

## **Sale & lease back, una fórmula de financiación para tiempos de crisis**

**Los métodos tradicionales de financiación ya no parecen ser suficientes para cubrir las necesidades de las compañías. La actual coyuntura económica, la situación de incertidumbre y la falta de liquidez, hacen que las entidades financieras exijan, cada vez, mayores garantías. Estas barreras de acceso al crédito provocan que muchas empresas carezcan de recursos para hacer frente a su actividad ordinaria. Por otro lado, cada vez son más las firmas que quieren centrar todos sus recursos en su actividad principal, obteniendo el máximo rendimiento de su propio inmovilizado. En ambos contextos, la figura del sale & lease back da respuesta a estas dos necesidades.**

### **CONCEPTO Y OPERATIVA DEL SALE & LEASE BACK**

En virtud del principio de autonomía de la voluntad o libertad de pacto que rige en nuestro ordenamiento jurídico, existen modalidades de contratos atípicos, como es el caso del sale & lease back. Según la doctrina, este contrato es una modalidad o subtipo de leasing, en virtud del cual el propietario de un bien (en adelante, vendedor-arrendatario) lo vende a otra persona (comprador-arrendador) que, en el mismo acto, lo cede a aquélla en arrendamiento, concediéndole, en algunos casos, una opción de compra a ejercitar una vez finalizado el contrato.

Sin embargo, en algunas ocasiones la jurisprudencia ha calificado este tipo de negocio como una simulación de un préstamo garantizado con la transmisión de la propiedad, es decir, una venta en garantía, con las singularidades y cautelas propias de estos negocios fiduciarios. Esto significa que, si la operación se asemeja a un préstamo garantizado, el negocio podría llegar a considerarse abusivo por existir un gran desequilibrio en la posición contractual de las partes. Hay que tener en cuenta que en el sale & lease back el comprador-arrendador (acreedor) ya ostenta la titularidad del activo (la garantía) y, además, puede haber pactado un régimen de penalizaciones en el contrato de arrendamiento en caso de incumplimiento del vendedor-arrendatario.

Una vez definido el concepto, observamos que el referido contrato siempre conlleva la formalización de dos negocios jurídicos distintos (compraventa y arrendamiento con opción de compra, en su caso) y con una vinculación directa y/o

recíproca entre ambos. La compra inicial del bien por parte del comprador-arrendador, halla su causa en el pacto simultáneo de proceder al ulterior arrendamiento de este bien en unas condiciones y un precio ya determinados en el momento de compra. Por tanto, nos hallamos ante dos contratos conexos que forman parte de una única operación compleja. Otra característica a destacar en este tipo de negocios es que la posesión inmediata de los bienes permanece inalterada, dado que éstos siempre siguen integrados en la actividad productiva y/o industrial del vendedor-arrendatario. Por tanto, el resultado que se produce con el sale & lease back consiste en que el vendedor-arrendatario satisface su necesidad de liquidez inmediata sin desprenderse del uso y posesión de los activos de su inmovilizado que haya dispuesto para la operación. Sin embargo, en función de la naturaleza del contrato de arrendamiento pactado entre las partes, observamos dos modalidades de sale & lease back.

### **SALE & LEASE BACK FINANCIERO**

El sale & lease back financiero conlleva la formalización de un contrato de arrendamiento financiero o leasing, con una opción de compra cuyo valor queda predeterminado en el propio contrato de arrendamiento y se corresponde al valor residual del activo. En este sentido, debe tenerse en consideración que las cuotas de este tipo de contratos de arrendamiento están compuestas por: (i) el importe vinculado a la recuperación del coste del bien y (ii) la carga financiera correspondiente.

“ Con el sale & lease back, el vendedor-arrendatario logra satisfacer su necesidad de liquidez inmediata sin desprenderse del uso y posesión de los activos de su inmovilizado que haya dispuesto para la operación ”

A los efectos de determinar el valor de la opción de compra, esto es, el valor residual, entendemos que el mismo es el valor de mercado del bien en el momento de formalizar el propio contrato de arrendamiento, una vez descontadas la totalidad de las cuotas/rentas predeterminadas, exceptuando su parte de carga financiera, que se hayan ido pagando durante la vigencia del contrato de arrendamiento. En el leasing y, por tanto, también en esta modalidad, dado que la finalidad que se persigue es que el vendedor-arrendatario acabe convirtiéndose en propietario del activo, todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del mismo se le transfieren a éste sustancialmente desde la formalización del contrato de arrendamiento.

La operativa de esta modalidad de sale & lease back suele ser la siguiente: (i) una empresa tiene problemas de tesorería y/o requiere de liquidez inmediata en su patrimonio por determinadas causas; (ii) dicha empresa decide utilizar sus recursos propios para financiarse, esto es, utilizar bienes que forman parte de su inmovilizado; (iii) una entidad, que no necesariamente debe reunir los requisitos de entidad financiera que se aplican a la modalidad del leasing, accede a adquirir parte del referido inmovilizado con la condición de proceder a su arriendo financiero inmediato.

### **SALE & LEASE BACK OPERATIVO**

El sale & lease back operativo puede definirse por exclusión, dado que es aquel que conlleva la formalización de un contrato de arrendamiento que no cumple los requisitos para ser considerado como un arrendamiento financiero.

Al referirnos a un arrendamiento operativo, estamos pensando en aquel arrendamiento que no tiene finalidad adquisitiva y en el que la renta satisfecha por el vendedor-arrendatario no tiene naturaleza de recuperación de coste del bien. La

finalidad de este tipo de arrendamiento no es financiar la futura adquisición del bien, por lo que tampoco se transfieren al vendedor-arrendatario los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo.

Como consecuencia de lo anterior, el valor de la opción de compra que, en su caso, se pacte en este tipo de contratos, no será un valor residual del activo. Generalmente el valor de esta opción de compra responderá a valores de mercado en el momento en que deba ejercitarse.

El esquema habitual en el que se acude a esta modalidad de sale & lease back suele ser el siguiente: (i) una empresa decide centrar todos sus recursos en su actividad principal; (ii) dicha empresa decide disponer de su inmovilizado para obtener liquidez que destinará a consolidar su core business; (iii) una entidad, que no necesariamente debe reunir los requisitos de entidad financiera que se aplican a la modalidad del leasing, accede a adquirir parte del referido inmovilizado con la condición de proceder a su arriendo operativo inmediato, con la posibilidad (que no necesidad) de pactar una opción de compra.

### **FISCALIDAD DEL SALE & LEASE BACK**

Sin perjuicio de que los resultados de ambas modalidades de sale & lease back sean similares, la contabilidad y la fiscalidad de estas operaciones difiere en gran medida. En el caso del sale & lease back financiero, tomando en consideración los aspectos económicos y no jurídicos de las operaciones, éstas pueden considerarse como un método de financiación de empresas.

De hecho, tanto la normativa contable como la fiscal prevista en nuestro ordenamiento jurídico, regulan esta modalidad atendiendo a su finalidad de financiación. En este sentido, cabe destacar que, tanto contable como fiscalmente, la operación se estructura partiendo de la ficción de que el vendedor-arrendatario sigue siendo propietario del activo, que además permanece en su balance.

Por ello, conviene mencionar que, aún cuando el sale & lease back financiero jurídicamente conlleva la formalización de una compraventa y un contrato de arrendamiento financiero, su fiscalidad no es el resultado de agregar la tributación de estas dos operaciones jurídicas. En este sentido, debe aclararse que fiscalmente existe un régimen jurídico propio para el sale & lease back financiero que no debe confundirse con

el régimen de los contratos de leasing. No obstante, para aplicarlo, el contrato de arrendamiento deberá tener tal condición a efectos fiscales.

Expuesto lo anterior, desde una perspectiva contable, el vendedor-arrendatario mantiene el activo con la calificación que tenía en su balance y no reconoce beneficios ni pérdidas derivadas de la transacción. Por su parte, el comprador-arrendador contabiliza el importe satisfecho por la compra como un activo financiero, reconociéndose, de este modo, un derecho de crédito. Como consecuencia, la amortización del activo sigue realizándola el vendedor-arrendatario. Fiscalmente, procede analizar el impacto de esta modalidad de sale & lease back en relación con el Impuesto sobre Sociedades. En este sentido, el vendedor-arrendatario no genera renta alguna por la venta del activo y continúa amortizándolo, en su caso, en las mismas condiciones y sobre los mismos valores anteriores a la operación. La carga financiera repercutida en cada canon o cuota pactados será gasto deducible y el comprador-arrendador se imputará el ingreso financiero correspondiente.

Es importante precisar que las operaciones de sale & lease back financiero no gozan de los beneficios fiscales derivados del régimen especial del leasing, previsto en el artículo 115 de la ley reguladora del Impuesto sobre Sociedades. Este régimen prevé que determinados bienes adquiridos mediante contratos de arrendamiento que cumplan los requisitos legalmente previstos, puedan amortizarse de forma acelerada, adelantando de este modo el gasto fiscalmente deducible. Con este sistema de amortización acelerada lo que se pretende es incentivar las decisiones de inversión de las empresas, finalidad que no concurre en las operaciones de sale & lease back. Esta argumentación para la no aplicación del régimen fiscal especial del leasing a las operaciones de sale & lease back ha sido ratificada por la Administración Tributaria en contestación a varias consultas formuladas por la Dirección General de Tributos.

“ **Las operaciones de sale & lease back financiero no gozan de los beneficios fiscales derivados del régimen especial del leasing, previsto en el artículo 115 de la ley reguladora del Impuesto sobre Sociedades** ”

Al contrario de lo que sucede con el sale & lease back financiero, en el sale & lease back operativo no existe normativa contable ni fiscal específica para este tipo de negocios. Esto es, aplican las reglas generales para la compraventa y el contrato de arrendamiento, de modo que la contabilidad y la fiscalidad aplicable en este caso sí resulta de la agregación de los dos negocios que integran la operación. De este modo, desde una perspectiva contable, el vendedor-arrendatario registrará la venta inicial del activo, dando de baja el mismo de su inmovilizado y registrando la correspondiente entrada de tesorería. El comprador-arrendador integrará el activo en su balance contra una salida de tesorería. En este caso, al no producirse la ficción de continuidad del activo en sede del vendedor-arrendatario, la compraventa despliega todos sus efectos contables, y por tanto la amortización del activo la realiza el comprador-arrendador.

Por otro lado, el arrendamiento operativo se contabilizará para el vendedor-arrendatario como un gasto correspondiente al importe satisfecho al comprador-arrendador por el uso del activo cedido y para el comprador-arrendador como un ingreso por el mismo importe. El esquema contable de esta operación coincide con la fiscalidad aplicable a la misma. En sede del Impuesto sobre Sociedades, la venta del activo dará lugar a una renta gravable, calculada como la diferencia entre el precio de venta, neto de los costes de venta, y el valor neto contable del activo. Dicha plusvalía o, en su caso, minusvalía, aflorará tanto en la venta inicial del activo como, de ejercitarse la opción de compra, en el momento de su ejercicio.

## NOTAS COMUNES A AMBAS MODALIDADES

Por lo que se refiere a la tributación indirecta, esto es, a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido y el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas y Actos Jurídicos Documentados, mencionar que las operaciones de sale & lease back no implican especialidad alguna en (i) la transmisión inicial del activo, (ii) la formalización del arrendamiento y opción de compra y (iii) la segunda transmisión del activo, en su caso.

Finalmente, tomando en consideración que la mayor parte de las operaciones de sale & lease back se formalizan sobre activos inmobiliarios de naturaleza urbana, procede asimismo destacar el devengo del Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana en cada una de las transmisiones. El vendedor-arrendatario será el sujeto pasivo

de este impuesto en la transmisión inicial, mientras que en la transmisión derivada, en su caso, del ejercicio de la opción de compra, el sujeto pasivo del impuesto será el comprador-arrendador.

**“ Al contrario de lo que sucede con el sale & lease back financiero, en el sale & lease back operativo no existe normativa contable ni fiscal específica para este tipo de negocios. Esto es, se aplican las reglas generales para la compraventa y el contrato de arrendamiento ”**

## CONCLUSIONES

Para poder valorar la idoneidad de esta forma de obtener recursos será preciso analizar las circunstancias particulares de cada caso. No obstante, en primer lugar, debe remarcar-se que en la práctica, la utilización de este tipo de fórmulas de financiarse se agudiza en situaciones de crisis como la actual. Ello se debe a que en entornos de este tipo los métodos tradicionales de financiación, como puede ser la hipoteca,

exigen más formalidades y garantías a las que una empresa con una situación comprometida no puede hacer frente. Desde la perspectiva del comprador-arrendador, estas operaciones ofrecen mayor seguridad en la medida en que éste ostenta la propiedad del activo (la garantía) desde el momento inicial en el que se formaliza la operación. Con ello, para el caso de incumplimiento del vendedor-arrendatario, el comprador-arrendador evitará tener que acudir a las vías normales de ejecución de garantías.

En segundo lugar, el hecho de que este tipo de operaciones se formalicen sobre activos que forman parte del proceso productivo y/o actividad del vendedor-arrendatario se configura como un elemento esencial de la relación, que a su vez conlleva ventajas para ambas partes de la operación. Por un lado, el vendedor-arrendatario tiene la posibilidad de obtener recursos sin tener que prescindir del uso de su inmovilizado, y por tanto, sin tener que paralizar y/o alterar en modo alguno su actividad ordinaria. Por otro lado, el comprador-arrendador, minimiza el riesgo de que el vendedor-arrendatario resuelva anticipadamente el contrato de arrendamiento.

Esta reflexión conviene relacionarla con la especificidad de los activos sobre los que generalmente se formalizan las operaciones de sale & lease back. Si estos activos dejan de ser imprescindibles para la actividad del vendedor-arrendatario, el comprador-arrendador puede tener dificultades para colocar el activo en el mercado.

*Marta Ferrer y Victoria von Richetti*  
*Abogadas del área de corporate y fiscal, respectivamente*  
Pérez-Llorca  
93 481 30 75  
mferrer@perezllorca.com  
vvonrichetti@perezllorca.com