

CONTRATO DE LEASING

Concepto

Se trata de un contrato de arrendamiento financiero que incluye una opción de compra para el arrendatario sobre el bien recibido en *leasing*, que podrá ejercitar al final del contrato a cambio de un precio denominado valor residual y que, obligatoriamente, debe figurar en el contrato de arrendamiento financiero.

El contrato en el que se formaliza la operación de Leasing, incluye una triple opción al finalizar el periodo de alquiler:

- Devolver el bien alquilado.
- Adquirir el bien por un precio conocido, denominado Valor Residual.
- Realizar un nuevo contrato sobre el mismo bien.

El contrato permite la utilización de bienes (normalmente inmovilizado) sin realizar una alta inversión y, por consiguiente, procura al arrendatario una agilización de su cuenta de caja.

La duración mínima del contrato de *leasing* es de dos años si el bien objeto del contrato es un bien mueble (maquinaria, mobiliario, ordenadores).

Cuando el objeto del contrato sea un bien inmueble (terrenos, construcciones) la duración mínima, según la regulación legal, es de 10 años.

Por regla general la duración del contrato será igual o menor a la vida útil del bien de que se trate.

El importe de la amortización del bien será creciente o constante pero nunca decreciente.

Las operaciones de Leasing no admiten:

Amortizaciones anticipadas.

Cancelación anticipada (se trata de un contrato irrevocable que no puede cancelarse por iniciativa del arrendatario y, en todo caso, tiene un coste elevado)

Devolución anticipada del bien antes de la finalización del contrato.

Las operaciones de Leasing sí admiten, en cambio:

Cambio de titularidad, mediante subrogación en el contrato, siempre y cuando el nuevo arrendatario sea empresario o profesional.

Revisión en el importe de las cuotas, si se pacta un tipo de interés variable en el contrato.

Obligaciones de las partes

Las partes que intervienen en una operación de Leasing son tres: el *arrendador*, que suele ser una entidad financiera; el *arrendatario*, ya sea empresario o profesional; y el *proveedor*, que es el vendedor del bien objeto de Leasing.

DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO

La elección del bien objeto del contrato según sus necesidades y preferencia, puede también elegir al proveedor suministrador.

Usar libremente el bien sin más limitación que la de seguir las instrucciones del fabricante.

Por el contrato de arrendamiento financiero, el arrendatario se obliga a pagar unas cuotas al arrendador, que están destinadas a:

- Pagar el precio del bien objeto del contrato.
- Pagar los gastos financieros de la operación.
- Pagar el IVA.

El desglose de estas cuotas figura en un anexo del contrato de arrendamiento financiero, en el que también aparecen las fechas de los vencimientos.

Una vez que han sido abonadas todas las cuotas del «alquiler» del bien, el arrendatario tiene la posibilidad de ejercer, mediante el pago de una cantidad, la opción de compra. En el caso de que esto suceda, el bien objeto del contrato pasa a ser propiedad del arrendatario. El importe de la opción de compra, normalmente, coincide con el importe de las cuotas que se han pagado en el contrato, pero también puede ser otra cantidad.

Asegurar el bien objeto del contrato: Durante la vigencia del contrato de Leasing, todos los bienes financiados han de estar asegurados contra los riesgos de deterioro y pérdida total o parcial, y de responsabilidad civil.

En el caso de vehículos, además:

- Daños y responsabilidad civil (suscripción voluntaria y obligatoria).
- Ocupantes.
- Pérdida total del vehículo.

En todos los casos, el seguro ha de incluir cláusula de cesión de derechos a favor del arrendador.

DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL ARRENDADOR

Comprar el bien objeto del contrato según las instrucciones del arrendatario.

Conservar la propiedad del bien hasta la finalización del contrato.

Cobrar el precio pactado en la forma y plazos indicados en el contrato

DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL PROVEEDOR

El proveedor realiza el contrato de compraventa con el arrendador y entregar la cosa al usuario. Sus derechos y obligaciones son idénticos a los del contrato de compraventa.

VENTAJAS QUE OFRECE ESTA FORMA DE FINANCIACIÓN

Fundamentalmente son:

- Ofrece una financiación de hasta el 100% del coste del bien.
- Tratamiento fiscal favorable: los intereses satisfechos al arrendador son fiscalmente deducibles, al igual que las cuotas de arrendamiento financiero que corresponden a la parte de recuperación del coste del bien, y se permite la amortización fiscal acelerada de los bienes.
- Libre elección del bien y del proveedor del mismo.
- Condiciones flexibles para el arrendatario:
 - Coste fijo o variable para las cuotas.
 - Plazo adaptado a sus necesidades.
- No consume tesorería.
- Supone una autofinanciación del equipo: las cuotas del Leasing se abonan con la rentabilidad que se obtiene de su utilización.
- Permite un ahorro de tiempo y de gastos gracias a la agilidad en la tramitación y la rapidez y sencillez de la formalización.

- El pago del valor residual, permite adquirir el bien en propiedad, con lo que se puede obtener a bajo coste un bien todavía útil.
- Durante el arrendamiento, el bien no es propiedad de la empresa, con lo que no asume los efectos de la obsolescencia.
- Las cuotas son íntegramente deducibles (son gasto para el Impuesto sobre Sociedades) a medida que se vayan pagando; (Sin embargo en una compra el proceso de deducción en el Impuesto sobre Sociedades es vía amortización del inmovilizado que al realizarse en función de la vida útil del bien será durante un período superior).
- El IVA se devenga conforme se vaya prestando el servicio, es decir, según se vayan pagando las cuotas. (En cambio, si se trata de una adquisición, el impuesto se devenga íntegramente en el momento inicial).