iuris27 Abogados &Economistas

Boletín Informativo

ENERO 2021

01: ÁREA CIVIL: Nueva sentencia sobre la cláusula Rebus Sic Stantibus

02: ÁREA ADMINISTRATIVA: Real Decreto-Ley 36/2020, de 30 de Diciembre

03: ÁREA MERCANTIL: El Contrato de Factoring

04: ÁREA LABORAL: Los 10 puntos clave de la nueva Ley del Teletrabajo

05: ÁREA MERCANTIL: Renting, leasing. Ventajas para los empresarios. Fiscalidad.

01

ÁREA CIVIL

Nueva sentencia sobre la cláusula *Rebus Sic Stantibus*

Beatriz Laguna García
Abogada

beatriz.laguna@iuris27.com
918 97 16 24
954 00 27 27

Comentábamos en el Boletín del mes de diciembre, sobre el protagonismo que, en los últimos meses, ha alcanzado la desconocida cláusula rebus sic stantibus ("estando así las cosas"). Ante la situación de crisis económica provocada por el COVID-19, muchos empresarios y autónomos han visto gravemente afectados sus negocios, generando numerosos problemas económicos que han tenido reflejo, entre otros muchos aspectos, en los contratos de arrendamiento.

Señalábamos que en los Tribunales estaban empezando a producirse las primeras resoluciones que, de forma provisional, estaban aplicando esta cláusula a los contratos de arrendamientos, generalmente suspendiendo provisionalmente el pago de las rentas o incluso acordando la suspensión temporal de la posibilidad de la parte arrendadora para solicitar la ejecución del aval del contrato de arrendamiento.

Recientemente ha sido dictada la **primera Sentencia** que aplica la cláusula *rebus sic stantibus* ante una demanda de revisión o modificación de contrato de arrendamiento que interpuso un empresario ante la imposibilidad de abonar la renta regularmente, condenando al arrendador a rebajar la renta estipulada contractualmente en un 50%.

Se trata de una Sentencia dictada por el Juzgado de Primera Instancia nº 20 de Barcelona, con fecha 8 de enero de 2021. En esta ocasión, no se trata de medidas provisionales como ocurría en la mayoría de los casos en las resoluciones dictadas hasta el momento. Sin embargo, hay que tener en consideración, que dicha Sentencia no es firme (por el momento), por lo que es sus-

ceptible de ser recurrida ante la Audiencia Provincial de Barcelona, donde puede variarse lo acordado en la misma.

El empresario en cuestión, dedicado a la actividad hotelera en el ámbito de los alojamientos turísticos, ante la compleja situación económica provocada por la crisis económica, no podía hacer frente a la totalidad de las rentas establecidas contractualmente. De este modo, y ante la negativa por parte del arrendador a reducir la renta, pues sólo contemplaba la posibilidad de ofrecer al arrendatario las moratorias recogidas en el Real Decreto-ley 15/2020 de 21 de abril de medidas urgentes complementarias para apoyar la economía y el empleo, decidió presentar demanda de revisión de contrato de arrendamiento de industria en virtud de la cláusula *rebus sic stantibus.*

La importancia de esta Sentencia recae en que el Juzgado reconoce que la crisis sanitaria del COVID-19 supone una alteración extraordinaria del contrato que no podía haber sido prevista. Por lo tanto, la magistrada considera que se cumplen los requisitos necesarios para la aplicación de la cláusula en cuestión, basados en una alteración extraordinaria e imprevisible, por una situación imprevista y fortuita, de las circunstancias en el momento de la firma del contrato. En esta línea, se establece en la Sentencia que "*las partes, al celebrar el contrato no podían prever la existencia de esta situación extraordinaria y de gran impacto en la economía mundial dado que no había sucedido con anterioridad. [...] entiendo que esto ha producido una alteración de la base del negocio al haberse reducido de una manera muy elevada los beneficios que racionalmente se pretendían obtener, lo que implica que el contrato sea excesivamente oneroso para la parte arrendataria [...]*".

En este aspecto, tenemos que señalar que, durante el desarrollo del procedimiento, ha sido muy importante el elemento referido a la prueba, esto es, el empresario sostenía que se encontraba ante una grave crisis económica debido a que había tenido que suspender su actividad debido a las medidas adoptadas por el gobierno y posteriormente reducirla, acreditándolo mediante un informe pericial que constataba la caída de sus ingresos desde el inicio de la pandemia, así como las previsiones económicas para el próximo año 2021.

La buena fe del empresario también ha sido relevante en el proceso, puesto que, pese a encontrarse ante una delicada situación, continuó pagando en todo momento el 50% de las rentas estipuladas defendiendo que era la única cantidad a la que podía hacer frente.

La Sentencia establece que la condena al arrendador a reducir en un 50% la renta estipulada contractualmente se realiza con efectos desde el 1 de abril de 2020 a 31 de marzo de 2021. Es un aspecto muy interesante, porque la Sentencia tiene en consideración la rebaja de la renta desde el momento en que se inició la crisis de la pandemia hasta un año después.

Pese a todo lo positivo que ofrece esta novedosa Sentencia, hay que tomarla con moderación, puesto que la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus* es extraordinaria, y han de ser los tribunales los que, analizando de forma concreta cada caso han de comprobar si se cumplen los requisitos necesarios, optando o no por su aplicación.

De este modo, si necesita asesoramiento acerca de su contrato de arrendamiento, o acerca del uso de la cláusula *rebus sic stantibus*, el despacho IURIS 27 cuenta con un equipo de especialistas dispuesto a informarle sobre todas estas cuestiones ■

ÁREA ADMINISTRATIVA

02 Real Decreto-Ley 36/2020, de 30 de diciembre, por el que se aprueban medidas urgentes para la modernización de la Administración Pública y para la ejecución del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia.

Carmen Lozano Pérez
Abogada

carmen.lozano@iuris27.com
918 97 16 24
954 00 27 27

La pandemia del COVID-19 ha provocado una situación de crisis global ante la cual la Unión Europea (U.E.) proyecta hacer frente a través del Fondo de Recuperación Europeo (Next Generation EU), un paquete de medidas para la recuperación de los Estados Miembros y la reactivación de la economía europea.

Según la parte expositiva del Real Decreto-Ley 36/2020, este instrumento implicará para España unos 140.000 millones de euros en forma de transferencias y préstamos para el periodo 2021-2026. Y ello sobre la base de tres pilares: adoptar instrumentos para apoyar los esfuerzos de los Estados Miembros por recuperarse y reparar los daños, adoptar medidas para impulsar la inversión privada y apoyar a las empresas con dificultades, así como el refuerzo de programas claves de la U.E para extraer las enseñanzas de la crisis y hacer un mercado único fuerte que enfrente con éxito las posibles crisis y desafíos.

El Real Decreto-Ley recoge una serie de medidas urgentes para la ejecución del Plan de Recuperación que crean nuevas formas de colaboración público-privada, proyectos estratégicos, con capacidad de arrastre para el crecimiento económico y que propicien la creación de empleo y competitividad de la economía de España.

¿Cómo se puede participar? Novedades que presenta

A través de este Real Decreto-Ley se modifican parte de los instrumentos de colaboración Público-Privado con los que ya se contaba buscando la agilización, así como la articulación de un modelo más eficiente y accesible para las empresas.

Se crea al efecto la Comisión para la Recuperación, Transformación y Resiliencia que establecerá las directrices para el desarrollo del Plan, previo informe favorable de un Comité Técnico. Igualmente se creará una Comisión Sectorial para la cooperación de las CC.AA con el Estado.

En materia de convenios de colaboración

Previsión de simplificación de la tramitación de los convenios administrativos superando así el "*exceso de trámites preceptivos que han condicionado su eficacia y limitado su utilización*".

Para lograr dicho objetivo se establecen una serie de especialidades, entre las que destacamos la reducción de los plazos, se elimina la obligación de aportar informes adicionales al jurídico, eliminación de diligencias, se posibilita la tramitación anticipada de los convenios, así como el acreedor de la Administración podrá tener derecho a percibir un anticipo por las operaciones preparatorias.

En cuanto a las especialidades introducidas en materia de subvenciones

Se simplifica la tramitación de subvenciones relacionadas con el uso de fondos europeos, previéndose la posible utilización del procedimiento de urgencia, cuando razones de interés público lo aconsejen, al tiempo que se eliminan requisitos de informes y autorizaciones preceptivas.

Se prevé la posibilidad de que las subvenciones se otorguen sin concurrencia competitiva por orden de presentación de solicitudes, así como se simplifica la documentación que tienen que presentar los beneficiarios para justificar la aplicación de las mismas.

Nueva forma de colaboración Público-Privada: Los "PERTES" (Proyectos Estratégicos para la Recuperación y Transformación Económica") como instrumento estrella.

Se trata de una nueva figura de colaboración público-privada, creada con vocación de permanencia y que tiene como objetivo lograr desbloquear la burocracia estatal en el ámbito de la ejecución de las políticas públicas, contribuyendo a materializar los objetivos del Real Decreto-Ley 36/20.

En otras palabras, los PERTES serían un instrumento mixto de unión entre Estado y Empresas para desarrollar apuestas de inversión y proyectos en los que las empresas en solitario no arriesgarían.

Pueden ser bien proyectos únicos con unos objetivos demarcados y una ejecución claramente definidos, o bien tratarse de un proyecto integrado, es decir, un conjunto de proyectos dentro de una estructura o programa común donde se el objetivo y enfoque sea el mismo.

1.- ¿Qué criterios serán valorados para que declarar un proyecto PERTE?

a) Que represente una importante contribución al crecimiento económico, a la creación de empleo y a la competitividad de la industria y la economía española, habida cuenta de sus efectos de arrastre positivos en el mercado interior y la sociedad.

b) Que permita combinar conocimientos, experiencia, recursos financieros y actores económicos, con el fin de remediar importantes deficiencias del mercado o sistémicas y retos sociales a los que no se podría hacer frente de otra manera.

c) Que tenga un importante carácter innovador o aporte un importante valor añadido en términos de I+D+i, por ejemplo, posibilitando el desarrollo de nuevos productos, servicios o procesos de producción.

d) Que sea importante cuantitativa o cualitativamente, con un tamaño o un alcance particularmente grandes, o que suponga un nivel de riesgo tecnológico o financiero muy elevado.

e) Que favorezca la integración y el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, así como el impulso de entornos colaborativos.

f) Que, en su caso, contribuya de forma concreta, clara e identificable a uno o más objetivos del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de la Economía Española, en particular en lo que se refiere a los objeti-

vos marcados a nivel europeo en relación con el Instrumento Europeo de Recuperación.

2.- Registro de entidades interesadas en los PERTE

Como previsible requisito para ser beneficiario de las ayudas comunitarias se establece la inscripción en un Registro Público dependiente del Ministerio de Hacienda y creado para el adecuado seguimiento de esta figura. En dicho Registro se deberán inscribir todas las entidades vinculadas al desarrollo de un PERTE, independientemente de su naturaleza jurídica pública o privada, así como de su forma de constitución.

Se tratará de un Registro en secciones por cada PERTE, gestionado por el Ministerio correspondiente por razón de materia que establecerá los requisitos necesarios, naturaleza jurídica de las entidades registradas y procedimientos para el acceso.

En definitiva, el gran reto del Plan de Recuperación es conseguir que las ayudas lleguen a las PYMES, dado el peso que las mismas tienen en la producción y el empleo nacional, por lo que, a través de las medidas expuestas, partiendo de la colaboración estrecha entre las administraciones públicas y el sector privado, así como en la simplificación de los procedimientos y reformas normativas, se articulará el acceso de las mismas a las ayudas financieras.

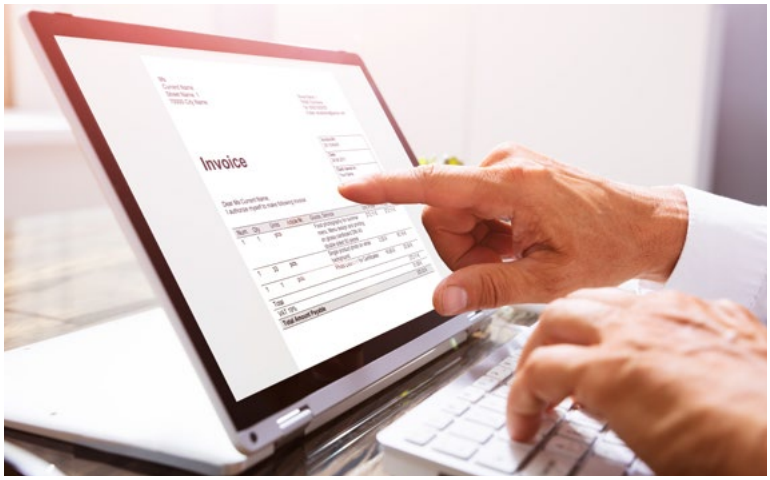
Dado que la regulación hasta el momento es esquemática, se ha creado una Ventanilla Única para resolver dudas que será puesta en marcha en el plazo de dos meses desde la entrada en vigor del Real Decreto-Ley, un portal web único del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia puesto en marcha por la Secretaria General de la Administración Digital para informar a todos los interesados.

La presente nota exhibe las bases sobre las que se articulará el Plan de Recuperación, trasformación y resiliencia, pues si bien es cierto, por el momento la norma únicamente esboza la figura de los PERTE lo que genera dudas sobre la exacta naturaleza, debiendo esperar a las concretas órdenes ministeriales. Una vez los ministerios los descubran, podremos comprobar hasta dónde alcanzarán las aportaciones y los concretos requisitos ■

03

ÁREA MERCANTIL

Contrato de factoring



Olga Oria Herrera
Abogada

olga.oria@iuris27.com
918 97 16 24
954 00 27 27

A lo largo de la vida de una empresa, ésta puede atravesar situaciones económicas adversas. En muchas ocasiones, estas dificultades responden a la falta de liquidez, y ello a pesar de que la entidad pueda contar con diversos derechos comerciales contra terceros.

El escenario sería el siguiente:

La entidad A no puede afrontar pagos a sus proveedores por falta de liquidez. Sin embargo, esta mercantil es titular de pagarés y facturas que todavía no ha cobrado por parte de las entidades B y C.

¿Tiene A alguna opción para superar esta situación y hacer frente a sus pagos?

Pues bien, en este Boletín vamos a tratar de desarrollar la figura del contrato de factoring como medio para otorgar liquidez a las empresas.

El contrato de factoring nació con el objetivo de facilitar liquidez a aquellas empresas que tienen como práctica habitual otorgar un plazo de pago a sus clientes. Consiste en ceder estos derechos comerciales que la entidad ostenta contra terceros a una empresa llamada FACTOR, que se va a encargar de gestionar el cobro de los mismos y todo ello a cambio de una comisión y unos determinados intereses.

Esta cesión se puede hacer como medio de financiación, en cuyo caso la entidad FACTOR ofrecerá un anticipo del dinero efectivo que compone el derecho comercial a la entidad cedente, devengándose una comisión extra, o simplemente como medio de cobranza. En otras palabras, si la cedente tiene un pagaré a su favor de 500 €, la empresa FACTOR facilitará este importe a la cedente, descontándole las comisiones e intereses que devenguen por su intervención.

A su vez, esta figura puede resultar especialmente interesante toda vez que es posible pactar que la entidad FACTOR asuma el riesgo derivado de la gestión de cobro – véase, que finalmente el tercero no atienda su obligación de pago -. En este caso estaríamos hablando de un contrato de factoring “sin recurso”, pues no cabría la posibilidad de ir contra el cedente en caso de falta de pago del derecho cedido.

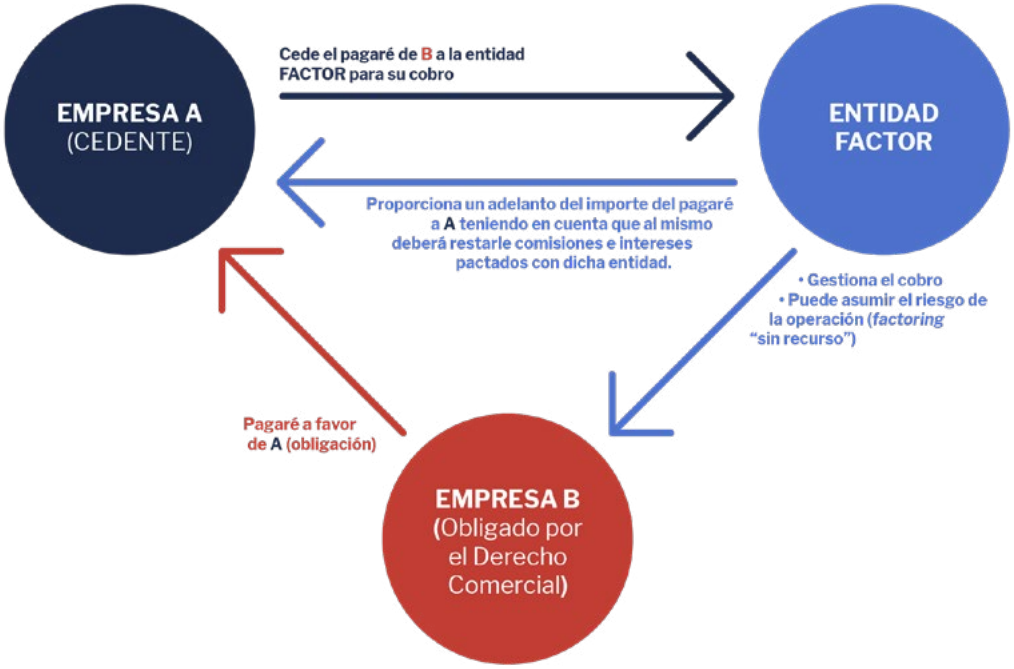
Evidentemente, formalizar este contrato conlleva unos costes extra, pero tiene como ventaja directa que se traspasa el riesgo a la entidad FACTOR, siendo así que únicamente se trataría con aquellos clientes que tengan cierta solvencia.

Por ello, el contrato de factoring ofrece multitud de ventajas a la entidad cedente. Así, quedará liberada de realizar tareas que en muchas ocasiones se tornan arduas y farragosas, como pueden ser las gestiones administrativas, contables, de investigación de los clientes y cobro del crédito.

Veamos el funcionamiento con el ejemplo expuesto supra:

En definitiva, esta figura resulta de gran utilidad ante situaciones de falta de liquidez e incluso puede ser interesante para aquellas empresas que manejan una amplia cartera de créditos comerciales y quieren liberarse de la tediosa gestión de cobro de los mismos.

Si se ha visto en la situación expuesta y está interesado en las ventajas que puede ofrecer este tipo contrato, contáctenos. Estudiaremos su caso y le ofreceremos la opción más favorable a sus intereses ■



04

ÁREA LABORAL

Los 10 puntos clave de la nueva Ley del Teletrabajo

Olga Oria Herrera
Abogada

olga.oria@iuris27.com
918 97 16 24
954 00 27 27

En la era de las tecnologías, el auge del teletrabajo ha ofrecido multitud de ventajas a la hora de ofrecer la prestación de servicios. Así, este método permitía la conciliación de la vida laboral y familiar, facilitando una forma de trabajo más flexible pero a su vez, eficaz. Sin embargo, esta práctica no llegaba a ser habitual en las empresas, pues el miedo a la falta de logística, control, y deficiencias durante la prestación de trabajo derivaba en su escaso uso.

En este contexto, la situación de pandemia por COVID-19 ha provocado el uso casi forzado del teletrabajo como medio para salvar la productividad de las empresas. Así, los empresarios han ido despojándose de las reservas que albergaban en torno a esta figura, convirtiéndose en una de las formas de trabajo más utilizadas en la práctica. Como consecuencia de ello, **el teletrabajo se va a instaurar como método habitual de prestación de servicios** más allá de la situación excepcional en la que nos encontramos.

Este auge ha supuesto la necesidad de ofrecer una regulación jurídica a una figura que carecía de ella, y que venía a acogerse a la regulación legal de figuras afines. En la práctica, esto provocaba grandes deficiencias, y a la multitud de ventajas que ofrecía esta forma de trabajo, se le han ido uniendo puntos negativos como pueden ser el horario continuo, la fatiga laboral, la conectividad laboral permanente, o la pérdida de la identidad corporativa, entre otros.

Con el fin de superar esta problemática, se ha dictado el **Real Decreto-ley 28/2020, de 22 de septiembre, de trabajo a distancia**, que viene a ofrecer cobertura jurídica a esta nueva práctica, otorgando así una seguridad a la relación entre empresarios y trabajadores que opten por este medio de trabajo.

A continuación, vamos a relacionar los puntos 10 claves de esta nueva Ley:

1º. **La norma no se va a aplicar a aquellas empresas que utilicen esta forma de prestación de servicios de manera absolutamente excepcional con causa en la pandemia COVID-19**, sino a aquellas empresas que se adhieran a este método de empleo de manera habitual y con vocación de permanencia. Si se aplica de manera excepcional y con causa en lo anteriormente expuesto, el empresario únicamente estaría obligado a dotar al trabajador de equipos y herramientas para desarrollar su prestación de servicios, sin que

resulte necesario que se cumplan los demás requisitos exigidos por la Ley que nos ocupa.

2º. **La norma se va a aplicar a aquellas relaciones de trabajo que se desarrollen a distancia con carácter regular**, entendiéndose como tal aquellas en que se realice, en un período de referencia de tres meses, un mínimo del 30% de la jornada de esta forma, o el porcentaje proporcional equivalente en función de la duración del contrato de trabajo. En consecuencia, para que resulte de aplicación esta norma no resultaría necesario que el trabajador realice la totalidad de su prestación de servicios a distancia.

3º. **El teletrabajo es voluntario, y deberá ser pactado expresamente y por escrito**, formalizándose al efecto el llamado acuerdo de teletrabajo. En este acuerdo se va a regular de manera pormenorizada todas las cuestiones relativas a la prestación de servicios.

Así, incluirá por ejemplo un inventario de las herramientas que exige el desarrollo de la prestación de servicios a distancia – incluyéndose no solo el material propiamente informático, sino también los bienes muebles, combustibles y demás elementos que se requieran para realizarla -. También se van a enumerar los gastos que puede ocasionar esta forma de prestación al trabajador y la manera en que la empresa va a sufragarlos.

Como consecuencia de la voluntariedad, se establece que la negativa del trabajador a acogerse a esta modalidad de empleo no puede suponer en ningún caso el despido de éste ni tampoco la modificación sustancial de sus condiciones de trabajo.

4º. **El pacto de teletrabajo es reversible para ambas partes**, en los plazos pactados o recogidos en la negociación colectiva.

5º. **El empleador deberá dotar al trabajador de todos los medios, equipos y herramientas que necesite para desarrollar la prestación**, siguiendo los relacionados en el inventario, sin que el teletrabajo suponga una asunción de gastos por el trabajador. Se abonarán los gastos que éste genere a causa de su actividad profesional.

6º. **Derecho de flexibilización del horario de trabajo**, manteniéndose el control de registro horario, que deberá reflejar de manera fiel el tiempo que el trabajador de esta modalidad dedica a la actividad laboral, sin perjuicio de la flexibilidad.

7º. **La empresa no podrá exigir la instalación de programas o aplicaciones en dispositivos propiedad de la persona trabajadora, ni la utilización de estos dispositivos en el trabajo a distancia**. Eso implica que el trabajador podrá utilizar sus herramientas para el teletrabajo de forma voluntaria, pero en ningún caso podría ser exigido por el empleador.

8º. **Se recoge el derecho a la "desconexión digital"** fuera del horario de trabajo, estableciéndolo como deber de la empleadora. Esto conlleva una limitación del uso de los medios tecnológicos de comunicación empresarial y trabajo durante los períodos de descanso, obligando a que elaboren una política interna al efecto.

9º. **La empresa podrá utilizar medios de control y vigilancia** para verificar la actividad del trabajador, siempre que estos medios respeten su dignidad.

10º. **Derecho de igualdad con los trabajadores de modalidad presencial**. Esto conlleva que los trabajadores adscritos al teletrabajo cuenten con derecho a la formación, a la promoción profesional, a la prevención de riesgos laborales, a la intimidad y a todos aquellos de naturaleza colectiva.

En definitiva, con la protección que ofrece esta norma entendemos que el teletrabajo pasa a ser una opción atractiva para todas aquellas prestaciones de servicios en las que esta modalidad resulte viable.

Si está interesado, puede contactar con nosotros. Le ayudaremos a desarrollar la estrategia a seguir y le acompañaremos en todo el proceso ■

05

ÁREA MERCANTIL

Renting, leasing. Ventajas para los empresarios. Fiscalidad.

Beatriz Laguna García
Abogada

beatriz.laguna@iuris27.com
918 97 16 24
954 00 27 27

Quizá hayan oído alguna vez acerca de las figuras del *renting* y *leasing*, pues se trata de dos figuras de financiación muy usadas por empresas y autónomos, debido a que ofrecen grandes ventajas para los mismos, incluyendo ventajas fiscales.

Son dos formas de financiación muy similares las cuales se encuentran en auge debido a su funcionalidad y comodidad a la hora de poder acceder a determinados bienes que, de otra forma, exigirían un gran desembolso económico para el negocio. Ante esta compleja situación económica en la que muchos empresarios se encuentran con numerosas trabas a la hora de acceder a las más usuales formas de financiación (préstamos, créditos, etc.) es una buena alternativa a tener en consideración.

Son dos fórmulas de *arrendamiento* que permiten que, ante la necesidad de realizar nuevas inversiones, generalmente para adquirir nuevos bienes a incorporar al patrimonio empresarial o para sustituir los ya existentes con el objetivo de renovarlos, el empresario no tenga que invertir un gran capital inicialmente, sino que pueda acceder a los bienes a través de una *cuota mensual-arrendamiento*.

El ***leasing***, también conocido como arrendamiento financiero o incluso alquiler con opción a compra, es un modalidad financiera por la cual un empresario o autónomo suscribe contrato con una sociedad financiera por el cual ésta se compromete a adquirir un bien por cuenta propia, cediendo el uso del mismo por un tiempo determinado, a cambio de un precio. Esto es, en otras palabras, una entidad financiera adquiere el bien que el empresario o autónomo necesita y se *lo alquila*, ofreciéndole poder utilizarlo a cambio de una cuota, generalmente, mensual. Ello evita que ante la necesidad de hacerse con un bien y la imposibilidad de costeárselo, otra entidad lo adquiera y se lo ceda en uso a cambio de una contraprestación.

Una característica elemental en los contratos de *leasing* es que, pese a que se trata de un contrato por un tiempo determinado, se incluye una cláusula de opción de compra del bien para cuando el tiempo de contrato haya expirado. De esta forma, una vez cumplido el tiempo del contrato, el empresario o autónomo que lo desee, puede ejercitar la opción de compra sobre el bien y adquirirlo en propiedad, pagando un precio “residual” que suele

consistir en la diferencia entre el precio del bien y las cuotas que ya han sido satisfechas. También se contempla la posibilidad de que, una vez terminado el tiempo estipulado en el contrato, se renueve el mismo, ampliándolo por otro lapso de tiempo.

El ***renting*** es una forma de financiación muy similar, mediante la cual, una empresa cede el uso de un bien a otra empresa, o incluso a un particular, a cambio del pago de una cuota periódica. Una empresa, que generalmente suele estar especializada en el alquiler de determinados bienes, *arrienda* el bien a otra sociedad que lo necesita. Mientras que en el contrato de *leasing* la opción de compra es un elemento básico, en el *renting* no es necesario que figure la opción de compra a la finalización del contrato.

Una gran diferencia entre ambas formas de financiación viene referida a los gastos derivados del bien a financiar. De esta forma, mientras en el contrato de *leasing* en la cuota periódica a pagar a la sociedad financiera no se incluyen los gastos de mantenimiento, en la cuota del *renting* sí se incluyen los mismos para el buen funcionamiento del bien.

Estas dos formas de financiación ofrecen también ventajas en cuanto a la tributación de las mismas. En cuanto a la **fiscalidad del *leasing***, hay que tener en consideración varios aspectos importantes que ofrecen ventajas para los empresarios en caso de que se cumplan con unos requisitos para poder acceder a estas deducciones, entre los cuales se encuentra que el bien adquirido sea dedicado completamente a la actividad empresarial.

En primer lugar, el bien objeto del contrato se considera a efectos contables como un activo de la sociedad, por lo que tiene que ser sometido a amortización. Sin embargo, la parte de cuota correspondiente al valor del bien, permite duplicar la amortización fiscal del mismo, e incluso casi triplicarla para las PYMES, disminuyendo el plazo de amortización de estos bienes. Por su parte, en cuanto al IVA, se difiere el pago del mismo en el tiempo puesto que, al no adquirir el bien en el momento inicial no hay que pagar el IVA correspondiente al importe total del bien, sino que se difiere con las cuotas periódicas que se vayan abonando. Del mismo modo, los gastos financieros (intereses) de cada cuota, pueden representar un gasto deducible en la contabilidad.

Respecto a la **fiscalidad del *renting***, el bien objeto del contrato no se considera un activo de la empresa, por lo que no está sujeto a amortización. Sin embargo, serán deducibles los importes de las cuotas que han sido abonadas por el arrendamiento en el IRPF o en el IS como gastos deducibles al 100%, siempre que se acredite que es un gasto necesario para la actividad empresarial o profesional. Por su parte, en cuanto al IVA, también es deducible fiscalmente el IVA soportado en cada cuota satisfecha.

En definitiva, son dos formas de financiación muy similares, pero con matices entre ellas, de forma que, decidirse por una u otra opción va a depender de las exigencias específicas que cada empresario tenga, así como del tipo de bien que necesite.

Teniendo en consideración que lo expuesto recoge de una forma muy general todas las características de estas dos figuras tan habituales y que pueden llegar a ofrecer grandes beneficios, así como que decantarse por alguna de ellas es una decisión individual propia de cada empresario pues depende de sus necesidades subjetivas, desde **IURIS 27** quedamos a su entera disposición para analizar sus necesidades al igual que la viabilidad de optar por alguna de ellas como forma de financiación ■

i27