



FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS

GRADO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD

El Renting y sus ventajas como sistema de financiación

Trabajo Fin de Grado presentado por Alberto Silva Cavero, siendo la tutora del mismo la profesora D^a. Inmaculada López de la Torre.

V^o. B^o. De la Tutora:

Alumno:

D^a. Inmaculada López de la Torre

D. Alberto Silva Cavero

Sevilla. Mayo de 2016



**GRADO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD
FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS**

**TRABAJO FIN DE GRADO
CURSO ACADÉMICO [2015-2016]**

TÍTULO:

EL RENTING Y SUS VENTAJAS COMO SISTEMA DE FINANCIACIÓN

AUTOR:

ALBERTO SILVA CAVERO

TUTOR:

INMACULADA LÓPEZ DE LA TORRE

DEPARTAMENTO:

DERECHO MERCANTIL

ÁREA DE CONOCIMIENTO:

DERECHO MERCANTIL

RESUMEN:

En este trabajo se analiza el contrato de renting y sus ventajas como sistema de financiación, señalándose las diferencias que presenta frente al leasing. Para ello, será necesario conocer, previamente, tanto el origen y la evolución del renting como su régimen jurídico, en donde se recoge, entre otras cuestiones, los derechos y obligaciones que tendrán las partes intervinientes en este contrato tras su celebración.

PALABRAS CLAVE:

Renting; Financiación; Arrendamiento Financiero.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	3
1.1. JUSTIFICACIÓN	3
1.2. OBJETIVO	3
1.3. METODOLOGÍA	5
CAPÍTULO 2. ORIGEN Y EVOLUCIÓN DEL RENTING	5
CAPÍTULO 3. EL CONTRATO DE RENTING	9
3.1. DEFINICIÓN Y RASGOS CARACTERÍSTICOS	9
3.2. TIPOS DE RENTING	11
3.3. NATURALEZA JURÍDICA Y NORMATIVA APLICABLE	12
3.4. ELEMENTOS DEL CONTRATO	13
3.4.1. Elementos personales	13
3.4.2. Elementos formales	14
3.5. DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL ARRENDADOR Y DEL ARRENDATARIO	14
3.5.1. Obligaciones del arrendador	15
3.5.2. Obligaciones del arrendatario	16
3.6. MODIFICACIÓN DEL CONTRATO DE RENTING	18
3.7. INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO DE RENTING	19
3.8. EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE RENTING	21
CAPÍTULO 4. VENTAJAS DEL CONTRATO DE RENTING	24
CAPÍTULO 5. DIFERENCIACIÓN ENTRE RENTING Y LEASING	29
CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES	31
BIBLIOGRAFÍA	33
ANEXO	37

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1. JUSTIFICACIÓN

La elección del tema del presente trabajo se ha debido, principalmente, a la evolución que está sufriendo esta fuente de financiación en los últimos años, pues hoy en día el renting se puede considerar que está de “moda” en el mundo empresarial.

Lo más normal es asociar al arrendador de estos contratos con las entidades bancarias, debido a que, en la actualidad, estas lo están ofreciendo continuamente en sus oficinas, bien personalmente o bien a través de sus páginas web, aunque no siempre tiene porqué ser así.

Hoy en día, es muy habitual encontrar en la mayoría de los periódicos anuncios en los que te ofrecen este servicio, en este caso más orientado a los particulares, ya que las empresas que actúan en el sector están interesadas en ampliar su cuota de mercado.

Por estos motivos, me ha parecido interesante conocer este método de financiación, tanto desde un punto de vista jurídico como económico, con la idea de poder realizar una comparación con otros sistemas de financiación similares y así poder destacar las posibles ventajas y diferencias que pudiera tener frente a ellos.

1.2. OBJETIVOS

En primer lugar, el objetivo básico del presente trabajo es conocer qué es el renting, cuáles son sus características principales, cómo se encuentra regulado, así como cuáles son los derechos y las obligaciones que dicho contrato genera para ambas partes.

Además, como segundo objetivo, también se ha querido conocer las posibles modificaciones que pudiera sufrir el renting, los motivos que pudieran llevar a su incumplimiento y las distintas causas por las que pudiera extinguirse este contrato.

Por último, se ha fijado como tercer objetivo del trabajo conocer las interesantes ventajas que este sistema de financiación puede presentar, las cuales lo hacen diferente del resto, mostrándolo como un sistema verdaderamente novedoso frente a los demás. A esto se le ha añadido una visión sobre las diferencias existentes entre el renting y el leasing, ya que muchas personas no las tienen suficientemente claras.

Estos objetivos serán desarrollados a lo largo del trabajo y se intentarán abordar de la manera más clara posible.

1.3. METODOLOGÍA

Una vez que se han definido los objetivos, la metodología que va a seguirse para la elaboración del presente Trabajo Fin de Grado, se desarrollará en dos partes diferenciadas y, al mismo tiempo, complementarias: en primer lugar, se ha recogido información de carácter jurídico para conocer el régimen legal de este método de financiación y en segundo lugar, se ha procedido a conocer las ventajas que presenta esta figura, para lo cual se han debido tener en cuenta algunos datos de carácter económico.

Los documentos consultados para la realización de este trabajo se han conseguido a través de distintas fuentes. En un primer momento se ha realizado una lectura detallada de distintos manuales sobre la materia, que he podido sacar de la Biblioteca de la Facultad de Turismo y Finanzas, para confeccionar una estructura sólida del tema aquí estudiado, para que los distintos objetivos mencionados anteriormente pudiesen desarrollarse de la forma más clara posible.

También se ha recurrido a revistas e información recogida en prensa digital, para obtener noticias que estén a la orden del día, ya que este negocio es propio de un mercado que evoluciona continuamente, por lo que se debe tener en cuenta que la información no esté obsoleta.

Además, para la primera parte en la que se ha estudiado el renting desde un punto de vista jurídico, se ha tenido que acudir al Boletín Oficial de Estado (BOE), donde se han consultado diversas normas que han sido de gran ayuda para la confección de dicho trabajo, como la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio, la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, el Real Decreto de 24 de julio de 1889, por el que se publica el Código Civil y el Real Decreto de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio.

Y respecto de la segunda parte de este trabajo que, como ya se ha dicho anteriormente, trata sobre las ventajas del renting, se ha tenido que recurrir además a la búsqueda de cierta información de carácter fiscal y económica, incluyéndose unas tablas donde aparecen datos reales de un programa simulador de préstamos del Banco Santander.

CAPÍTULO 2

ORIGEN Y EVOLUCIÓN DEL RENTING

En primer lugar, antes de analizar el régimen jurídico del renting, es conveniente realizar una breve presentación de la evolución que ha sufrido esta herramienta de financiación a lo largo de los años desde su aparición.

El renting surge, a finales de los años noventa, como consecuencia de las necesidades de financiación que tenían las empresas en un momento de expansión, siendo los primeros países en donde apareció Estados Unidos, y en Europa, Inglaterra, Francia o Alemania.

Los estudios realizados sobre esta novedosa técnica de financiación se centran sobre todo en el aspecto económico, siendo algo marginal el análisis jurídico que se ha hecho de ellos, pues muchos han considerado que no era necesario debido, en gran parte, a la similitud que veían entre este contrato y el leasing.

Además, como particularidad, puede destacarse que las sociedades que acudieron a contratar este novedoso método de financiación fueron las grandes compañías, siendo los productos solicitados, por excelencia, vehículos.

El renting, al igual que ahora, se caracterizaba porque separaba la titularidad del bien de su uso. Además, el titular, esto es el arrendador, se debía encargar no solo del mantenimiento del bien, sino también de todas las obligaciones que el objeto arrendado llevara incorporadas. Pues bien, el cambio de tendencia que se produce en las organizaciones socioeconómicas en general, en cuanto que dejan de “invertir” en la empresa pasando a “arrendar” los bienes necesarios para su actividad económica, confirmaba el proceso de transformación que estaban sufriendo, desde un punto de vista estructural, dichas entidades.

Al igual que las empresas se fueron modificando o adaptando a los nuevos tiempos, también lo fue haciendo el contrato de renting. Este, en un principio, surgió como sistema de financiación para que las empresas pudieran evitar los riesgos derivados de la propiedad de un bien y de los pasivos financieros que tenían que asumir para adquirir dicha propiedad, pero en la actualidad se abre paso más allá de las empresas, ofreciéndose también a particulares, esto es al consumidor final, aumentando así su cuota de mercado, dándole un carácter más competitivo.

Por supuesto, los argumentos a favor con los que cuentan las organizaciones socioeconómicas para recurrir a este sistema de financiación serán las ventajas contables y fiscales que pueden obtener con su contratación, que no son las mismas que podrán darse a los particulares. Con este tipo de cliente se usarán otras tácticas para atraerlos, como hacerles ver que con este sistema realizarán un menor desembolso, o que pueden eliminar el riesgo de depreciación que sufren los activos o, incluso, pueden beneficiarse de los servicios de mantenimiento que llevan asociados a la cuota.

Cabe destacar en la historia del renting la aparición, en 1995, de la Asociación Española de Renting de Vehículos, integrada por las cinco compañías que entonces operaban en España dentro de este sector. Hoy en día, esta organización cuenta con más de cien empresas colaboradoras asociadas. Estas empresas asociadas son totalmente independientes y forman parte de importantes grupos financieros y automovilísticos, lo que conlleva que puedan afrontar un gran número de operaciones con suficiente garantía de éxito.

En relación con la figura del arrendador, actualmente, como indica Verona Martel et al. (2005), 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.

Hay un pensamiento generalizado que relaciona esta forma de financiación con el sector empresarial, o incluso pudiera pensarse que es para “ricos” porque es un producto caro, apto solo para niveles adquisitivos altos, pero nada más allá de la realidad. Este producto es extraordinario para las pequeñas y medianas empresas, porque estas organizaciones disponen de limitados recursos económicos, lo cual les supone no poder realizar desembolsos económicos importantes, de esta forma se evitan las preocupaciones y ahorran tiempo.

Con esta forma de financiación solo tendrán que realizar pequeños desembolsos mensuales, obteniéndose, a cambio, no solo el uso del bien cedido, sino la prestación de otros importantes servicios complementarios, así como los ahorros fiscales que este sistema conlleva. Hoy en día, las Pymes están volviendo a utilizar esta fórmula de financiación que tuvieron que dejar a un lado durante la crisis que azotó al país durante 2008 y que aún perdura en nuestros días.

En España, debido al gran porcentaje de Pymes que existen, las empresas de renting están intentando, año tras año, incrementar la cuota de mercado en ellas, ya que los resultados que pueden derivarse de la celebración de estos contratos pueden ser muy alentadores para ellas.

Aparte de los motivos comentados anteriormente y los que se expondrán más adelante, es fundamental para el crecimiento del renting la mayor flexibilidad que está ofreciendo este producto en los últimos años, muy distinto a sus primeras etapas, en las cuales se ofrecía un producto rígido, debido a que la mentalidad de la época era otra, pero los avances de sector empresarial ha obligado a que este método de financiación evolucione.

A continuación, exponaremos una tabla en la que podemos ver claramente la evolución que el renting ha sufrido desde 1997 en el sector de la automoción, en el que podemos comprobar que hasta la crisis de 2008, el volumen de negocio generado era cada vez mayor.

A partir de 2014 se ha vuelto a ver un crecimiento del sector, no muy elevado pero suficiente para evidenciar un cambio de tendencia, ya que en 2015 el volumen que

puede apreciarse, a mitad de año, ya es muy superior al incremento que se dio durante el año anterior.

RENTING DE VEHÍCULOS EN ESPAÑA								
Año	Flota (unidades)	Crecimiento (%)	Facturación (M. €)	Crec. Facturac. (%)	Compras en renting (unidades)	Crecimiento (%)	Inversión en compra veh. (M.€)	Crec. Inversión (%)
1997	63.159	25,3	417,54	25,52	24.931	7,6	289,12	11,93
1998	115.761	83,3	765,31	83,11	49.614	99	609,90	110,95
1999	163.866	41,6	1.083,33	41,55	69.350	39,7	895,17	46,77
2000	216.434	32,19	1.430,86	32,91	84.820	22,31	1.138,54	27,19
2001	265.444	22,6	1.796,00	24,71	104.074	22,7	1.439,01	26,39
2002	310.020	16,79	2.105,48	17,21	111.046	6,7	1.562,37	8,57
2003	353.493	14,02	2.439,10	15,85	125.693	13,19	1.856,00	18,79
2004	398.064	12,6	2.856,49	17,11	144.777	15,18	2.245,00	20,96
2005	445.686	11,96	3.294,17	15,32	165.574	14,36	2.657,35	18,37
2006	503.006	12,86	3.940,90	19,63	185.173	11,84	3.149,60	18,52
2007	556.569	10,65	4.579,38	16,20	202.910	9,58	3.694,00	17,29
2008	571.565	2,69	4.771,33	4,20	181.833	-10,39	3.335,84	-9,69
2009	521.124	-8,83	4.475,25	-6,21	93.306	-47,04	1.739,86	-47,84
2010	491.056	-5,77	4.268,86	-4,61	119.660	24,25	2.160,15	24,16
Q3-2011	477.318	-4,17	3.122,02	-3,40	92.738	6,47	1.672,08	5,77
2011	470.223	-4,24	4.115,86	-3,58	123.333	3,07	2.223,97	2,95
Q1-2012	463.621	-4,17	1.015,33	-3,62	27.724	-12,12	504,02	-11,94
Q2-2012	457.794	-5,76	2.012,03	-4,99	58.980	-9,75	1.071,96	-9,03
Q3-2012	444.813	-6,81	2.933,43	-6,04	80.923	-12,74	1.493,03	-10,71

1. Datos del sector de vehículos de renting

Fuente: Asociación Española de Renting de Vehículos

Los datos que se muestran en la tabla corresponden a los años comprendidos entre 1997 y 2012, los datos de los años 2013, 2014 y hasta septiembre de 2015 son los siguientes:

- Flota de vehículos en renting al 30-11-2013: 403.858
- Flota de vehículos en renting al 31-12-2014: 408.095
- Flota de vehículos en renting al 31-12-2015: 447.623

La clave del crecimiento en el último año ha sido debido a la mayor demanda que las Pymes han realizado dentro de este sector, ya que más del 50% de las operaciones han sido consumadas por estas, según los datos que proporciona la Asociación Española de Renting de Vehículos.

Como dato importante tenemos la duración media de estos contratos, que se sitúa en 46,71 meses de vigencia, siendo las principales Comunidades Autónomas donde se realizan estos contratos Madrid y Cataluña, con casi un 65%, seguidos por la Comunidad Valenciana y Andalucía.

Para este año 2016 se espera un mayor crecimiento, sobre todo después de que el Consejo de ministros aprobase en julio una rebaja fiscal sobre el IRPF para los vehículos eficientes que las empresas ceden a sus empleados. En este sentido, se han establecido tres niveles de reducción fiscal, 30%, 20% y 15%; estas rebajas dependerán del tipo de vehículo cedido y del precio pactado, antes de impuestos del mismo.

En España la mayoría de las operaciones que se realizan de renting recaen sobre vehículos, aunque durante el año 2014 destacó también el incremento que se dio en el sector mobiliario e instalaciones de oficinas, que creció un 28% con respecto al mismo trimestre de 2013, lo que se explica por el aumento de la demanda de edificios de oficinas. Todo ello llevó a un incremento anual del renting respecto al año anterior de un 78%

Por último, otro aspecto que también preocupa a las empresas del sector es la morosidad, pero por ahora España tiene un nivel muy bajo en este sector, pues según informa la Asociación Española de Renting se estima que esta tasa de morosidad es del 0,1%.

En definitiva, la visión que se pretende dar del renting es que es un instrumento que está volviendo a coger peso en la economía, y que favorecido por las últimas ventajas fiscales que se le ha otorgado puede convertirse en uno de los principales medios para la financiación, tanto de las grandes empresas, cuyo uso es de un 80%, como de las Pymes, que podrían verse atraídas por este sistema, ya que les permitiría poder centrar su inversión en otros ámbitos de su actividad, diferente a la adquisición de aquellos bienes que pueden ser contratados mediante renting.

CAPÍTULO 3

EL CONTRATO DE RENTING

3.1. DEFINICIÓN Y RASGOS CARACTERÍSTICOS

El renting es un contrato por el cual una parte, denominada el arrendador, se obliga frente a la otra parte, denominada arrendatario, a la cesión temporal de un bien junto con otros servicios vinculados como el mantenimiento y la reparación del bien, así como otros servicios complementarios, a cambio del pago de una renta fija como contraprestación por los servicios prestados.

Para Correia Ramírez (2009), estamos ante una figura contractual que no se encuentra prevista en el derecho positivo como negocio jurídico distinto de los demás y dotado de una disciplina normativa específica, no constituyendo, de este modo, un tipo legal autónomo. Por tanto, podría afirmarse que el contrato de renting es un contrato atípico y mixto, porque en él se entremezclan características de otros contratos diversos. En este sentido, Medina de Lemus (1999) opina que el contrato de renting es un contrato autónomo y atípico de arrendamiento de bienes, conectado a una prestación de servicios por parte de la empresa arrendadora, que consiste en asegurar el mantenimiento del bien cedido.

Además, se puede afirmar que el contrato de renting es contrato consensual, ya que está realizado y perfeccionado por el consentimiento de ambas partes; es oneroso, puesto que exige un esfuerzo económico por ambas partes; y es bilateral, por el hecho de que de él se derivan obligaciones tanto para el arrendador como para el arrendatario. Junto a estas características, y teniendo en cuenta que el renting es un tipo de arrendamiento mobiliario, también se pueden señalar otras que se derivan de la propia estructura de este contrato. Estas son las siguientes:

a) Servicios incluidos

Los servicios que se entienden incluidos, principalmente, en el contrato de renting son: la cesión de uso del bien arrendado, cuya alusión al bien objeto de este contrato se dejará para más adelante; el mantenimiento de ese bien; y la contratación de un seguro que cubra los posibles riesgos que puede sufrir el objeto arrendado.

Según Cámara Lapuente, et al. (2014), los servicios de mantenimiento son prestaciones consustanciales al contrato de renting, como así lo señala la jurisprudencia, de manera que tanto su prestación directa o indirecta como los gastos derivados de él constituyen una obligación esencial del arrendador que define la esencia del contrato.

Por tanto, el arrendatario tendrá un servicio garantizado y total del bien objeto de contrato, cuyos gastos corren por cuenta del arrendador, si bien hay que realizar un aclaración de este servicio ya que, como indica Álvarez Olalla, et al. (2013), quedan excluidas las reparaciones que obedezcan a un mal uso del bien, al incumplimiento de

las instrucciones del fabricante o a la utilización de la cosa con fines distintos a los que le son propios.

En cuanto al seguro, este viene exigiéndose por las prácticas mercantiles con el objetivo de cubrir el riesgo que sufriría el arrendador en caso de pérdida, robo, destrucción o deterioro del bien arrendado y, por lo general, podrá ser concertado a todo riesgo, con o sin franquicia.

El seguro podrá contratarse de dos formas diferentes, dependiendo de quién sea el sujeto obligado a realizarlo, el arrendador o el arrendatario. En caso de que lo contratase el primero, lo haría en nombre del arrendatario, incluyendo el importe de la prima en la cuota mensual a pagar por el renting. Por el contrario, si el seguro fuese contratado por el arrendatario su contratación sería una obligación que vendría impuesta en el propio contrato de renting, pudiendo el arrendatario concertarlo con la compañía de seguros que considere oportuna, si bien el arrendador podría reservarse el derecho de elegir al asegurador, por diversos motivos. Esta segunda forma de contratación es la más habitual en la práctica, como se puede comprobar en las páginas web del Banco Santander, del BBVA y de La Caixa, y el pago de la prima también se incluye en la mensualidad que se satisface por el renting contratado.

En cualquier caso, sea quien sea el sujeto que contrate el seguro, lo normal será que el asegurado y, por tanto, el beneficiario de la indemnización en caso de producirse el siniestro sea el arrendador del renting.

Junto a estas prestaciones básicas que se presentan en cualquier contrato de renting pueden incluirse otras prestaciones que no son imprescindibles en dicho negocio, como por ejemplo la gestión de matriculación o la gestión de multas. Estas prestaciones, por tanto, serán añadidas por las partes contratantes según lo crean conveniente.

b) Duración

La duración del renting es otra característica de relevancia que merece ser destacada. El renting es un contrato de duración media-larga, y aunque en sus primeros momentos nació para dar respuestas rápidas a problemas puntuales, las necesidades de los clientes ha obligado a evolucionar en el tiempo a este sistema de financiación. En la actualidad, la duración estimada de los contratos de renting se sitúa entre 2 y 5 años, dependiendo del tipo de bien y sobre todo de la obsolescencia del mismo. Para Fernández Inglés (1996), hay que tener en cuenta varios aspectos a la hora de fijar la duración del renting: en primer lugar, sería inadecuado realizar un contrato cuya duración superase la vida útil del bien; y en segundo lugar, se ha visto que ya prácticamente la duración de este contrato es una estimación, que depende exclusivamente de la necesidad del cliente, que una exigencia legal. Por lo tanto, lo verdaderamente importante para determinar si lo contratado es un servicio de renting no es tanto su duración como que se cumplan las demás características estructurales propias de este contrato.

No obstante, es habitual que el plazo de tiempo pactado sea fijo e irrevocable y se establecen cláusulas penales en caso de cancelación anticipada del contrato, las cuales serán mencionadas en capítulos posteriores.

c) Objeto del contrato

El objeto del contrato, según afirma Álvarez Olalla, et al. (2013), puede ser cualquier bien mueble de uso duradero, siempre que cumpla los requisitos generales de posibilidad, licitud y determinación. Lo más frecuente es que se trate de un bien mueble de alta o media obsolescencia, como los vehículos, fotocopiadoras o maquinaria industrial, entre otros, ya que estos bienes son más interesantes a la hora de realizar un arrendamiento de este tipo por su elevado precio en el mercado.

Además, según el art. 1545 del Código Civil (en adelante, C.c.), los bienes fungibles que se consumen con el uso no pueden ser materia de este contrato. No obstante, Medina de Lemus (1999) opina que si este bien fungible se destina a otra utilidad distinta de su consumo, como por ejemplo a su exhibición, sí podrá ser objeto de este tipo de arrendamiento.

d) Opción de compra

La no inclusión de la opción de compra en estos contratos es una de las principales diferencias que tiene el contrato de renting respecto al leasing. Este rasgo característico del renting ha sido destacado tanto por la doctrina como por la jurisprudencia. De hecho, las entidades que ofertan bienes en renting suelen recoger en su publicidad de forma muy clara que este servicio es un arrendamiento sin opción de compra.

No obstante, aún en el caso de que el arrendatario pudiera estar interesado en la adquisición del bien una vez finalizado el contrato de renting, a diferencia de lo que ocurre en el leasing, las cuotas no son deducibles para la adquisición del bien, sino que la entidad arrendadora solicitará un precio en función del estado en el que se encuentre ese bien, debiendo el arrendatario que esté interesado en adquirirlo celebrar un nuevo acuerdo con el arrendador en tal sentido.

Por tanto, se puede concluir, que el renting no está pensado para la compra final del bien, puesto que dicha cláusula no se corresponde con la naturaleza principal con la que se ideó este sistema de financiación. De hecho, uno de los principales motivos por los que no es conveniente su inclusión es para evitar incurrir en un leasing financiero.

3.2. TIPOS DE RENTING

El renting puede ser objeto de diversas clasificaciones, pero es conveniente detenerse en aquella que distingue tres tipos de renting, en función del sujeto que actúe como arrendador. En este sentido, se puede distinguir entre: renting de fabricante, renting de propietario o estándar y renting personalizado.

a) Renting de fabricante

El renting de fabricante será aquel en el cual el propio productor, importador o distribuidor es quien cede los bienes que son de su propiedad, garantizando que cumplirá con todas las obligaciones de mantenimiento derivadas de este contrato, bien por sí mismo o por cualquiera de sus filiales, si las posee.

b) Renting de propietario

En el renting de propietario, el arrendador tendrá un parque propio de bienes para ponerlos al servicio de quien los solicite, los cuales podrán ser bienes generales a cualquier sector como por ejemplo vehículos, o podría darse el caso que estuviesen orientados específicamente a un sector propio, como por ejemplo una empresa que se dedique a arrendar equipos para salones de juego.

En esta clase de renting, el arrendador no tiene por qué tener la propiedad del bien en ese momento, puede bastarle con tener el derecho de uso, como ocurre en el caso de que lo hubiese adquirido por haber realizado un leasing anteriormente sobre él. En este caso, se podrá celebrar un contrato de renting sobre dicho bien siempre que se cumpla con lo establecido en el art. 1550 del C.c., en donde se dispone que cuando en el contrato de arrendamiento de cosas no se prohíba expresamente, podrá el arrendatario subarrendar en todo o en parte la cosa arrendada, sin perjuicio de su responsabilidad al cumplimiento del contrato para con el arrendador.

Puede darse el caso de que el contrato de renting incluya una opción de compra y que el arrendador tenga el derecho de uso del bien arrendado, en ese caso bastaría con que este bien sea de su propiedad en el momento en que se ejerza la opción de compra. Aun así, como ya se ha comentado anteriormente, en este tipo de contratos lo usual es que no existan opciones de compras, de forma que el usuario que quisiera adquirir el bien debería hacerlo posteriormente a la finalización del contrato, tras su ofrecimiento por parte de la compañía de renting por un precio que será calculado en función del estado en que se encuentre dicho bien.

c) Renting personalizado

En el último tipo de renting, esto es, en el renting personalizado, el arrendador será una entidad financiera que se encargará de adquirir el bien que solicite el arrendatario específicamente para él, para satisfacer sus necesidades concretas.

3.3. NATURALEZA JURÍDICA Y NORMATIVA APLICABLE

La naturaleza del contrato de renting dependerá, fundamentalmente, de los sujetos que intervengan en dicho negocio y de las finalidades que estos sujetos persigan con la operación.

En este sentido, el contrato de renting tendrá naturaleza mercantil, según afirma la doctrina mayoritaria y la jurisprudencia, cuando sea celebrado por empresarios para llevar a cabo actos empresariales, como sucederá cuando se celebren con la intención de realizar inversiones en la propia organización empresarial o de subarrendar el bien a terceros. De hecho, lo frecuente en la práctica es que este contrato se celebre entre empresarios, por lo que Cámara Lapuente, et al. (2014) lo ha calificado como un «contrato de gestión empresarial» o de «colaboración empresarial».

Por el contrario, el contrato de renting tendrá naturaleza civil cuando sea realizado entre empresarios y particulares con una finalidad que no será una actividad empresarial o profesional.

La importancia de determinar la naturaleza mercantil o civil de este contrato se encuentra en poder saber cuál será la normativa aplicable a cada caso, pues esta no será siempre la misma.

En el caso de que se trate de un contrato de naturaleza mercantil, como suele ocurrir en la mayoría de los casos, se aplicarán en primer lugar las estipulaciones de las partes; en su defecto, las normas generales sobre contratos mercantiles y los usos mercantiles, si los hubiera; y, en último lugar, las normas establecidas en los arts. 1542 a 1582 del C.c., así como aquellas otras normas mercantiles o civiles correspondientes a los servicios que se hayan pactados.

En caso de que el contrato tenga naturaleza civil, al igual que en el supuesto anterior, se regirá en primer lugar por las estipulaciones de las partes; y en su defecto, se aplicarán los arts. 1542 a 1582 del C.c., debiendo además, en este supuesto, tenerse en cuenta lo establecido en la normativa de protección de los consumidores y usuarios.

3.4. ELEMENTOS DEL CONTRATO

3.4.1. Elementos personales

a) Arrendador

En cualquier arrendamiento sea mobiliario o inmobiliario, aparecerá la figura del arrendador. Pues bien, en el contrato de renting, puede ser arrendador cualquier persona física o jurídica.

En la práctica, según Cámara Lapuente, et al. (2014), el arrendador suelen ser empresas que adoptan la forma de sociedad, las cuales normalmente forman parte de un grupo industrial o financiero. La razón de esto suele ser, principalmente, por la gran inversión que se requiere para poder ofertar este servicio, tanto por la adquisición de los bienes que se van a ceder en arrendamiento como por el mantenimiento para que dichos bienes estén en perfecto estado, y no solo de los bienes que están siendo utilizados por los clientes, sino también de aquellos otros que pueden seguir en poder de la empresa de renting en espera de ser arrendados.

Por tanto, teniendo en cuenta lo dicho anteriormente sobre el arrendado y los tipos de renting citados en este trabajo, en donde se distinguía entre renting de fabricante, de propietario o personalizado, se puede afirmar que pueden ser arrendadores en el renting tanto las empresas dependientes de un grupo industrial, como las empresas individuales o las empresas dependientes de un grupo financiero. En cambio, parece poco viable que el arrendador lo sea una persona física porque, como ya se ha dicho anteriormente, para ofrecer este servicio hay que hacer una inversión económica importante.

b) Arrendatario

Al igual que la figura anterior, el arrendatario podrá ser cualquier persona física o jurídica, aunque lo frecuente es que el arrendatario sea un empresario y que su intención sea contratar este servicio para atender a las necesidades de su actividad empresarial o profesional, por las ventajas fiscales que dicho sistema de financiación le aporta.

A pesar de esto, señala Cámara Lapuente, et al. (2014) que existe un porcentaje, aunque pequeño, de sujetos que utilizan el denominado renting de consumo, en el cual el arrendatario celebra el contrato actuando en un ámbito ajeno a su actividad empresarial o profesional. En este caso, cuando el arrendatario sea una persona física que tenga la condición de consumidor o usuario se verá protegido por los derechos básicos de los consumidores y usuarios recogidos en el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias. En otro caso, no será aplicable este Real Decreto.

3.4.2. Elementos formales

En principio no existen particularidades sobre la forma que debe tener el contrato de renting, es decir, existe libertad de forma a la hora de celebrarlos, como así indica el art. 1278 del C.c. en donde se dispone que los contratos serán obligatorios, cualquiera que sea la forma en que se hayan celebrado, siempre que en ellos concurren las condiciones esenciales para su validez.

No obstante, lo normal es que estos contratos se recojan por escrito, pudiendo o no intervenir fedatario público, o realizarse a través de plataformas electrónicas como internet. Además, si el bien arrendado es un bien inscribible en el Registro de Bienes Muebles deberá utilizarse los formularios aprobados al efecto por la Dirección General de los Registros y del Notariado, con independencia de que, como ya se ha señalado anteriormente, pueda intervenir en ellos fedatario público.

3.5. DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL ARRENDADOR Y DEL ARRENDATARIO

A continuación, dado que el contrato de renting se considera un arrendamiento mobiliario de carácter complejo se analizarán las obligaciones que de la celebración de este contrato se derivan para las partes contratantes, esto es, para el arrendador y el arrendatario, entendiendo que los derechos de una parte serán las obligaciones de la otra.

3.5.1. Obligaciones del arrendador

Como se ha comentado con anterioridad, el arrendador en este tipo de contrato será la persona, física o jurídica, que cede la cosa arrendada a un tercero para que la utilice durante un tiempo, a cambio de una remuneración.

a) Entrega

Según el art. 1554 del C.c., el arrendador estará obligado, en primer lugar, a entregar al arrendatario la cosa objeto del contrato, y esta obligación deberá darse en todo caso, sin que quepa la posibilidad de eliminarla por las partes a través de pactos o estipulaciones en sentido contrario.

Por supuesto, la entrega de la cosa implica que esta se encuentre en buen estado y que además se realice con todos sus accesorios para que pueda ser utilizada según lo pactado, como señala el art. 1907 del C.c., aun cuando estos no hayan sido mencionados. Para que el bien pueda usarse de forma adecuada, en ocasiones, se requiere que se ponga en conocimiento del arrendatario una cierta información de carácter técnico o, incluso, que se le dé una formación profesional determinada que le permita utilizarlo de forma correcta.

Puede ocurrir que la empresa de renting no tenga la propiedad del bien arrendado, sino que este pertenezca a un tercero, como puede ser el vendedor o fabricante del bien objeto de renting. Pues bien, aunque en estos casos puede pactarse que el bien será entregado al arrendatario directamente por ese tercero, la obligación de entrega recae sobre el arrendador, siendo su cumplimiento responsabilidad suya, ya que el tercero, proveedor del bien, no forma parte del contrato de renting.

Por lo que respecta al momento de entrega del bien arrendado, será el pactado en el contrato, siendo frecuente que este momento no coincida con el de celebración del contrato, sobre todo cuando el arrendador deba adquirir previamente el bien para ceder posteriormente su uso.

En cuanto a la forma de entregar dicho bien, se hará bien mediante su entrega material o bien mediante su puesta a disposición del arrendatario previa notificación del arrendador. Esta segunda forma suele ser la utilizada para la entrega de vehículos, como así señala Martínez Cañellas (2008), los cuales son puestos a disposición del arrendatario en el concesionario oficial más próximo a la localidad que haya indicado.

b) Mantenimiento

En segundo lugar, el arrendador está obligado a realizar, durante el arrendamiento, todas las reparaciones necesarias para que el bien arrendado se conserve en el estado adecuado que permita darle el uso pactado en el contrato.

Esta obligación de mantenimiento, que tiene el arrendador en el contrato de renting, es para gran parte de la doctrina y para la jurisprudencia un servicio esencial de este contrato. De hecho, se suele incluir en el contrato una cláusula por la que se prohíbe al arrendatario a realizar cualquier reparación del bien arrendado sin contar previamente con la autorización del arrendador.

Por otro lado, este mantenimiento puede ser contratado de modo parcial, en donde algunas reparaciones quedan excluidas como, por ejemplo, aquellas que son producidas por culpa del arrendatario, o bajo la forma de «todo incluido», en donde el arrendador se hace cargo de todas las reparaciones del bien, incluyendo las causadas por culpa del arrendatario, para lo cual el arrendador concertará el correspondiente contrato de seguro.

Finalmente, señalar que el mantenimiento del bien arrendado también puede ser externalizado por parte del arrendador, concertándose su prestación con un tercero, que sería el encargado de llevarlo a cabo. En este caso, si la entidad que se ocupa del mantenimiento no se ocupa del mismo, la responsabilidad recaerá sobre el arrendador, pues el tercero no es parte del contrato de renting. Además cualquier cláusula exonerando de responsabilidad al arrendador en dicho supuesto será ilícita, salvo que se cedan al arrendatario todas las acciones para reclamar frente al tercero el cumplimiento de dicha prestación, pudiendo incluso liquidarse el contrato como se verá más adelante.

C) Goce pacífico

En tercer lugar, el arrendador tendrá que mantener al arrendatario en el goce pacífico del arrendamiento por todo el tiempo del contrato, como indica el art. 1554.3 del C.c., además, según la doctrina pueden suceder dos tipos de perturbaciones, de mero hecho o jurídicas.

Según el art. 1560 del C.c., el arrendador no está obligado a responder de la perturbación de mero hecho que un tercero causare en el uso de la finca arrendada; pero el arrendatario tendrá acción directa contra el perturbador. No existe perturbación de hecho cuando el tercero, ya sea la Administración, ya un particular, ha obrado en virtud de un derecho que le corresponde. Por tanto, se deduce que el arrendador no será responsable de cualquier alteración que un tercero cause al arrendatario y que será este último quien deberá tomar la decisión de emprender acciones judiciales o no.

Además, el arrendatario deberá comunicar al arrendador, en la mayor brevedad posible, toda usurpación o novedad engañosa sufrida en el bien arrendado, como establece el art. 1559 del C.c., debiendo responder en caso contrario por los daños y perjuicios ocasionados al arrendador. En este sentido, y siguiendo lo dispuesto en este artículo, el arrendatario, en caso de insolvencia, deberá comunicar al arrendador lo más rápidamente posible cualquier pretensión que sus acreedores intenten sobre el bien arrendado.

3.5.2. Obligaciones del arrendatario

Las obligaciones que se derivan para el arrendatario en virtud de este contrato se pueden encontrar recogidas en el art. 1555 del C.c., y estas son las siguientes:

a) Pago del precio

El arrendatario está obligado a pagar el precio del arrendamiento en los términos convenidos, abonando así los servicios prestados por el arrendador.

Suele ser característico de este contrato que la renta estipulada consista en un cuota única aunque de carácter periódico, según hayan pactado las partes contratantes. De hecho, es habitual en la práctica calcular un precio global para el renting, en función del tipo de bien arrendado y la duración del arrendamiento, cuyo pago se fraccionará en tantos plazos como períodos de tiempo se haya estipulado en el contrato.

También es posible que se incluya en el contrato de renting una cláusula de regularización que permita fijar el precio a pagar por el bien arrendado. De esta forma, la renta fijada en el contrato podrá verse aumentada o disminuida en función de un mayor o menor uso del bien arrendado. Así, si el uso que se le da al bien es mayor que el previamente contratado el arrendatario deberá pagar un suplemento por el goce extraordinario que ha obtenido del bien; y, en cambio, si el uso dado al bien arrendado es menor que el que se había previsto el arrendatario deberá recibir la devolución proporcional de la renta fijada. Esta cláusula suele utilizarse en relación al número de kilómetros contratados en los vehículos alquilados, o en función del número de fotocopias realizadas con la fotocopidora arrendada o, incluso, según el número de horas diarias de uso de una determinada maquinaria industrial.

Por otro lado, suele ser habitual en la práctica incluir en el contrato determinadas cláusulas de vencimiento anticipado de rentas para el caso de que el arrendatario no haya pagado alguna o algunas rentas ya vencidas. Se trata de cláusulas de penalización que obligan al arrendatario a abonar un porcentaje de las rentas pendientes, cuya aplicación serán moderadas en cada caso por el juez conforme a lo establecido por el art. 1154 del C.c.

Además, el tiempo y lugar de pago se pactarán expresamente, y de no ser así, como indica el art. 1574 del C.c., “si nada se hubiere pactado sobre el lugar y tiempo del pago del arrendamiento, se estará, en cuanto al lugar, a lo dispuesto en el artículo 1.171; y, en cuanto al tiempo, a la costumbre de la tierra”.

b) Uso, custodia e inspección de la arrendadora

El arrendatario tendrá la obligación de usar de la cosa arrendada como un diligente padre de familia, destinándola al uso pactado, como así establece el apartado 2º del art. 1555 del C.c.; en caso contrario, esto es si se hace un mal uso del bien, las reparaciones oportunas correrán a cargo del arrendatario. En el supuesto de que el renting haya sido celebrado por empresarios la diligencia que se exige no sería la de un buen padre de familia, sino otra mayor como es la de un ordenado comerciante.

Asimismo, el arrendatario tiene obligación de permitir que el arrendador inspeccione el bien arrendado, para lo cual el arrendatario debe facilitarle el acceso al lugar en el que se encuentre situado. Este derecho del arrendador se basa en el interés que tiene en poder reutilizar el bien en un futuro, así como para comprobar cuánto uso se le está dando o si ese uso es el pactado en un principio o no.

c) Fianza y garantías

La fianza está relacionada con diferentes aspectos como la obligación de pago de la renta o la custodia y el uso diligente del bien.

La fianza se pagará junto con la primera cuota periódica y no podrá ser deducida de cuotas posteriores. A la finalización del contrato, el arrendador devolverá dicha fianza al arrendatario cuando no haya cuotas impagadas y compruebe que el bien arrendado ha sido restituido de forma adecuada.

No obstante, a parte de la fianza, al arrendatario se le podrán exigir otras garantías, como la contratación de seguros de caución o la prestación de fianzas o avales, que aseguren el pago de las rentas pactadas.

d) Gastos

Según el art. 1555.3. del C.c., el arrendatario deberá abonar los gastos ocasionados por la escritura del contrato, tales como: comisiones de apertura, corretajes, gastos de devolución, gastos por entrega en lugar distinto al acordado..., si es que se ha documentado de esta forma, salvo que las partes hayan pactado otra cosa diferente.

e) Restitución

La forma, el tiempo y el lugar para la devolución del bien se hará de la misma forma que en cualquier arrendamiento. Solo se omitirá esta obligación de devolución en caso de que a la conclusión del contrato esté estipulada una opción de compra por parte del arrendatario.

3.6. MODIFICACIÓN DEL CONTRATO DE RENTING

En el contrato de renting pueden darse ciertas modificaciones durante su vigencia, que se verán a continuación, las cuales no producen la extinción del contrato pero sí un cambio en ciertos aspectos principales del mismo.

a) Modificación subjetiva

La modificación subjetiva del contrato de renting consistirá en la transmisión del contrato a un tercero, pudiendo cederse la posición que el arrendador o el arrendatario tienen en dicho negocio jurídico.

Ahora bien, la cesión tendrá unas exigencias especiales dependiendo de quien sea la parte que la realice. Así, para que el arrendador pueda ceder su posición en un tercero bastará con que se lo indique al arrendatario por escrito. Sin embargo, para que el arrendatario pueda hacer lo mismo será necesario contar con la autorización del arrendador, como así lo indica el art. 1205 del C.c.

No obstante, tal cesión no será posible si tanto el arrendador como el arrendatario consideran que la contraparte es insustituible y ha sido determinante para la celebración del contrato, pudiendo en ese caso negarse a admitirla.

b) Modificación objetiva

Esta modificación se produce cuando se produce la sustitución del bien objeto del contrato durante la vigencia del mismo y se suele incluir tal posibilidad en aquellos contratos en los cuales la cosa arrendada es un bien tangible, como por ejemplo vehículos, ordenadores o maquinaria.

Suele ser frecuente añadir en el contrato de renting que en caso de una avería del objeto contratado, durante el período de tiempo que dure la reparación o de forma definitiva en algunos casos (cuando el bien sufriera un daño irreparable o su reparación implicara un gasto excesivo), se sustituya la cosa por otra nueva con las mismas características que la anterior, de manera que la actividad del arrendatario no se vea interrumpida por dicha avería.

c) Modificación del contenido

Existe la posibilidad de modificar el contrato si posteriormente a su celebración se añade algún punto que no estaba previsto en principio o se suprime algo de lo que se había establecido en él, siempre que tales modificaciones no alteren el contrato de tal forma que realmente se considere que estamos ante un nuevo contrato.

Entre las modificaciones posibles que pueden darse en este supuesto se pueden citar, por ejemplo, el incremento de intensidad del uso del bien o una modificación respecto de los accesorios del bien arrendado; modificaciones que pueden conllevar a una modificación del precio del contrato.

3.7. INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO

Como se ha podido ver, las partes contratantes tienen una serie de derechos y obligaciones, que deben respetar para no interferir en el normal funcionamiento del compromiso acordado.

Sin embargo, cuando las prestaciones recogidas en el contrato no se realizan de la forma acordada por las partes se producen desajustes que llevarán al incumplimiento del mismo.

Así, podemos encontrar tres clases de incumplimientos del acuerdo:

a) Mora en el cumplimiento

Dispone el art. 1100 del C.c. que: "Incurrir en mora los obligados a entregar o a hacer alguna cosa desde que el acreedor les exija judicial o extrajudicialmente el cumplimiento de su obligación.

No será, sin embargo, necesaria la intimación del acreedor para que la mora exista:

- 1º. Cuando la obligación o la ley lo declaren así expresamente.
- 2º. Cuando de su naturaleza y circunstancias resulte que la designación de la época en que había de entregarse la cosa o hacerse el servicio, fue motivo

determinante para establecer la obligación. En las obligaciones recíprocas ninguno de los obligados incurre en mora si el otro no cumple o no se allana a cumplir debidamente lo que le incumbe. Desde que uno de los obligados cumple su obligación, empieza la mora para el otro”.

En el caso del contrato de renting, la mora aparece por parte del arrendador cuando este no entrega en la fecha acordada el bien objeto de contrato o cuando no presenta tempestivamente los servicios, siendo el arrendador responsable en ambos casos, aunque sea un tercero el que debiese realizar la entrega o prestar los servicios.

Por otra parte, el arrendatario estará en mora cuando no cumpla en su momento con las obligaciones de pago que le corresponden o cuando al finalizar el contrato se retrase en la entrega del bien.

b) Incumplimiento definitivo

En el supuesto de incumplimiento descrito anteriormente, aún es posible de satisfacer la prestación convenida por las partes, pero en el incumplimiento definitivo, que se va a describir a continuación, ya no será así.

Puede ocurrir que el arrendador no cumpla con lo acordado en el contrato de renting, pudiendo darse el incumplimiento tanto al inicio del mismo como en un momento posterior. En ese caso, deberá probarse el incumplimiento del contrato por parte del arrendador.

Este incumplimiento será definitivo cuando necesitando el arrendatario, de modo imprescindible, utilizar el bien para una determinada fecha la entrega del mismo se produzca con posterioridad a ella. Esta demora en la entrega no se considera un mero retraso sino un incumplimiento definitivo porque provoca la falta de interés del arrendatario en el cumplimiento del contrato, pudiendo incluso haberle provocado daños económicos por los que tendría derecho a ser indemnizado.

No solamente llevaría a un incumplimiento definitivo una entrega tardía del bien al arrendatario, sino también otras faltas del arrendador en las prestaciones acordadas inicialmente, como pueden ser el mantenimiento del bien arrendado, consultorías, etc.

Por otro lado, el incumplimiento definitivo de este contrato también podría darse por parte del arrendatario, lo que ocurriría, por ejemplo, si este incumpliese los pagos de las rentas en el momento de devengo, o se incumpliese la custodia del bien por una pérdida total o parcial del mismo, o si no se devolviese el bien arrendado a la finalización del contrato, o incluso, si el bien no se hubiese utilizado para los fines acordados.

c) Cumplimiento defectuoso

En ocasiones, puede ocurrir que a pesar de que el arrendador haya cumplido con la obligación de entrega que le corresponde no queden satisfechos los intereses de la otra parte, debido a que la cosa objeto de contrato no se adecúe a lo establecido en el mismo. En este caso, estaríamos ante un cumplimiento defectuoso.

Por tanto, de lo expuesto anteriormente, queda claro que el cumplimiento defectuoso se caracteriza por una discrepancia entre lo acordado en el contrato y la prestación realmente cumplida, sin haber incurrido en una entrega tardía o definitiva del bien.

Este tipo de incumplimiento podría darse cuando existan vicios ocultos en el bien arrendado, o cuando se dé el incumplimiento de ciertos aspectos en las prestaciones de mantenimiento o por cualquier otra discrepancia con lo pactado en un principio.

3.8. EXTINCIÓN DEL CONTRATO

La extinción del contrato de renting se producirá, generalmente, por el cumplimiento del plazo acordado, al igual que ocurre en cualquier contrato de arrendamiento. No obstante, podrá realizarse una renovación del contrato con unas nuevas características o bien una prórroga del mismo, si estuviera acordado con anterioridad.

Además, como indica el art. 1566 del C.c., si al terminar el contrato, permanece el arrendatario disfrutando quince días de la cosa arrendada con aquiescencia del arrendador, se entiende que hay tácita reconducción por el tiempo que establecen los artículos 1.577 y 1.581, a menos que haya precedido requerimiento.

Aparte de las causas generales mencionadas, que llevan a la finalización del contrato, pueden darse otras causas diversas de extinción del contrato, como son:

a) El perecimiento del bien

Como indica Correia Ramírez (2009), en el caso de siniestro total del vehículo quedará resuelto el presente contrato. No obstante, el arrendatario vendrá obligado a pagar las rentas hasta el momento en que el arrendador reciba el importe de la indemnización de la empresa aseguradora en su condición de beneficiario.

Entre los motivos que provocan la extinción del contrato encontramos aparte del perecimiento del bien, el hurto, robo o cualquier otra causa involuntaria, accidental o de carácter natural.

En caso de perecimiento del bien, el deterioro se verá reflejado en el patrimonio del arrendador, puesto que es quien asume los riesgos. Existen diferentes tipos de cláusulas que prevén, con antelación, los perjuicios a los que está sometido el arrendador.

Para Correia Ramírez (2009), se pueden observar diferentes tipos de cláusulas, como por ejemplo: «Todas las reparaciones, sustituciones, revisiones y gastos serán de cuenta y riesgo del arrendador, quien se responsabiliza de cualquier deterioro, ya sea parcial o total para su reparación o eventual sustitución, a fin que durante el período del contrato, el arrendatario pueda tener asegurado el servicio que le preste el bien objeto de este documento contractual».

De esta cláusula se deduce que, en caso de pérdida o siniestro del bien objeto de contrato, el arrendatario tendrá que seguir pagando las cuotas, siempre y cuando el

arrendador le suministre otro bien con las mismas características que el anterior, ya que tiene la responsabilidad de hacerlo.

En la práctica, sin embargo, se pueden encontrar otras cláusulas distintas a la anterior, en donde los riesgos recaen sobre el arrendatario y no sobre el arrendador,. Así, por ejemplo: «En el caso de siniestro total de un vehículo el presente contrato quedará resuelto respecto de este vehículo. No obstante, el arrendatario vendrá obligado a pagar las rentas hasta el momento en que arrendador reciba el importe de la indemnización de la compañía de seguros en su condición de beneficiario».

En esta cláusula, a diferencia de establecido en la cláusula primera, el arrendatario estará obligado a pagar las cuotas, sin recibir a cambio un bien de sustitución del anterior.

Igualmente, se puede encontrar una cláusula como la siguiente: «El presente contrato se considerará cancelado en la fecha que la compañía aseguradora comunique fehacientemente la declaración de siniestro total, debiendo el arrendatario hacer frente a las cuotas hasta ese momento. El presente contrato caduca automáticamente en caso de pérdida total del vehículo, sea por accidente, incendio o hurto».

Si se pierde la cosa arrendada o alguno de los contratantes falta al cumplimiento de lo estipulado, se observará, respectivamente, lo dispuesto en los artículos 1.182 y 1.183 del C.c.

b) Extinción del contrato por vencimiento, tácita reconducción y prórroga

Generalmente, los contratos de arrendamiento finalizan en el momento en que llegan a vencimiento, según el art. 1565 del C.c., en donde se dispone que si el arrendamiento se ha hecho por tiempo determinado, concluye el día prefijado sin necesidad de requerimiento.

Sin embargo, pueden darse tres situaciones diferentes una vez concluido el contrato:

- 1) Extinción del contrato y devolución del bien objeto del mismo. Una vez que ha finalizado el contrato, si no se ha realizado una renovación o prórroga se procede a la devolución de la cosa que, además, en muchos casos es la alternativa más racional, porque aunque se redujera el importe de las cuotas, seguir con el arrendamiento del bien podría producir una desventaja debido a la bajada de productividad que dicho bien ha sufrido por el transcurso del tiempo.

La cosa será entregada en el lugar y en las condiciones que han sido pactadas en el contrato, siendo nula la cláusula que establezca que será la empresa de renting la que señalará la forma de entrega, una vez finalice el contrato, pues según lo dispuesto en el art. 1256 del C.c., la validez y el cumplimiento de los contratos no pueden dejarse al arbitrio de uno de los contratantes.

Podrán ser válidas aquellas cláusulas en las que la forma de devolución esté por concretar, pero siempre dentro de unos límites, en los cuales los gastos en los que incurra el arrendatario sean prácticamente iguales a los que tendría en caso de entregarlo en donde debería hacerlo, según lo establecido por la ley.

La devolución solo será válida si esta se realiza en el lugar establecido y sin demora en la entrega de la misma. De no ser así, podrán establecerse medidas legales por parte del arrendador, el cual podrá exigir una indemnización, que normalmente consistirá en el importe de la renta mensual que corresponda en ese momento.

- 2) Extinción del bien, y ejecución de la opción de compra por parte del arrendatario. Los contratos de renting, aunque no es frecuente, puede incluir esta opción, y no por ello debe confundirse con un contrato leasing, ya que estos no incluyen la prestación del servicio de mantenimiento que se da de modo esencial en el renting.

La opción será válida cuando pueda ejercerse unilateralmente por el usuario y cuando el valor sea el de mercado. Además, en el momento en que se incluyó la opción de compra, la empresa renting no tendría porque ser propietaria de la cosa objeto de contrato, pero sí debe serlo en el momento en que se ejerce dicha opción.

- 3) Tácita reconducción del contrato o prórroga del mismo. Respecto a esta última situación, se entiende según el art. 1566 del C.c., que si el arrendatario permanece disfrutando quince días de la cosa arrendada sin manifestación por parte del arrendador y sin que haya precedido un requerimiento, habrá una reconducción tácita del contrato.

Esta reconducción del contrato, no es una prórroga del contrato, sino un nuevo contrato, bajo las mismas condiciones prácticamente y con el mismo contenido.

Aparte de esto, también se le permite al arrendatario ejercer el derecho de prórroga del contrato cuando pretenda seguir utilizando el bien, pudiendo en este caso establecerse nuevas condiciones, como por ejemplo el valor de la contraprestación.

c) Desistimiento

En determinadas ocasiones, los contratantes podrán desistir unilateralmente antes del vencimiento del contrato.

Para poder realizar dicha operación se deberán cumplir varios requisitos, como que se notifique por escrito y con un determinado número de días de antelación a la otra parte contratante, así como una indemnización que será calculada en función de las cuotas que quedarían insatisfechas como consecuencia de la extinción anticipada del contrato por el desistimiento de una de las partes.

CAPÍTULO 4

VENTAJAS DEL CONTRATO DE RENTING

En la introducción del trabajo se comentaba la gran evolución que ha sufrido el renting en los últimos años. A continuación, se abordará más profundamente tanto los aspectos económicos, como los aspectos fiscales del renting, que hacen de esta forma de financiación una de las más completas del mercado.

En las últimas dos décadas el crecimiento de la demanda que ha tenido el renting ha posibilitado que el sector pueda ir transformándose de acuerdo a las necesidades de los clientes, haciendo que se incremente la cuota de mercado.

Esta flexibilidad explica el éxito del renting en España, ya que permite al usuario poder de crearse un producto a medida.

a) En primer lugar, nos centraremos en las ventajas económicas del renting:

El renting ha posibilitado que los empresarios se centren en las actividades principales de sus negocios, incrementando su eficacia y su eficiencia e intentando con ello incrementar la competitividad de sus empresas.

Una de las ventajas que supone realizar este tipo de contratos, es la mejora de los ratios económicos de las empresas, para ello veremos dos ejemplos en donde, en el primero, se supondrá una compra de un vehículo y, en el segundo, la realización de un contrato de renting. Así:

- Realizar la compra de una flota de vehículos, desde un punto de vista contable, supondría el incremento de la masa activa, así como un incremento, al mismo tiempo, de la masa pasiva.

El incremento de esta última se deberá, en la mayoría de los casos, a que las empresas en gran parte no tienen una suficiente liquidez como para pagar una operación así, en efectivo, y tendrán que recurrir a préstamos o créditos bancarios.

Además, al solicitar este tipo de financiación las entidades bancarias pueden pedir a los clientes fianzas o avales que pueden resultar difíciles de conseguir, y además con el inconveniente que, directamente, podría ser denegado en caso de tener otros préstamos o créditos ya solicitados.

Si nos conceden el préstamo tendremos la deuda, y con ella vendrán acompañadas reducciones o incrementos de distintos ratios, por ejemplo, se reducirá el ratio de autonomía financiera al incrementarse la masa pasiva y mantenerse constante el patrimonio de la empresa. O, por el contrario, se aumentaría el ratio del endeudamiento al incrementar la totalidad del pasivo de la sociedad.

Además, otro aspecto importante a tener en cuenta, serían los gastos de mantenimiento que supondrían los vehículos, desde el impuesto sobre vehículos, como gastos para su puesta a punto: aceite, neumáticos, etc.

- Sin embargo, cuando se realiza un contrato de renting no se tendrán los problemas anteriormente mencionados. En primer lugar, porque no habrá que recurrir a préstamos ni créditos, y podremos solicitarlos en cualquier momento ya que no apareceríamos en la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE), además las cuotas mensuales, por lo general, podrían ser asumibles con la liquidez generada con el desarrollo de la actividad empresarial y profesional.

En segundo lugar, no solamente mejoraría la masa pasiva, sino que también disminuirían los gastos que generan estos vehículos, ya que normalmente los gastos de mantenimiento son incluidos en la cuota mensual que se paga por el renting, e incluso se podría incluir, si así estuviese estipulado en el contrato, un servicio de gestión de multas, así como una tarjeta de combustible, aunque esto último no sería lo normal.

Con esta fórmula de financiación no solo mejorarían los ratios anteriormente mencionados por el hecho de no tener pasivos, sino también los harían otros ratios como el de tesorería o el ratio de disponibilidad inmediata por el hecho de tener mayor disponible.

Otra de las ventajas que ofrece el renting es la imagen de modernidad que puede aportar a la empresa por el simple hecho de tener unos bienes nuevos cada cierto tiempo o de que estos se encuentren en plena vida útil, lo que incrementará el rendimiento de la empresa (mayor eficacia y eficiencia), le dará mayor seguridad, se cumplirán mejor los planes, contribuirán a una menor contaminación, y todo ello ayudará, en definitiva, a una reducción de costes.

Además de todo esto, y en el caso de que el bien arrendado sea un vehículo, el renting mejora la seguridad vial, ya que facilita el uso de vehículos nuevos e incluye todas las revisiones recomendadas por los fabricantes.

Es importante, además, la ventaja que le supone a las empresas de renting adquirir una gran cantidad de bienes para la reducción de costes de compra, también conocido como economías de escala.

Otra aportación ventajosa del renting, se obtiene por el hecho de que los bienes cedidos a través de este sistema, no pueden ser embargados en caso de deudas por parte del arrendatario, ya que legalmente no son de su propiedad sino del arrendador.

b) En segundo lugar nos centramos en las ventajas fiscales que aporta este producto a las sociedades:

En los aspectos fiscales cabe mencionar que el renting no se diferencia del arrendamiento de bienes muebles, si bien hay ciertos aspectos que conviene resaltar.

Es importante volver a recordar la importante rebaja fiscal sobre el IRFP que existe para los vehículos eficientes que las empresas dan uso a sus empleados, y que se sitúa entre el 15% y el 30%. Además, será un gasto totalmente deducible para las personas jurídicas en el Impuesto de Sociedades.

Como indica el artículo 29 de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio, tendremos que distinguir el uso del bien:

1. Se considerarán elementos patrimoniales afectos a una actividad económica:

a) Los bienes inmuebles en los que se desarrolla la actividad del contribuyente.

b) Los bienes destinados a los servicios económicos y socioculturales del personal al servicio de la actividad. No se consideran afectos los bienes de esparcimiento y recreo o, en general, de uso particular del titular de la actividad económica.

c) Cualesquiera otros elementos patrimoniales que sean necesarios para la obtención de los respectivos rendimientos. En ningún caso tendrán esta consideración los activos representativos de la participación en fondos propios de una entidad y de la cesión de capitales a terceros.

Por tanto, deducimos que la ventaja fiscal que aporta el renting es la posibilidad de considerar deducibles todos aquellos costes y gastos ocasionados por su utilización, siempre y cuando estos sean de carácter profesional.

En cuanto al IVA, el arrendador estará obligado a tributar por este impuesto, según lo dispuesto en el artículo 5.1 letra c) de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, cuando realice una o varias entregas de bienes o prestaciones de servicios que supongan la explotación de un bien corporal o incorporeal con el fin de obtener ingresos continuados en el tiempo.

Sin embargo, no será así para el arrendatario el cual está en su derecho de deducir las cuotas soportadas en el momento de su devengo.

La Asociación Española de Leasing y Renting declara que es importante, desde el punto de vista fiscal, diferenciar si la operación tiene opción de compra o no.

Así, si la operación de renting es sin opción de compra, desde un punto de vista fiscal, las cuotas de renting son gastos fiscalmente deducibles. En cambio, si la operación tiene opción de compra pasaría a estar regulado por el artículo 11.3 de la Ley 27/2014, del Impuesto sobre Sociedades y la deducibilidad de la cuota dependerá de que exista o no duda razonable de que se ejecute la opción.

En el caso de que exista duda razonable, desde el punto de vista fiscal, es deducible la totalidad de la cuota. Pero en el supuesto de que no exista son deducibles los intereses más la amortización del bien, según tablas de amortización fiscales. Para evitar esta problemática las operaciones de renting no suelen incluir una opción de compra.

c) Caso real renting

Como se ha comentado en ocasiones anteriores, el renting ofrece muchas ventajas, a continuación se expondrá un caso práctico real en donde se tomará de ejemplo el Banco Santander y el bien elegido será un BMW Serie 3 la duración de la operación seleccionada será de 4 años, período de tiempo durante el cual el vehículo se encuentra en plena vida útil, siendo este el período de mayor eficacia y eficiencia del bien.

Simulador del préstamo

Precio del vehículo:



Plazo:



Tu cuota mensual:
(Cumpliendo condiciones. Comisión de apertura 1,5% financiada)

838,38€ /al mes

[Solicita más información](#)

[Calcula el seguro de tu coche](#)

2. Datos Préstamo Bancario

Fuente: Banco Santander

Esa sería la cuota de préstamo que debería pagarse mensualmente. En esta cuota solo se incluye el principal del préstamo más los intereses y comisiones del mismo, no incluyéndose ningún tipo de mantenimiento del vehículo ni el seguro del mismo.

Sin embargo este mismo vehículo, si utilizamos la operación de renting, costaría 435,85 € al mes, encontrándose incluidos en dicha cuota los siguientes servicios:

- Mantenimiento
- Reparaciones
- Asistencia
- Cambios de neumáticos
- Seguro a todo riesgo del vehículo

Por tanto, para contar con un préstamo con el que adquirir dicho vehículo con una cuota semejante a la del renting, aunque no se incluirían los servicios mencionados anteriormente, tendría que incrementarse el plazo de duración del mismo, hasta un máximo de años 8, y por tanto el número de cuotas a pagar, y aun así la el importe de la cuota no sería tan beneficiosa para el cliente como la que abonaría por el renting.

Simulador del préstamo

Precio del vehículo:



Plazo:



Tu cuota mensual:

(Cumpliendo condiciones. Comisión de apertura 1,5% financiada)

471,19€ /al mes

[Solicita más información](#)

[Calcula el seguro de tu coche](#)

3. Datos Préstamo Bancario

Fuente: Banco Santander

En definitiva, con este ejemplo práctico se pretende demostrar que el renting es realmente más beneficioso que la propiedad, porque elimina riesgos y mejora la competitividad.

CAPÍTULO 5

DIFERENCIACIÓN ENTRE RENTING Y LEASING

Antes de comenzar a enumerar diferencias entre ambos contratos, los cuales para la mayoría de las personas se diferencian exclusivamente por la “opción de compra”, hay que resaltar que son contratos que van a desarrollarse, habitualmente, en un ámbito empresarial y que ambos, además, permiten a los empresarios y/o profesionales disfrutar de ventajas fiscales y evitar la propiedad y con ello ciertos riesgos.

Como indica Álvarez Olalla, et al. (2013), tanto en el leasing como en el renting, las compañías no adquirirán los bienes en tanto el arrendatario no haya asumido un compromiso irrevocable en orden a la utilización del mismo, dada la fuerte inversión que la operación exige.

En primer lugar, debemos analizar la definición de leasing. Así, el leasing (también denominado arrendamiento financiero) es una operación a medio o largo plazo, en la que una entidad necesita un bien y se contrata con un intermediario financiero, el cual adquirirá el bien del fabricante, la cesión de su uso, durante un período de tiempo determinando y durante el mismo el arrendatario deberá realizar el pago de una cuota mensual. Al final del período, podrá adquirir el bien por el valor residual de la cosa o no.

Podemos encontrar diferencias importantes respecto al contrato de renting:

1. Al comparar ambos contratos observamos, por ejemplo, que en la redacción del contrato de renting el arrendador ha adquirido el bien conforme las indicaciones solicitadas por el cliente. Mientras que, en el contrato de leasing no solo se cumplen con las instrucciones que da el arrendatario, sino que es el mismo quien procede a seleccionar el proveedor, y la entidad de leasing en este caso lo único que pretende es conferir a su cliente la máxima satisfacción posible.

Además, el arrendatario deberá manifestar que ha sido suya la decisión de elegir tanto los bienes como el tercero que los suministra. Con esta manifestación, libera de toda responsabilidad al arrendador.

2. Por otro lado, en el renting en ningún momento se realiza una función mediadora entre el fabricante y el cliente.
3. En el contrato de renting el arrendador y el arrendatario pueden ser personas físicas o jurídicas, mientras que en el leasing no puede ser así, ambas figuras solo pueden ser empresario, profesional, agricultor o artesano.
4. En el contrato de renting, el arrendatario pagará unas cuotas por el uso del bien, pero dichas cuotas no supone el anticipo del precio, ya que en el renting, a diferencia del leasing, no hay opción de compra al final del contrato por el valor residual.

Si podría darse esta opción de compra si el cliente quiere, siempre y cuando la empresa del renting lo considere oportuno y si el cliente acepta el precio que se estipule, pero aun así no formaría parte del contrato de renting propiamente dicho. En los contratos de renting se busca principalmente la funcionalidad, mientras que en el leasing lo importante es la financiación.

5. Otra diferencia significativa entre ambos contratos, sería la prestación de los servicios complementarios. En el renting se incluyen servicios de mantenimiento, así como otros servicios que pueden llegar a negociarse como la gasolina. Sin embargo, en el leasing estos servicios no se incluirán, ya que la cuota que se paga, es solamente un cálculo anticipado del precio de mercado del bien.

Además de no incluirse esta opción de mantenimiento en los contratos de leasing, el arrendatario está obligado a mantener y conservar el bien objeto de contrato en perfecto estado durante el período que dure el contrato.

6. Los riesgos de deterioro o pérdida en el renting serán asumidos por el arrendador; sin embargo, en el leasing estos riesgos son asumidos por el arrendatario.
7. Otra diferencia se encuentra en la duración de los contratos, en el leasing se exige una duración mínima de dos años si el contrato se realiza sobre bienes muebles, esto le confiere a este tipo de contrato una mayor rigidez.
8. Según Cámara Lapuente, et al. (2014), el renting no se beneficia de los privilegios fiscales, concursales y procesales establecidos solo para el leasing.

Hay un enfoque en el que el leasing operativo es un tipo de renting, pero existen dos diferencias:

- a) En el contrato de leasing operativo, el arrendador será el fabricante del bien, cediendo sus productos; en cambio, en el renting el arrendador es quien posee los bienes, no es el productor de los bienes, sino que los adquiere y los cede para su uso.
- b) La segunda diferencia la vamos a encontrar en la duración. En los contratos de renting se tiene muy en cuenta la vida económica de los bienes, por tanto, la duración será circunstancial para realizar algo en concreto, mientras que el Leasing operativo será a largo plazo.

Esta flexibilidad que ofrece el renting la hace una opción mucho más atractiva que el leasing, ya que este obliga a establecer un contrato con una duración larga y puede ocurrir que cambien los intereses del arrendatario durante ese período, dejando de interesarle el bien arrendado.

Sin embargo, es tal ya la absorción que se ha realizado de un sistema de financiación a otro, que podemos ver contratos de renting a largo plazo, solo dependerá de la necesidad de la empresa.

CAPÍTULO 6

CONCLUSIONES

A comienzo del trabajo se estableció una serie de objetivos, el primero de ellos era conocer el renting, su regulación y los derechos y obligaciones de las partes. Este punto inicial, se puede decir que se ha cumplido correctamente, se ha conseguido un conocimiento básico y se puede decir que estamos ante una figura distinta de arrendamiento.

Algunos autores vierten críticas sobre el renting, ya que lo consideran un arrendamiento como otro cualquiera en el que se incluyen servicios de mantenimiento, así como otros negociables, pero no consideran que sea una nueva forma de financiación.

Independientemente de estas críticas, se puede considerar por el estudio realizado que el renting sí es un contrato de arrendamiento distinto a otros en muchos aspectos, aunque claramente como también le sucede al leasing, su estructura básica se rige por las mismas normas mercantiles y civiles que cualquier arrendamiento financiero estándar.

El segundo objetivo que se propuso y el cual se ha desarrollado con éxito, ha sido conocer qué motivos pueden llevar a un incumplimiento del contrato y si puede realizarse una modificación del mismo, pero sin llevar a un incumplimiento.

Después del estudio realizado, se ha concluido que sí pueden realizarse modificaciones del contrato, como por ejemplo un cambio de arrendatario o de arrendador por un tercero distinto, o puede realizarse también la introducción de un vehículo de sustitución por otro en caso de avería o por cambio en la intensidad del uso del bien objeto del contrato.

Por otro lado, se comprobó correctamente que sí había motivos que podrían llevar a una resolución del contrato si alguna de las partes o ambas no cumplían con ciertos requisitos, normalmente de forma y tiempo.

El último objetivo al que se ha querido responder ha sido conocer que ventajas presenta este tipo de contrato, así como la realización de una comparativa con el contrato de leasing para comprobar qué diferencias existen entre ambos contratos.

Son muy interesantes las ventajas que ofrece el renting, es una solución financiera sobre todo para las pequeñas y medianas empresas, ya que durante los últimos ocho años aproximadamente, tanto a nuestro país como al resto del mundo, cada uno a su medida, le ha afectado la crisis financiera, y la liquidez con la que actúan estas empresas es limitada en muchos casos, siendo complicada la posibilidad de pedir préstamos, con lo cual es un producto a medida de estas organizaciones.

Entre las ventajas expuestas, se ha recogido un caso práctico real creado con el simulador de préstamos que ofrece la página web del Banco Santander, en el que puede observarse la comparación entre financiar un vehículo mediante un préstamo

bancario y realizar un contrato de renting, indudablemente la segunda opción económicamente es notablemente mejor que la primera.

En primer lugar, elimina cualquier riesgo adherido a la propiedad, cualquier riesgo por soportar un pasivo financiero. Además, al no aparecer en los balances de la entidad, incrementa la solvencia de la misma, dándole mayor probabilidad de obtener un préstamo o crédito en caso de ser necesario.

En segundo lugar, ahorra muchos costes, ya que el arrendador soporta el mantenimiento, reparaciones, seguros y otros costes que pueden incluirse.

Hoy en día, cualquier empresa que pretenda crecer, para poder realizarlo de la forma más eficiente posible, debe concretar en qué elementos invertir con los recursos limitados con los que se dispone inicialmente, es por ello por lo que esta fórmula de financiación ha de tenerse muy en cuenta, ya que los beneficios potenciales que se obtienen con su incursión son muy elevados.

Como breve conclusión personal, comentar que ha sido un trabajo muy interesante, en el cual se han invertido muchas horas de dedicación y esfuerzo, sobre todo por comprender una materia cuyo estudio no se aborda dentro de un Grado en el cual se deberían tener unos conocimientos más fuertes sobre temas tan fundamentales como este, ya que una buena elección de financiación puede suponer el ahorro de una suma importante de dinero.

Asimismo, me ha parecido enriquecedor conocer algo más el contenido del Código de Comercio o del Código Civil, saber si una ley está o no derogada, y si no lo está hasta donde llega su vigencia, ..., una multitud de pequeños detalles que permiten que me lleve al menos un conocimiento básico que cualquier estudiante de mi titulación debería al menos conocer.

Por último, y no menos importante, agradecer a mi tutora, Inmaculada López de la Torre, la dedicación mostrada, ya que sin su ayuda e interés no habría sido posible la realización de este trabajo.

Bibliografía

Citas de artículos en revista:

Chico, I. (2007): "El renting como solución financiera", *Estrategia Financiera*, nº 239, Sección Dossier, Mayo 2007, Editorial Especial Directivos, 68-70.

Martínez Cañellas, A. (2008): "Una aproximación al contrato de renting", *Revista Electrónica de la Facultad de Derecho de la Universidad de Granada*, Octubre 2008, 1-48.

Citas de libro:

Correia Ramírez, P.N.H. (2009): *El contrato de Renting*, Ratio Legis, Salamanca.

Fernández Inglés, J. (1996): *El renting de bienes muebles*, Parado, Granada.

Sequeira Martín, A.; Gadea Soler, E.; Sacristan Bergia, F. (2007): *La contratación bancaria*, Dykinson, Madrid.

Verona Marte, M.C.; García Padrón, Y.; Reyes Padilla, M.G. (2005): *Una Introducción al Renting*, Universidad de las Palmas de Gran Canaria, Las Palmas de Gran Canaria.

Citas de capítulos de libro:

Álvarez Olalla, P.; Cámara Águila, P.; Costas Rodal, L.; Moralejo Imberbón, N.; Quicios Molina, S. (2013): "Contratos de cesión temporal de uso y disfrute", en Bercovitz Rodríguez-Cano, R.; Moralejo Imberbón, N.; Quicios Molina, S. (Editores): *Tratado de Contratos*, Tirant lo Blanch, Valencia, 3029-3044.

Broseta Pont, M.; Martínez Sanz, F. (2015): "Los contratos bancarios: operaciones pasivas, operaciones neutras, contratos de leasing y factoring", en *Manual de Derecho Mercantil*, Editorial Tecnos (Grupo Anaya), Madrid, 288-291.

Cámara Lapuente, S.; Gandarias Cebrián, L. (2014): "El contrato de renting", en Yzquierdo Tolsada, M.; Almudí Cid, J.M.; Martínez Lago, M.A. (Editores): *Contratos traslativos del uso o disfrute*, Aranzadi, Navarra, 723-803.

Medina de Lemus, M. (1999): "Contrato de renting", en Martínez-Simancas Sánchez, J.; Alonso Ureba, A. (Editores): *Operaciones de Activo y Pasivo*, SOPEC, Madrid, 859-ss.

Valenzuela Garach, J. (2015): "Arrendamientos mercantiles", en Jiménez Sánchez, G.J.; Díaz Moreno, A. (Editores): *Lecciones de Derecho Mercantil*, Tecnos, Madrid, 580-587.

Citas de artículos en prensa digital (Internet):

Asociación Española de Renting de Vehículos (AER), disponible en:
<http://www.ae-renting.es/principal.htm>

Asociación Española de Leasing y Renting (AELR), “Que es el renting”, disponible en:
https://ael.es/index.php?option=com_content&task=view&id=155&Itemid=129#ancla4 (Consultado: 25/11/15).

Cancela, C. (2015): “Rebaja fiscal para los vehículos eficientes que las empresas dan a sus empleados”, El confidencial 15 de enero, disponible en:
http://www.elconfidencial.com/motor/2015-07-10/rebaja-fiscal-para-los-vehiculos-eficientes-que-las-empresas-dan-a-sus-empleados_923799/(Consultado: 12/11/15).

“Contrato de leasing”, disponible en:

<http://0-aranzadi.aranzadidigital.es.fama.us.es/maf/app/document?docguid=l8e8d8120d5da11e0bb6101000000000&srguid=i0ad81815000001547759464718feda7e&src=withinResuts&spos=12&epos=12> (Consultado: 20/03/16).

“Contrato de renting”, disponible en:

<http://0-aranzadi.aranzadidigital.es.fama.us.es/maf/app/document?docguid=l15d2a1e016a411e3b73f010000000000&srguid=i0ad8181600000154775675c503a2eb11&src=withinResuts&spos=3&epos=3> (Consultado: 20/03/16).

Sánchez, O. (2015): “E-renting, un modelo de pago a plazos para disponer de la última tecnología”, El Economista 8 de septiembre, disponible en:
<http://www.eleconomista.es/blogs/emprendedores/?p=10810>(Consultado: 17/11/15).

Citas de normas jurídicas:

Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio (B.O.E. núm. 289, de 16 de octubre de 1885).

Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil (B.O.E. núm. 206, de 26 de julio de 1889).

Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido (B.O.E. núm. 312, de 29 de diciembre de 1992).

Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio (B.O.E. núm. 285, de 29 de noviembre de 2006).

Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias (*B.O.E.* núm. 287, de 30 de noviembre de 2007).

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (*B.O.E.* núm. 288, de 28 de noviembre de 2014).

Anexos

Contrato de renting. FOR\2013\2233

En..... a..... de..... 20..... .

Comparecen:

De una parte, el CLIENTE ARRENDATARIO..... constituida en escritura pública otorgada el día..... ante Notario de..... D..... e inscrita en el Registro Mercantil de..... Libro..... Tomo..... Folio..... domiciliada en..... calle..... núm. y con CIF núm. representada por....., mayor de edad, con domicilio en..... c/..... núm. con DNI/NIF núm. cuyas facultades derivan del poder otorgando por el notario D....., debidamente inscrito, que es declarado vigente y sin modificación alguna;

De otra parte, la ENTIDAD....., constituida en escritura pública otorgada el día..... ante Notario de..... D..... e inscrita en el Registro Mercantil de..... Libro..... Tomo..... Folio..... domiciliada en..... calle..... núm. y con CIF núm. representada por....., mayor de edad, con domicilio en..... c/..... núm. con DNI/NIF núm. cuyas facultades derivan del poder otorgado por el notario D....., debidamente inscrito, que es declarado vigente y sin modificación alguna;

Ambas partes se reconocen con carácter mutuo y tienen capacidad legal suficiente para otorgar el presente contrato de renting.

Condiciones particulares del contrato:

1. Datos del vehículo:

Vehículo..... (Detallar)

Número de bastidor..... (Detallar)

Matrícula..... (Detallar)

Color..... (Detallar)

Accesorios..... (Detallar). Número de neumáticos incluidos..... (Detallar)

Seguro..... (Detallar)

2. Datos de la operación:

Período del alquiler..... (Detallar) meses/ kilómetros/año

Delimitación geográfica de la circulación: (Detallar)

Número de kilómetros máximo..... (Detallar)

Conductor habitual..... / D.N.I. / fecha de nacimiento..... (Detallar)

Domicilio..... (Detallar)

Cuota de arrendamiento..... (Detallar en número y letra) €

Inversión total sin IVA..... (Detallar en número y letra) €

IVA de la operación..... (Detallar en número y letra) €

Coste mensual..... (Detallar) € Por kilómetro de más realizado (IVA)

Primera cuota..... (Detallar) € por kilómetro de menos realizado (IVA)

Cláusulas:

1. Objeto del contrato: el presente contrato tiene por objeto el arrendamiento del vehículo que se indica en las condiciones particulares anteriormente especificadas, y que la ENTIDAD adquiere de acuerdo a las indicaciones realizadas por el CLIENTE ARRENDATARIO, con inclusión del mantenimiento del vehículo en los términos pactados en este contrato.

2. Duración del contrato: la duración del contrato será obligatoria para ambas partes y coincidirá con los plazos establecidos en las condiciones particulares. El inicio queda fijado en la fecha en que se proceda a la matriculación del vehículo y a la puesta a disposición del CLIENTE ARRENDATARIO. A la finalización de periodo de arrendamiento, y con la previa autorización de la ENTIDAD, podrá procederse a la prórroga por periodos mensuales, procediéndose por parte de la ENTIDAD al cobro de idéntica cuota hasta la fecha de la efectiva devolución del vehículo.

3. Precio y forma de pago: el CLIENTE satisfará a la ENTIDAD una renta de carácter mensual, mientras dure el contrato, indicada en las condiciones particulares de este contrato. El pago de la renta incluye el alquiler del vehículo, su mantenimiento, el impuesto municipal de circulación y seguro, incluyendo asistencia en carretera. Se mantiene con carácter fijo el importe de las rentas a lo largo de la duración del contrato, excepto los incrementos que se produzcan en los impuestos y precio del seguro. En este supuesto, tales aumentos se facturarán por separado, abonándose por el CLIENTE al primer requerimiento de la ENTIDAD. El surgimiento de la obligación de pago tiene lugar en la fecha de matriculación del vehículo y puesta a disposición del CLIENTE. Se procederá al cálculo proporcional en los pagos referentes a meses naturales incompletos.

La falta de utilización del vehículo por una circunstancia no imputable a la ENTIDAD, no podrá ser invocada por el CLIENTE como justificación para incumplir su obligación de pago.

El CLIENTE deberá satisfacer los pagos mensualmente por adelantado mediante domiciliación bancaria.

4. Entrega: la entrega del vehículo se realizará directamente por el suministrador o fabricante al CLIENTE, quedando la ENTIDAD exonerada de toda responsabilidad derivada de su funcionamiento, no otorgando garantía alguna sobre él. Si existiera algún defecto, el CLIENTE lo comunicará a la ENTIDAD, procediendo ésta a reclamar los defectos observados. Tampoco asumirá responsabilidad alguna la ENTIDAD por omisión o demora en la entrega del vehículo que sea imputable al suministrador o

fabricante. Los vehículos se entregarán como modelos de serie según las especificaciones realizadas por el CLIENTE, sin que puedan instalarse accesorios que no hayan sido previamente autorizados por la ENTIDAD.

5. Variaciones hasta el momento de la entrega: la validez del contrato y de sus condiciones se produce desde el momento de su firma, pero si desde dicho momento hasta la entrega del vehículo, el precio franco de fábrica sufriera modificaciones, la ENTIDAD se reserva el derecho a modificar el importe de las rentas pactadas, debiendo ser comunicado al CLIENTE. En el caso de que éste no aceptara la modificación producida, el contrato quedará rescindido de forma automática, sin originar ninguna responsabilidad para ninguna de las partes, salvo la obligación de la entidad de devolver al CLIENTE el depósito consignado.

6. Uso. Uso en el extranjero: el CLIENTE queda obligado al mantenimiento del vehículo en buenas condiciones y de forma adecuada al uso para que se destina conforme a la normativa legal y a las instrucciones de uso del fabricante, quedando prohibida toda actividad relacionada con competiciones, pruebas de rendimientos y similares, pruebas de conducir, conducción de materiales peligrosos, nocivos o insalubres. Todo daño que se pruebe sea debido a la negligencia del CLIENTE deberá ser abonado por éste a la ENTIDAD.

El vehículo podrá ser utilizado fuera del territorio nacional y dentro de la Unión Europea por un periodo máximo de..... (Detallar) días. Para el caso de que se precise su utilización por un tiempo superior, se requerirá autorización expresa de la ENTIDAD, extendiéndose la cobertura del seguro únicamente a los países de la Unión Europea.

En el caso de abandono del vehículo en el extranjero, el CLIENTE será responsable frente a la ENTIDAD de todos los gastos derivados de su traslado al territorio nacional, pudiendo la ENTIDAD trasladar el vehículo por cuenta del CLIENTE.

7. Propiedad del vehículo. Prohibición de subarrendar: corresponde a la ENTIDAD la propiedad del vehículo, así como todas las piezas y recambios que serán también propiedad de la ENTIDAD una vez que se proceda a su instalación. El CLIENTE tiene prohibido subarrendar y subrogar el vehículo a un tercero, salvo autorización expresa de la ENTIDAD. En este caso, el CLIENTE será responsable de que las personas que conduzcan los vehículos cuenten con los correspondientes permisos de conducción. Igualmente, podrá la ENTIDAD ceder este contrato a cualquiera de las empresas de su grupo y a otra persona en los derechos y obligaciones singulares derivados del mismo. A los efectos anteriores, será suficiente la comunicación al CLIENTE de la cesión o subrogación.

8. Mantenimiento del vehículo. Inspección técnica de vehículos (ITV). La ENTIDAD gestionará el mantenimiento y la reparación del vehículo, incluyendo todo tipo de recambios y mano de obra, de acuerdo a las especificaciones del fabricante. La ENTIDAD se encargará tanto de aquellas reparaciones que resulten de fallos técnicos propios del desgaste del vehículo como de los daños derivados de accidente dentro de las coberturas del seguro contratado. El mantenimiento y las reparaciones técnicas se realizarán en los talleres recomendados por la ENTIDAD que formen parte de la red oficial del fabricante, de igual modo que el cambio y mantenimiento de neumáticos, a

su elección, siempre que los mismos cumplan los requisitos exigidos por el fabricante del vehículo. Queda excluido el cambio de neumáticos debido a actos vandálicos o negligencia del conductor.

El CLIENTE deberá presentar el vehículo para la ITV si fuera requerido para ello en la forma legalmente establecida, siendo de su cuenta los gastos correspondientes. La instalación de cualquier accesorio por parte del CLIENTE, que requiera autorización de la ITV, deberá hacerse con previa solicitud por escrito a la ENTIDAD y autorizada por ésta.

El CLIENTE deberá solicitar autorización de la ENTIDAD antes de comenzar cualquier trabajo de reparación o reposición del vehículo. Corresponde a la ENTIDAD autorizar o denegar la solicitud en el plazo de veinticuatro horas, entendiéndose el no pronunciamiento como positivo.

Las facturas por reparación o mantenimiento deberán ir a nombre del suministrador del vehículo, con el CIF y domicilio correspondiente.

9. Pérdida, daños y seguro. Siniestro total, gran reparación: la ENTIDAD contratará por cuenta del CLIENTE un seguro a todo riesgo del vehículo, en las condiciones que se contienen en la póliza, de la que se entregará una copia al CLIENTE junto con la documentación del vehículo. La ENTIDAD podrá cambiar de compañía aseguradora sin otro requisito que la comunicación al CLIENTE. Todo el riesgo de daño o pérdida, incluso el caso fortuito o la fuerza mayor que no estén cubiertos por la póliza contratada por la ENTIDAD serán asumidos por el CLIENTE. El robo, hurto, daños, etc... de accesorios del vehículo con alarmas, aparatos telefónicos equipos de música, aun cuando venga instalados de serie, así como los daños causados exclusivamente a los neumáticos quedan excluidos de la póliza de seguro.

El CLIENTE deberá cumplir las obligaciones establecidas en la póliza. En caso de siniestro informará inmediatamente a la ENTIDAD y a la entidad aseguradora.

El siniestro total del vehículo, declarado por la compañía aseguradora, dará lugar a la extinción del presente contrato, quedando el CLIENTE relevado de la obligación de pago de las rentas pendientes de vencimiento, si bien vendrá obligado a abonar a la ENTIDAD el importe del seguro pendiente de facturar. Si se planteara una gran reparación no imputable a negligencia del CLIENTE, la ENTIDAD se reserva el derecho a cancelar anticipadamente el contrato sin penalización alguna para el CLIENTE. Se entiende por gran reparación la que supere en importe al 25% de la suma de las rentas pendientes de vencimiento.

10. Devolución del vehículo: el CLIENTE deberá devolver el vehículo a la ENTIDAD finalizado el periodo de arrendamiento, en el lugar indicado por ésta. La entrega deberá realizarse en su estado físico original, así como mecánico a excepción del desgaste producido por el normal uso. En caso contrario, se realizará una valoración estimada del coste de las reparaciones, repuestos, revisión y reposición de piezas. La factura correrá a cargo del CLIENTE.

Con la devolución del vehículo ha de presentarse la siguiente documentación, en el caso de que no obrara ya en poder de la ENTIDAD, y junto a las placas del vehículo: último recibo original de la póliza de seguros; ficha de la ITV, permiso de circulación;

libro de mantenimiento y tarjeta entidad-renting.

Se levantará acta de recepción en el momento de la entrega y en ella se hará constar la fecha, el kilometraje final, los documentos entregados y los posibles desperfectos que aparezcan en el vehículo. Cualquier gasto o disminución del valor del vehículo será de cuenta del CLIENTE si se produce por la falta de cualquier documento de los citados.

Al finalizar el presente contrato, con independencia de la causa, se procederá al ajuste por kilómetros, comparando el número de kilómetros recorridos por el vehículo con el número de kilómetros estimado que figura en las condiciones particulares. Si exceden de la estimación, se facturará al CLIENTE la cantidad que resulte de multiplicar el número de kilómetros excedentes por el precio de ajuste por kilómetros que figura en las condiciones particulares. Si el número es inferior a la estimación, la ENTIDAD abonará al CLIENTE la cantidad correspondiente, calculándola con el mismo procedimiento. Si el exceso de kilómetros supera en un..... (Detallar)% la cantidad prevista en las condiciones particulares, la cantidad resultante según el procedimiento anterior se incrementará en un..... (Detallar)%. En cualquier caso se estimará realizado el 75% de los kilómetros presupuestados. Existirá una franquicia, en más o menos..... (Detallar entre 1000 y 3000) kilómetros en los que la ENTIDAD ni cobrará el ajuste ni se abonará al CLIENTE los realizados de menos.

El CLIENTE considera válidos los kilómetros reflejados por el cuentakilómetros y se compromete a controlar de modo permanente su funcionamiento correcto. En caso de desperfecto del cuentakilómetros, se comunicará a la ENTIDAD de forma inmediata. El número de kilómetros realizados hasta el arreglo del desperfecto se entenderá como el resultado de multiplicar el número de días que el desperfecto haya subsistido por el kilometraje medio diario del vehículo durante los..... (Detallar) días anteriores al momento del desperfecto o, si el periodo fuera inferior, desde que el vehículo haya sido entregado al CLIENTE, con el mínimo de kilómetros anual establecido en las condiciones particulares, dividido por 360.

11. Incumplimiento del pago de las cuotas: cuando el CLIENTE deje de pagar cualquiera de las rentas a su vencimiento, está obligado a pagar un interés del..... (Detallar)% mensual, sobre la cantidad que se adeuda, además de los gastos de devolución que en este momento tenga la ENTIDAD como públicos en sus establecimientos. Este interés se devenga día por día, desde la fecha en que debió realizarse el pago hasta la fecha en la que se haga efectivamente. En el caso de que fuera una o más rentas las debidas por el CLIENTE, la ENTIDAD podrá resolver el contrato de modo unilateral, tomar posesión del vehículo y exigir al CLIENTE una indemnización equivalente al (Detallar)% de la suma de las rentas pendientes de vencimiento, además de las cantidades impagadas con sus gastos e intereses de demora. Además, la ENTIDAD podrá optar por la resolución del contrato, bastando una comunicación por escrito realizada al CLIENTE manifestando dicha intención.

12. Depósito en garantía: el CLIENTE ha de entregar a la ENTIDAD una cantidad equivalente al importe de una renta mensual en concepto de depósito de garantía del cumplimiento de las obligaciones contraídas a consecuencia de la celebración de este contrato. Este depósito no generará intereses a favor del CLIENTE y se procederá a su devolución dentro del plazo de treinta días siguientes a la finalización del

arrendamiento, en el supuesto de que no exista ningún pago pendiente del CLIENTE a la ENTIDAD.

13. Cancelación anticipada del contrato: en el supuesto de que el contrato sea cancelado a voluntad del CLIENTE con anterioridad al plazo establecido, éste vendrá obligado a pagar a la ENTIDAD una cantidad equivalente al..... (Detallar)% de la suma de las rentas pendientes de vencimiento.

14. Gastos, multas y sanciones: El CLIENTE asume la responsabilidad frente a la ENTIDAD por las multas y sanciones o reclamaciones que pudieran resultar de infracciones de las disposiciones legales o de reclamaciones de terceros en relación con el uso del vehículo. Si la ENTIDAD fuera declarada responsable de tales infracciones, el CLIENTE reembolsará a la ENTIDAD los costes correspondientes a primer requerimiento.

Si durante la vigencia del contrato surgiesen nuevos impuestos o gastos que afecten al disfrute o utilización del vehículo, se facturará su importe al CLIENTE quien deberá abonarlo al primer requerimiento.

15. Juez competente. Las partes contratantes se someten al fuero de los Jueces y Tribunales de....., con renuncia expresa de cualquier otro fuero para el reconocimiento y resolución de las acciones que dimanen del incumplimiento de este contrato.

EL CLIENTE ARRENDATARIO,

LA ENTIDAD,

P.P.

P.P.