

TEMA 9. LOS CONTRATOS DE FINANCIACIÓN.

1. Introducción.

Si hay un área en la que la propuesta de Código Mercantil –cuando sea que entre en vigor- va a suponer una radical transformación de nuestro ordenamiento jurídico, en lo que a contratos se refiere, es sin duda ninguna en el ámbito de los instrumentos de financiación.

Efectivamente, de ser un área totalmente desregulada, se convertirá –cuando el texto entre en vigor- en una profusa y prolija reglamentación como hasta ahora nunca había existido. Se lleva a cabo, dentro del Libro V, en su Título VII, “De los contratos financieros mercantiles”, y como señala la propia Exposición de Motivos (párrafo VI-20), “*carecían de una regulación legal a pesar de su gran importancia para la actividad económica, lo que ha exigido un gran esfuerzo de tipificación dada la gran variedad de relaciones contractuales que se comprenden en el ámbito de la actividad financiera*”. Queda por ver si la propuesta del Código es la más adecuada o no.

La noción que se contiene en el artículo 571-1 es, en cualquier caso, válida para el momento actual, en el que estos contratos de financiación son atípicos, y su regulación por tanto se deja a la autonomía privada de voluntad de las partes. Establece el Código Mercantil que: “*Son contratos financieros aquéllos por los que, teniendo por objeto una cantidad o suma de dinero de curso legal, una o ambas partes conceden o facilitan a la otra directa o indirectamente financiación monetaria en la forma, plazo o términos que estipulen, a cambio de un precio*”.

Simplemente a título de enumeración –mientras no sea derecho positivo no se van a estudiar en este curso- señalar que el Código Mercantil contempla, como contratos financieros mercantiles: el préstamo (art. 573-1), el contrato de apertura de crédito (art. 574-1), el contrato de crédito documentario (art. 575-1), el contrato de arrendamiento financiero (art. 576-1), las cesiones financieras de crédito (art. 577-1), el descuento (art. 577-4), el contrato de factoring (art. 577-10), el de confirmación financiera (art. 577-14), el contrato de fianza o aval (art. 578-1), las garantías financieras otorgadas por las entidades de crédito (arts. 578-12 y ss.), los acuerdos de garantía financiera (art. 578-13), el contrato de cuenta corriente mercantil (art. 579-1), los acuerdos de compensación contractual (art. 579-8), y los contratos de depósito de valores (art. 579-12).

Como puede apreciarse, toda una “amalgama” de relaciones contractuales de la más variada índole, en muchos casos con una regulación ya precisa en el ámbito de la actividad de las entidades bancarias / de crédito, en otros de reciente aparición, y en los que sólo tienen como elementos comunes los definidos en la noción de contrato financiero que maneja el artículo 571-1, porque en todo lo demás son muy diferentes, y cumplen variadas funciones.

No se puede ahora predecir qué resultado tendrá esta regulación, y su virtualidad en el tráfico jurídico. Sí podemos anticipar que, pese a haberse realizado con la más loable intención de en muchos casos proteger al consumidor / usuario de servicios financieros, en otros hubiera sido mejor dejar a la voluntad de las partes –en muchos casos, empresarios- la configuración de sus relaciones contractuales en este ámbito.

2. El *factoring*.

A) Concepto y función económica.

En virtud del *factoring*, una parte -a la que llamamos factor- *adquiere* los créditos todavía no exigibles que la otra parte -a la que denominamos empresa- ostenta frente a su clientela, desarrollando respecto de los mismos tres funciones básicas.

a) Una función de *seguro o de garantía*. El factor adquiere el crédito liberando así a la empresa del riesgo de insolvencia del deudor cedido. Por medio del *factoring* se consigue pues un objetivo típico del contrato de seguro: transferir un riesgo -en este caso el riesgo de insolvencia de deudores- a quien está en mejores condiciones de "dominarlo" (preverlo y repartirlo). Varias son en este sentido las cautelas que se adoptan en los formularios contractuales: La primera y más importante viene dada por el *requisito de aprobación*.

El factor no adquiere automáticamente todos los créditos (con sus consiguientes riesgos) que vaya generando la empresa en el desarrollo de su actividad, sino tan sólo aquellos que, tras un examen previo estime dignos de confianza y que por tanto, decida aprobar. El factor se asegura igualmente de que le serán transmitidos *todos* los créditos que genere la empresa en el curso de su actividad creando así las condiciones para que, de acuerdo con la ley de los grandes números el riesgo pueda ser fraccionado y convenientemente distribuido impidiendo a la vez que la empresa transfiera al factor los créditos dudosos y se reserve los "buenos" (*cláusula de globalidad*).

b) La segunda función es *administrativa o de prestación de servicios*. El factor clasifica, contabiliza y adopta todas las medidas que sean precisas para gestionar el cobro de los créditos que adquiere, liberando con ello a la empresa de la carga de administrar su cartera de créditos. La empresa, en lugar de llevar las cuentas de todos y cada uno de sus clientes, le basta con llevar la cuenta del factor.

El núcleo de la actividad administrativa del factor reside, sin embargo, en la *gestión de cobro de los créditos* que va "adquiriendo". El factor se encarga de requerir al deudor y de cumplimentar las cargas que sean precisas para obtener el pago; de liquidar las cuentas; y, en el caso de que el obligado no se avenga voluntariamente a satisfacer la prestación debida, de adoptar todas las medidas judiciales y extrajudiciales que sean menester para saldar la deuda.

c) El factor anticipa o puede anticipar a la empresa el importe -total o parcial- de los créditos adquiridos, subviniendo con ello a sus necesidades de liquidez (*función financiera*).

Así, y como señala muy acertadamente la STS de 11 de febrero de 2003, cuando el contrato de *factoring* cumple sólo las funciones de gestión y financiación se denomina *factoring con recurso* (o impropio), mientras que si se le añade también la tercera función posible, la de garantía, se denomina *factoring sin recurso* (o propio).

B) Articulación jurídica.

La función de garantía se articula en torno a la *cesión de créditos* según el esquema negocial de la *compraventa*; la función de cobro se articula a través de una cesión fiduciaria según el modelo de la *comisión de cobranza* y la función financiera se vertebra, según los casos, por una *compraventa de créditos* al contado o por un *préstamo acompañado de una cesión fiduciaria en garantía*; y finalmente la función de pago se organizada sobre la base de un mandato de pago y eventualmente de una apertura de crédito impropia.

a) El empresario “vende” sus créditos al factor mediante su *cesión*. Cesión que puede -y debería- ser una *cesión global anticipada*, es decir, los créditos se ceden directamente al factor con la suscripción del contrato de factoring, de tal suerte que apenas hayan surgido, se transfieren automáticamente a su patrimonio. Por ejemplo, si el Empresario celebra el contrato de factoring el 2 de enero, y vende unas mercancías a un cliente el 6 de marzo, el crédito del empresario contra dicho cliente “nace” ya en el patrimonio del factor. La cesión anticipada de créditos futuros es perfectamente lícita (vid, Disp. Adic. 3ª de la ley 1/999; art. 5 Convenio UNIDROIT).

Teniendo en cuenta que la finalidad del factoring es la asunción por parte del factor del riesgo de insolvencia del deudor cedido, y teniendo en cuenta también que esa finalidad se instrumenta cambiando *definitivamente* (es decir sin cláusula salvo buen fin) un bien -el crédito- por un precio, no queda más remedio que calificar jurídicamente la operación como una *compraventa* (intercambio definitivo). Por ello, en la cesión de créditos *aprobados* en la medida en que se instrumenta un intercambio definitivo de valores por dinero, tiene por negocio subyacente un contrato de compraventa. Se explica así *cómo se calcula el precio del crédito* (descontando del valor nominal una comisión para retribuir el servicio de gestión y el servicio de seguridad y *como se reglamenta la obligación de su pago* (diferiendo en el tiempo su exigibilidad).

La cesión es efectiva sin necesidad ni del consentimiento ni del conocimiento del deudor cedido. Naturalmente, si el deudor, ignorante de la cesión, paga al empresario (acreedor cedente), quedará liberado también frente al factor. Por último, los créditos “salen” del patrimonio del empresario por lo que sus acreedores no podrán pretender -frente al factor- cobrarse sus deudas con ellos. Dado que se aplican las reglas generales de la cesión, el deudor podrá oponer al factor las mismas excepciones que hubiera podido oponer al empresario cedente (vid, art. 9 Convenio UNIDROIT).

b) De acuerdo con las previsiones contractuales, a medida que los créditos van surgiendo, el factor los va adquiriendo con la obligación de satisfacer el precio de cada uno de ellos. Así las cosas, si por cada crédito que adquiere - y los adquiere todos- hubiese de satisfacer un precio, es obvio que cargaría sobre sus espaldas con el riesgo de insolvencia de todos los deudores de su contraparte. Su posición quedaría gravemente comprometida, abandonada a la arbitrariedad de la empresa, la cual, no soportando riesgo alguno se sentiría incentivada a aumentar su volumen de negocios vendiendo sus productos o prestando sus servicios a deudores de escasa solvencia.

Esta circunstancia explica porqué todos los contratos de factoring reservan al factor el derecho a examinar el crédito que recibe y, en su caso, si el deudor no reúne ciertas condiciones de solidez financiera, el derecho a rechazarlo (*arbitrium boni viri*). Cuando el

factor rechaza un crédito, decae su obligación de pagar el precio. El factor entonces se limita a *gestionar el cobro del crédito* y habrá que entender que la cesión del crédito por el empresario al factor, en estos casos, será una simple *cesión en comisión de cobranza*, de forma que el crédito sigue siendo de titularidad del empresario. La cesión no tiene más finalidad que legitimar al factor frente a terceros y específicamente frente al deudor para reclamar el importe del crédito y ejercitar contra él cuantas acciones sean necesarias o útiles al interés del cedente.

c) El pago del “anticipo” en el caso de los créditos aprobados se considera efectuado como pago del precio de la compraventa. Se trata, por tanto de un pago al contado en contra de la regla general en el factoring de pago diferido o aplazado hasta el cobro del crédito por el factor. El precio en estos casos es, lógicamente, menor que el del crédito (que como vimos no es el nominal, sino éste reducido con la comisión que recibe el factor) , como también es menor el precio de una cosa corporal cuando se paga al contado en lugar de hacerse a plazo y se calcula económicamente de manera similar al “descuento” deduciendo del precio normal una cantidad en concepto de intereses.

d) Cuando el anticipo se efectúa sobre el valor de créditos no aprobados, la naturaleza jurídica de la operación muda radicalmente. Entonces sí, nadie lo pone en duda, nos encontramos en presencia de un préstamo garantizado por el crédito cedido. Es decir, estamos ante una *cesión del crédito en prenda*: el empresario cede al factor el crédito de forma que si, llegado el vencimiento, el factor no recupera el anticipo prestado y los intereses, el factor podrá cobrarse mediante el objeto dado en prenda, esto es, cobrando el crédito directamente al deudor.

C) Factoring y concurso.

De acuerdo con la regla 3 de la Disp. Adic. 3ª, de la ley 1/1999 de 5 de enero las cesiones de crédito que cumplan determinados requisitos no quedan sometidas a retroacción en caso de quiebra del cedente ni estarán -los pagos realizados por el deudor cedido al cesionario- “*sujetos a la revocación prevista en el artículo 878 párrafo 2º del Código de comercio en el caso de quiebra del deudor de los créditos cedidos*”.

3. El leasing o arrendamiento financiero.

A) Concepto y articulación.

Se trata de un contrato por el que la sociedad de leasing se obliga a financiar la posibilidad de utilización de un objeto por un empresario (usuario) comprándolo al suministrador según las instrucciones de éste y transfiriéndolo directamente al usuario contra el pago de cantidades periódicas calculadas en relación con los costes de adquisición, previéndose, para el término del período pactado una opción de compra a favor del usuario (vid. Disposición adicional 7ª Ley 26/1988, de 29 de julio, de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito).

Aparte de sus ventajas fiscales (posibilidad de amortización más ventajosa para el usuario, deducción íntegra de las cuotas), el *leasing* permite a las empresas financiar al 100% la adquisición de bienes de equipo, sin quedar ligados a dichos bienes cuando éstos quedan anticuados rápidamente. Para los financiadores, el leasing presenta la

garantía adicional -frente al préstamo- de los bienes adquiridos en leasing a lo que se añade que el rendimiento de los bienes por parte del usuario facilitará el pago de las cuotas.

El *leasing* puede ser *de amortización total* (las cuotas cubren la totalidad de la inversión de la s. de leasing) o de *amortización parcial*, en la que las cuotas cubren sólo una parte de la inversión de la s. de leasing recuperando ésta el resto mediante la realización del valor del bien al término del leasing (enajenándolo al usuario o a un tercero o dándolo de nuevo en leasing). En ambos casos, la sociedad de leasing desincentiva la devolución del bien -porque su interés es sobre todo financiero- estableciendo un precio de opción de compra muy por debajo del valor real del bien. Dicho precio es casi simbólico en el leasing de amortización total -inferior a una cuota mensual- y relativamente importante en el leasing de amortización parcial.

Las *operaciones de leasing* se inician normalmente por la decisión por parte del futuro usuario de adquirir (en sentido económico) la cosa (normalmente maquinaria o en general bienes de equipo). Para ello entra en contacto con un distribuidor del bien y pacta las condiciones de compra. A continuación se dirige a la sociedad de leasing con la cual celebrará el contrato de leasing. Esta adquiere entonces el bien en las condiciones previstas por el usuario (vid. D. A. 7ª LDIEC). Por lo tanto, y como ha explicado el Tribunal Supremo, “el llamado contrato de leasing o arrendamiento financiero... no se configura como un solo negocio jurídico con intervención de tres partes contratantes, sino que se articula a través de dos contratos, netamente diferenciados aunque conexiones y dependientes entre sí...: un contrato de compraventa por el que la sociedad de leasing adquiere del proveedor los bienes previamente seleccionados por el usuario y un arrendamiento... financiero...”.

La sociedad de leasing, *libera al usuario de la financiación de su decisión de invertir*. La sociedad de leasing tiene interés *en la cosa como objeto valioso*, porque le sirve de garantía y porque al final del contrato cubrirá con ella el resto de su inversión, de ahí que al adquirir el bien “en interés” del usuario, también actúe en interés propio y, por lo tanto, que la propiedad que se reserva la sociedad de leasing sea propiedad en sentido estricto y no prenda o cualquier otra forma de garantía (salvo para el caso de los leasing de amortización total).

B) Naturaleza jurídica.

En contra de lo que constituye una doctrina extendida, el leasing *no es un arrendamiento*. La función económica (causa) del arrendamiento es la explotación indirecta de un bien mediante la cesión temporal del mismo (cesión del uso de una cosa durante un período de tiempo a cambio del pago de un precio). El arrendador debe *garantizar* al arrendatario que podrá extraer los beneficios de la explotación del mismo, en otro caso, el arrendatario no tiene que pagar la renta.

Tampoco debe equipararse con la *venta a plazos*. La función de la sociedad de leasing no es la de *distribución de bienes* sino la de financiación: en el leasing no es el vendedor el que retiene la propiedad del bien hasta el pago total, sino el *financiador* (sociedad de leasing). Si no se quiere huir a la figura del contrato *sui generis*, el leasing

financiero ha de calificarse como un *contrato de préstamo en el que, además, hay una comisión* porque la sociedad de leasing compra el bien “por encargo” del usuario.

Por lo tanto, se trata de un contrato mixto de carácter unitario cuyo régimen jurídico ha de determinarse de acuerdo con la teoría de la combinación y no de la absorción. Su carácter mercantil parece fuera de toda duda (D. A. 7ª LDIEC y art. 2 C de C).

C) Relaciones entre la sociedad de leasing y el usuario.

De la exposición anterior puede deducirse que *los riesgos relativos al objeto* (que el suministrador no entregue la maquinaria, que la maquinaria sea defectuosa, que haya que repararla, que se destruya por un incendio etc) *los soporta el usuario*. *Los riesgos relativos al crédito* (la insolvencia del usuario, o la posibilidad de obtener el valor residual del objeto enajenándolo al final del período de duración del leasing) *los soporta la sociedad de leasing*. De acuerdo con las reglas del contrato de comisión, la sociedad de leasing se obliga frente al usuario a celebrar el contrato de compraventa en las condiciones pactadas por el usuario y a pagar al suministrador el precio de la cosa siguiendo sus instrucciones y protegiendo sus intereses (arts. 254 ss C. Com.) así como rendir cuentas de su actuación (art. 263 C. Com.). En la práctica, la *entrega* suele hacerse directamente al usuario por el vendedor (probándose mediante el “certificado de entrega”). En caso de falta o retraso en la entrega, el usuario puede dirigirse (no contra la sociedad de leasing sino) contra el vendedor.

Tras la entrega de la cosa, los riesgos de pérdida o destrucción fortuita de la misma recaen sobre el usuario lo que significa que viene obligado a seguir pagando las cuotas, pero podrá resolver (por frustración del fin del contrato) abonando el precio total del bien, más los gastos etc. con la consiguiente reducción de intereses por pago anticipado. Si la cosa estaba asegurada deberá aplicarse la indemnización a dicho pago o a la reposición del bien.

La sociedad de leasing se exime de cualquier responsabilidad por *vicios de la cosa* objeto del contrato remitiendo al usuario al vendedor para lo cual le cede las acciones que a la sociedad de leasing como comprador le corresponden (actuación en nombre propio o por poder, subrogación).

En caso de que se llegue a la *resolución* de la compraventa, el precio y la indemnización a cargo del vendedor pasarán a la sociedad de leasing y el usuario podrá resolver el contrato de leasing aplicándose en la liquidación las cantidades entregadas a la sociedad de *leasing* por el vendedor a la deuda del usuario frente a la sociedad de *leasing*. Esta solución se justifica, en contra de las condiciones generales más al uso, por cuanto la pérdida del bien objeto de leasing *frustra el fin del contrato de financiación* en cuanto ya no es posible proporcionar al usuario la posibilidad de explotación económica del bien. No es razonable exigir al usuario que siga pagando sin poder usar la cosa y a la sociedad de leasing que todo siga igual si la propiedad de la cosa (que ha tenido que ser devuelta al vendedor) ya no le sirve como garantía del pago de los plazos. El usuario habrá de pagar a la sociedad de leasing todos los plazos, más los gastos, más la ganancia pero *descontándose los intereses correspondientes por el pago anticipado*.

D) Obligaciones del usuario.

La obligación fundamental del usuario es el *pago de las cuotas pactadas*. En caso de retraso en el pago *la sociedad de leasing puede resolver el contrato de leasing*. Además, y como prestamista puede exigir la devolución del principal y de los intereses (plazos no vencidos) y tiene derecho a recuperar la cosa dada en *leasing* en cuanto propietaria de la misma.

Durante la vigencia del contrato, pesan sobre el *usuario deberes de conservación* de la cosa, de forma que si la cosa se daña o pierde por culpa del usuario, la s. de leasing podrá exigir la continuidad en el pago de las cuotas y la reparación o sustitución del bien (que es de su propiedad) o podrá resolver el contrato si ha desaparecido el objeto de su garantía.

Llegado el término pactado (no inferior a dos años -disp. ad. 7 LDIEC-), el usuario puede optar entre adquirir el bien por su valor residual, celebrar un nuevo contrato de leasing o bien, devolverlo a la sociedad de leasing quien -si se trata de un leasing de amortización parcial- asume así el riesgo de recuperar el resto de su inversión mediante la realización del valor del objeto.

E) Embargo.

En caso de embargo realizado por acreedores del usuario, o en caso de concurso, la sociedad de leasing –como verdadera propietaria del bien objeto de leasing es de amortización parcial- puede ejercitar la correspondiente tercería de dominio. Si el leasing lo es de amortización total, la compra del objeto es la única alternativa razonable al término del leasing para el usuario, por lo que debe entenderse que la propiedad de la sociedad de leasing tiene únicamente función de *garantía*, por lo que ha de calificarse de *prenda sin desplazamiento*, lo que obligaría a negar la tercería.

4. El contrato de renting.

A) Descripción

El renting (alquiler a largo plazo con todos los servicios incluidos) es un servicio integral que abarca todos los aspectos relacionados con el vehículo. El objetivo del renting es facilitar la utilización del bien, no su compra, en las mejores condiciones y con el servicio más completo posible. Consiste en un contrato de alquiler por el cual la compañía de renting compra un vehículo nuevo, a solicitud de su cliente, y lo pone a disposición de éste por un plazo de tiempo determinado y con todos los gastos incluidos.

- El cliente sólo tiene que ocuparse de elegir el modelo de vehículo (cualquiera de los que se vende en España: marca y modelo) que mejor se adapta a sus necesidades, el número de unidades, la duración del contrato y el kilometraje estimado para dicho plazo.

-A cambio del servicio, se pagan cuotas fijas durante todo el período de contrato; es decir, cada cliente conoce a largo plazo y sin imprevistos el gasto asociado a su vehículo o flota, de manera que cualquier gasto adicional que pudiera ocasionarse

(accidente, averías, etc.) sería asumido por la empresa de renting. El pago, a elección del cliente, suele ser mensual y cubre todos los servicios.

- Una de las principales características de este producto es su flexibilidad, ya que permite su adaptación en función de las necesidades cambiantes del cliente: aumento de la flota, modificación y/o ampliación del contrato, etc.

B) Principales características de un contrato de renting.

1. La propiedad del vehículo es de la empresa de renting, que lo alquila a cambio del pago de una cuota fija durante el tiempo pactado. El pago de la cuota no supone amortización del bien, sino únicamente renta de alquiler.

2. Asesoramiento (las compañías cuentan con una amplia experiencia en el mercado de renting, así como con un conocimiento exhaustivo del sector automovilístico y de otras industrias afines -seguros, talleres, etc.).

3. Mantenimiento completo, revisiones, reparaciones, etc.

4. Neumáticos.

5. Matriculación, gestión y administración del vehículo o flota, incluidos el impuesto municipal de circulación.

6. Seguro a todo riesgo.

7. Asistencia en carretera y casco urbano.

8. Otros (tarjeta combustible, vehículo de sustitución y pre entrega, etc.).

C) Ventajas del renting

1. El cliente se beneficia de las economías de escala con que trabajan las compañías de renting, que le son trasladadas íntegramente con lo que alcanza mejores precios y servicio.

2. Seguridad a la hora de presupuestar a largo plazo el gasto del vehículo o flota, sin posibilidad de imprevistos.

3. Ventajas fiscales (sólo para empresas).

4. Mejora el balance de la empresa al no incidir en su ratio de endeudamiento.

5. Libera capital.

6. Ahorro de tiempo en las tareas administrativas y de gestión de los vehículos

7. Libera recursos técnicos y humanos que pueden destinarse por completo a las actividades propias de la empresa.

8. Permite una perfecta adaptación de la flota a las necesidades cambiantes del mercado.

9. Mejora la seguridad vial al facilitar el uso de vehículos nuevos e incluir en el contrato todas las revisiones recomendadas por los fabricantes.

10. Incide positivamente en la imagen de empresa.

11. Optimiza el control y la gestión de los vehículos de empresa

D) Diferencias básicas entre renting y leasing.

Estas dos modalidades están desplazando con rapidez a la compra tradicional. Aunque ambos contratos son formas de alquiler a largo plazo, la finalidad y los servicios que ofrecen son distintos.

a) Finalidad

En el contrato de renting no figura opción de compra al final del período de contrato, sin embargo, por lo general, si el cliente quiere puede optar por pagar el precio residual y quedarse con el bien. Va buscando más la funcionalidad en cada momento que la inversión en un bien. Por su parte, el contrato de leasing va encaminado a la posesión final del vehículo y en este tipo de contrato si se refleja, desde el principio, la opción de compra al final del período. El leasing es una forma de financiar un bien.

b) Servicios que ofrece cada uno

Cuando se realiza un contrato de renting, existen ventajas complementarias, como el mantenimiento de vehículo, el pago de los impuestos, el seguro a todo riesgo, la asistencia en carretera, un vehículo de sustitución... Estos servicios no se contemplan en el leasing. Si usted adquiere un vehículo por leasing y este tiene una avería, tendrá que hacer la reparación de su cuenta y riesgo.

c) Contabilidad

Mientras el renting se puede considerar como simplemente un gasto (por cuotas), el leasing conlleva el la afectación a las cuentas del pasivo por el importe de la deuda, así como, en el activo, cuentas de inmovilizado material, de gastos diferidos.

d) Cuotas de arrendamiento

En el leasing, las cuotas de arrendamiento financiero deberán aparecer expresadas en los respectivos contratos, diferenciando la parte que corresponde a la recuperación del coste del bien por la entidad arrendadora, excluido el valor de la opción de compra, y la carga financiera exigida por la misma, sin perjuicio de la aplicación del gravamen indirecto que corresponda. En el renting, esta cuotas aparecer expresadas en los respectivos contratos.

e) Duración

El contrato de leasing exige una duración mínima de dos años, si se trata de bienes muebles, lo que le confiere una mayor rigidez, aunque se ha de señalar que, en cualquier caso, sus estipulaciones están basadas en la libertad de pactos de las partes. Es una operación orientada al medio y largo plazo. El renting se caracteriza por su movilidad y flexibilidad para adaptarse a las necesidades del arrendatario y a la marcha de la empresa. No hay periodos mínimos de duración y está orientado al corto plazo, adaptándose en función de las necesidades al presupuesto de gastos de la compañía.

f) Al finalizar el contrato

En el leasing, cuando expira el contrato se dan tres posibilidades: 1- que se devuelva el vehículo. 2- que se prorrogue el contrato. 3- que se haga efectiva la opción de compra.

En el renting hay dos alternativas: 1- que se devuelva el vehículo. 2- que se prorrogue la duración del contrato.