

MEMORIA DEL TRABAJO DE FIN DE GRADO

**Análisis comparativo entre el renting y otros
tipos de financiación.**

**Comparative analysis between renting and
other financing systems.**

Autor: D. Eduardo Fraga González. DNI: 45897503Z

Autor: D. Daniel León Sabina. DNI: 79060576P

**Grado en CONTABILIDAD Y FINANZAS
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO**

Curso Académico: 2018/2019

**SAN CRISTÓBAL DE LA LAGUNA,
13 DE SEPTIEMBRE DE 2019**

RESUMEN

Los sistemas de financiación para la adquisición de capital han ido evolucionando con el paso de los años y se han ido adaptando a las nuevas necesidades del demandante, facilitándole el acceso y el uso del mismo. Este trabajo tiene como objetivo la comparación entre los tres tipos de financiación: el renting, el leasing y el préstamo bancario. Aunque no son conceptos modernos, si es importante destacar el reciente auge de uno de ellos, el renting, ya que facilita y simplifica la gestión. Por tanto, con la intención de realizar un trabajo más novedoso, se realizó un análisis de estos conceptos, con el fin de crear una visión más amplia y diversa al lector. Para ello, se empleó una metodología basada en la elaboración de tres entrevistas en diferentes empresas que ofertan estos tipos de financiación y una serie de gráficas que tratan sobre la evolución.

PALABRAS CLAVE: Renting, leasing, préstamo, financiación, tendencias

ABSTRACT

Financing systems for the acquisition of capital have evolved over the years to meet new demands while improving accessibility and usability. The objective of this document is to compare the three types of financing: renting, leasing and loaning. Although these are not modern concepts, it is important to highlight the recent boom in renting, as it facilitates and simplifies management. Therefore, to carry out a more up to date analysis, these concepts were reviewed to give a broader and more diverse vision to the reader. For that purpose, the methodology used to drive this study relied on the elaboration of interviews done in three different businesses which sell these types of financing and a series of graphs which demonstrate the evolution of these products.

KEYWORDS: Renting, Leasing, loan, financing, trends

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS	pág. 4
2. MARCO TEÓRICO	pág. 4
2.1. DEFINICIÓN DE RENTING	pág. 4
2.1.1. Sujetos	pág. 5
2.2. HISTORIA Y EVOLUCIÓN	pág. 6
2.3. CARACTERÍSTICAS DEL RENTING	pág. 6
2.4. ASPECTOS CONTABLES	pág. 7
2.5. ASPECTOS FISCALES	pág. 8
2.6. TIPOS DE RENTING	pág. 9
2.7. OTROS TIPOS DE SISTEMAS DE FINANCIACIÓN	pág. 10
2.7.1. Factoring	pág. 10
2.7.2. Confirming	pág. 11
2.7.3. Leasing	pág. 11
2.7.4. Crowdfunding	pág. 12
2.7.5. Préstamo bancario	pág. 13
2.8. DIFERENCIAS ENTRE EL LEASING Y EL RENTING	pág. 14
2.9. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL RENTING	pág. 14
3. METODOLOGÍA	pág. 15
4. ANÁLISIS Y RESULTADOS	pág. 16
5. CONCLUSIONES	pág. 24
6. AGRADECIMIENTOS	pág. 25
7. BIBLIOGRAFÍA	pág. 25

ÍNDICE DE ESQUEMAS

Esquema 1: Funcionamiento del renting	pág. 5
Esquema 2: Funcionamiento del factoring	pág. 10
Esquema 3: Funcionamiento del confirming	pág. 11

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Número de contratos nuevos del Renting en España	pág. 20
Gráfico 2: Importe de contratos nuevos del Renting en España	pág. 21
Gráfico 3: Evolución de la inversión del Leasing en España	pág. 21
Gráfico 4: Número de contratos nuevos del Leasing en España	pág. 22
Gráfico 5: Número de contratos por tipos de bienes del Leasing en España	pág. 22
Gráfico 6: Nuevas operaciones de crédito en España	pág. 23

1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

A lo largo de los años, el concepto de financiación ha evolucionado de tal manera que ha cambiado la perspectiva a la hora adquirir bienes para el uso diario o actividad empresarial, teniendo como consecuencia que la financiación en sí tenga un protagonismo muy importante, sobre todo en el ámbito empresarial. Este cambio se ha reflejado tanto en las estrategias como políticas comerciales con el paso de los años.

Tradicionalmente el préstamo común era el único sistema de financiación utilizado por la sociedad para financiar cualquier tipo de bien. Posteriormente, con el paso del tiempo aparecieron nuevos tipos de financiación como el leasing dedicado a financiar bienes muebles e inmuebles, y el renting cuya financiación se centra en bienes de transporte y equipos electrónicos.

Se podría decir que el renting, es un método que está en tendencia en estos tiempos, a pesar de esto aun sigue existiendo cierta incertidumbre en la población, de tal manera que se podría declarar que está en fase de aceptación, sobretodo en el ámbito de particulares. La inclinación sobre este concepto para la financiación está siendo muy popular, siendo el motivo principal de este trabajo. Otro de los objetivos es dar a conocer las interesantes ventajas que éste puede ofrecer, comparándolo con otros sistemas de financiación como serían el leasing y el préstamo bancario, así como su evolución en el transcurso de la historia. Esto implica que se cuestionen dos grandes preguntas que son las que orientarán el estudio.

¿Cuáles son las tendencias de los clientes a la hora de elegir un sistema de financiación?

¿Cuál ha sido la evolución de estos sistemas de financiación?

El proyecto se llevará a cabo por medio de una serie de entrevistas, con el objetivo de comparar las tendencias y características entre cada uno de ellos. Además, se realizará un segundo análisis mediante datos históricos que mostrará la evolución de dichos sistemas, que tratará de responder a las preguntas anteriores.

El trabajo da comienzo a modo de introducción con definiciones y puntos básicos a conocer del renting y desarrollo del mismo, con una descripción general del ámbito fiscal y contable. Asimismo, el proyecto continúa dando una visión más amplia de los diferentes tipos de financiación más conocidos. Tras haber realizado lo anterior, se prosigue con las características de la metodología que se basará en la obtención de datos de fuentes primarias y secundarias. La fuente primaria contará de tres entrevistas a entidades bancarias y la secundaria extracción de datos históricos sobre la evolución de los tres métodos de financiación. Una vez recopilada la información, se obtienen unos datos y una serie de gráficas, que una vez analizados, servirán para proceder a la elaboración de unas conclusiones que coronarán el proyecto.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 DEFINICIÓN DE RENTING

El autor Fernández Inglés define el renting como “un contrato mercantil, en virtud del cual, el arrendador, siguiendo las instrucciones expresa del arrendatario, adquiere en nombre propio determinados bienes muebles, con el fin de alquilárselos para que éste

los utilice por el tiempo que se determine en el mismo, pudiendo ser sustituidos por otros o aplicados durante período contractual.”

Por otra parte, María Concepción Verona define el concepto de 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, concretamente, todos aquellos servicios que posibiliten el perfecto funcionamiento del bien”.

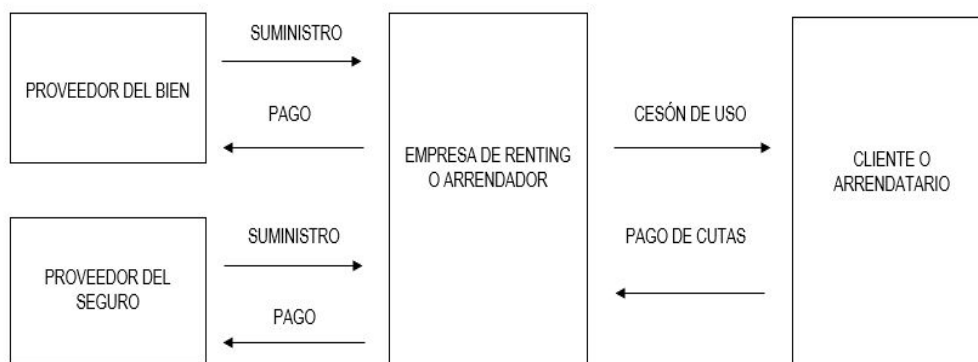
Hay que aclarar que el objetivo principal del renting se basa en el disfrute y uso del bien, sin ánimo de llegar a ser propietario en un futuro de dicho elemento, como sería en el caso del contrato de leasing. Tras finalizar el contrato se pueden llegar a ofrecer tres posibilidades: prorrogar, sustituir y la compra del bien en el caso de que se haya pactado anteriormente.

2.1.1 Sujetos

Dentro de un contrato de renting se pueden distinguir varios sujetos:

- **Cliente o arrendatario:** la persona física o jurídica que demanda el servicio de puesta a disposición de un bien a cambio del pago de unas cuota periódica hasta la finalización del contrato.
- **Sociedad de renting o arrendador:** aquella persona que solicita los bienes a un proveedor obteniendo la propiedad de los mismos, ésta cede su uso al cliente a cambio de recibir una cuota periódica hasta la finalización del contrato, donde se incluye todos los costes relacionados con el bien (mantenimiento, reparaciones, impuestos, seguro...).
- **Proveedor del bien:** persona física o jurídica provee a la empresa de renting.
- **Proveedor del seguro:** compañía aseguradora que cubre los posibles daños o perjuicios que puedan suceder acordes con el contrato.

Esquema 1. Funcionamiento del renting.



Fuente: Verona Martel M.C., García Padrón. Y. Reyes padilla. M.G. (2005) “Una introducción al renting”.

2.2. HISTORIA Y EVOLUCIÓN

El sector del renting da inicio a partir de los años veinte con la compañía telefónica Bell Telephone System, ubicada en Estados Unidos, que buscaba la forma de solventar sus dificultades con la venta de teléfonos, optando por una estrategia diferente que se trataba del alquiler de teléfonos. Como consecuencia, la idea comenzó a expandirse al resto de empresas debido al éxito que se obtuvo a raíz de esa innovadora estrategia. Pero no es ahí cuando comenzó realmente, sino que da inicio con la revolución a lo largo de los años 60 y 70, con contratos a más largo plazo, y sin ceder la propiedad al tomador hasta haber pagado una gran cantidad equivalente al precio del bien, que es lo que se denomina el actual leasing, aunque también destacaron los contratos de arrendamiento para el uso y disfrute o usos empresariales sin la existencia de la opción de compra.

En esta época el sector del renting en el ámbito europeo comenzaba a destacar sobre Reino Unido, Francia, Alemania y Holanda, siendo los pioneros Francia y Reino Unido. Sin embargo, en España se empezó a realizar esta estrategia en 1985 con la empresa Leaseplan, aunque por falta de conocimientos e información no se sumaron al auge con el resto de países europeos hasta los años 1993 y 1994, que es cuando comienza a germinar con la presencia de 5 empresas dedicadas al renting: Leaseplan de ABN, Avis Flot service de GE Capital, Dial Spania de Barclays, Cofile de Hispaner y DB Carplan de deutsche Banck (todas dedicadas al renting automovilístico).

Estas 5 empresas observaron que existía la necesidad de difundir las particularidades de esta estrategia y decidieron unificarse en 1995 dando lugar a la Asociación Española de Renting de vehículos (AER) que se encargaba de asesorar y acompañar a empresas dedicadas al arrendamiento. En esta época el renting empezaba a calar sobre todo en el sector farmacéutico y automovilístico.

En 2005 aumentó significativamente el número de flotas de automóviles, con ello, también el número de empresas asociadas siendo 21 en aquel momento. Más tarde, con la crisis económica de 2008, el sector del renting se vio afectado y su crecimiento se estancó hasta 2015. A partir de entonces, fue el turno de las pymes, en el año 2014, aumentando significativamente la demanda del renting en el sector automovilístico. Esto propicia que el sector del renting y sus diferentes segmentos se introducen plenamente en el mercado español en 2017, sobre todo en las medianas y pequeñas empresas, con un aumento del 93% desde el 2015. Por último, en el sector automovilístico el renting en España sigue creciendo de forma exponencial con aumento del 10,79% en 2017 con respecto a 2016.

2.3. CARACTERÍSTICAS DEL RENTING

Para profundizar en los conceptos del renting es necesario tener en cuenta las siguientes características:

- Las empresas de renting se harán cargo de la conservación y reparaciones que puedan ocasionarse mientras el contrato siga vigente. De otra manera, los gastos efectuados por el bien prestado, correrán a cuenta de la empresa arrendadora.
- Se trata de un servicio que engloba tanto a los particulares como los ámbitos empresariales y profesionales.

- Como se trata de un arrendamiento sin opción de compra (a no ser que haya acuerdo entre las partes), en ningún caso formará parte del patrimonio de la empresa que ha contratado los servicios.
- Las cuotas se pagarán mensualmente en un plazo establecido y antes de la finalización del contrato. Después, ambas partes (arrendador y arrendatario) llegarán al acuerdo de prorrogar la vida del contrato, sustituir el bien por otro acorde con necesidades del cliente, la extinción del mismo en caso de la devolución del bien o la compra del inmovilizado en el caso de que se haya pactado anteriormente por ambos sujetos.
- El pago de las cuotas incluye el derecho de uso sobre el bien, el mantenimiento del mismo y estará asegurada por los posibles riesgos que puedan surgir durante el período del contrato.

2.4 ASPECTOS CONTABLES

En el renting, la propiedad del bien es del arrendador que es el único que lo amortiza, puesto que la opción de compra no estaría vinculada en un principio, pero en el caso de que lo estuviera, se podría deformar hasta tal punto en que el arrendamiento de un bien con servicios complementarios se considere como un gasto puro y simple, que también complica su figura hasta hacerla parecer un leasing.

Podría señalarse como inconveniente que ni en el inmovilizado intangible ni en el material del arrendatario puede aparecer el valor del bien, aunque la contrapartida no figura en el pasivo del balance sin obligación alguna contraída con la compañía arrendadora.

En un contrato renting los asientos contables quedarían de la siguiente manera:

*(621) Arrendamientos
y cánones*

*(6212) Arrendamiento
por renting*

(472) HP IVA SOPORTADO

*a (410) Acreedores por prestación
de servicios
o
(572) Bancos C/C*

Según la respuesta a una consulta, el ICAC (BOICAC, N° 38, junio de 1999) reflexiona sobre la contabilización de este tipo de arrendamiento donde no se considerarán los servicios accesorios. “Si bien, se suele configurar como contratos de arrendamiento de bienes muebles, por un tiempo y precio, contratando el arrendatario además del uso del bien, una serie de servicios complementarios (mantenimiento, seguros, sustitución en caso de avería, etc.) y en los que no existe opción de compra, si bien en ocasiones los bienes objeto de estos contratos son adquiridos por el arrendatario al final de los citados contratos por un precio aproximado al valor residual del bien.”

Debido a que se pueden dar diversas circunstancias en este tipo de contrato y las condiciones para que se pueda transformar en un arrendamiento financiero, se puede decir que se realizará cuando no existan dudas razonables de que se va a ejercitar la opción de compra y el tratamiento contable pasará a ser como el del leasing.

De manera formal el contrato de leasing deberá separar las cuotas e interés, así como una opción de compra a favor del arrendatario. Sin embargo, en el caso del renting ninguna de estas características deberían establecerse.

Aunque en el renting carezca de opción de compra en dicho contrato, según el ICAC, podrían darse las siguientes situaciones que desde una perspectiva económica pueden parecer semejantes:

- “Cuando la vida útil del bien coincide con la duración del alquiler, incluso siendo menor, existen evidencias suficientes de que los dos períodos coincidirán, sin tener en cuenta su valor residual al finalizar el contrato y el mantenimiento del arrendamiento en sí”.
- “Cuando las características especiales de los bienes objeto del arrendamiento hacen que su utilidad quede restringida al arrendatario”.

Acorde con la norma de valoración 5º apartado f) del plan general de contabilidad aprobado por Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, el cual también es válido para el plan actual del 2008, si se cumple alguna de las circunstancias anteriores y, de acuerdo con el objetivo de imagen fiel, el arrendatario deberá registrar la operación como un leasing. Paralelamente, el arrendador deberá apuntar, el debido crédito en su activo y la enajenación del bien objeto del contrato.

2.5. ASPECTOS FISCALES

Para valorar el renting fiscalmente, deberá acogerse a la legislación española, considerando que dicha financiación tenga o no opción de compra. Según el decreto de ley 15/1997 “se considera gasto deducible la totalidad de la cuota de arrendamiento financiero, coincidiendo en términos generales con la fiscalidad del renting hoy en día”.

En el caso de la legislación española, se considera el 100% de la cuota como gasto deducible, tanto en el impuesto sobre sociedades (IS) como en el impuesto sobre las personas físicas (IRPF), siempre y cuando, el arrendatario destine los bienes a un único fin, que será a su actividad empresarial. Sin embargo, en el caso de que estos bienes se destinen a fines particulares la deducción fiscal se disuelve.

En el caso de que se dediquen los bienes parcialmente a la actividad empresarial, la cuota se plasmará en el IS como gasto de alquiler y, en cuanto al IRPF, el contribuyente tributará como retribución en especie la parte proporcional del bien dónde se considerará como gasto de personal en IS.

En el artículo 44.1.b) de la ley 40/1998 del 9 de diciembre del IRPF se establecen los siguientes casos para calcular la retribución en especie:

- a) “En el supuesto de uso, el 20% anual del coste de adquisición (incluidos los tributos que graven la operación, es decir, impuesto sobre valor añadido e impuesto de matriculación). En el 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 corresponde al vehículo si fuese suyo”.

- 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”.

La retribución en especie también abarca los seguros, los impuestos municipales y los gastos de mantenimiento.

En cuanto a los impuestos que se pueden aplicar a las operaciones de renting se encuentra el Impuesto Sobre el Valor añadido (IVA) que, por norma general se aplica un 21%, lo cual dependerá también del tipo de bien alquilado en Península y Baleares, mientras que en Canarias es de aplicación exclusiva el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC) con un 6,5% en términos generales. Es por ello, por lo que la Dirección General de Tributos admite una deducción del 50% del (IVA) o (IGIC) sobre las cuotas mensuales del renting, pero cada empresa en base a la utilización de los bienes de renting que tiene a disposición de los empleados, deberá tener propio criterio de deducción.

Ejemplo

Un autónomo posee un vehículo cuyo uso está dedicado totalmente a la actividad que realiza, por lo tanto, podrá deducirse el 100% del IVA o IGIC de la cuota de renting. Mientras que el autónomo que tiene el vehículo vinculado de forma parcial a su actividad tendrá derecho a una deducción del 50% sobre el IVA o IGIC.

Es decir, cada empresa deberán practicar las deducciones correspondientes al IVA o IGIC, puesto que la Administración Tributaria podrá exigir la veracidad y la claridad de esas operaciones en caso de inspección.

En cuanto a la amortización del bien de objeto de renting, el arrendatario no se verá afectado de manera significativa, ya que en este tipo de contratos, al no tener la propiedad del bien, no tendrá que realizar la amortización siempre y cuando dicha operación no esté considerada como arrendamiento financiero.

2.6 TIPOS DE RENTING

A continuación se destacarán los tipos de renting más importantes:

- **Renting para vehículos:** el método de financiación más utilizado, tanto por particulares como por empresarios o profesionales con el cual alquilar mediante un contrato la adquisición de vehículos.
- **Renting tecnológico:** destinado al alquiler de equipos informáticos, software y sistemas operativos como ordenadores, escáneres, impresora, etc.
- **Renting industrial:** enfocado a los procesos productivos a través del alquiler de la maquinaria, el utillaje, etc.

- **Renting de equipamiento:** tipo de financiación de bienes productivos pero orientado al comercio y servicios como por ejemplo, en el caso de la hostelería (restaurantes, bares, hoteles), renting de mobiliario, equipamiento de oficina, soportes multimedia, etc.

2.7 OTROS TIPOS DE SISTEMAS DE FINANCIACIÓN

2.7.1 Factoring

El *factoring* se podría considerar como un método de financiación de corta duración, focalizado hacia las pequeñas y medianas empresas. Dedicado a la intermediación financiera, por el cual asume el cobro de las transacciones empresariales de su cliente, anticipando los pagos de las facturas originadas de cualquier venta o prestación de servicios que estén acogidos, solamente a la actividad empresarial, es decir, ofrece liquidez a su cliente a cambio de una compensación económica.

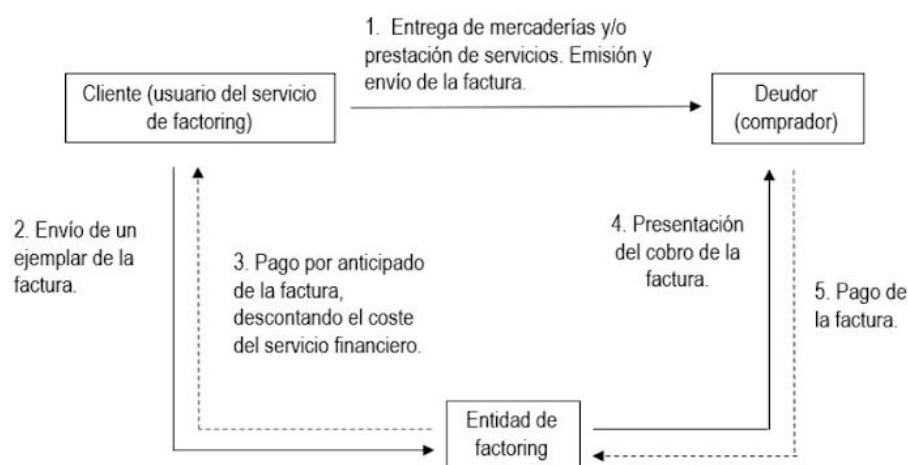
La historia del factoring comienza alrededor del siglo XVII con el comercio textil entre Inglaterra y los territorios que ocupaban los actuales Estados Unidos. Los empresarios se sometían a un gran riesgo a la hora de cobrar sus facturas y para solventar esta necesidad, se creó el factoring.

En Europa se introdujo sobre los años 60 del siglo XX, con el traslado de las empresas norteamericanas y posteriormente con la consecuente expansión de empresas de origen europeo, enlazadas primordialmente con entidades bancarias y cajas de ahorro.

En los años 70 y 80, después de la segunda guerra mundial, el factoring siguió desarrollándose hasta la actualidad formando hoy en día sociedades mercantiles especializadas en servicios de factoring, adquisición de capitales en los mercados financieros, nuevas formas de adelanto de facturas gestión de clientes y del riesgo.

La operativa que se lleva a cabo una vez firmado el contrato queda reflejado en el siguiente esquema:

Esquema 2. Funcionamiento del factoring.



Fuente: Álvarez González. A (2006) El factoring. “*Medios de pago y operaciones de financiación empresarial*”.

2.7.2 Confirming

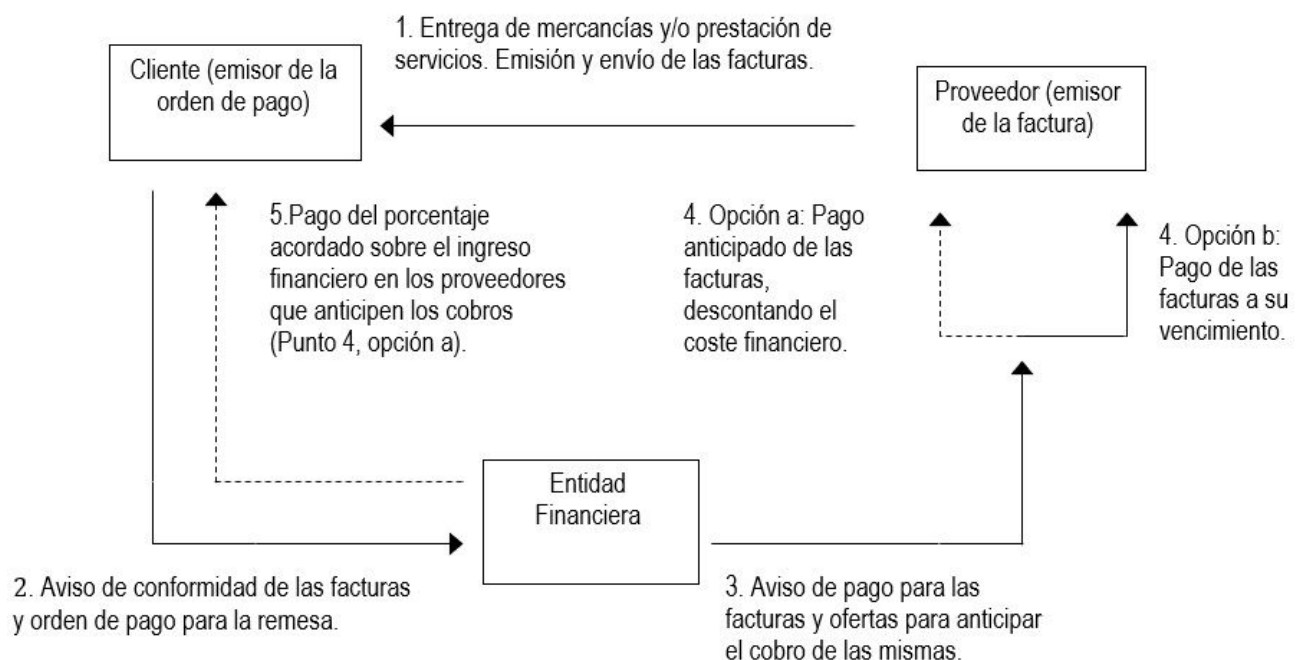
El *confirming* o <<factoring proveedor>> es instrumento de financiación muy similar al factoring, pero con la singularidad de que, en vez de administrar el cobro de sus clientes, se ocupa de gestionar el pago de los proveedores. Suele tratarse de entidades bancarias y está enfocado entorno a las grandes y medianas empresas que cuentan con un gran volumen de transacciones y con unos proveedores frecuentes y fidelizados.

En este caso es conveniente destacar tres características principales del confirming:

- “Optimización de la gestión de pagos” puesto que, el proceso de pago a los proveedores se hace más eficiente y ágil.
- “Liquidez inmediata para los proveedores” ya que, se trata de un anticipo hacia los pagos de los proveedores en el momento del vencimiento.
- “Posibilidad de garantizar el cobro” haciendo referencia a los pagos al vencimiento. siempre y cuando la empresa cliente disponga de saldo y haya ordenado que se produzca la transacción.

La operativa del contrato de confirming o <<factoring proveedor>> queda representado en el siguiente esquema:

Esquema 3. Funcionamiento del confirming.



Fuente: Álvarez González. A (2006) El confirming. “*Medios de pago y operaciones de financiación empresarial*”.

2.7.3 Leasing

El *leasing* “es un arrendamiento financiero, a medio o largo plazo, de bienes de equipo o inmuebles elegidos previamente por el cliente y destinados a finalidades empresariales

o profesionales, que consiste en la cesión del uso de dichos bienes por parte de la empresa de leasing al cliente, el cual paga una serie de cuotas periódicas pactadas al inicio del contrato, de modo que al finalizar éste, se puede optar por renovarlo, por ejercer la opción de compra, que debe haberse incluido en el contrato, y adquirir el bien que se ha estado utilizando mediante el pago de su valor residual, o bien no ejercer dicha opción y devolverlo a la compañía de leasing”.

A la hora de hablar de las posibles ventajas fiscales cabe destacar que, en el caso de las entidades de reducido tamaño (aquellas que facturan menos de 10 millones de euros anuales), les permite duplicar e incluso triplicar la amortización fiscal del bien, lo que se conoce con el término de amortización acelerada. En este caso, la empresa se podrá deducir un importe superior al de la amortización contable, ya que la norma fiscal permite deducir la recuperación del coste del bien de la cuota del leasing, que podrá llegar hasta el doble de la amortización contable.

Los requisitos para acogerse a esta ventaja son:

- Que la empresa tenga los bienes dedicados a la actividad empresarial.
- Que el contrato incluya la opción de compra a la finalización del mismo.
- Que el importe anual de las cuotas correspondientes a la recuperación del coste, es decir la evolución de las cuotas del bien, se mantengan constantes o crecientes a lo largo del contrato.
- Que la duración mínima sea de dos años para bienes muebles y 10 años para bienes inmuebles.

Otras ventajas serían que el IVA o IGIC de la compra lo soportaría el banco y también podría ahorrarse en el leasing inmobiliario el ITP y AJD en la compra-venta.

Tipos de leasing:

- **Leasing operativo (renting):** se caracteriza porque la sociedad de leasing arrienda bienes de equipamiento hacia otras empresas a cambio de un canon periódico y proporcional al uso de dicho bien. Se centra, sobre todo, en los bienes muebles (calculadoras, electrodomésticos, máquinas contables). La duración del contrato suele ser inferior a la vida útil del bien, por otra parte, los gastos de mantenimiento, reparación, seguros corresponden a la entidad de leasing.
- **Leasing de retorno (leasing back):** en este caso, aparecen dos tipos de contrato de manera simultánea. En primer lugar, aquel en el que el empresario-cliente vende sus bienes a la sociedad de leasing en cuestión y ésta, a su vez, mediante el segundo contrato, cede el uso de dichos bienes al mismo cliente. El contrato se restringe de forma igual entre las partes ya que, coinciden los interesados en las operaciones y en el propio contrato.

2.7.4 Crowdfunding

El *crowdfunding*, que también es conocido como un método de financiación colectiva en el que un grupo de personas aportan su dinero normalmente mediante internet, para

así lograr un fin determinado o apoyar a otras organizaciones. Aparece en 1997 mediante el grupo de rock británico “Marillion”, que realizó una campaña a través de internet hacia sus fans, para financiar su próxima gira por Norteamérica y cuya recaudación fue de 60.000\$. En España, a partir de 2010 se instauran los primeros tipos de crowdfunding de recompensas, el cual se explicará en el siguiente apartado.

En cuanto a la tipología del crowdfunding destacamos las siguientes:

- **Donation Crowdfunding (crowdfunding de donaciones):** tipo de financiación en el cual la forma de contribuir a un proyecto es a través de una donación, independientemente de los beneficios que pueda generar, los donantes son personas cuya aportación a la sociedad la realiza de manera desinteresada.
- **Reward Crowdfunding (crowdfunding de recompensas):** son aquellas personas que esten afiliadas al proyecto y recibirán dicha recompensa en función del importe aportado. Una posible opción también es donarlo al propio proyecto.
- **Crowdfunded Lending (crowdfunding de préstamos):** a diferencia de otros tipos de crowdfunding en las que solo interviene un agente, en este, sin embargo, se caracteriza por ser varios prestamistas los que participan a cambio de una tasa de tipo interés fijo o negociable. Este tipo de préstamos se denominan “peer to peer”.
- **Equity Crowdfunding (crowdfunding de inversión):** tipo de financiación para las empresas en el que varios inversores aportan capital para obtener participaciones. La financiación exigente requiere de avales y referencias.

Este método de financiación es muy común para financiar una campaña política, la aparición de un nuevo sistema de comunicación, el desarrollo de un nuevo software, la recuperación de zonas en mal estado (medio ambiente), el mantenimiento de escuelas, “start ups” y pequeñas empresas.

2.7.5 Préstamo bancario

El *préstamo bancario* es aquella operación financiera, no solo utilizada por particulares sino también por empresas, donde intervienen dos sujetos. El prestamista (persona jurídica) que se encarga de suministrar la financiación al prestatario (persona física o jurídica). La cuantía e interés de dicha operación se fijará al inicio del contrato con la obligación de devolverlo en un tiempo acordado. La finalidad es la adquisición de un bien o servicio como, por ejemplo, comprar un coche, equipos informáticos, contratación de servicios especializados con la actividad de la empresa, etc.

A la hora de contratar un préstamo se tiene que tener en cuenta la tasa anual equivalente (TAE) que es la que incluye el tipo de interés nominal junto con todas aquellas comisiones que se vayan a aplicar al préstamo. A parte de los intereses que son aplicables a los préstamos, también es necesario contar con una garantía o un aval, puesto que la entidad prestamista tiene que tener la certeza de que va a cobrar la cuantía del préstamo. Existen varios tipos de garantías dependiendo del préstamo que se vaya a solicitar, por ejemplo:

En el caso de que se solicite un *préstamo personal*, la garantía se basará en todos los bienes presentes y futuros que tenga el prestatario. Esto implica un mayor riesgo para la entidad bancaria, por eso, este tipo de préstamos tienen tipos de interés más altos que los hipotecarios y se exige su devolución en un período de tiempo más corto. Por lo tanto, en el caso de impago, la entidad bancaria podría adquirir la propiedad del inmueble. Asimismo, en este tipo de préstamos se avala con la garantía personal, es decir, que el prestatario responderá con la totalidad de su patrimonio.

Por último, para que la entidad bancaria pueda conceder el préstamo asumiendo el menor riesgo posible, será necesario llevar a cabo un estudio sobre la viabilidad del proyecto, donde se tendrá que entregar una serie de documentos para comprobar si será rentable.

2.8. DIFERENCIAS ENTRE LEASING Y RENTING

El renting y leasing son conceptos muy similares, puesto que comparten muchas características pero también algunas diferencias. Según el blog publicado por Jose Luis Villar Fornos las diferencias más importantes entre ambos conceptos de financiación son las siguientes:

- El leasing financia la adquisición de equipos, el renting disfruta de los equipos sin el proceso de compra.
- En el leasing se requiere la contratación de servicios de mantenimiento, seguros, impuesto de matriculación, entre otros, con una tercera compañía. En el renting esos servicios ya están incluidos para el funcionamiento del bien.
- La cuota mensual en el leasing representa un servicio financiero. En el renting la cuota mensual incluye otro tipo de servicios.
- La contabilidad del leasing es bastante compleja, sin embargo, en el renting la contabilidad es más simple.
- En el contrato del leasing figura como deuda en el pasivo de la sociedad, en cambio, en el renting no figura tal deuda en el balance.
- El leasing tiene una duración mínima establecida legalmente, el renting no contempla duración mínima legal.
- En el leasing viene incluida la opción de compra, mientras que en el renting no es obligatorio ejercer dicha opción.

Por otra parte, en cuanto a las ventajas fiscales, en el leasing se pueden deducir fiscalmente las amortizaciones y los pagos de las cuotas bajo el concepto de intereses de deudas, en el renting solo se pueden deducir el pago de las cuotas.

2.9. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL RENTING

Los sistemas de financiación proporcionan una serie de beneficios e inconvenientes para aquellas personas físicas o jurídicas que decidan optar por el renting. Entre ellas se destacan las siguientes:

Ventajas:

- Una de las ventajas del renting para el proveedor es que permite al distribuidor aumentar sus ventas sin necesidad de financiarse de forma directa con el usuario final, al vender dichos bienes a la sociedad de renting que se ocupa de la financiación del cliente, el proveedor de dichos activos puede percibir el precio de los mismos al contado o en un plazo corto de tiempo, el riesgo es mínimo y garantiza el cobro del mismo. También permite financiar la utilización de un bien sin realizar desembolso al inicio, ni endeudarse.
- En cuanto a la administración de la empresa contratista, al integrar en una sola factura el alquiler y los gastos de mantenimiento, su gestión se realizará de forma sencilla.
- Pueden transformar aquellos costes variables que influyen dentro del contrato de renting como los seguros, mantenimiento y reparaciones en costes fijos.
- Fácil contabilización, puesto que, se considera como un gasto más del ejercicio.
- Suprimir la obsolescencia de los bienes debido a que la empresa analiza y realiza varios contratos cuando finalicen los anteriores, apareciendo nuevos bienes.
- El cobro está garantizado debido a que el proveedor asegura la venta del servicio mediante un contrato en vigor de alquiler, por lo tanto su valor estará incluido en la cuota, de ahí que esté garantizado.

Inconvenientes:

- La empresa de renting se tendrá que hacer cargo de todos los gastos de mantenimiento ocasionados durante el contrato.
- Existen cláusulas de penalización por uso que podrán modificar el coste inicial.
- En el caso de que se desee anular el contrato prematuramente, se deberá pagar una alta penalización.
- Frecuentemente, por norma general, en el contrato de renting hay que dejar un depósito.
- El renting no es una opción para todo tipo de bienes.

3. METODOLOGÍA

La investigación tendrá un enfoque comparativo, puesto que existen tres conceptos de financiación que se cruzarán entre ellos para tratar de ver las diferencias y similitudes y así poder dar una respuesta más segura a los posibles clientes sobre cuál serían la evolución histórica entre ellos y la más tendente a la hora de financiarse.

Esto se conseguirá a través de dos fuentes de información. En primer lugar, una obtención de información primaria, que tratará de conseguir los distintos puntos de vista de tres expertos en financiación de banca y, por otro lado, una fuente secundaria

para obtener datos históricos y tratar de hacer una línea temporal del uso y evolución de ambos conceptos.

En cuanto a las fuentes de información primaria, se realizaron una serie de entrevistas personales semiestructuradas donde el entrevistador guía la conversación pero concede ciertos espacios para la persona entrevistada. Las preguntas planteadas para realizar esta toma de información fueron las siguientes:

1. ¿Qué tipos de sistemas de financiación considera más tendentes de cara a un cliente tipo particular, autónomo, PYME o grandes empresas?
2. Tipología de bienes que se suelen utilizar
3. ¿Cuáles son los plazos para cada uno de ellos?
4. ¿Diferencias entre islas? (en cuanto a volumen de negocio)
5. Volumen de negocios de cada uno
6. En el caso de que las preguntas de la entrevista tuvieran un enfoque cuantitativo, ¿Habría alguna base de datos donde se pudieran encontrar datos?

A la hora de empezar la entrevista, se iba a tratar de una entrevista estructurada, la cual pasó a ser semi-estructurada, por lo tanto, muchas de las preguntas anteriores no se mencionan. A parte de esto, las preguntas no siguieron ningún orden específico, sino que fueron surgiendo a medida que avanzaba la conversación.

Las personas que participaron en este estudio en calidad de entrevistados, fueron comerciales de tres entidades bancarias: CAIXABANK, SANTANDER y BBVA.

En cuanto a las fuentes secundarias, principalmente se van a obtener datos estadísticos de la AELR (Asociación de Española de Leasing y Renting) y del Banco de España, con el fin de complementar la información con las entrevistas.

4. ANÁLISIS Y RESULTADOS

A continuación, se mostrarán los datos extraídos de las tres entrevistas realizadas. Cabe destacar que al tratarse de empresas que compiten en el mismo sector tienen similitudes a la hora de realizar su actividad empresarial, como sería la infinidad de tipos de bienes ofertados por cada una de las entidades o la isla del archipiélago canario con mayor volumen de negocio, que en este caso sería Las Palmas de Gran Canaria. Además, en todas las entrevistas recalcaron que el tipo de financiación dependerá de las particularidades de cada cliente.

Fuentes de información primaria

Entrevista CAIXA

Es la primera entrevista que se realizó y, con ello, la menos guiada. Por este motivo la información es más subjetiva, ya que no se apoyaban en datos cuantitativos, sino que la entrevistada se orientaba con las preguntas que se plantearon en el apartado anterior y, a

partir de ahí, desarrollaba la entrevista. Teniendo ésto en cuenta, no aparecerán datos cuantitativos, como por ejemplo, porcentajes o cuotas.

En primer lugar, en cuanto al **renting**, lo definen como un tipo de financiación para gente con un nivel de adquisición medio-alto. En este concepto de financiación tanto los plazos como las cuotas dependerán del acuerdo entre ambas partes. En el caso de las cuotas se pueden pagar de manera mensual o de forma trimestral, cuyo pago incluye los servicios de mantenimientos, seguros e impuestos de dicho bien.

Los bienes ofertados abarcan desde vehículos, equipos electrónicos, maquinaria, hasta transportes, entre otros. Los que más destacan, actualmente, son los vehículos tanto los de combustión, eléctricos como híbridos.

El renting ofrece ciertas ventajas frente a los otros tipos de financiación que se estudian en este proyecto. Ya que, si un cliente adquiere un bien, por ejemplo un coche financiado por renting, no obtiene la propiedad del bien en el momento pero cuando finalice el contrato el cliente podrá renovar dicho bien. Sin embargo, si adquiriese el vehículo a través de un préstamo tendría, desde el primer momento, la propiedad del bien pero con el inconveniente de que el mercado de segunda mano del sector automovilístico está tan saturado, a consecuencia de que existe una excesiva oferta y poca demanda. Esto supone un problema para el cliente a la hora de vender dicho bien.

Un ejemplo es la compañía de Guaguas “Titsa”, ya que ésta financia sus vehículos a través de Caixabank mediante renting. Además, la entrevistada aclara que el renting está en auge y que cada vez se utiliza de una manera más normalizada por sus clientes, aunque todavía hay cierta incertidumbre ante el tema.

Pero no sólo está en auge el renting de vehículos sino que se empieza a notar cómo se va ampliando a otros sectores como en la enseñanza, puesto que los colegios están sustituyendo los libros por tablets.

En cuanto al **Leasing**, los plazos son un poco más flexibles, generalmente son 24 meses como mínimo, aunque en el caso de los bienes de equipo y bienes inmuebles tienen un plazo de dos y diez años como mínimo. Un ejemplo de empresa financiada con Caixa a través de leasing es la compañía “Binter Canarias”.

En el caso de las personas físicas, más concretamente de los autónomos, su decisión de optar por renting o leasing se verá modificada dependiendo si declaran por módulos o estimación directa, por lo tanto, tendrán que valorar si fiscalmente se decantan por el renting o el leasing.

El **préstamo** es el tipo de financiación más común y el más utilizado por los clientes, sobre todo particulares que se enfocan en todo tipo de bienes a la hora emplear este producto financiero (vehículos, inmuebles, bienes de equipo...). Los particulares al desconocer los detalles y el tipo de financiación suelen elegir el préstamo pero, hoy en día, el panorama está cambiando ya que se tiene más información sobre las otras fuentes de financiación.

Para concluir de manera general, teniendo en cuenta los tres tipos de financiación comentados, el cliente tendrá que valorar el sistema que mejor se adapte a sus necesidades y el que más le beneficie.

Entrevista SANTANDER

Para esta segunda entrevista, se siguió de una forma más centrada el guión que estaba previsto, por lo tanto, no es tan subjetiva como la anterior y se apoya la información con datos numéricos.

En lo que respecta al **renting** no existe un periodo máximo establecido, ya que es un acuerdo entre las partes entre ambos sujetos (un contrato de alquiler) y se utiliza para bienes con una vida útil orientada hacia el corto plazo (máximo 5 años), como es el caso de los coches, equipos electrónicos como las tablets, el cashguard (se trata de una caja registradora inteligente para solucionar los problemas de descuadre en las cajas y evitar pequeños hurtos, frecuentemente utilizada por supermercados, discotecas, bares, etc.), teléfonos móviles, etc. Por ello puede ser la mejor opción para un cliente que busca bienes con estas características.

La cuota a pagar del renting es mayor que la del leasing y el préstamo, puesto que se incluyen todos aquellos servicios que posibiliten el perfecto funcionamiento del bien. El renting como método de financiación afecta tanto a personas físicas, como jurídicas. El renting no se declara en la CIRBE (central de riesgos del Banco de España) que es una base de datos donde se registran cualquier tipo de financiación que se firme. Si supera los 3000€, deberá notificarse en la CIRBE. Por lo tanto la empresa no aumentará su endeudamiento, lo que significa que tendrá la posibilidad de solicitar otro tipo de financiación para otro propósito empresarial, sin limitar sus posibilidades de obtenerla.

En la entrevista se hace hincapié de que las tendencias son muy subjetivas a la hora de elegir un sistema de financiación, porque todo depende de la finalidad para la que se aplique, no obstante se recalca que el renting está de “moda”. Aunque hay que tener en cuenta que la cuota del renting es más alta con respecto a el resto de métodos de financiación, como consecuencia puede dar lugar a que los clientes se inclinen por otros sistemas de financiación con cuotas más bajas.

El **leasing** se trata de un contrato de arrendamiento financiero destinado a bienes muebles e inmuebles, cuya cuota a pagar incluye la amortización del capital más intereses e impuestos y la diferencia con otros sistemas de financiación es que la opción de compra debe existir obligatoriamente al finalizar dicho contrato. Existen tres tipos de leasing: el inmobiliario (naves, locales, oficinas, entre otros) con un periodo que abarca de 10 a 15 años, el mobiliario, que engloba: maquinaria, elementos de transporte, instalaciones, entre otros y el leasing de importación que financia productos del extranjero, cuya duración para los dos anteriores es de 2 años como mínimo.

En cuanto a las PYMES, normalmente, utilizan el leasing por las ventajas fiscales que éste ofrece. Por ejemplo, en el caso de que una pequeña empresa pretenda adquirir una nave industrial y no desee realizar un desembolso inicial mayor y unos gastos jurídicos documentados, puede beneficiarse con un contrato de leasing puesto que disfruta del bien durante un periodo determinado de tiempo sin hacer una compra y, al final del contrato, podrá obtener la propiedad del mismo evitando hacer frente a los grandes desembolsos iniciales. Asimismo, en el caso del pago de impuestos, se pagará un importe inferior debido a que no se adquiere por el precio inicial sino por el final.

El **préstamo** es un sistema de financiación en el cual el cliente solicita a la entidad bancaria una cantidad de dinero y que luego tendrá que devolver con unos intereses dentro de unos periodos establecidos. El préstamo se utiliza para solventar problemas de

falta de liquidez. La cuota del préstamo incluye la amortización del capital más intereses. Banco Santander ofrece préstamos consumo destinado a personas físicas con un tipo de interés del 5% al 12%, para empresas los préstamos con garantía personal abarca un periodo máximo de 7 años, cuyo tipo de interés no suele superar el 3%. A día de hoy sigue siendo sin duda alguna el sistema de financiación más utilizado por delante del renting y el leasing tanto por personas físicas y jurídicas.

Entrevista BBVA

En esta entrevista se hizo más hincapié, en comparación con las anteriores, sobre la división que se tiene a la hora promocionar su producto, ya sea por particulares o empresas. En cuanto a los sistemas de financiación a estudiar, se aclaró que depende de las necesidades del cliente y cómo se ajusten a ellas en el momento de decisión, aunque hay tendencias a la hora de elegir en casos concretos.

En relación al **renting** se alegó que es un sistema de financiación donde las tendencias están más presentes en particulares con el famoso autorenting (renting de automóviles), que es la tipología de bienes que más suelen utilizar en este caso. También en el ámbito empresarial tienen a disposición de los clientes un amplio abanico de bienes como impresoras, ordenadores, equipos de comunicaciones, maquinaria de obras, entre otros.

Las cuotas pueden pagarse de forma mensual, trimestral o anual en la que incluye los servicios de mantenimiento e impuestos que afecten al bien y cuyo periodo no existen mínimos legales pero según el tipo de bien suele oscilar entre 1 y 5 años. Al final del periodo el cliente podrá renovar o cambiar dicho bien por otro, en ningún momento el bien es propiedad del cliente debido a que es un alquiler.

Además se aclaró que el renting está de “moda”, pero en el ámbito empresarial suelen orientarse más por leasing, puesto que interesa más por las ventajas fiscales que éste ofrece o se decantan por otro método de financiación en función del servicio que preste y condiciones que más adecuen a sus objetivos.

El **leasing** se trata de un contrato de arrendamiento financiero por el que prácticamente está diseñado para la financiación empresarial, ya sean pymes o autónomos, y cuenta con unas ventajas fiscales de las que pueden llegar a beneficiarse como se mencionó anteriormente.

En este caso el abanico de bienes ofertados es amplio, puesto que abarca de manera general dos tipos: mobiliario (maquinaria, equipos de oficina, equipamiento industrial, equipos informáticos...) e inmobiliario (oficinas, locales profesionales y de negocios, naves industriales...).

El mínimo legal es de 2 años y para bienes inmobiliarios el mínimo legal son 10 años. Tras finalizar el contrato se podrá adquirir el bien. Muchas empresas se financian mediante el leasing por las ventajas fiscales que ofrece frente al renting o el préstamo.

El **Préstamo** es el sistema de financiación más antiguo y el más utilizado con respecto al resto de sistemas más estudiados. En este caso también se hizo hincapié en que existen dos tipos de préstamos: el primero enfocado al ámbito de particulares, donde se ofrece un préstamo personalizado cuyo importe a solicitar es un mínimo de 3000€ y un máximo de 75000€, los plazos para devolver el préstamo son el mínimo de 1 año y el máximo de 8 años y luego se ofrece un tipo de préstamo para empresas (llamado

préstamo empresarial) cuyo importe mínimo es de 3000€ hasta lo que la empresa necesite y un periodo máximo de 10 años. En este caso las empresas suelen inclinarse más por los préstamos ICO.

Con respecto a las personas con actividad empresarial (PAE), dependiendo si en su factura declara por módulos o estimación directa, en base a la actividad que realice, tendrá que estudiar si fiscalmente le beneficia más financiarse por renting o por leasing.

Fuentes de información secundarias

Como se comentaba en el apartado de metodología, también se van a extraer datos cuantitativos para poder observar de una manera objetiva la evolución de los tres tipos de financiación analizados. Para ello, se presentará una serie de datos expuestos en gráficas de tipo lineal y de barras.

Renting

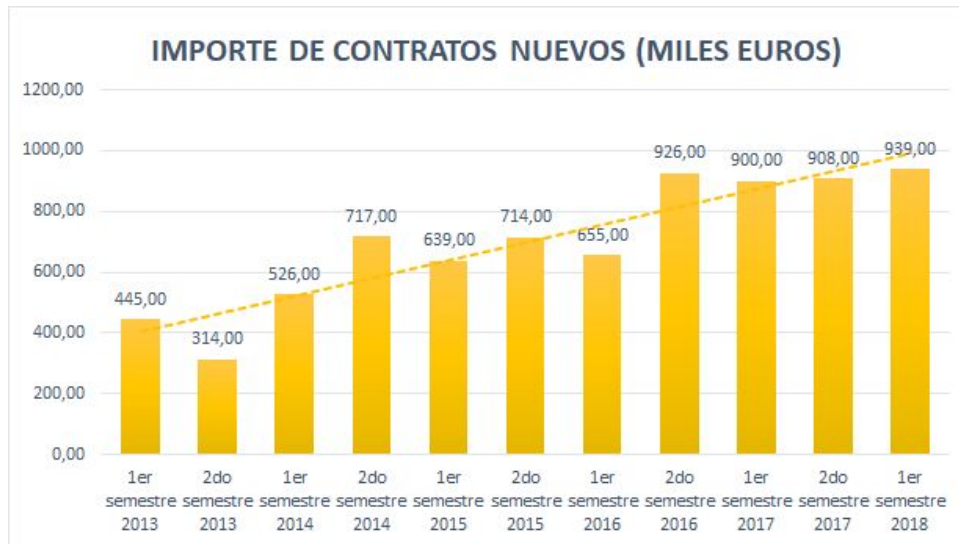
Gráfico 1. Número de contratos nuevos del Renting en España (1er y 2do semestre de 2013 - 2018)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos de la Asociación Española de Leasing y Renting (AERL).

En esta gráfica de barras se muestra cronológicamente el número de contratos nuevos de renting efectuados en España abarcando desde el primer semestre de 2013 hasta el primer semestre de 2018. En ella se puede apreciar que la tendencia de optar por el renting como sistema de financiación ha sido alcista. También se observa que la crisis financiera no afectó de manera representativa al número de contratos de renting puesto que estos se mantuvieron en un crecimiento constante.

Gráfico 2. Importe de contratos nuevos del Renting en España (1er y 2do semestre de 2013-2018)



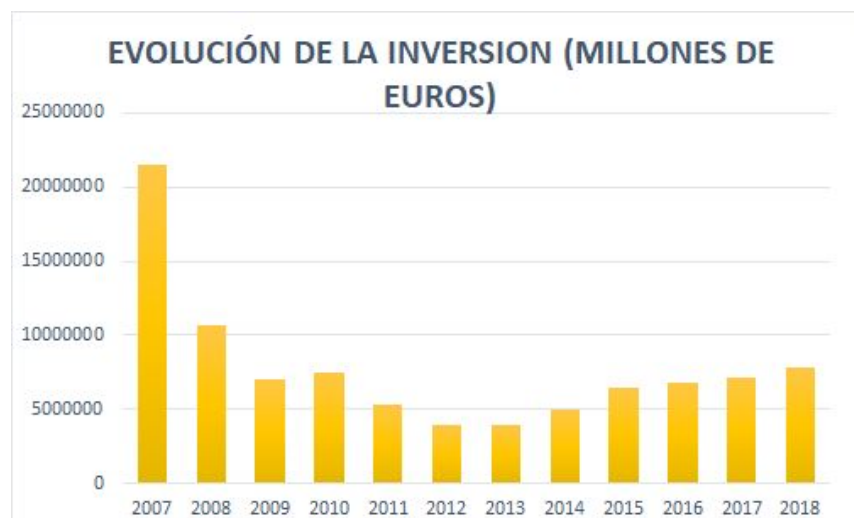
Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de la Asociación Española de Leasing y Renting (AERL).

Por otra parte, en cuanto a la cuantía de dichos contratos comentados en el gráfico 1, se puede observar una tendencia al alza, la cual ha aumentado un 111,01% en apenas 5 años. Otro hecho significativo, es que el renting comienza un crecimiento sostenido a finales del año 2016. Esto produjo que aumentaran los contratos firmados y sus importes en inversión.

Leasing

Seguidamente se expondrá una recopilación de gráficas de tipo barras, que mostrará una evolución del leasing a lo largo de los años y la demanda por tipo de bienes.

Gráfico 3. Evolución de la inversión del Leasing en España (2007-2018)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de la Asociación de Leasing y Renting (AERL).

En esta gráfica se muestra la evolución de la inversión del leasing anualmente en España entre los años 2007 y 2018. Se puede apreciar el increíble deterioro que sufrió el leasing tras la coyuntura económica de 2008, destacando el año 2012 como el más bajo de todos los años. También se puede observar un crecimiento constante de recuperación que da inicio entre en el año 2014.

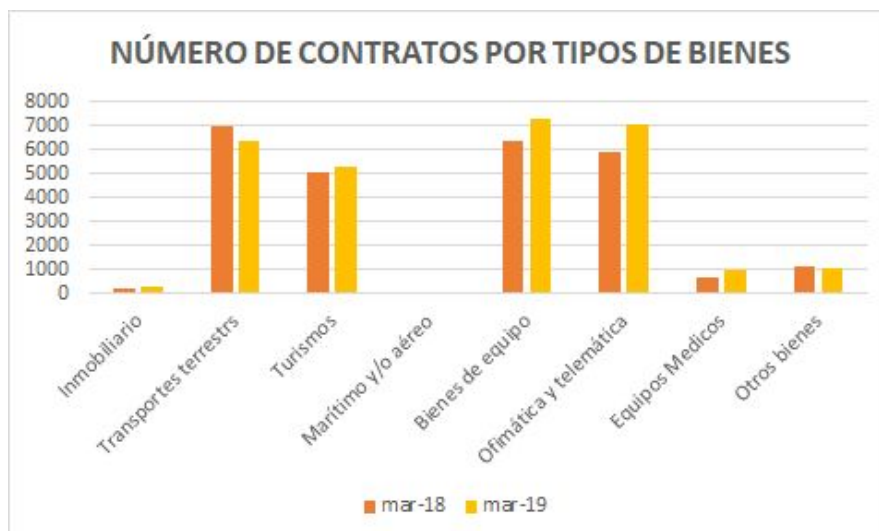
Gráfico 4. Número de contratos nuevos del Leasing en España (2006-2018)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos de la Asociación Española de Leasing y Renting (AERL).

Por otro lado, respecto al número de contrato se puede observar una tendencia similar a de la gráfica anterior, pasando por unos años de declive detonado por la crisis financiera y un crecimiento gradual a partir de 2013 hasta 2018.

Gráfico 5. Número de contratos por tipos de bienes del Leasing en España (Marzo de 2018-2019)



Fuentes: Elaboración propia a partir de datos obtenidos de la Asociación Española de Renting y Leasing (AERL).

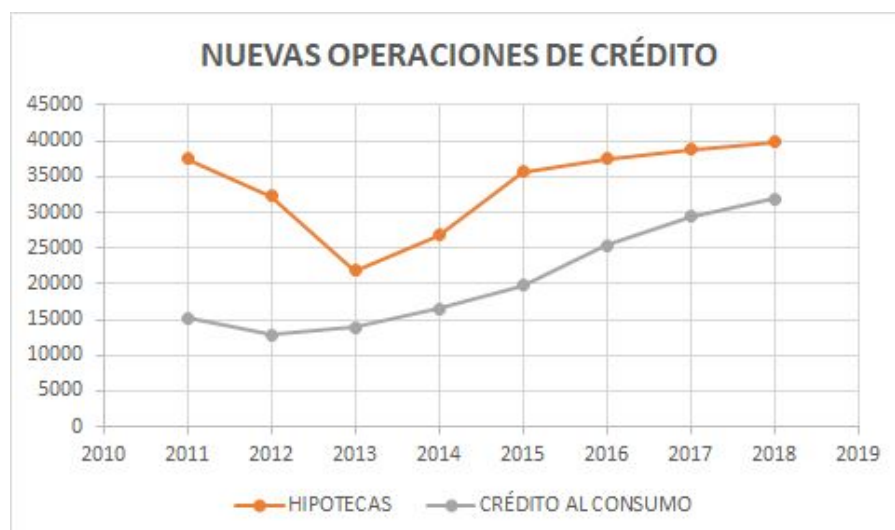
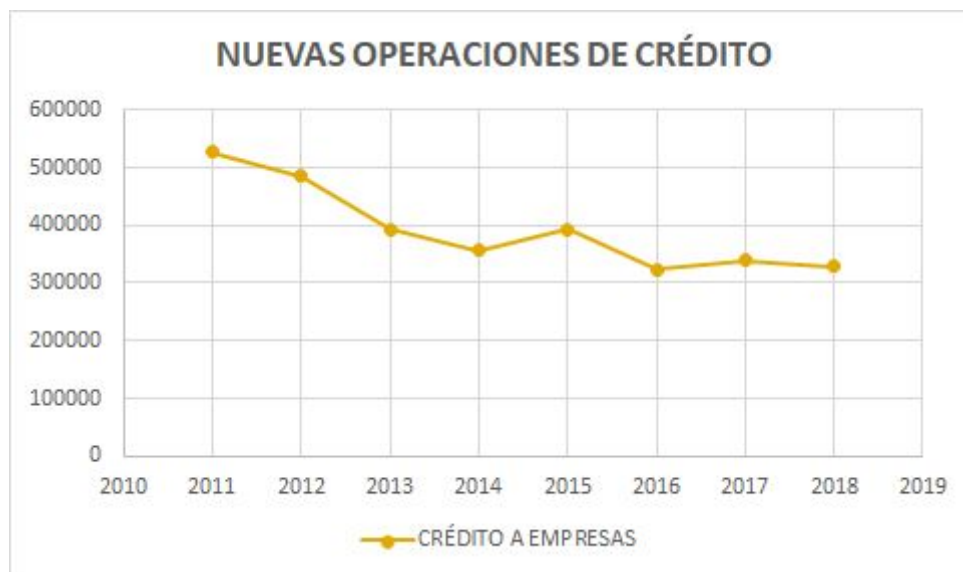
Esta gráfica determina el número de contratos en el leasing por tipo de bienes en marzo de 2018-2019, cuya tendencia alcista que se ve reflejado en los bienes de transporte terrestre, bienes de equipo y ofimática y telemática, lo cual es debido a que la vida útil de estos bienes es el corto plazo. En cuanto a los bienes inmuebles, transporte marítimo y aéreo, equipos médicos y otros bienes su tendencia es muy poco significativa debido a que son bienes con una duración más prolongada hacia el largo plazo.

Préstamo bancario

Posteriormente se manifestará una gráfica de tipo lineal, que representará un histórico de los nuevos créditos concedidos.

Hay que destacar que en este tipo de gráficas referentes al crédito, hace un conjunto de tipos de productos financieros, ya sea pública y privada.

Gráfico 6. Nuevas operaciones de crédito en España (2010-2019)



Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos del periodista Moncho Veloso (ABC 2019), que a su vez dichos datos pertenecen al Banco de España.

En estas representaciones se muestran las nuevas operaciones de crédito en millones de euros que se han llevado a cabo entre los años 2011 a 2018, de crédito a empresas, al consumo e hipotecas. Se puede observar como la tendencia es al alza en las tres variables debido a la recuperación de la coyuntura económica de 2008, siendo la más significativa las hipotecas y la menos afectada los créditos al consumo. También hay que destacar que existe un declive en las operaciones de crédito a las empresas, entre los años 2015 y 2016, ya que el instituto de crédito oficial (ICO) concedió un 50% de euros menos con respecto a 2015. Además hay que recalcar que las hipotecas y créditos de consumo han tenido un crecimiento gradual y constante a lo largo de los años.

5. CONCLUSIONES

Hay que destacar que, de los sistemas de financiación mencionados, no hay ninguno que se considere mejor que otro, sólo se considerará “mejor” el que mejor se adapte a la satisfacción de las necesidades del solicitante. Como, por ejemplo, las ventajas fiscales que ofrece el leasing o la capacidad de cambio de bienes de corta duración en el renting.

Actualmente y, para el futuro, los especialistas destacan la importancia del coche eléctrico e híbridos mediante renting dado que, hoy en día, casi todos los concesionarios de las marcas de coches tienen en su catálogo una o varias alternativas al coche de combustión. Esta tendencia al alza se debe a que éstos últimos les queda muy poco tiempo de vida, sobretodo por la contaminación que estos producen, ya que, en determinados países están prohibiendo la entrada de estos vehículos en muchos centros de ciudad por la elevada contaminación (Real Decreto 39/2017). Por lo tanto, muchos países están promoviendo la utilización del transporte eléctrico para así reducir la contaminación que produce la gasolina o el diesel.

En cambio, en España la demanda de vehículos eléctricos e híbridos tiene muy poca relevancia debido a la incertidumbre que genera este tipo de transporte, un ejemplo es la autonomía del vehículo, un motor de combustión por gasolina o diesel tiene una autonomía mucho mayor que la del eléctrico o híbrido. Debido a esa incertidumbre, mucha gente está financiando este tipo de transportes mediante renting, debido a que es un sector que no está del todo consolidado en el mercado.

También destacar la importancia del material escolar en la actualidad y de cara al futuro, puesto que muchos colegios están sustituyendo los libros por tablet electrónicas. El método de financiación que se utiliza para este tipo de bienes es el renting, ya que son equipos electrónicos con una duración corta y una rápida obsolescencia y por las ventajas que ofrece. Otro equipo electrónico que está financiado mediante renting es el Cashguard, un sistema de cobro que sustituye a las cajas registradoras tradicionales con el fin de solucionar los problemas de descuadre en las cajas, errores en los cambios, pequeños hurtos de efectivos, detección de billetes falsos, etc. Son equipos con una duración poco prolongada y que en España muchas empresas que se dedican a la venta al público cuentan con este sistema.

Según las tendencias, en cuanto a la demanda de la tipología de bienes en el renting, sería los vehículos como el producto a destacar, seguido de equipos electrónicos e

informáticos y maquinaria, teniendo en cuenta que la duración de la vida útil de estos bienes es por ahora de corta duración (5 años). En comparación con el leasing, tiene bastante similitudes en cuanto a la demanda de ciertos tipos de bienes, lo que ocurre es que la intención final a la hora de contratar un leasing es la obtención de la propiedad.

Teniendo en cuenta que la cuota del renting a pagar es mayor con respecto a otros tipos de financiación en el mercado español y, que el renting todavía no está consolidado del todo, los consumidores no elegirán esta opción como prioridad, ya que existen otros sistemas con mejores condiciones. Cabe destacar que las costumbres y hábitos de la gran parte de población española hace que se inclinen hacia un método de financiación donde puedan obtener la propiedad del bien. Por ello, se plantea que al renting le falta madurez en el mercado (español) y de cara al futuro evolucionará de tal manera que facilitará la contratación del renting orientado más hacia el largo plazo.

A raíz de la idea anterior, se estima que el renting encabezará el ranking de los sistemas de financiación, incluso superando al préstamo, ya que vivimos en una sociedad muy consumista (usar y tirar). Estamos expuestos a una publicidad abusiva e intrusiva donde en un corto periodo de tiempo los bienes se quedan obsoletos, haciendo muy atractivo el consumo de productos recién estrenados. Por eso, como consecuencia, el renting podrá ser una de las opciones por las que se opte más en un futuro próximo.

6. AGRADECIMIENTOS

En primer lugar dar las gracias a nuestras familiares y amigos, por los ánimos y la ayuda recibida, en segundo lugar agradecer al tutor por ser tan abierto y flexible, así como y apoyar en las decisiones del proyecto a la hora de realizar el trabajo y por último pero no menos importante, agradecer a las tres personas de las entidades bancarias que dedicaron un poquito de su tiempo de su ajetreadas agendas para ayudarnos en la realización de este trabajo.

7. BIBLIOGRAFÍA

Álvarez González, A. (2006) El factoring. En Álvarez González, A. *Medios de pago y operaciones de financiación empresarial*. Paracuellos de jarama (Madrid). RA-MA.

Álvarez González, A. (2006) El confirming. En Álvarez González. A. *Medios de pago y operaciones de financiación empresarial*. Paracuellos de jarama (Madrid). RA-MA.

Álvarez González, A. (2006) El leasing. En Álvarez González. A. *Medios de pago y operaciones de financiación empresarial*. Paracuellos de jarama (Madrid). RA-MA.

Argente Álvarez, J., Argente linares, E y Becerra Guibert. I. (2018) *Todo cierre fiscal y contable*. Madrid. CISS

Álvarez González, A. (2006) Conceptos y regulación del renting. En Álvarez González. A. *Medios de pago y operaciones de financiación empresarial*. Paracuellos de jarama (Madrid). RA-MA.

Álvarez González, A. (2006) Conceptos y regulación del renting. En Álvarez González. A. *Medios de pago y operaciones de financiación empresarial*. Paracuellos de jarama (Madrid). RA-MA

Fernández Ingles, J.V. (1998). Definición de renting: “El renting y las pymes”. En Fernández Inglés JV. *El Renting de Bienes Muebles*. Madrid. C.A. Metropolitan.

Verona Martel, M.C., García Padrón. Y. Reyes padilla. M.G. (2005) Operativa del renting. en M.C Verona. Martel. *Una introducción al renting*. Las Palmas de Gran Canaria. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

Verona Martel, M.C., García Padrón. Y. Reyes padilla. M.G. (2005) comienzos del renting en España. en M.C Verona. Martel. *Una introducción al renting*. Las Palmas de Gran Canaria. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

Verona Martel, M.C. (2004) “Fiscalidad y contabilización del renting”. Especial referencia a Canarias. En M.C. Verona. Martel. *Financiación de la empresa en Canarias*. Santa Cruz de Tenerife. Fundación FYDE.

AER Y HILL & knowlton. (2007). *El renting de vehículos en España: una trayectoria de éxito*. Recuperado de:
http://ae-renting.es/pdf/renting_libro.pdf.

Asociación española de leasing y renting (2005-2019). Recuperado de:
<https://ael.es/index.php/es/>

A.Rubio.(2018). ¿Cuánto tiempo de vida le queda al diesel y a la gasolina?. Recuperado de:
https://www.cope.es/actualidad/economia/noticias/cuanto-tiempo-queda-vida-diesel-gasolina-20180720_241574

BBVA en España 22/01/2019. Ventajas fiscales del leasing. Recuperado de:
<https://www.youtube.com/watch?v=NSVNY2xoIqM&t=6s>

Cantalapiedra. M. (2010). Cinco ventajas y cinco inconvenientes del renting. Recuperado de:
<http://www.gestoresderiesgo.com/colaboradores/cinco-ventajas-y-cinco-inconvenientes-del-renting>

Flores Doña. M.S (1998). El leasing financiero internacional en el tratado UNIDROIT. Recuperado de:
[PA_LH Duarte.pdf](#)

INTERCONOMIA.COM (2017). El crédito público se desploma en un 50% en 2016. Recuperado de: <https://intereconomia.com/empresas/banca/ico-desploma-la-financiacion-50-2016-2017-0207-1202/>

Lafuente. A, Horrillo. P. (2001). Como hacer un crowdfunding. Recuperado de: http://laaventuradeaprender.intef.es/documents/10184/66312/Guia-LADA_Como-hacer-un-crowdfunding

Lemonway GCU. (2016). PRÉSTAMOS BANCARIOS: LO QUE DEBES SABER. Recuperado de: <https://novicap.com/financiacion/productos/prestamos/bancario.html>

Nosolopymes. (2018) 7 TIPOS DE RENTING PARA TU EMPRESA. Recuperado de: <https://www.nosolopymes.com/7-tipos-de-renting-para-tu-empresa/>

Sánchez Galán. J. (19/11/2018) Diferencia entre leasing y renting. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/diferencia-entre-leasing-y-renting.html>

Villar Fornos. J.L. (2015). En busca de financiación: ¿Leasing o renting? La eterna duda. Recuperado de: <https://capitalibre.com/2013/05/en-busca-de-financiacion-leasing-o-renting-la-eterna-duda>

V. Moncho, (2019). La banca endurece el crédito al consumo ante la presión del Banco de España. Recuperado de: https://www.abc.es/economia/abci-banca-endurece-credito-consumo-ante-presion-banco-espana-201901221342_noticia.htm