

Interesantes en casos muy concretos

El *leasing* y el *renting* son dos modalidades de alquiler de coches a largo plazo que cada vez se utilizan más. Estas opciones están dirigidas, además de a grandes y medianas empresas, a trabajadores autónomos y pequeños negocios familiares que, atraídos por sus ventajas fiscales y facilidades de pago, prefieren estas soluciones que posibilitan una renovación más rápida de los vehículos de empresa.

No obstante, muchos clientes del *leasing* son personas a las que bancos y cajas de ahorro rechazan y se ven obligados a optar por el *leasing* a pesar de sus intereses más altos. El *renting*, sin embargo, es una opción más interesante para pequeños clientes que se inician

en el mundo empresarial y no quieren arriesgar demasiado.

Leasing

Se entiende por *leasing* el alquiler de vehículos –aunque esta opción también se utiliza con bienes inmobiliarios y de equipo– que a la vez funciona como una vía de financiación, pues el vehículo alquilado se puede acabar adquiriendo. Ese es, precisamente, el principal atractivo de esta fórmula financiera, regulada a través de la Ley 26/1988: **la inversión se orienta a la posesión final del vehículo**. El cliente, como autónomo o pequeño empresario, pagará mensualmente las cuotas de arrendamiento por la utilización del vehículo. Al no haber un reglamento sobre la regulación de estas cuotas, se determinará entre ambas partes: la empresa prestadora y la empresa familiar o particular que desea incorporar una nueva flota

de furgonetas, o reemplazar las que ya tiene para desarrollar su labor como sociedad de reparto, por ejemplo.

Este **contrato de *leasing***, que normalmente exige una duración mínima de dos años sin que pueda revocarse, permite la opción de compra del vehículo finalizado el período de alquiler, siempre que el arrendatario demuestre que desarrolla una actividad empresarial relacionada con estos bienes. Por tanto, cuando el contrato está a punto de expirar, el cliente tiene tres opciones: comprar el coche pagando la última cuota de “valor residual”, renovar el contrato de arrendamiento o no ejercer la opción de compra y entregar el vehículo al arrendador. Independientemente de la elección del pequeño empresario, el *leasing* establece que el arrendador transmite a su cliente todos los riesgos, derechos y obligaciones derivados de la



propiedad del vehículo alquilado, por lo que este último deberá **correr con todos los gastos del coche durante el periodo de alquiler**, incluidos el pago de impuestos del vehículo, su seguro y los gastos de mantenimiento.

A pesar de estos inconvenientes, el *leasing* sigue siendo una de las opciones más solicitadas por las pequeñas y medianas empresas seducidas principalmente porque su financiación es más accesible que un crédito bancario convencional (son menos estrictos en las condiciones para conceder el préstamo del alquiler). También es **ventajoso para los impuestos**: sin *leasing*, un camionero autónomo que compra un trailer sólo podrá deducir de sus ingresos los costes y un porcentaje (sobre el 10%) como amortización del trailer. Pero al financiar la compra con *leasing*, se considera el alquiler como un gasto, por lo que los beneficios ahora se reducen respecto al primer caso: al tener menos beneficios, pagará menos impuestos. En caso de insolvencia, el titular de un contrato de estas características puede deshacerse de sus bienes devolviéndoselos a la empresa arrendataria, y cancelando su “préstamo” con ella. Todas estas operaciones sólo se pueden realizar a través de las entidades bancarias comerciales: bancos de inversión, compañías financieras o compañías de *leasing*.

Renting

Se trata de otra **modalidad de alquiler a largo plazo, pero que no contempla a priori la opción de compra** al final del periodo contratado. En este caso el cliente busca, más que la inversión de un bien, la funcionalidad. El contrato entre la empresa arrendadora y el autónomo no tiene por qué firmarse en una entidad bancaria comercial, puede realizarse como cualquier otra operación mercan-

¿QUÉ OPCIÓN ES MÁS INTERESANTE?

- Si desea realizar una inversión a largo plazo sin correr los riesgos que supone la imposibilidad de pagar un crédito bancario y el embargo de los vehículos, debe optar por el *leasing*. El principal inconveniente radica en que los intereses suelen ser superiores, dependiendo del bien concreto que se alquile y de la sociedad de *leasing*. Además, está obligado a pagar todos los gastos de mantenimiento del vehículo. En caso de que trabaje con los bienes arrendados, el alquiler se considerará un gasto, así aparecerá en la declaración de la renta, por lo que puede compensarle fiscalmente.
- Cuando el objetivo de un autónomo o una empresa es el de hacerse con vehículos exclusivamente para trabajar con ellos, es preferible un contrato de *renting*, pues las cuotas a pagar serán más bajas al no considerarse un producto financiero. Que la empresa o sociedad de *renting* cubra todos los gastos de los vehículos y de sus conductores supone un alivio para el pequeño empresario, pues si su cuenta de beneficios es negativa, no tiene más que esperar a que expire el contrato de arrendamiento y devolver todos los vehículos, sin temor a posibles embargos.
- En ambos contratos conviene leer detenidamente la letra pequeña correspondiente al tiempo exacto de duración del contrato, las condiciones extraordinarias que se contemplan en caso de que el cliente quiera darse de baja antes del periodo estipulado y el estado de los automóviles, sobre todo en los contratos de *leasing*, obligados a que el titular del *leasing* pague cualquier deterioro.

EL LEASING PERMITE LA COMPRA DEL VEHÍCULO Y EL RENTING NO, SÓLO ES UN ALQUILER

til donde se especifiquen claramente las condiciones de cada uno, ya que a diferencia del *leasing*, el *renting* no está regulado por ley.

El **contrato** establece que el pequeño empresario que alquila sus vehículos para trabajar queda exento de pagar los seguros de todo riesgo y asistencia en carretera, los impuestos, el mantenimiento del coche y cualquier avería, obligando además a la sociedad arrendadora a facilitar otro vehículo en caso de accidente o desgaste del vehículo. La práctica habitual, finalizado el contrato, es su renovación por otros dos años sobre los mismos vehículos u otros más actuales y sin opción de compra. En caso de que el autónomo desee comprar estos vehículos, dependerá de la buena voluntad de la empresa de *renting* su

venta, ya que el contrato no incluye esta posibilidad.

Fiscalmente se trata como un sistema de arrendamiento y no de financiación; por esta razón las empresas que opten por esta modalidad se beneficiarán de todas sus ventajas: las cuotas a pagar se consideran un gasto, incluyendo el IVA, por lo que son deducibles en su totalidad. Así, un autónomo podrá deducir en su declaración de IRPF hasta el 100% de las cuotas de *renting*, siempre que se demuestre que el vehículo se utiliza para su actividad empresarial. Además, también tiene derecho a la deducción del 50% de IVA soportado por operaciones de *renting*. Para ello es necesario que acredite la utilización de dicho vehículo en el desarrollo de la actividad profesional. ◀