



# OTRAS TÉCNICAS DE FINANCIACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

## Leasing

## LEASING

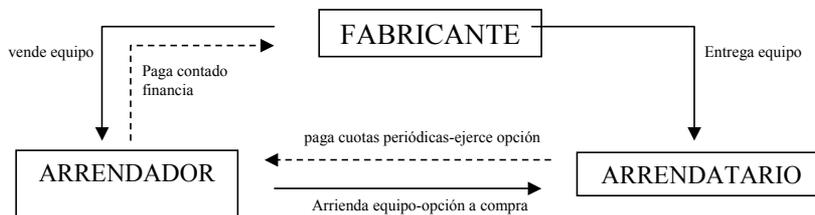
- Consiste en el arrendamiento de un bien o instalación con opción a compra al término del período de arrendamiento
- Figuras: el arrendador mantiene la propiedad; el arrendatario tiene el disfrute del uso
- El exportador, en leasing “cross-border”, vende al contado al banco o financiador, que es quien arrienda
- Es un mecanismo de financiación a medio y largo plazo
- Ambito de aplicación: equipos industriales, equipos de transporte, plantas



## CUANDO CONVIENE

- Solvencia ajustada de comprador (se mantiene la propiedad como garantía)
- por motivos fiscales
  - las cuotas son gastos deducibles
  - permite reducir-alargar deducción de gastos respecto amortización contable
- Cosmética de balance: financiación “fuera de balance”

## LEASING



## TIPOS DE LEASING

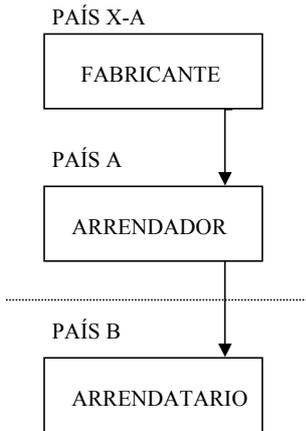
### **Leasing financiero**

- equivale a una compra financiada, donde el equipo es la garantía
- el equipo se arrienda durante toda la vida económica ó vida útil estimada, con opción de compra
- se financia la compra del bien
- el riesgo de obsolescencia del equipo corre a cargo del arrendatario
- la cuota residual (coste de la opción de compra) es como máximo una cuota adicional o como mínimo un importe simbólico.

### **Leasing operativo**

- se financia el uso del bien y no la adquisición, siendo el plazo del contrato menor a la vida útil
- riesgo de obsolescencia a cargo del arrendador; los arrendadores son empresas altamente especializadas en recolocación de los equipos y en minimizar el riesgo de obsolescencia (conocimiento de la función valor/tiempo)
- la cuota residual no es inferior a 20-30%; al término del contrato el arrendatario puede ejercer la opción (adquiere propiedad), renovar el contrato, o devolver el equipo

## CROSS BORDER LEASING



El arrendador y arrendatario son de distintos países problemática y riesgos:

- aspectos de fiscalidad internacional: pago aranceles, existencia de acuerdos de doble imposición, retenciones, exportación temporal, emisión de seguro de caución
- aspectos legales: carácter de contrato mercantil frente a financiero; dificultades legales para recuperar el bien caso de impago (cobertura mercado privado)
- riesgo país, riesgo político (coberturas mercado privado/CESCE)
- riesgo comercial (coberturas mercado privado/CESCE)
- riesgo de tipo de cambio

**Leasing Internacional:** el comprador y el arrendador son del mismo país, el vendedor / fabricante es de un país tercero.

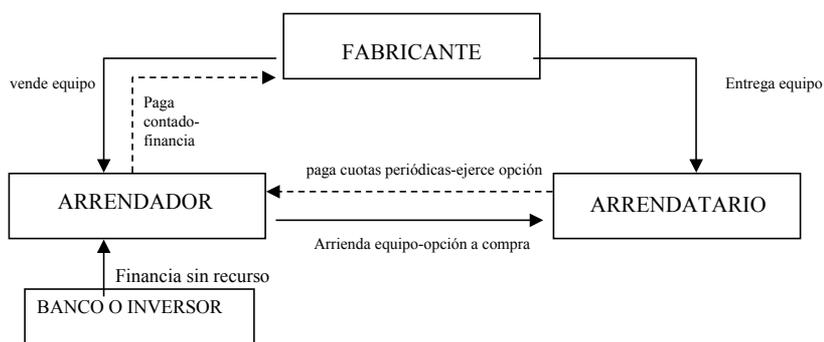


## Componentes de las cuotas

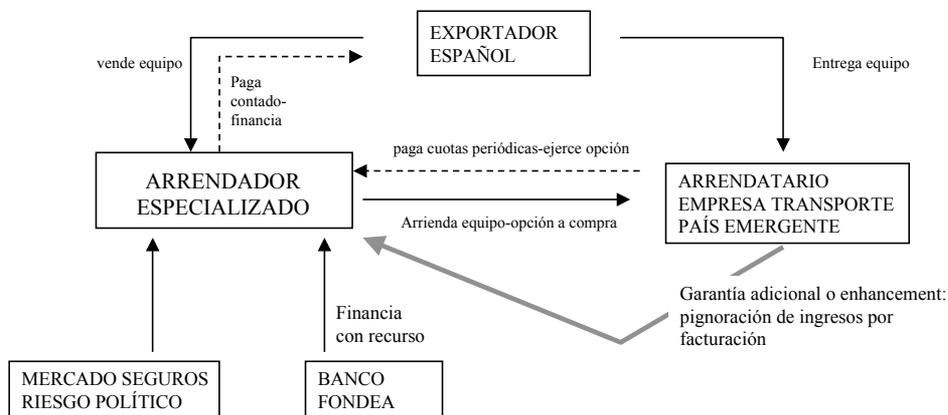
- + coste de fondos
- + prima riesgo comercial y político
- + prima coste de re-colocación en su caso
- - deducciones fiscales que disfruta el arrendador o una SPV

## LEASING APALANCADO (LEVERAGED LEASING)

- el arrendador aporta parte de los fondos de la operación (20-40%) y una tercera entidad aporta el resto del importe, sin recurso contra el arrendador
- la garantía de pago del préstamo que obtiene al arrendador se basa en la pignoración o cesión de los derechos de cobro de las cuotas



## Leasing cross-border estructurado de equipos de transporte



## OTROS TIPOS DE LEASING

### Leasing fiscal o “tax lease”

- aprovechamiento de las ventajas fiscales existentes en el país del arrendador (o creación de una SPV)
- el arrendador origina como propietario gasto deducible por amortizaciones, creando un escudo fiscal
- el beneficio fiscal puede ser repercutido vía menor cuota o vía menor valor contado
- p.e.caso de tratado doble imposición más favorable para cesión de crédito a favor de no residente que para leasing normal, se crea SPV que actúa como importador y arrienda al usuario final, cediendo los derechos de crédito a la entidad de leasing española

### Vendor programs

- el fabricante-exportador asesora al arrendador del valor del bien en función del tiempo
- el fabricante-exportador se encarga del mantenimiento del equipo durante la duración del arrendamiento
- el fabricante-exportador recompra o ayuda a recolocar
- el fabricante-exportador presta garantía técnica en mercado segunda mano



## Caso de BLT con cárceles en Argentina

- Se crea una sociedad fideicomisaria, que detendrá la propiedad de la cárcel durante 15-20 años, durante los cuales arrendará la cárcel al Estado, y al término del período de alquiler revertirá el edificio al Estado
- La sociedad SPV fideicomisaria se financia con fondos propios aportados por el promotor más un banco, y fondos ajenos o préstamo bancario
- la entidad financiera que participa en el proyecto compra o absorbe la parte accionarial del constructor, comprando al descuento los derechos de cobro (“lease receivables”) al término de la construcción, quedándose con todos los derechos provenientes de las rentas del leasing

## Caso de BLT con cárceles en Argentina (ii)

