación se citan los más destacados:

1. Si bien el renting puede ser utilizado por todo tipo de clientes, cuando no se destina a actividades profesionales o empresariales, la deducción fiscal a la que se hace referencia anteriormente se pierde.
2. El renting al ser un alquiler, el cliente no es propietario del bien. Además, el contrato no incorpora de forma obligatoria la opción de compra al vencimiento.
3. El cliente sólo podrá realizar las revisiones y reparaciones del bien objeto de alquiler (maquinaria, equipo de comunicaciones, etc.) en los talleres autorizados.

● El Renting: Aspectos contables y evolución en España

4. No todas las empresas ofrecen una gama amplia de modelos y marcas de bienes sobre los cuales realizar este tipo de contrato.
5. Al cliente se le exige una fianza en el momento de la firma del contrato de renting, que suele ser de un importe igual a dos cuotas.
6. La cuota a pagar en esta modalidad de alquiler es superior a la de un contrato de leasing o a la de una operación de préstamo, debido a que la misma incluye no sólo el precio del alquiler del bien sino también todo el resto de servicios que presta la sociedad de renting (mantenimiento, impuestos, seguros, ...).
7. Una de las características del contrato de renting es que se fija el uso que se hará del bien (número máximo de kilómetros en el caso de un vehículo, número máximo de fotocopias en el caso de una fotocopiadora, etc.), y la superación de los límites fijados supondrán al cliente un coste adicional, que se recogerá también en el momento de la firma del contrato.

3.2 Ventajas e inconvenientes para el proveedor del bien.

Las ventajas para el proveedor se pueden sintetizar, fundamentalmente, en dos.

- En primer lugar, con la operación de renting el proveedor consigue incrementar sus ingresos (por ventas y por prestación de los servicios de mantenimiento).
- En segundo lugar, al realizar la venta del bien a la sociedad de renting no tiene que financiar a los clientes y evita, en principio, el riesgo de impago.

En cuanto a las desventajas, también se pueden concretar en dos.

- El proveedor debe prestar los servicios a los que se ha comprometido (mantenimiento, reparaciones, ...)
- El proveedor debe conceder rappels a la sociedad de renting en función del volumen de compras que le realice.

3.2 Ventajas e inconvenientes para la compañía de renting

Entre los inconvenientes se destacan tres:

- El primero, hace referencia a la "salida" de las flotas de renting una vez que finaliza el contrato y los clientes devuelven el bien. En este sentido, han sido numerosas las empresas que intentan controlar este riesgo a través de la creación de los denominados Departamentos de Segunda Mano, que no sólo se encargan de vender las flotas sino también de prever los posibles precios de venta en un plazo que ronda los tres o cuatro años.
- El segundo, está relacionado con las dificultades a las que tienen que enfrentarse este tipo de empresas a la hora de conseguir soluciones competitivas para el aseguramiento de sus bienes (vehículos, instrumentales médicos, herramientas de producción, ...), lo que ha provocado que muchas compañías de renting hayan creado sus propios departamentos para que realicen esta actividad.
- Por último, la tercera variable de riesgo la constituye el mantenimiento del bien. Las cuotas fijas

El renting no se refleja en el balance, ni como inmovilizado en el activo, ni como deuda en el pasivo



satisfechas por el cliente dan derecho a la prestación de una serie de servicios adicionales. En el supuesto caso de que el IPC subiera en un porcentaje superior al previsto, los costes adicionales los asumiría exclusivamente la empresa de renting. En este sentido, en los contratos suele figurar una cláusula de modificación de las cuotas.



De obligado cumplimiento

La cuota a pagar en esta modalidad de alquiler es superior a la de un contrato de leasing o a la de una operación de préstamo

4. BIENES QUE PUEDEN SER OBJETO DE RENTING

En un principio cualquier bien puede ser objeto de un contrato de renting, por lo que tanto los bienes inmuebles como los bienes muebles (tangibles e intangibles) son susceptibles de ser contratados bajo esta modalidad. A pesar de ello, en la práctica los bienes sobre los que se efectúan este tipo de operaciones, suelen ser bienes con una rápida obsolescencia tecnológica, que precisan además mantenimiento para su buen funcionamiento. En la actualidad, se pueden distinguir, fundamentalmente, dos grupos de bienes en los que se centran la mayoría de las operaciones de renting: bienes de equipo y vehículos.

En cuanto a los bienes de equipo, éstos son normalmente equipos ofimáticos (fotocopiadoras, fax, ordenadores,

etc.), pero también puede ser objeto de renting instrumental médico, grúas y carretillas industriales, máquinas y herramientas de producción, etc. Dentro de este grupo, merece especial atención el renting de equipos informáticos, por tres motivos, los cuales por otro lado se consideran factores explicativos del fuerte incremento del mismo en los últimos años (Astorga Sánchez, 2000):

- Los equipos informáticos son productos con un proceso de obsolescencia muy rápido, obligando a los usuarios a renovarlo en poco tiempo.
- El mantenimiento de los equipos es un aspecto al que los usuarios confieren gran importancia.
- En la actualidad, el software va tomando una mayor importancia frente al hardware.

A través del renting tecnológico o informático, la empresa consigue que sus equipos no se queden obsoletos, y que además esté incluido el mantenimiento de los mismos, todo ello a cambio del pago de una cuota fija.

En cuanto al renting de vehículos, se puede afirmar que es el sector donde el renting ha tenido un mayor éxito, tal vez por ser el producto que mejor se adapta a los servicios que presta el renting. Aunque en un principio las compañías de renting sólo aceptaban realizar este tipo de operaciones sobre marcas y modelos concretos, en los últimos años este tipo de contrato está abarcando la mayoría de marcas y modelos del mercado.

La operativa de renting de vehículos permite al arrendatario, mediante el pago de la correspondiente cuota, no sólo el uso del vehículo sino poder disfrutar de una serie de servicios como el pago de los impuestos correspondientes (matriculación, circulación, etc.), el mantenimiento y reparaciones del vehículo,

cambio de neumáticos y piezas averiadas, asistencia 24 horas, seguro a todo riesgo, entre otros. Además, las compañías de renting suelen ofrecer a sus clientes otros servicios (opcionales) como la tarjeta de gasolina. En el contrato de renting quedan excluidas todas aquellas consecuencias derivadas de un mal uso del vehículo y del no cumplimiento de las reglas de conducción como las multas, reparaciones del vehículo por conducción peligrosa o por incumplimiento de las instrucciones del fabricante, etc.

El tipo de vehículos objeto de renting pueden ser tanto turismos como vehículos industriales de pequeño tamaño, aunque no todas las compañías ofrecen una gama amplia de marcas y modelos.

Además, hay que puntualizar que algunas compañías de renting realizan sólo renting de vehículos, no trabajando con otros tipos de bienes que también pueden ser objeto del mismo.

5. TRATAMIENTO CONTABLE DEL RENTING

A la hora de definir la forma de contabilización de una operación de renting es fundamental determinar la naturaleza económica subyacente en la misma. En este sentido, el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) en junio de 1999⁽⁴⁾, y ante una consulta que le fue formulada con respecto al renting, establece que el tratamiento contable será distinto según se defina como arrendamiento financiero o no financiero.

En primer lugar, en el caso de ser asimilable la operación de renting a un arrendamiento financiero (leasing), la contabilización de la misma queda especificada en el apartado f de la norma de valoración nº 5, contenida en la quinta parte del Plan General de Contabilidad (PGC) aprobado por Real Decreto 1643/1990 de 20 de diciembre, en la

(4) En el número 38 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (BOICAC), apartado III. Comunicaciones y Consultas, Consulta nº 6.

● El Renting: Aspectos contables y evolución en España

cual se dice que cuando “por las condiciones económicas del arrendamiento financiero no existan dudas razonables de que se va a ejercitar la opción de compra”, el arrendatario debe reflejar los derechos derivados de los contratos mencionados como activos inmateriales, así como registrar las deudas ocasionadas por los mismos. Por tanto, el arrendador deberá registrar el crédito correspondiente en su activo y la enajenación del bien objeto del contrato.

Así, según la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992 por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado inmaterial, en el punto 4 de la norma octava, se entiende que no existen dudas razonables sobre el ejercicio de la opción de compra cuando en el momento de la firma del contrato, el precio de la opción de compra sea:

- Inferior al valor residual al que se estima que tendrá el bien en la fecha de ejercicio de dicha opción, o bien sea,
- Insignificante o simbólico en relación al importe total del contrato de arrendamiento financiero.

En segundo lugar, cuando la naturaleza de la operación de renting sea la de un arrendamiento no financiero (alquiler), el tratamiento contable será simplemente el registro del gasto por parte del arrendatario y del ingreso por parte del arrendador, por el alquiler que les corresponde en cada ejercicio de acuerdo con su naturaleza y atendiendo al principio del devengo recogido en la primera parte del PGC. No obstante, pueden darse circunstancias económicas en la operación, que hagan que su sustrato económico sea asimilable al arrendamiento financiero cuando no existen dudas razonables de que se vaya a ejercitar la opción de compra.

En este sentido, el ICAC considera que aunque no exista opción de compra

en el contrato de renting, podrían producirse las siguientes circunstancias económicas que conllevarían al tratamiento del mismo como una operación de leasing:

- a) Contratos de arrendamiento en los que el período de alquiler coincide con la vida útil del bien o cuando siendo menor, exista evidencia clara de que finalmente ambos períodos van a coincidir, no siendo significativo su valor residual al finalizar su período de utilización, y siempre que, de las condiciones pactadas se desprenda la racionalidad económica del mantenimiento de dicho arrendamiento (en particular, se puede predicar esta racionalidad en aquellos casos en los que el valor presente de las cantidades a pagar al comienzo del arrendamiento supongan la práctica totalidad del valor del activo arrendado).
- b) Cuando las especiales características de los bienes objeto del arrendamiento hacen que su utilidad quede restringida al arrendatario.

Por tanto, cuando el contrato de renting incluya una opción de compra y no existan dudas razonables sobre su ejercicio, o bien cuando aún no existiendo opción de compra, concurriesen alguna de las circunstancias económicas anteriormente mencionadas, la contabilización del renting se asimila a la de un arrendamiento financiero. Así, en este sentido, el arrendatario tendría que reflejar en el activo del balance los derechos de uso como inmovilizado inmaterial por el valor al contado del bien, los cuales serán amortizados, en su caso, atendiendo a la vida útil del bien objeto del contrato; registrándose en el pasivo la deuda total por las cuotas más el importe de la opción de compra. Y la diferencia entre ambos importes, es decir, los gastos financieros, se contabilizarán como gastos a distribuir en varios ejercicios; estos gastos se imputarán a re-

E

n la actualidad, se pueden distinguir, fundamentalmente, dos grupos de bienes en los que se centran la mayoría de las operaciones de renting: bienes de equipo y vehículos

sultados de acuerdo con un criterio financiero. Cuando se ejercite la opción de compra se dará de baja en las cuentas el valor de los derechos registrados y su correspondiente amortización acumulada, pasando a formar parte del valor del bien adquirido.

Por el contrario, cuando la operación de renting se defina como un arrendamiento no financiero su contabilización es mucho más simple, dado que el arrendatario se limitará a reconocer como gasto por alquiler las cuotas de renting, registrándolo en la cuenta “arrendamiento y cánones”, no reflejándose por tanto en ninguna cuenta del balance de la empresa.

Con el fin de expresar de forma más clara la contabilización de una operación de renting “puro”, se recoge, a continuación, ejemplo del registro contable de la operativa de renting para el caso concreto de una fotocopiadora.



De obligado cumplimiento

A través del renting tecnológico o informático, la empresa consigue que sus equipos no se queden obsoletos

El bien objeto del contrato es una fotocopiadora Canon modelo NP 6621 21 C.P.M., el número de rentas mensuales se fija en 48, con vencimiento el día 5 de cada mes, fijándose la fecha del primer vencimiento el día 5 del mes posterior a la firma del contrato. El importe de cada renta es de 99'90 euros, estando gravado con un tipo impositivo del 5% (Impuesto General Indirecto Canario, IGIC). No existe fianza y la empresa arrendataria tiene su domicilio social en las Islas Canarias.

Las anotaciones contables a realizar serían las que se recogen a continuación.

a) El día 5 de cada mes, por el devengo de la cuota:

— X —
(99'9) Arrendamientos y cánones
(5'0) Hacienda Pública por IGIC soportado
a Acreedores por arrendamiento (104'90)
— X —

b) Por el pago de la cuota mensual:

— X —
(104'90) Acreedores por arrendamiento
a Tesorería (104'90)
— X —

c) Al cierre del ejercicio:

— X —
(99'9 n) Pérdidas y Ganancias
a Arrendamientos y cánones (99'9 n)
— X —
(siendo n el número de cuotas devengadas durante el ejercicio económico)

Como se observa la contabilización de un renting "puro" es muy sencilla, registrándose toda la cuota como un gasto, no recogiendo el arrendatario en su inmovilizado el bien objeto de renting, pues el mismo, es propiedad de la sociedad de renting, y por tanto, es ésta quien lo tendrá en su balance.

6. CONCLUSIONES

El renting es una figura a través de la cual una persona física o jurídica puede disfrutar del uso de un bien en perfectas condiciones por el simple pago de una cuota periódica. El hecho de no tener que preocuparse por el mantenimiento del bien y por otros gastos derivados del mismo, unido a la deducibilidad del 100% de la cuota (si el bien está dirigido a una actividad profesional o empresarial) y a la simplicidad de su tratamiento contable, son factores que han ayudado a que cada vez se haga un mayor uso del renting frente a otras figuras alternativas tales como el leasing o a la adquisición de la propiedad del bien a través de un préstamo.

En este trabajo, se han expuesto las ventajas y los inconvenientes del renting, tanto para el cliente como para el proveedor del bien y la compañía de renting, así como su operativa, su tratamiento conta-

ble y la evolución que ha experimentado este sector en España desde 1994 hasta 2001. Además, se incluye un breve estudio sectorial y geográfico de esta figura en nuestro país. En este sentido, en los sectores en los que el renting ha conseguido una mayor penetración en España son la industria farmacéutico-química, distribución y transporte y las empresas de servicios, constituyendo estos sectores aproximadamente un 63% del mercado en 2001. Tras analizar el mercado del renting a lo largo de la geografía española se destaca que éste presenta una situación desigual, siendo las Comunidades de Madrid y Cataluña las que concentran el 80% de las operaciones en el mencionado año. En general, esta figura durante el período 1994-2001 ha tenido un importante crecimiento en el mercado español, considerándose además que todavía es un mercado no maduro, pues su nivel de implantación aún es bajo si se compara con otros mercados europeos, por lo que las expectativas para el futuro son favorables para el sector.

Por último, hay que destacar que en la actualidad la mayoría de los clientes de este sector son grandes empresas, pero que el mayor potencial de crecimiento, según AER, está en las pequeñas y medianas empresas, en los trabajadores autónomos y en los particulares.

Bibliografía

- Armendia, E. y Duarte, E. (2002): "Informe renting y leasing", *Revista Actualidad Económica*, nº 2283, pp. 50-61.
- Astorga Sánchez, J.A. (2000): *El leasing desde el punto de vista del arrendatario*, Ed. Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito (ASNEF).
- Caro, A. y Hertfelder, S. (2001): "Renting de turismos: tratamiento contable y fiscal", *Partida Doble*, nº 127, noviembre, pp. 72-77.
- Expansión (2002): "Especial: renting y flotas", 25-marzo-2002.
- La Vanguardia (2002): "Renting", 20-marzo-2002.
- Santandreu Consultors (1998): *Confirming, Factoring y Renting*, Ed. Gestión 2000.

Selección de servidores de interés en Internet:

Asociación Española de Renting:
www.ae-renting.com

Información general sobre el renting:
www.guiadelrenting.com

● El Renting: Aspectos contables y evolución en España

ANEXO: COMIENZO Y EVOLUCIÓN DEL RENTING EN ESPAÑA

1. Comienzo del renting en España

La comercialización del renting se inició en los años cincuenta en Estados Unidos y Reino Unido, aunque no comenzó a desarrollarse plenamente hasta la década de los setenta; en España, se comenzó a ofertar en 1985 de la mano de la compañía Lease Plan. En esta época este sistema estaba ya muy avanzado en el resto de Europa, fundamentalmente, en el Reino Unido, Francia, Alemania y Holanda. De hecho, el mercado francés junto al del Reino Unido son los pioneros de esta modalidad en el continente europeo.

En los primeros años de la implantación del renting en España, éste no tuvo un gran auge debido fundamentalmente al gran desconocimiento y falta de información sobre el producto, así como al arraigado sentido de la propiedad por parte de los clientes potenciales, y no será hasta los años 1993 y 1994 cuando comienza su despegue. Hasta esa época sólo había cinco empresas presentes en España que realizaban este tipo de operaciones: Lease Plan de ABN, Avis Flot Services de GE Capital, Dial Spania de Barclays, Cofile de Hispamer y DB Carplan de Deutsche Bank.

Debido a la necesidad de difundir las características de este producto-servicio esas cinco compañías dedicadas íntegramente al renting del automóvil deciden unir su fuerzas y fundar en octubre de 1995 la Asociación Española de Renting (AER). Esta asociación tiene como objetivo no sólo contribuir al desarrollo del sector en España, sino además, colaborar con la Administración para que la legislación se adecue al nuevo servicio, y al mismo tiempo, servir de punto de unión de todos los colectivos relacionados con el renting. En la actualidad es la organización más representativa y punto de referencia del sector de renting de vehículos en España.

Su número de asociados ha ido aumentando hasta estar formada por dieciocho empresas al concluir el año 2001. Si bien, este número se podría considerar reducido pues en España existen cerca de 45 empresas de renting, es necesario precisar que entre sus asociados se encuentran las principales compañías del sector, representado el volumen de negocio conjunto cerca del 90% del mercado español de renting. Las empresas asociadas en la actualidad son: ALD Automotive, Arval PHH, Atesa Renting, Avis Fleet Services, Banesto Renting, BBVA Finanzia Autorenting, Caixa Renting, Ecatra, Fiat Auto Renting, Hispamer Auto-Renting, Hertz Lease, ING Car Lease, LeasePlan, Lico Renting, Master Lease, Overlease, Peugeot Renting y Servilease.

Desde la creación de la AER hasta el 2001, sus principales logros se pueden concretar en dos:

1. La equiparación de la fiscalidad del contrato de alquiler con el de compra de un vehículo en temas referidos a dos impuestos (IVA y IRPF).
2. Punto de referencia y consulta para el sector de automoción.

Asimismo, y según la AER las aportaciones del renting a la economía y a la sociedad en general pueden resumirse en⁽⁵⁾:

- a) Incremento en la productividad, derivado fundamentalmente de las mejores condiciones económicas en la adquisición de bienes que se trasladan al cliente.
- b) Rejuvenecimiento del parque automovilístico, al renovarse los vehículos con mayor frecuencia.
- c) Incremento en la seguridad vial, motivado por la no excusa de llevar a cabo los mantenimientos pertinentes pues éstos están incorporados en la cuota de alquiler, así como, la escasa antigüedad de los vehículos contratados que no suele superar los cuatro años.

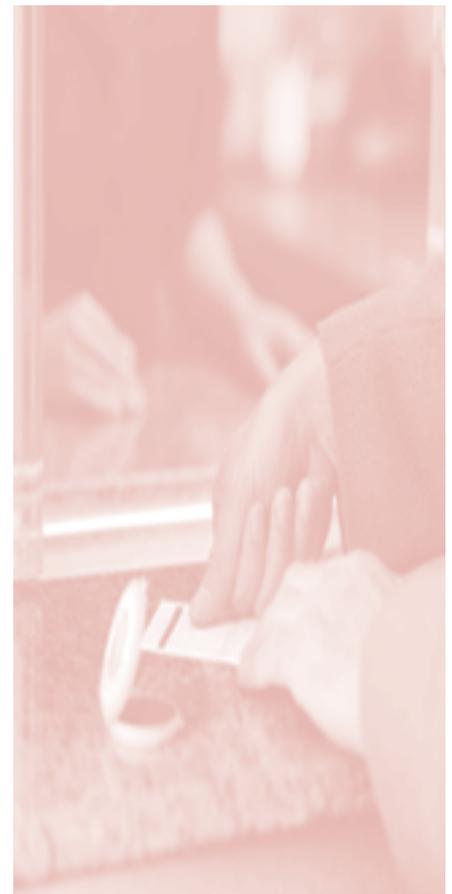
2. Evolución del renting en España

En términos generales, se puede decir que el renting ha tenido una rápida expansión en el mercado español, aunque todavía está lejos del nivel del Reino Unido, que es el país europeo con el mercado de renting más maduro.

Si bien, en España, fueron las empresas grandes las que primero acudieron a este tipo de operaciones, especialmente en el renting de vehículos, actualmente las pequeñas y medianas empresas, los profesionales y las Administraciones Públicas, se han ido incorporando como usuarios de esta modalidad de alquiler. Todos los clientes que acuden a las sociedades de renting no demandan los mismos bienes. Así, por ejemplo, las Administraciones Públicas realizan contratos de renting sobre vehículos, y los particulares, añaden al renting de vehículos, el renting de electrodomésticos.

Los servicios adicionales que lleva consigo el renting, unido a la ventaja fiscal de poder deducir la cuota del renting al 100%⁽⁶⁾ han hecho que la demanda de este producto se haya ido incrementando notablemente, estando esta modalidad de alquiler a largo plazo en el mercado español en continua expansión.

En los últimos años, ha aumentado considerablemente el número de empresas de renting de vehículos



(5) La Vanguardia, 20 de Marzo del 2002.

(6) El arrendatario sólo puede beneficiarse de ello cuando se trate de empresas o profesionales autónomos, es decir, cuando el bien objeto de renting esté vinculado a una actividad empresarial o profesional.

La comercialización del renting se inició en los años cincuenta en Estados Unidos y Reino Unido, aunque no comenzó a desarrollarse plenamente hasta la década de los setenta



(7) Los datos que se presentan en este apartado se refieren a renting de vehículos, pues al ser la modalidad de renting más desarrollada permite disponer de una mayor información.

ANEXO: COMIENZO Y EVOLUCIÓN DEL RENTING EN ESPAÑA

En los cuadros 1 y 2 se muestran los datos referentes a la evolución del renting de vehículos en España en el período 1994-2001: flota, facturación, compras, turismos matriculados y porcentaje de compras por renting en las matriculaciones⁽⁷⁾.

CUADRO 1

RENTING DE VEHÍCULOS EN ESPAÑA

Año	Flota	Crecimiento (%)	Facturación (millones de euros)	Compras	Crecimiento (%)
1994	28.233	30,30	186,65	13.826	43,60
1995	37.531	32,90	248,12	17.102	29,30
1996	50.367	34,20	332,98	23.165	35,50
1997	63.159	25,30	417,55	24.931	7,60
1998	115.761	83,30	765,35	49.614	99,00
1999	163.866	41,60	1083,34	69.350	39,70
2000	216.434	32,19	1430,87	84.820	22,31
2001	265.444	22,64	1796,35	104.074	22,69

Fuente: Asociación Española de Renting

CUADRO 2

CUOTA DE MERCADO

Año	Turismos matriculados en España	% de compras por renting en las matriculaciones
1994	909.682	1,4
1995	834.369	2,0
1996	910.928	2,5
1997	1.013.833	2,5
1998	1.191.587	4,2
1999	1.408.001	4,9
2000	1.375.000	6,2
2001	1.723.045(1)	6,04/7,24(2)

Fuente: Asociación Española de Renting

- (1) Matriculaciones de turismos, todoterrenos, derivados de turismos e industriales ligeros.
- (2) 7,24% corresponde a la cifra obtenida si homologáramos el % según criterios anteriores. Hasta finales del año 2000, esta cifra se calculaba exclusivamente sobre el número de turismos (1.436.948 en 2001), pero debido a que cada vez es mayor el número de vehículos comerciales e industriales ligeros formalizados a través de renting a partir de 2001 se ha ampliado la base de comparación.

La evolución del renting de vehículos en España a partir de 1993 se puede dividir en dos períodos, el primero que comprende desde 1993 hasta 1997, y el segundo a partir de 1997 hasta la actualidad. En el primer período, este tipo de operaciones registró un crecimiento medio anual cercano al 30%, alcanzando su mejor resultado en 1996, año en el que se logra un incremento del 34,2%. En el se-

● El Renting: Aspectos contables y evolución en España

ANEXO: COMIENZO Y EVOLUCIÓN DEL RENTING EN ESPAÑA

Segundo período, este sector ha crecido un 44,93% anual por término medio, traduciéndose éste en un crecimiento de su flota de vehículos del 320,28% entre 1997 y 2001, pasando de tener 63.159 unidades en 1997 a 265.444 en 2001. En lo que respecta a la evolución del volumen de compras, éste ha ido ascendiendo, teniendo un crecimiento medio de un 53,7% en este segundo período.

Dentro de la evolución del alquiler de vehículos a largo plazo, es de destacar el comportamiento que ha presentado este sector en los años 1998 y 2000. Así en 1998, este sector tuvo un crecimiento bastante notable, alrededor del 83,3%, esto, a su vez, se tradujo en una facturación de más de 765 millones de euros y en un aumento de un 99% de las compras de vehículos por parte de las empresas del sector. Todo ello, se resume en la cuota de mercado que presentó el renting sobre las matriculaciones totales de turismos en España ese año, siendo ésta de un 4,2% en dicho año, frente al 2,5% que había presentado los dos años anteriores. También, el año 2000 es de señalar, dado que mientras el mercado del automóvil sufría un ligero retroceso, el sector del renting volvía a confirmar su tendencia alcista, aumentando su penetración en dicho mercado hasta el 6,2% del total de matriculaciones registradas en el año.

Las marcas de vehículos más solicitadas en los últimos años en nuestro mercado han sido Renault, Peugeot y Citroen, inclinándose la demanda, como viene siendo habitual, hacia vehículos con motor diesel que han supuesto el 71,92% de la flota de renting en 2001 (70,5% en el año 2000), frente a los de motor de gasolina, que pierden cuota de mercado año tras año. El plazo medio de duración del contrato de renting de vehículos también aumenta ligeramente, situándose en el año 2001 en 42,98 meses frente a los 41,6 meses del año anterior.

En cuanto a los sectores empresariales españoles hay que decir que no todos acceden de igual forma al renting de vehículos. En España, el sector que lidera el ranking de clientes de este servicio en el 2001, continúa siendo al igual que en el año anterior, la industria farmacéutica-química, seguida del sector de distribución y transporte, que desplaza del segundo puesto a las empresas de informática y comunicaciones, ocupando el tercer lugar, las empresas de servicios (estos tres sectores, en conjunto, representan aproximadamente el 63% del mercado); el sector de Administraciones Públicas y el de profesionales autónomos y particulares, tienen un bajo peso, alrededor del 5% y del 2%, respectivamente.

El análisis del renting por Comunidades Autónomas presenta una situación desigual a lo largo de la geografía española, siendo dos Comunidades, la de Madrid (44%) y la de Cataluña (36%) las que concentran el 80% de las operaciones en el 2001 al igual que en años anteriores, y fundamentalmente, en sus grandes núcleos urbanos, Madrid y Barcelona, concretamente. Del 20% restante, a las Comunidades de Andalucía (6,6%), País Vasco (6%) y Levante (5%) en el 2001 les corresponde un 17,6% (16,5% en 2000). Y el resto, corresponde a las demás Comunidades del territorio español.

En España en lo referente a la figura del arrendador en una operación de renting de vehículos, en la actualidad, prácticamente el 40% de las operaciones de renting son realizadas por compañías que pertenecen a entidades financieras, repartiéndose la parte restante, las empresas vinculadas a fabricantes y las empresas independientes especialistas en el sector, teniendo las primeras una cuota de mercado superior a la de las segundas.

En los últimos años, ha aumentado considerablemente el número de empresas de renting de vehículos, lo que hace pensar a los expertos en el sector que en los próximos años se produzcan fusiones y/o absorciones, ya que las inversiones que hay que realizar en este sector son muy elevadas, por lo que sólo las empresas más sólidas pueden permanecer. Esto puede ayudar a explicar el hecho de que gran parte de las compañías de renting pertenezcan a empresas financieras o a fabricantes de vehículos, que les pueden aportar la suficiente solidez para superar los riesgos de este tipo de actividad⁽⁸⁾.

En lo que respecta a la evolución futura del renting de vehículos en España, las empresas de este sector que actúan en el mercado español auguran un crecimiento importante para los próximos años. Así, directivos de distintas compañías, apoyándose en los altos niveles de crecimiento experimentados en los últimos años, tanto de la facturación como de la flota de vehículos, consideran que es una señal de que el mercado español del renting es un mercado inmaduro, por lo tanto, con grandes posibilidades para el futuro. En esta misma línea, según las estimaciones de la AER, la flota de vehículos gestionados bajo esta fórmula pasará de las 265.444 unidades en 2001 a 600.000 en 2005. El presidente de esta Asociación considera que las previsiones para el futuro son bastante optimistas, señalando que durante el período 2001-2005 se podrían alcanzar crecimientos anuales del 19%, lo que permitiría a España situarse en niveles más cercanos a los países de mayor implantación como Reino Unido, Francia y Alemania.

En términos generales, se puede decir que el renting ha tenido una rápida expansión en el mercado español, aunque todavía está lejos del nivel del Reino Unido



(8) En esta línea, una de las operaciones más importantes de los últimos años fue la venta de la empresa Dial Spania, que poseía una alta cuota del mercado español, a la empresa ABN Amro Lease Holding, que ha permitido a su filial LeasePlan, aumentar su cuota de mercado no sólo en España sino en otros países (Italia, Francia, Reino Unido), y también ampliar su oferta de servicios y entrar en segmentos del mercado donde antes no participaba.



De obligado cumplimiento

En España, el sector que lidera el ranking de clientes de este servicio en el 2001, continúa siendo al igual que en el año anterior, la industria farmacéutica-química



ANEXO: COMIENZO Y EVOLUCIÓN DEL RENTING EN ESPAÑA

El cuadro 3 recoge brevemente la situación del renting, en lo referente a flota de vehículos en Europa en los años 2000 y 2001 y las previsiones para el año 2005. Los datos que se muestran permiten observar cómo los países con unas mayores previsiones de crecimiento son España e Italia, mientras que en mercados considerados maduros como el del Reino Unido las previsiones de crecimiento no superan el 6%.

CUADRO 3

FLOTA DE VEHÍCULOS EN RENTING EN EUROPA

País	2000	2001	2005 (previsiones)
Reino Unido	1.504.009	1.536.500	1.622.700
Francia	1.047.010	1.170.600	1.699.600
Alemania	504.000	568.000	809.500
Holanda	391.700	418.300	483.300
España	216.434	265.444	600.000
Italia	165.600	195.100	345.700

Fuente: Asociación Española de Renting

En un informe publicado recientemente relativo a la figura del renting y el leasing en España (Armendia y Duarte, 2002), se apuntaba como aspecto clave para entender el fuerte potencial de crecimiento de este sector en nuestro país el hecho de que del total del parque automovilístico español, que incorpora (1,5 millones de coches nuevos al año) el renting tenga una baja penetración, entre un 5% y un 6%, cuando en mercados maduros los porcentajes se mueven entre un 30% y un 40% del total.

Otro dato a destacar es que en 1996 el sector del renting en España suponía sólo el 2,1% del total europeo, y en 2001 el porcentaje se ha elevado al 6%, lo que también pone de manifiesto la mayor importancia que va adquiriendo este servicio año tras año en el territorio español.

En la actualidad, como se apuntaba con anterioridad, la mayoría de los clientes que realizan contratos de renting son las grandes empresas, a las que se van uniendo cada vez más las Administraciones Públicas, pero los responsables del renting en España creen que el mayor potencial de crecimiento está en las flotas de pequeñas y medianas empresas (PYMES), en los trabajadores autónomos y, finalmente, en los particulares. Aunque entre estos últimos, el sentimiento generalizado de búsqueda de la propiedad de los bienes en lugar de pagar sólo por su uso, es considerado uno de los motivos de que la generalización del renting esté siendo más lenta entre ellos, que entre otros tipos de clientes, y para intentar acelerarla, algunas compañías de renting están ofreciendo la posibilidad de acceder a la titularidad del vehículo.

En este apartado se ha considerado de interés realizar una breve referencia al leasing, al ser considerado por las compañías de renting como uno de sus más fuertes competidores. Un informe que recientemente se ha publicado sobre la evolución del leasing en el territorio español (Armendia y Duarte, 2002) recoge la opinión de las principales entidades de leasing que operan en nuestro mercado, y en general, prevén un menor crecimiento para el año 2002; estimándose que su crecimiento en el año 2001 se ha situado entre un 5% y un 8%, pero con un crecimiento desigual por entidades.

Este sector también está dominado por las entidades financieras o por empresas que les pertenecen, que según los datos del citado informe, lidera el Banco Santander Central Hispano, que es, a su vez, el que presenta unas previsiones más negativas acerca del nivel de crecimiento de dicho sector para el próximo año. En concreto esta entidad ha anunciado que va a orientar su estrategia en dos direcciones: el traspaso de clientes que tradicionalmente han utilizado el leasing para maquinaria y turismo hacia el renting, ya que han comprobado que un 60% de los clientes que financian un vehículo por leasing no ejercen la opción de compra (por lo que parece más adecuado el renting), y como segunda estrategia, la creación de servicios de valor añadido para incrementar la fidelidad de sus clientes. Pero es necesario apuntar que el resto de compañías del sector, han anunciado que van a seguir estrategias diferentes a las mencionadas por dicha entidad, pero con el mismo fin. Centrarse en sectores específicos que tienen fuerte crecimiento, la expansión internacional o la entrada en la financiación de grandes proyectos como la construcción de barcos, son algunas de las estrategias que han mencionado que van a adoptar.