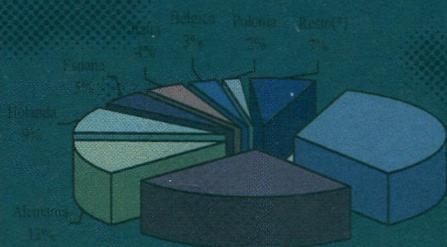
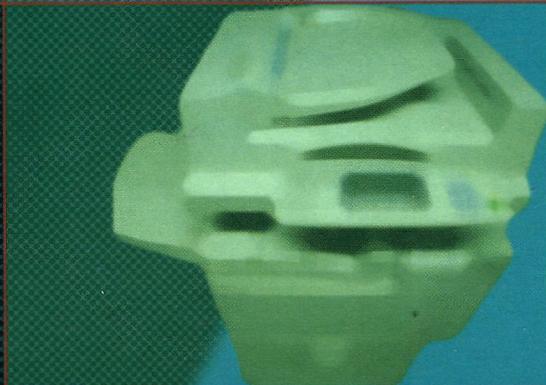




# UNA INTRODUCCIÓN AL RENTING



**M<sup>a</sup> CONCEPCIÓN VERONA MARTEL**  
**YAIZA GARCÍA PADRÓN**  
**M<sup>a</sup> GRACIA REYES PADILLA**



UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA  
M.º Documento 333092  
M.º Serie 822437

# UNA INTRODUCCIÓN AL *RENTING*

María Concepción Verona Martel  
Yaiza García Padrón  
María Gracia Reyes Padilla



UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA  
Servicio de Publicaciones



**La Caja** de CANARIAS

2005



© del texto: María Concepción Verona Martel, Yaiza García Padrón y María Gracia Reyes Padilla

© de la edición: SERVICIO DE PUBLICACIONES DE LA  
UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA, 2004

Primera edición, 2004

Maquetación y diseño: SERVICIO DE PUBLICACIONES DE LA UNIVERSIDAD DE  
LAS PALMAS DE GRAN CANARIA  
serpubli@ulpgc.es

ISBN: 84-96502-05-8

Depósito Legal: GC 50-2005

RPI: GC 186-04

Impresión: COMPOBELL

Impreso en España - *Printed in Spain*

El contenido de esta obra está inscrito en el Registro de la Propiedad Intelectual con el número GC 186-04. Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del «Copyright», bajo las sanciones establecidas por las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático.

# ÍNDICE

INTRODUCCIÓN .....	7
1. CONCEPTOS BÁSICOS .....	9
1.1. Definición del <i>renting</i> .....	9
1.2. Operativa del <i>renting</i> .....	17
1.3. Ventajas e inconvenientes del <i>renting</i> .....	25
2. BIENES OBJETO DE <i>RENTING</i> .....	31
2.1. <i>Renting</i> de bienes de equipo .....	31
2.2. <i>Renting</i> de vehículos .....	36
3. TRATAMIENTO FISCAL Y CONTABLE DEL <i>RENTING</i> : EL CASO ESPAÑOL .....	43
3.1. Tratamiento fiscal del <i>renting</i> en España .....	43
3.2. Tratamiento contable del <i>renting</i> en España .....	45
3.3. Aplicación práctica: anotaciones contables de una operación de <i>renting</i> .....	47
4. COSTE DE UNA OPERACIÓN DE <i>RENTING</i> .....	51
4.1. Financiación de un bien: comparativa entre <i>renting</i> , financiación bancaria y compra al contado .....	51
4.2. Comparación del coste de una operación de <i>renting</i> con el de una operación de compra financiada con préstamo .....	54
4.3. Aplicación práctica .....	60
5. EL <i>RENTING</i> EN EUROPA. ESPECIAL REFERENCIA A ESPAÑA .....	67
5.1. Comienzos, evolución y situación actual del <i>renting</i> en los países europeos .....	67
5.2. Comienzos del <i>renting</i> en España .....	75
5.3. Evolución y situación actual del <i>renting</i> en España .....	77
BIBLIOGRAFÍA .....	87

SELECCIÓN DE SERVIDORES DE INTERÉS EN INTERNET .....	88
ANEXO 1. PRINCIPALES COMPAÑÍAS DE RENTING QUE OPERAN EN ESPAÑA (2003) .....	89
ANEXO 2. CUADRO DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO DEL EJEMPLO 4.1 Y DEL EJEMPLO 4.2 .....	91

## INTRODUCCIÓN

El *renting* ocupa en el mercado español un papel cada vez más destacado. Año tras año aumenta el número de empresas, Administraciones Públicas y particulares que hacen uso de distintos tipos de bienes (vehículos, ordenadores, fotocopiadoras, etc.), que previamente han alquilado utilizando tal modalidad.

El presente trabajo tiene por objetivo facilitar el acercamiento a esta forma de alquiler, en la que están incluidos los servicios fundamentales para el buen funcionamiento del bien, no existiendo la obligatoriedad de una opción de compra al final. A fin de cubrir este objetivo, este libro se ha estructurado en cinco capítulos, complementados con dos anexos, a través de los cuales se pretende proporcionar un conocimiento claro y preciso de este “producto-servicio”.

El capítulo primero analiza el *renting* con carácter general. Se comienza haciendo referencia al concepto de *renting* para a continuación, comentar la operativa de una operación de *renting*, así como las ventajas e inconvenientes de este “especial tipo de alquiler”. Tanto los aspectos favorables como desfavorables son enunciados desde el punto de vista de los tres agentes centrales de un contrato de *renting*: el cliente, el proveedor del bien y la compañía de *renting*.

Los bienes sobre los cuales se puede realizar un contrato de *renting* presentan una gran variedad y a ellos está dedicado el capítulo segundo. Usualmente, este tipo de contrato suele tener por objeto dos clases de bienes, los bienes de equipo y los vehículos, siendo estos últimos los que ocupan la mayoría de las operaciones de *renting* que se realizan tanto en nuestro país como en el resto de los países europeos. Tanto un tipo de bien como otro tiene sus particularidades generales y específicas cuando se hable de alquiler mediante *renting*.

Dos de las principales ventajas del *renting* son, su sencillo tratamiento contable y su favorecedor tratamiento fiscal, estando dedicado el capítulo tercero a analizar ambos aspectos, tanto desde un punto de vista teórico como práctico. La cuota periódica que paga el cliente se puede deducir en su totalidad, siempre que el bien se destine a actividades profesionales o económicas. Por otro lado, como el *renting* es un alquiler, el bien alquilado no aparece en el balance de la empresa, no se ha de amortizar por la empresa sino por la compañía de *renting* que es quien ostenta su propiedad. Con lo cual, la contabilización se limita a los apuntes contables relativos

a la consideración como gasto de la cuota y al abono de la misma, a la compañía de *renting*.

Una empresa antes de optar por la modalidad de alquiler a través de *renting*, debe analizar otras opciones como la compra al contado con financiación, o bien, la realización de un contrato de *leasing*. En el capítulo cuarto se recoge la comparación a nivel teórico entre *renting* y compra financiada, complementada con una aplicación práctica.

Se ha considerado que este trabajo además de exponer los aspectos más generales del *renting*, contenido de los cuatro primeros capítulos, debe recoger un aspecto más como es conocer la importancia que tiene el *renting* en Europa, así como los comienzos, desarrollo y situación actual del mismo en España. Estos temas quedan recogidos en el último capítulo de este libro.

## 1. CONCEPTOS BÁSICOS

En este primer capítulo se detallan los aspectos generales del *renting*, al objeto de definir las características, ventajas, inconvenientes, etc., del alquiler a largo plazo con mantenimiento o *renting*, así como, las diferencias y semejanzas con otras modalidades de financiación con las cuales, en muchas ocasiones, es confundido.

### 1.1. Definición del *renting*

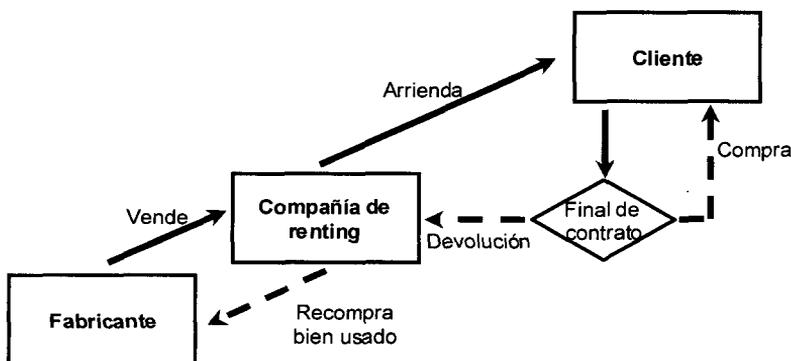
El término *renting* (palabra inglesa que procede del verbo inglés “to rent” que significa alquilar) se ha convertido en los últimos años en una nueva y atractiva fórmula que permite al empresario la utilización de determinados bienes sin tener su propiedad. Si bien, esta modalidad presenta ciertas analogías con los conocidos contratos de *leasing* e incluso con la fórmula de *Rent a car* (o alquiler de corta duración), 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 tener que involucrarse necesariamente 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, lo que ha dado lugar a que el *renting*, sea considerado por muchos autores como un “producto-servicio”. No sólo permite 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.

Por otro lado, podemos destacar, que la finalidad principal del *renting* se centra en el uso y disfrute del bien, pues la filosofía del *renting* se puede decir que se basa en el uso del bien y en facilitar su renovación. El objetivo final no suele ser, a diferencia de otras figuras, el convertirse en propietario del mismo, de ahí que en el contrato no se establezca obligatoriamente la opción de compra del bien alquilado.

Al finalizar un contrato de *renting* existen tres posibilidades: prorrogar, sustituir y, en el caso, que así se haya pactado, comprar el bien objeto de alquiler. El camino recorrido por el bien objeto de *renting* sufrirá modificaciones según la decisión que adopte la empresa cliente. Así, si decide no renovar y sustituir el bien, el proceso será como se indica en el gráfico 1.1. En un primer momento, el fabricante venderá el bien a la compañía de *renting*, quien se lo alquilará al cliente. Al finalizar el contrato, el cliente puede optar por quedarse con el bien tras su compra a la compañía de *renting*, o bien, puede no renovar el contrato. En este último caso se lo devuelve a la compañía de *renting*, quien tendrá en su poder un bien usado que venderá en el mercado de segunda mano, en el caso de que no tenga un acuerdo firmado con el proveedor para que le recompre ese bien.

**Gráfico 1.1. Proceso seguido por el bien objeto de *renting***



Fuente: elaboración propia.

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*.

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 normativa que regula el *leasing* o arrendamiento financiero 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 sobre 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 por la duración del mismo, sino también al tiempo de empleo de los bienes. Al final del contrato sólo cabe la devolución o la prórroga”.

Por 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.
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 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* sería una modalidad más conveniente 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*, habitualmente, 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<sup>1</sup>.

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*. Ambos se explican haciendo especial referencia al *renting* de vehículos, aunque también pueden ser de aplicación a otros tipos de bienes.

- A) 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 administrativa (gestión de los seguros...), coordinación de conductores, venta de los vehículos usados, etc., corren a cargo de la sociedad de *renting*,

---

1 Véase Astorga Sánchez (2000) y Caro y Hertfelder (2001) y capítulo 3.

liberando al cliente de gastos en tiempo y en recursos humanos para este tipo de tareas, lo que le permitirá concentrarse exclusivamente en las actividades que la empresa desarrolla. 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. Dadas las características del *management fleet*, cuanto mayor sea la flota de vehículos de la empresa más atractivo resulta este servicio ofrecido por las compañías de *renting*.

Entre los motivos que explican el hecho de que una empresa ceda a una sociedad de *renting* la gestión de su flota se pueden señalar dos:

- a) Motivos fiscales, y
- b) asegurarse una cuota fija periódica.

Y en relación con este segundo motivo hay que apuntar que diferentes estudios realizados en los principales países europeos apuntan que las empresas al acudir a las agencias de *renting* buscan, mayoritariamente, tres de los servicios que prestan las compañías de *renting*, gestión del mantenimiento del bien, gestión de seguros y accidentes y gestión del combustible, en este orden. Esos mismos estudios prevén que tales servicios sean utilizados en los próximos años de forma creciente por las empresas, aunque el que cuenta con previsiones más elevadas para el período 2000-2005, entre un 30% y un 80% según el país, es el servicio de combustible.

Es preciso aclarar en relación con la administración de flotas, que el hecho de que una empresa delegue la gestión de su flota no significa que pierda el control sobre la misma, pues la compañía de *renting* debe mantener constantemente informada a la empresa propietaria de la flota, de todos y cada uno de los aspectos relacionados con la misma. Así, las compañías de *renting* mantienen con las empresas reuniones periódicas al objeto de informales de forma exhaustiva de la situación de su flota, durante la misma se revisan aspectos como la relación entre los gastos y la cobertura; comunicándole asuntos como: consumo extralimitado de carburante, reparaciones y mantenimientos, daños en los que el conductor es culpable y aquellos en que no (frecuencia e importes), multas (gestión, número, cuantía, motivo), estado actual de los coches que componen la flota, indicación del kilometraje al repostar, uso de coches de sustitución (cantidad, motivo), contraste con el kilometraje anual pactado, comunicación de la necesidad de comprar nuevos bienes para sustituir los actuales, asesoramiento en el caso de tener que comprar nuevos bienes, etc. Estos datos son facilitados tanto de forma global (de toda la flota) como de forma individual (por cada coche y por cada conductor).

Las compañías de *renting* han encontrado en Internet una valiosa herramienta para prestar este servicio a sus clientes y, en general, todos los servicios que ofrecen. Por

tanto, se puede afirmar que las compañías de *renting* ven en el comercio electrónico una forma de extender su negocio e incrementar sus beneficios empresariales.

A continuación se presenta de forma abreviada un ejemplo de gestión de flotas de una empresa. En primer lugar el detalle de la totalidad de la flota de vehículos gestionada (ejemplo 1.1), y en segundo lugar la situación concreta de uno de esos vehículos (ejemplo 1.2)<sup>2</sup>.

### Ejemplo 1.1. Detalle de la totalidad de la flota de vehículos cuya gestión ha sido cedida

#### Número de contratos. Coches contratados:

Vehículos en carretera	6 vehículos
Vehículos en petición	0 vehículos
Vehículos pre-entrega	0 vehículos

#### Clasificación de coches según su precio:

Precio (en miles de euros)	Número	Porcentaje (%)
10-15	0	0
15-20	4	67
20-25	1	17
25-30	0	0
30-35	0	0
35-40	0	0
> 40	1	17

#### Características de los contratos<sup>(1)</sup>:

Nombre conductor	Matrícula vehículos	Modelos vehículos	Inicio contrato	Fin contrato	Cuota Renting*	Reserva combustible
J. Alonso	9999BXX	Seat León 150 cv	1/7/2002	30/6/2006	560	80 euros
J. Fernández	5553BBB	Renault Laguna 110cv	21/2/2002	20/2/2006	530	90 euros
J. García	4444BZZ	Renault Laguna 110cv	25/2/2002	24/2/2006	540	90 euros
A. González	6666BYY	Renault Laguna 120cv	27/3/2002	26/3/2006	550	80 euros
I. López	8989HHH	Seat León 110 cv	1/7/2002	30/6/2006	480	80 euros
P. Sánchez	0233BGT	Audi Allroad	5/3/2002	4/3/2007	1.110	130 euros

\* la cuota a pagar viene expresada en euros.

(1) Además de los datos reflejados se suele recoger también el precio franco fábrica de cada vehículo, la duración del contrato expresada en meses, los kilómetros anuales pactados (en el ejemplo, son 25.000 para cada vehículo), y el importe a abonar o a cargar por exceso o defecto de kilometraje (en el ejemplo, son 3 céntimos de euro para cada coche excepto para el último que es de 4 céntimos de euro).

2 Ambos ejemplos han sido facilitados por la empresa Business *Renting* (2003).

**Diferencias en los kilómetros<sup>(2)</sup>:**

Modelos vehículos	Meses transcurridos	Duración contrato	Máx. Kms. conducidos	Kms. año contrato	Kms. año reales	Diferencia Kms. año
Seat León 150 cv	10	48	29.870	25.000	35.844	10.844
Renault Laguna 110cv	15	48	51.162	25.000	40.930	15.930
Renault Laguna 110cv	15	48	32.149	25.000	25.719	719
Renault Laguna 120cv	14	48	70.627	25.000	60.537	35.537
Seat León 110 cv	10	48	26.900	25.000	32.280	7.280
Audi Allroad	14	60	17.667	25.000	15.143	-9.857

(2) En base al kilometraje contratado y al kilometraje que consta a la fecha en que se hace la comunicación al cliente, se deduce a cuánto llegará el kilometraje anual real. Esta cifra pudiera dar lugar a un recálculo de la cuota de renting o un posible cambio en la duración del contrato si, por ejemplo, se supera el kilometraje máximo establecido para un vehículo. En este cuadro es muy habitual que las compañías incluyan la última fecha en que se miró el kilometraje de cada vehículo, así como la duración posible de los contratos a la luz de los resultados de las diferencias en kilómetros y los que precisarían de un recálculo.

**Daños sufridos por los vehículos:**

Nombre conductor	Matrícula vehículos	Modelos vehículos	Tipo de daño	No culpable	Culpable
J. Alonso	9999BXX	Seat León 150 cv	Cristales	0	1
J. Fernández	5553BBB	Renault Laguna 110cv	Parabrisa	0	2
J. García	4444BZZ	Renault Laguna 110cv	Robo	1	0
A. González	6666BYY	Renault Laguna 120cv	Plancha	0	1
I. López	8989HHH	Seat León 110 cv	Plancha	0	1

**Multas:**

Nombre conductor	Matrícula vehículos	Modelos vehículos	Fecha	Tipo de multa	Cuántías (euros)
J. Alonso	9999BXX	Seat León 150 cv	31/1/2003	Exceso velocidad	45,50
J. García	4444BZZ	Renault Laguna 110cv	17/1/2003	Aparcar zona C/D	30,00
I. López	8989HHH	Seat León 110 cv	03/1/2003	No obedecer señales	105,00

### Ejemplo 1.2. Detalle de un vehículo concreto de la flota cuya gestión ha sido cedida

6666BYY RENAULT LAGUNA EXPRESSION 1.9DCI 5P 120CV

---

Fecha: 26/5/2003

Número de contrato: 972

Período: 1/1/2003 hasta 31/3/2003

Nombre conductor: A. González

Inicio contrato: 27/3/2002

Fin Contrato: 26/3/2006

Km. anual contratado: 25.000 Km./año

Km. por año real: 60.537 Km./año

Diferencia Kilometraje: 142%

Kilómetros a 28/4/2003: 70.627 Km.

---

Consumo combustible: Muy Bien.

Consumo combustible últimos 3 meses: Muy Bien. (Norm.: 6,10; Real: 2,81).

Indicación kilometraje al repostar: Normal. (Norm. 6,10; Real: 3,16).

Daños no declarables: Mal.

Daños no declarables último año: Muy Mal.

Coche sustitución: Normal.

Mantenimiento del vehículo: Muy Bien.

Neumáticos: Bien.

Gestión de multas: Muy Bien.

---

B) El *renting-back* (o contrato de venta y arrendamiento) supone la adquisición por la compañía de *renting* de toda o parte de la flota de vehículos que el cliente está utilizando, para automáticamente, alquilársela a corto o medio plazo bajo la modalidad de *renting*. La duración de este tipo de *renting* es inferior, normalmente, a la de un *renting* tradicional, pues mientras un contrato de *renting* tradicional suele durar entre 2 y 5 años, el contrato de *renting-back* suele tener una duración entre 1 y 3 años. Esta menor duración viene motivada por el hecho de que en esta modalidad de *renting* el objeto del contrato no son bienes nuevos, como suele ser usual en el *renting*, sino bienes usados<sup>3</sup>.

---

3 Los bienes usados precisan de mayor mantenimiento y presentan una probabilidad más alta de averías, conceptos que podrían hacer que a largo plazo la cuota a pagar fuese considerable.

Esta operativa supone para el cliente disponer de todos los servicios incluidos en un *renting* tradicional (mantenimiento, cambio de neumáticos, etc.), y de todas las ventajas económicas, fiscales y operativas del mismo. El *renting-back* supone al cliente la liberación de recursos humanos destinados al control y gestión de la flota, simplificación de la gestión administrativa de la empresa, deducción fiscal de la cuota pagada, facilitación del proceso de control de costes, gestión de la flota por especialistas, etc. Pero además, como se ha producido una venta de bienes que eran propiedad de la empresa y como tales aparecían en su balance, se obtiene una disminución de su balance, una mejora del ratio de endeudamiento de la empresa, inyección de capital a la empresa (obtención de liquidez), eliminación del riesgo del vehículo usado al pasar éste a ser propiedad de la sociedad de *renting*, etc.

El *renting-back* proporciona a la empresa un sistema de gestión unificado para todos los bienes (vehículos, etc.) de la empresa, siendo considerado como un instrumento que facilita a la empresa que en un futuro “cambie sus bienes a la modalidad de *renting*”.

Un tipo de empresas para las que puede ser muy conveniente el *renting-back*, son entre otras, aquéllas que: a) están dispersas geográficamente (por ejemplo, que actúan en varias islas de un mismo archipiélago); b) poseen una gran variedad de vehículos (turismos para los directivos, furgonetas de reparto, camiones para traslado de mercancías, remolques, etc.); y, c) se han formado tras procesos de numerosas compras de empresas que traen sus propios vehículos.

Una empresa se inclinará por la modalidad de *renting* tradicional, por la administración de flotas o por el *renting-back* según lo que sea más apropiado y beneficioso para la misma en cada momento.

## 1.2. Operativa del *renting*

Las partes que intervienen en una operación de *renting* se pueden concretar en tres: a) arrendatario, b) sociedad de *renting*, y c) proveedor del bien, aunque también puede aparecer otro sujeto, es el caso de que el seguro sea prestado por una empresa distinta a la sociedad de *renting*.

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 cuota fija mensual, durante un determinado plazo, a la compañía de *renting*. Aunque, el *renting* es más favorable cuando el bien se destina a actividades empresariales o profesionales, pues en caso contrario, la importante ventaja fiscal de poder deducir el importe de la cuota desaparece<sup>4</sup>.

---

4 Véase el capítulo 3.

Los principales usuarios del *renting* son las empresas, especialmente, las grandes empresas, pero cada vez es mayor el número de pequeñas y medianas empresas junto con las Administraciones Públicas y los particulares, que acuden a las compañías de *renting* para alquilar un bien bajo esta modalidad.

El sector de las grandes empresas es el que ha mostrado hacia el *renting*, desde un principio, una mayor aceptación. Esto se puede explicar en base a una serie de factores que se dan fundamentalmente en las firmas de mayor tamaño. Así, estas empresas, a diferencia de las de otros tamaños, cuentan con personal especializado en gestionar sus flotas, personal que cuenta entre sus funciones con la de buscar todas aquellas herramientas que mejoren la realización de tales tareas en bien de la empresa. A esto se une el hecho de que las grandes empresas, en general, se caracterizan por poseer una mentalidad abierta a los cambios, dispuestas a aceptarlos y a incorporarlos a su quehacer diario, sin olvidar que debido a su tamaño poseen una mayor capacidad de compra. Además de lo señalado, existe otro factor evidente que explica que las grandes empresas hayan constituido el primer objetivo de las compañías de *renting*, y es que su número es menor, lo que facilita conocer los clientes a los que hay que dirigirse y “convencer” de las ventajas del *renting*.

- B) *Sociedad de renting o arrendador*: compañía de *renting* que adquiere, a petición del arrendatario, un determinado bien al proveedor, convirtiéndose en propietaria del bien objeto de alquiler<sup>5</sup>. Posteriormente, cede su uso al cliente durante un plazo determinado, garantizándole además una serie de servicios adicionales. Por otro lado, la compañía de *renting* tendrá que encargarse de la venta del bien al finalizar el contrato, asumiendo todos los problemas que esto le suponga.

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 clasificar atendiendo a distintos criterios. Así, según quien sea su propietario podemos dividir las en cuatro tipos (Expansión, 2002; Business *Renting*, 2003)<sup>6</sup>:

- a) Las compañías independientes, son entidades que no pertenecen ni a los fabricantes, ni tampoco, de forma directa, a entidades financieras. Estas compañías fueron las primeras en establecerse en España en la década de los 80 y ofrecer este servicio y, actualmente, su larga experiencia, volumen de negocio, así como su estructura y recursos, hacen que sean las más competitivas del mercado. Se caracterizan por ser empresas especializadas en el sector y ofrecer una amplia gama de marcas a sus clientes, presentando, por consiguiente, un perfil multimarca.

---

5 En el anexo 1 se recogen las principales compañías de *renting* que operan en España.

6 Se realiza una especial referencia al *renting* de vehículos dada su mayor importancia.

- b) Las empresas vinculadas a los fabricantes (de vehículos, de equipos informáticos, etc.), realizan su negocio a través de la propia red de concesionarios, teniendo el inconveniente de su perfil monomarca, limitándoles en algunas ocasiones las expectativas y necesidades de los clientes que pueden cubrir. Sin embargo, estas entidades presentan como ventajas la especialización en el producto que ofrecen, así como la *reducción de intermediarios*, favoreciendo la calidad de respuesta en los servicios prestados.
- 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 desplazamientos de los clientes hacia el *renting*, en este grupo de empresas se pueden encontrar tanto empresas con perfil multimarca como monomarca. Estas firmas poseen una buena capacidad de financiación y una amplia cartera de clientes, pero sus conocimientos del sector automovilístico y servicios que se precisan son más reducidos. En estas compañías, al igual que en las anteriores, es fácilmente identificable su propietario a través de su razón social.
- d) Las empresas locales o regionales, 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 compañías se encuentran con dificultades para prestar servicios totales a nivel nacional. Estas empresas tienen grandes facilidades de infraestructura para iniciarse en este negocio, ya que disponen de instalaciones, recursos humanos y conocimientos relativos al sector del automóvil. No obstante, cuando estas compañías comienzan a tener un volumen importante de unidades en relación con su flota total y a profundizar en el negocio, les aparecen bastantes dudas relativas al propio producto y a la estructura técnica y humana que se requiere específicamente para el *renting*, tratado hasta ese momento como una división o departamento más dentro de su organización. Esto es debido, igualmente, a la fuerte cultura interna de estas empresas en relación con su origen de Rent a Car, que si bien tiene como denominador común el arrendamiento de vehículos, ambos productos, técnica y comercialmente, están realmente muy diferenciados.

Por otro lado, si se clasifican atendiendo al criterio de la variedad de marcas que ofrecen a sus clientes, podemos agruparlas en dos:

- a) Las empresas “cautivas” de los fabricantes (empresas monomarca), que sólo ofrecen a sus clientes bienes de una sola marca.
- b) Las empresas “independientes” de los fabricantes (empresas multimarca), que ofrecen bienes de varias marcas.

Una tercera clasificación se puede realizar atendiendo al bien objeto de *renting*, así las empresas de *renting* se pueden agrupar en:

- a) Empresas especializadas en *renting* de vehículos, aquellas que su actividad se centra, fundamentalmente, en la realización de contratos de *renting* sobre automóviles, furgones, camiones, etc.
- b) Empresas especializadas en *renting* de bienes de equipo, aquellas que sus operaciones de *renting* tienen por objeto el alquiler (en *renting*) de máquinas de producción, ordenadores, fotocopiadoras, etc.
- c) Empresas mixtas, que realizan contratos de *renting* tanto sobre bienes de equipo como sobre vehículos. Aunque son las menos frecuentes en nuestro mercado.

Las empresas de *renting* captan a sus clientes por tres vías:

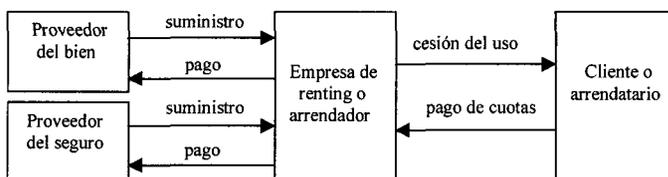
- 1º) A través de la red comercial de la casa matriz.
- 2º) Por medio de la propia sección comercial de la compañía de *renting*.
- 3º) Clientes que el proveedor dirige a la compañía de *renting*.

- 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, reparaciones, etc., que el bien requiera para su correcto funcionamiento, al mismo tiempo, que tendrá que conceder a la sociedad de *renting* rappels por volumen de compra.
- 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 compañías 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 supondría obtener la propiedad del bien.

En el gráfico 1.2 se esquematizan los pasos aparejados a una operación de *renting*, detallándose tanto los sujetos como su función en este tipo de operaciones.

**Gráfico 1.2.** Proceso de una operación de *renting*



Fuente: elaboración propia.

Como se ha indicado, la persona física o jurídica que desea realizar un contrato de *renting* puede ponerse en contacto con la compañía de *renting* de una forma directa a través de sus comerciales, o bien, a través de los distribuidores que utiliza la compañía para ofertar sus productos y servicios de *renting* al cliente final. Tanto en un caso como en el otro, los pasos a seguir guardan similitud.

A continuación se presentan los pasos a seguir para formalizar un contrato de *renting* en ambos casos: contacto directo y vía canal de distribución.

*Pasos a seguir en la formalización de un contrato de renting: contacto directo*<sup>7</sup>

- 1º. Contactar con la compañía de *renting* a través de sus comerciales. En base al presupuesto que otorguen en relación con los equipos que se desea alquilar, se conocerá la cuota a pagar<sup>8</sup>.
- 2º. Al entregarle la oferta al posible cliente, se le solicita la documentación necesaria para proceder a la realización del correspondiente estudio económico-financiero.
- 3º. Una vez recibida la documentación, ésta es enviada al Departamento de Crédito de la compañía, que será el encargado de estudiar la operación y emitir el dictamen (favorable o desfavorable), el cual se comunicará al cliente potencial.
- 4º. En el caso de que el dictamen sea favorable, se procederá a comunicárselo al proveedor, para que entregue y/o instale el bien alquilado.
- 5º. A partir de la entrega y/o instalación del bien y una vez firmado el contrato, se comenzará el cobro de las cuotas.

*Pasos a seguir en la formalización de un contrato de renting: vía canal de distribución*<sup>9</sup>

- 1º. El cliente potencial solicita a su distribuidor el alquiler de un bien a través de la modalidad de *renting*.
- 2º. El distribuidor procede a realizar, a su vez, una solicitud de oferta a la compañía de *renting*, para atender la petición del cliente potencial.
- 3º. La compañía de *renting* elabora la correspondiente oferta, que entregará al distribuidor en un plazo de tiempo corto (usualmente, un plazo inferior a 48 horas), y éste la remitirá al cliente solicitante.

---

7 Elaboración propia a partir de la información facilitada por Siemens *Renting*.

8 Esta cuota es aproximada aunque la cuota final no suele ser muy diferente, debe incluir factores que le van a afectar, como es la valoración de la solvencia del cliente potencial que solicita la oferta.

9 Elaboración propia a partir de la información facilitada por IT *Renting*.

- 4º. Si el cliente potencial acepta las condiciones establecidas en la oferta, el distribuidor cumplimentará la solicitud de realización de la operación, facilitando a la compañía de *renting* la correspondiente información económico-financiero del cliente potencial.
- 5º. La compañía de *renting* procederá a estudiarla y comunicará el resultado de la evaluación del riesgo correspondiente.
- 6º. Si el dictamen ha sido positivo, la compañía procede a la formalización y firma del contrato con el cliente. A partir de la vigencia del contrato, la compañía de *renting* comenzará el cobro de las cuotas de *renting*. El pago al distribuidor se realizará en pocos días (normalmente, un plazo inferior a 15 días).

### 1.2.1. Documentación requerida por el arrendador al arrendatario

Como en cualquier otro tipo de operación de características similares, el arrendador (compañía de *renting*) realizará un estudio del nivel de riesgo de la persona o empresa que ocupará en el contrato la posición de arrendatario. En función del resultado del mismo se realizará la operación o no.

Para llevar a cabo ese estudio, la sociedad de *renting* solicitará al potencial cliente que le aporte determinada documentación. Esta no es igual para todos los posibles arrendatarios, difiere ligeramente en función de si el futuro cliente es un particular, un autónomo o una empresa.

En el caso de tratarse de un particular, la documentación a aportar será la siguiente:

- a) Fotocopia del Documento Nacional de Identidad (DNI) del titular o titulares de la operación.
- b) Datos de domiciliación bancaria.
- c) Fotocopia de las dos últimas nóminas.
- d) Fotocopia de la última declaración del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y del Patrimonio.
- e) En algunos casos, se podrá solicitar alguna documentación adicional sobre el patrimonio o solvencia del titular o titulares.

En el caso de tratarse de un autónomo, la información requerida no varía demasiado de la solicitada a un particular:

- a) Fotocopia del DNI del titular o titulares de la operación.
- b) Datos de domiciliación bancaria.
- c) Justificantes de ingresos.

- d) Fotocopia de la última declaración del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y del Patrimonio.
- e) En algunos casos, se podrá solicitar alguna documentación adicional sobre el patrimonio o solvencia del titular o titulares.

Por último, en el caso de que la figura del arrendatario de la operación de *renting* vaya a ser ocupada por una empresa, la sociedad de *renting* para realizar el correspondiente estudio de riesgo, solicitará la documentación siguiente:

- a) Escritura de constitución de la Sociedad.
- b) Tarjeta de identificación fiscal.
- c) Escritura de poderes del representante que firmará el contrato.
- d) Fotocopia del DNI del representante.
- e) Datos de domiciliación bancaria.
- f) Fotocopia de las dos últimas declaraciones del Impuesto sobre Sociedades.
- g) Fotocopia de las cuentas anuales correspondientes a los dos últimos ejercicios (balance y cuenta de pérdidas y ganancias), y adelanto de las Cuentas del ejercicio en curso.
- h) Última declaración anual del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).
- i) Últimas declaraciones trimestrales o mensuales de IVA del año en curso.
- j) También, puede solicitar información adicional: Memoria, informe de auditoría, etc.

### *1.2.2. Conceptos que constituyen la cuota de renting*

Al determinar la cuantía de la cuota de una operación de *renting* se han de tener en cuenta diversos conceptos. Los que se pueden citar como fundamentales, dada su influencia en el cálculo de la cuota, son:

- a) Precio de adquisición del bien en el momento de la firma del contrato, para lo cual es necesario especificar: tipo de bien, marca, modelo, accesorios, equipamiento, etc.
- b) Pagos y trámites de matriculación (impuesto de matriculación, impuesto de circulación, etc.).
- c) El valor residual estimado del bien en el momento de la finalización de la operación.
- d) La duración de la operación.
- e) Tipo de interés nominal.

- f) Forma de pago de las cuotas, por ejemplo: si son mensuales, si se pagan al principio de cada mes (prepagables) y si son constantes.
- g) Nivel de uso del bien, por ejemplo en el caso de una fotocopiadora: número de fotocopias a hacer al año, si se trata de un vehículo: número de kilómetros al año. Es importante estimar adecuadamente el nivel de uso del bien, ya que, del mismo dependerá la cuota periódica de mantenimiento y averías. Además, también hay que realizar un pago por excedidos (kilómetros, fotocopias, etc.), por ello, es fundamental una estimación correcta de dicho nivel.
- h) Uso del bien: empresa, profesional o particular.
- i) Seguro a todo riesgo, que elimina cualquier incremento de prima durante la vida del contrato.
- j) Servicios incluidos: asistencia en carretera 24 horas, cambio de neumáticos, cambios de aceite, etc.
- k) Servicios opcionales: reemplazo del bien en caso de avería; si se trata de un vehículo: tarjeta para carburante, gestión de multas, etc.

En resumen, cuando se va a determinar la cuota a pagar, en ésta se diferencian los siguientes conceptos:

- a) Alquiler del bien.
- b) Servicios.
- c) Suplidos.
- d) IVA (o Impuesto General Indirecto Canario, IGIC, si se realiza la operación en la Comunidad Autónoma Canaria), calculado sobre el alquiler y los servicios.

### 1.2.3. Elección de la compañía de *renting*

La existencia en el mercado de distintas compañías de *renting* obliga a tener que decidir con qué compañía firmar el contrato de *renting* sobre el bien que la empresa desea tener su uso pero no su propiedad, al menos en un principio. Ante esta situación y, al objeto de elegir correctamente la empresa, debería tenerse en cuenta los siguientes aspectos:

- a) Analizar con detenimiento y profundidad todos los aspectos del contrato, haciendo especial hincapié en el apartado referente a los servicios, al objeto de conocer con exactitud todos y cada uno de los conceptos que se incluyen, conceptos que quedan cubiertos, conceptos excluidos, las limitaciones que puedan existir, etc.

- b) Conocer con exactitud quiénes serán los proveedores de cada uno de los servicios incluidos en el contrato.
- c) Analizar en profundidad todas aquellas cláusulas del contrato donde se establezca el pago de costes adicionales a la finalización del contrato o durante la vigencia del mismo si acontecen determinadas circunstancias.
- d) Una vez realizados los pasos anteriores, se puede proceder a comparar las ofertas de las distintas compañías de *renting* con una mayor información, comparación en la que es recomendable tener en cuenta no sólo el coste económico sino también la amplitud de las coberturas ofrecidas.
- e) Además, sería aconsejable realizar una evaluación de la estabilidad de aquellas compañías de *renting* con las que potencialmente se va a trabajar a fin de evitar problemas en el futuro. En esta valoración no sólo se ha de analizar su situación económico-financiera sino también sería conveniente conocer si la empresa tiene “problemas” en el desarrollo diario de su actividad en relación, por ejemplo, a la prestación de los servicios acordados con sus clientes con la calidad convenida, en ofertar a los clientes lo que se recoge en sus catálogos, etc.

Además de las anteriores, también sería conveniente tener en cuenta aspectos como:

- a) Que la compañía de *renting* sea una empresa que comprenda el negocio de la empresa arrendataria, que le pueda ofrecer soluciones de contratación y financiación personalizadas, estando disponibles para cualquier tipo de empresa (grandes, medianas, pequeñas). Y que sea capaz de garantizar las ofertas en todos sus canales (técnicos de venta, concesionarios, puntos de venta, etc.) si utiliza distribuidores para ofertar sus productos.
- b) Que la compañía de *renting* pueda aportar experiencia a la empresa arrendataria en el sector de vehículos, tecnología, informática, etc., es decir, que pueda proporcionar “ayuda y soluciones” en el sector de aquellos bienes que la empresa desea tener bajo la modalidad de *renting*.
- c) Flexibilidad en el contrato (único interlocutor y atención personalizada, ofertas detalladas con claridad y precisión, opciones de pago flexibles, etc.) y en los bienes alquilados (ampliación del bien alquilado, cambio del mismo, etc.).

### 1.3. Ventajas e inconvenientes del *renting*

Al analizar las ventajas e inconvenientes de la operación de *renting*, se va a tener en cuenta las tres figuras fundamentales que participan en este contrato: el cliente,

el proveedor del bien y la sociedad de *renting*, haciendo un mayor hincapié en la primera.

#### A) 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<sup>10</sup>:

1. Posibilidad de disfrutar del bien sin tener que efectuar un desembolso importante de dinero, no teniendo que inmovilizar recursos financieros para la adquisición del bien. 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 la cuenta de tesorería. El aspecto contable será analizado con mayor detalle en el capítulo 3, al constituir una de las grandes ventajas del *renting*.
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, además de una protección contra la inflación.
5. Las compañías de *renting* son mayoristas en compra de bienes y servicios, y derivadas de las mismas, obtienen importantes descuentos por volumen (rappels) de los proveedores, descuentos que repercuten a los clientes.
6. Permite una mejor adaptación de los bienes al cambio tecnológico y/o a la evolución de la propia 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. Supone una importante ayuda contra la obsolescencia.
8. Cuando la empresa cliente renueva los bienes en períodos cortos de tiempo, esto es la rotación es a corto plazo, el *renting* es especialmente beneficioso frente a otras formas como la compra al contado, ya que puede ocurrir que en el momento de la sustitución el valor contable supere al valor de mercado. Sin

---

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

embargo, bajo la modalidad de *renting* se evitan estas pérdidas, ya que la compañía de *renting* habrá repercutido al cliente a lo largo de la operación, la devaluación del vehículo en el mercado.

9. 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, liberando recursos humanos para emplearlos en el negocio principal.
10. La empresa externaliza actividades no estratégicas, poniéndolas, además en manos de especialistas. Ello le permite concentrarse en las actividades estratégicas de la compañía.
11. Importantes ventajas fiscales. 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%, en la mayoría de los casos, de las cuotas fijas periódicas derivadas de las operaciones de *renting*. Respecto al IVA, este será soportado por el titular del contrato, que si realiza una actividad mercantil podrá compensarlo con el IVA repercutido.
12. Permite y posibilita la colaboración con expertos, pues las compañías de *renting* asesoran a la empresa cliente a elegir el bien más adecuado a sus necesidades teniendo en cuenta aspectos como el ciclo de vida del bien, sus posibles valores residuales, etc.

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 ha hecho referencia anteriormente, se pierde.
2. El *renting* al ser un alquiler, el cliente no tiene la propiedad 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.
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 característica especial del contrato de *renting* es que su cuota se fija en función del uso que se haga del bien, estipulándose en el contrato, por tanto, el uso que se hará del bien (número máximo de kilómetros en el caso de un vehículo, número máximo de fotocopias si se trata de una fotocopidora, etc.), y la superación de los límites fijados supondrá al cliente un coste adicional, que se recogerá también en el momento de la firma del contrato.
8. No todas las empresas permiten revocar el contrato antes de su vencimiento, además, algunas compañías lo permiten pero cobran comisiones de cancelación.
9. El *renting* es apropiado para clientes que tienen un elevado volumen de kilometraje anual, pero no para clientes con kilometrajes relativamente bajos y, por tanto, al menos en principio, bajo nivel de incidencias.

#### B) *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. Todo ello contribuye a mejorar la estructura del balance.

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...) y, conceder rappels a la sociedad de *renting* en función del volumen de compras que le realice.

#### C) *Para la compañía de renting*

Para la compañía de *renting* este tipo de operaciones, al igual que para el arrendatario y para el proveedor, le supone ventajas e inconvenientes. Pero en este caso, una vez considerada la opinión de varias compañías, tal vez lo que se deba destacar, principalmente, son sus inconvenientes. Entre ellos, este tipo de empresas destacan, fundamentalmente, tres:

1. El primer inconveniente, 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. También, indicar que muchas compañías de *renting* han realizado acuerdos con los proveedores de los bienes objeto de *renting* en aras a solucionar este problema. Los proveedores desean tener controlado el mercado de segunda mano de sus productos y esto ha facilitado a las empresas de *renting* la venta de los bienes alquilados previamente.

2. 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.
3. Por último, la tercera variable de riesgo la constituye el mantenimiento del bien. Las cuotas fijas satisfechas por el cliente dan derecho a la prestación de una serie de servicios adicionales al objeto de que el bien esté siempre en óptimas condiciones de uso. Al “liberar” el *renting* al usuario de las preocupaciones y responsabilidades de ser propietario del bien objeto de alquiler recayendo éstas sobre la compañía de *renting* ha obligado a las mismas, al objeto de reducir costes acaecidos por accidentes evitables, a dedicar cada vez mayor tiempo, personal y recursos a la creación de sistemas que corrijan y mejoren el manejo de los bienes alquilados (por ejemplo, la calidad de la conducción). Estos sistemas se pueden completar tanto con el establecimiento de incentivos al buen uso como de penalizaciones a una utilización descuidada e incorrecta.

Por otro lado, y en el supuesto caso de que el Índice de Precios al Consumo (IPC) subiera en un porcentaje superior al previsto, los costes adicionales los asumiría exclusivamente la empresa de *renting*. Aunque, en este sentido, en los contratos suele figurar una cláusula de modificación de las cuotas.

## 2. BIENES OBJETO DE *RENTING*

Los bienes que pueden ser objeto de este tipo de alquiler a largo plazo con mantenimiento son muchos y muy variados. En este capítulo se analizan los que ocupan un mayor peso en este sector: el *renting* de bienes de equipo, con hincapié en el *renting* informático o tecnológico y el *renting* de vehículos.

### 2.1. *Renting* de bienes de equipo

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, estos 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, carretillas elevadoras, equipos de televigilancia, centralitas telefónicas, etc.

Dentro de este grupo, merece especial atención el *renting* informático o tecnológico, modalidad de arrendamiento a medio y largo plazo que ofrece un servicio integral de alquiler de bienes tales como software, hardware o equipamientos tecnológicos, además de todos los servicios de valor añadido necesarios (instalación, mantenimiento, formación, actualizaciones, seguros...). Por tanto, la empresa cliente tiene la posibilidad de disfrutar de un servicio integral a un coste competitivo, pues en el contrato de *renting* se pueden incluir todos los servicios de valor añadido citados, todo ello a un coste fijo a lo largo del período de arrendamiento.

Este tipo de contrato suele tener un plazo de 24 ó 36 meses, normalmente; ofreciendo las compañías la posibilidad de renovación, ampliación o sustitución de los equipos alquilados durante el período de vigencia del contrato, e incluso de

poderlo comprar a su término. Ofertando las distintas compañías, por lo general, bienes de distintas marcas y modelos.

Este tipo de *renting* se está convirtiendo en una opción muy utilizada por las grandes empresas como bancos, filiales de multinacionales y corporaciones industriales, aunque cada vez es mayor el interés y el uso que las pymes hacen de esta modalidad de alquiler. Ello se debe, fundamentalmente, a tres motivos, los cuales, por otro lado, se consideran factores explicativos del fuerte incremento del mismo en los últimos años:

- a) Los equipos informáticos son productos con un proceso de obsolescencia muy rápido, obligando a los usuarios a renovarlos en poco tiempo. Y el *renting* permite la continua renovación y sustitución del parque informático, en función de las necesidades del cliente.
- b) Les permite no solo arrendar el hardware sino también el software, que en la actualidad va tomando una mayor importancia frente al primero, así como la actualización o cambio de los programas cuando sea necesario.
- c) El mantenimiento de los equipos es un aspecto al que los usuarios confieren gran importancia, así como a los gastos en seguridad (programas antivirus, protección de datos-pirateo, etc.).

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, posibilitándole la utilización de tecnología de primer nivel sin necesidad de fuertes desembolsos económicos, no inmovilizándose así fondos en bienes que necesitan en la actualidad constantes renovaciones y, todo ello a cambio del pago de una cuota fija que, además, es considerada como un gasto por alquiler.

Todo lo expuesto ha dado lugar a que las empresas acudan cada vez más a la realización de este tipo de contratos para la adquisición, renovación, ampliación o sustitución de su equipamiento informático y tecnológico, pues son muchas las ventajas contables, fiscales y operativas que conlleva este “especial” arrendamiento.

Con esta modalidad de *renting*, el cliente se libera de la “gestión de tecnologías” pasando éstas a ser gestionadas por un experto en las mismas. En resumen, el *renting* tecnológico supone para el cliente tener cubiertos los servicios: a) mantenimiento y seguro; b) gestión de las incidencias técnicas de las operaciones; c) renovación tecnológica gestionada al máximo detalle; d) control del gasto en tecnologías; e) un único interlocutor en cualquier aspecto tecnológico; y, f) orientación al cliente, optimizando sus necesidades.

No obstante, el *renting* de equipos informáticos también presenta desventajas, por un lado su precio no siempre es más barato y, por otro, no incluye los gastos

por daños (incendio, robo...) <sup>11</sup>, por lo que lo más recomendable es contratar un seguro.

Hay que apuntar, además, que algunas de las compañías de *renting* informático y tecnológico ofrecen a sus clientes, aparte del contrato de *renting* en las condiciones y características expuestas, la opción de *renting-back*. A través de esta modalidad las empresas de *renting* adquieren total o parcialmente el parque tecnológico <sup>12</sup> del cliente para proceder con posterioridad a alquilárselo (al mismo cliente), bajo condiciones y cuota convenida. La empresa arrendataria podrá así disfrutar en todo momento de los últimos avances tecnológicos, además de las ventajas económicas, fiscales y operativas del *renting*.

### Ejemplos: Ofertas de *renting* de bienes de equipo <sup>13</sup>

A través de estos ejemplos se pretende un acercamiento a la información (características de los bienes objeto de alquiler, servicios incluidos en el contrato, cuota a pagar por el bien alquilado, etc.) que las compañías de *renting* incluyen en las ofertas que facilitan a los posibles clientes, de diferentes bienes que se pueden agrupar bajo la denominación de bienes de equipo. A través de estas ofertas se puede observar que la información contenida en las mismas difiere, en lo relativo al nivel de detalle, de unas compañías a otras.

#### Ejemplo 1.1

##### *Hardware/productos*

- Marca/Modelo: Acer Aspire G600p; Cantidad: 33 unidades; Precio Venta al Público (PVP) sin IVA, unitario: 1.212,12 euros, total: 39.999,96 euros.
- Marca/Modelo: Travel Mate 434 LCi; Cantidad: 12 unidades; Precio Venta al Público (PVP) sin IVA, unitario: 1.666,67 euros, total: 20.000,04 euros.

Total Hardware: 60.000 euros.

Cuota a pagar por Hardware (con seguro): 1.484,09 euros.

---

11 Algunas compañías están incluyendo en la cuota un seguro de pérdida o daño, de tal forma que en caso de siniestro total el cliente dejaría de pagar la cuota de *renting* correspondiente al equipo siniestrado.

12 La operación de venta se puede realizar a valor contable, con la correspondiente modificación del balance, por la enajenación de los activos, de la empresa vendedora y posterior arrendataria, dejando la misma de amortizar los bienes.

13 Las ofertas se han obtenido de diferentes compañías de *renting* que actúan en España, estando los precios referidos al año 2003.

### *Soporte/servicios:*

- Desarrollo Web; instalación y formación; mantenimiento de equipos informáticos. PVP sin IVA: 30.000 euros.

Total Soporte: 30.000 euros.

Cuota a pagar por Soporte: 748,18 euros.

Importe Total: 90.000 euros.

Cuota total a pagar: 2.232,27 euros/mes. Número de cuotas totales: 48 (pago por meses).

### **Ejemplo 1.2**

- Marca/Modelo: Fotocopiadora NP 6621.

Precio para 48 cuotas y 75.000 copias/año: 99,90 euros al mes.

Servicios incluidos:

- a) Instalación del equipo en el domicilio asignado por el comprador, dentro del territorio español.
- b) Formación del operador in situ.
- c) Puesta al día del equipo incorporando, siempre que sea posible, cualquier modificación de mejora que introduzca el fabricante en máquinas más modernas al mismo modelo.
- d) Ajuste, limpiezas y mantenimiento preventivo necesario para el modelo de equipo objeto del presente contrato.
- e) Suministro anual de 5 cajas de tóner.
- f) Reparación del equipo en el domicilio de instalación, si se encuentra en un radio de 15 kilómetros desde el Centro de Servicio Técnico. El kilometraje adicional habrá de ser pagado según lo estipulado en el contrato.
- g) Mano de obra, pieza y tambor o lámina fotosensible, que sea necesario reponer así como el desplazamiento del técnico como se indica en el punto anterior.
- h) Préstamo de un equipo similar si la avería no se soluciona en 7 días laborales.
- i) En el caso de que se supere, en cada período anual, el volumen de 75.000 copias, el cliente pagará además, anualmente, la cantidad de 0,007 euros (impuestos no incluidos) por cada copia que exceda del mencionado volumen. En caso contrario, se hará un abono a favor del cliente a deducir de la cuota siguiente.

### Ejemplo 1.3

- Marca/Modelo: Grúa Torre Comansa 5LC5010, base en cruz. Características: longitud de flecha, 50 m ó 45 m; altura bajo flecha, 39,20 m; carga en punta, 1.000 Kg; carga máxima, 2.500 Kg.

Precio neto del equipo: 69.725 euros más IVA.

Valor de venta equipo usado: 1,5% de la base de *renting*.

*Renting* del equipo a 36 meses (valores sin IVA):

Base *renting*: 71.816,75 euros.

Cuota mensual (incluye seguro a todo riesgo): 2.163,25 euros.

*Renting* del equipo a 48 meses (valores sin IVA):

Base *renting*: 72.514 euros.

Cuota mensual (incluye seguro a todo riesgo): 1.691,35 euros.

*Renting* del equipo a 60 meses (valores sin IVA):

Base *renting*: 73.211,25 euros.

Cuota mensual (incluye seguro a todo riesgo): 1.411,61 euros.

### Ejemplo 1.4

- Marca/Modelo: Autohormigonera articulada de 1,2 m<sup>3</sup>, marca DUMEC, modelo BT 1600. Equipamiento: Canopy FOPS-ROPS, canaleta prolongable, bomba de agua autónoma, puesto de conducción reversible, frenos de disco en baño de aceite. Incluye: manuales de uso y entretenimiento, manual de recambios.

Importe del equipo: 23.300 euros (exento de IVA).

Valor de venta equipo usado: 362,09 euros.

*Renting* del equipo a 48 meses (valores sin IVA):

Base *renting*: 24.139 euros.

Cuota mensual (incluye seguro a todo riesgo): 561,47 euros.

### Ejemplo 1.5

- Marca/Modelo: Lithostar Modularis (versión chip card). Características: 1 generador ondas choque Lithostar Modularis versión chip card (1 tarjeta para 250.000 ondas de choque Lithocard), 1 mesa urológica/litotricia Modularis Uro (1 soporte para rollo de papel, 1 papel crepé, 1 correa de fijación), 1 Siremobil ISO-C 23 CM (1 Memoskop C-E 100, 1 teclado latino, 1 monitor 100/120hz#smc, 1 impresora de video up-960ce, 1 juego de montaje para impresora).

Importe del equipo: 160.165,55 euros (no incluido IVA, 7%).

Valor de venta equipo usado: 2.455,82 euros.

*Renting* del equipo a 60 meses (valores sin IVA):

Base *renting*: 163.721,23 euros.

Cuota mensual mes 1 (incluye seguro a todo riesgo): 40.930,31 euros.

Cuota mensual mes 2 al 60 (incluye seguro a todo riesgo): 2.500,71 euros.

### Ejemplo 1.6

- Marca/Modelo: EMOTION DUO + MULTIX PRO

Importe del equipo: 315.890,11 euros (incluido IVA).

Valor de venta equipo usado: 50.700,36 euros (incluido IVA).

*Renting* del equipo a 60 meses (valores con IVA):

Cuota mensual (incluye seguro a todo riesgo): 5.461,52 euros.

Total a pagar, por cuotas, durante todo el contrato (incluido IVA): 380.121,79 euros.

## 2.2. *Renting* de vehículos

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. Además, para todos los accesorios que se instalen en el vehículo es necesario pedir la correspondiente autorización a la compañía de *renting*, pues si ésta no tiene constancia del accesorio instalado no será

cubierto por el seguro. Los posibles desperfectos que se ocasionen en el vehículo al desinstalar dicho accesorio serán a cargo del cliente.

El tipo de vehículos objeto de *renting* puede 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.

### Ejemplos: Ofertas de *renting* de vehículos<sup>14</sup>

Con el fin de saber cómo en la realidad las compañías de *renting* ofertan sus servicios, se recogen en este apartado diferentes ejemplos de *renting* de vehículos donde se indica además del tipo de bien objeto del contrato, la duración, la cuota a pagar mensualmente y los servicios que están incluidos. Como se podrá observar en los ejemplos todas las compañías no realizan sus ofertas con el mismo nivel de detalle en relación, por ejemplo, con los servicios, ni todas incluyen los mismos servicios.

#### Ejemplo 2.1

- Opel Astra 2.0 DTI Comfort 4p 100 CV (oferta sólo para empresas, en Península y Baleares).  
Precio para 4 años y 15.000 km/año (con llantas de serie): 354 euros al mes (cuota con IVA: 402,51 euros al mes).
- Saab 9.5 2.2 TiD (oferta sólo para la Península y Baleares).  
Precio para 4 años y 15.000 km/año (con llantas de serie): 592,70 euros al mes (cuota con IVA: 676,31 euros al mes).

*Servicios incluidos en ambos casos:*

- a) Asistencia en carretera 24 horas desde el kilómetro 0, incluidas piezas y mano de obra de la reparación en carretera.
- b) Seguro a todo riesgo.
- c) Mantenimiento integral del vehículo en servicio oficial (incluido aceite, líquidos, piezas desgastadas, mano de obra, etc.).

---

<sup>14</sup> Los datos de las ofertas así como las cuantías monetarias, se han obtenido de distintas compañías que actúan en España y están referidas al año 2003.

- d) Reparación de averías y sustitución de piezas (incluidas piezas y mano de obra).
- e) Impuestos de matriculación y circulación.
- f) Sustitución de neumáticos (4).

### Ejemplo 2.2

- Nissan Patrol corto 2.8D 5P (sólo empresas).  
Precio para 48 meses y 20.000 km/año (incluido dirección asistida): 414,30 euros al mes.
- Land Rover Freelander 2.0 DI 5P (sólo empresas).  
Precio para 48 meses y 20.000 km/año (incluido aire acondicionado, dirección asistida, elevalunas eléctrico y cierre centralizado): 474,20 euros al mes.

*Servicios incluidos en ambos casos:*

- a) Matriculación e impuestos.
- b) Asistencia en carretera 24 horas.
- c) Reparación de averías (pinchazos, etc.) derivadas del uso normal del vehículo.
- d) Mantenimiento marcado por el fabricante.
- e) Seguro a todo riesgo.
- f) Sustitución de neumáticos.
- g) Vehículo de sustitución en caso de reparación de averías, accidente, incendio o robo.
- h) Cancelación anticipada sin penalización. Si se diera este caso, se realizaría un reajuste del cálculo con las nuevas condiciones de duración y kilometraje.
- i) Exceso de kilometraje. Al finalizar el contrato se procederá a realizar la comparación entre los kilómetros recorridos y el kilometraje estipulado en el contrato, si la diferencia excede en más de un 20% de los kilómetros contratados, el arrendatario tendrá que abonar al arrendador los kilómetros de exceso recorridos según coste por kilómetro adicional que se haya pactado en el contrato.
- j) Déficit de kilometraje. Si la diferencia anterior es negativa, el kilometraje no recorrido, al precio pactado en el contrato, será abonado al arrendatario.

El precio por déficit de kilómetros suele ser inferior al coste del kilómetro adicional, por ejemplo 2,3 céntimos de euro en el último caso frente a sólo 1,70 céntimos de euro en el primer caso.

### Ejemplo 2.3

- SEAT Ibiza Hit 1.9 Diesel 3P.  
Precio por 48 meses y 80.000 kilómetros totales: 301,26 euros al mes (sin IVA: 270,11 euros).
- Audi A4 1.8 turbo.  
Precio por 48 meses y 80.000 kilómetros totales: 605,24 euros al mes (sin IVA: 537,32 euros al mes).

*Servicios incluidos en ambos casos:*

- a) Mantenimiento preventivo (cambio de aceite, frenos, bujías, etc.).
- b) Cambio de neumáticos cada 40.000 kilómetros.
- c) Impuestos de matriculación y circulación.
- d) Reparaciones.
- e) Seguro a todo riesgo.
- f) Gestión de multas.

### Ejemplo 2.4

- Peugeot 306 1.6 Graffic (incluido aire acondicionado).  
Precio por 48 meses y 60.000 kilómetros totales: 303,51 euros al mes (sin IVA: 269,85 euros al mes).

*Servicios incluidos:*

- a) Matriculación.
- b) Pago de impuestos municipales.
- c) Mantenimiento.
- d) Reparaciones (piezas y mano de obra).
- e) Cambio de neumáticos.
- f) Asistencia en carretera desde el kilómetro 0.
- g) Seguro a todo riesgo.
- h) Gestión de multas.
- i) Control y administración de la flota.
- j) Facturación e información adaptada.
- k) Gestión de venta de la flota de vehículos en propiedad.

### Ejemplo 2.5

- Nissan Vanette E. Furgón 2.3D (sólo empresas).  
Precio para 48 meses y 15.000 km/año (incluido dirección asistida): 272,35 euros al mes.
- Renault Kangoo 1.9D Furgón (sólo empresas).  
Precio para 48 meses y 20.000 km/año (incluido dirección asistida, elevallunas eléctrico y cierre centralizado): 236,99 euros al mes.

*Servicios incluidos en ambos casos:*

- a) Matriculación e impuestos.
- b) Asistencia en carretera 24 horas.
- c) Reparación de averías (pinchazos, etc.) derivadas del uso normal del vehículo.
- a) Mantenimiento marcado por el fabricante.
- b) Seguro a todo riesgo.
- c) Sustitución de neumáticos.
- d) Vehículo de sustitución en caso de reparación de averías, accidente, incendio o robo.
- e) Cancelación anticipada sin penalización. Si se diera este caso, se realizaría un reajuste del cálculo con las nuevas condiciones de duración y kilometraje.
- f) Exceso de kilometraje. Al finalizar el contrato se procederá a realizar la comparación entre los kilómetros recorridos y el kilometraje estipulado en el contrato, si la diferencia excede en más de un 20% de los kilómetros contratados, el arrendatario tendrá que abonar al arrendador los kilómetros de exceso recorridos según coste por kilómetro adicional que se haya pactado en el contrato.
- g) Déficit de kilometraje. Si la diferencia anterior es negativa, el kilometraje no recorrido, al precio pactado en el contrato, será abonado al arrendatario.

### Ejemplo 2.6

- Nissan Atleon (con aire acondicionado).  
Precio para 48 meses y 80.000 kilómetros: 546,33 euros al mes.  
Precio del bien: 28.340,89 euros.  
Valor de venta del bien usado: 8.888,39 euros.

*Servicios incluidos:*

- a) Asistencia en carretera 24 horas desde el kilómetro 0, incluidas piezas y mano de obra de la reparación en carretera.

- b) Seguro a todo riesgo.
- c) Mantenimiento integral del vehículo en servicio oficial (incluido aceite, líquidos, piezas desgastadas, mano de obra, etc.).
- d) Reparación de averías y sustitución de piezas (incluidas piezas y mano de obra).
- e) Impuestos de matriculación y circulación.
- f) Sustitución de neumáticos (4).

### 3. TRATAMIENTO FISCAL Y CONTABLE DEL *RENTING*: EL CASO ESPAÑOL

El *renting* tiene importantes ventajas para el usuario. Dos de las más relevantes son el favorable tratamiento fiscal que se otorga a la cuota de alquiler a pagar por el arrendatario y la simplicidad de la operativa contable de una operación de *renting*.

#### 3.1. Tratamiento fiscal del *renting* en España

La importancia de los aspectos fiscales en la operación de *renting*, especialmente para una empresa, merece un tratamiento más amplio que el resto de ventajas que supone esta forma de alquiler a largo plazo, a excepción de sus ventajas contables. El estudio del aspecto fiscal se realiza teniendo en cuenta la legislación española, considerándose además, que la operación de *renting* no tiene una opción de compra al finalizar el contrato, que por otro lado es lo más habitual.

En el caso de que el contrato de *renting* recogiera una opción de compra, es preciso determinar si existe o no dudas razonables de que tal opción se ejecute, pues de ello dependerá la deducibilidad de la cuota de *renting*, complicándose la operativa. En este sentido, Astorga Sánchez (2000: 69) afirma que para evitar tal problemática “la mayoría de las operaciones de *renting* no incluyen una opción de compra”.

En la actualidad, el tratamiento fiscal del *renting* se asemeja a la figura del *leasing* en sus orígenes. Esta última se regula por primera vez en España a través del Real Decreto-Ley 15/1977, de 25 de febrero, y se especificaba que se consideraría deducible la totalidad de la cuota pagada, coincidiendo, en términos generales, con la fiscalidad del *renting* hoy en día.

Así, en España se considera gasto deducible el 100% de la cuota que el cliente paga a la sociedad de *renting*, tanto en el Impuesto sobre Sociedades (IS), como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), siempre que el arrendatario dedique el bien objeto de *renting*, en su totalidad, a una actividad empresarial o profesional. En el caso de que el arrendatario no destine el bien a actividades empresariales o profesionales, la deducción fiscal desaparece.

Otra situación, muy extendida, es aquélla en la que el bien no se dedica totalmente a actividades empresariales o profesionales, en este caso hay que diferenciar

como se reflejaría esto en el Impuesto sobre Sociedades y en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. En el caso del IS, se podrá deducir la cuota de *renting* como gasto de alquiler de bienes sólo en la proporción en que dicho bien sea utilizado en la actividad empresarial, y el porcentaje que corresponda a uso particular se imputará al empleado como retribución en especie, siendo por tanto, deducible como gasto de personal. Por tanto, el empleado va a tener que tributar en el IRPF, como retribución en especie, por la parte proporcional de uso particular del bien cedido por su empresa. El cálculo de la deducción fiscal desaparece en el caso de que el arrendatario no destine el bien a actividades empresariales o profesionales.

El cálculo de la retribución en especie está especificado en el artículo 44.1.1.b, de la Ley 40/1998, de 9 de diciembre, del IRPF, el cual cita varios casos, entre los cuales están los siguientes:

- a) En el supuesto de uso, el 20% anual del coste de adquisición (incluidos los tributos que graven la operación, es decir, Impuesto sobre el Valor Añadido e Impuesto de matriculación). En caso de que el vehículo no sea propiedad de la empresa pagadora sino, por ejemplo, de una compañía de *renting*, dicho porcentaje se calculará sobre el valor de mercado que correspondería al vehículo si fuese nuevo.
- b) En el supuesto de uso y posterior entrega al empleado, la valoración de esta entrega se efectuará teniendo en cuenta la valoración resultante durante el uso anterior.

Con este cálculo, la retribución en especie para el empleado vendrá determinada por el resultado de multiplicar el porcentaje que se considere afectado al uso particular, por la valoración de la retribución realizada según los casos anteriores (20% del coste de adquisición).

La retribución en especie también comprende a los seguros, los impuestos municipales o los gastos de mantenimiento, por lo que no constituyen retribución en especie independiente para el trabajador. Por el contrario, existirá retribución en especie por los pagos derivados del consumo de carburantes si el bien fuese un vehículo que pague la empresa.

En lo que se refiere al Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), las operaciones de *renting* quedan sujetas a un tipo del 16% en la Península y en las Islas Baleares, mientras que en las Islas Canarias<sup>15</sup>, el tipo es del 5%. El *renting* posibilita al arrendatario una deducción de al menos el 50% del IVA soportado, ampliable hasta el

---

15 El Impuesto sobre el Valor Añadido se aplica en todo el territorio nacional español excepto en las Islas Canarias, en donde es de aplicación exclusiva el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC).

100% en el caso de que el bien se destine exclusivamente a actividades empresariales o profesionales. Pudiendo, por tanto, la empresa o el profesional compensar el IVA soportado (o en su caso, IGIC) con el repercutido.

Con respecto a la deducibilidad del IVA incluido en las cuotas mensuales de *renting* como IVA soportado, debemos tener en cuenta que, aunque esté generalmente admitida por la Dirección General de Tributos una deducción del 50% de dicho IVA, cada empresa debe tener un criterio de deducibilidad en función de la utilización que se haga de los bienes en régimen de *renting* que tiene puestos a disposición de los empleados. Así, nos podemos encontrar con diversos casos, como por ejemplo, una empresa que se dedica a la reparación y mantenimiento de calderas de calefacción y sus empleados, como es el caso de los técnicos, usan furgonetas para realizar su trabajo. En este caso, sería fácilmente demostrable que el uso del vehículo está dedicado en su totalidad al trabajo y, por tanto, el IVA de la cuota de *renting* podría deducirse al 100%. En cambio, el caso de un alto directivo, que permanece la mayoría del tiempo de la jornada laboral en su despacho, debería tener una consideración diferente; inclusive, se podría tener derecho a una deducción inferior a la del 50%.

Por todo lo anterior, las empresas y profesionales deben de tener en cuenta el tipo de bien y el uso que se hace del mismo para practicar las deducciones correspondientes de IVA, dado que, en caso de inspección, Hacienda exigirá una demostración clara y con “medios de prueba válidos en Derecho” de la fórmula de deducción que se esté utilizando.

En lo que se refiere a la amortización del bien objeto de *renting*, la aplicación de la misma no plantea problemas para el arrendatario de este tipo de contrato, ya que, al no tener la propiedad del bien, no tiene que realizarla.

### 3.2. Tratamiento contable del *renting* en España

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<sup>16</sup>, 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

---

16 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 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 el 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:

- a) inferior al valor residual al que se estima que tendrá el bien en la fecha de ejercicio de dicha opción, o bien,
- b) 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 Plan General de Contabilidad Español. 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 de 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 resultados 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.

### 3.3. Aplicación práctica: anotaciones contables de una operación de *renting*

Con el fin de expresar de forma más clara la contabilización de una operación de *renting* “puro”, se recoge a continuación ejemplos del registro contable de la operativa de *renting* para cuatro casos concretos: una fotocopiadora, un turismo, una furgoneta y un camión. Los asientos corresponden a los que tendría que hacer la empresa usuaria del bien, esto es, el arrendatario.

#### 1) *Fotocopiadora*

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 cuotas, 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 correspondientes a esta operación serían las que se recogen a continuación:

- a) El día 5 de cada mes, por el devengo de la cuota:
- |       |                                     |     |        |
|-------|-------------------------------------|-----|--------|
| 99,90 | Arrendamientos y cánones            |     |        |
| 5,00  | Hacienda Pública por IGIC soportado | -a- |        |
|       | Acreeedores por arrendamiento       |     | 104,90 |
- b) Por el pago de la cuota mensual:
- |        |                               |     |                  |
|--------|-------------------------------|-----|------------------|
| 104,90 | Acreeedores por arrendamiento | -a- |                  |
|        |                               |     | Tesorería 104,90 |
- c) Al cierre del ejercicio:
- |           |                      |     |                                   |
|-----------|----------------------|-----|-----------------------------------|
| 99,90 · n | Pérdidas y Ganancias | -a- |                                   |
|           |                      |     | Arrendamientos y cánones 99,9 · n |
- (siendo n el número de cuotas devengadas durante el ejercicio económico)

## 2) Turismo

El bien objeto del contrato es un coche, concretamente un Opel Astra 5p. 1.7 Dti Club, el número de cuotas mensuales se fija en 48 cuotas, con vencimiento el primero de cada mes, fijándose la fecha del primer vencimiento el día 1 del mes posterior a la firma del contrato. El importe de cada cuota es de 366,23 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 1 de cada mes, por el devengo de la cuota:
- |        |                                     |     |        |
|--------|-------------------------------------|-----|--------|
| 366,23 | Arrendamientos y cánones            |     |        |
| 18,31  | Hacienda Pública por IGIC soportado | -a- |        |
|        | Acreeedores por arrendamiento       |     | 384,54 |
- b) Por el pago de la cuota mensual:
- |        |                               |     |                  |
|--------|-------------------------------|-----|------------------|
| 384,54 | Acreeedores por arrendamiento | -a- |                  |
|        |                               |     | Tesorería 384,54 |

c) Al cierre del ejercicio:

366,23 · n Pérdidas y Ganancias

-a-

Arrendamientos y cánones 366,23 · n

(siendo n el número de cuotas devengadas durante el ejercicio económico)

### 3) *Furgoneta*

El bien objeto del contrato es una furgoneta Renault Express 1.9D Furgón, el número de rentas mensuales se fija en 48 cuotas, 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 219,66 euros, estando gravado con un tipo impositivo del 16% (Impuesto sobre el Valor Añadido, IVA). No existe fianza y la empresa arrendataria tiene su domicilio social en la Península.

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:

219,66 Arrendamientos y cánones

35,15 Hacienda Pública por IVA soportado -a-

Acreedores por arrendamiento 254,81

b) Por el pago de la cuota mensual:

254,81 Acreedores por arrendamiento -a-

Tesorería 254,81

c) Al cierre del ejercicio:

219,66 · n Pérdidas y Ganancias -a-

Arrendamientos y cánones 219,66 · n

(siendo n el número de cuotas devengadas durante el ejercicio económico)

### 4) *Camión*

El bien objeto del contrato es un camión Nissan Atleon, el número de rentas mensuales se fija en 48 cuotas, 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 546,33 euros, estando gravado con un tipo impositivo del 16% (Impuesto sobre el Valor Añadido, IVA). No existe fianza y la empresa arrendataria tiene su domicilio social en las Islas Baleares.

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:

546,33 Arrendamientos y cánones

87,41 Hacienda Pública por IVA soportado -a-

Acreeedores por arrendamiento 633,74

b) Por el pago de la cuota mensual:

633,74 Acreeedores por arrendamiento -a-

Tesorería 633,74

c) Al cierre del ejercicio:

546,33 · n Pérdidas y Ganancias -a-

Arrendamientos y cánones 546,33 · n

(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.

Su simplicidad, no se ve afectada por el tipo de bien objeto del contrato (fotocopiadora, turismo, furgoneta, camión, etc.), ya que el *renting* es un alquiler a largo plazo, con la particularidad de que incluye el mantenimiento.

#### 4. COSTE DE UNA OPERACIÓN DE *RENTING*

Una vez comentados en los capítulos precedentes los aspectos generales del *renting*, se procede al estudio del coste que tiene para el usuario este tipo de alquiler a largo plazo con mantenimiento incluido. Concretamente, en este capítulo se recoge el análisis de la operativa financiera relativa al cálculo del coste de una operación de *renting*, comparándola además con una operación de compra de un bien financiada mediante un préstamo bancario.

##### 4.1. Financiación de un bien: comparativa entre *renting*, financiación bancaria y compra al contado

Cuando se decide comprar un bien dos de los factores fundamentales a la hora de estudiar la operación son el precio del mismo y la forma de financiar dicha cuantía. Actualmente, el sector financiero ofrece diversas fórmulas de financiación, con lo cual al comprador se le plantea un nuevo problema: ¿qué fórmula de pago será la mejor?

A continuación se presenta una comparativa entre tres formas de hacer frente al pago de un bien: *renting*, financiación bancaria y pago al contado (tabla 4.1). El elemento adquirido que sirve de ejemplo, para cada uno de los tres casos que se consideran, es un vehículo (turismo, concretamente, tres de los modelos más preferidos por los ejecutivos). El estudio tiene por objeto determinar la cuantía total de la operación, en la que se incluye el precio de compra, o en su caso, pago de cuotas (según la modalidad de financiación que se ha elegido), todos los gastos de mantenimiento del automóvil durante un período de cuatro años, así como la posible compra y venta posterior del vehículo (excepto, en el caso de compra al contado, debido a que el turismo ya se tiene en propiedad). Además, también se considera el coste de oportunidad del dinero.

Los resultados muestran que para los bienes considerados y bajo las condiciones en que se desarrolla cada una de las operaciones, resulta más beneficioso utilizar la modalidad de financiación consistente en un alquiler a largo plazo con

mantenimiento incluido, esto es, el *renting*. La menos aconsejable resulta ser la compra al contado del bien, situándose en un lugar intermedio la financiación mediante crédito bancario.

**Tabla 4.1.** Comparación entre *renting*, financiación y compra al contado

<b>Bien: Turismo Peugeot 406 SRDT HDI 2.0 110 CV</b>	<b>Renting (€) (Plazo: 48 meses, 20.000 Km/año)</b>	<b>Financiación (€) (crédito a 4 años, TAE=7,5%)</b>	<b>Compra al contado (€)</b>
Entrada y/o gastos	No	422,75	21.437,73
48 cuotas	510,47	518,34	-
4 cuotas seguros a todo riesgo	Incluidos	5.500	5.500
1 impuesto de matriculación	Incluidos	Financiado	-
4 impuestos de circulación	Incluidos	601,01	601,01
Cambio de neumáticos	Incluidos	1.442,43	1.442,43
4 revisiones anuales	Incluidas	1.200	1.200
Gastos de mantenimiento	Incluidos	1.800	1.800
Posibles averías	Incluidas (sin límites)	1.500	1.500
Coste oportunidad del dinero (8% anual)	-	-	7.728
Opción de compra del coche	6.882,53	Propiedad del usuario	Propiedad del usuario
Venta del vehículo a los 4 años	7.800	7.800	7.800
Diferencia a favor por venta	917,47	-	-
<b>Resultado total</b>	<b>23.585,09</b>	<b>24.046,51</b>	<b>33.409,23</b>

Fuente: Expansión (25-marzo-2002)

**Tabla 4.1.** Comparación entre *renting*, financiación y compra al contado (continuación)

<b>Bien: Turismo Alfa 156 1.9 JTD PROGRESSION</b>	<b>Renting (€) (Plazo: 48 meses, 20.000 Km/año)</b>	<b>Financiación (€) (crédito a 4 años, TAE=7,5%)</b>	<b>Compra al contado (€)</b>
Entrada y/o gastos	No	447,69	22.384,65
48 cuotas	548,57	541,24	-
4 cuotas seguros a todo riesgo	Incluidos	5.400,00	5.400,00
1 impuesto de matriculación	Incluidos	Financiado	-
4 impuestos de circulación	Incluidos	601,01	601,01
Cambio de neumáticos	Incluidos	1.450,00	1.450,00
4 revisiones anuales	Incluidas	1.300,00	1.300,00
Gastos de mantenimiento	Incluidos	1.850,00	1.850,00
Posibles averías	Incluidas (sin límites)	1.700,00	1.700,00
Coste oportunidad del dinero (8% anual)	-	-	8.069,42
Opción de compra del coche	6.770,06	Propiedad del usuario	Propiedad del usuario
Venta del vehículo a los 4 años	7.750,00	7.750,00	7.750,00
Diferencia a favor por venta	979,94	-	-
<b>Resultado total</b>	<b>25.531,42</b>	<b>30.978,22</b>	<b>35.005,00</b>

Fuente: Expansión (25-marzo-2002)

**Tabla 4.1.** Comparación entre *renting*, financiación y compra al contado (continuación)

<b>Bien: Turismo Audi A4 2.0 130 CV</b>	<b>Renting (€) (Plazo: 48 meses, 20.000 Km/año)</b>	<b>Financiación (€) (crédito a 4 años, TAE=7,5%)</b>	<b>Compra al contado (€)</b>
Entrada y/o gastos	No	537,95	26.897,50
48 cuotas	640,32	650,35	-
4 cuotas seguros a todo riesgo	Incluidos	5.700,00	5.700,00
1 impuesto de matriculación	Incluidos	Financiado	-
4 impuestos de circulación	Incluidos	601,01	601,01
Cambio de neumáticos	Incluidos	1.520,00	1.520,00
4 revisiones anuales	Incluidas	1.400,00	1.400,00
Gastos de mantenimiento	Incluidos	2.100,00	2.100,00
Posibles averías	Incluidas (sin límites)	1.700,00	1.700,00
Coste oportunidad del dinero (8% anual)	-	-	9.696,26
Opción de compra del coche	8.910,19	Propiedad del usuario	Propiedad del usuario
Venta del vehículo a los 4 años	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Diferencia a favor por venta	1.089,91	-	-
<b>Resultado total</b>	<b>29.645,55</b>	<b>34.775,76</b>	<b>39.614,77</b>

Fuente: Expansión (25-marzo-2002)

## 4.2. Comparación del coste de una operación de *renting* con el de una operación de compra financiada con préstamo

El cliente, como se ha indicado, puede plantearse varias opciones ante la necesidad de disponer de un bien: comprar al contado, petición de un préstamo para su adquisición o contrato de alquiler a través de *leasing*, de *renting* o mediante un alquiler puro.

En este apartado se plantea la comparación entre el coste que le supone al arrendatario disfrutar del uso de un bien mediante la modalidad de *renting* frente a la posibilidad de tener la propiedad del bien habiendo acudido a una entidad financiera a solicitar un préstamo para satisfacer el precio de adquisición.

Con el objetivo de poder establecer comparaciones entre ambas operaciones, se va a suponer que el *renting* incorpora una opción de compra y que existen dudas razonables de que se vaya a ejercitar dicha opción para que la cuota del mismo sea deducible fiscalmente en su totalidad. Además, para poder realizar una comparación en términos homogéneos, se va a calcular tanto el coste financiero-fiscal del *renting* como del préstamo, pero, en este último caso, incorporando los gastos por servicios como, por ejemplo, mantenimiento, seguro, asistencia, etc. del bien, además de los impuestos que se devenguen por el hecho de adquirir y mantener un vehículo, así como otros posibles gastos. Por tanto, el coste financiero que se va a obtener en esta segunda operación no es exclusivamente el coste de una operación de amortización (préstamo), sino el coste de la adquisición financiada de un vehículo junto con los otros gastos que se derivan del hecho de ser su propietario.

Para el cálculo de dicho coste efectivo se va a plantear la operación de *renting* y de préstamo en el caso de que ambas sean llevadas a cabo por una empresa o un profesional, estando destinado el bien a actividades empresariales o profesionales, teniéndose, así, la ventaja fiscal de deducción de la cuota pagada.

El planteamiento se va a realizar desde el punto de vista del cliente (arrendatario), dado que la finalidad de este apartado es calcular el tanto efectivo pasivo, es decir, el coste que realmente tiene el sujeto que lleva a cabo dichas operaciones. Dada la duración a medio o largo plazo de una operación de *renting*, el sistema financiero a utilizar para valorar ambas operaciones es el de capitalización compuesta. Además, se parte de la hipótesis de que el sujeto obtiene beneficios y que se mantendrán en el futuro; pudiéndose, por tanto, deducir y desgravar en la operación de préstamo la amortización económica y las cuotas de intereses, y en la operación de *renting* la totalidad de la cuotas pagadas a la sociedad de *renting* por parte del arrendatario.

También hay que señalar que los pagos se han de considerar sin tener en cuenta el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), ya que la empresa o el profesional podrá compensar el IVA soportado con el IVA repercutido. Para una mayor simplificación matemática, además de las hipótesis señaladas, se considera que la operación se lleva a cabo a principios de enero, teniendo ambas el mismo horizonte temporal.

### a) Cálculo del coste de la operación de *renting*

En primer lugar, se va a detallar el conjunto de flujos de cobros y pagos que lleva anexa la operación. Estos capitales forman los conjuntos: prestación y contraprestación.

La prestación está constituida por el conjunto de capitales que recibe el cliente. En concreto, estará formada por el valor del bien en unidades monetarias ( $C_0$ ) y

el conjunto de ahorros fiscales, derivados tanto del pago de la cuota de *renting* como de los gastos que tiene el cliente cuando constituye la operación.

La contraprestación está compuesta por el conjunto de capitales que entrega el sujeto: gastos iniciales ( $g_0$ ), cuota de *renting* ( $c$ ), opción de compra ( $V_r$ ) e impuestos.

La ecuación que determina el coste efectivo financiero-fiscal anual ( $i_c$ ) de la operación de *renting* es la siguiente (Ecuación 1):

$$C_0 = g_0 - g_0 \cdot t \cdot (1 + i_c)^{-\left(1 + \frac{1}{2}\right)} + c \cdot \ddot{a}_{\overline{12n}|i_c^{(m)}} - 12 \cdot c \cdot t \cdot a_{\overline{n}|i_c} \cdot (1 + i_c)^{-\frac{1}{2}} + V_r \cdot (1 + i_c)^{-n} + t' \cdot V_f \cdot (1 + i_c)^{-n}$$

siendo:

- $C_0$ : precio de contado neto del bien, es decir, sin incluir el Impuesto sobre el Valor Añadido, pero incluyendo el impuesto de matriculación y los gastos de matriculación en el caso de tratarse de un vehículo.
- $g_0$ : gastos iniciales de la formalización de la operación de *renting* (comisión de apertura, gastos notariales, registrales, etc.).
- $c$ : cuota mensual de *renting*.
- $V_r$ : valor de adquisición del bien al finalizar la duración de la operación de *renting* o valor de la opción de compra.
- $n$ : duración de la operación en años.
- $i_c$ : coste efectivo anual en tanto por uno.
- $i_c^{(m)}$ : coste efectivo mensual en tanto por uno<sup>17</sup>.
- $t$ : tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades o del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
- $g_0 \cdot t$ : ahorro fiscal en el primer año derivado de los gastos iniciales.
- $12 \cdot c \cdot t$ : ahorro fiscal anual derivado del pago de las cuotas de *renting*.
- $t'$ : tipo de gravamen del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- $V_f$ : valor fiscal del bien al finalizar la duración de la operación de *renting*.

17 La relación que existe entre  $i_c$  e  $i_c^{(m)}$  es la siguiente:  $i_c^{(m)} = (1 + i_c)^{1/12} - 1$ .

Operando con la ecuación anterior, nos quedaría la siguiente expresión (Ecuación 2):

$$C_0 = g_0 \cdot \left[ 1 - t \cdot (1 + i_c)^{-\left(1+\frac{1}{2}\right)} \right] + c \cdot \left[ \ddot{a}_{\frac{12n}{i_c} | i_c}^{(m)} - 12 \cdot t \cdot a_{\frac{n}{i_c} | i_c} \cdot (1 + i_c)^{-\frac{1}{2}} \right] + V_r \cdot (1 + i_c)^{-n} + t \cdot V_f \cdot (1 + i_c)^{-n}$$

siendo:

$$g_0 \cdot \left[ 1 - t \cdot (1 + i_c)^{-\left(1+\frac{1}{2}\right)} \right] : \text{valor actualizado neto de los gastos iniciales.}$$

$$c \cdot \left[ \ddot{a}_{\frac{12n}{i_c} | i_c}^{(m)} - 12 \cdot t \cdot a_{\frac{n}{i_c} | i_c} \cdot (1 + i_c)^{-\frac{1}{2}} \right] : \text{valor total actualizado neto de las cuotas de } \textit{renting}.$$

## b) Cálculo del coste de la adquisición de un bien financiada mediante un préstamo, incluyendo los gastos derivados de tener su propiedad

El tipo de operación de amortización que se ha supuesto es el de un préstamo amortizable mediante el sistema francés debido a su mayor grado de utilización en la práctica. En esta modalidad de préstamo, tanto el tipo de interés como la cuantía abonada por el prestatario, denominada término amortizativo, son constantes; además, cabe destacar que dicho término incluye el pago de intereses y la devolución del principal.

Al igual que se ha realizado con la operación de *renting*, en primer lugar se va a detallar el conjunto de flujos de cobros y pagos que lleva aparejados la operación, determinantes de los conjuntos de capitales, prestación y contraprestación.

La prestación queda formada por el conjunto de capitales que recibe el cliente: importe del préstamo ( $C_0$ ) y el conjunto de ahorros fiscales derivados de los gastos en los que se incurre en la financiación, el mantenimiento y posesión del bien (revisiones, reparaciones, amortización económica, seguro, etc.).

La contraprestación está constituida por el conjunto de capitales que entrega el sujeto: gastos iniciales ( $g_0$ ), impuestos (matriculación y circulación si se trata de

un vehículo), término amortizativo<sup>18</sup> (a), seguro anual (S<sub>s</sub>), gastos anuales (g<sub>a,s</sub>), revisiones, asistencia, etc.

La ecuación correspondiente a esta operación quedaría de la siguiente forma (Ecuación 3):

$$C_0 = g_0 - g_0 \cdot t \cdot (1+i_c)^{-\left(1+\frac{1}{2}\right)} + a \cdot a_{\overline{12n}|i_c^{(m)}} - \sum_{s=1}^n I_s \cdot t \cdot (1+i_c)^{-\left(s+\frac{1}{2}\right)} - \sum_{s=1}^n Am_s \cdot t \cdot (1+i_c)^{-\left(s+\frac{1}{2}\right)} + Z_1 + \sum_{s=2}^n Z_s \cdot (1+i_c)^{-\left[(s-1)+\frac{1}{2}\right]} + \sum_{s=1}^n g_{a,s} \cdot (1+i_c)^{-s} - \sum_{s=1}^n g_{a,s} \cdot t \cdot (1+i_c)^{-\left(s+\frac{1}{2}\right)} + \sum_{s=1}^n S_s \cdot (1+i_c)^{-(s-1)} + \sum_{s=1}^n S_s \cdot t \cdot (1+i_c)^{-\left(s+\frac{1}{2}\right)}$$

siendo:

- C<sub>0</sub>: precio de contado neto del bien, es decir, sin incluir impuestos indirectos, pero incluyendo el impuesto de matriculación en el caso de tratarse de un vehículo.
- g<sub>0</sub>: gastos iniciales derivados de la formalización de la operación de préstamo (comisión de apertura, gastos de estudio, gastos notariales, registrales, etc.).
- a: término amortizativo mensual, es decir, cuantía a pagar a la entidad financiera en concepto de intereses y cuota de amortización.
- g<sub>a,s</sub>: gastos anuales<sup>19</sup> previstos en el año s de mantenimiento del bien, reparación, etc.
- S<sub>s</sub>: seguro anual<sup>20</sup> prepagable en el año s.
- Z<sub>s</sub>: Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica<sup>21</sup> en el año s.
- n: duración de la operación en años.

18 El término amortizativo mensual se calcula como  $a = \frac{C_0}{a_{\overline{12n}|i_c^{(m)}}}$ , siendo  $a_{\overline{12n}|i_c^{(m)}} = \frac{1 - (1+i_c^{(m)})^{-12n}}{i_c^{(m)}}$  e  $i^{(m)}$  es el tipo de interés efectivo mensual del préstamo.

19 Estos gastos solamente se han considerado durante el período de vigencia del préstamo (coincidente con el del *renting*), dado que a partir de la finalización de ambas operaciones los gastos y ahorros fiscales derivados de la posesión de un bien serían los mismos.

20 Ídem a la nota 9.

21 Ídem a la nota 9.

- $i_c$ : coste efectivo anual en tanto por uno.  
 $i_c^{(m)}$ : coste efectivo mensual, en tanto por uno<sup>22</sup>.  
 $t$ : tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades o sobre la Renta de las Personas Físicas.  
 $g_0$ : ahorro fiscal en el primer año derivado de los gastos iniciales.  
 $g_{a,s}$ : ahorro fiscal en el año  $s$  derivado de los gastos anuales de mantenimiento.  
 $S_s$ : ahorro fiscal en el año  $s$  derivado de los gastos de asegurar el vehículo.  
 $I_s$ : ahorro fiscal anual derivado del pago de intereses en el año  $s$ .  
 $Am_s$ : ahorro fiscal anual derivado de la amortización económica del bien en el año<sup>23</sup>  $s$ .

Operando en la ecuación anterior, obtenemos la siguiente expresión (ecuación 4):

$$C_0 = g_0 \cdot \left[ 1 - t \cdot (1 + i_c)^{-\left(1 + \frac{1}{2}\right)} \right] + \left[ a \cdot a_{\frac{12n}{i_c} | i_c}^{(m)} - \sum_{s=1}^n I_s \cdot t \cdot (1 + i_c)^{-\left(s + \frac{1}{2}\right)} \right] - \sum_{s=1}^n Am_s \cdot t \cdot (1 + i_c)^{-\left(s + \frac{1}{2}\right)} \\ + Z_1 + \sum_{s=2}^n Z_s \cdot (1 + i_c)^{-\left[(s-1) + \frac{1}{2}\right]} + \sum_{s=1}^n g_{a,s} \cdot (1 + i_c)^{-s} \cdot \left[ 1 - t \cdot (1 + i_c)^{-\frac{1}{2}} \right] + \\ + \sum_{s=1}^n S_s \cdot \left[ (1 + i_c)^{-(s-1)} - t \cdot (1 + i_c)^{-\left(s + \frac{1}{2}\right)} \right]$$

siendo:

$$g_0 \cdot \left[ 1 - t \cdot (1 + i_c)^{-\left(1 + \frac{1}{2}\right)} \right] : \text{valor actualizado neto de los gastos iniciales.}$$

$$\left[ a \cdot a_{\frac{12n}{i_c} | i_c}^{(m)} - \sum_{s=1}^n I_s \cdot t \cdot (1 + i_c)^{-\left(s + \frac{1}{2}\right)} \right] : \text{valor total actualizado neto de las cuotas}$$

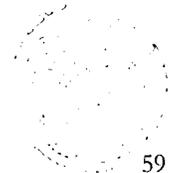
del préstamo.

$$\sum_{s=1}^n g_{a,s} \cdot (1 + i_c)^{-s} \left[ 1 - t \cdot (1 + i_c)^{-\frac{1}{2}} \right] : \text{valor total actualizado neto de los gastos}$$

anuales de mantenimiento.

22 Idem a la nota 17.

23 Idem a la nota 9.



$$\sum_{s=1}^n S_s \cdot \left[ (1+i_c)^{-(s-1)} - t \cdot (1+i_c)^{-\left(s+\frac{1}{2}\right)} \right] : \text{valor total actualizado neto de los gastos}$$

por seguro anuales.

En el caso de que se mantenga constante a lo largo de la vida de la operación las siguientes magnitudes: amortización técnica (Am); Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica (Z), gastos anuales de mantenimiento ( $g_a$ ) y el seguro anual (S), la ecuación quedaría de la siguiente forma (Ecuación 5):

$$C_0 = g_0 \cdot \left[ 1 - t \cdot (1+i_c)^{-\left(1+\frac{1}{2}\right)} \right] + \left[ a \cdot a_{\frac{12n}{i_c}}^{(m)} - \sum_{s=1}^n I_s \cdot t \cdot (1+i_c)^{-\left(s+\frac{1}{2}\right)} \right] - Am \cdot t \cdot a_{\frac{n}{i_c}} \cdot (1+i_c)^{-\frac{1}{2}} \\ + Z + Z \cdot a_{\frac{n-1}{i_c}} \cdot (1+i_c)^{-\frac{1}{2}} + g_a \cdot a_{\frac{n}{i_c}} \cdot \left[ 1 - t \cdot (1+i_c)^{-\frac{1}{2}} \right] + S \cdot \left[ \ddot{a}_{\frac{n}{i_c}} - t \cdot a_{\frac{n}{i_c}} \cdot (1+i_c)^{-\frac{1}{2}} \right]$$

### 4.3. Aplicación práctica

A continuación, se expone un ejemplo numérico del coste efectivo resultante de la operación de *renting* y de la adquisición del bien mediante un préstamo, tomando como supuesto que una empresa necesita para su actividad empresarial disponer de un vehículo y pretende atender esa necesidad a través de una de las dos alternativas indicadas. Las características de la operación se describen seguidamente.

#### Ejemplo 4.1

Objeto de la operación: un vehículo destinado a la actividad de la empresa.

Modelo: Opel Astra 5p. 1.7 Dti Club.

Precio de venta al público: 14.500 euros.

Cuota anual del Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica: 105,48 euros.

Gastos anuales de mantenimiento y reparaciones: 400 euros.

Seguro anual a todo riesgo sin franquicia abierto: 800 euros.

Amortización económica anual del vehículo: 2.350 euros.

Duración de la operación: 4 años.

Tipo de interés de la operación de préstamo: 8,16% nominal anual pagadero mensualmente.

Comisión de apertura del préstamo: 1,5% del principal.

Kilómetros totales: 100.000 km.

Cuotas mensuales de la operación de *renting*: 366,23 euros.

Gastos iniciales de la operación de *renting*: 32,25 euros.

Valor de la opción de compra del vehículo usado al cabo de 48 meses: 5.300 euros.

Valor fiscal estimado del vehículo al cabo de 48 meses: 5.076 euros.

Tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades: 35%.

Tipo de gravamen del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados: 4%.

a) **Cálculo del coste de la operación mediante contrato de *renting*** (aplicación de la Ecuación 2):

$$14.500 = 32,25 \cdot \left[ 1 - 0,35 \cdot (1 + i_c)^{-\left(1 + \frac{1}{2}\right)} \right] + 366,23 \cdot \left[ \ddot{a}_{\overline{12 \cdot 4}|i_c}^{(m)} - 12 \cdot 0,35 \cdot a_{\overline{4}|i_c} \cdot (1 + i_c)^{-\frac{1}{2}} \right] + 5.300 \cdot (1 + i_c)^{-4} + 0,04 \cdot 5.076 \cdot (1 + i_c)^{-4}$$

El coste efectivo anual ( $i_c$ ) correspondiente a la operación de *renting* es 7,4561%.

b) **Cálculo del coste de la adquisición de un bien financiada mediante un préstamo, incluyendo los gastos derivados de tener su propiedad**

Comisión de apertura del préstamo:  $0,015 \cdot 14.500 = 217,50$  euros

Tipo de interés efectivo mensual del préstamo:

$$i^{(m)} = \frac{J^{(m)}}{m} = \frac{0,0816}{12} = 0,0068 \text{ mensual}$$

Término amortizativo mensual:  $a = \frac{14.500}{a_{\overline{12 \cdot 4}|0,0068}} = 355,08$  euros

Las cuotas de interés mensuales del préstamo se calcularían como  $C_{h-1} \cdot i^{(m)}$ , siendo  $C_{h-1}$  el saldo vivo del préstamo al principio del mes  $h$ .

La suma de las cuotas de interés mensuales correspondientes a los años 1, 2, 3 y 4 son respectivamente: 1.065,44 euros, 794,72 euros, 501,05 euros y 182,51 euros.

Aplicando la Ecuación 5, obtenemos:

$$\begin{aligned}
 14.500 = & 217,5 \cdot \left[ 1 - 0,35 \cdot (1+i_c)^{-\left(1+\frac{1}{2}\right)} \right] + \\
 & + \left\{ 355,08 \cdot a_{\overline{12}|i_c}^{(m)} - 0,35 \cdot \left[ 1.065,44 \cdot (1+i_c)^{-\left(1+\frac{1}{2}\right)} + 794,72 \cdot (1+i_c)^{-\left(2+\frac{1}{2}\right)} + 501,05 \cdot (1+i_c)^{-\left(3+\frac{1}{2}\right)} + 182,51 \cdot (1+i_c)^{-\left(4+\frac{1}{2}\right)} \right] \right\} + \\
 & - 2.350 \cdot 0,35 \cdot a_{\overline{4}|i_c} \cdot (1+i_c)^{-\frac{1}{2}} + 105,48 + 105,48 \cdot a_{\overline{3}|i_c} \cdot (1+i_c)^{-\frac{1}{2}} + 400 \cdot a_{\overline{4}|i_c} \cdot \left[ 1 - 0,35 \cdot (1+i_c)^{-\frac{1}{2}} \right] + \\
 & + 800 \cdot \left[ \ddot{a}_{\overline{4}|i_c} - 0,35 \cdot a_{\overline{4}|i_c} \cdot (1+i_c)^{-\frac{1}{2}} \right]
 \end{aligned}$$

El coste efectivo anual ( $i_c$ ) correspondiente a esta operación de compra financiada es 8,5986%.

### Análisis comparativo entre ambas alternativas:

En este ejemplo numérico, al ser el tipo efectivo pasivo de la operación de *renting* menor que el correspondiente a la operación de préstamo, indica que en este caso el sujeto debería optar por tomar el vehículo a través de la modalidad de *renting*, dado que es la opción menos costosa. No obstante, este resultado no es generalizable, ya que, dependiendo del valor del bien, así como de cada uno de los componentes de los conjuntos prestación y contraprestación este resultado puede inclinarse hacia un lado u otro.

Por tanto, se puede concluir que un sujeto ante la necesidad de disponer de un bien debe analizar con exactitud tanto la operación de *renting* como la compra financiada del bien en cada caso concreto, dado que no siempre será mejor la opción de *renting* frente a otra alternativa que permita disponer del bien, ya sea en propiedad o no.

En este mismo ejemplo, si se producen alteraciones en las cuantías de determinadas magnitudes, como el tipo de interés, comisiones, gastos iniciales, etc., la elección puede verse alterada. Todo esto pone de manifiesto que antes de tomar la decisión es preciso realizar un análisis previo exhaustivo y detallado, en el que se consideren todos los posibles factores que pudieran incidir en la decisión final.

A continuación, al objeto de poder comprobar numéricamente que siempre es necesario hacer un análisis concreto y específico de la operación a realizar por la empresa a fin de elegir la mejor opción para la firma, se presenta el ejemplo anterior pero con modificaciones en algunas de sus características cuantitativas. Concretamente, las modificaciones afectan a:

- Los gastos anuales de mantenimiento y reparaciones, así como la cuota de seguro anual, que descienden.
- La amortización económica anual del vehículo, que desciende.
- El tipo de interés de la operación del préstamo y la comisión de apertura del préstamo, que descienden.
- El valor de la opción de compra del vehículo usado al cabo de los 48 meses de duración del contrato, que incrementa.

#### Ejemplo 4.2

Modelo: Opel Astra 5p. 1.7 Dti Club.

Precio de venta al público: 14.500 euros.

Cuota anual del Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica: 105,48 euros.

Gastos anuales de mantenimiento y reparaciones: 340 euros.

Seguro anual a todo riesgo sin franquicia abierto: 780 euros.

Amortización económica anual del vehículo: 2.175 euros.

Duración de la operación: 4 años.

Tipo de interés de la operación de préstamo: 7,56% nominal anual pagadero mensualmente.

Comisión de apertura del préstamo: 1% del principal.

Kilómetros totales: 100.000 km.

Cuotas mensuales de la operación de *renting*: 366,23 euros.

Gastos iniciales de la operación de *renting*: 32,25 euros.

Valor de la opción de compra del vehículo usado al cabo de 48 meses: 6.000 euros.

Valor fiscal estimado del vehículo al cabo de 48 meses: 5.076 euros.

Tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades: 35%.

Tipo de gravamen del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados: 4%.

**a) Cálculo del coste de la operación mediante contrato de *renting* (aplicación de la Ecuación 2):**

$$14.500 = 32,25 \cdot \left[ 1 - 0,35 \cdot (1+i_c)^{-\left(1+\frac{1}{2}\right)} \right] + 366,23 \cdot \left[ \ddot{a}_{\overline{12} \cdot 4 | i_c}^{(m)} - 12 \cdot 0,35 \cdot a_{\overline{4} | i_c} \cdot (1+i_c)^{-\frac{1}{2}} \right] + 6000 \cdot (1+i_c)^{-4} + 0,04 \cdot 5.076 \cdot (1+i_c)^{-4}$$

El coste efectivo pasivo anual ( $i_c$ ) correspondiente a la operación de *renting* es 9,2422%.

**b) Cálculo del coste de la adquisición de un bien financiada mediante un préstamo, incluyendo los gastos derivados de tener su propiedad**

Comisión de apertura del préstamo:  $0,01 \cdot 14.500 = 145,00$  euros

Tipo de interés efectivo mensual del préstamo:  $i^{(m)} = \frac{j^{(m)}}{m} = \frac{0,0756}{12} = 0,0063$  mensual

Término amortizativo mensual:  $a = \frac{14.500}{a_{\overline{12} \cdot 4 | 0,0068}} = 351,00$  euros

Las cuotas de interés mensuales del préstamo se calcularían como  $C_{h-1} \cdot i^{(m)}$ , siendo  $C_{h-1}$  el saldo vivo del préstamo al principio del mes  $h$ .

La suma de las cuotas de interés mensuales correspondientes a los años 1, 2, 3 y 4 son respectivamente: 985,94 euros, 733,42 euros, 461,13 euros y 167,53 euros.

Aplicando la Ecuación 5, obtenemos:

$$14.500 = 145 \cdot \left[ 1 - 0,35 \cdot (1+i_c)^{-\left(1+\frac{1}{2}\right)} \right] + \left\{ 355,08 \cdot a_{\overline{12} \cdot 4 | i_c}^{(m)} - 0,35 \cdot \left[ 985,94 \cdot (1+i_c)^{-\left(1+\frac{1}{2}\right)} + 733,42 \cdot (1+i_c)^{-\left(2+\frac{1}{2}\right)} + 461,13 \cdot (1+i_c)^{-\left(3+\frac{1}{2}\right)} + 167,53 \cdot (1+i_c)^{-\left(4+\frac{1}{2}\right)} \right] \right\} + 2.175 \cdot 0,35 \cdot a_{\overline{4} | i_c} \cdot (1+i_c)^{-\frac{1}{2}} + 105,48 + 105,48 \cdot a_{\overline{3} | i_c} \cdot (1+i_c)^{-\frac{1}{2}} + 340 \cdot a_{\overline{4} | i_c} \cdot \left[ 1 - 0,35 \cdot (1+i_c)^{-\frac{1}{2}} \right] + 780 \cdot \left[ \ddot{a}_{\overline{4} | i_c} - 0,35 \cdot a_{\overline{4} | i_c} \cdot (1+i_c)^{-\frac{1}{2}} \right]$$

El coste efectivo pasivo anual ( $i_c$ ) correspondiente a esta operación de compra financiada es 7,8998%.

En el anexo 2 se recogen los cuadros de amortización del préstamo tanto para el ejemplo 4.1 como para el ejemplo 4.2.

### **Análisis comparativo entre ambas alternativas:**

Como muestran los resultados, ahora la mejor alternativa debido a su menor coste es optar por la compra financiada y no por el *renting*. Por tanto, ante cualquier operación el arrendatario tiene que realizar el estudio correspondiente, y no dar por supuesto que una determinada modalidad es mejor que otra, sin contar con los datos correspondientes al estudio que se ha de realizar.

Aunque el *renting* sea una modalidad de financiación muy ventajosa, especialmente para las empresas, no se ha de suponer que para cualquier operación será la alternativa menos costosa, pues, conforme con lo expuesto, cada caso concreto necesita de un análisis específico.

## 5. EL *RENTING* EN EUROPA. ESPECIAL REFERENCIA A ESPAÑA

En este capítulo se analiza el comienzo, así como el nivel de desarrollo que ha tenido esta modalidad de alquiler a largo plazo con mantenimiento. El transcurrir de los años ha permitido poner de manifiesto las peculiaridades y características de esta modalidad de alquiler, siendo precisamente éstas las que permiten diferenciar al *renting* de un alquiler tradicional y lo han convertido en lo que muchos autores denominan “alquiler moderno” o “alquiler de última generación”. La primera parte del capítulo está dedicada al estudio del *renting* en los países europeos en su conjunto, siendo la segunda parte la que ofrece un estudio detallado del *renting* en el mercado español.

### 5.1. Comienzos, evolución y situación actual del *renting* en los países europeos

El origen del *renting* se sitúa en el Reino Unido, concretamente, en 1950, fecha alrededor de la cual, también, comienza la utilización de este producto-servicio en Estados Unidos; aunque no será hasta la década de los setenta cuando el *renting* se desarrolle plenamente.

Desde esa fecha hasta la actualidad se ha ido extendiendo por numerosos países tanto de Europa como de fuera del continente europeo, pero no en todos ha contado con la misma facilidad para implantarse. Pero centrándonos en el ámbito europeo, se puede afirmar que el *renting* tiene cada vez un papel más destacado, aunque no en todos los países tiene la misma aceptación y desarrollo, ni tampoco se usa el mismo término para referirse a él.

Así, en España se denomina *renting* a la figura que hace referencia al alquiler a largo plazo que incluye también los servicios necesarios para el funcionamiento del bien. Sin embargo en Francia a tal figura se le denomina Location Longue Duree; en el Reino Unido e Irlanda, Contract Hire; en Alemania, Finlandia y Luxemburgo, Full Service *Leasing*; en Portugal, Aluguer Operacional; en Italia, Holanda, Bélgica, Dinamarca, Suecia, Suiza, Noruega, Polonia, República Checa y Hungría, Operational *Leasing*.

El grado de penetración y desarrollo del *renting* en los distintos países europeos permite distinguir cuatro grandes mercados:

- a) Mercados maduros. Estos mercados se caracterizan porque el *renting* posee un nivel de penetración igual o superior al 50%, siendo el caso de países como Reino Unido y Holanda.
- b) Mercados en consolidación. Son mercados donde el grado de penetración del *renting* se sitúa entre un 20% y 25%, siendo el caso de países como Alemania y Francia.
- c) Mercados en desarrollo. El *renting* ocupa un nivel igual o inferior al 10%, siendo el caso de países como España, Italia y Portugal.
- d) Mercados emergentes. El *renting* se está introduciendo o está aún en niveles muy inferiores a los citados anteriormente, es el caso de los países del Este de Europa (República Checa, Hungría, etc.).

El Reino Unido y Francia son los países pioneros de esta figura en el viejo continente. Este sistema goza de gran implantación en ambas sociedades, conscientes de las ventajas y comodidades de este tipo de servicio tanto para los particulares como para las empresas. Estos dos países junto con Alemania aglomeran aproximadamente el 70% del mercado europeo del *renting*, siendo el Reino Unido el país europeo con el mercado de *renting* más maduro.

La tabla 5.1 recoge, a fecha de 2001, el número de vehículos turismos matriculados comparados con los que están en la modalidad de *renting* en varios países de Europa. A través de dicha tabla se observa la importancia de esta figura en los dos países mencionados anteriormente, así como también en Holanda.

**Tabla 5.1.** Vehículos turismos matriculados versus vehículos turismos en *renting* en varios países de Europa (2001)

<b>Países</b>	<b>Turismos matriculados (miles de unidades)</b>	<b>Flota <i>renting</i> (miles de unidades)</b>
Holanda	530	418
Reino Unido	2.458	1.536
Francia	2.254	1.171
Bélgica	479	167
España	1.437	265
Alemania	3.340	568
Italia	2.418	195

Fuente: Asociación Española de *Renting*.

De los distintos bienes que pueden ser objeto de *renting*, la modalidad de mayor éxito ha sido el *renting* de vehículos. Tal vez, como afirman distintos autores, al constituir éste el producto que mejor se adapta a los servicios que el *renting* proporciona. Dentro de los vehículos podemos encontrar los turismos, los camiones y cabezas tractoras, y las furgonetas de más de 2 Tm. PMA, siendo los primeros los vehículos sobre los cuales se realizan más del 50% de los contratos de *renting*.

En la tabla anterior se recogió la situación en distintos países europeos, a fecha de 2001 para los turismos, en la tabla 5.2 se muestra la flota en *renting* de los llamados vehículos industriales (camiones, cabezas tractoras y furgonetas de más de 2 Tm. PMA). En la misma, se puede observar la importancia que también ostentan Reino Unido y Francia en este tipo de bienes.

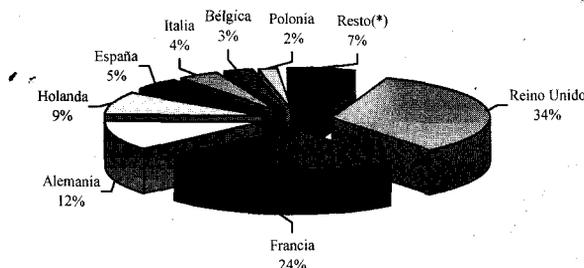
**Tabla 5.2.** Flota en *renting* de vehículos industriales en varios países de Europa (2001)

Países	Camiones/Cabezas Tractoras	Furgonetas >2Tm. PMA
Holanda	14.000	108.000
Reino Unido	50.000	160.000
Francia	90.000	92.000
Bélgica	7.000	12.000
España	5.000	15.000

Fuente: Asociación Española de *Renting*.

El gráfico 5.1 recoge el reparto del mercado europeo del *renting* a finales del año 2001; como se observa el mercado de *renting* más desarrollado corresponde al Reino Unido con un 34% del total del mercado europeo, seguido del mercado francés con el 24% del total. Alemania, se sitúa en tercer lugar con un 12%, seguida de Holanda y España con un 9% y un 5%, respectivamente.

**Gráfico 5.1.** Mercado del *renting* en Europa (año 2001)



Fuente: Datamonitor.

(\*) Resto: Noruega, Austria, Irlanda, Dinamarca, Portugal, Finlandia, Suiza y Suecia.

Por otro lado, también resulta de interés conocer cómo ha ido modificándose en los últimos años el peso del *renting* en cada país dentro del mercado total europeo (tabla 5.3), es decir, la evolución desde el pasado al momento presente. Así, por ejemplo, en 1996 España sólo poseía una cuota del 2,1% del mercado europeo, Italia un 2,6%, Alemania un 12%, Holanda un 11% y Francia un 14,6%. Por el contrario, el Reino Unido en dicho año, prácticamente, poseía el 50% del mercado. Si tales cifras se comparan con las de 2001, se observa cómo el mercado francés ha experimentado un crecimiento notable, junto con los países que en 1996 tenían porcentajes inferiores al 5%, al mismo tiempo que el mercado maduro del Reino Unido ha ido cediendo terreno con el transcurso de los años.

**Tabla 5.3.** Evolución del mercado del *renting* en los principales países europeos

País	1996	2001
Reino Unido	49,7%	34%
Francia	14,6%	24%
Alemania	12%	12%
Holanda	11%	9%
España	2,1%	5%
Bélgica	4%	3%
Italia	2,6%	4%

Fuente: Auto *Leasing* Europa y Datamonitor.

En Europa, el mercado del *renting* ha sido acaparado, fundamentalmente, por cuatro países: Reino Unido, Francia, Alemania y Holanda. Estos países cuentan actualmente con mercados maduros o en proceso de consolidación y, por tanto, su tasa de crecimiento anual presenta una tendencia más moderada en comparación con países como España, Portugal e Italia en los que se crece a ritmos más acelerados. De hecho los datos disponibles señalan a Italia y a España como los países europeos que han experimentado un crecimiento más rápido.

También, se observa un fuerte auge de este producto-servicio en los países del Este de Europa como Polonia, República Checa y Hungría, entre otros; países que muchas compañías de *renting* consideran que se encuentran en un “proceso de descubrimiento del *renting*”. En estos países se espera que en el período 2000-2005 se produzca un importante crecimiento de las operaciones de *renting*, las previsiones de la empresa Datamonitor realizadas para estos países consideran que el grado de penetración del *renting* en dichos mercados supere el 20% en Polonia, el 3% en Hungría y el 5% en la República Checa, para el año 2005.

En los tres países citados se ha experimentado en los últimos años importantes tasas de crecimiento. Así, en el año 2000 formaban parte del grupo de países que estaban experimentando un mayor aumento del *renting*; por ejemplo, Hungría en dicho año tuvo un incremento de un 9,2% (igual al de Irlanda) y Polonia de un 6% (similar al de Holanda que fue el 6,1%, y al de Portugal que fue, ligeramente inferior, un 5,3%) (Datamonitor, 2000).

Por otro lado apuntar que si bien actualmente el principal servicio demandado a las compañías de *renting*, en los distintos países de Europa, es la gestión del mantenimiento del bien objeto de alquiler, cada vez es mayor la demanda de otros servicios, entre los que sobresalen la gestión de accidentes y la gestión del combustible.

En relación con el crecimiento esperado en el futuro para el mercado del *renting* a nivel europeo, centrándonos, concretamente, en el *renting* de vehículos, hay que señalar que para el año 2005, según previsiones realizadas por la Asociación Española de *Renting* (tabla 5.4), los países con mayores previsiones de crecimiento, excluyendo a los países de la Europa del Este, son España e Italia; en cambio, el Reino Unido se prevé que sea uno de los países con menores tasas de crecimiento dado el elevado grado de madurez de su mercado. Esta situación se espera que se mantenga para el 2007.

**Tabla 5.4.** Flota de vehículos en *renting* en varios países de Europa

País	2000	2001	2005 (previsiones)	2007 (previsiones)
Reino Unido	1.504.009	1.536.500	1.622.700	1.718.000
Francia	1.047.010	1.170.600	1.699.600	1.700.000
Alemania	504.000	568.000	809.500	1.014.000
Holanda	391.700	418.300	483.300	622.000
España	216.434	265.444	600.000	657.000
Italia	165.600	195.100	345.700	368.000
Bélgica	138.800	167.000	247.400	282.000

Fuente: Asociación Española de *Renting* y Datamonitor.

En general, las previsiones para el período 2000-2005 indican un crecimiento anual del *renting* en todos los países europeos. Los mayores aumentos se espera que se produzcan en la República Checa, Hungría, Italia y España, incrementos que se establecen entre un 15% y un 25%. En cambio, hay países en los que no se espera que el aumento del *renting* supere el 5%, como en Reino Unido, Francia, Alemania y Holanda. En otros países como Finlandia, Austria, Dinamarca, Bélgica,

Polonia, Portugal, Irlanda, Suecia y Suiza se espera que el incremento se sitúe entre un 7% y 14% (Datamonitor, 2000).

En cuanto al grado de penetración del *renting* en los respectivos mercados nacionales europeos, las perspectivas son también muy favorables. Las previsiones establecen que en el año 2005 el grado de penetración del *renting* supere el 40% en los siguientes países: Reino Unido, Holanda, Dinamarca, Finlandia, Noruega y España. En Bélgica, Francia, Irlanda, Italia, Polonia y Portugal, superior al 20%. E igual o superior al 15%, en Alemania, Suecia, Austria, Suecia y Suiza (Datamonitor, 2000).

En Europa se pueden concretar en tres las principales formas utilizadas por una empresa para disponer de los vehículos que precisa para desarrollar su actividad: el *renting*, el *leasing* financiero y la compra del bien. A menor utilización de las dos últimas mayor importancia del *renting*. En los últimos años, en general, se observa una tendencia alcista del *renting*, en detrimento tanto del *leasing* financiero como de la adquisición del bien. Y las previsiones para los próximos años señalan que cada vez las empresas acudirán más al *renting*, abandonando tanto el *leasing* como la adquisición del bien.

A fecha de 2002, el *leasing* financiero era la forma predominantemente utilizada por las empresas para sus vehículos en países como Hungría, Suiza y República Checa, mientras que la adquisición del vehículo era la más utilizada en Polonia, Bélgica, Alemania, Italia y España.

Por otro lado, en los últimos años se ha producido un significativo incremento del número de “contratos personalizados o a medida” en aquellos países con mercados de *renting* más desarrollados, tendencia que se prevé continúe en el futuro. Así, son Holanda y Reino Unido los países en los que este tipo de contrato es más habitual, seguidos por Alemania y Francia, mientras que Italia, Bélgica y España se encuentran en el bloque de países en los que con menor frecuencia se realizan estas operaciones. Otra cuestión de gran importancia es el grado de sofisticación de los productos ofrecidos en los países con mercados maduros así como los esfuerzos por innovar que están realizando las compañías de *renting* que actúan en estos países. Un ejemplo se puede encontrar en la importancia creciente otorgada por las compañías de *renting* al uso de Internet como vía de mejora de prestación de los distintos servicios a sus clientes.

Al estudiar el *renting*, un aspecto que no hay que olvidar es la normativa que regula esta modalidad de alquiler a largo plazo, así como todas aquellas que le puedan afectar. Además, no sólo es preciso considerar la que esté vigente en cada país, sino también la normativa comunitaria. En relación con esta última, se ha considerado en este trabajo que es preciso hacer referencia al nuevo reglamento europeo sobre distribución de vehículos que entró en vigor el 1 de octubre de 2002, habiendo sido aprobado por la Comisión Europea el 17 de julio de dicho año,

acordándose un año de período transitorio para adaptar al nuevo reglamento los contratos vigentes.

Este reglamento fue propuesto por el comisario de la Competencia de la Unión Europea, Mario Monti, y su finalidad es la de homogenizar los precios en el sector automovilístico, pues actualmente existen notables diferencias entre los países de la Unión Europea. Así, ya en España se ha podido observar cómo determinadas marcas, a fin de igualar los precios, han comenzado a incrementar los mismos, pues el mercado español es uno de los más baratos de la Unión Europea. En cambio, en otros mercados como el alemán, el reglamento producirá el efecto contrario, dará lugar a bajadas en los precios, pues Alemania es uno de los mercados más caros. La subida de precios en unos países se verá compensada por la bajada en otros, según la Comisión.

Entre los aspectos relevantes de este reglamento se pueden citar, entre otros:

- a) La supresión de la cláusula de localización que impedía abrir puntos de venta fuera del territorio delimitado por el fabricante. Esto supone que los concesionarios podrán vender coches con total libertad a través de sucursales en toda la Unión Europea. Sin embargo, la Comisión ha retrasado hasta octubre de 2005 esta liberalización.
- b) Un mismo concesionario podrá vender varias marcas de automóviles en distintos apartados de la misma sala de exposiciones. Esta posibilidad se prevé que facilite el acceso al mercado de nuevos fabricantes y fomente la competitividad. Los distribuidores se beneficiarán del hecho de poder distribuir varias marcas especialmente en las zonas rurales, en las que resulta difícil conseguir ventas importantes. También, este aspecto de la nueva normativa favorecerá a los consumidores, ya que la distribución de varias marcas por un mismo distribuidor le permite obtener una perspectiva más amplia y completa del mercado en un mismo sitio, sin tener que visitar varios distribuidores.
- c) Se desvincula la venta de la postventa, desaparece el vínculo entre distribuidor y cliente. Así, los distribuidores podrán prestar ellos mismos todos los servicios a los clientes, o bien traspasarlos mediante contrato a un taller de reparaciones autorizado.
- d) Al objeto de favorecer la liberalización en la distribución perseguida por este reglamento, se da entrada en el sector de venta de automóviles a “nuevos actores” como las grandes superficies comerciales, los supermercados y los concesionarios virtuales, concediéndoles autorización para realizar operaciones de venta de vehículos.
- e) Este reglamento da a elegir a los fabricantes entre dos sistemas:
  - 1º) Un sistema de distribución exclusivo, en el que el distribuidor autorizado tiene un territorio de ventas asignado y la libertad de vender a cualquier

consumidor que llegue a su establecimiento de venta o que contacte con él. Además, también puede vender a revendedores independientes, como por ejemplo los supermercados o los distribuidores autorizados en Internet. Con excepción de una serie de limitaciones, la Comisión permite a los fabricantes organizar su sistema de distribución a su voluntad.

- 2º) Un sistema de distribución selectivo, en el que los concesionarios son seleccionados con criterios cualitativos y cuantitativos y no tienen un territorio exclusivo, pues se prohíbe la aplicación de la llamada cláusula de situación. De esta forma los distribuidores podrán abrir en el futuro sucursales o establecimientos comerciales en todo el ámbito del mercado interior de la Unión Europea.

Además, este reglamento señala explícitamente la obligatoriedad, por parte de los fabricantes, de asegurar en toda su red la disponibilidad de vehículos del llamado *contact range* (la mayor parte de la gama de productos de la marca), sin que este suministro sea discriminado en cuanto a precios o plazos. De tal forma que, por ejemplo, el vendedor tendrá que proporcionar a los clientes que lo soliciten un vehículo con el volante a la derecha, si la gama de la firma incluye vehículos con esas características. Este aspecto supone una importante ventaja para las empresas de *renting*, al contribuir a ampliar las posibilidades de estas empresas a la hora de comprar sus vehículos fuera de sus fronteras locales (AutoRenting, 2002: 33).

Este reglamento al liberalizar la distribución de vehículos por toda la Unión Europea, favorecerá que las compañías de *renting*, en especial las de carácter paneuropeo, puedan adquirir sus vehículos en cualquiera de los países miembros. Por otro lado, el fin de la vinculación obligatoria entre venta y postventa proporcionará mayores posibilidades de elección entre los servicios oficiales u otros talleres homologados a la hora de realizar tanto revisiones como reparaciones (AutoRenting, 2002: 32).

Este nuevo reglamento producirá considerables cambios en el sector de automoción y las compañías de *renting* van a verse afectadas, especialmente, en lo referente a las nuevas opciones que tendrán, tanto a la hora de adquirir los vehículos como a la hora de su mantenimiento. Todo ello hace prever un aumento de la competitividad, lo que hará necesario buscar nuevas fórmulas para conseguir la fidelidad de los clientes como, por ejemplo, ofrecer nuevos servicios más allá de los tradicionales referidos a la gestión del mantenimiento y el seguro.

Antes de terminar este apartado, es preciso señalar que el mencionado reglamento ha sido objeto de críticas desde distintos sectores, entre ellos la Federación de Asociaciones de Concesionarios de Automoción (Faconauto).

Esta Federación señala que a pesar de que el nuevo reglamento ha consagrado como pilar básico del sistema de distribución a los concesionarios, ha autorizado

la entrada de nuevos operadores en igualdad de condiciones contractuales y de prestación de servicios que los existentes actualmente. Además, esta normativa forzará la equiparación de precios y, también, posiblemente la política fiscal, lo que afectará al precio final del vehículo que tendrá que pagar el cliente, lo que le perjudicará en gran medida. Todo ello, según la Federación, es debido a que no se ha tenido en cuenta el distinto poder adquisitivo de los estados miembros de la Unión Europea.

Ante los cambios que trae consigo este reglamento y al objeto de defender a sus asociados, la Federación de Asociaciones de Concesionarios ha puesto en marcha un plan de asesoramiento, en el que se incluyen servicios de asesoramiento y jurídicos para hacer frente a los procesos de cancelación de relaciones entre marcas y concesionarios, oferta de distintas estrategias de negocios para los concesionarios ante la problemática introducida en el sector con la nueva normativa, etc.

No obstante, Faconauto también señala que el nuevo reglamento tiene algunos aspectos positivos como el hecho de que la revisión de los contratos y la figura del peritaje mejoran las garantías jurídicas de los concesionarios ante las marcas, lo que refuerza la estabilidad y viabilidad de estas empresas.

## 5.2. Comienzos 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. Sin embargo, 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 a la 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 comience 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 sus 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 veinte empresas al concluir el año 2003. Si bien, este número se podría considerar reducido pues en España existen cerca de 45 empresas de *renting*; no obstante, es necesario precisar que entre sus asociados se encuentran las principales compañías del sector, representando el volumen de negocio conjunto más del 80% del mercado español de *renting*. Las empresas asociadas en la actualidad son: ALD Automotive, Arval PHH, Atesa *Renting*, Banesto *Renting*, BBVA Finanzia *Autorenting*, Caixa *Renting*, Caja Sur *Renting*, Europcar Fleet Services, Finplus *Renting*, Fraikin Alquiler, GE Capital Largo Plazo, HBF *Autorenting*, ING Car Lease, LeasePlan, Lico *Renting*, Master Lease, Overlease, Peugeot *Renting*, Star *Renting* y Servilease.

Desde la creación de la AER hasta el 2003, 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 e IRPF).
  - Respecto al IVA: las normas vigentes hasta 1998 impedían la deducción del IVA en aquellos vehículos que no fueran a ser destinados exclusivamente para uso profesional o empresarial. La modificación de la normativa del IVA (a través de la Ley 40/1998) ha permitido que a partir de 1999 puedan deducirse fiscalmente los vehículos en el porcentaje que se dediquen a la actividad empresarial, pudiendo recuperarse desde un mínimo del 50% hasta el 100% del IVA.
  - Respecto al IRPF: en cuanto a la valoración del vehículo como retribución en especie para el uso particular de un empleado, hasta 1999 existía un tratamiento discriminatorio dependiendo de que el vehículo fuera adquirido por la empresa o alquilado. En el primer caso, la valoración de la retribución en especie se establecía aplicando un 15% sobre el coste de adquisición del vehículo; y, en el caso de los vehículos alquilados, la retribución en especie se establecía en función del precio de arrendamiento.

La nueva Ley del IRPF de 1998, eliminó dicha discriminación facilitando un criterio de valoración único. De forma que, a partir de 1999, la valoración se establece aplicando un 20% sobre el coste de adquisición del vehículo, si la empresa lo adquiere y, sobre el precio como nuevo del vehículo, si lo alquila.

2. Punto de referencia y consulta para el sector de automoción. La Asociación Española de *Renting* se ha convertido para el sector de automoción español en una asociación de referencia y consulta a la hora de tomar nuevas iniciativas.

Asimismo y, según la AER, las aportaciones del *renting* a la economía y a la sociedad en general pueden resumirse en<sup>24</sup>:

- 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 estos están incorporados en la cuota de alquiler, así como la escasa antigüedad de los vehículos contratados que no suele superar los cuatro años.

### 5.3. Evolución y situación actual del *renting* en España

En términos generales, se puede decir que el *renting* ha tenido una rápida expansión en el mercado español, como lo demuestran datos tales como que en 1991 en nuestro país el volumen de flota en *renting* era de 9.500 unidades y en 1994 ya se había situado en 28.233 unidades; el número de unidades compradas por las compañías de *renting* a lo largo de 1991, fue de 4.500 unidades, lo que suponía sobre el volumen de turismos matriculados el 0,51%, en 1994 el porcentaje se había elevado al 1,4% de los turismos matriculados y las compras a 13.826 unidades. No obstante, todavía España 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.

---

24 La Vanguardia, 20 de Marzo de 2002.

Los servicios adicionales que lleva consigo el *renting*, unido a la ventaja fiscal de poder deducir la cuota del *renting* al 100%<sup>25</sup>, 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 las tablas 5.5 y 5.6 se muestran los datos referentes a la evolución del *renting* de vehículos en España en el período 1994-2003: flota, facturación, compras, turismos matriculados y porcentaje de compras por *renting* en las matriculaciones<sup>26</sup>.

**Tabla 5.5.** *Renting* de vehículos en España

<b>Año</b>	<b>Flota</b>	<b>Crecimiento (%)</b>	<b>Facturación (millones de euros)</b>	<b>Compras</b>	<b>Crecimiento (%)</b>
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	1.083,34	69.350	39,70
2000	216.434	32,19	1.430,87	84.820	22,31
2001	265.444	22,64	1.796,35	104.074	22,69
2002	310.020	16,79	2.105,48	111.046	6,70
2003	353.493	14,02	2.439,10	125.693	13,19

Fuente: Asociación Española de *Renting*.

25 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.

26 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.

**Tabla 5.6.** Cuota de mercado

<b>Año</b>	<b>Turismos matriculados en España</b>	<b>% de compras por renting en las matriculaciones</b>
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)
2002	1.599.308(1)	6,94/8,33 (2)
2003	1.677.900(1)	7,49/9,09(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 desde 1997 hasta 2001. 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 segundo período, este sector ha crecido un 44,93% anual por término medio, traducéndose esto 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.

En cuanto al año 2002, se observa que las compras de nuevos vehículos de enero a diciembre fueron de 111.046 de unidades, lo que supone un incremento de sólo un 6,70% frente al 22,70%, experimentado en el año anterior. Por su parte, la flota en *renting* alcanza las 310.020 unidades, lo que supone un aumento del sólo el 16,79% frente al 22,6% del año 2001. Según palabras del presidente de la AER, las previsiones formuladas eran superiores a lo que realmente ha acontecido a lo

largo de 2002, pues se estimaba que la flota del sector crecería durante el 2002 cerca del 20% y las compras superarían el 10%. Pero aunque las previsiones fuesen superiores a lo que ha acontecido, considera que “no está nada mal para la coyuntura económica actual y el descenso experimentado por el sector del automóvil”.

Las previsiones de la Asociación Española de *Renting* de Vehículos para el 2003, una vez analizado el año 2002, era crecer el 14% en flota, superando las 350.000 unidades, y un 10% en compras, con lo que se podría superar los 120.000 nuevos vehículos adquiridos; las expectativas para el sector, según AER, tanto a corto como a medio y largo plazo siguen siendo positivas, pues a pesar de los importantes crecimientos de estos últimos años, consideran que todavía queda un largo camino por recorrer en el mercado español. Los resultados obtenidos a lo largo de los doce meses del 2003 ponen de manifiesto el cumplimiento de las previsiones, pues el *renting* de vehículos ha alcanzado las 353.493 unidades de flota, lo que supone un crecimiento del 14,02%, y las compras de nuevos coches han sido de 125.693 unidades, representando un crecimiento del 13,19%. A lo largo del año este sector ha invertido 1.856 millones de euros en la compra de nuevos vehículos (18,82% más que en 2002), obteniendo una facturación de 2.439 millones de euros durante 2003 (15,85% más que en 2002). Este volumen de compras permite que el sector del *renting* obtenga una penetración en el mercado automovilístico español del 7,49% (6,94% en 2002) de las matriculaciones nuevas registradas durante 2003.

El presidente de la AER considera que 2003 ha sido un buen año de crecimiento, en general, para el sector del automóvil y para el sector del *renting* en el que la cuota de penetración ha seguido creciendo (0'5 puntos de crecimiento respecto a 2002). Esto demuestra que el *renting* sigue en España su marcha ascendente y con buen ritmo. Las previsiones para 2004 son muy alentadoras, pues se espera que el sector alcance los 400.000 vehículos de flota y que las compras de nuevos coches sobrepasen las 140.000 unidades, lo que supondría un crecimiento del 13% para cada una de las dos magnitudes.

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. Situación que se vuelve a repetir en 2002, año en que el porcentaje de operaciones de *renting* sobre el total de matriculaciones se incrementa a pesar del descenso sufrido en el total de matriculaciones en nuestro país.

Las marcas de vehículos más solicitadas en los últimos años en nuestro mercado han sido Renault y Peugeot, aunque Seat y Ford van subiendo posiciones, mientras que Citroën pierde posiciones. La demanda se ha venido inclinando en los últimos años hacia vehículos con motor diesel, que han supuesto el 81,32% de la flota de *renting* en 2003 (el 79% en 2002; 71,92% en el 2001; 70,5% en el año 2000), frente a los de motor de gasolina, que pierden cuota de mercado año tras año. Los modelos más contratados en el período 2001-2003 han sido, por este orden, Renault Megane, Renault Clio y Renault Kangoo.

El plazo medio de duración del contrato de *renting* de vehículos se sitúa en 2002 en 42,59 meses, ligeramente inferior al año 2001 que fue de 42,98 meses, pero sigue siendo superior a los 41,6 meses del año 2000. En el año 2003, el plazo medio se situó en 43,25 meses, superior a lo acontecido en los años anteriores; ofreciendo, por tanto, el período 2000-2003 una tendencia alcista al respecto.

En cuanto a los sectores empresariales españoles hay que decir que no todos acceden de igual forma al *renting* de vehículos. En el mercado español, en el año 2003 los sectores empresariales más activos en la contratación de servicios de *renting* han sido, por este orden, el sector servicios, el sector químico-farmacéutico y el sector industrias, situación similar al año 2002 pero diferente a lo acontecido en los años anteriores. Así, el sector que lideró el ranking de clientes de este servicio en el 2001, al igual que en el año 2000, fue el químico-farmacéutico, seguido 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. En el período 2000-2003 se ha visto como el sector servicios se convertía en el sector más activo junto con el químico-farmacéutico en la utilización de vehículos a través de *renting*.

El análisis del *renting* por Comunidades Autónomas (tabla 5.7) para el año 2003 al igual que en años anteriores, presenta una situación desigual a lo largo de la geografía española, siendo dos Comunidades, la de Madrid y la de Cataluña, las que concentran más del 70% de las operaciones en el año 2003 al igual que en años anteriores, y fundamentalmente, en sus grandes núcleos urbanos, Madrid y Barcelona, concretamente. Del porcentaje restante, a las Comunidades de Andalucía, País Vasco y Levante en el año 2003 les corresponde un 17,52%. El resto, corresponde a las demás Comunidades del territorio español, siendo precisamente en este bloque en el que se ha producido a lo largo del 2003 el incremento más acusado pasando de un 2,4% en 2002 a un 9,34% en 2003. La mayor incorporación de las pymes a lo

largo del año ha permitido que el sector del *renting* se extienda a otras comunidades como Galicia (2,76%), Castilla y León (2,23%), Castilla-La Mancha (1,52%) y Extremadura (0,55%). El análisis del período 2000-2003 muestra como las dos grandes comunidades autónomas, Madrid y Cataluña, van cediendo importancia a las nuevas comunidades que se van incorporando año tras año.

No obstante, con los datos de los que se dispone se puede afirmar que el *renting* ostenta un mayor grado de penetración en las grandes ciudades de nuestro país y en los núcleos urbanos con un alto grado de concentración de población. Sin embargo, en las zonas predominantemente rurales todavía el número de clientes es mínimo, considerando las compañías de *renting* que en estas zonas el *renting* “aún no ha despegado”. En estas zonas es precisamente, en las que la incorporación de las pymes jugará un papel clave en el desarrollo del sector del *renting*.

**Tabla 5.7.** Distribución geográfica de la flota de *renting*

Comunidad Autónoma	Año	Año	Año	Año
	2000	2001	2002	2003
C. de Madrid	43%	44%	45,7%	42,11%
Cataluña	37%	36%	35,9%	31,03%
Andalucía	7,4%	6,6%	5,75%	6,75%
Levante	3,1%	5%	5,05%	5,78%
País Vasco	6%	6%	5,20%	4,99%
Otras	3,5%	2,4%	2,40%	9,34%

Fuente: Asociación Española de *Renting*.

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 el anexo 1 se recogen las principales compañías de *renting* que operan en el mercado español a fecha del año 2003.

En los últimos años, ha aumentado considerablemente el número de empresas de *renting* de vehículos, lo que hace pensar a los expertos del sector que en los próximos años se van a producir 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<sup>27</sup>.

Tampoco hay que olvidar que un mayor número de empresas o un menor número de empresas pero fortalecidas tras procesos de fusiones y/o adquisiciones, dará lugar a un sector más competitivo. Muchas empresas, conscientes de ello, han comenzado a ofrecer nuevos servicios a sus clientes, tales como potenciar su cercanía al cliente, trato individualizado, mayor presencia en Internet (para ofrecer ofertas especiales, para realizar el propio contrato de *renting*, etc.), entre otros. Otras compañías han optado por diversificar los tipos de vehículos que ofertan a sus potenciales clientes, e incluso, dentro de este proceso ofrecen la modalidad de *renting* de motocicletas, especialmente diseñado para empresas de mensajería, de reparto de comidas a domicilio y empresas similares.

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 de expansión 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. Por su parte, la empresa Datamonitor fija en un 21,3% el crecimiento a experimentar por el *renting* en nuestro país en el período 1998-2007; este incremento prevé que sea mayor en el sector de vehículos no catalogados como turismos, concretamente en este tipo de bienes sus previsiones son de un 26,1%.

En un informe publicado en 2002 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 que del total del parque automovilístico español, que incorpora (1,5 millones de coches

---

27 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.

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, en los trabajadores autónomos y es el gran reto en los particulares. Por ello, año tras año las compañías de *renting* intensifican sus esfuerzos dirigidos a estos sectores, obteniendo resultados muy alentadores. Así, por ejemplo, en el año 2003 se ha conseguido que la pequeña y mediana empresa eleve su participación en el volumen total de flota de *renting* a un 15% en 2003 (13% en 2002), porcentaje que representa más de 53.000 unidades de flota en este segmento empresarial, que si bien es aún pequeño en función de su gran potencial muestra una favorable acogida al *renting* a medida que poseen un mayor conocimiento de este producto y de las ventajas que puede aportar al funcionamiento de una empresa. En cuanto al crecimiento relativo sobre 2002 de la flota para pymes, éste se ha situado en el 32% en 2003.

En relación con los particulares, 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 expansión 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 al finalizar el contrato, mediante el ejercicio de una opción de compra del vehículo por su valor residual. Las empresas de *renting* cuando se refieren a este segmento son conscientes de que “los argumentos para convencerles” no pueden ser los mismos que los utilizados con otros tipos de clientes potenciales, pues para un particular las ventajas contables y fiscales del *renting* no son significativas, pero en cambio sí lo es el hecho de que, por ejemplo, un automóvil es un bien que exige un cuantioso desembolso y que se deprecia con rapidez, y la posibilidad de disfrutar de tal bien a cambio de una cuota fija que incluya no sólo el alquiler, sino que le libere además de todo el mantenimiento que precisa el bien (seguro, reparaciones, etc.), supone un fuerte atractivo que le puede llevar a decantarse por esta figura.

El *renting* que se realiza con un particular, un profesional liberal o con un profesional autónomo tiene unas características específicas, pues es un *renting* “cliente a cliente”, esto es, “uno a uno”. Las entidades bancarias, que realizan además de sus actividades tradicionales servicios de *renting*, son las que cuentan con el mayor

número de estos clientes, pues su amplia experiencia en el trato personal al cliente es una gran ventaja frente a otro tipo de entidades que ofrecen este servicio de arrendamiento a largo plazo con mantenimiento incluido.

Las características más significativas de este tipo de clientes se pueden resumir en las siguientes: a) habita en zonas residenciales periféricas pero muy cercanas al centro urbano de las grandes ciudades (Madrid, Barcelona, ...), o bien, en ciudades de tamaño medio bien comunicadas; y, b) se dedican, en su mayoría, a profesiones relacionadas con la construcción o con el sector terciario.

Por otra parte, hay que señalar que, a parte del *renting* de vehículos el *renting* de equipos informáticos, que aunque en España no está todavía tan desarrollado como en los países anglosajones, se está convirtiendo en una opción muy utilizada por las grandes empresas, como bancos, filiales de multinacionales y corporaciones industriales, a las cuales se están uniendo las pequeñas y medianas empresas.

La evolución del sector en cifras no es tan fácil de conocer como ocurre en el caso del *renting* de vehículos, en la que la Asociación Española de *Renting* proporciona información detallada, pero a través de la consulta a las principales compañías de *renting* de equipos informáticos, éstas señalan que en la actualidad casi un 50% de las grandes operaciones que se realizan son a través de la modalidad de *renting*.

Las empresas acuden cada vez más al *renting* de equipos informáticos dado que les permite no solo arrendar el hardware sino también el software y la actualización o cambio de los programas cuando sea necesario, así como su mantenimiento y los gastos en seguridad (programas antivirus, protección de datos-pirateo, etc.). No obstante, el *renting* de equipos informáticos también presenta desventajas, por un lado su precio no siempre es más barato y además no incluye los gastos por daños (incendio, robo...), por lo que sería recomendable contratar un seguro; aún así el sector espera que la explosión en el *renting* informático llegue en los próximos cinco años.

Por otro lado, un aspecto que siempre a las empresas de cualquier sector les preocupa y, con razón, es el grado de morosidad existente en el mismo. Por ahora, el sector del *renting* en nuestro país tiene una morosidad muy baja, de lo cual las empresas que actúan en este sector se felicitan. Según información de la Asociación Española de *Renting*, se estima que la tasa de morosidad en el mercado español es de un 0,1%, prácticamente una de las más bajas. La razón fundamental, según dicha Asociación, es que el cliente de *renting* en España se puede calificar como de "alta calidad".

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 publicado en 2002 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 turismos 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.

## BIBLIOGRAFÍA

- Armendia, E. y Duarte, E. (2002). Informe *renting* y *leasing*. *Revista Actualidad Económica*, 2283, pp. 50-61.
- Asociación Española de *Renting*. *Información anual*.
- Astorga Sánchez, J. A. (2000). *El leasing desde el punto de vista del arrendatario*. Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito (ASNEF).
- Astorga Sánchez, J. A. (2002). Novedades en la contabilización de las operaciones de *renting*. *Harvard Deusto Finanzas y Contabilidad*, 48, pp. 46-55.
- Ausbanc (1999). *Renting*: alquiler *versus* compra. *Ausbanc*, febrero, pp. 26-31.
- Ausbanc (1999). Un sistema con ventajas fiscales, financieras y económicas. *Ausbanc*, febrero, pp. 32-34.
- Autorenting (2002). Las compañías de *renting* ante el reto del nuevo reglamento de distribución. *Autorenting*, junio, pp. 32-33.
- Business *Renting* (2003). El sistema de *renting* para la financiación y gestión de flotas de vehículos de empresa. *Conferencia*, septiembre, Las Palmas de Gran Canaria (España).
- Caro, A. y Hertfelder, S. (2001). *Renting* de turismos: tratamiento contable y fiscal. *Partida Doble*, 127, noviembre, pp. 72-77.
- Código Civil Español.
- Comisión Europea (2002). Reglamento europeo sobre distribución de vehículos, *Comisión Europea*.
- Datamonitor (2000, 2001, 2002). Informes anuales.
- Fernández Inglés, J. V. (2002). Hemos comprado por *renting* ...? *Estrategia Financiera*, 183, abril, pp. 57-58.
- Expansión (2002). Especial: *renting* y flotas. *Expansión*, 25-marzo-2002.
- Martínez Gil, C. (2002). Cómo gestionar el *renting* de vehículos. *Estrategia Financiera*, 183, abril, pp. 47-51.
- Menchero, B. (2002). E-*renting*, una herramienta para agilizar la gestión. *Estrategia Financiera*, 183, abril, pp. 55-56.

Nuevo, A. (2002). Tratamiento contable y fiscal de los contratos de *renting*. *Estrategia Financiera*, 183, abril, pp. 52-54.

Oropesa, S. (2002). *Renting*, una realidad práctica para la empresa. *Estrategia Financiera*, 183, abril, pp. 43-44.

Santandreu Consultors (1998). *Confirming, Factoring y Renting*. Ed. Gestión 2000, Barcelona.

La Vanguardia (2002). *Renting*. *La Vanguardia*, 20-marzo-2002.

### **Selección de servidores de interés en Internet:**

Asociación Española de *Renting*: [www.ae-renting.com](http://www.ae-renting.com)

Información general sobre el *renting*: páginas web de las distintas compañías de *renting*.

## ANEXO 1

### PRINCIPALES COMPAÑÍAS DE *RENTING* QUE OPERAN EN ESPAÑA (2003)

*Autorenting*

[www.autorenting.net](http://www.autorenting.net)

ALD Automotive

[www.ald-automotive.es](http://www.ald-automotive.es)

Arval PHH

[www.arval.es](http://www.arval.es)

Banesto *Renting*, S.A.

[www.banesto.es](http://www.banesto.es)

BBVA Finazia *Autorenting*

[www.finanzia.com](http://www.finanzia.com)

Caixarenting, S.A.

[www.lacaixa.es](http://www.lacaixa.es)

Europcar Fleet Services

[www.europcar.es](http://www.europcar.es)

Ford *Renting*

[www.fordcredit.es](http://www.fordcredit.es)

GE Capital Largo Plazo  
(Avis Fleet Service)

[www.avisfleetservices.es](http://www.avisfleetservices.es)

Hispamer Auto-*Renting*, S.A.

[www.hispamer.es](http://www.hispamer.es)

Lease Plan Servicios, S.A.

[www.leaseplan.net](http://www.leaseplan.net)

Alphabet

[www.alphabet.com](http://www.alphabet.com)

Atesa *Renting*

[www.atesarenting.com](http://www.atesarenting.com)

Bansacar *Autorenting* (SCH Lease)

[www.bansacar.es](http://www.bansacar.es)

Business *Renting*

[www.business-renting.com](http://www.business-renting.com)

Cajasur *Renting*, S.A.

[www.rentingcajasur.com](http://www.rentingcajasur.com)

Finplus *Renting*, S.A.

Avda. de Aragón, 330

Polígono de las Mercedes

28022 Madrid

Fualsa Furgonetas de Alquiler

[www.fualsa.es](http://www.fualsa.es)

Hertz Lease España, S.A.

[www.hertz-lease.es](http://www.hertz-lease.es)

ING Car Lease España, S.A.

[www.ingcarlease.es](http://www.ingcarlease.es)

Lico *Renting*, S.A.

[www.lico.es](http://www.lico.es)

*Mapfre Renting*  
[www.mapfre.com](http://www.mapfre.com)

Masterlease  
(GMAC Lease BV Suc. España)  
[www.masterlease.net](http://www.masterlease.net)

*Megarenting*  
[www.mega-renting.es](http://www.mega-renting.es)

Overlease, S.A  
[www.overlease.com](http://www.overlease.com)

*Peugeot Renting*  
[www.peugeot.es](http://www.peugeot.es)

*Popular Renting*  
[www.bancopopular.es](http://www.bancopopular.es)

Record  
[www.recordrentacar.es](http://www.recordrentacar.es)

Servilease, S.A  
[www.vw-finance.es](http://www.vw-finance.es)

Spain Car  
[www.spaincarsa.es](http://www.spaincarsa.es)

*Star Renting*  
[www.caixapenedes.es](http://www.caixapenedes.es)

AVA Soluciones Tecnológicas  
[www.avaforum.com](http://www.avaforum.com)

Ecocatalunya, S.A.  
[www.ecocatalunya.es](http://www.ecocatalunya.es)

*Renting Informático y  
Tecnológico (IT Renting)*  
[www.itrenting.com](http://www.itrenting.com)

*Siemes Renting*  
[www.siemens.es](http://www.siemens.es)

ANEXO 2

CUADRO DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO DEL EJEMPLO 4.1

MES	TIPO INTERÉS	TÉRMINO AMORTIZATIVO	CUOTA INTERÉS	CUOTA AMORTIZACIÓN	TOTAL AMORTIZADO	CAPITAL VIVO
0	0,00680					14.500,00
1	0,00680	355,08	98,60	256,48	256,48	14.243,52
2	0,00680	355,08	96,86	258,22	514,70	13.985,30
3	0,00680	355,08	95,10	259,98	774,68	13.725,32
4	0,00680	355,08	93,33	261,75	1.036,42	13.463,58
5	0,00680	355,08	91,55	263,53	1.299,95	13.200,05
6	0,00680	355,08	89,76	265,32	1.565,26	12.934,74
7	0,00680	355,08	87,96	267,12	1.832,38	12.667,62
8	0,00680	355,08	86,14	268,94	2.101,32	12.398,68
9	0,00680	355,08	84,31	270,77	2.372,09	12.127,91
10	0,00680	355,08	82,47	272,61	2.644,70	11.855,30
11	0,00680	355,08	80,62	274,46	2.919,16	11.580,84
12	0,00680	355,08	78,75	276,33	3.195,49	11.304,51
13	0,00680	355,08	76,87	278,21	3.473,69	11.026,31
14	0,00680	355,08	74,98	280,10	3.753,79	10.746,21
15	0,00680	355,08	73,07	282,00	4.035,79	10.464,21
16	0,00680	355,08	71,16	283,92	4.319,71	10.180,29
17	0,00680	355,08	69,23	285,85	4.605,57	9.894,43
18	0,00680	355,08	67,28	287,80	4.893,36	9.606,64
19	0,00680	355,08	65,33	289,75	5.183,11	9.316,89
20	0,00680	355,08	63,35	291,72	5.474,84	9.025,16
21	0,00680	355,08	61,37	293,71	5.768,54	8.731,46
22	0,00680	355,08	59,37	295,70	6.064,25	8.435,75
23	0,00680	355,08	57,36	297,71	6.361,96	8.138,04
24	0,00680	355,08	55,34	299,74	6.661,70	7.838,30
25	0,00680	355,08	53,30	301,78	6.963,48	7.536,52
26	0,00680	355,08	51,25	303,83	7.267,30	7.232,70
27	0,00680	355,08	49,18	305,90	7.573,20	6.926,80
28	0,00680	355,08	47,10	307,98	7.881,17	6.618,83
29	0,00680	355,08	45,01	310,07	8.191,24	6.308,76
30	0,00680	355,08	42,90	312,18	8.503,42	5.996,58
31	0,00680	355,08	40,78	314,30	8.817,72	5.682,28
32	0,00680	355,08	38,64	316,44	9.134,16	5.365,84
33	0,00680	355,08	36,49	318,59	9.452,75	5.047,25

MES	TIPO INTERÉS	TÉRMINO AMORTIZATIVO	CUOTA INTERÉS	CUOTA AMORTIZACIÓN	TOTAL AMORTIZADO	CAPITAL VIVO
34	0,00680	355,08	34,32	320,76	9.773,51	4.726,49
35	0,00680	355,08	32,14	322,94	10.096,44	4.403,56
36	0,00680	355,08	29,94	325,13	10.421,58	4.078,42
37	0,00680	355,08	27,73	327,34	10.748,92	3.751,08
38	0,00680	355,08	25,51	329,57	11.078,49	3.421,51
39	0,00680	355,08	23,27	331,81	11.410,30	3.089,70
40	0,00680	355,08	21,01	334,07	11.744,37	2.755,63
41	0,00680	355,08	18,74	336,34	12.080,71	2.419,29
42	0,00680	355,08	16,45	338,63	12.419,34	2.080,66
43	0,00680	355,08	14,15	340,93	12.760,26	1.739,74
44	0,00680	355,08	11,83	343,25	13.103,51	1.396,49
45	0,00680	355,08	9,50	345,58	13.449,09	1.050,91
46	0,00680	355,08	7,15	347,93	13.797,02	702,98
47	0,00680	355,08	4,78	350,30	14.147,32	352,68
48	0,00680	355,08	2,40	352,68	14.500,00	<b>0,00</b>
<b>Total</b>				<b>14.500,00</b>		

**ANEXO 2 (continuación)**

**CUADRO DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO DEL EJEMPLO 4.2**

MES	TIPO INTERÉS	TÉRMINO AMORTIZATIVO	CUOTA INTERÉS	CUOTA AMORTIZACIÓN	TOTAL AMORTIZADO	CAPITAL VIVO
0	0,00630					<b>14.500,00</b>
1	0,00630	351,00	91,35	259,65	259,65	14.240,35
2	0,00630	351,00	89,71	261,29	520,94	13.979,06
3	0,00630	351,00	88,07	262,93	783,87	13.716,13
4	0,00630	351,00	86,41	264,59	1.048,46	13.451,54
5	0,00630	351,00	84,74	266,26	1.314,71	13.185,29
6	0,00630	351,00	83,07	267,93	1.582,65	12.917,35
7	0,00630	351,00	81,38	269,62	1.852,27	12.647,73
8	0,00630	351,00	79,68	271,32	2.123,59	12.376,41
9	0,00630	351,00	77,97	273,03	2.396,61	12.103,39
10	0,00630	351,00	76,25	274,75	2.671,36	11.828,64
11	0,00630	351,00	74,52	276,48	2.947,84	11.552,16
12	0,00630	351,00	72,78	278,22	3.226,07	11.273,93
13	0,00630	351,00	71,03	279,97	3.506,04	10.993,96
14	0,00630	351,00	69,26	281,74	3.787,78	10.712,22
15	0,00630	351,00	67,49	283,51	4.071,29	10.428,71
16	0,00630	351,00	65,70	285,30	4.356,59	10.143,41
17	0,00630	351,00	63,90	287,10	4.643,69	9.856,31
18	0,00630	351,00	62,09	288,91	4.932,59	9.567,41
19	0,00630	351,00	60,27	290,73	5.223,32	9.276,68
20	0,00630	351,00	58,44	292,56	5.515,88	8.984,12
21	0,00630	351,00	56,60	294,40	5.810,28	8.689,72
22	0,00630	351,00	54,75	296,25	6.106,53	8.393,47
23	0,00630	351,00	52,88	298,12	6.404,65	8.095,35
24	0,00630	351,00	51,00	300,00	6.704,65	7.795,35
25	0,00630	351,00	49,11	301,89	7.006,54	7.493,46
26	0,00630	351,00	47,21	303,79	7.310,33	7.189,67
27	0,00630	351,00	45,29	305,71	7.616,04	6.883,96
28	0,00630	351,00	43,37	307,63	7.923,67	6.576,33
29	0,00630	351,00	41,43	309,57	8.233,24	6.266,76
30	0,00630	351,00	39,48	311,52	8.544,76	5.955,24
31	0,00630	351,00	37,52	313,48	8.858,24	5.641,76
32	0,00630	351,00	35,54	315,46	9.173,70	5.326,30
33	0,00630	351,00	33,56	317,44	9.491,14	5.008,86

MES	TIPO INTERÉS	TÉRMINO AMORTI-ZATIVO	CUOTA INTERÉS	CUOTA AMORTI-ZACIÓN	TOTAL AMORTI-ZADO	CAPITAL VIVO
34	0,00630	351,00	31,56	319,44	9.810,59	4.689,41
35	0,00630	351,00	29,54	321,46	10.132,04	4.367,96
36	0,00630	351,00	27,52	323,48	10.455,53	4.044,47
37	0,00630	351,00	25,48	325,52	10.781,05	3.718,95
38	0,00630	351,00	23,43	327,57	11.108,62	3.391,38
39	0,00630	351,00	21,37	329,63	11.438,25	3.061,75
40	0,00630	351,00	19,29	331,71	11.769,96	2.730,04
41	0,00630	351,00	17,20	333,80	12.103,76	2.396,24
42	0,00630	351,00	15,10	335,90	12.439,67	2.060,33
43	0,00630	351,00	12,98	338,02	12.777,69	1.722,31
44	0,00630	351,00	10,85	340,15	13.117,84	1.382,16
45	0,00630	351,00	8,71	342,29	13.460,13	1.039,87
46	0,00630	351,00	6,55	344,45	13.804,58	695,42
47	0,00630	351,00	4,38	346,62	14.151,20	348,80
48	0,00630	351,00	2,20	348,80	14.500,00	<b>0,00</b>
<b>Total</b>				<b>14.500,00</b>		

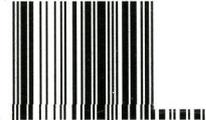
El *renting* ocupa en el mercado español un papel cada vez más destacado. Año tras año aumenta el número de empresas, Administraciones Públicas y particulares que hacen uso de distintos tipos de bienes (vehículos, ordenadores, fotocopiadoras, etc.), que previamente han alquilado utilizando tal modalidad.

El presente trabajo tiene por objetivo facilitar el acercamiento a esta forma de alquiler, en la que están incluidos los servicios fundamentales para el buen funcionamiento del bien, no existiendo la obligatoriedad de una opción de compra al final. A fin de cubrir este objetivo, este libro se ha estructurado en cinco capítulos, complementados con dos anexos, a través de los cuales se pretende proporcionar un conocimiento claro y preciso de este “producto-servicio”.



UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA  
Vicerrectorado de Investigación,  
Desarrollo e Innovación

ISBN 84-96502



9 788496 502055